



**TÜRKİYE’NİN SEÇİLİ ORTA DOĞU ÜLKELERİ
İLE OLAN DIŞ TİCARETİNİN REKABET GÜCÜ
AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ**

Nihayet GÜLER

**Yüksek Lisans Tezi
İktisat Anabilim Dalı
Doç. Dr. Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ
2023
Her Hakkı Saklıdır**

TC
ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI

Nihayet GÜLER

TÜRKİYE’NİN SEÇİLİ ORTA DOĞU ÜLKELERİ İLE OLAN DIŞ
TİCARETİNİN REKABET GÜCÜ AÇISINDAN
DEĞERLENDİRİLMESİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

TEZ YÖNETİCİSİ
Doç. Dr. Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ

ERZURUM - 2023



SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
Graduate School of Social Sciences

TEZ BEYAN FORMU

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

BİLDİRİM

Atatürk Üniversitesi Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Uygulama Esaslarının ilgili maddelerine göre hazırlamış olduğum "Türkiye'nin Seçili Orta Doğu Ülkeleri İle Olan Dış Ticaretinin Rekabet Gücü Açısından Değerlendirilmesi" adlı tezin/raporun tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi taahhüt eder, tezimin/raporunun kâğıt ve elektronik kopyalarının aşağıda belirttiğim koşullarda saklanması için verdiğimi onaylarım.

Gereğini bilgilerinize arz ederim *.

☐ Tezimin/Raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.

x Tezimin/Raporumun makale için **altı ay**, patent için **iki yıl** süreyle erişiminin ertelenmesini istiyorum.

[18/01/2023]

Aşlı Islak İmzalıdır

Nihayet GÜLER

*** LİSANSÜSTÜ TEZLERİN ELEKTRONİK ORTAMDA TOPLANMASI, DÜZENLENMESİ VE ERİŞİME AÇILMASINA İLİŞKİN YÖNERGE**

.....

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Çeşitli ve Son Hükümler

Lisansüstü tezlerin erişime açılmasının ertelenmesi **MADDE 6– (1)** Lisansüstü teze ilgili patent başvurusu yapılması veya patent alma sürecinin devam etmesi durumunda, tez danışmanının önerisi ve enstitü anabilim dalının uygun görüşü üzerine enstitü veya fakülte yönetim kurulu iki yıl süre ile tezin erişime açılmasının ertelenmesine karar verebilir.

(2) Yeni teknik, materyal ve metotların kullanıldığı, henüz makaleye dönüşmemiş veya patent gibi yöntemlerle korunmamış ve internetten paylaşılması durumunda 3. şahıslara veya kurumlara haksız kazanç imkanı oluşturabilecek bilgi ve bulguları içeren tezler hakkında tez danışmanının önerisi ve enstitü anabilim dalının uygun görüşü üzerine enstitü veya fakülte yönetim kurulunun gerekçeli kararı ile **altı ayı aşmamak üzere tezin erişime açılması engellenebilir.**

Gizlilik dereceli tezler MADDE 7– (1) Ulusal çıkarları veya güvenliği ilgilendiren, emniyet, istihbarat, savunma ve güvenlik, sağlık vb. konulara ilişkin lisansüstü tezlerle ilgili gizlilik kararı, tezin yapıldığı kurum tarafından verilir. Kurum ve kuruluşlarla yapılan işbirliği protokolü çerçevesinde hazırlanan lisansüstü tezlere ilişkin gizlilik kararı ise, ilgili kurum ve kuruluşun önerisi ile enstitü veya fakültenin uygun görüşü üzerine üniversite yönetim kurulu tarafından verilir. Gizlilik kararı verilen tezler Yükseköğretim Kuruluna bildirilir.

(2) Gizlilik kararı verilen tezler gizlilik süresince enstitü veya fakülte tarafından gizlilik kuralları çerçevesinde muhafaza edilir, gizlilik kararının kaldırılması halinde Tez Otomasyon Sistemine yüklenir.



SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ Graduate School of Social Sciences

TEZ KABUL TUTANAĞI

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Doç. Dr. Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ danışmanlığında, Nihayet GÜLER tarafından hazırlanan bu çalışma 17/01/2023 tarihinde aşağıda isimleri yazılı jüri tarafından İktisat Anabilim Dalı'nda Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan : Doç. Dr. Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ

İmza: Aslı Islak İmzalıdır

Jüri Üyesi : Doç. Dr. Turgut BAYRAMOĞLU

İmza: Aslı Islak İmzalıdır

Jüri Üyesi : Dr. Öğr. Üye. Özge BUZDAĞLI

İmza: Aslı Islak İmzalıdır

Prof. Dr. Sait UYLAŞ

Enstitü Müdürü

OF27_V4_03.11.2019

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER	I
ÖZET.....	V
ABSTRACT	VI
KISALTMALAR DİZİNİ	VII
ŞEKİLLER DİZİNİ	IX
TABLolar DİZİNİ	X
ÖNSÖZ.....	XI
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET VE REKABET GÜCÜ KAVRAMI

1.1. DIŞ TİCARET KAVRAMI VE ÖNEMİ	4
1.2. DIŞ TİCARETİN NEDENLERİ.....	4
1.2.1. Fiyat Farklılıkları.....	4
1.2.2. Mal Farklılıkları	5
1.2.3. Ülke İçi Üretim Yetersizliği	5
1.2.4. İhtiyaç Fazlası Ürünlerin Değerlendirilmesi	5
1.2.5. Sermaye Birikimi Sağlanması	5
1.3. DIŞ TİCARET TEORİLERİ	5
1.3.1. Merkantilizm	6
1.3.2. Fizyokrasi	7
1.3.3. Klasik Dış Ticaret Teorisi	7
1.3.3.1. A. Smith'in Mutlak Üstünlük Teorisi	8
1.3.3.2. Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi.....	9
1.3.4. Neo Klasik Dış Ticaret Teorileri	10
1.3.4.1. Heckscher – Ohlin (Faktör Donatımı) Teorisi	10
1.3.4.2. Fırsat Maliyeti Teorisi	11
1.3.5. Yeni Dış Ticaret Teorileri	11
1.3.5.1. Teknoloji Açığı Teorisi.....	13
1.3.5.2. Ürün Dönemleri Teoremi.....	13

1.3.5.3. Nitelikli İş Gücü Teorisi	14
1.3.5.4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi	15
1.3.5.5. Ölçek Ekonomileri Teorisi.....	15
1.3.5.6. Monopolcü Rekabet Teoremi	16
1.4. DIŞ TİCARET POLİTİKASI	16
1.4.1. Dış Ticaret Politikasının Amaçları	17
1.4.1.1. Dış Rekabetten Korunma.....	17
1.4.1.2. Dış Ödemeler Dengesini Sağlamak	17
1.4.1.3. İç Ekonomik İstikrarın Sağlanması.....	18
1.4.1.4. Ekonomik Büyüme ve Kalkınma.....	18
1.4.1.5. Piyasa Aksaklıklarının Giderilmesi	18
1.4.1.6. Hazineye Gelir Sağlama	18
1.4.1.7. Dış Piyasalarda Monopol Gücünden Yararlanma	19
1.4.1.8. Ekonominin Liberalleştirilmesi	19
1.4.1.9. Otarşi.....	19
1.4.2. Dış Ticaret Politikasının Araçları.....	19
1.4.2.1. Gümrük Tarifeleri	20
1.4.2.2. Tarife Dışı Araçlar	20
1.4.2.2.1. Miktar Kısıtlamaları	20
1.4.2.2.2. Tarife Benzeri Engeller	21
1.4.2.2.3. Gönüllü ihracat Kısıtlamaları.....	21
1.4.2.2.4. Görünmez Engeller	21
1.4.2.2.5. İthalat ve İhracat Lisansları.....	21
1.4.2.2.6. İhracat Teşvikleri	21
1.4.2.2.7. Damping-Antidamping Uygulamaları	22
1.4.2.2.8. Bağlı Ticaret.....	23
1.4.2.2.9. Diğer Tarife Dışı Araçlar	23
1.5. REKABET GÜCÜ KAVRAMI	23
1.5.1. Uluslararası Rekabet Gücünün Belirleyicileri.....	24
1.5.1.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları	24
1.5.1.2. Döviz Kuru	25
1.5.1.3. Ar-ge ve Teknolojik Gelişmeler	25

1.5.1.4. Beşeri Sermaye	26
1.5.1.5. Kurumsal Yapı.....	26
1.5.1.6. Altyapı	27
1.5.1.7. Verimlilik ve Kalite	28
1.5.2. Rekabet Gücü Kavramını Açıklayan Teorik Yaklaşımlar	28
1.5.2.1. Porter Yaklaşımı	29
1.5.2.2. Krugman Yaklaşımı.....	30
1.5.2.3. Dunning Yaklaşımı	30
1.5.2.4. Şebeke Yaklaşımı	31
1.5.2.5. 3-P Yaklaşımı	31
1.5.2.6. Dokuz Faktör Modeli.....	32
1.5.2.7. Çevreci Yaklaşım.....	33
1.5.2.8. Bilgi Temelli Yaklaşım.....	33
1.5.3. Uluslararası Rekabet Gücünü Ölçme Yöntemleri	34
1.5.3.1. H. Liesner Ölçme Yöntemi.....	34
1.5.3.2. Balassa Ölçme Yöntemi.....	34
1.5.3.3. Vollrath'ın Ölçme Yöntemi	35
1.5.3.4. İhracat Benzerlik Ölçme Yöntemi	35
1.5.3.5. Lafay Ölçme Yöntemi	36

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE VE ORTA DOĞU ÜLKELERİNDE DİŞ TİCARETİN GELİŞİMİ

2.1. TÜRKİYE’NİN DİŞ TİCARETİNE GENEL BAKIŞ	37
2.1.1. 1923-1960 Dönemi.....	37
2.1.2. 1960-1980 Planlı Gelişme ve İthal İkameci Dönem	39
2.1.3. 1980-1999 Dönemi.....	40
2.1.4. 2000-2010 Dönemi.....	41
2.1.5. 2010’dan Günümüze Kadarki Dönem.....	42
2.2. ORTA DOĞU ÜLKELERİNİN DİŞ TİCARETİNE GENEL BAKIŞ	42
2.2.1. Orta Doğu Bölgesi.....	42
2.2.2. Orta Doğu Bölgesinin Ekonomik Yapısı.....	43
2.2.3. Türkiye’nin Orta Doğu Ülkeleriyle Ekonomik İlişkileri.....	44

2.2.3.1. Türkiye-İrak	45
2.2.3.2. Türkiye-İran	45
2.2.3.3. Türkiye-Suriye	46
2.2.3.4. Türkiye-Suudi Arabistan	46
2.2.3.5. Türkiye-Lübnan	47
2.2.3.6. Türkiye-İsrail	47
2.2.3.7. Türkiye-Birleşik Arap Emirlikleri	48
2.2.3.8. Türkiye-Katar.....	48
2.2.3.9. Türkiye-Filistin	49
2.2.3.10. Türkiye-Yemen.....	49
2.2.3.11. Türkiye-Kuveyt.....	50
2.2.3.12. Türkiye-Ürdün	50
2.2.3.13. Türkiye-Bahreyn.....	51

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

LİTERATÜR

3.1. TÜRKİYE VE DÜNYA ÜLKELERİ ÜZERİNE YAPILAN REKABET GÜCÜ VE DIŞ TİCARETE YÖNELİK ÇALIŞMALAR	52
3.1.1. Türkiye Üzerine Yapılan Çalışmalar	52
3.1.2. Dünya Ülkeleri Üzerine Yapılan Çalışmalar	59

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN SEÇİLİ ORTA DOĞU ÜLKELERİ İLE OLAN DIŞ TİCARETİNİN REKABET GÜCÜ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

4.1. AMAÇ, KAPSAM VE YÖNTEM	68
4.2. REKABET GÜCÜ ANALİZLERİ	68
SONUÇ.....	93
KAYNAKÇA	96
ÖZGEÇMİŞ.....	107

ÖZET**YÜKSEK LİSANS TEZİ****TÜRKİYE’NİN SEÇİLİ ORTA DOĞU ÜLKELERİ İLE OLAN DIŞ
TİCARETİNİN REKABET GÜCÜ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ****Nihayet GÜLER****Tez Danışmanı: Doç. Dr. Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ
2023, 107 Sayfa****Jüri: Doç. Dr. Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ****Jüri: Doç. Dr. Turgut BAYRAMOĞLU****Jüri: Dr. Öğr. Üyesi Özge BUZDAĞLI**

Orta Doğu’nun coğrafi yakınlığı, ülkemizle olan geçmiş bağı, kültürel yakınlık bu ülkelerle olan dış ticaretimizin gelişmesine katkı sağlamaktadır. Fakat Türkiye’nin yönünü Batı’ya dönmesi, AB girmek istemesi, Orta Doğu ile olan ilişkilerin kısıtlı kalmasına sebep olmuştur. Fakat son dönemlerde Türkiye’nin AB’ne girme sürecinin uzaması, ABD ile meydana gelen siyasi sürtüşme, Türkiye’nin yüzünü Orta Doğu’ya dönmesine sebep olmuştur. Türkiye’nin son yirmi yılda Orta Doğu ile olan siyasi ve kültürel yakınlığı daha da artırmış ve bu durum ticari ilişkilere de yansımıştır.

Çalışmanın amacı; Türkiye ile seçili Orta Doğu ülkelerinin dış ticaretine neden olan mal gruplarının, rekabet gücü açısından etkilerinin analiz edilmesidir. Türkiye ile en çok ticari ilişkisi olan sekiz ülke arasındaki dış ticareti araştıran çalışmada Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi uygulanarak tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada 1995-2021 yılları arasındaki dönem incelenmiştir. Çalışma sırasında kullanılan bütün veriler UNCTANDstat ve T.C. Ticaret Bakanlığı’ndan elde edilmiştir. Çalışma sonucunda son yirmi yılda Türkiye’nin Orta Doğu ülkeleri ile olan dış ticareti ciddi ivme kazanmış ve Türkiye’nin dış ticaretini olumlu etkilemiştir. Bu durum dış ödemeler dengesinin Türkiye lehine dönmesine neden olmuştur.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, Rekabet Gücü, Orta Doğu Ülkeleri, AKÜ endeksi.

ABSTRACT**MASTER THESIS****EVALUATION OF TURKEY'S FOREIGN TRADE WITH SELECTED
MIDDLE EAST COUNTRIES IN TERMS OF COMPETITIVENESS****Nihayet GÜLER****Advisor: Doç. Dr. Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ****2023, Page 107****Jury: Doç. Dr. Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ****Associate Doç. Dr. Turgut BAYRAMOĞLU****Assist Dr. Öğr. Üyesi Özge BUZDAĞLI**

The geographical proximity of the Middle East, its past bond with our country, and cultural proximity contribute to the development of our foreign trade with these countries. However, Turkey's turning to the West and its desire to enter the EU caused the relations with the Middle East to be limited. For these reasons, Turkey's commercial relations with the Middle East have always been limited. However, the prolongation of Turkey's EU accession process and the political friction with the United States have caused Turkey to turn its face towards the Middle East. In the last two decades, Turkey has further increased its commercial, political and cultural affinity with the Middle East, and there has been a high increase in commercial relations.

Purpose of the study; It is the analysis of the effects of the goods groups that cause foreign trade between Turkey and selected Middle East countries in terms of competitiveness. In the study investigating the foreign trade between the eight countries that have the most commercial relations with Turkey, it was tried to be determined by applying the Revealed Comparative Advantages index. In the study, the period between 1995-2021 was examined. All data used during the study are UNCTANDstat and T.C. Obtained from the Ministry of Commerce. As a result of the study, in the last two decades, Turkey's foreign trade with the Middle East countries has gained serious momentum and positively affected Turkey's foreign trade. This situation caused the balance of foreign payments to turn in favor of Turkey.

Key Words: Foreign Trade, Competitiveness, Middle East Countries, AKU index.

KISALTMALAR DİZİNİ

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
AKÜ	Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler
ARE	Açıklanmış Rekabetçilik Endeksi
Ar-Ge	Araştırma ve geliştirme
BM	Birleşmiş Milletler
BRICS	Brezilya, Rusya, Çin, Güney Afrika, Türkiye
DTÖ	Dünya Ticaret Örgütü
FAO	Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü
GATT	Gümrük Tarife ve Ticaret Genel Anlaşması
GSMH	Gayrisafi Milli Hâsıla
GSYİH	Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla
IMF	Uluslararası Para Fonu
İİDE	İhracat İthalat Oranı Endeksi
KRGE	Küresel Rekabet Gücü Endeksi
LRGE	Lojistik Rekabet Gücü Endeksi
MINT	Türkiye, Meksika, Endonezya, Nijerya
NATO	Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü
NİAE	Nispi İhracat Avantajı Endeksi
NİOE	Nispi İhracat Oranı Endeksi
NTAE	Nispi Ticaret Avantajı Endeksi
SITC0	Canlı Hayvanlar ve Gıda Maddeleri
SITC1	İçki ve Tütün
SITC2	Akaryakıt Hariç yenilmeyen Hammadde

VIII

SITC3	Mineral Yakıtlar, Yağlar
SITC4	Hayvansal, Bitkisel, Katı ve Sıvı Yağlar Mumlar
SITC5	Kimyasal ve İlişkili Mallar
SITC6	Materyale Göre Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar
SITC7	Makinalar ve Taşıt Araçları
SITC8	Çeşitli Mamul Eşya
SITC9	SITC’de Sınıflandırılmamış Eşyalar
STB	Serbest Ticaret Anlaşması
TDE	Ticaret Dengesi Endeksi
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı)

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1.1. Ürün Dönemi Aşamaları.....	14
Şekil 1.2. Porter'in Rekabetçi Elmas Modeli.....	29
Şekil 1.3. 3-P Yaklaşımı.	31
Şekil 1.4. Dokuz Faktör Modeli.....	32
Şekil 4.1. Türkiye'nin Sekiz (8) Ortadoğu Ülkesi ile Dış Ticareti	74
Şekil 4.2. Türkiye'nin Irak ile Dış Ticaret.....	76
Şekil 4.3. Türkiye'nin İsrail ile Dış Ticareti	78
Şekil 4.4. Türkiye'nin Birleşik Arap Emirlikleri ile Dış Ticareti	80
Şekil 4.5. Türkiye'nin İran ile Dış Ticareti.....	82
Şekil 4.6. Türkiye'nin Suudi Arabistan ile Dış Ticareti	84
Şekil 4.7. Türkiye'nin Suriye ile Dış Ticareti.....	86
Şekil 4.8. Türkiye'nin Lübnan ile Dış Ticareti	88
Şekil 4.9. Türkiye'nin Katar ile Dış Ticareti	90

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 1.1. Bir Birim Mal Üretiminde Gerekli Mal Miktarı	8
Tablo 1.2. Bir Mal Üretiminde Gerekli Mal Miktarı.....	9
Tablo 1.3. H-O Modelinden Yeni Dış Ticaret Modellerine Geçiş	12
Tablo 3.1. Türkiye ve Dünya Ülkeleri Üzerine Yapılan Rekabet Gücüne Yönelik çalışmalar	61
Tablo 4.1. Türkiye'nin Seçili Ortadoğu Ülkelerine İhracatı	70
Tablo 4.2. Türkiye'nin Seçili Ortadoğu Ülkelerine İhracatı	71
Tablo 4.3. Türkiye'nin Seçili Ortadoğu Ülkelerine İthalatı	72
Tablo 4.4 Türkiye'nin Seçili Ortadoğu Ülkelerine İthalatı	73
Tablo 4.5. Türkiye'nin Seçili Orta Doğu Ülkeleri Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri.....	75
Tablo 4.6. Türkiye'nin Irak Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri	77
Tablo 4.7. Türkiye'nin İsrail Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri	79
Tablo 4.8. Türkiye'nin Birleşik Arap Emirlikleri Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri.....	81
Tablo 4.9. Türkiye'nin İran Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri	83
Tablo 4.10. Türkiye'nin Suudi Arabistan Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri	85
Tablo 4.11. Türkiye'nin Suriye Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri	87
Tablo 4.12. Türkiye'nin Lübnan Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri	89
Tablo 4.13. Türkiye'nin Katar Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri	91

ÖNSÖZ

Bu çalışmamda yanımda olan ailem ve arkadaşlarıma teşekkür ederim. Ayrıca bilgi birikimi ve deneyimiyle tezimin her aşamasında bana destek olan danışman hocam Sayın Doç. Dr. Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ'a çok teşekkür ederim.

Erzurum-2023**Nihayet GÜLER**

GİRİŞ

Dış ticaret, ülkelerin birbirleriyle yaptığı mal ve hizmet alışverişine denir. Dış ticarete amaç ülkelerin ellerinde bulunmayan mal ve hizmetler temin etmek ve ayrıca yüksek maliyetle üretilen mal ve hizmetleri satın alarak maksimum kâr elde etmektir. Bu şekilde ülke refahı artmış ve ülke kalkınmış olacaktır. Özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra küreselleşmeyle birlikte dış ticaret önem kazanmış ve ekonomik büyümenin en önemli rolü olarak görülmüştür.

Dış ticarete ihracat ve ithalat iki önemli kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. İhracat ülkenin dışarıya mal ve hizmet satarak gelir elde etmesidir. İthalat ise başka ülkelerden mal ve hizmetlerin satın alınmasıdır. Dış ticarete hangi ülkelerle ticaret yapıldığı, hangi gümrük kotalarının uygulandığı, hangi kısıtlamalara maruz kalındığı önemli faktörler arasındadır. Örneğin birbirine çok uzak ülkelerin dış ticaret yapması taşıma maliyetini artıracığı için avantajdan çok bazen dezavantaj yaratabilmektedir.

Dış ticaret kavramı çok eski dönemlere dayanmakla birlikte özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra küreselleşmeyle birlikte yaygınlık kazanmıştır. Bu dönemde ülkeler savaşın getirdiği olumsuzluklarla birlikte, dünya barışının ve ekonomik istikrarın önemini anlamışlardır. Bu nedenle çeşitli kurum, kuruluşlar ile ülkeler arasında çeşitli ekonomik anlaşmalar yapılmıştır. Bu anlaşmalar ile de ekonomik olarak gelişim ve rekabet artışı gözlenmiştir. OPEC, Avrupa Birliği, Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu bu kuruluşlara örnek olarak gösterilebilir.

Türkiye Cumhuriyeti kurulduğu yıllarda sanayinin gelişmesine yönelik politika izlese de aslında ülke nüfusunun yüzde sekseni tarım sektöründe yer almakta idi. Özellikle 1930 yılında başlayan sanayileşme hamlesi çeşitli nedenlerle sekteye uğrasa da 1970'lere kadar ilerleme kaydetmiştir. Türkiye 1960-1980 yılları arası İthal İkameci bir politika izleyerek, içine kapalı bir ekonomi modeli benimsemiş, 1980 sonrası 24 Ocak Kararları ile dışa açılma politikası izlemeye karar vermiştir. 1987 yılında Türk Eximbank'ın kurulmasıyla dış ticarete önemli olan finansman sorunu çözülmeye çalışılmıştır. Bu politika ile 1970 yılında 588 milyon dolar olan ihracat gelirleri, 1980 yılında büyük bir ivme kazanarak 2,9 milyar dolara ulaşmıştır. 1990 yılına gelindiğinde ise yaklaşık 4,5 kat artarak 12,9 milyar dolara ulaşmıştır.

Cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren Türkiye'nin dış ticareti daha çok Avrupa ülkeleri ile olmuştur. Türkiye'nin Batı'yla yakınlaşmasında coğrafi konum, Avrupa Birliğine üye olmak istenmesi ve Batı'nın ekonomik olarak ileri düzeyde olması etkili olmuştur. Türkiye'nin 1996 yılında Gümrük Birliğine dâhil olmasıyla dış ticareti Avrupa ülkeleriyle daha da artmıştır. Ancak Orta Doğu ülkeleri ile Avrupa ülkelerinde olduğu kadar büyük ilerleme yaşanmamıştır. Osmanlı Devleti'nin yıkılmasının ardından kurulan Orta Doğu ülkeleri ile Türkiye ilişkisi bu dönemden sonra başlamıştır. Fakat Türkiye'nin yüzünü Batı'ya dönmesi ve Orta Doğu'da ise henüz siyasi coğrafyasını tamamlayamamış olması ekonomik ilişkilerin başlamasını yavaşlatmıştır. Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra Orta Doğu'da başlayan bağımsızlık savaşı, İkinci Dünya Savaşı'na kadar devam etmiştir. Bu tarihten sonra bağımsızlığını kazanan Orta Doğu ülkeleri ile Türkiye arasındaki ticari ilişkinin artması beklenirken bu gerçekleşmemiş ve Türkiye yine Batı'ya yakın bir ekonomik politika izlemiştir. Türkiye'nin Batı'ya yönelmesinde, Orta Doğu'daki siyasi istikrarsızlıklar ve savaşlar etkili olmuştur. Bu durum 1974'e kadar devam etmiştir. 1974 yılında Türkiye'nin Kıbrıs Harekâtı ile Batı'yla arasının açılması Orta Doğu ülkeleriyle yakınlaşmasına sebep olmuştur. Fakat Orta Doğu'nun yer altı zenginliği, tüm dinlerin kesişme noktasında olması gibi sebeplerle sürekli savaşların olması ilişkilerin azalmasına sebep olmuştur (Demir, 2020:2-3).

Türkiye'nin Orta Doğu Ülkeleri ile olan dış ticareti 2000 yılından sonra daha da güçlenerek, eğitim, turizm, güvenlik ve ulaşım gibi birçok noktada kendini göstermiştir. Diğer taraftan, Türkiye'nin Orta Doğu ülkeleri ile ilişkilerinde Cumhuriyet tarihi boyunca getirdiği resmi politikaların da bir dönüm noktası olarak görülmektedir. (Öniş ve Yılmaz, 2009:7-24). Türkiye ile Orta Doğu ülkeleri arasındaki ilişkilerde bölge dışında kalan ülkelerin de önemli etkisi vardır. Bu doğrultuda özellikle Amerika Birleşik Devletleri ve Batılı ülkelerin bölgeye uyguladıkları müdahaleler göz önüne çıkmaktadır. ABD öncülüğünde BM ve NATO gibi kuruluşların da etkisi ile bölgeye yapılan askeri müdahaleler veya uygulanan ekonomik ambargolar Türkiye'nin bölge ülkeleri ile ekonomik ilişkilerini ciddi biçimde etkilemektedir. NATO üyesi ve ABD müttefiki olarak Türkiye yaptırımlara doğrudan katılmaktadır. Bu durum özellikle ekonomik açıdan Türkiye'nin bölge ile ilişkilerini olumsuz etkilemektedir. Örneğin, 1990'larda Irak'a uygulanan ekonomik ambargo dolayısıyla Türkiye ile Irak arasındaki ticari ilişki 2003 yılına kadar yok denecek kadar azalmıştır. İran'a yönelik olarak 2012 ve 2018 yıllarında

uygulanan yaptırımlar sonrasında ise dış ticaret hacmi 2012 yılında yaklaşık 22 milyar dolar iken 2019 yılında 6 milyar doların altına düşmüştür (Yüksel, 2020:4).

Bu çalışmada Türkiye ile Orta Doğu ülkelerinin dış ticarete rekabet gücünün araştırılması amaçlanmıştır. Türkiye ile en çok ticari ilişkisi olan sekiz ülke arasındaki dış ticaretini araştıran çalışmada Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi uygulanarak tespit edilmeye çalışılacaktır. Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Tezin birinci bölümünde dış ticaretin tanımı, önemi, nedenleri, dış ticaret teorileri ve politikası hakkında bilgi verilecektir. Ayrıca yine birinci bölümde rekabet gücü kavramının tanımı, belirleyicileri, rekabet gücüne ait yaklaşımlar ve ölçme yöntemleri hakkında bilgi verilecektir. Tezin ikinci bölümünde ise Türkiye ve Orta doğu ülkeleri hakkında genel bir bakış ve dış ticaret ilişkileri hakkında bilgi verilecektir. Üçüncü bölümde ise dış ticaret ve rekabet gücü ilişkileri açısından Türkiye ve dünya literatürü kapsamında yapılan çalışmalar incelenmiştir. Çalışmanın son bölümünde ise rekabet gücüne yönelik analiz yapılmıştır. Analizde 1995-2021 yılları arasında seçili mal gruplarına ait ihracat ve ithalat verileri UNCTAND sitesinden elde edilerek incelenmiştir. Çalışmada Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi ile uygulama tamamlanmıştır. Elde edilen bulgular tablo halinde gösterilmiştir. Sonuç bölümünde ise analizden çıkan sonuçlar değerlendirilmiş olup, Türkiye ve seçili Orta Doğu ülkeleri arasında dış ticaret ve rekabet gücü karşılaştırılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET VE REKABET GÜCÜ KAVRAMI

Tezin bu bölümünde dış ticaret kavramını açıklayıp, dış ticaretin önemi, özellikleri, neden dış ticaretin yapıldığı ile dış ticaret teorileri ve politikası hakkında bilgi verilecektir. Daha sonra ise rekabet gücü kavramı üzerinde durulacak ve rekabet gücü belirleyicileri, rekabet gücü kavramını açıklayan teoriler ve rekabet gücü kavramını ölçme yöntemleri hakkında bilgi verilecektir.

1.1. DIŞ TİCARET KAVRAMI VE ÖNEMİ

Ülkelerin birbirleriyle yaptığı mal ve hizmet alışverişine dış ticaret denilmektedir. Dış ticarete iki kavram ortaya çıkmaktadır. Bunlar ihracat ve ithalattır. İhracat, bir ülkede üretilen malların ülke dışına belli bir bedel karşılığı satılmasına denir. İthalat ise ülkede üretilmeyen veya yüksek maliyet ile üretilen malların belli bir bedel karşılığında satın alınmasına denir. İhracat ülkelerin, ülkedeki firmaların kâr sağlamasına, büyümesine katkı sağlarken, İthalat ise ülkede üretilmeyen malların tedarik edilmesine, ülkede üretilmesi mümkün olsa bile yüksek maliyete yol açacak ürünlerin, dışardan ucuz karşılanmasına katkı sağlar.

1.2. DIŞ TİCARETİN NEDENLERİ

Ülkeler çeşitli nedenlerle dış ticaret yaparlar. Bu durumun başlıca sebebi ülke içerisinde ihtiyaç duyulan malların gereksinimi karşılayacak miktarda üretilmemesi veya üretim maliyetlerinin yüksekliği gibi nedenler olarak sıralanır. Bu nedenler şu şekilde sıralanabilmektedir:

1.2.1. Fiyat Farklılıkları

Fiyat farklılığı aynı ürünü üretebilen iki ülke arasındaki maliyetlerden kaynaklı ürün fiyatının farklı olmasıdır. Bir ülke bir malı bazen diğer ülkelere daha ucuza mâl edebilir. Böyle durumlarda bu malı daha pahalıya üreten ülke, daha ucuza üreten ülkeden ithal ederek fiyat avantajından yararlanır. Böylelikle ithal mal alan ülke bu mala

ödeyeceği maliyeti başka mal üretiminde kullanarak daha fazla kar etmiş olur. Bu yaklaşımı ilk olarak David Ricardo dile getirmiş ve ülkelerin uzmanlaştığı malı üreterek, uzman olmadığı malı ise başka ülkeden alarak daha büyük bir fayda sağlanacağını dile getirmiştir.

1.2.2. Mal Farklılıkları

Artık günümüzde ürün çeşitliliği fazlasıyla artmıştır. Aynı ürünlerin bile farklı özellikleri, desenleri, renkleri bulunmaktadır. İnsanların zevk ve tercihleri değiştiği için de aynı ürünün, farklı özelliklerinden dolayı ülkeler ürünleri bazen dışardan almayı tercih etmektedir.

1.2.3. Ülke İçi Üretim Yetersizliği

Ülkeler coğrafi konumları, iklim şartları farklılığı gibi sebeplerden dolayı her ürünü kendi içinde üretme şansına sahip olamamaktadırlar. Ya da az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler teknolojik açıdan bazı ürünleri üretemediklerinden yine dış ticaretle bunları sağlama yoluna gitmektedirler.

1.2.4. İhtiyaç Fazlası Ürünlerin Değerlendirilmesi

Bazı ülkelerin kaynakları nüfusa göre fazla gelmektedir. Böyle durumlarda ihtiyaç fazlası ürünleri, ihtiyacı olan başka ülkelere ihraç ederek daha fazla gelir elde ederler.

1.2.5. Sermaye Birikimi Sağlanması

Bir ülkenin gelişip büyümesinde sermaye birikimi önemlidir. Bu durum ülkenin yaptığı ihracat ile ölçülmektedir. Bunun için ülkelerin yaptığı dış ticaret hacmi de ülkelerin gelişmişlik düzenin belirlenmesinde önemli bir ölçüdür.

1.3. DIŞ TİCARET TEORİLERİ

Uluslararası dış ticaret kavramına bilimsel metotlara dayalı olarak ilk kez Adam Smith'in 1776 yılında yayınladığı, dünyaca meşhur kitabı 'Ulusların Zenginliği' eserinde

bu duruma yer verilmiştir. Bu kitap ayrıca Klasik İktisat Ekolü'nün de temellerinin atılmasına olanak sağlamıştır (Seyidoğlu, 2017:25).

Uluslararası İktisat üç temel soru olan:

1. Ülkeler neden dış ticaret yapmalıdır?
2. Hangi mallarda uzmanlaşmalı ve bu uzmanlaşma nasıl belirlenmelidir?
3. Uluslararası fiyatlar ve dış ticaret hadleri nasıl belirlenecektir?

İlk olarak dış ticaret neden yapılmalı sorusunun cevabını verelim: Dış ticareti ülkeler; üretemedikleri malları dışardan karşılamak, yüksek maliyetle ürettikleri malları ise daha ucuza mal etmek ve ülke ekonomisine katkı sağlamak amacıyla yapmaktadırlar. İkinci sorunun cevabı ise ülkeler ucuza mal ettikleri mallarda uzmanlaşmalıdır. Üçüncü sorunun cevabı ise malların üretim maliyeti, ulaşım, pazarlama gibi sebeplere bakılarak belirlenecektir.

1.3.1. Merkantilizm

Merkantilizm on altıncıdan yüzyıldan başlayıp on sekizinci yüzyıla kadar devam eden dönemlerde hâkim olan iktisadi düşünce biçimidir. Feodalitenin zayıflayıp, ulus devletlerin kurulmaya başlamasıyla birlikte ortaya çıkan bu düşünce akımında esas olan ülkelerin altın, gümüş gibi değerli madenler biriktirmesidir. Bu dönemde devletin ekonomiye müdahale etmesi ve gerekirse altın stokunu artırması gerektiği ileri sürülmüştür. Asıl amaç ülkenin hazinesine altın aktarımı yaparak, ödeme dengesinde fazlalık yaratmaktır. Merkantilist düşünceye göre bir ülkede altın ne kadar çok ise, o ülke bir o kadar güçlüdür. Bu ise ancak ülkelerin dış ticaret yaparak altın stokunu arttırabilmelerine bağlıdır. Fakat bu görüşe göre dış ticaretten asla iki ülkenin aynı anda kazançlı çıkması mümkün değildir. Eğer bir ülke dış ticaretten kazançlı çıkarsa, diğer ülke mutlaka zarar etmektedir.

Merkantilist düşünceye göre altın girişini arttırmanın diğer bir yolu güçlü bir deniz filosuna sahip olmaktır. Ayrıca sömürgeler de dış ticarete önemlidir. Çünkü ülke sanayi için hem bir ham madde ve tarımsal ürün kaynağı, hem de üretilen mamül mallar için gerekli pazar olarak görülmektedir. (Seyidoğlu, 2017:27). Merkantilizm temel ilkeleri aşağıda özetlenmiştir:

- Bir ülkenin topraklarının tamamı tarım, madencilik ve sanayi için kullanılmalıdır.
- Ülkenin ham maddeleri nihai tüketiciye hazır olacak şekilde dönüştürülmelidir.
- Ülkede üretilen sınai malların ticareti sadece altın ve gümüş elde etmek için yapılmalıdır.
- Ülkenin iç pazarında üretilen malların ithalatına izin verilmemelidir.
- Ülkede çalışan nüfusun artırılması teşvik edilmelidir.
- Yapılan ithalat sadece imalat sanayinde kullanılacak malları içermeli, bu ticaret yapılırken elde olan altın ve gümüş yerine mal ile değişim yapılmalıdır.

1.3.2. Fizyokrasi

On sekizinci yüzyılda Fransa’da ortaya çıkan iktisadi görüştür. En önemli temsilcisi Dr. F. Quesnay’dır. Merkantilizme tepki olarak doğmuştur ve dış ticaretin her ülke için yararlı olmadığını savunmuştur. Fizyokratlara göre servetin kaynağı mübadeleden değil, üretimden geçmektedir. Onlara göre ekonomide tek üretken sektör tarımdır. Bu nedenle tek vergi sistemi uygulanmalı ve bu tarım kazancından elde edilen vergi olmalıdır. Fizyokratlara göre evrenin doğal düzeni olduğu gibi, ekonominin de doğal bir düzeni olduğunu söylemiştir. Bu nedenle de dışarıdan herhangi bir müdahaleye gerek yoktur.

1.3.3. Klasik Dış Ticaret Teorisi

18. yüzyıldan sonra etkili olan görüş liberal iktisadi görüştür. Merkantilizm’den sonra ortaya çıkan bu görüşü ilk ortaya atan kişi A. Smith’tir. A. Smith’e göre toplumlar dış ticaret yaparak gelişebilirler. Bunun için iş bölümü ve uzmanlaşmak gerekir. A. Smith dış ticaretin önemini vurgulayarak, merkantilist düşüncedeki sınırlı dış ticaret fikrini eleştirmiş ve toplumların ancak dış ticarette serbestlik sağlayarak ilerleyeceğini savunmuştur. A. Smith’in ortaya attığı mutlak üstünlük teorisine göre, karşılıklı ticaret yapan iki ülke uzmanlaşma ve serbest uluslararası değişim sonucunda daha çok üretim ve tüketim düzeylerine ulaşarak ülke ekonomilerinin güçlenmesine yarar sağlamaktadırlar. Merkantiliz’in savunduğu dış ticaretten ancak tek tarafın kazançlı çıkacağı fikrine karşı

çıkan A. Smith, uluslararası ticaretten iki tarafında kazançlı çıkabileceğini söylemiştir (Seyidoğlu, 2017:29).

Klasik iktisat teorisinin bazı ilkeleri vardır. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Piyasada tam rekabet koşullarının geçerliliğinin olması,
- Her arz kendi talebini oluşturur varsayımı,
- Bütün ihtimaller geçerli iken ekonominin tam istihdam ve fiyatlar genel seviyesinin istikrarlı olmasıdır.
- Fiyatların, faizlerin ve ücretlerin esnek olması gerektiğidir.

1.3.3.1. A. Smith'in Mutlak Üstünlük Teorisi

A. Smith, Mutlak Üstünlük Teorisini serbest dış ticaret ve uzmanlaşma ile açıklamaktadır. Bu teoriye göre bir ülke hangi malları daha düşük maliyetle üretiyorsa o malların üretiminde uzmanlaşmalı ve başka ülkelere satmalıdır, hangi malları da pahalıya üretiyorsa o malları başka ülkeden ithal ederek maksimum fayda elde etmelidir (Seyidoğlu, 2017:31). Yani burada önemli olan malı ucuza üretmektir. A. Smith, Merkantilizm'e burada karşı çıkmaktadır. Çünkü Merkantilizm'e göre dış ticarete bir ülke kazançlı çıkarsa diğer ülke mutlaka zarar eder, fakat A. Smith'e göre ise dış ticaretten her iki ülkenin de faydalı çıkması mümkündür.

Adam Smith'in üzerinde çalıştığı başka bir konu ise değer teorisiydi. Smith herkesin bildiği gibi bir malın değerini belirlerken tek belirleyici unsurun emek olduğunu savunmuştur. Aslında bu teoriyi oluştururken bazı unsurları göz ardı etmiştir (Ertuğrul, 2017:6).

Aşağıdaki Tablo 1' de Türkiye ve Almanya ülkeleriyle A ve B malları ele alınarak mutlak üstünlükler bir örnek ile gösterilmiştir:

Tablo 1.1. Bir Birim Mal Üretiminde Gerekli Mal Miktarı

	A malı	B malı
Türkiye	50 birim	30 birim
Almanya	20 birim	80 birim

Kaynak: Seyidoğlu, 2017:33.

Tablo 1.1'e bakıldığında Türkiye A malından elli birim üretmekte, B malından ise 30 birim üretmektedir. Yine aynı şekilde Almanya A malından yirmi birim ve B malından ise seksen birim üretmektedir. Bu durumda tablodan da anlaşılacağı gibi mutlak üstünlükler teorisine göre Türkiye, A malında uzmanlaşmalı, Almanya ise B malında uzmanlaşmalıdır. Yani Türkiye A malı ihraç edip, B malını ithal etmeli ve Almanya ise B malını ihraç edip, A malını ithal etmelidir. Böylelikle ülkeler uzmanlaştıkları malları satarak faydalarını maksimuma çıkarmış olurlar.

1.3.3.2. Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi

Klasik görüşe göre Mutlak Üstünlük Teorisinin geliştirilmiş şekli olan Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin temellerini atan kişi D. Ricardo'dur. A. Smith'in ileri sürdüğü Mutlak Üstünlük Teorisinin eksik yönlerinin tamamlanması için yaptığı çalışmada, dış ticaretin mutlak olarak değil karşılaştırmalı üstünlüklere göre ticaret yapılması gerektiğini ortaya koymuştur.

David Ricardo'ya göre temel olan karşılaştırmalı üstünlüktür. Zira mutlak üstünlükler, karşılaştırmalı üstünlüklerin özel bir şeklini ifade etmektedir. Karşılaştırmalı üstünlükler oluştuğunda mutlak üstünlüklerde söz konusudur. Fakat bunun tam tersi ise söz konusu bile olamaz. Bir ülke bütün malların üretiminde diğer ülkelere üstünse, mutlak üstünlük teorisine göre ülke bütün mallarını kendisi üretebilir ve bu durumda ticaret yapmasına gerek yoktur. Oysa karşılaştırmalı üstünlükler açısından hala kârlı bir ticaret yapılabilir (Polat, 2020: 6).

Tablo 1.2. Bir Mal Üretiminde Gerekli Mal Miktarı

	A malı	B malı
Almanya	80 birim	40 birim
Türkiye	10 birim	20 birim

Kaynak: Seyidoğlu, 2017:33.

Tablo 2'ye bakıldığında görülen değerler her iki ülke için de bir günde üretilen bir birimlik malın üretilmesi için gerekli olan mal miktarlarını göstermektedir. Almanya her iki malda da mutlak üstünlüğe sahiptir. Yani hem A malında hem de B malında birim

olarak daha fazla üretmektedir. Bu durumda ise Almanya mutlak üstünlük teorisine göre dış ticaret yapmamalıdır. Fakat Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi'ne göre dış ticaret yapmalı ve bu durumdan her iki ülkede kazançlı çıkmalıdır (Seyidoğlu, 2017:33).

Tablo 2'ye bakıldığında dikey yönlü karşılaştırmadan anlaşılacağı gibi Almanya'nın A malı üretiminde üstünlüğü sekiz kat, B malı üretiminde üstünlüğü ise iki kattır. Bu durumda Almanya A malını ihraç edip, B malını ise Türkiye'den ithal etmelidir. Böylelikle her iki ülkede dış ticaretten kazançlı çıkmış olacaktır.

1.3.4. Neo Klasik Dış Ticaret Teorileri

A. Marshall tarafından geliştirilen teori, klasik iktisat teorisinin bazı yönlerini eleştirmiş ve geliştirmeye çalışmıştır. Neo-klasik dış ticaret teorileri, klasik dış ticaret teorilerinin emek-değer teorisine dayandırılmasının yetersiz kaldığını ileri sürerek fırsat maliyeti ve faktör donatımı teorisi ile bu eksikliği gidermeyi hedeflemiştir. Neo-klasik iktisatçılar fırsat maliyeti kavramını, emek maliyeti ve diğer faktörlerinde dahil edilmesiyle birlikte Ricardo modelini genişletmiştir (Bayraktutan, 2003:177).

1.3.4.1. Heckscher – Ohlin (Faktör Donatımı) Teorisi

D. Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin daha geliştirilmiş, daha geniş yorum yapılarak ortaya konulmuş görüşe Faktör Donatımı Teorisi denir. Faktör Donatımı Teorisini ortaya koyan kişi Heckscher-Ohlin'dir. Klasik karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, yalnızca emek faktöründeki farklılık açısından ülkeler arasında dış ticaretin gerçekleştiği görüşünü savunurken Heckscher-Ohlin teorisi, klasik karşılaştırmalı üstünlükler teorisindeki eksiklikleri ortadan kaldırarak bu teoriye önemli katkılar sağlamıştır (Karluk, 2009:58-59).

Heckscher-Ohlin teorisinde bir ülkenin, diğer üretim faktörlerine göre daha zengin olduğu faktörü yoğun olarak kullandığın malların üretiminde uzmanlaşarak bu malları ihraç etmesi gerektiğini söylemiştir. Örnek olarak, bir ülkede emek faktörü daha bol ve ucuz olabilir. Bu durumda bu ülkenin emek yoğun malları daha ucuza üreterek ihraç etmesi gerekir (Barda ve Alkin, 1967:31-34).

Heckscher-Ohlin teorisinde iki varsayım bulunmaktadır. Birinci varsayım ülkelerin faktör donatımı bakımından aynı olmamaları ve ikinci olarak da malların faktör

yoğunluğunun farklı olmasıdır. Yani bir malda emeğe nazaran, sermaye daha fazla kullanılırken, başka bir malda ise sermayeye nazaran emek daha fazla kullanılmaktadır. Bu da demek oluyor ki bir ülke hangi üretim faktörüne yoğun olarak sahip ise ve o üretim faktörünü hangi ürünün üretiminde yoğun olarak kullanıyorsa o üründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir.

1.3.4.2. Fırsat Maliyeti Teorisi

Gottfried Haberler tarafından 1936 yılında geliştirilmiştir. Fırsat maliyeti herhangi bir ürünün üretimini bir birim artırmak için başka bir üründen vazgeçilmesi gereken miktara denir. Yani iktisadi anlamda bir seçim yaparken diğerinden vazgeçilen maliyete denir.

Klasik Dış Ticaret teorisine karşı yapılan eleştiri, emek-değer teorisine dayanması ve emeğin homojen bir yapıda olmasıdır. Fakat gerçekte maliyet, emekten başka sermaye, girişimcilik ve doğal kaynaklar gibi farklı türleri kapsamaktadır (Seyidoğlu:2017:40). Bu nedenle daha sonra Neo-Klasik İktisatçılar emek maliyeti yerine, tüm faktörleri kapsayan fırsat maliyetini ortaya koymuşlardır (Seyidoğlu, 2017:40).

1.3.5. Yeni Dış Ticaret Teorileri

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Klasik Dış Ticaret Teorisi'nin günün şartlarındaki dış ticaret anlayışını açıklayamayacağı görüşü yaygınlık kazanmış ve özellikle 1960'dan sonra Yeni Ticaret Teorisi ortaya çıkmıştır. Klasiklerin dış ticarete benimsedikleri ana varsayımları olan tam istihdam ve ölçeğe göre sabit getiri yeni dış ticaret teorilerinde kullanılmamış onun yerine ölçeğe göre artan getiri ve eksik istihdam varsayımları benimsenmiştir (Akkoyunlu, 1996: 71).

Yeni Dış Ticaret Teorisi'nin ortaya çıkmasında iki sebep etkilidir. Birincisi İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra yeni eğilimler ortaya çıkmış ve iki sanayi ülkesinin birbiri ile ticaret yaptığı görülmüştür. Oysa geleneksel dış ticaret teorilerine göre aynı malları üreten iki ülkenin birbiri ile ticaret yapmaması gerekir. İkincisi, yine geleneksel dış ticaret teorilerine göre bir ülke A malını ihraç ederken, B malını ithal etmelidir. Ancak ülkelerin A malını hem ihraç hem ithal ettikleri de görülmüştür. Bu nedenle, bu yeni davranışları

açıklamak için Yeni Dış Ticaret Teorisi ortaya çıkmıştır (Ağcadağ ve Gövdere, 2021:2-3).

Ayrıca Leontief Paradoksu, Heckscher-Ohlin modeli üzerinde bazı şüpheler ortaya çıkarmıştır. Bilindiği gibi, Leontief Paradoksu sermaye zengini olan Amerika'nın sermaye yoğun mallar ihraç etmesi gerekirken emek yoğun mallar ihraç ettiğini ve bu sonucunda Heckscher-Ohlin modelinin aksini gösterdiğini söylemiştir (Karluk, 1996: 45).

Heckscher-Ohlin modelinin varsayımlarının değiştirilmesi yoluyla yukarıda değinilen yeni ticaret eğilimlerini açıklamak üzere geliştirilen modellerin ilişkisi aşağıda Tablo 3'de sunulmuştur.

Tablo 1.3. H-O Modelinden Yeni Dış Ticaret Modellerine Geçiş

H-O Modelinin Varsayımları	Varsayımın Güncellenmesi	Ortaya Çıkan Yeni Dış Ticaret Teorileri
Ülkelerin farklı faktör donatımına sahip olması	Aynı faktör yapısına sahip olabileceği	Nitelikli İşgücü Hipotezi, Teknoloji Açığı ve Ürün Dönemleri Hipotezi
Her iki ülkenin de üretimde aynı teknolojiyi kullandığı	Ülkeler farklı teknolojiler kullanabilir	Teknoloji Açığı ve Ürün Dönemleri Hipotezi
Ölçeğe göre sabit getiri	Ölçeğe göre artan getiri	Ölçek Ekonomileri ve Monopolcü Rekabet Teorileri
Talep yapılarının benzer olduğu	Talep yapılarının farklı olabileceği	Ölçek Ekonomileri ve Endüstri içi ticaret
Ulaşım maliyetlerinin sıfır kabul edilmesi	Ulaşım maliyetlerine uzaklığın dâhil edilmesi	Çekim Modeli

Kaynak: Salvatore, 2013: 158-159.

Tablo 3'te yeni dış ticaret teorilerinin Heckscher-Ohlin modelinin açıklayamadığı ticaret türlerini incelemek üzere söz konusu modelin varsayımlarını değiştirerek geliştirildiği görülmektedir. Örnek olarak, iki ülkenin taleplerinin aynı olduğu varsayımının değiştirilmesi ile tercihlerde benzerlik hipotezi; ölçeğe göre sabit getiri

varsayımının değiştirilmesi ile ölçek ekonomileri ve monopolcü rekabet teorilerinin geliştirilmesi mümkün olmuştur (Ağcadağ ve Gövdere, 2021:3-4).

1.3.5.1. Teknoloji Açığı Teorisi

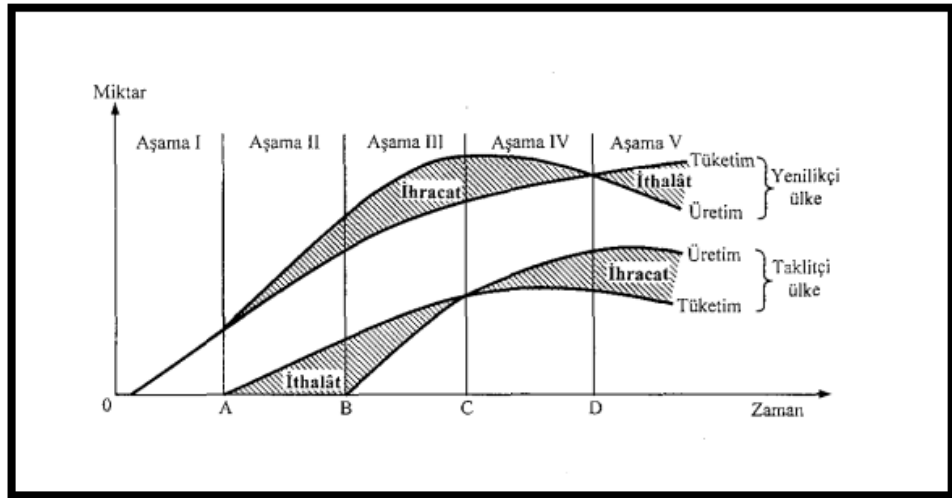
Bu hipotez 1961 yılında Posner tarafından “International Trade and Technical Change” başlıklı makalesinde ortaya atılmıştır. Malın ilk icat edilmesi ile başka ülkeler tarafından taklit edilmesi arasında gecikme olduğu için ‘gecikmeli taklit hipotezi’ de denilmektedir. Bu teori Heckscher-Ohlin Teorisinde ileri sürdüğü “bütün ülkelerin üretim tekniği aynıdır, her ülke teknolojik gelişime anında ulaşabilir ve onu üretim süreçlerinde kullanır” varsayımına karşı çıkmaktadır. Bu yaklaşım, genelde firmaların bir malın üretim bilgilerini çeşitli yasal yöntemlerle saklı tutarak, tekelci üstünlük elde edeceklerini savunur. (Bağcı, 2013: 17).

Bu teoride ileri sürülen görüş, bir malı ilk üreten ülke o malın monopolcüsüdür. Yani o malı tekelinde bulundurur ve diğer ülkelere ihraç ederek kar elde eder. Fakat zamanla taklit, öğrenme gibi yollarla diğer ülkeler bu teknolojiyi ele geçirir. Bu durumda gelişmiş ülkenin bulduğu icadı, gelişmekte olan ülke zamanla ele geçirerek kendisi de üretmeye başlar. Zamanla gelişmekte olan ülke emek, ham madde gibi üretim faktörlerinin daha ucuz olması nedeniyle, malı daha ucuz üreterek, ithalatçı ülke konumundan ihracatçı ülke konumuna geçer (Seyidoğlu, 2017:108).

Bu teori daha sonra 20. yüzyılın sonlarında Raymond Vernon tarafından geliştirilmiş ve bu geliştirilen teori ile Ürün Dönemleri Teorisi türetilmiştir.

1.3.5.2. Ürün Dönemleri Teoremi

Raymond Vernon tarafından 1966 yılında geliştirilmiştir. Bu teori Teknoloji Açığı Teorisi’nin geliştirilmiş halidir.



Kaynak: Seyidoğlu, 2017:108.

Şekil 1.1. Ürün Dönemi Aşamaları

Bu teori bir malın beş aşamadan geçtiğini söylemektedir. Bir ülke yeni bulduğu ürünü önce iç pazara sunar. Bu aşamada amaç ürünü iç piyasaya sürerek talep değerlendirmesi yapmaktır. Bu aşamada araştırma, geliştirme giderleri yüksek olur. Bu nedenle talep belirsizliği nedeniyle iç piyasada ürün tanıtımı yapılır. İkinci aşamada, ürün tam istenildiği gibi üretilir ve piyasaya bu haliyle sunulur. Böylece malın iç piyasada talebi artar ve yaygınlaşır. Üçüncü aşamada ise üretim süreci daha da yaygınlaşarak, ürünü üreten firma sayıları artar. Böylece ürün için ülke teknoloji lisansı vermeye başlar. Dördüncü aşamada ise, üretimi yaygınlaştırmak için ülke iş gücü ve emeğin daha ucuz olduğu ülkelere kaydırır. Malın patentini alan gelişmekte olan ülke malı daha ucuz şekilde üretmeye ve ihracat yapmaya başlar. Bu durum ise ürünü asıl üreten firmanın ihracatının azalmasına sebep olur. Beşinci aşamaya gelindiğinde artık ürün tüm dünyaya yayılmış olur. Birçok ülke ürünü daha ucuz bir şekilde üretir duruma gelir bu ise artık yeniliği bulan ülkenin ihracatçı konumdan ithalatçı konuma geçmesine sebep olur (Öztürk, 2003:3).

1.3.5.3. Nitelikli İş Gücü Teorisi

Donald K. Keasing tarafından geliştirilen bu kuramda, gelişmiş ülkelerin birbirleriyle neden dış ticaret yaptıklarını açıklamaktadır. Teoriye göre emek her yerde homojen değildir, bölgeden bölgeye farklılık göstermektedir. İş gücü de nitelikli ve

niteliksiz diye ayrılmaktadır. Bu nedenle nitelikli iş gücüne sahip ülkeler bu ürünlerde uzmanlaşmalı ve niteliksiz iş gücüne sahip olan ülkeler de bu faktörün kullandığı mallarda uzmanlaşarak dış ticaretini gerçekleştirmelidir.

Bu teoriden de anlaşılacağı gibi niteliksiz iş gücüne sahip ülkeler genelde tarım ürünleri gibi vasat ürünler üretirken, nitelikli iş gücüne sahip olan ülkeler ise gelişmiş teknolojiye sahip sanayi ürünleri üretmektedir. Nitelikli İş Gücü Teorisi Heckscher-Ohlin Teorisinin geliştirilmiş şekli olduğundan Neo-Faktör Donanımı Teorisi de denilmektedir.

1.3.5.4. Tercihlerde Benzerlik Teorisi

1961 yılında Brunstam Linder Tarafından geliştirilen bir kuramdır. Geleneksel dış ticaret kuramında zevk ve tercihlerin değişmediği, herkesin zevk ve tercihlerinin homojen olduğu varsayılmıştır. Fakat modern toplumlarda zevk ve tercihler kişilerin alışkanlıklarına göre değişiklik göstermektedir.

Tercihlerde Benzerlik Teorisine göre ülkeler arası dış ticaret, ülkelerin zevk ve tercihlerin benzerliğine göre farklılık göstermektedir. Belirli bir gelire sahip toplumlarda firmalar, toplumun çoğunluğu tarafından talep edilen malları üretirler. Bu iç talebi karşılamaya yönelik artan üretim sayesinde, firmalar bu malların üretiminde deneyim ve etkinlik kazanırlar. Böylece bu mallar üretimde etkinlik kazanan firmalar üretimlerini arttırarak, benzer zevklere sahip ülkelere bu malları ihraç ederler. Böylece benzer zevk ve tercihlere sahip ülkeler arasında dış ticaret artacaktır. Fakat bu hipotez Linder'in kendi ülkesi olan İsveç dışında fazla destek bulmamış ve bazen piyasa içinde tercih edilmeyen ürünlerinde, piyasa dışında rağbet görmesi sebebiyle üretildiğine şahit olunmuştur (Seyidoğlu, 2017:112).

1.3.5.5. Ölçek Ekonomileri Teorisi

Üretim ölçeği büyürken ortalama maliyetler düşüyorsa, üretim de ölçeğe göre artan getiri veya azalan maliyetler geçerlidir. Faktör Donatım Teorisi'ne göre ülkelerde malların sabit verim altında üretildiği varsayılmaktadır. Hâlbuki ölçek ekonomileri göz önüne alındığında böyle bir durum söz konusu değildir. Ölçek ekonomileri içsel ölçek ekonomileri ve dışsal ölçek ekonomileri diye ikiye ayrılır.

İçsel ölçek ekonomileri, firmaların kendi üretim miktarı arttığında ortalama maliyetlerinin düştüğü durumlarda olur. Dışsal ölçek ekonomileri ise, firmanın bağlı olduğu endüstride üretim hacmi genişledikçe, firmanın ortalama maliyetinin düşmesidir. Yani bu durumda sadece firmanın değil, aynı endüstride bulunan bütün firmaların üretim hacmi artar (Öztürk, 2003:10).

1.3.5.6. Monopolcü Rekabet Teoremi

Monopolcü Rekabet Teorisi, Chamberlin tarafından geliştirilmiştir. Günümüzde artık üretilen malların hiçbirisi homojen, tamamen birbirlerinin aynısı değildir. Artık bir ürünün binlerce çeşidi bulunmaktadır. Oysa Klasik Dış Ticaret Teorisi'ne göre malları homojendir. Bu nedenle aynı mal bir ülke tarafından hem ihraç, hem de ithal edilemezdi. Fakat günümüz de artık bu anlayış değişmiş olup, aynı malı bir ülke hem ihraç edip, hem de ithal edilebilmektedir.

1.4. DIŞ TİCARET POLİTİKASI

Bir ülkenin ticaretinin sınırlandırılması, teşvik edilmesi veya engellenmesi için, yani ülkenin dış ticaretten verim alması için alınan önlemlere dış ticaret politikası denir. Ülkeler genellikle dış ticareti, ülkelerin gelişmesi, büyümesi olarak görürler ve bu kapsamda çalışmalar yaparlar. Fakat bazen dış ticaret yurtiçi endüstrilere zarar verir. Piyasa ekonomisine dayalı ülkelerde genelde temel ekonomik felsefe serbest rekabettir. Ancak özellikle ithalatla rekabet edemeyen yurtiçi firmaların baskısı sonucu hükümetler bazı korucu önlemler alırlar. Bu nedenle ülkelerin dış politikaya yaptıkları müdahaleler dış ticareti sınırlayıcı nitelikte olmuştur.

Ülkelerin dış ekonomik politikalarda yaptıkları müdahaleler sadece mal ve hizmete yönelik sınırlamalar değildir. Aynı zamanda sermaye, emek ve teknoloji gibi faktörlere de müdahaleler mümkündür. Ayrıca kısıtlama ve düzenlemeler daha çok ülke dışına olduğu için genellikle dış ticaret politikası deyiimi kullanılmaktadır (Seyidoğlu, 2017:149).

1.4.1. Dış Ticaret Politikasının Amaçları

Dış ticaret ülkeler açısından çok önemlidir. Bir ülkenin gelişmişlik seviyesinin en önemli göstergesidir. Bu nedenle ülkeler dış ticareti geliştirmeye çalışırlar. Dış ticaretin amaçları aşağıda maddeler halinde verilmiştir.

1.4.1.1. Dış Rekabetten Korunma

Her ne kadar ülkelerin büyümesi, gelişmesi için dış ticaret önemli olsa da, bazen ülkeler için tehlike de arz edebilir. Özellikle az gelişmiş ülkeler dış ticaret yapmaya başladıklarında bu sektörde faaliyet gösteren firmalar gelişmiş ülkelere kıyasla dezavantajlı konuma gelmektedirler. Dış ticaretten korunmak için F. List tarafından ‘Bebek Endüstri Bezi’ kuramı ortaya atılmıştır. F. List ulusların tarihini incelemiş ve bu şekilde oluşturduğu kalkınma aşamalarını aşağıdaki sıralamıştır.

- İlkel ve yabanilik evresi,
- Çobanlık dönemi,
- Tarım dönemi,
- Tarım-sanayi dönemi,
- Tarım- sanayi-ticaret dönemi.

F. List’in oluşturduğu bu aşamalar sistemli olarak ilerlemektedir. Bu teoriye göre ülkeler tarım döneminden son döneme geçerken, yurtiçi üretimi korumak gerektiğini ileri sürmüştür (Karakaş, B.B. 2021:16-17).

Stolper-Samuelson’a göre ise, korumacı serbest dış ticaret ülkenin bol olarak sahip olduğu faktörün reel gelirini yükseltirken, kıt olan faktörün ise gelirini düşüreceğini savunmuştur.

1.4.1.2. Dış Ödemeler Dengesini Sağlamak

Bir ülke için dış ticaret kadar ödemeler bilançosu dengesini sağlamakta önemlidir. Ödemeler bilançosu ise bir ülkedeki bireylerin ve kurumların diğer ülkelerdeki bireyler ve kurumlarla yaptığı bütün ekonomik işlemleri gösteren muhasebe tablosuna denir. Hükümetler dış ticarete müdahalelerinin önemli amaçlarından birisi de dış ödemeler

dengeğini sağlamaktır. Bu nedenle ülkeler dış ticarete meydana gelen cari işlemler bilançosu açıklarını kapatmak için ticareti kontrol altına alıp, çeşitli kısıtlamalara gitmektedir.

1.4.1.3. İ Ekonomik İstikrarın Sağlanması

İ ekonomik istikrarın sağlanması için tam istihdam çok önemlidir. İstikrarı bozan en önemli sebep ise işsizlik ve enflasyondur. lkeler işsizliği çözmek için ise yurt içi üretime ağırlık verirler. Bu şekilde yerli retilimi artırma yoluna giderler. Böyle bir durumda karşı ülkenin ihracatı azalır ve o ülkede de işsizlik artar.

1.4.1.4. Ekonomik Büyüme ve Kalkınma

Dış ticaret politikaları ülkelerin sanayileşme çabalarında bir araçtır. Ekonomik açıdan gelişmek isteyen ülkeler etkin ve uygun dış ticaret politikası seçmelidir. Bunun için de dışa açık bir ekonomi modeli uygulayan ülkeler ihracatı zendirmelidir. Bunun yanında ithal ikameci politika izleyen ülkeler ise, ie dönük bir sanayi stratejisi uygulamalıdır.

1.4.1.5. Piyasa Aksaklıklarının Giderilmesi

İç piyasada bulunan monopolü firmalar, iç piyasaya rakip olmaması nedeniyle daha kalitesiz malları daha yüksek fiyatlarla satmaktadırlar. Bu durumda ise hükümet, gümrük tarifeleri ve diğer kısıtlayıcı önlemleri azaltarak piyasada rekabeti arttırır. Böylece monopol güce sahip firmanın piyasada tek olma üstünlüğü kalkarak, kaynak dağılımında etkinlik artar (Seyidoğlu, 2017:151).

1.4.1.6. Hazineye Gelir Sağlama

Dış ticaret politikalarında amaç her zaman ülkenin büyümesine ve gelişmesine katkı sağlamaktır. Uygulanan dış ticaret politikasından biri olan gümrük vergileri de hazineye önemli bir gelir kaynağı olmaktadır.

1.4.1.7. Dış Piyasalarda Monopol Gücünden Yararlanma

Bir diğer dış politika aracı da monopol gücünden yararlanmaktır. Genelde ülkeler bir malın üretiminde tek olmak isterler. Bunun içinde üretim yapan birkaç sayılı ülke ile anlaşarak birlikte kartel oluşturma yoluna giderler. Bunun sonucunda yüksek fiyatlar belirleyerek, aşırı kazanç elde ederler. Bugün bunun en iyi örneği Petrol İhraç Eden Ülkeler Topluluğu (OPEC) petrol fiyatlarını kendileri belirleyerek dünyada etkin rol oynamaktadırlar.

1.4.1.8. Ekonominin Liberalleştirilmesi

Günümüzde küreselleşmenin yaygınlaşmasıyla birlikte ulusal ekonominin dünya ekonomisi ile bütünleşmesi sağlanmak istenir. Böylece özelleştirme ve yabancı sermayeyi özendirme politikası ile serbest piyasa ekonomisi uygulanmaya çalışılır.

1.4.1.9. Otarşi

Otarşi, ekonomik olarak bir ülkenin kendi kendine yetmesidir. Burada amaç ülkenin dış dünyadan tamamen koparak kendi içine kapanmasıdır. Fakat günümüzde ülkeler ne kadar zengin ve bol kaynağa sahip olsalar da, uzun dönem otarşi bir yapının varlığı söz konusu olamaz.

1.4.2. Dış Ticaret Politikasının Araçları

Dış ticaret politikasında ülkelerin kullandığı en önemli araç gümrük tarifeleri idi. Fakat zamanla gümrük tarifelerinin yerini çok sayıda başka düzenlemeler almıştır. Bunlar aşağıda gruplandırılmıştır:

- Gümrük tarifeleri,
- Tarife dışı araçlar
 - * Miktar kısıtlamaları,
 - * Tarife benzeri faktörler,
 - * Görünmez engeller,
 - * Gönüllü ihracat kısıtlamaları,

- * İhracat teşvikleri,
- * Damping-anti damping uygulamaları,
- * Bağlı ticaret,
- * Diğer tarife dışı araçlar.

1.4.2.1. Gümrük Tarifeleri

Gümrük tarifelerinin amacı ülkeye mal girdiğinde, mal üzerinden vergi almaktır. Bu vergiler ile devlet ek gelir elde etmiş olur. Gelirin yanında ödemeler dengesinin sağlanması, istihdam, milli gelir ve yurt içi üretimin korunması gibi pek çok faydası vardır. Ayrıca devlet, ülkeye mal girişini kontrol altına alarak yerli üreticiyi koruma altına almış olur.

1.4.2.2. Tarife Dışı Araçlar

Özellikle ikinci Dünya Savaşı'ndan sonra küreselleşen dünyada dış ticaretin önemi ortaya çıkmış ve bu dönemden sonra dış ticaret yaygınlık kazanmıştır. Bu ticaret hacmini artırmak için ülkeler çeşitli anlaşmalar imzalamıştır. Bunlardan biri 1948 yılında imzalanan Gümrük Tarife ve Ticaret Genel Anlaşmasıdır (GATT). Bunun dışında yine 1995 yılından Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kurulmuştur. Bu anlaşmaların amacı ülkelerin dünya ticaretini serbestleştirmesi ve liberal politikaların daha da yaygınlaştırılmasıdır (B.B. Karakaş, 2021: 26).

Bununla birlikte serbestleşen dış ticarete ülke içerisindeki firmaları korumak, ödemeler dengesini kontrol altına almak için bazı korucuyu önlemler alınmıştır. Özellikle 1970'li yıllardan sonra standart koruyucu önlemler yerine ülkeler alternatif koruma yöntemleri geliştirilmiştir.

1.4.2.2.1. Miktar Kısıtlamaları

Doğrudan ithalatı kısıtlama yöntemidir. Amaç burada yurt içi üreticiyi korumaktır. Fakat bunların bazı sakıncaları bulunmaktadır. Hükümet yetkililerinin kararları doğrultusunda verildiği için fiyat mekanizmasının işleyişi engellenir ve kaynak dağılımı açısından sakıncalar doğurabilir.

1.4.2.2.2. Tarife Benzeri Engeller

Tarife benzeri engeller genellikle miktar kısıtlamaları, sübvansiyonlar, ithalat ve ihracat vergileri ve çoklu kur uygulamaları gibi yine ithalatı kısıtlayıcı önlemlerdir (Seyidoğlu, 2017:153).

1.4.2.2.3. Gönüllü ihracat Kısıtlamaları

Tarife dışı engeller arasında yer alan gönüllü ihracat kısıtlamaları diğerlerinden farklı olarak ihracatı kısıtlama yöntemidir. İhracatı kısıtlama yöntemi ülkelerin bilinçli olarak, karşılıklı anlaşması sonucu yapılan bir kısıtlama şeklidir. Genellikle Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa Birliğine mensup ülkeler ve Japonya gibi gelişmiş ülkeler uygulamaktadır (B.B. Karataş, 2021:28).

1.4.2.2.4. Görünmez Engeller

Bu engeller daha çok hükümet tarafından halk sağlığı, çevre korunması veya kamu güvenliği gibi sebeplerle çıkartılmış olsa da dış ticareti engelleyen durumlardır. İdari, teknik düzenleme ve standartları içerir. Günümüzde bu tür engeller daha da hızlı bir şekilde artmaktadır (Seyidoğlu, 2017:153).

1.4.2.2.5. İthalat ve İhracat Lisansları

Bazı ülkeler, bazı ürünler üzerinde sınırsız ithalat yapılmasına karar vererek, ihtiyaç duydukları bu ürünleri hiç kota koymadan ithal edebilmektedirler. İthalat ve İhracat Lisansları uygulaması ile dış ticarete yapılan bazı mallar sınırlandırılmakta, denetim altına alınmakta ve belirlenmiş olan bazı ithalatçılar ve ihracatçılara ayrıcalıklar kazandırılmaktadır. Bununla ilgili listeler hazırlanarak, listelerde yer alan ürünlerin bir süreliğine kısıtlamaları kaldırılarak ticaret yapılmaktadır (Gökmen, Aytaç, 2013:20).

1.4.2.2.6. İhracat Teşvikleri

Bu uygulama adından da anlaşıldığı gibi hükümetlerin ihracatı özendirerek hedeflenen ihracat seviyesine ulaşılmasını sağlamaktadır.

İhracata yönelik teşvikleri şöyle sıralamak mümkündür:

- Teşvikler kamu kaynaklarından karşılanır,
- Sadece özel sektör değil, bazı durumlarda kamu kurumları bu teşviklerden yararlanmaktadır,
- Bu teşviklerden genelde özel sektör kazançlı çıkmaktadır ve bu nedenle kamu kaynaklarının kullanılması nedeniyle devlete maliyet oluşturabilmektedir,
- Doğrudan verildiği gibi bazı şartlara bağlanarak da bu teşvikler verilebilir,
- Sektörel öncelikler gibi korumacı anlayış çerçevesinde bazen gizli olarak da sağlanabilir (Candan ve Yurdadoğa, 2017:157).

1.4.2.2.7. Damping-Antidamping Uygulamaları

Uluslararası iktisat literatüründe damping konusunda katkısı dokunan kişi Jacob Viner'dir. Damping, uluslararası pazarı ele geçirmek veya bir malı elden çıkarmak amacıyla fiyatını büyük oranda düşürerek, normal değerinin çok çok altında satılmasına denir. Yurt içi piyasasında bir arz fazlasının oluşması nedeniyle ortaya çıkan stok fazlalığını azaltmak için bu yola başvurulabilmektedir. Firma yurt içinde fazla bulunan malı, en azından maliyetlerini karşılamak amacıyla, yurt dışında daha ucuz fiyatlarda satabilmektedir (B. B. Karakaş,2021:30).

Sürekli, geçici ve yıkıcı damping çeşitleri bulunmaktadır. Firmanın mallarını yabancı piyasadaki rakiplerini piyasa dışına itmek amacıyla geçici olarak daha düşük fiyatla ya da maliyetin altında satmasıdır. Yıkıcı dampingin amacı, kısa dönemde ortaya çıkabilecek zararlara rağmen, uzun dönemde karını maksimum etmektir. Geçici damping ise firmanın plansız üretim yapması ve iç piyasadaki talebin düşmesi nedeniyle elinde kalan stok fazlasını, stok maliyetlerinden kurtulmak için yabancı piyasaya daha uygun fiyatla satmasına denir. Sürekli damping ise firmaların karlarını aşırı yükseltmek amacıyla sürekli olarak mallarını iç piyasa yerine, yurt dışında satmasına denir (Başkol, 2010:3).

Anti-damping uygulaması genelde damping uygulamalarının sebep olduğu olumsuz etkileri yok etmek amacıyla başvurulmuş bir yöntemdir. Hükümetler bu yıkıcı

etkileri bertaraf etmek için GATT sözleşmesinde yer alan anti-damping ve telafi edici vergiler uygulanmaktadır (Seyidoğlu, 2003:182-185).

1.4.2.2.8. Bağlı Ticaret

Karşı ticaret diye adlandırılan bağlı ticaret, satılan malın karşılığında, satıcının da alıcıdan para almadan, aynı miktar ya da satışın belirli oranından başka mal ithal etmesi gerekir. Böylece satış işlemi ile bir satın alma işlemi birbirine bağlanmış olur. Bu yöntemde genelde ülkeler sözleşme yapmaktadırlar. Eski zamanlarda ise daha çok takas olarak adlandırılan yöntem günümüzde karşı satın alım, geri satın alım gibi değişik adlarla anılmaktadır.

1.4.2.2.9. Diğer Tarife Dışı Araçlar

Bu uygulamada ürünün nerede üretildiği gösterilmektedir. Uygulama da tarifeler, ülkeye göre değişmektedir. Bu uygulama ile ürünlerin üretildiği ülkelere göre farklı politikalar belirlenmekte ve gümrük tarifeleri farklılaşabilmektedir (Gökmen, 2013:20-22).

1.5. REKABET GÜCÜ KAVRAMI

Rekabet kelimesi, üstünlük sağlamak amacıyla karşı tarafla girilen yarışa denir. Arapça dikkat etmek, denetim altına almak, kontrol etmek anlamına gelen raqabat kelimesinden türetilmiştir. Rekabet kelimesi spor, sanat, ekonomi gibi birçok alanda karşımıza çıkmaktadır. Günümüzde artık her şey rekabete dayalıdır, dış ticarete buna dâhildir. Teknolojinin gelişmesiyle birlikte günümüz firmaları arasında rekabet artmaktadır. Pazarlarda eskisine göre artan arz mevcutken, talep aynı hızda artmamakta ve artan arza karşı daha düşük kalmaktadır. Ayrıca ürün çeşitliliği nedeniyle artık insanlar daha seçici olmakta ve her ürünü beğenmemektedir. Bu durum rekabeti daha fazla kızıştırmaktadır.

Rekabetin gelişimi 1700'lü yıllara dayanmaktadır. Rekabet kavramı klasik görüşe göre dengeyi sağlamada ulaşılmak istenen bir araçken, neo-klasik bakış açısına göre ise, piyasa yapısı olarak değerlendirilmektedir. Rekabet fiyat, kalite, yenilik ve rasyonalizasyon gibi çeşitleri bulunmaktadır.

Rekabet gücü, bir rekabet ortamında daha güçlü çıkma, ayakta kalma anlamına gelmektedir. İktisadi olarak düşünenecek olursak, bir ülkenin ürettiği mal ve hizmetlerin sürekli artışlar göstererek ekonomik refah düzeyinin ve yaşam standartlarının yükseltilmesine denir (Aktan, 2010:1). Başka bir tanımla açıklamak gerekirse, bir ülkenin ürettiği malların, diğer ülke mallarıyla kalite, fiyat, tasarım gibi özelliklerde yarışabilir düzeyde olması anlamına gelmektedir (Demir, 2001:46).

Rekabet gücü, işletme, endüstri ve ulusal düzeye göre farklı tanımlar içerir. İşletme düzeyinde, ulusal ve uluslararası piyasalarda daha düşük maliyet, daha kaliteli ürün üretmek için yenilik ve inovasyonda bulunarak, cazip fiyatlarda piyasaya ürün sunmaktır. Fakat işletmelerin içinde bulunduğu şartlar, ortamlar bazen rekabet etme gücü üzerinde önemli etkiye sahiptirler. Yani işletmeler tek taraflı olarak rekabetle baş edemeyebilirler. Bu durumda devletin piyasada olumsuzlukları ortadan kaldırmak için önemli çalışmalar yapmaları gerekir. Endüstri açısından rekabet gücünü değerlendirirsek verimlilik ve uluslararası ticarette ki performansı olarak söyleyebiliriz. Yani uluslararası piyasa koşullarına göre daha kaliteli, daha uygun fiyata ürün üretme yeteneğidir. Uluslararası düzeyde rekabet gücü ise, ülkenin serbest ve adil piyasa koşullarında, uluslararası standartlara göre mal üretmek ve aynı zamanda ülke vatandaşlarının gelir ve istihdam düzeylerini artırmaya denir.

1.5.1. Uluslararası Rekabet Gücünün Belirleyicileri

Ülkelerin dış ticaretinde rekabet gücü kavramı önemli bir yere sahiptir. Bir ülke ne kadar yüksek rekabet gücüne sahipse o kadar dış ticarette başarısı artar. Aşağıda rekabet gücünün belirleyicilerine kısaca değinilmiştir.

1.5.1.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

Bir ülkenin gelişmesi, büyümesi için en önemli unsurlardan biri de yabancı sermaye yatırımlarıdır. Özellikle de gelişmekte olan ülkelerin kalkınması, büyümesi için çok fazla sermaye birikimine ihtiyaç vardır. Sermaye birikiminin yetersizliği ülkelerin geri kalmasına sebep olmaktadır.

Küreselleşme ile değişen dünya düzeninde ülkelerin hedefi rekabetçi bir yapıya sahip olmak ve rekabet gücünü artırmak olmuştur. Ülkelerin rekabet gücünü artırmak için

iç piyasadaki üreticilerin rekabet şartlarına uyum sağlaması için uygun ortam oluşturulmalıdır. Diğer yandan da mal ve hizmet üretimine yönelik uluslararası sermaye akışını artırmak amacıyla ülkeye getirdiği yenilik ve rekabet gücüne olumlu etkisi nedeniyle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını teşvik etmelidir (İnançlı ve Aydın, 2017:16).

1.5.1.2. Döviz Kuru

Rekabet gücünü belirleyen makroekonomik değişkenlerden biri de döviz kurudur. Döviz kuru, bir ülkenin para biriminin yabancı para birimi karşısındaki değerine denir. Reel döviz kurunun sabit kalması rekabet gücünün de sabit kalması demektir. Aynı zamanda reel döviz kurunun artması o ülke için rekabet gücünün zayıf kalmasına ve reel döviz kurunun düşmesi ise o ülke için rekabet gücünün artması anlamına gelir.

Döviz kuru ekonomik büyüme ve rekabet gücünü farklı şekillerde etkilemektedir. Esnek kur rejiminde döviz talebi artışına bağlı yerli paranın değer kaybı ithalat-ihracat dengesine ev sahibi ülke lehine bozacağından, geçicide olsa bir rekabet gücü artış sağlayacaktır (Taban, 2004:135).

Döviz kuru dış ticareti etkileyen en önemli unsurlardan biridir. Öyle ki ülkenin döviz kuru politikası ihraç ve ithal malların fiyatlarını etkileyerek, ülkenin rekabet gücünü etkilemektedir. Bir ülkenin yerli parasının aşırı değerli olması kısa dönemde ithalatı arttırıcı, ihracatı azaltıcı etki yapmaktadır. Uzun dönemde ise ülke yüksek oranda ithal girdi kullanıyorsa ithal girdi maliyetlerindeki düşüş sebebiyle ihracatı olumlu etkiler (Erkekoğlu, 2008:41-42).

1.5.1.3. Ar-ge ve Teknolojik Gelişmeler

Teknoloji, mal ve hizmet üretiminde kullanılan beceriler, yöntemler ve bilimsel araştırmalardır. Ülkeler rekabet edebilmek için diğer ülkelerle aynı veya daha düşük maliyete sahip olmalıdır. Bunun içinde verimliliğin artmasında ve rekabet kurallarını belirlemede en güçlü olan teknolojik değişim ve ilerlemedir. Artık günümüz dünyasında anlaşılmaktadır ki, bir ülkenin büyümesi, gelişmesi, halkın refah seviyesinin yükselmesi, uluslararası talebin beklentilerinin karşılanması ancak teknolojik yatırımlardan ve ar-ge çalışmalarından geçmektedir.

Teknoloji ile birlikte emek maliyetlerini düşürerek rekabet gücü üzerinde önemli etki oluşturulabilir. Yine diğer bir üretim faktörü olan sermaye maliyetini düşüren bir etkiye sahiptir. Teknoloji ile birlikte üretim daha hızlı olmakta ve ürün sayısı da buna bağlı olarak daha fazla olduğundan ihtiyaçlara daha hızlı cevap verebilmektedir. Yani rekabet gücünü en çok etkileyen faktör teknoloji ve inovasyondur.

1.5.1.4. Beşeri Sermaye

İş gücünün sahip olduğu bilgi, beceri, deneyim gibi iş gücünün yanında üretim faktörlerinin de verimliliğinin artmasını sağlayan pozitif değerlere beşeri sermaye denir. Bu değerler aynı zamanda yeni düşüncelerin üretilmesine, yeni teknolojilerin bulunup, bunların daha verimli kullanılmasını sağlayarak ekonomik büyümeyi artırmaktadır (Eser ve Ekiz, 2009:42).

Özellikle yirminci yüzyıldan sonra önem kazanan beşeri sermayenin gelişiminde iki önemli unsur olan eğitim ve sağlık yer almaktadır. Bir ülkede eğitim ve sağlıkta meydana gelen olumlu gelişme beşeri sermayenin de aynı zamanda gelişmesine ve ekonominin de büyümesine sebep olacaktır. Zaten araştırmalar göstermektedir ki, eğitim düzeyi arttıkça işsizlik azalmakta ve tam tersi eğitim düzeyi düştükçe işsizlik artmaktadır.

1.5.1.5. Kurumsal Yapı

Ekonomik büyüme ülkelerin refahı için büyük önem arz etmektedir. Bu nedenle ekonomik büyümede önemli bir neden olan yenilikler ve bu yenilikler için de iyi bir kurumsal yapıya sahip olmak gerekmektedir. Demokratik kurumların, ülkelerin ekonomik gelişmelerini olumlu yönde etkileyeceğini gösteren birçok çalışma bulunmaktadır. Kurumsal yapıya geçiş her ne kadar Alman Tarihçi Okulu'na dayansa da, 1980'li yıllardan sonra özellikle tartışma konusu olmuş ve ekonomik gelişmenin önemi üzerine durulmuştur (Artan ve Keşap, 2021:1).

Kurumsal yapı, birey ve toplum arasındaki ilişkileri düzenleyen kurallar ve davranışlar bütünüdür. Kurumsal yapının oluşmasına ve gelişmesine katkıda bulunan ayrıca ekonomik performansını etkileyen önemli unsurlardır. Kurumsal yapının önemli yapı taşlarından olan demokrasi ve ekonomik özgürlük, kurumsal yapının kalitesi hakkında da bilgi

vermektedir. Yani bir ülkede kurumsal yapılar ne kadar düzgün işlerse ekonomi ve demokrasi de o kadar çok ilerlemiş olmaktadır.

1.5.1.6. Altyapı

Altyapı bir ülke için gerekli olan yol, su, elektrik, gaz, peyzaj, çevre, iletişim ve ulaşım gibi hizmetlerin tamamına denir. Bir ülke için altyapı denildiğinde akla toplumun kullanacağı hastane, okul gibi yapılar, havaalanları, limanlar, demiryolları, karayolları gibi ulaşım yatırımları ve elektrik, doğalgaz gibi enerji yatırımları gelmektedir. Altyapı işlemi genellikle devlet eliyle yapılırsa da, özel sektör tarafından da yapıldığı durumlar vardır.

2010 yılında yayınlanan Uluslararası Çalışma Örgütü raporuna göre, sürdürülebilir altyapı sadece fakirliği azaltmanın önemli bir parçası olmakla birlikte ayrıca inşası, işletilmesi ve bakımı sırasında da iş olanaklarının artırılmasına fırsat sağlar. Daha açık bir ifadeyle altyapı yatırımlarının artması bir ülkenin gelişmesine, büyümesine, istihdamının artmasına sebep olur. İyi bir altyapıya sahip olmak demek yaşam standartlarının ve aynı zamanda rekabet gücünün de artması demektir (Doğanay, 2015:27).

Ekonomik teori altyapının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini açıklayan beş kanalın varlığından söz eder:

- Altyapı sadece üretim sürecine doğrudan girdi olarak kabul edilir ve dolayısıyla üretim faktörü olarak hizmet edebilir,
- Altyapıyla ilgili iyileştirmeler yapılarak üretim maliyeti düşürülebilir veya altyapı eksikliği ile ilgili firmalar için bir dizi maliyet oluşturabilir,
- Altyapı insan sermayesini geliştirmek için olanaklar sağlayarak bir anlamda faktör birikimini teşvik edebilir,
- Altyapı yatırımları imalatı, yönetimi ve bakım işlemleri sırasında artan harcama ile toplam talebi artırabilir ve son olarak,
- Altyapı yatırımları sanayi politikasını yönlendirmek için bir araç olarak hizmet edebilir; hükümet, özel sektör yatırım kararlarına rehberlik amacıyla

belirli altyapı projelerine yatırım yaparak bu kanalı aktive edebilir (Fedderke ve Garlick, 2008).

1.5.1.7. Verimlilik ve Kalite

Kalite, piyasaya sunulan mal ve hizmetin en iyi şekilde, en cazip hale getirilerek sunulmasıdır. Burada önemli olan müşteriye sunulan mal ve hizmetin, müşterinin isteklerini karşılayacak şekilde olmasıdır. Günümüzde artık firmalar müşteri çekebilmek için kalite kavramına önem vermektedir. Müşteri beklentilerine cevap vermek için en uygun fiyata ve kaliteye göre mal ve hizmet sunmak gerekmektedir.

Rekabet gücünün belirlenmesinde kalite önemli bir unsurdur. Bu nedenle firmalar ürünlerinde kaliteye de dikkat etmektedir. Şöyle düşünersek iki ürün piyasaya sürüldüğünde müşteri bu iki ürünün birinde tercih yapacaktır. Bu iki ürünün fiyatı aynı olduğunda seçim yaparken müşteri kaliteye bakmaktadır. Ona uygun kaliteye sahip ürün seçiminde bulunur.

Verimlilik kavramı, iktisadi anlamda en az girdi ile en çok çıktı elde edilmesine denir. Yani en az emek ve sermaye ile elde edilecek maksimum ürüne denir. Rekabet gücünün belirlenmesinde en önemli kavramlardan biri de verimliliktir. Emek verimliliğinin artması sadece rekabet gücünü etkilemez, aynı zamanda ekonomik refahın iyileşmesinde de önemli rol oynar. Emek verimliliği çalışanlara fazla ücret ödenmesine ve hayat kalitesinin de artmasına sebep olur.

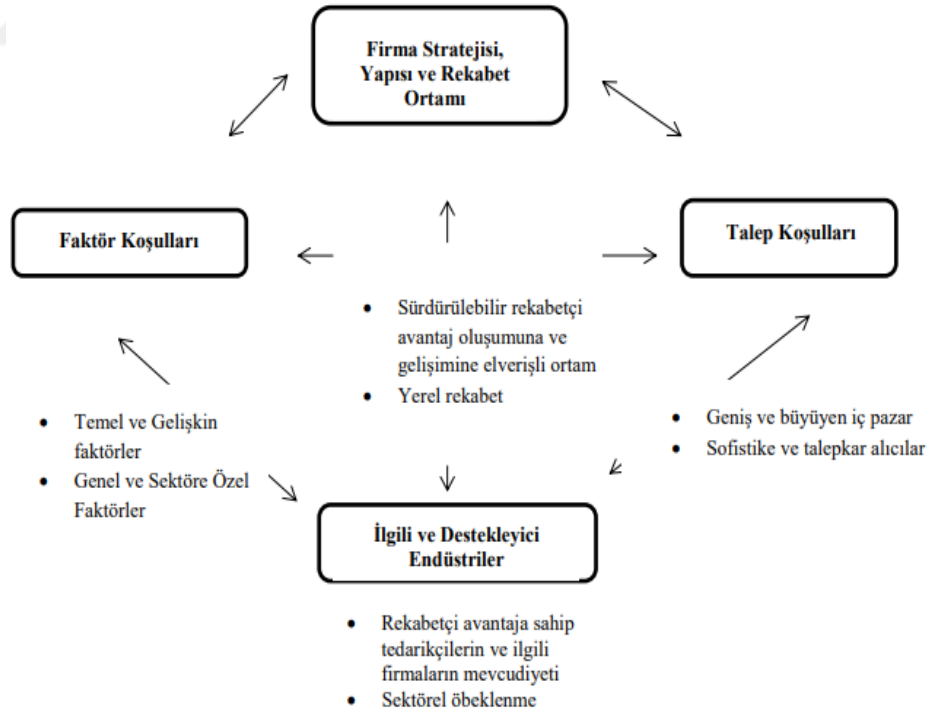
1.5.2. Rekabet Gücü Kavramını Açıklayan Teorik Yaklaşımlar

Dış ticarette rekabet kavramı, A. Smith'e kadar dayanmakta olup, daha önce klasik iktisat teorisinden ve D. Ricardo'ya ait olan Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinde bundan bahsetmiştik. Bu teorilerde ülkelerin dış ticaret yapmasının ne kadar önemli olduğu konusu üzerine durulmuş ve rekabet gücüne göre ülkelerin hangi mallarda uzmanlaşması gerektiği söylenmiştir. Fakat bu teoriler zamanla dış ticareti açıklamakta yeterli olmamış ve yirmi birinci yüzyıldan sonra ülkeler arası üstünlük, rekabet kavramını açıklayan yeni teoriler ortaya çıkmıştır.

1.5.2.1. Porter Yaklaşımı

1990 yılında Micheal Porter tarafından yayımlanan ‘Ulusların Rekabet Avantajı’ isimli kitabında ülkelerin birbirleriyle nasıl rekabet avantajı elde edeceklerini araştırmıştır. Rekabet avantajı sağlamak içinde yenilik yapma, mal ve hizmet sürecinin iyileştirilmesi ve rekabet etme yeteneğine bağlamıştır. Porter rekabet avantajının nasıl sağlanacağını araştırırken bu sorunun cevabı içinde ‘Elmas Modeli’ diye adlandırdığı bir model bulmuştur. Modelde dört temel bileşen bulunmaktadır. Bunlar ise, talep koşulları, girdi koşulları, firma stratejisi ve rekabet ile ilgili ve destekleyici kuruluşlardır (Örgev ve Şahinli, 2018:1).

Porter’a göre bir ülkede rekabet gücünün kaynağı ülkeler değil, yerel firmalardır. Firmaların rekabet gücünü belirleyen uluslararası platformda rakiplerine kıyasla düşük maliyetle üretimde bulunması ve ürün çekiciliğidir. Bir firmanın rakip firmalardan üstün olması içinde yenilikçi ve icat yapabilir olması gerekmektedir. Firmaların sermayesi ve teknoloji düzeyleri arttıkça rekabet gücü artar ve piyasaya hâkim olma gücünde artmaktadır.



Kaynak: Örgev ve Şahinli, 2018:3.

Şekil 1.2. Porter’in Rekabetçi Elmas Modeli.

Porter'in Elmas Modeli'ne göre ülkelerin rekabet gücünü belirleyen klasik iktisatçıların üzerinde durduğu doğal kaynaklar, iş gücü, emek ve sermaye gibi değerler değil, ülkede bulunan sektörlerin yeni buluşlar gerçekleştirme oranıdır.

1.5.2.2. Krugman Yaklaşımı

Krugman'ın 2008 yılında 'Yeni Ticaret ve Ekonomik Coğrafya Yaklaşımı' kavramına yaptığı katkılar sayesinde Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülmüş önemli bir iktisatçıdır. Krugman'a göre rekabet gücü kavramı ülkeler için geçerli değildir. Ona göre asıl olan firmaların rekabetidir. Eğer bir firma rekabet gücüne sahip değilse piyasadan silinebilir. Fakat bu durum ülkeler için geçerli değildir. Yani ülkelerde rekabet söz konusu olmadığı gibi, rekabet gücü zayıf bir ülkenin iflas etmesi de olası değildir. Çoğu iktisatçı rekabet gücünü savunurken Krugman buna karşı çıkmıştır. Krugman'a göre rekabet etmek yanlış ve tehlikelidir. Krugman rekabet takıntısının üç farklı soruna yol açacağını belirtmiştir. Bunlar ise (Babanlı, 2021:39);

- Bu takıntı sebebiyle korumacı politikaların artışı ve ticaret savaşları,
- Ülkeler rekabet gücü yarışına girdikleri zaman, rekabet gücünü artırmak için yapacakları harcamalar sonucu oluşacak olan israf,
- Yanlış kamu politikalarının uygulanmasıdır.

1.5.2.3. Dunning Yaklaşımı

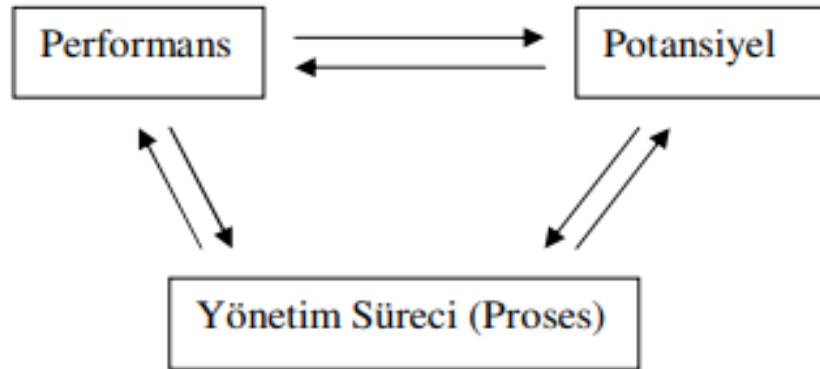
J. Dunning tarafından geliştirilen bu yaklaşım, Porter'in Elmas Modeli yaklaşımına eleştiri olarak çıkmıştır. Genelleştirilmiş Çift Elmas Modeli de denilmektedir. Porter'in analizinin hiçbir orijinal fikir taşımadığını, tarih boyunca bir ülkenin arz ve talep koşullarını inceleyen birçok bilim adamı olduğunu vurgulamıştır. Ayrıca Elmas Modelinde yer alan dört faktörün yeterli olmadığını, çalışmaya yatırım ve girişimcilik gibi unsurlarında dâhil etmesi gerektiğini vurgulamıştır. Elmas Modelini ispatlayacak herhangi bir ekonometri analiz olmadığını ve devlet faktörünü Elmas Modelinin ana parçası olarak görmemesini eleştirmiştir (Gökmenoğlu, 2012:20).

1.5.2.4. Şebeke Yaklaşımı

Şebeke Yaklaşımı, Thomas G. Cummings ve C. G. Worley tarafından geliştirilmiştir. Şebeke organizasyonu her biri belirli bir iş ve görev konusunda uzmanlaşmış, birbiriyle bağlantılı birçok kuruluşun yönetilmesiyle ortaya çıkan bir organizasyondur. Bu yaklaşıma göre piyasada bulunan firmaların uluslararası rekabette başarılarını sadece kendi kaynak ve yetenekleriyle açıklanamayacağını, piyasaların çeşitli ekonomik aktörlerin görevleri sonucu bir şebeke oluşturduğunu açıklamaktadır. Piyasada yer alan firmalar üretim faaliyetlerinde, diğer firmalara kaynak temin ederek, çıktılarını girdi olarak kullanılmasını sağlarlar. Bu şekilde firmaların karşılıklı bilgi, teknoloji alışverişi sayesinde bir şebeke oluşturularak uluslararası rekabette avantaj sağlar. Bunu tam tersi olan kendi içinde ve yeniliklere kapalı firmalar ise uzun süre bu şekilde devam edemez ve başarısız olurlar (Başlılıç, 2006:19).

1.5.2.5. 3-P Yaklaşımı

3-P Yaklaşımı rekabet kavramını performans, potansiyel ve proses faktörlerinin bileşiminden oluştuğunu varsaymaktadır.



Kaynak: Güneş, 2006:6.

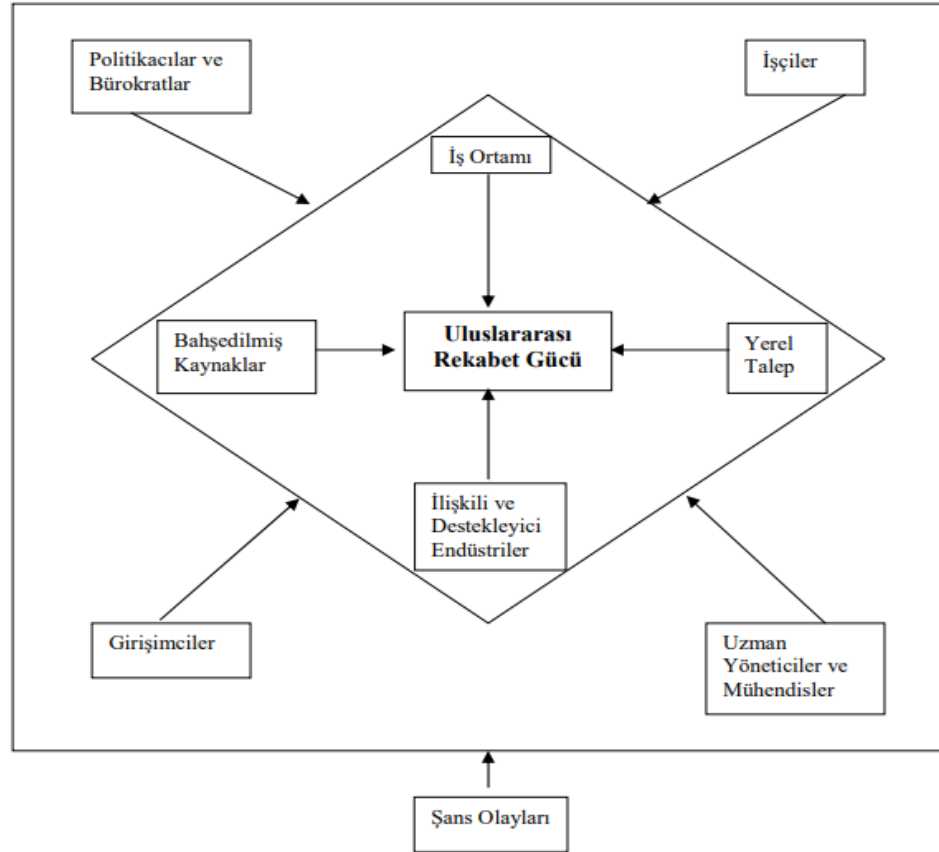
Şekil 1.3. 3-P Yaklaşımı.

Performans kategorisinde, ihracattaki pazar payı, ihracat artışı, bağımlılık ve kârlılık yer alır. Potansiyelde ise reel iş gücü maliyeti, verimlilik, fiyat ve ar-ge

çalışmaları yer almaktadır. Proseste ise, iş yapma isteği, alan, pazarlama kabiliyeti ile ölçek ekonomileri yer almaktadır (Güneş, 2006:31).

1.5.2.6. Dokuz Faktör Modeli

1998 yılında Dong Song Cho tarafından geliştirilmiştir. Bu model Poster'in geliştirmiş olduğu Elmas modelinin az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için yetersiz olduğunu savunmuştur (Erdoğan, 2014:39). Cho'a göre Elmas modeli sadece gelişmiş ülkeleri için geçerli olacağını, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin modelde geçen dört faktöre bile sahip olmadıklarını söylemiştir. Elmas modelinde doğal kaynaklar ve işgücü faktör koşulları altında incelerken, bu model ise doğal kaynakları fiziki faktörler ve iş gücünü ise işçiler grubu altında incelemiştir (Gökmenoğlu vd, 2012:24).



Kaynak: Cho,1998:15.

Şekil 1.4. Dokuz Faktör Modeli.

Cho modelde sadece ulusal rekabet gücünü değil aynı zamanda firma, bölge ve küresel rekabet gücünü de açıklamıştır. Ayrıca Cho insan faktörünü Porter'in modelindeki yerinden alıp çıkarmış yeni ve farklı bir belirleyici faktör olarak modeline koymuştur. Bu değişiklik ile devlet faktörünün önemi vurgulanmış ve devleti temsil eden bürokrat ve politikacılarda modele eklenmiştir (Çivi, İnanlı ve Erol, 2008:10-11).

1.5.2.7. Çevreci Yaklaşım

Sanayileşme, teknolojik ilerleme oldukça çevreye olan zararlarda artmaktadır. Örneğin, sanayileşme ile birlikte kimyasal atıkların çevreyi kirletmesi ya da otomobilin icadı ile çıkan egzoz dumanı çevreye zarar vermektedir. Bu ise ozon tabakasının delinmesine, asit yağmurlarına, su kaynaklarının azalmasına, bitki örtüsü çeşitliliğinin azalmasına neden olur. Bu gibi çevre sorunları ise ileride daha büyük sorunların oluşmasına neden olacaktır.

Çevresel sorunlar nedeniyle ülkeler uluslararası toplantılar ile bu sorunların önüne geçmeye çalışmaktadır. Örneğin, BM İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesine Yönelik Kyoto Protokolü (2005), Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi (1994), Ozon Tabakasını İncelten Maddelere Dair Montreal Protokolü (1991) gibi sözleşmeler ile çevre kirliliğini önlemeye yönelik adımlar atılmıştır.

1.5.2.8. Bilgi Temelli Yaklaşım

Robert Reich tarafından geliştirilmiştir. Reich'e göre iktisadi kalkınmada önemli olan bilgidir. Yani bir ülkenin rekabet edebilme gücünü bilgi faktörüne bağlamıştır. Bilginin teknoloji yaratacağını ve ülkenin gelişmesini sağlayacağını savunmuştur.

Reich özellikle Amerika ekonomisinin rekabetçi piyasasının canlanmasını istiyorsa, uluslararası şirketlere değil, kişilere yatırım yapılması gerektiğini söylemiştir. Firmaların da aynı şekilde rekabet gücünün artmasını nitelikli iş gücüne bağlamış ve nitelikli iş gücüne yatırım yapması gerektiğini savunmuştur (Babanlı, 2021:32).

1.5.3. Uluslararası Rekabet Gücünü Ölçme Yöntemleri

Uluslararası rekabet gücünü ölçmede birçok yöntem kullanılmaktadır. Liesner Yöntemi, Balassa Yöntemi, Vollrath Yöntemi, İhracat Benzerlik Ölçme Yöntemi ve Lafay Ölçme Yöntemi bunlardan birkaçıdır.

1.5.3.1. H. Liesner Ölçme Yöntemi

H. Liesner 1958 yılında yayınladığı “The European Common Market And British Industry” adlı makalesinde İngiltere’nin Avrupa Ortak Pazar’a karşı olan rekabetini ölçmek istemiştir. Liesner bu çalışmasında İngiltere’nin daha iyi olduğu mallarda uzmanlaşarak bunun aksine yetersiz olduğu mallarda ise ortak pazara katılarak, buralardan temin etmesinin ülke için daha verimli olacağını söylemiştir. Karşılaştırmalı maliyetlerdeki fark ne kadar büyük olursa, elde edilecek kazancında o kadar fazla olacağını söylemiştir. Liesner’in geliştirdiği formül aşağıdaki gibidir:

$$AKÜ_1 = (X_{ij} / X_{ej}) / (X_{nj} / X_{ej}) = (X_{ij} / X_{nj})$$

Formüle bakıldığında e gösterge kabul edilen ülke, i rekabet gücü ölçülen ülke, n rekabet edilen ülkedir. Yine x ihracat edilen ülke, j rekabet gücünün araştırıldığı malı göstermektedir. X_{ij} : i ülkesinin j malı ihracatı, X_{nj} : n ülkesinin j malı ihracatını göstermektedir.

1.5.3.2. Balassa Ölçme Yöntemi

Bela Balassa’nın 1965 yılında yapmış olduğu çalışma ile Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksini, uluslararası ticarete rekabet ve uzmanlaşmayı ölçmek için kullanmıştır. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksini her ne kadar ilk kez Liesner bulmuşsa da, bu yöntemi geliştirip, duyulmasını sağlayan kişi Bela Balassa olmuştur. Balassa’nın geliştirdiği formül ise $AKÜ_1$ diye adlandırılmıştır.

$$AKÜ_1^i = (X_j^i / \sum X^i) / (\sum X_j^w / \sum X^w)$$

Formülde $AKÜ_1^i$ i ülkesinin ilk yönteme göre açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi, X_j^i i ülkesinin yaptığı j malı ihracatı, $\sum X^i$ i ülkesinin bütün mallar itibariyle toplam ihracatı, $\sum X_j^w$ bütün ülkelerin toplam j malı ihracatı, $\sum X^w$ bütün ülkelerin

toplam dünya ihracatını ifade etmektedir. AKÜ değeri birden büyük ise i ülkesinin j malı karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir, fakat eğer AKÜ birden küçükse j malı için karşılaştırmalı üstünlük söz konusu değildir (Yurttañıkma, 2014:115).

1.5.3.3. Vollrath'ın Ölçme Yöntemi

Vollrath tarafından 1991 yılında yayınladığı çalışması “Açıklanmış Rekabetçi Avantajlar Yaklaşımı” ile Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler yaklaşımını eleştirmiştir. Balassa'nın sadece ihracat verilerini almasını eleştirerek modele ithalat verilerini de katmıştır. Böylece Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler yaklaşımını Rekabet Gücü İndeksi olarak değiştirmiştir. T. L. Vollrath, “Competitiveness and Protection in World Agriculture” adlı makalesinde üç rekabet gücü ölçümünden söz etmiştir. Bunlar; Pazar payı, görel i ihracat avantajı ve rekabetçilik kavramıdır. Pazar payı, bir ülkenin dünya pazarında mutlak payından bahsetmiştir. Görel i ihracat avantajı ise bir ülkenin rekabet gücünü ölçmeye çalışırken dünya pazarında tek bir ürün için, yabancı ihracatçılar ve diğer ürünlere kıyasla ne kadar avantajlı olduğunu ölçmektedir. Rekabetçilik ise ülkelerin belli sektördeki tüm mallar bir araya toplandığında hem ihracat hem de ithalat verileri değerlendirildiğinde ne kadar iyi rekabet ettiğini ölçen bir indeks numarası olarak tanımlanmaktadır (Vollrath, 1989:1-6). Vollrath'ın geliştirdiğı formül ise aşağıdaki gibidir:

$$\ln R_{XA} = \ln (X_{ia} / X_a) (X_{ib} / X_b)$$

X_{ia} = a ülkesinin hedef pazara yaptığı i ürünü ihracatı,

X_{ib} = b ülkesinin hedef pazara yaptığı i ürünü ihracatı,

X_a = a ülkesinin hedef pazara yaptığı toplam ihracatı,

X_b = b ülkesinin hedef pazara yaptığı toplam ihracatıdır.

Burada endeksin alacağı pozitif değerler a ülkesinin aynı hedef pazarda b ülkesine karşı i ürünüde rekabet gücünün bulunduğunu, negatif değerler ise rekabet gücünün bulunmadığını sonucunu vermektedir.

1.5.3.4. İhracat Benzerlik Ölçme Yöntemi

1970 yılında Finger ve Kreinin tarafından geliştirdiğı bir yaklaşımdır. Adından da anlaşıldığı gibi ülkeler arasında gerçekleştirilen ihracatta mal ve hizmetlerin benzerliğini

ölçmektedir. Bu ölçme yönteminde toplam ihracat yerine ihracat kalemlerini karşılaştırma imkânı vermektedir. İhracat benzerliği fazla olan ülkelerin birbirine rakip olma ihtimalide fazladır. Formül aşağıdaki gibidir:

$$ESI = \sum \min[Xk(jw), Xk(mw)] / X100$$

Bu formüle göre değerler 0 ve 1 arasında değişmektedir. Bir değerine yakın olması iki ülke arasında ihracatın benzer olduğunu, sıfır değerine yaklaşılması ise iki ülke arasında ihracat yapılarının farklı olduğu anlamına gelmektedir.

1.5.3.5. Lafay Ölçme Yöntemi

1992 yılında Gerard Lafay tarafından geliştirilmiştir. Endüstri içi ticaret ve GSMH değerlerini hesaplamalarında göz önüne alarak Balassa'nın AKÜ ölçümündeki eksiklikleri gidermeye çalışmıştır (Yazmacıoğlu, 2006:55). Formül aşağıdaki gibidir:

$$LFI = 100 \left[\frac{X-M}{X+M} - \frac{\sum X-M}{\sum X+M} \right] \frac{X+M}{\sum X+M}$$

Endeks sonucu sıfırdan büyük olursa ($LI > 0$), ülke o sektörde karşılaştırmalı avantaja sahiptir. Aksine, endeks sonucu sıfırdan küçük olursa ($LI < 0$), ülke o sektörde karşılaştırmalı dezavantaja sahiptir (Bozduman ve Erkan, 2019).

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE VE ORTA DOĞU ÜLKELERİNDE DİŞ TİCARETİN GELİŞİMİ

Toplumlar için dış ticaret tarihler boyu çok önemli olmuştur. Çünkü her ülkenin kendi kendine yetmesi mümkün değildir. Ülkelerin kültürel, politik ve ekonomik yapısı farklıdır. Bu farklılıklardan dolayı her ülke her ürünü üretememekte ve kendi arzlarını karşılayamamaktadır. Bu ise ülkeleri dış ticaret yapmaya zorlamaktadır. Ayrıca ekonomik büyüme, kalkınma ve toplumların refahı için de dış ticaret gereklidir. Bu nedenle özellikle 2. Dünya Savaşı'ndan sonra ülkeler, dünya barışının ve ekonomik refahın önemini daha iyi anlamış ve bunun için dış ticaret hacmini artırma yoluna gitmiştir. Bu dönemden sonra teknolojinin hızla gelişmesiyle dünya pazarına hemen her gün birçok yeni ürün çıkarılması, rekabet gücünün düşmemesi için büyük çaba sarf edilmiş ve dünya ticaretinin olağanüstü büyümesine neden olmuştur.

2.1. TÜRKİYE'NİN DİŞ TİCARETİNE GENEL BAKIŞ

Bu bölümde Türkiye'nin dış ticaret politikası beş bölüme ayrılmıştır. 1923-1960 yılları, 1960-1980 yılları, 1980-1999 yılları, 2000-2010 yılları ve 2010'dan günümüze kadar geçen zamandır.

2.1.1. 1923-1960 Dönemi

1923 yılında kurulan Türkiye Cumhuriyeti 1. Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı'ndan henüz yeni çıkmış ve zaten bozuk olan iktisadi yapının daha da bozulmasına neden olmuştur. Bu nedenle devlet Cumhuriyetin ilk yıllarında özel kesimi destekleyen serbest piyasa şartlarına uygun politikalar uygulamıştır. Ekonomik gelişmeyi sağlamak içinde özel sektörün yatırım yapmaya karlı görmediği ve noksan kaldığı alanlarda ekonomiye müdahale ederek yatırımlarda bulunmuştur. Devlet 1923-1929 yılları arasında liberal ekonomi politikası uygulamıştır. Bu dönem atılan en önemli adım ise 17 Şubat 1923 yılında İzmir'de gerçekleştirilen İzmir İktisat Kongresi'dir. Bu kongrede toplumun her kesiminden temsilciler katılmıştır. Kongrede kalkınma amaçlı, özel sektörü destekleyici, yerli sanayinin gelişmesine katkı sağlayacak ve çiftçiyi özendirecek,

ekonomik hayatın yerli unsurlarla olmasını kolaylaştırıcı iktisadi politikalar uygulanması kararı alınmıştır. Özellikle sanayileşme ve kalkınma için gerekli şartların oluşması gerekliliği tartışılmış ve tarım ürünleri dışında kalan mallarında üretilmesi için gerekli çalışmaların yapılması kararı alınmıştır (Boratav, 1992:284).

24 Temmuz 1923 yılında imzalanan Lozan Anlaşması ile bağımsızlığın önündeki en önemli engel olan kapitülasyonlar kaldırılmış ve kabotaj hakkı elde edilmiştir. Fakat Lozan Anlaşması'nda kalan gümrük tarifeleri ve Osmanlı borçlarının ödenmesi sorunu hala devam etmekte idi. Yapılan anlaşma ile gümrük tarifelerinin beş yıl devam etmesi, 1929 yılına kadar gümrük gelirlerinden ülkenin mahrum kalmasına neden olmuştur.

1929 yılına gelindiğinde New York Borsası'nın çöküşü ile patlak veren Büyük Buhrandan Türkiye'de büyük zarar görmüştür. Bu durum Türkiye'nin ihraç malları fiyatının düşmesine, ticari kredilerinin durmasına neden olmuştur. Ayrıca beş yıl süre ile ertelenen Osmanlı Devleti'nden kalan dış borçların ödenememesine neden olmuştur.

1930-1939 dönemi içerisinde, 1930 ve 1931 yılları daha çok içe kapanık, korumacı önlemler ön planda iken, 1932-1939 yılları devletçi politikaların uygulandığı bir dönem olmuştur (Boratav, 2004: 64-67). Devletçi uygulamada ise devlet tarım dışında kalan alanlarda hem girişimci hem de üretici konumda olup yerli üretimin geliştirilmesi hedeflenmiştir. 1934 yılında Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı hazırlamış ve ülkenin farklı yerlerinde fabrikalar kurulmuştur. Böylece pahalı ithal ürünlerin tüketimine son vermeye çalışılmıştır. 1934-1938 yılları arasında demiryolları yapılmış, madencilik yatırımları gerçekleştirilmiş; dokumacılık, kâğıt, demir-çelik, cam ve şeker fabrikası yatırımları yapılarak sanayi alanında ciddi gelişmeler olmuştur. Ayrıca yine telefon işletmeleri, demiryolu işletmeleri, liman işletmeleri gibi birçok işletme özelleştirilmiştir.

1939 yılına gelindiğinde 2. Dünya Savaşı çıkmış ve Türkiye bu savaşa dâhil olmamayı başarmıştır. Fakat her ne kadar savaşa girmese de savaşın getirdiği ekonomik bunalımdan derin bir şekilde etkilenmiştir. Altı yıl süren savaş nedeniyle üretim düşmüş ve dış ticaret olumsuz etkilenmiştir. Hammadde, yarı işlenmiş mal ve yatırım malı gibi üretim araçlarının azalması, işgücünün büyük kısmının savaşta olması ekonomiye ciddi zararlar vermiştir. Bu durum üretimin azalmasına ve kıtlığa neden olmuştur. Bu nedenle 1940-1945 yılları arasında, bu yapıyı değiştirmek için Milli Korunma Yasası, Varlık

Vergisi Yasası ve Çiftçiyi Topraklandırma Yasası uygulanmaya başlanmıştır (Çavdar, 2004: 424).

1942 yılında ise piyasa üzerindeki denetim mekanizmaları kaldırılmak istenmiştir. Bu değişiklik yüksek enflasyona neden olmuştur. Bu amaçla devlet önlem amaçlı Varlık Vergisi Yasası'nı çıkarmıştır. Bu yasa özellikle savaş ortamında bütçe için kaynak bulmak, enflasyonist baskıyı azaltmak için yapılmıştır. Bu vergiye servet vergisi de denilmektedir (Kepenek ve Yenitürk, 2004:91).

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra 1946-1950 yılları arasında Türkiye için ekonomik anlamda kapsamlı dönüşümler yaşanmıştır. Çok partili hayata geçişle birlikte 7 Eylül 1946 yılında yapılan devalüasyon Türkiye Cumhuriyeti'nde yapılan ilk devalüasyondur. Bu devalüasyonda amaç savaş sonrası yeni ekonomik politikalara uyum sağlamak, ithalatı azaltmak ve ihracatı artırmak olmuştur. Ayrıca savaş sonrası artan dış borcun ödenmesi için Türkiye'nin üye olmak istediği IMF'nin devalüasyonu şart koşması veya üyelik için gerçekçi kur talep etmesi bu kararda etkili olmuştur. Fakat devalüasyon sonrası istenen gerçekleşmemiş, üretim istenilen ölçüde olmamış, Türk parasının satın alma gücü düşmüş, ithalat artmış, ihracat ise azalmıştır. Devalüasyonun temel amacı ise ithalatı azaltmak ve ihracatı artırmaktır. Bu ise dış ticaret açığının daha da artmasına neden olmuştur. 1950'lerin ikinci yarısından sonra sanayileşme hızı düşmeye başlamış ve Türkiye ekonomisi 1960 yılına kadar plansız ve dengesiz büyümüştür.

2.1.2. 1960-1980 Planlı Gelişme ve İthal İkameci Dönem

Türkiye 1960'lı yıllardan itibaren ekonomisini planlı kalkınma politikası çerçevesinde yürütmüştür. İthal ikameci, yerli sanayiye korumaya ve geliştirmeye yönelik bir politika uygulanmıştır. Bu dönemde ithalat sınırlandırılmış ve ihracat teşvik edilmiştir. Sanayi üretimi daha çok yurt içi talebi karşılamaya yönelik olduğu için ekonomik rekabetten ve verimlilikten uzak bir dönem olmuştur (Yavan, 2001:147).

1963-1967 yıllarını kapsayan birinci Beş Yıllık Kalkınma Planını sırasıyla, 1968-1972 yıllarını kapsayan İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, 1973-1977 yıllarını kapsayan Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı ve 1979-1983 yılları arasını kapsayan Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı izlemiştir. İlk plan kapsamında ihtisaslaşmaya önem verileceği ve Türkiye'nin mukayeseli üstünlüğe sahip olmadığı ürünlerde üretim yapılacağı ve bunların

rekabetçi bir yapı kazanana kadar dış ticaret politikası yoluyla korunacağı belirtilmiştir (Akpınar, 2017:94).

1974 yılına gelindiğinde petrol fiyatlarında meydana gelen olağanüstü artış dünya ekonomisinde staflasyona yol açmış ve petrol ithalat eden ülkelerin ekonomisini olumsuz etkilemiştir. Bununla birlikte 1974 yılında gerçekleştirilen Kıbrıs Barış Harekâtı sonucunda uygulanan ekonomik yaptırımlar, Türkiye ekonomisinin daha da bozulmasına sebep olmuştur (Kazgan, 2005:173-174). Avrupa ülkeleri petrol tüketimini azaltma yoluna giderken, Türkiye ticari krediler ve yüksek geri ödemeli dış borçlar ile krizin etkilerini geciktirmeye çalışmıştır. Fakat ihracatta istediği olumlu artışı yakalayamayan ve ithalatı ise fazla olan Türkiye'nin, dış ticaret dengesi giderek bozulmuş büyük bir krize neden olmuştur (Tunalı, 2008:39).

Türkiye bu olumsuzluklarla birlikte 1977 yılına geldiğinde dış borçlarını ödeyemez duruma gelmiş ve ciddi bir döviz kıtlığıyla boğuşmak zorunda kalmıştır. Kısacası bu dönemde Türkiye hem siyasal hem de ekonomik krizlerle baş etmek zorunda kalmıştır.

2.1.3. 1980-1999 Dönemi

24 Ocak 1980 tarihine gelindiğinde '24 Ocak Kararları' olarak anılan ve temel yapısal dönüşümleri içeren 1980 Ekonomik İstikrar Tedbirleri uygulamaya konulmuştur. Bu programın ana amacı serbest piyasa ekonomisine geçişin sağlanması, kur artışı yapılması, günlük kur uygulamasına geçişin sağlanması, devletin ekonomideki ağırlığının azaltılması, yabancı sermayenin teşviki ve enflasyonun talep azaltıcı politikalarla düşürülmesi gibi amaçlar sayılmaktadır.

24 Ocak kararlarının alınmasında aşağıdaki noktalar etkili olmuştur (Kılıçbay, 1999:164):

1. Enflasyon hızını düşürmek, fiyat istikrarını sağlamak ve enflasyonun yol açtığı devlet kaynaklı birimlerin etkisini azaltmaktır.
2. Üretimi artırarak, yapılacak ihracat ile döviz rezervini artırmak,
3. Yine döviz rezervini artırmak için ülke genelinde ihracatın artırılmasına yönelik çeşitli teşvikler yapılması,

4. İthalattan kaynaklanan döviz kaybının en aza indirilmesi için gerekli önlemlerin alınması,
5. Faiz, tasarruf gibi konularda yeni düzenlemeler yapmak,
6. Ekonomide serbest pazar koşullarının sağlanması için çalışmalar yapmak,
7. 1980 sonrasında ithalat kotaları minimum düzeye indirilmeye çalışılmış ve 1984 yılında ise yürürlüğe giren bir karar ile ithalat kotaları kaldırılmıştır.

1990 yılına gelindiğinde ise kamu açıklarının artması, iç borçlanma, devletin nakit açığı sıkıntılarının olması ve bununla birlikte Körfez Krizinin çıkması ile ülkede ciddi ekonomik sorunlar yaşamıştır. Bu olumsuzluklar ise ülkeyi 1994 yılında ekonomik krize sürüklemiştir. Kriz sonucunda faiz oranları aşırı yükselmiş, dışarıdan ülkeye sıcak para akışı olmuş ve TL'nin değerinin yükselmesine sebep olmuştur. Bu ise ithalatın artmasına, ihracatın azalmasına sebep olmuş ve dış ticaret açığının daha da artmasına neden olmuştur. 1994 krizinin etkilerini düzeltmek için 5 Nisan Kararları alınmıştır. Bu kararlar sonrası ise TL devalüasyon edilmiş, Merkez Bankası kur belirleme sisteminde değişiklik yapmış, vergi indirimleri gerçekleştirmiştir. Bununla birlikte bazı kurumlar özelleştirilmiştir. 5 Nisan Kararları ile ekonominin toparlanması sağlanmış ise de, 1997 yılında ortaya çıkan Asya kriziyle birlikte dış ticaretimiz kötü etkilenmiştir. Bu kriz özellikle tekstil sektörünü etkilemiştir. Daha sonra 1999 yılında meydana gelen deprem ülke ekonomisini daha kötü etkilemiştir.

2.1.4. 2000-2010 Dönemi

Türkiye 2000-2010 yılları arasında üç kez kriz yaşamıştır. 2000, 2001 ve 2008 yıllarını kapsamaktadır. İthalat ve ihracatta meydana gelen büyüme, iç ticaret hacminin büyümesi, dış borçların artması, uluslararası piyasalardaki dalgalanmaların etkisiyle Türkiye 2000 yılı krizine girmiştir. 2000 yılında ihracat ve ithalat değerleri bir önceki yıla göre düşmüştür. 2000 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı son yirmi yılın en düşük seviyesine inerek yüzde 51 olmuştur. Bu oran 2001 yılında güçlü ekonomiye geçiş programı ile yüzde 75,7 ye kadar yükselmiştir (Apak ve Aytaç, 2009:130). 2003 yılına gelindiğinde Türkiye küreselleşmenin getirdiği olumlu bir hava ile istikrarlı bir şekilde büyüme başlamıştır. Uygulanan sıkı maliye ve para politikalarıyla ekonomik güven ve istikrar sağlanmıştır (Acar, 2003:16-17).

2007 yılına gelindiğinde ABD’de başlayan Mortgage Krizi, 2008 yılında daha da şiddetli bir şekilde hissedilmiştir. Bu krizin diğer ülkeleri de etkisi altına alma sebebi konut kredisinde yaşanan olumsuzluklar ve Lehman Brothers’in Eylül 2008’de iflasını açıklamasıdır. Türkiye bu krizden etkilenmiş olsa da, bu etki diğer ülkeler kadar sarsıcı ve ağır olmamıştır. Bunun nedeni ise Türkiye’de bu sistemin daha yeni olması ve fazla gelişmemiş olmasıdır.

2.1.5. 2010’dan Günümüze Kadarki Dönem

2010 yılında Türkiye ekonomisi toparlanmaya başlamıştır. İşsizlik yüzde 11,9’a ve enflasyon oranı ise yüzde 6,4’e gerilerken, ekonomik büyüme ise yüzde 8,5 olmuştur. 2011 yılında ise Türkiye ekonomisi yüzde 11,1’lik bir büyüme oranı ile Çin’den sonra en fazla büyüme gerçekleştiren ülke olmuştur. 2014 yılına gelindiğinde ise enflasyon yüzde 8,2’ye, işsizlik ise yüzde 9,9’a yükselmiştir. Bu durum ise Türkiye’nin kredi notunun düşmesine sebep olmuştur.

2015 sonrasında ise meydana gelen siyasi olaylar ekonomiyi de derinden sarsmıştır. Rusya ile meydana gelen uçak krizi sonucu Rusya’nın uyguladığı ambargo ile ekonomi sarsılmıştır. Yine 2018 yılı ise Türkiye için kriz yılı olarak geçmektedir. ABD ile yaşanan kriz sonrası doların 7,00 TL’yi aşması sonucu şirketlerin iflasın eşiğine gelmesi ve enflasyonun son 15 yılın en yüksek rakamı olan yüzde 20,3’ü görmesi bunlardan birkaçıdır (Mazlum, 2020:57).

2.2. ORTA DOĞU ÜLKELERİNİN DIŞ TİCARETİNE GENEL BAKIŞ

Orta Doğu denilince akla ilk gelen Arap kökenli insanların daha çok yaşadığı, orta gelişmişlik düzeyine sahip ülkelerin bulunduğu bir coğrafyadır. Ekonomisi daha çok petrol ve doğal gaz üzerine kurulmuştur.

2.2.1. Orta Doğu Bölgesi

Orta Doğu Kavramı ilk olarak 1902 yılında Amerikan deniz tarihçisi Alfred Thayer Mahan tarafından ‘The Persian Gulf and International Relations’ adlı yazısında Arabistan ve Hindistan arasında kalan bölge için kullanmıştır. İran, Irak, Suriye, Filistin, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri, Umman, Kuveyt, Lübnan, Bahreyn, Suudi Arabistan, Yemen,

Ürdün ve İsrail gibi ülkeleri içine alan Ortadoğu Bölgesi tarihsel bakımdan medeniyetlerin geliştiği, kıtalararası yolların geçtiği, farklı kültürlerin oluşturduğu önemli bir noktada bulunmaktadır (Dursun, 2005:12-33). Çoğunluğu Müslümanlardan oluşan bölgede Yahudi ve Hristiyanlarda bulunmaktadır. Etnik açıdan ise Arap ve Farsların çoğunluğu oluşturduğu bölgede çeşitli etnik kökenlerden insanlarda bulunmaktadır.

Orta doğu tarihin ilk yıllarından beri çok sayıda gelişimin ortaya çıktığı yerdir. İlk yerleşik hayat, ilkyazı, ilk hukuk metinleri, ilk dinler hep bu bölgede çıkmıştır. Bulunduğu konum gereği İpek Yolu'nun buradan geçmesi, ayrıca Süveyş Kanalı, Hürmüz Boğazı gibi önemli su yollarına sahip olması bölgenin ilgi çekici olmasına neden olmuştur. Sanayi devriminden sonra ise petrolün ana unsur olmasıyla, kalkınmış devletlerin petrol bakımından zengin Orta Doğu Bölgesine olan ilgide artmıştır. Orta Doğunun jeopolitik ve stratejik öneminden dolayı savaşların çoğu bu bölgede çıkmaktadır.

2.2.2. Orta Doğu Bölgesinin Ekonomik Yapısı

Orta Doğu, tarih boyunca hem bir geçiş yeri olması hem de ekonomik, kültürel değerler açısından dünyanın en önemli bölgelerinden biridir. Pek çok önemli medeniyet burada oluşmuştur. Dünyanın kavşak noktası olması sebebiyle kültürlerin ve inançlarında dünyanın her yerine aktarılmasına neden olmuştur. Üç semavi din de burada doğmuş ve dünyaya yayılmıştır. On dokuzuncu yüzyılda petrolün bulunmasıyla birlikte bölgenin önemi daha da artmıştır.

Orta doğu ekonomik anlamda da konumu gereği önemli bir yere sahiptir. Bulunduğu konum nedeniyle önemli ticaret yollarının kesişim noktasında olması, zengin enerji kaynaklarına sahip olması önemini daha da artırmıştır. Dünyadaki toplam petrol rezervinin yüzde 47,7'si ve doğalgaz rezervinin ise yüzde 43'ü Orta Doğu'dan temin edilmektedir. Bu durum ise dış güçlerin bölgeye olan bakış açısını etkilemektedir.

Orta Doğu Ülkelerinin ekonomik yapısını aşağıdaki belirtildiği gibidir (Karagül, 1995:72-73).

1. Orta Doğuda genellikle petrol ürünleri ve madenler ihraç edilmektedir. Buna karşılık ise gıda, tarım ürünleri ve sanayi ürünleri ithal edilmektedir. Bu da

göstermektedir ki Orta Doğu'da enerji kaynakları ihracatı üzerine kurulmuştur.

2. Orta Doğu ülkeleri enerji kaynakları üzerine daha çok ihracat ürünleri bulunmaktadır. Fakat İsrail elektronik cihaz, makine ihraç etmektedir ve yine Türkiye dayanaklı tüketim malları ve giyim ürünlerinde ihracatı mevcuttur.
3. Orta Doğu ülkeleri arasında genelde enerji kaynağı yaygın olduğu için, kendi arasında ticaret yaygın değildir.
4. Orta Doğu'da üretim ve hizmet sektörü genelde devlet tarafından yapılmaktadır. Bu durum özel sektörün geri kalmasına ve sanayi dalının gelişmemesine neden olmaktadır. Bu nedenle de ihracat sadece petrol ve doğalgazla sınırlı kalmaktadır.

2.2.3. Türkiye'nin Orta Doğu Ülkeleriyle Ekonomik İlişkileri

Türkiye'nin Orta Doğu Ülkeleriyle bağları çok eski zamanlara dayanmaktadır. Osmanlı Devleti idaresi altında uzun yıllar geçiren Orta Doğu ülkeleri, Birinci Dünya Savaşı ile bağımsızlıklarını kazanarak, ulus devlet haline gelmişlerdir. Cumhuriyet'in ilk yıllarında Türkiye'nin yüzünü Batı'ya dönmesi, Batı ile ticari ilişkiler kurmasına neden olmuştur. Bu durum ise Arap ülkelerinden uzaklaşmasına ve ticari, siyasi ilişkilerin de bitme noktasına gelmesine sebep olmuştur. İkinci Dünya Savaşı'nın bitmesiyle Fransa ve İngiltere Orta Doğu'dan çekilmiştir. Bağımsızlığını kazanan Orta Doğu ülkelerinin Türkiye ile yakınlaşması beklenirken, Türkiye yine yüzünü Batı'ya dönmüştür (Demir, 2020:2). Fakat bu durum 1970 yılında meydana gelen petrol kriziyle azalmış ve Türkiye'nin Orta Doğu ülkeleriyle yakınlaşmasına neden olmuştur. 1977 yılında Irak Türkiye'ye petrol ihraç etmeye başlamıştır. Yine Kıbrıs Harekâtı nedeniyle Amerika tarafından ambargo uygulanması, Türkiye'nin Orta Doğu ile yakınlaşmasına zemin hazırlamıştır. Özellikle 1980 yılından sonra dışa açılma politikası uygulayan Türkiye'nin Orta Doğu ülkeleri ile olan ticari ilişkileri ivme kazanmıştır. 1980'li yıllarda SSCB'nin Afganistan'ı işgal etmesi, İran'da gerçekleştirilen devrim ile Irak ve İran arasında çıkan savaş, Türkiye'nin Orta Doğu ülkeleriyle olan ticari ilişkisini olumsuz etkilememiştir (Karacan, 2015:1).

Türkiye'nin Orta Doğu ülkeleri ile ilişkilerini diğer ülkelerde etkilemiştir. Örneğin; ABD öncülüğünde BM ve NATO gibi kuruluşların katılımıyla Orta Doğu ülkelerine yapılan ekonomik yaptırımlar Türkiye'nin bu kuruluşlara üye olması nedeniyle bölge ülkeleriyle ilişkisini ciddi anlamda etkilemiştir. NATO'ya üye olması ve ABD ile müttefik olması nedeniyle ambargolara katılmak zorunda kalmıştır. Örneğin; 1990'larda uygulanan ekonomik ambargo nedeniyle Türkiye, Irak ile olan ekonomik işbirliğini tamamen durdurmuş ve Türkiye'nin Irak'tan petrol alabilmesini engellenmiştir. Yine İran'la yapılan ticari ilişkiler ise 2012-2018 yılları arasında tamamen durmuştur. Bu ise Türkiye'nin 2012 yılından sonra dış ticaret hacmini etkilemiştir (Yüksel, 2020:226).

2.2.3.1. Türkiye-Irak

Önemli bir Orta Doğu ülkesi olan Irak 441.839 km² yüz ölçümüne, 40.2 milyon nüfusa sahiptir. Irak; Türkiye, Suriye, İran, Ürdün ve Suudi Arabistan ile komşudur. Irak ekonomisinde temel sektör petroldür. Petrol ihracatı milli gelirin yüzde atmışını oluşturmaktadır. OPEC'e üye olan Irak'ın 145 milyar varil petrol rezervi bulunmaktadır. Suudi Arabistan, Venezuela ve İran'dan sonra en çok petrol rezervi olan Irak'tır. Irak petrol ihracatını Kerkük-Ceyhan boru hattı ve Basra Körfezinden yapmaktadır.

Türkiye ile Irak arasında ticaret hacminin büyük bölümü petrole dayalıdır. Burada Türkiye ithalatçı durumundadır. Türkiye'nin ihracatında Irak 2011-2014 yılları arasında ikinci, 2015-2016 yılları arasında üçüncü ve 2017-2019 yılları arasında ise dördüncü sırada yer almaktadır. Türkiye'nin Irak'a ihracatı 2013 yılında 12 milyar dolarla en yüksek seviyeye ulaşmıştır. Türkiye, Irak'a en çok mücevherat, mobilya, un, bisküvi, bebek bezi, tavuk eti, izole kablo ve teller, plastik boru, kuru baklagiller, hijyenik havlu ihraç etmektedir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:9).

2.2.3.2. Türkiye-İran

İran 1.648.195 km² yüz ölçümüne ve yaklaşık 84 milyon nüfusa sahiptir. Tarihi İpek Yolu üzerinde stratejik konuma sahip olan İran'ın Umman Körfezi'ne, Basra Körfezi'ne ve Hazar Denizi'ne kıyısı bulunmaktadır. İran'ın toplam on beş ülke ile sınırı bulunmaktadır. İran'ın başlıca doğal kaynakları olan petrol ve doğalgaz dışında, çinko, bakır, demir, uranyum, kurşun, krom, kömür, magnezyum ve altın gibi madenleri

bulunmaktadır. Fakat İran ekonomisi daha çok petrol üzerine kurulmuştur. Ülke daha çok petrol ihraç etmektedir. Başlıca ithalat ürünleri ise motorlu taşıtlar, telefon ve tarım ürünleridir.

İran en fazla Çin ile dış ticaret yapmaktadır. Çin'den sonra ise Hindistan, Güney Kore ve Türkiye gelmektedir. 2019 verilerine göre İran-Türkiye ticaret hacmi 5,285 milyar dolardır. İki ülke arasında ticaret hacmi genellikle 12 milyar dolar civarındadır. Türkiye'nin İran'a ihracatı genellikle sanayi ürünleri olurken, İran'ın Türkiye'ye ise ihracatı petrol ve doğalgazdır (TUIK, 2019).

2.2.3.3. Türkiye-Suriye

Yüzde seksen altısı Müslüman olan Suriye, 185.180 km² yüz ölçümüne ve 18,3 milyon nüfusa sahiptir. Asya, Avrupa ve Afrika kıtalarının kesiştiği noktada bulunmaktadır. Başkenti Şam'dır. Ülke Başkanlık sistemi ile yönetilmektedir. Mart 2011 yılında başlayan yönetim karşıtı gösteriler sonucunda, Suriye'de iç savaş çıkmıştır. Bu savaş ise hala devam etmektedir. Suriye'nin temel geçim kaynağı tarım ve petroldür. Petrol bölgede önemli gelir kaynağıdır. Öyle ki Suriye'deki petrol gelirleri toplam gelirin yarısını oluşturmaktadır. Ayrıca Suriye'de gıda işleme sanayi, tekstil sanayi, kimyasal sanayi, plastik sanayi, kauçuk sanayide öne çıkmaktadır.

Türkiye ve Suriye arasındaki dış ticaret 1 Ocak 2007 yılında yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması (STB) sonrasında büyük artış göstermiştir. Bu anlaşma olumlu şekilde sonuçlanmış ve 2008 yılında ihracatımız 2006 yılının yaklaşık iki katı olmuştur. Bu artış 2009 ve 2010 yıllarında da devam etmiştir. Fakat 2011 yılında başlayan iç karışıklık sonucu ABD ve AB birliğinin uyguladığı ambargoya Türkiye'de katılmıştır. Böylece STB anlaşması askıya alınmıştır. Böylece söz konusu ticari ilişkiler kopma noktasına gelmiş olsa da; 2021 verilerine göre Türkiye Suriye'ye demir, çelik, hububat, sebze, meyve, elektrikli makine ve cihaz satarken, Suriye'de Türkiye'ye kahve, çay, pamuk, pamuk ipliği, kurşun ve kurşunda eşya gibi ürünler satmaktadır.

2.2.3.4. Türkiye-Suudi Arabistan

Başkenti Riyad olan Suudi Arabistan'ın, yüz ölçümü 2.249.690 km², nüfusu ise yaklaşık 35 milyondur. Suudi Arabistan Arap yarımadasında yer almaktadır. Güney ve

güneydoğusunda Yemen, Umman ve Birleşik Arap Emirlikleri bulunmaktadır. Suudi Arabistan'ın petrol rezervi tahmini olarak 266 milyar varil olup, dünya petrollerinin yüzde 22'sine sahiptir. Yine doğalgaz rezervi de dünya rezervinin yüzde 4,2'sine denk gelmektedir. Suudi Arabistan bakır, boksit, çinko, fosfat yatakları da mevcuttur. Suudi Arabistan kurak ve sıcak olduğu için hurma dışında tarım ürünü bulunmamaktadır. Ayrıca bu kuraklık sanayinin gelişiminde engel teşkil etmektedir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:17-18).

Türkiye'nin Suudi Arabistan'la ihracatı 1980 yılına kadar yok denecek kadar azdır. Fakat Suudi Arabistan'dan yapılan ithalat bir hayli fazla idi. Fakat 1980 sonrası Suudi Arabistan'a olan ihracatta ciddi anlamda artmıştır. Türkiye Suudi Arabistan'a motorlu taşıt, tekstil, el dokuması halılar, mobilya ve elektrikli cihazlar ihraç etmektedir.

2.2.3.5. Türkiye-Lübnan

Başkenti Beyrut olan Lübnan'ın yüz ölçümü 10452 km² olup, nüfusu ise 6,8 milyondur. Tipik Akdeniz İklimine sahip Lübnan verimli tarım topraklarına sahiptir. 22 Kasım 1943 yılında Fransa'dan bağımsızlığını kazanmıştır. Dünya Bankasının 2019 yılı değerlendirilmesine göre ülke derin bir ekonomik durgunluk yaşamamıştır. İşsizlik oranı yüksek olan ülkede, yoksulluk oranı da yüksektir. Kireç taşı, demir cevheri ve tuz doğal kaynakları arasındadır. Mücevher eşyaları, sebze-meyve, elektrikli cihazlar, demir, çelik motorlu kara taşıtları ihraç ettikleri malzemelerdir. Yine canlı hayvan, motorlu kara taşıtları, yağlar, hububat ise ithalat kalemini oluşturmaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:7).

Lübnan'ın Türkiye ile olan dış ticaretinde genellikle Türkiye lehine fazla vermektedir. Türkiye Lübnan'a makine, canlı hayvan, meyve, sebze, un, süt, pastacılık ürünleri ihraç etmektedir. Türkiye ise Lübnan'dan inorganik kimyasallar, mücevherci eşyaları, gübre ve deri ithal etmektedir.

2.2.3.6. Türkiye-İsrail

İsrail'in başkenti Tel Aviv'dir. Yüz ölçümü 20.325 km², nüfusu ise 9,2 milyondur. Akdeniz'e kıyısı bulunmaktadır. Mısır, Ürdün, Lübnan ve Suriye'ye komşudur. Su kaynakları sınırlı olup, sadece yüzde 23,8'i tarıma elverişlidir. İsrail elmas

işletmeciliğinde, savunma sanayi, bilişim, ilaç sanayide gelişmiştir. Dış ticaretinin büyük kısmını ABD ve AB lkeleri ile yapmaktadır. İsrail hava taşıtları, eczacılık ürünleri, gübre, muhtelif kimyasal maddeler, organik kimyasallar ile makineler, mekanik cihazlar ihraç etmektedir. Bunun yanında motorlu kara taşıtları, makineler, mekanik cihazlar, demir, elik ithal etmektedir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:2).

Türkiye ile İsrail arasında dış ticaret hacmi her yıl artmaktadır. İsrail lkemizin dış ticaret fazlası verdiği ülkelerden biridir. İsrail, Türkiye'nin 2020 yılı ihracatında 9. ithalatında ise 28. Sıradadır. Türkiye İsrail'e elektrikli makine, mobilya, aydınlatma cihazı, demir, çelikten eşya, giyim eşyası, motorlu kara taşıtları ihraç etmektedir. Türkiye ise İsrail'den demir, elik, plastik ve mamlleri, alüminyum eşya, boyalar, kâğıt, karton gibi ürünler ithal etmektedir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:8).

2.2.3.7. Türkiye-Birleşik Arap Emirlikleri

Başkenti Abu Dhabi olan ülkenin yüz ölçümü ise 83.600 km², nüfusu ise 9,8 milyondur. Arap/İran Körfezine ve Hint Okyanusuna kıyısı vardır. 1971 yılına kadar İngiltere boyunduruğunda yaşayan ülke, 1971 yılından sonra bağımsızlığını kazanmıştır. Yönetim şekli ise federasyondur. Ülkede yedi emirlik bulunmaktadır. lke petrol zengini olup, OPEC içinde altıncı sırada yer almaktadır. Petrol rezervi 98 milyar varil olup, doğalgaz rezervi ise 6 milyar m³'tür (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:4).

Türkiye ile Birleşik Arap Emirlikleri arasındaki yapılan dış ticaret incelendiğinde ihracat ve ithalatın zamanla arttığı görülmüştür. Dış ticaret dengesi ele alındığında ise Türkiye lehine geliştiği görülmektedir. Türkiye Birleşik Arap Emirliği'ne mücevher eşyaları, makine, mekanik cihazlar ve aletler, motorlu kara taşıtları, giyim eşyaları gibi ürünleri ihraç etmektedir. Türkiye ise Birleşik Arap Emirlikleri'nden mücevherci eşyaları, mineral yakıt ve yağlar, boyalar, bakır ve bakırdan eşya gibi ürünler ithal etmektedir.

2.2.3.8. Türkiye-Katar

Başkenti Doha olan Katar, küçük yüz ölçümüne sahiptir. Suudi Arabistan ile sınırdır. 11.521 km² yüz ölçümü ve 2,5 milyon nüfusa sahiptir. Devlet yönetimi monarşidir. Devlet emir tarafından idare edilir. Ülkede anayasal düzen mevcuttur.

Katar’da petrol ve doğalgaz bol miktarda vardır. Bunun yanında hidrokarbonlarda bulunmaktadır. Ülke zengin olduğu için işçiler tamamen yabancılardan oluşmaktadır. İhracat gelirlerinin yüzde 89’u petrol ve doğalgazdan elde edilmektedir. Katar’ın ihracat kalemlerinde çimento, tuz, kükürt, bakır ve bakır eşyalar, kurşun ve kurşun eşyalar, gemiler bulunmaktadır. İthalat kalemini ise; eczacılık ürünleri, hava taşıtları, elektrikli makine ve cihazlar oluşturmaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:4-5).

Türkiye ile Katar arasında son yıllarda ticari ilişkiler büyük artış göstermiştir. 2017 yılında Katar’a olan ihracat yüzde 48 oranında artarak 640 milyon dolar olmuştur. 2018 yılında ise yüzde 69 artarak 1,1 milyar dolar olmuştur. 2019 yılına gelindiğinde ise Katar’a olan ihracat 1,2 milyar olmuştur. 2020 yılında ise ihracat 1 milyar dolara gerilemiştir. Bunun sebebi korona virüs salgının getirdiği olumsuzluklardır. Türkiye Katar’a makine, elektrikli makine ve cihazlar, süt ve süt ürünleri, mücevher eşyaları, çimento, taş ve alçı gibi ürünleri ihraç etmektedir. Türkiye ise Katar’dan mücevherci eşyaları, organik kimyasallar, demir, çelik, elektrikli makine ve cihazlar ithal etmektedir.

2.2.3.9. Türkiye-Filistin

Başkenti Doğu Kudüs olan Filistin, Lübnan, İsrail ve Ürdün ile komşudur. 6.020 km² yüz ölçümüne ve 4,8 milyon nüfusa sahiptir. İsrail ile sürekli atışma içinde olması ekonomik anlamda gerilemesine neden olmaktadır. Bu nedenle ekonomi daha çok ithalata bağımlı durumdadır. Bu durum ise ülkenin sürekli uluslararası yardıma ihtiyaç duymasına sebep olmaktadır. Ülke zeytinyağı, hurma ve inşaat için taşlar ihraç etmektedir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:3-4-5).

Türkiye ise Filistin’e en çok bisküvi, sigara, ayçiçeği yağı, çikolatalı mamuller ve buğday unu ihraç etmektedir. İthalat ise oldukça kısıtlıdır. Sadece Filistin’den hurma, ham deri ve hurda alüminyum ithal etmektedir.

2.2.3.10. Türkiye-Yemen

Yemen’in başkenti Sana’dır. Yüz ölçümü 527.968 km², nüfusu ise yaklaşık 29,8 milyondur. Arap Yarım Adası’nın güney ucunda Umman ve Suudi Arabistan’ın ortasında yer alır. Yemen’in en önemli geçim kaynağı petrol ve doğal gazdır. Yemen’in şu an ise 3 milyar varil petrol ve 481 m³ doğal gaz rezervi bulunmaktadır. Yemen zengin petrol

kaynaklarına rağmen dış ticaret açığı veren bir ülkedir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:2-3).

Türkiye için değerlendirecek olursak, Yemen ile Türkiye arasında dış ticaret daha çok Türkiye lehinedir. Türkiye'nin Yemen'den çok fazla ihraç ettiği bir ürün yoktur. Daha çok Yemen Türkiye'den başta inşaat demiri olmak üzere sebze, meyve, demir ve çelik eşya, hububat, un ve süt gibi ürünler ihraç eder (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:10).

2.2.3.11. Türkiye-Kuweyt

Basra Körfezi'nin kuzeyinde yer alan Kuweyt'in başkenti Kuweyt'tir. Yüz ölçümü 17.818 km², nüfusu ise 1,4 milyondur. En önemli geçim kaynağı petrol ve doğal gazdır. Petrol ve doğal gaz dışında başka önemli bir geçim kaynağı bulunmamaktadır. Su kaynakları kıt olduğu için daha çok deniz suyunu tuzdan arındırıp tüketmektedir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:3-4).

Türkiye ile yaptığı dış ticarete bakacak olursak, ihracatımız her geçen yıl artış gösterirken, ithalatımız ise çok fazla gelişmemektedir. Kuweyt'le dış ticaretimiz 2020 yılında ülkemiz açısından olumlu sonuçlanarak 502 milyon dolar fazla vermiştir Türkiye Kuweyt'e makine, motorlu taşıtlar, demir ve çelikten eşya, halılar, giyim eşyası gibi ürünleri ihraç etmektedir. Türkiye ise Kuweyt'ten ayakkabı, motorlu kara taşıtları, makine ve cihazlar ithal etmektedir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:14).

2.2.3.12. Türkiye-Ürdün

Başkenti Amman olan ülkenin yüz ölçümü 89.320 km², nüfusu ise 10.203 milyondur. İsrail ile en uzun sınıra sahip ülke Irak, Suudi Arabistan ve Batı Şeria ile sınırdır. Ülkede başlıca geçim kaynağı fosfat, turunçgiller ve zeytindir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:2-3).

Ürdün ile Türkiye 1 Ekim 2019 tarihinde Ticari ve Ekonomik İşbirliği Anlaşması imzalamıştır. Ürdün ile olan ticari ilişki Türkiye açısından olumlu olup, Ürdün ile ticaretimiz 2019 ve 2020 yılları arasında gerilemiştir. Türkiye Ürdün'e örme ve giyim eşyası, elektrikli makine ve cihazlar, mobilya, meyve, sebze gibi ürünleri ihraç etmektedir. Türkiye ise Ürdün'den ise bakır ve bakırdan eşyalar, demir ve demirden eşyalar, meyve, sebze, giyim eşyaları ithal etmektedir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:10).

2.2.3.13. Türkiye-Bahreyn

Başkenti Manama olan ülkenin yüz ölçümü 770 km², nüfusu ise 1,49 milyondur. Orta Doğu ülkeleri arasında en küçük yüz ölçümüne sahip olan ülke, Suudi Arabistan'ın doğusunda bulunmaktadır. Körfez ülkeleri içinde en az petrol rezervine sahip ülkedir. Ülkede 81,5 varil petrol, 10-20 trilyon kübik feet doğal gaz rezervi bulunmaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:3-4).

Türkiye ile Bahreyn arasında dış ticaret ilişkisi çok fazla değildir. Türkiye'nin Bahreyn'e ihraç ettiği ürünler başta tütün ve tütün yerine işlenmiş maddeler olmak üzere, eczane ürünleri, makine, mekanik cihazlar, mobilya, süt ürünleri olurken; ithalatında ise, alüminyum ve alüminyumdan oluşan eşyalar, pamuk, cam ve hava taşıtları yer almaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:13).

2.2.3.14. Türkiye- Umman

Başkenti Maskat olan Umman'ın yüz ölçümü 309 500 km²'dir. 4,7 milyon nüfusa sahip olan Umman'ın resmi dili Arapçadır. Arap Yarımadası'nın güneydoğu kıyısında yer almaktadır. Ülkenin geçim kaynağı daha çok petrole dayanır. Ülkede 5,5 milyar varil petrol bulunmaktadır. Bunun yanında balıkçılık, tarım ve madencilikte diğer geçim kaynaklarıdır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:2-3).

Türkiye'nin Umman ile ticaretine bakıldığında ise dış ticaret dengesinde her yıl fazla vermektedir. Türkiye Umman'a; mobilya, aydınlatma araçları, makine, alet, halı, demir ve çelik ihraç etmektedir. Türkiye ise Umman'dan; organik kimyasallar, plastikler ve mamulleri, hayvan yemleri, hayvansal gıdalar almaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2021:15).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

LİTERATÜR

Bu tezde, Türkiye ve dünya ülkeleri arasındaki dış ticaret ve rekabet gücü üzerine çalışmalar incelenmiştir. Çalışma sonucunda hangi ülkelerin, hangi mal grubunda daha avantajlı olduğu tespit edilmiştir.

3.1. TÜRKİYE VE DÜNYA ÜLKELERİ ÜZERİNE YAPILAN REKABET GÜCÜ VE DIŞ TİCARETE YÖNELİK ÇALIŞMALAR

3.1.1. Türkiye Üzerine Yapılan Çalışmalar

Güran (1990), çalışmasında Türkiye'nin AB ülkeleri karşısında tekstil sektöründeki rekabet üstünlüğü araştırılmıştır. Çalışma 1963-1973 yıllarını kapsarken, çalışmada AKÜ endeksi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda Türkiye'nin rekabet gücünü koruması için teknolojik gelişmelere önem vermesi gerektiği ortaya çıkmıştır (Güran, 1990).

Saraçoğlu ve Köse (2000), çalışmalarında makarna, bisküvi ve buğday unu gibi bazı gıda ürünlerinde Türkiye'nin AB ülkeleri karşısında rekabet gücünü ölçmeyi amaçlamışlardır. Çalışmada 1992-1997 yılları arasındaki verileri baz alınarak, Karşılaştırmalı İhracat Performans (KİP) endeksi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda Türkiye'nin buğday unu, makarna ve bisküvide AB ülkeleri karşısında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ortaya çıkmıştır (Saraçoğlu ve Köse, 2000).

Köseyahyaoglu ve Özdamar (2005), çalışmalarında Türkiye ile Çek Cumhuriyeti, Polonya, Estonya, Macaristan arasında rekabet gücü ve dış ticaret yapıları üzerine karşılaştırmalı analizi yapılmıştır. Çalışma 1993-2004 yılları arasında yapılmış olup, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda Türkiye'nin Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan karşısında hammadde, iş gücü ve kısmen sermaye yoğun mallarda rekabet gücü yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Yüksek teknolojik mallar ve yatırım gerektiren sektörlerde ise Türkiye'nin dezavantajlı olduğu çalışma sonucunda ortaya konulmuştur (Köseyahyaoglu ve Özdamar, 2005).

Çeştepe ve Ermiş (2007), çalışmalarında Türk seramik sektörünün rekabet gücü ölçülmüştür. Çalışmada Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi kullanılmış ve 1996-2002 yılları baz alınmıştır. Türkiye'nin seramik sektöründe uzmanlaştığı sonucuna varılmıştır. İhracatın ithalatından fazla olduğu görülmüştür. Ayrıca ABD ve AB ülkeleri arasında rekabet gücünün bulunduğu görülmüştür. Mineral mamuller alt sektöründe ise rekabet gücü olmadığı tespit edilmiştir. Bu nedenle firmaların verimliliğini artırmaya yönelik çalışmalar yapılmalı ve devletin ulaşım alt yapısı geliştirilmelidir (Çeştepe ve Ermiş, 2007).

Yalçinkaya, Çılbant ve Özçalık (2009), çalışmalarında AB ile Türkiye arasındaki Türk imalat sanayinin dış ticaretteki rekabet gücü araştırılmıştır. 1989-2009 yıllarını kapsayan çalışmada VAR Analiz yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda ise Türkiye için önemli bir gelişme olan Gümrük Birliği'ne giriş sonrası dış ticarete çeşitli farklılaşmalar yaşanmış ve döviz kuru politikaları işlerlik kazanmıştır (Yalçinkaya, Çılbant ve Özçalık, 2009).

Bostan, Ürüt ve Ateş (2010), çalışmalarında Türkiye'de tekstil ve hazır giyim sektörünün AB ile rekabet gücünün ölçümü yapılmıştır. 1999-2009 yılları arası baz alınmış olup, Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda ise Türkiye'nin AB ülkeleri ile arasında rekabet gücü yüksek çıkmıştır. Fakat kaliteli ürün üretilmeyip, markalaşma yoluna gidilmezse bu üstünlüğü kaybedeceği sonucuna varılmıştır (Bostan, Ürüt ve Ateş, 2010).

Çoban, Peker ve Kubar (2010), çalışmalarında Türkiye'nin AB ülkeleri karşısında tarım sektörünün rekabet gücünün ölçülmesi planlanmıştır. Bu çalışmada Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi kullanılmıştır. Çalışmada 1996-2007 yılları baz alınmıştır. Çalışma sonucunda Türkiye'nin meyve-sebze, bal, şeker gibi ürünlerde AB ülkelerine göre rekabet gücü yüksek olduğu, fakat canlı hayvan ürün grubunda ise AB'nin gerisinde kaldığı ortaya çıkmıştır (Çoban, Peker ve Kubar, 2010).

Erkan (2014), çalışmasında Türkiye'nin lojistik sektörünün rekabet gücünü ölçmüştür. 2014 yılı verileri kullanılmış olup, 133 ülkeye yönelik yapılan bir çalışmadır. Küresel Rekabet Gücü endeksi ve Lojistik Rekabet Gücü endeksine etkisi regresyon analiziyle tespit edilmiştir. Çalışma sonucunda teknolojik alt yapıyı geliştiren ve pazarını büyüten ülkelerin lojistik performansının arttığı tespit edilmiştir. Türkiye'nin ise

teknolojiyi geliştirmesi, kalifiye işgücü potansiyelinin artırması gerekmektedir (Erkan, 2014).

Erkekoğlu, Kılıçarslan ve Gökner (2014), ęalıřmaları Kayseri İlinin Türkiye ve dünyadaki mobilya sektöründeki rekabet gücünü ölçmek amacıyla yapılmıştır. ęalıřmada 2002-2012 yılları baz alınmış ve Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi kullanılmıştır. Kayseri İli mobilya sektöründe Türkiye ve dünyada önemli bir yere sahiptir. Kayseri İlinin, Türkiye ve dünyada önemli bir rekabet gücüne sahip olduğu, fakat zaman içinde ise azalan bir eğilim gösterdiği sonucu ortaya çıkmıştır (Erkekoğlu, Kılıçarslan ve Gökner, 2014).

İnanęlı ve Aydın (2015), ęalıřmalarında Türkiye’de doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile dış rekabet gücü arasında ilişki olup olmadığının araştırılması yapılmıştır. ęalıřmada Granger Nedensellik Testi ve Johansen Eşbütünleşme Testi kullanılmıştır. Uzun dönemde ise Vektör Hata Düzeltme Modeli uygulanmıştır. ęalıřma sonucunda ise, doğrudan yabancı yatırım ile dış rekabet gücü arasında doğrudan ilişki olduğu sonucu ortaya çıkmıştır (İnanęlı ve Aydın,2015).

Çiftçi ve Erşahinoğlu (2016), ęalıřmalarında Avrasya ülkeleri olan Tacikistan, Azerbaycan Kazakistan ve Kırgızistan ekonomileri ile Türkiye ekonomisi arasında Küresel Rekabet endeksi içerisindeki sıralama ve skorları üzerine karşılaştırma yapılmıştır. ęalıřmada 2011-2015 yılları baz alınmıştır. Tacikistan, Azerbaycan, Kazakistan ve Kırgızistan ülkelerinin ihracat rakamlarında 2015 yılına kadar düşüş olduğu ęalıřma sonucunda ortaya çıkmıştır. İthalat rakamlarında ise Azerbaycan ve Kazakistan için düşüş olurken, Tacikistan ve Kırgızistan için ithalat rakamlarında yükselme olduğu ortaya çıkmıştır. Avrasya Ülkeleri ağısında rekabet gücü karşılaştırılmasında olumlu sonuç çıkmamıştır. Türkiye için ise rekabet gücünün artabileceği ortaya konulmuştur (Çiftçi ve Erşahinoğlu, 2016).

Uysal, Saner, Atış, Gümüş ve Karabat (2016), ęalıřmalarında Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki şarap pazarının rekabet gücü araştırılmıştır. ęalıřmada 2000-2014 yılları baz alınmış ve Balassa endeksi uygulanmıştır. ęalıřma sonucunda Türkiye’nin Almanya’ya karşı rekabet gücünün olduğu fakat Belęika, Hollanda, İşpanya ve İtalya gibi diğer ülkeler karşısında ise rekabet gücünün olmadığı sonucu çıkmıştır (Uysal, Saner, Atış, Gümüş ve Karabat, 2016).

Kaya ve Oduncu (2016), çalışmaları Türkiye'deki tekstil sektörünün uluslararası alanda ki rekabet gücünü ölçmek amacıyla yapılmıştır. 2006-2013 yılları baz alınarak yapılan çalışmada WTO veri tabanından sağlanan ürün gruplarına ait veriler kullanılmıştır. Çalışmada Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi ile Vollrath endeksinden yararlanılmıştır. Çalışma sonucunda Türkiye çeşitli önlemler almazsa tekstildeki rekabet gücünü kaybedebileceği sonucu ortaya çıkmıştır. Bunun içinde maliyetleri azaltacak önlemler alınması, ar-ge çalışmalarına önem verilmesi ve yüksek katma değere sahip ürünler üretilmesi sonucu ortaya konulmuştur (Kaya ve Oduncu, 2016).

Sarvan ve Akbaş (2016), çalışmalarında Antalya İli için kesme çiçek ihracatında rekabet gücünün araştırılması amaçlanmıştır. Poster'in Elmas Modeli ve Kaynak Temelli Görüş çerçevesinde yapılan araştırmada, 35 kesme çiçek ihracatçısı olan firma ile yüz yüze görüşme yapılmıştır. Çalışma sonucunda ise rekabet gücünün zayıf olduğu, daha çok küçük ölçekli firmalar tarafında yapıldığı, yeterli ar-ge çalışması olmadığı sonucuna varılmıştır (Sarvan ve Akbaş, 2016).

Gültekin (2017), çalışmasında Türkiye'de üretilen fındığın dünyada rekabet gücünün araştırılmasını hedeflemiştir. Çalışmada Porter'e ait Diamond (Elmas) modeline göre değerlendirme yapmıştır. Çalışma sonucunda ise Türkiye'nin rekabet gücünün orta düzeyde olduğu anlaşılmıştır. Dünya üretiminin kısmen gerisinde kalan Türkiye'nin, fındıkta organik tarım yöntemi ve kümelenme ile rekabet gücünü artırabileceğini söylemiştir (Gültekin, 2017).

Yenisu (2017), çalışmasında Türkiye'de üretilen fındık miktarı ile dünya piyasasında üretilen fındık miktarı arasında rekabet gücünün ölçülmesini hedeflenmiştir. Çalışmada Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi kullanılmıştır. Baz alınan yıllar ise 2000-2013'tür. Çalışma sonucunda Türkiye'nin son yıllarda rekabet gücünün azaldığı ortaya çıkmıştır. Bunun en önemli nedeni ise iklimsel şartlardan kaynaklanan üretim azlığıdır. Yeterli teşvik ve ar-ge çalışmaları ile verimliliği artırabileceği sonucuna varılmıştır (Yenisu, 2017).

Kurt (2018), çalışmasında Türkiye ile seçilmiş üretici ülkelerin çay sektöründe rekabet gücünün araştırılması amaçlanmıştır. Çalışmada 2010-2014 dönemine ait veriler kullanılmıştır. AKÜ endeksi, endüstriler arası ve içi endeksi ve karşılaştırmalı dış ticaret

başarım endeksi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda ise Türkiye çay üretiminde önde gelen ülkeler arasında yer almasına rağmen, dışarıdan çay ithal eden ülkeler arasında yer almaktadır. Bu da Türkiye'nin çay üretiminde dış ticarete rekabet gücünün zayıf olduğu sonucu ortaya koymuştur (Kurt, 2018).

Ünlü (2018), çalışmasında Türkiye ile BRICS ülkeleri arasında imalat sanayinde rekabet gücünün, teknoloji düzeyine göre ölçülmesini amaçlanmıştır. 1996-2017 yılları verileri, UNCTAD veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmada Balassa ölçeği yöntemi kullanılmıştır. Yapılan çalışma sonucu Türkiye ve BRICS ülkeleri rekabet avantajına sahip olduğu mal grupları daha çok düşük ve orta dereceli teknolojik ürünlerdir. Çalışma sonucunda bu ülkelerin rekabet gücüne katılması için yüksek teknolojlili mallar üretmesi gerektiğini vurgulamıştır. Bunun içinde GSMH içinde ar-ge çalışmalarına ayrılan pay artırılması gerektiği ve verimli işgücüne yatırım yapılması gerektiğini söylemiştir (Ünlü, 2018).

Topcu (2019), çalışma MINT ülkeleri olarak bilinen Türkiye, Meksika, Endonezya ve Nijerya'nın enerji sektörünün uluslararası ölçekteki rekabet gücünün ölçülmesi amacıyla yapılmıştır. Çalışmada Ticaret Dengesi endeksi kullanılmıştır. 2000-2017 yılları arasındaki zamanı baz alan çalışma, enerji sektörüne ait dört alt sektörün rekabet gücü Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırmasına göre analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda Türkiye enerji sektöründe net ithalatçı konumdadır. Meksika ise 2006-2014 yılları arasında net ithalatçıyken, 2015'te durum değişmiştir. Endonezya ve Nijerya ise net ihracatçıdır. Bu çalışmadan çıkan sonuç, enerji sektöründe Türkiye en zayıf halkadır. Türkiye'nin enerji sektöründe rekabet gücünü artıracak politikalara ağırlık vermesi gerekmektedir (Topcu, 2019).

Fidan (2019), çalışmasında Türkiye'nin demir ve çelik eşya ticaretinde dünyadaki rekabet gücünün ölçümü yapılmıştır. 2001-2018 yılları verileri ile hazırlanan çalışmada Balassa'nın Açıklamış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi ve Vollrath endeksi kullanılmıştır. Çalışmada Türkiye, Almanya, İtalya, Fransa, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Avusturya ve Hollanda incelenmiştir. Çalışma sonucunda Türkiye'nin demir ve çelik eşya ihracatında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Balassa endeksine göre Türkiye, Fransa ve Hollanda'ya karşı rekabet gücü açısından üstünken;

Vollrath endeksine göre ise Türkiye, Almanya, Fransa, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Avusturya ve Hollanda'ya göre karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir (Fidan, 2019).

Türker (2019), çalışmasında 1990-2005 yıllarını baz almıştır. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler yöntemi uygulanmıştır. Çalışma SITC grubuna giren tüm sektörlerde gümrük birliğinin, Türkiye'nin rekabet gücünü nasıl etkilediğini araştırmak amacıyla yapılmıştır. Çalışma sonucunda gümrük birliğinin Türkiye'nin rekabet gücünü genel olarak olumlu etkilediği ortaya konulmuştur (Türker, 2019).

Müftüoğlu ve Kayacan (2019), çalışma Türkiye'deki ormana dayalı sektörlerin dış ticaretinin rekabet gücünü analiz etmek için yapılmıştır. 1995 ve 2009 yıllarında arasında yapılan çalışmada, Net İhracat Oranı endeksi, İhracat-İthalat Oranı endeksi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, Türkiye'nin ormana dayalı sektörde rekabet gücünün yüksek olmadığı, son yıllarda ise rekabet gücünün artma eğilimine girildiği görülmüştür (Müftüoğlu ve Kayacan, 2019).

Güvenç ve Kazankaya (2019), çalışmalarında cevizin Türkiye ekonomisindeki önemi ve dış ticarete olan etkisi araştırılmıştır. Yapılan çalışmada 2005-2017 yılları baz alınmış olup, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksinden yararlanılmıştır. Çalışma sonucunda, Türkiye'nin ceviz üretiminde dış ticaret açığı veren bir ülke olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca Türkiye'nin alacağı çeşitli tedbirlerle ceviz üretimini artıracak kapasiteye sahip olduğu sonucuna varılmıştır (Güvenç ve Kazankaya, 2019).

Bulut ve Doğan (2020), çalışmalarında gelişmekte olan ülkeler topluluğu BRICS-T (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika ve Türkiye) için büyüme ve rekabet gücü ilişkisi incelenmiştir. 2007-2018 yılları arasında yapılan çalışmada Panel Eşbütünleşme Analizi kullanılmıştır. Ayrıca Westerlund ve Edgerton tarafından ortaya konan LM Bootstrap Eşbütünleşme testi ve Bootstrap Granger Nedensellik testi de kullanılmıştır. Çalışma sonucunda ise BRICS-T ülkelerinin rekabet gücü arttıkça, büyüme hızları da ivme kazanacağı sonucu ortaya çıkmıştır (Bulut ve Doğan, 2020).

Filiz ve Sayın (2020), çalışmalarında sebze tohumu sektöründe dış ticarete rekabet gücünü ortaya koymak için yapılmıştır. Araştırma Antalya'da sebze tohumculuğu yapan firmalar üzerine yapılmıştır. Poster'in Elmas Modeli kullanılmış ve 2019 verileri baz alınmıştır. Çalışma sonucunda Antalya İli sebze tohumculuğunda dış ticarete orta düzeyde rekabet gücüne sahiptir (Filiz ve Sayın, 2020).

Yanar ve Çelik (2020), çalışmalarında Türkiye'nin sermaye yoğun mallarda rekabet gücünü belirleyen faktörler araştırılmış olup, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi ve Gregory-Hansen Eşbütünleşme testi uygulanmıştır. 1989-2017 yılları baz alınmıştır. Çalışma sonucunda ise GSYİH sermaye yoğun malların, ihracatı olumlu etkilediği görülmüştür (Yanar ve Çelik, 2020).

Yalçın ve Bakan (2021), çalışmalarında Türkiye'nin en çok ihraç yaptığı on ülke ile ticaret hacmini karşılaştırarak 97 ürün grubu içerisinde rekabet gücünü belirlemeye çalışmışlardır. Çalışmada baz alınan yıl aralığı 2005-2018'dir. Çalışmada Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksinden yararlanılmıştır. Kullanılan veriler Uluslararası Ticaret Sınıflandırması TradeMap veri tabanından elde edilmiştir. Çalışma sonucuna göre Türkiye'deki 97 ürün grubundan 42'sinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Ancak Türkiye 42 üründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmasına rağmen sürekli dış ticaret açığı veren bir ülke olduğu görülmüştür. Bunun nedeni ise karşılaştırmalı olarak üstün olduğu bazı ürünlerde üstünlük katsayısı ve katma değerinin düşük olmasıdır (Yalçın ve Bakan, 2021).

Sarıçoban (2021), çalışmasında Türkiye'nin cam ve cam eşya sektöründe on dokuz ülke grubunda dış ticaret açısından rekabet gücünün değerlendirilmesi amaçlanmıştır. 2010-2019 yılları arasındaki değerler alınarak yapılan çalışmada, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda ise Türkiye'nin dünya genelinde on dokuz ürün içinde, yedisinde uzmanlaştığı ve rekabet gücünün yüksek çıktığı ortaya konulmuştur (Sarıçoban, 2021).

Süygün (2021), çalışmasında 2000-2021 yılları arasında kuru ve yaş kayısının uluslararası piyasada rekabet gücü incelenmiştir. Çalışmasında Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi (AKÜ), Vollrath'ın Nispi İhracat Avantajı endeksi (NİA), Nispi Ticaret Avantajı endeksi (NTA) ile Açıklanmış Rekabetçilik endeksi (AR) kullanılmıştır. Çıkan sonuç ise her iki ürün içinde Türkiye karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Fakat kuru kayısıda rekabet gücü daha yüksektir (Süygün, 2021).

3.1.2. Dünya Ülkeleri Üzerine Yapılan Çalışmalar

Balassa ve Noland (1989), çalışmalarında ABD ve Japonya’da üretilen 167 ürün için karşılaştırmalı üstünlük araştırılmıştır. Çalışmada 1967-1983 yılları arası baz alınmış ve Balassa’nın AKÜ endeksi kullanılmıştır (Balassa ve Noland, 1989).

Wolff (2000), çalışmasında 1970-1997 yılları arasında ABD ile Kanada motor araçları, petrol ve kömür ürünleri için rekabet gücü incelenmiştir. Çalışmada Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük analizi uygulanmıştır. Çalışma sonucunda Kanada motorlu taşıtlarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahipken, ABD ise petrol ve kömürde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmuştur (Wolff, 2000).

Yue ve Hua (2002), çalışmalarında 1990-1998 yılları baz alınarak yapılan analizde AKÜ endeksi kullanılmıştır. Bu çalışmada döviz kuru ile dünyanın GSYH’sı ve Çin’in GSYH’sı karşılaştırılmıştır. Çalışma sonucunda serbestleşme yoluna giden Çin’in sanayi mallarında artış olduğu gözlenmiştir (Yue ve Hua, 2002).

Havrila ve Gunawardana (2003), çalışmalarında Balassa’nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi kullanılmıştır. Çalışmada Avustralya’nın tekstil ve hazır giyim sektöründeki rekabet gücünü ve karşılaştırmalı üstünlüğünü araştırmıştır. Çıkan sonuçta ise, Avustralya’nın hazır giyim ve tekstilde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığı ortaya çıkmıştır (Havrila ve Gunawardana, 2003).

Leitao ve Faustino (2008), çalışmalarında Portekiz’in gıda işleme sektöründe endüstri-içi ticaret düzeyi incelenmiştir. Çalışmada Grubel-Lloyd endeksi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda kişi başı gelirin endüstri-içi ticaret düzeyini olumlu etkilediği sonucu ortaya çıkmıştır (Leitao ve Faustino, 2008).

Razumnova ve Prusova (2009), çalışmalarında Rusya’nın, dünya pazarındaki ve BRIC pazarındaki ihracat rekabetinin ölçülmesi amaçlanmıştır. Çalışma 1998-2006 dönemini kapsarken, Vollrath endeksi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda Rusya’nın hammadde yoğun mallarda rekabet gücünün yüksek olduğu ortaya çıkmıştır (Razumnova ve Prusova, 2009).

Şahbudak ve Şahin (2016), çalışmalarında Çin’in dış ticaret performansı ve sektörel rekabet gücünün ölçülmesi amaçlanmıştır. Çalışmada Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi kullanılmış ve 2000-2013 yılları veri kabul edilmiştir. Çalışma

sonucunda Çin'in düşük ve orta teknoloji sektöründe rekabet gücü yüksek çıkmıştır (Şahbudak ve Şahin, 2016).

Paula (2017), çalışmasında Brezilya'da doğal bal sektörünün ihracattaki rekabet gücünü Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler analiziyle ölçmüştür. 2000-2015 yılları baz alınmıştır. Çalışma sonucunda ise Brezilya'nın doğal bal üretiminde rekabet gücünün yüksek olduğu ortaya çıkmıştır (Paula, 2017).

Bashimov (2020), çalışmasında Orta Asya ülkelerinin ihracatta rekabet gücünü belirlemeye çalışmıştır. Çalışmada Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksinden yararlanılmıştır. 2008-2018 yılları baz alınmıştır. Çalışmada Uluslararası Ticaret Merkezi'nin ihracat verileri kullanılmıştır. Çalışmaya sonucunda ülkelerin genelde hammadde malı ihraç eden ülkeler olduğu görülmüştür. Orta Asya ülkelerinin rekabet gücünün yüksek olduğu mallar ise, canlı hayvanlar, hayvansal ürünler, bitkisel ürünler, mineral yakıtlar, tekstil ve hazır giyim eşyalarıdır (Bashimov, 2020).

Tablo 3.1. Türkiye ve Dünya Ülkeleri Üzerine Yapılan Rekabet Gücüne Yönelik çalışmalar

Yazar(lar)	Ülke(ler), dönem	Yöntem	Sonuç
Güran/1990	Türkiye-AB Ülkeleri 1963-1973	AKÜ	Çalışma sonucunda Türkiye'nin rekabet gücünü koruması için teknolojik gelişmelere önem vermesi gerektiği ortaya çıkmıştır.
Saraçoğlu ve Köse/2000	Türkiye-AB Ülkeleri 1992-1997	KİP	Çalışma sonucunda Türkiye'nin buğday unu, makarna ve bisküvide AB ülkeleri karşısında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ortaya çıkmıştır.
Köseyahyaoglu ve Özdamar/2005	Türkiye- Macaristan-Çek Cumhuriyeti- Estonya-Polonya 1993-2004	AKÜ	Çalışma sonucunda Türkiye'nin Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan karşısında hammadde, iş gücü ve kısmen sermaye yoğun mallarda rekabet gücü yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Yüksek teknolojik mallar ve yatırım gerektiren sektörlerde ise Türkiye'nin dezavantajlı olduğu çalışma sonucunda ortaya konulmuştur
Çeştepe ve Ermiş/ 2007	Türkiye-ABD-AB	AKÜ	Türkiye'nin seramik sektöründe uzmanlaştığı sonucuna varılmıştır. İhracatın ithalatından fazla olduğu görülmüştür. Ayrıca ABD ve AB ülkeleri arasında rekabet gücünün bulunduğu görülmüştür. Mineral mamuller alt sektöründe ise rekabet gücü olmadığı tespit edilmiştir.
Yalçinkaya, Çılbant ve Özçalık/2009	Türkiye-AB 1989-2009	Var Analizi	Çalışma sonucunda ise Türkiye için önemli bir gelişme olan Gümrük Birliği'ne giriş sonrası dış ticarete çeşitli farklılaşmalar yaşanmış ve döviz kuru politikaları işlerlik kazanmıştır.

Tablo 3.1. (Devamı)

Bostan, Ürüt ve Ateş/2010	Türkiye-AB 1999-2009	AKÜ	Çalışma sonucunda ise Türkiye'nin AB ülkeleri ile arasında rekabet gücü yüksek çıkmıştır. Fakat kaliteli ürün üretilmeyip, markalaşma yoluna gidilmezse bu üstünlüğü kaybedeceği sonucuna varılmıştır.
Çoban, Peker ve Kubar/2010	Türkiye-AB 1996-2007	AKÜ	Çalışma sonucunda Türkiye'nin meyve-sebze, bal, şeker gibi ürünlerde AB ülkelerine göre rekabet gücü yüksek olduğu, fakat canlı hayvan ürün grubunda ise AB'nin gerisinde kaldığı ortaya çıkmıştır.
Erkan/2014	Türkiye 2014 yılı	KRG ve LRG	Teknolojik alt yapıyı geliştiren ve pazarını büyüten ülkelerin lojistik performansının arttığı çalışma sonucunda görülmüştür. Türkiye'nin ise teknolojiyi geliştirmesi, kalifiye işgücü potansiyelini artırması gerekmektedir.
Erkekoğlu, Kılıçarslan ve Gökner/2014	Türkiye-Dünya 2002-2012	AKÜ	Kayseri İlinin, Türkiye ve dünyada önemli bir rekabet gücüne sahip olduğu, fakat zaman içinde ise azalan bir eğilim gösterdiği sonucu ortaya çıkmıştır.
İnançlı ve Aydın/2015	Türkiye-Dünya 1980-2012	Granger Nedensellik Testi- Johansen Eşbütünleşme Testi	Çalışma sonucunda ise, doğrudan yabancı yatırım ile dış rekabet gücü arasında doğrudan ilişki olduğu sonucu ortaya çıkmıştır.
Çiftçi ve Erşahinoğlu/2016	Türkiye- Tacikistan- Azerbaycan- Kazakistan- Kırgızistan 2011-2015	KRE	Tacikistan, Azerbaycan, Kazakistan ve Kırgızistan ülkelerinin ihracat rakamlarında 2015 yılına kadar düşüş olduğu çalışma sonucunda ortaya çıkmıştır. İthalat rakamlarında ise Azerbaycan ve Kazakistan için düşüş olurken, Tacikistan ve Kırgızistan için ithalat rakamlarında yükselme olduğu ortaya çıkmıştır. Avrasya Ülkeleri açısından rekabet gücü karşılaştırılmasında olumlu sonuç çıkmamıştır. Türkiye için ise rekabet gücünün artabileceği ortaya konulmuştur.
Uysal, Saner, Atış, Gümüş ve Karabat/2016	Türkiye-AB 2000-2014	Balassa Endeksi	Çalışma sonucunda Türkiye'nin Almanya'ya karşı rekabet gücünün olduğu fakat Belçika, Hollanda, İspanya ve İtalya gibi diğer ülkeler karşısında ise rekabet gücünün olmadığı sonucu çıkarılmıştır

Tablo 3.1. (Devamı)

Kaya ve Oduncu/2016	Türkiye 2006-2013	AKÜ ve Vollrath	Çalışma sonucunda Türkiye çeşitli önlemler almazsa tekstildeki rekabet gücünü kaybedebileceği sonucu ortaya çıkmıştır. Bunun içinde maliyetleri azaltacak önlemler alınması, AR-GE çalışmalarına önem verilmesi ve yüksek katma değere sahip ürünler üretilmesi sonucu ortaya konulmuştur.
Sarvan ve Akbaş/2016	Antalya	Elmas Modeli	Çalışma sonucunda ise rekabet gücünün zayıf olduğu, daha çok küçük ölçekli firmalar tarafında yapıldığı, yeterli AR-GE çalışması olmadığı gözlemiştir.
Gültekin/2017	Türkiye	Elmas Modeli	Çalışma sonucunda ise Türkiye'nin rekabet gücünün orta düzeyde olduğu anlaşılmıştır. Dünya üretiminin kısmen gerisinde kalan Türkiye'nin, fındıkta organik tarım yöntemi ve kümelenme ile rekabet gücünü artırabileceğini söylemiştir.
Yenisu/2017	Dünya-Türkiye 2000-2013	AKÜ	Çalışma sonucunda Türkiye'nin son yıllarda rekabet gücünün azaldığı ortaya çıkmıştır. Bunun en önemli nedeni ise iklimsel şartlardan kaynaklanan üretim azlığıdır. Yeterli teşvik ve Ar-Ge çalışmaları ile verimliliği artırabileceği sonucuna varılmıştır.
Kurt/2018	Türkiye-Seçili üretici ülkeler 2010-2014	AKÜ	Çalışma sonucunda ise Türkiye çay üretiminde önde gelen ülkeler arasında yer almasına rağmen, dışarıdan çay ithal eden ülkeler arasında yer almaktadır. Bu da Türkiye'nin çay üretiminde dış ticarete rekabet gücünün zayıf olduğu sonucu ortaya koymuştur.
Ünlü/2018	Türkiye-BRICS ülkeleri 1996-2017	Balassa Endeksi	Çalışma sonucunda bu ülkelerin rekabet gücüne katılması için yüksek teknoloji mallar üretmesi gerekmektedir. Bunun içinde GSMH içinde AR-GE çalışmalarına ayrılan pay artırılmalı, verimli işgücüne yatırım yapılmalıdır.

Tablo 3.1. (Devamı)

Topcu/2019	Türkiye- Meksika- Endonezya- Nijerya 2000-2017	TDE	Çalışma sonucunda Türkiye enerji sektöründe net ithalatçı konumdadır. Meksika ise 2006-2014 yılları arasında net ithalatçıyken, 2015'te durum değişmiştir. Endonezya ve Nijerya ise net ihracatçıdır. Bu çalışmadan çıkan sonuç, enerji sektöründe Türkiye en zayıf halkadır. Türkiye'nin enerji sektöründe rekabet gücünü artıracak politikalara ağırlık vermesi gerekmektedir
Fidan/2019	Türkiye- Almanya-İtalya- Fransa-Polonya- Avusturya- Hollanda-Çek Cumhuriyeti 2001-2018	AKÜ - Vollrath	Çalışma sonucunda Türkiye'nin demir ve çelik eşya ihracatında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Balassa endeksine göre Türkiye, Fransa ve Hollanda'ya karşı rekabet gücü açısından üstünken; Vollrath endeksine göre ise Türkiye, Almanya, Fransa, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Avusturya ve Hollanda'ya göre karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir.
Türker/2019	Türkiye 1990-2005	AKÜ	Çalışma sonucunda gümrük birliğinin Türkiye'nin rekabet gücünü genel olarak olumlu etkilediği ortaya konulmuştur.
Müftüoğlu ve Kayacan/2019	Türkiye 1995-2009	NİO-İİO	Çalışma sonucunda, Türkiye'nin ormana dayalı sektörde rekabet gücünün yüksek olmadığı, son yıllarda ise rekabet gücünün artma eğilimine girildiği görülmüştür.
Güveç ve Kazankaya/2019	Türkiye 2005-2017	AKÜ	Çalışma sonucunda, Türkiye'nin ceviz üretiminde dış ticareti açığı veren bir ülke olduğu ortaya çıkmıştır. Fakat Türkiye'nin alacağı çeşitli tedbirlerle ceviz üretimini artıracak kapasiteye sahip olduğu sonucuna varılmıştır.
Bulut ve Doğan/2020	Türkiye- Brezilya-Rusya- Hindistan-Çin- Güney Afrika 2007-2018	Panel Eşbütünleşme Analizi- Granger Nedensellik Testi	Çalışma sonucunda ise BRICS-T ülkelerinin rekabet gücü arttıkça, büyüme hızları da ivme kazanacaktır.

Tablo 3.1. (Devamı)

Filiz ve Sayın/2020	Türkiye-Dünya 2019	Elmas Modeli	Çalışma sonucunda Antalya İli sebze tohumculuğunda dış ticarete orta düzeyde rekabet gücüne sahiptir.
Yanar, Çelik/2020	Türkiye 1989-2017	AKÜ ve Gregory-Hansen Eşbütünleşme Testi	Çalışma sonucunda ise GSYİH sermaye yoğun malların ihracatı olumlu etkilediği görülmüştür.
Yalçın ve Bakan/2021	Türkiye- On ülke 2005-2018	AKÜ	Çalışma sonucuna göre Türkiye'deki 97 ürün grubundan 42'sinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Ancak Türkiye 42 üründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmasına rağmen sürekli dış ticaret açığı veren bir ülke olduğu görülmüştür. Bunun nedeni ise karşılaştırmalı olarak üstün olduğu bazı ürünlerde üstünlük katsayısı ve katma değerinin düşük olmasıdır.
Sarıçoban/2021	Türkiye-On dokuz ülke 2010-2019	AKÜ	Çalışma sonucunda ise Türkiye'nin dünya genelinde on dokuz ürün içinde, yedisinde uzmanlaştığı ve rekabet gücünün yüksek çıktığı ortaya konulmuştur.
Süygün/2021	Türkiye-Dünya 2000-2021	AKÜ -Vollrath Endeksi	Çıkan sonuç ise her iki ürün içinde Türkiye karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Fakat kuru kayısıda rekabet gücü daha yüksektir.
Balassa ve Noland/1989	ABD-Japonya 1967-1983	AKÜ	
Wolff/2000	ABD-Kanada 1970-1997	AKÜ	Çalışma sonucunda Kanada motorlu taşıtlarda karşılaştırılmalı üstünlüğe sahipken, ABD ise petrol ve kömürde karşılaştırılmalı üstünlüğe sahip olmuştur.

Tablo 3.1. (Devamı)

Yue ve Hua/2002	Dünya-Çin 1990-1998	AKÜ	Bu çalışma sonucunda serbestleşme yoluna giden Çin'in sanayi mallarında artış olduğu gözlenmiştir.
Havrila ve Gunawardana/2003	Avustralya	AKÜ	Çıkan sonuçta ise, Avustralya'nın hazır giyim ve tekstilde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığı ortaya çıkmıştır.
Leitao ve Faustino/2008	Portekiz	Grubel-Lloyd endeksi	Çalışma sonucunda kişi başı gelirin endüstri-içi ticaret düzeyini olumlu etkilediği sonucu ortaya çıkmıştır.
Razumnova ve Prusova/2009	Rusya-BRIC ülkekeri 1998-2006	Volrath endeksi	Çalışma sonucunda Rusya'nın hammadde yoğun mallarda rekabet gücünün yüksek olduğu ortaya çıkmıştır.
Şahbudak ve Şahin/2016	Çin 2000-2013	AKÜ	Çalışma sonucunda Çin'in düşük ve orta teknoloji sektöründe rekabet gücü yüksek çıkmıştır.
Paula/2017	Brezilya-Dünya 2000-2015	AKÜ	Çalışma sonucunda ise Brezilya'nın doğal bal üretiminde rekabet gücünün yüksek olduğu ortaya çıkmıştır.
Bashimov/2020	Orta Asya Ülkeleri 2008-2018	AKÜ	Çalışmaya sonucunda ülkelerin genelde hammadde malı ihraç eden ülkeler olduğu görülmüştür. Orta Asya ülkelerinin rekabet gücünün yüksek olduğu mallar ise, canlı hayvanlar, hayvansal ürünler, bitkisel ürünler, mineral yakıtlar, tekstil ve hazır giyim eşyalarıdır.

Türkiye'ye yönelik yapılan çalışmalarda genelde Türkiye'nin; hammadde, iş gücü ve kısmen sermaye yoğun mallarda rekabet gücü yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Türkiye'nin ticaret hacmini genişletmesi ve rekabet gücünü artırması için teknolojik gelişmelere önem vermesi, nitelikli işgücüne yatırım yapması ve kaliteli ürün üretip, markalaşma yoluna gitmesi gerektiği vurgulanmıştır. Dünya literatürüne yönelik yapılan

Çalışmalarda ise ülkenin sahip olduğu emek, sermaye, doğal kaynak ve teknoloji düzeyine bağlı olarak rekabet gücünün oluştuğu gözlemlenmiştir. Bu kapsamda her ülke kendi sahip olduğu avantajlar kapsamında ilgili mallarda rekabet gücüne sahiptir.



DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN SEÇİLİ ORTA DOĞU ÜLKELERİ İLE OLAN DIŞ TİCARETİNİN REKABET GÜCÜ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Çalışmanın bu bölümünde amaç, kapsam ve yöntem açıklandıktan sonra AKÜ endeksinin tanımı yapılarak, AKÜ endeksine ait formüller verilmiştir. AKÜ4 endeksine göre elde edilen verilerle çıkan sonuçlar değerlendirilmiştir. Türkiye ile seçili Orta Doğu ülkeleri arasında yapılan çalışmada Türkiye’nin en çok ticari ilişkisi bulunan sekiz ülke için yapılan çalışmada AKÜ4 endeksi kullanılmıştır.

4.1. AMAÇ, KAPSAM VE YÖNTEM

Çalışmanın amacı Türkiye ile seçili Orta Doğu ülkeleri arasında gerçekleştirilen dış ticaretin rekabet gücünü ölçmektir. Çalışmada Türkiye’nin en çok ticaret yaptığı, ticari ilişkilerin yoğun olduğu sekiz Orta Doğu ülkesi seçilmiştir. Bu Orta Doğu ülkeleri; Irak, İran, Suriye, İsrail, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Katar ve Lübnan’dır. Orta Doğu Birleşmiş Milletler’in tanımına göre; İran, Irak, Suriye, Filistin, Mısır, Suudi Arabistan, Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, İsrail, Katar, Kıbrıs, Kuveyt, Lübnan, Türkiye, Umman, Ürdün ve Yemen’i içine alan bölgedir. Ticaret Bakanlığı’na göre ise; Suriye, Irak, İsrail, Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Kuveyt, Suudi Arabistan, Ürdün, Lübnan, Filistin, Umman, Kuzey Kıbrıs T.C. ve Yemen’i içine alan bölge için kullanılmaktadır. Bu çalışmada yer alan ülkeler ise Ticaret Bakanlığı’na göre Türkiye’nin en fazla ticaret yaptığı ülkelere seçilmiştir. Çalışmada kullanılan veriler Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı’nın (UNCTAD) internet sitesinden elde edilmiştir. 1995-2021 yıllarına ait verileri kullanılarak yapılan çalışmada AKÜ4 endeksinden yararlanılmıştır. Çalışmanın 1995-2021 yılları arasında olma sebebi ise geçmişe yönelik veri setinin sınırlı olmasıdır.

4.2. REKABET GÜCÜ ANALİZLERİ

Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksini ilk ortaya atan kişi Liesner olmuştur. Daha sonra ortaya birçok endeks çıksa da bunlardan en çok kullanılan Bela

Balassa tarafından geliştirilen Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi (AKÜ)'dir. Balassa endeksi bir ülkenin, belirli bir sektörde ihracatının toplam ihracatına oranı ile aynı sektörün dünyadaki ihracatının dünya toplam ihracatına oranı olarak tanımlanmaktadır (Erkan, 2012:198).

AKÜ endeksi analizleri;

$0 \leq AKÜ \leq 1$: Herhangi bir karşılaştırmalı üstünlük yoktur,

$1 < AKÜ \leq 2$: Düşük düzeyde karşılaştırmalı üstünlük bulunmaktadır,

$2 < AKÜ < 3$: Orta düzeyde karşılaştırmalı üstünlük bulunmaktadır,

$3 < AKÜ$: Yüksek düzeyde karşılaştırmalı üstünlük vardır (Peker, 2016).

AKÜ formülleri;

- 1) $AKÜ_1^I = (X_j^I / \sum X^I) / (\sum X_j^W / \sum X^W)$
- 2) $AKÜ_2 = (X_{ij} / X_{nj}) / (X_{it} / X_{nt})$
- 3) $AKÜ_3 = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij})$
- 4) $AKÜ_4 = \frac{X_{ij} / X_{it}}{M_{ij} / M_{it}}$

Çalışmada AKÜ4 formülü kullanılmıştır. Burada M ithalat, X ihracat, i ülke, j mal, t mal grubu ve n ise ülkeler grubunu temsil etmektedir. AKÜ4 endeksine, göreceli ihracat-ithalat değeri de denilmektedir. AKÜ4 formülünü tercih etmemizde en önemli etken ihracat ve ithalat değerlerini bir arada gösterebilmektir. AKÜ4 değerleri birden küçükse ülke ilgili malda dezavantaja sahip iken eğer tam tersi birden büyük ise ülke ilgili malda avantaja sahiptir. Çalışmamızda sekiz Orta Doğu ülkesi olan; Irak, Suriye, İran, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, İsrail, Katar ve Lübnan'ın ihracat ve ithalat değerleri hesaplanmış ve çıkan sonuca göre yorumlar yapılmıştır. Ayrıca çalışmada Türkiye ile sekiz Orta Doğu ülkesi arasındaki dış ticarete rekabet gücünü 1995-2021 yılları arası yıllık ihracat ve ithalat verileri kullanılarak yapılmıştır.

Tablo 4.1. Türkiye'nin Seçili Ortadoğu Ülkelerine İhracatı

TÜRKİYE'NİN SEÇİLİ ORTADOĞU ÜLKELERİNE İHRACATI								
Ekonomi	TÜRKİYE							
Ortak	İRAN		IRAK		SURIYE		BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	
Yıl	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Ürün								
SITC0	139096,29	376735,90	2601570,4	3105693,2	527167,3	843007,8	270351,57	333607,84
SITC1	119467,66	65187,66	109742,97	143240,92	34569,71	38335,59	43332,51	51525,10
SITC2	123312,35	169648,96	77376,82	99234,65	30463,54	41259,33	14299,29	17990,61
SITC3	3318,93	3973,12	90026,47	169485,01	194099,1	196394,7	42908,04	115914,05
SITC4	67659,70	148988,99	141338,48	199871,87	59899,85	90669,01	20977,33	28064,02
SITC5	470795,38	559939,07	992871,97	1078301,08	132609,8	153347,7	158869,72	168495,02
SITC6	503152,68	538324,68	1804248,8	2221761,2	271549,1	383044,3	393938,11	543223,26
SITC7	615407,14	682803,26	1114966,8	1236045,12	99123,36	135723,8	519852,01	570429,27
SITC8	98317,93	105117,73	2207158,3	2846822,96	69571,99	81231,78	762927,78	1806648,66
SITC9	112835,3	120025,58	3214,22	25442,76	176730,2	145402,4	600937,83	1857484,97

Kaynak: UNCTADstat

Not: SITC 0: Canlı Hayvanlar Ve Gıda Maddeleri, SITC 1: İçki Ve Tütün, SITC 2: Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler, SITC 3: Mineral Yakıtlar, Yağlar, SITC 4: Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, Mumlar, SITC 5: Kimyasal ve İlişkili Mallar, SITC 6: Materyale Göre Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar, SITC 7: Makineler ve Taşıt Araçları, SITC 8: Çeşitli Mamul Eşya, SITC 9: SITC de Sınıflandırılmamış Eşyalar

Tablo 4.2. Türkiye'nin Seçili Ortadoğu Ülkelerine İhracatı

TÜRKİYE'NİN SEÇİLİ ORTADOĞU ÜLKELERİNE İHRACATI								
Ekonomi	TÜRKİYE							
Ortak	İSRAİL		KATAR		LÜBNAN		SUUDİ ARABİSTAN	
Yıl	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Ürün								
SITC0	302628,23	379094,49	146488,28	154265,11	149686,8	193690,4	370999,38	19866,69
SITC1	60261,10	65632,21	12109,557	10757,25	7531,91	9276,25	65186,55	29,10
SITC2	51682,61	73984,05	5118,82	6734,79	11596,28	16278,3	10872,25	3496,04
SITC3	28962,68	60596,90	7566,76	5651,27	365807,9	844377,2	28343,87	80656,67
SITC4	28394,98	65484,16	9282,23	10545,82	13540,29	49744,07	27633,70	9529,51
SITC5	297160,66	403826,98	114271,84	104325,47	49255,4	64247,02	170436,14	6889,21
SITC6	1925786,7	2849802	241243,93	229209,59	209548,5	313146,6	883527,47	46179,11
SITC7	1131560,3	1138182,74	202248,14	330015,34	42285,22	77549,8	474249	67727,53
SITC8	872838,4	1299512,65	224745,83	278048,08	80191,65	123455,4	474870,43	30807,74
SITC9	5179,47	19744,43	74135,98	21492,10	1250,66	2755,06	1668,11	217,91

Kaynak: UNCTADstat

Not: SITC 0: Canlı Hayvanlar Ve Gıda Maddeleri, SITC 1: İçki Ve Tütün, SITC 2: Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler, SITC 3: Mineral Yakıtlar, Yağlar, SITC 4: Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, Mumlar, SITC 5: Kimyasal ve İlişkili Mallar, SITC 6: Materyale Göre Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar, SITC 7: Makineler ve Taşıt Araçları, SITC 8: Çeşitli Mamul Eşya, SITC 9: SITC de Sınıflandırılmamış Eşyalar.

Tablo 4.3. Türkiye'nin Seçili Ortadoğu Ülkelerine İthalatı

TÜRKİYE'NİN SEÇİLİ ORTADOĞU ÜLKELERİNE İTHALATI								
Ekonomi	TÜRKİYE							
Ortak	İRAN		IRAK		SURİYE		BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	
Yıl	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Ürün								
SITC0	152896,4	176135,91	12018,69	6763,26	128800,05	51224,00	4236,43	2407,92
SITC1	162,78	163,32	267,43	229,49	0	0	751,02	715,76
SITC2	45976,4	200448,04	13010,35	59656,72	34264,73	37036,15	13695,25	23946,21
SITC3	52613,18	62908,45	129260,49	471208,96	0	72,1	7948,70	147840,71
SITC4	359,82	9322,35	245,31	205,86	68312,51	65159,12	268,21	1,09
SITC5	425479,4	1019409,4	13633,17	20022,66	700,134	147,988	144422,25	251850,3
SITC6	461519,5	1322407,7	85597,78	128093,18	12996,19	29434,24	188947,78	274810,46
SITC7	16644,4	20107,1	3666,65	5158,24	348,30	1082,67	20816,54	36935,68
SITC8	36772,04	12738,09	3932,44	1909,90	173,71	155,57	120039,53	227769,3
SITC9	294,45	40,04	7940022,5	970852,07	14,84	0	5102675,6	1476382,2

Kaynak: UNCTADstat

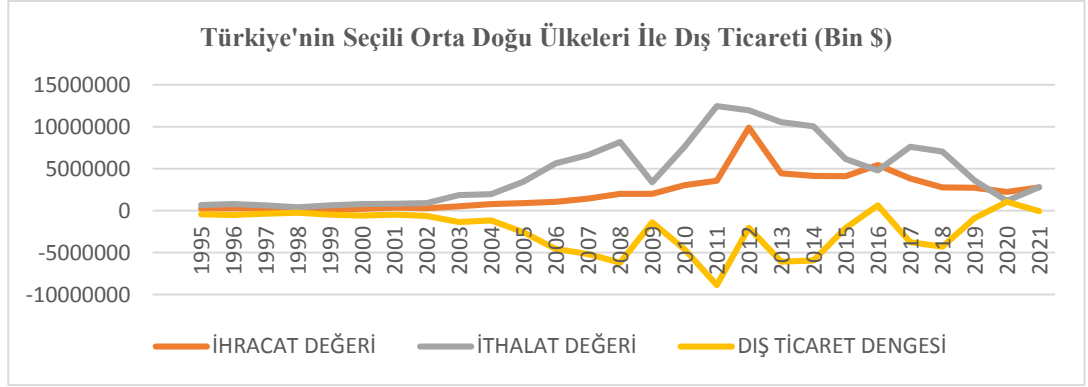
Not: SITC 0: Canlı Hayvanlar Ve Gıda Maddeleri, SITC 1: İçki Ve Tütün, SITC 2: Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler, SITC 3: Mineral Yakıtlar, Yağlar, SITC 4: Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, Mumlar, SITC 5: Kimyasal ve İlişkili Mallar, SITC 6: Materyale Göre Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar, SITC 7: Makineler ve Taşıt Araçları, SITC 8: Çeşitli Mamul Eşya, SITC 9: SITC de Sınıflandırılmamış Eşyalar.

Tablo 4.4 Türkiye'nin Seçili Ortadoğu Ülkelerine İthalatı

TÜRKİYE'NİN SEÇİLİ ORTADOĞU ÜLKELERİNE İTHALATI								
Ekonomi	TÜRKİYE							
Ortak	İSRAİL		KATAR		LÜBNAN		SUUDİ ARABİSTAN	
Yıl	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Ürün								
SITC0	17780,62	15955,921	321,308	69,77	17606,822	5516,949	12921,15	19744,366
SITC1	0,229	0,384	3,026	0,164	0,324	0,509	86,28	155,334
SITC2	164300,9	293400,71	4230,332	321,041	2749,432	2900,301	13292,533	35289,982
SITC3	574276,8	1147660,7	14981,724	28867,14	0	0,003	18340,893	30562,592
SITC4	121,114	126,503	0	1,13	96,817	0	1449,811	629,278
SITC5	419519,2	337976,09	69551,867	134287,73	20703,31	27071,39	1598441,6	3249285,2
SITC6	72781,51	76905,74	208245,42	396874,93	3895,27	6041,41	70137,57	111275,39
SITC7	167929,7	111892,84	301,79	937,47	1130,24	404,30	2372,08	4789,84
SITC8	46911,5	57233,89	648,80	5901,36	3143,51	6409,19	2352,96	4582,21
SITC9	32638,63	5926,12	3220,30	936,86	2222,96	72,68	273,60	0

Kaynak: UNCTADstat

Not: SITC 0: Canlı Hayvanlar Ve Gıda Maddeleri, SITC 1: İçki Ve Tütün, SITC 2: Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler, SITC 3: Mineral Yakıtlar, Yağlar, SITC 4: Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, Mumlar, SITC 5: Kimyasal ve İlişkili Mallar, SITC 6: Materyale Göre Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar, SITC 7: Makineler ve Taşıt Araçları, SITC 8: Çeşitli Mamul Eşya, SITC 9: SITC de Sınıflandırılmamış Eşyalar.



Şekil 4.1. Türkiye'nin Sekiz (8) Ortadoğu Ülkesi ile Dış Ticareti

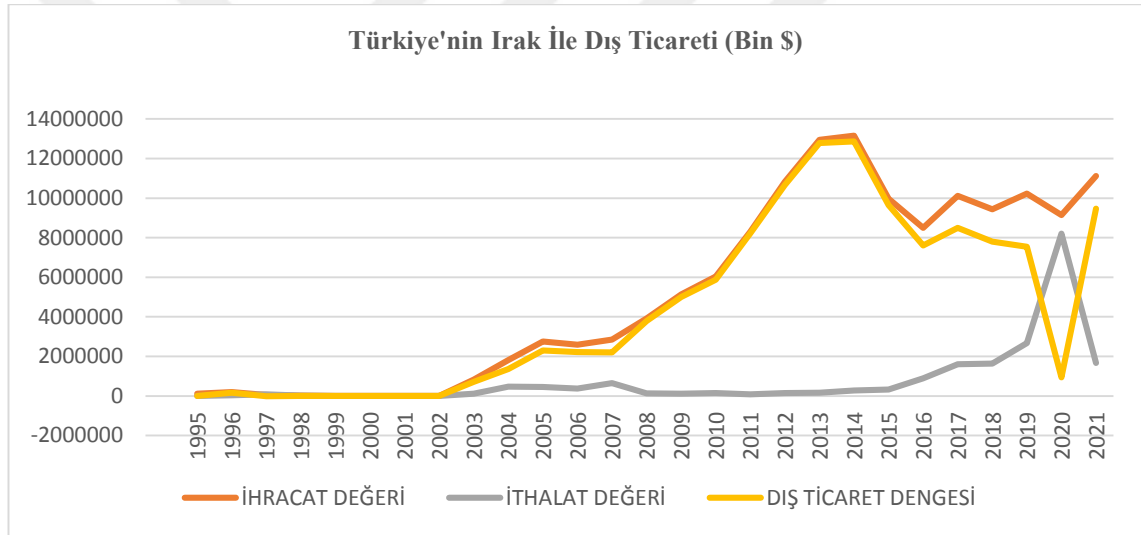
Bu çalışmada sekiz Orta Doğu ülkesinin seçilme nedeni, bu ülkelerin Türkiye ile olan dış ticaret hacminin büyüklüğüdür. Orta Doğu'nun zengin yer altı ve yer üstü zenginliklerine sahip olması bu bölgeyle olan ticareti de cazip hale getirmiştir. Özellikle zengin petrol ve doğal gaz yatakları ile tüm dünyanın ve Türkiye'nin bu bölgeye olan ilgisini artırmıştır. Şekil 4.1'e de görüldüğü gibi, Türkiye'nin 1995-2002 yılları arasında Orta Doğu ülkeleri ile dış ticareti düşük seviyede ve stabil kalmıştır. Fakat 2003'ten sonra durum değişmiş ve dış ticarete önemli artışlar gözlenmiştir. 2003-2015 yılları arasında Türkiye sekiz Orta Doğu ülkesiyle dış ticaretinde hep dış ticaret açığı vermiştir. Bu şekilde olmasında petrol ve doğal gazın etkisi büyüktür. 2016 ve 2020 yıllarında ise dış ticaret fazlası vermiş olsa da genelde dış ticarete açık verilmiştir.

Tablo 4.5. Türkiye'nin Seçili Orta Doğu Ülkeleri Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri

Tr - Ortadoğu	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
SITC0	34,76	10,95	16,27	6,44	27,03	64,009	23,62	4,58	15,02	8,07	7,94	20,65	26,86	30,04	25,97	26,75	40,908	9,25	6,59	5,701	5,77	3,15	5,82	8,83	3,16	0,48	2,17
SITC1	-	-	-	-	-	0,45	-	-	8216124,67	-	31652481,98	258221,93	6754231,21	-	-	20716351,25	1811840,709	1292911,67	234882,89	32032,02	6327485,55	485450,72	874880,16	2423080,35	115568,45	5724,94	6398,37
SITC2	1,11	0,83	0,77	1,77	5,08	6,047	0,83	0,59	0,36	0,38	0,38	0,33	0,88	0,58	0,95	0,94	1,27	0,39	1,79	2,64	2,04	1,42	3,09	4,35	1,95	1,41	0,86
SITC3	0,004	0,007	0,003	0,005	0,00099	0,0046	0,0026	0,0057	0,02	0,069	0,08	0,035	0,003	48,24	0,15	27,18	0,49	0,13	0,19	0,08	0,06	0,19	0,35	0,42	0,17	0,033	0,06
SITC4	-	30833,005	319,808	-	-	-	-	-	106,62	2,91	-	-	-	-	-	-	-	369,91	28493,51	365,35	167,92	78,71	251,06	146,38	66,305	99,52	16,28
SITC5	587,73	14,91	15,14	-	13,42	10,83	4,076	6,98	11,38	6,12	6,58	2,97	3,26	4,04	2,16	1,706	2,36	0,96	1,84	1,51	1,022	0,82	1,29	1,87	1,47	0,58	0,55
SITC6	15,68	16,24	14,58	11,08	10,51	12,98	12,19	9,33	21,82	30,703	34,16	25,68	8,22	7,77	10,74	7,42	6,77	3,41	4,47	4,95	4,13	2,03	4,17	3,28	1,22	0,57	0,41
SITC7	48,63	14,78	23,99	62,38	34,52	41,22	342,7	521,17	165,601	87,68	146,85	92,02	73,25	84,87	26,79	48,54	169,66	30,63	28,26	40,8	18,82	13,23	36,35	75,69	29,26	19,57	34,607
SITC8	38,51	18,009	40,63	101,42	37,85	21,017	25,59	41,501	80,25	112,17	133,34	97,39	114,12	143,4	77,07	128,07	277,07	98,12	78,95	707,29	368,37	328,91	186,17	192,604	24,13	1,41	8,409
SITC9	-	-	0,38	-	-	-	-	0,27	0,24	0,203	0,11	0,12	0,109	0,02	0,019	0,045	0,038	0,75	0,45	0,01	0,024	0,33	0,07	0,06	0,093	202,83	3054,53

Kaynak: UNCTADstat

Türkiye'nin seçili Orta Doğu ülkeleri karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), içki ve tütün (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4), kimyasal ve ilişkili mallarda (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8) AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Akaryakıt hariç yenilmeyen hammadde grubunda (SITC2), mineral yakıtlar, yağlar (SITC3), SITC'de sınıflandırılmamış eşya grubunda ki mallarda (SITC9) AKÜ endeksi 1'den küçüktür. Bu mal gruplarında Türkiye, Orta Doğu ülkeleri karşısında rekabet gücüne sahip değildir.



Şekil 4.2. Türkiye'nin Irak ile Dış Ticaret

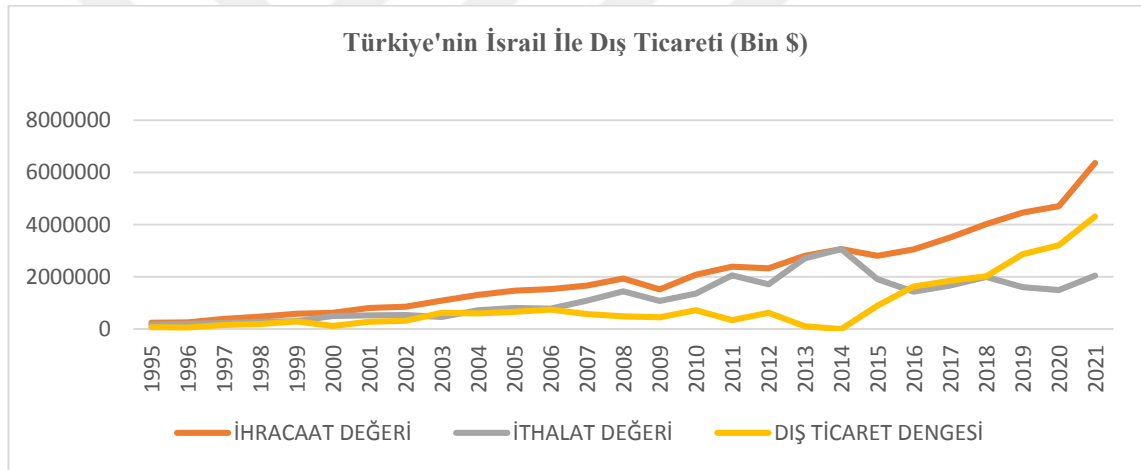
Şekil 4.2'de görüldüğü üzere Türkiye ile Irak arasındaki 1995-2021 yılları arasındaki toplam ihracat ve toplam ithalat rakamları hesaplanmıştır. Irak ile ticari ilişkiler özellikle 2000'li yıllardan sonra artarak devam etmiştir. Türkiye'nin Irak'a yönelik ihracatı en fazla 2014 yılında olup, bu miktar 13,1 milyar dolardır. 2021 yılında ihracat artarken, ithalat bayağı gerilemiştir. İkili ticari ilişkiler Türkiye lehine fazla vermektedir. Türkiye'nin Orta Doğu ülkeleri içinde en çok ticaret yaptığı ülke Irak'tır.

Tablo 4.6. Türkiye'nin Irak Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri

TR-IRAK	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
SITC0	-	141,09	-	1,65	-	-	-	-	23,24	15,92	13,22	26,54	45,26	2,49	5,48	40,09	14,15	13,85	4,96	9,02	13,47	47,91	74,106	58,02	53,44	194,18	68,68
SITC1	-	-	-	221,43	-	-	-	-	161,7	-	-	215,35	118,47	4,99	6,02	20,26	2,51	16,64	24,38	28,09	0,66	1,58	3,65	146,41	91,13	368,12	93,35
SITC2	-	-	-	24,49	-	-	-	-	0,01	0,008	0,035	6,16	5,88	0,06	0,08	0,33	0,15	0,11	0,09	0,106	0,11	0,15	0,19	0,34	1,21	5,33	0,248
SITC3	-	-	-	-	-	-	-	-	0,24	0,29	0,21	0,08	0,06	0,03	0,04	0,05	0,37	0,33	0,03	0,22	0,39	0,49	0,45	0,203	0,34	0,62	0,05
SITC4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	27,97	-	22,89	1063,45	113,93	445,72	242,41	80,87	982,39	18,55	15,96	56,53	275,22	182,45	64,06	125,46	516,86	145,21
SITC5	-	-	-	49,51	-	-	-	-	7,28	43,32	7,8	35,27	56,24	2,64	1,74	1,88	0,57	0,82	0,73	0,94	1,71	4,11	7,34	8,505	17,35	65,33	8,05
SITC6	-	41,4	-	244,44	-	-	-	-	45,97	10,69	46,22	2,01	4,88	39,19	47,02	28,58	8,15	9,8	3,97	5,6	7,11	6,87	4,66	2,006	5,34	18,909	2,59
SITC7	-	-	127,47	10,38	-	-	-	-	26,33	83,94	64,38	55,13	52,44	7,5	5,5	17,63	3,21	1,66	5,43	6,84	5,23	21,9	25,01	47,09	99,28	272,78	35,84
SITC8	-	228,74	-	-	-	-	-	-	3033,84	106,46	217,56	336,29	328,3	44,48	15,85	29,91	9,31	12,58	8,09	12,04	27,55	110,74	107,38	275,21	453,2	503,508	222,94
SITC9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,03	0,003	0,001	0,0003	0,0007	0,001	0,001	0,005	0,007	0,07	0,003	0,004	0,003	0,003

Kaynak: UNCTADstat

Türkiye'nin Irak karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), içki ve tütün (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4), kimyasal ve ilişkili mallarda (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8) AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Akaryakıt hariç yenilmeyen hammadde grubunda (SITC2), mineral yakıtlar, yağlar (SITC3), SITC'de sınıflandırılmamış eşya grubunda ki mallarda (SITC9) AKÜ endeksi 1'den küçüktür. Bu mal gruplarında Türkiye, Irak karşısında rekabet gücüne sahip değildir. Bu elde edilen sonuçlar mevcut durum ve beklentilerle tutarlıdır. Çünkü Türkiye'nin teknolojik ve sanayi altyapısının Irak'tan yüksek olması, buna karşılık Irak'ın petrol gibi doğal kaynak zengini bir ülke olması bu sonuçları beklenir kılmalıdır.



Şekil 4.3. Türkiye'nin İsrail ile Dış Ticareti

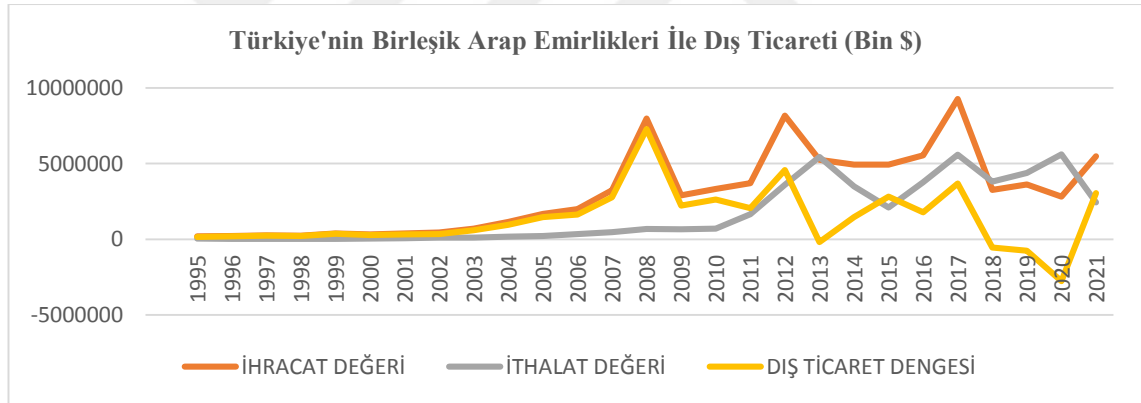
Şekil 4.3'te görüldüğü gibi Türkiye ile İsrail'in 1995-2021 yılları arasındaki toplam ihracat ve toplam ithalat rakamları hesaplanmıştır. Türkiye'nin İsrail karşısında da sürekli dış ticaret fazlası verdiği görülmekte olup, rekabet gücünü yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Türkiye en fazla ihracatı 2021 yılında yapmış olup, bu miktar 63,5 milyar dolar olmuştur. Türkiye ile İsrail arasındaki ticaret hacmi gitgide artış göstermektedir. İsrail, Türkiye'nin 2021 yılında ihracat sıralamasında 9. sırada yer alırken, ithalat sıralamasında ise 28. sırada yer almıştır.

Tablo 4.7. Türkiye'nin İsrail Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri

TR-İSRAİL	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
SITC0	5,56	5,83	9,24	7,205	4,65	8,29	9,97	6,56	4,07	8,03	5,19	4,91	7,09	6,81	6,03	7,32	9,96	8,63	12,15	18,25	10,55	6,79	4,69	5,59	6,43	5,41	7,65
SITC1	-	209,21	-	3,35	-	149,81	-	233,65	-	-	88,32	197,48	196,98	522,54	1982,67	-	-	27141,06	24,08	82,104	-	2546,74	33488,01	1342,27	4312,65	83694,98	55048,56
SITC2	0,45	0,27	0,13	0,18	0,14	0,16	0,44	0,56	0,37	0,11	0,07	0,09	0,12	0,12	0,14	0,07	0,14	0,16	0,41	0,34	0,32	0,27	0,23	0,23	0,12	0,1004	0,08
SITC3	0,03	3,607	0,306	8,39	0,34	0,34	0,18	0,13	0,22	0,26	0,46	0,39	0,09	0,06	0,08	0,06	0,05	0,017	0,05	0,01	0,009	0,011	0,01	0,01	0,014	0,016	0,017
SITC4	-	77,69	-	-	262,51	-	9,48	25,86	4,37	312,57	13,13	7,78	384,94	990,36	14,85	12,21	81,38	198,08	14950,604	546,45	89,99	53,63	160,05	188,96	125,56	74,56	166,72
SITC5	0,06	0,09	0,08	0,07	0,11	0,13	0,22	0,19	0,11	0,12	0,14	0,18	0,17	0,14	0,17	0,16	0,21	0,17	0,27	0,44	0,34	0,25	0,21	0,24	0,22	0,22	0,38
SITC6	13,53	10,407	11,502	8,202	7,96	7,66	8,11	6,008	3,81	4,45	4,04	3,34	4,43	4,81	4,97	4,306	6,067	5,17	7,83	9,61	6,56	4,804	5,83	9,702	6,66	8,41	11,93
SITC7	0,52	0,43	0,43	0,68	0,506	0,26	0,36	0,54	1,26	1,37	1,62	1,53	2,32	2,72	2,3	2,51	2,76	2,709	4,48	4,99	3,87	2,29	2,01	1,85	2,97	2,14	3,27
SITC8	0,52	0,54	0,78	1,01	1,16	4,015	6,18	2,59	4,76	4,42	2,99	3,2	2,74	3,25	2,71	2,33	3,55	3,42	3,906	5,49	5,22	3,95	6,39	7,62	6,17	5,91	7,31
SITC9	-	0,66	-	-	-	-	0,16	0,05	0,09	0,26	0,23	0,23	0,04	0,03	0,08	0,37	0,79	0,19	0,69	0,49	0,32	0,18	0,23	0,63	0,21	0,05	1,07

Kaynak: UNCTADstat

Türkiye'nin İsrail karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), içki ve tütün (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8) AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Akaryakıt hariç yenilmeyen hammadde grubunda (SITC2), mineral yakıtlar, yağlar (SITC3), kimyasal ve ilişkili mallarda (SITC5), SITC'de sınıflandırılmamış eşya grubunda ki mallarda (SITC9) AKÜ endeksi 1'den küçüktür. Bu mal gruplarında Türkiye, İsrail karşısında rekabet gücüne sahip değildir. Bu elde edilen sonuçlar mevcut durum ve beklendiğimizle tutarlıdır. Çünkü İsrail'in teknolojik ve sanayi altyapısının Türkiye'den yüksektir. Bu elde edilen sonuçlar mevcut durum ve beklendişlerle tutarlıdır. Çünkü İsrail'in teknolojik ve sanayi altyapısının Türkiye'den yüksektir. Buna karşılık tarım alanları kısıtlı olması nedeniyle tarıma dayalı ürünlerde ise ithalatçı konumunda olmasına neden olmuştur.



Şekil 4.4. Türkiye'nin Birleşik Arap Emirlikleri ile Dış Ticareti

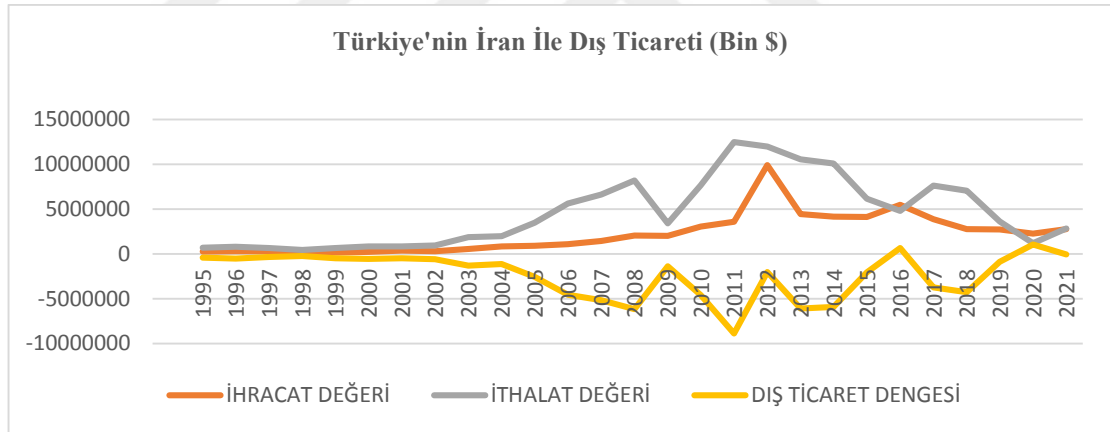
Şekil 4.4'te görüldüğü gibi Türkiye ile Birleşik Arap Emirlikleri arasındaki 1995-2021 yılları arasındaki toplam ihracat ve toplam ithalat rakamları hesaplanmıştır. 2018, 2019 ve 2020 yıllarında Birleşik Arap Emirlikleri lehine dış ticaret izlemiş olsa da, 2021 yılında Türkiye dış ticaret fazlası veren ülke olmuştur. Türkiye, Birleşik Arap Emirliklerine en fazla ihracatı 2017 yılında 92,6 milyar dolar olarak yapmıştır. 2021 yılında Birleşik Arap Emirlikleri'nin Türkiye ihracatındaki payı yüzde 2,4 olup 11. sırada yer almıştır. İthalattaki yeri ise yüzde 0,9 payı ile 25. sıradadır (Ticaret Bakanlığı, 2021:18).

Tablo 4.8. Türkiye'nin Birleşik Arap Emirlikleri Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri

TR-BAE	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
SITC0	17,94	6,33	0,87	68,74	10,38	1,15	0,91	67,35	30,44	215,08	10,08	16,89	19,28	7,88	20,65	37,59	69,48	199,601	127,14	79,67	71,24	20,32	15,25	62,89	101,04	126,43	61,6
SITC1	-	-	33,91	-	-	-	-	30592,06	-	-	-	-	-	66,34	-	1250,78	10727,27	1251,61	100,13	56,88	210,25	827,29	123,42	365,05	593,307	114,31	32,009
SITC2	0,11	0,03	0,01	0,14	0,25	0,0807	0,08	0,05	0,06	0,85	0,35	0,23	0,05	0,09	4,58	0,23	0,26	0,39	0,45	0,59	0,55	1,18	0,75	1,305	1,705	2,06	0,33
SITC3	-	-	0,21	0,01	0,002	0,03	0,001	0,004	0,02	0,33	0,31	0,18	0,27	0,54	2,61	1,77	6,99	49,61	22,46	3,36	5,84	4,52	12,14	1,93	0,82	10,69	0,34
SITC4	-	1,11	-	-	13,16	291,82	24,404	-	3,606	17,45	-	62,14	1,87	2,3005	-	55,28	27,45	-	128,97	77,39	1910,82	34,34	6740,89	334,87	10595,08	154,95	11406,58
SITC5	5,21	0,57	0,27	0,33	0,206	0,604	0,83	1,26	0,82	0,95	0,61	0,24	0,23	0,06	0,37	0,26	0,307	0,28	1,04	0,37	0,39	0,46	0,48	1,55	1,41	2,17	0,29
SITC6	4,605	2,67	1,71	1,24	0,83	0,87	1,802	1,65	1,61	1,87	2,09	1,83	1,89	4,91	2,94	2,77	2,31	2,03	4,505	2,53	1,45	2,07	0,93	1,507	2,67	4,13	0,87
SITC7	1,98	0,21	1,13	0,27	3,14	0,37	2,25	3,89	3,22	3,21	3,905	0,8	1,71	5,63	11,84	10,75	14,36	16,74	29,49	28,47	23,47	15,83	10,28	18,52	21,67	49,47	6,86
SITC8	5,58	1,002	0,87	1,18	0,66	1,16	1,84	2,66	1,28	0,97	0,81	1,18	0,77	0,78	2,26	2,33	4,95	4,01	5,11	4,17	6,26	13,06	7,13	8,77	8,51	12,59	3,52
SITC9	-	-	-	-	-	-	0,308	0,037	0,04	0,12	0,205	0,56	0,58	0,15	0,31	0,203	0,12	0,66	0,23	0,14	0,24	0,35	0,66	0,27	0,19	0,23	0,55

Kaynak: UNCTADstat

Türkiye'nin Birleşik Arap Emirlikleri karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), içki ve tütün (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8) AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Akaryakıt hariç yenilmeyen hammadde grubunda (SITC2), mineral yakıtlar, yağlar (SITC3), kimyasal ve ilişkili mallarda (SITC5), SITC'de sınıflandırılmamış eşya grubunda ki mallarda (SITC9) AKÜ endeksi 1'den küçüktür. Bu mal gruplarında Türkiye, Birleşik Arap Emirlikleri karşısında rekabet gücüne sahip değildir. Bu elde edilen sonuçlar mevcut durum ve beklentilerimizle tutarlıdır. Çünkü Birleşik Arap Emirlikleri petrol gibi doğal kaynak zengini bir ülke olması bu sonuçları beklenir kılmıştır. Bu elde edilen sonuçlar mevcut durum ve beklentilerimizle tutarlıdır. Çünkü Birleşik Arap Emirlikleri'nin petrol gibi doğal kaynak zengini bir ülke olması bu sonuçları beklenir kılmıştır.



Şekil 4.5. Türkiye'nin İran ile Dış Ticareti

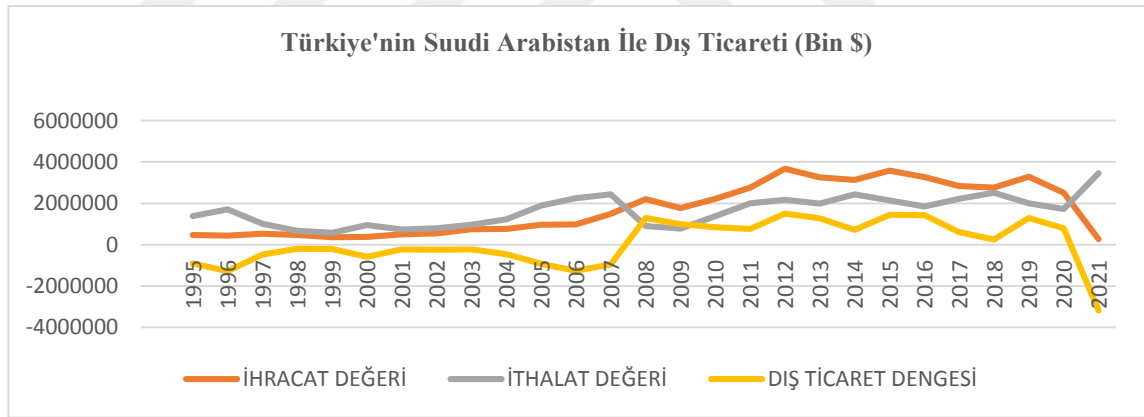
Şekil 4.5'te görüldüğü gibi Türkiye ile İran arasındaki 1995-2021 yılları arasındaki toplam ihracat ve toplam ithalat rakamları hesaplanmış ve genel olarak İran'ın Türkiye karşısında rekabet gücünün yüksek olduğu görülmüştür. 2016 ve 2020 yılında ise ihracat Türkiye lehine dönmüştür. 2021 yılına gelindiğinde ise ihracat ve ithalat rakamlarının eşitlendiği görülmektedir. 2021 yılında İran'ın Türkiye ile toplam ihracatındaki payı %1,2 olup 21. sırada yer alırken, toplam ithalattaki yeri ise %1'lik pay ile 21. sıradadır.

Tablo 4.9. Türkiye'nin İran Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri

Tr-İran	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
SITC0	34,76	10,95	16,27	6,65	27,03	64,009	23,62	4,58	15,02	8,07	7,94	20,65	26,86	30,04	25,97	26,75	40,908	9,25	6,59	5,701	5,77	3,15	5,82	8,83	3,16	0,48	2,17
SITC1	-	-	-	-	-	0,002	-	-	39902,15	-	208903,07	2205,83	35133,805	-	-	93671,73	11098,14	3130,77	3975,709	860,35	143616,89	7667,56	25108,91	53500,96	4200,93	388,45	406,74
SITC2	1,11	0,83	0,77	1,82	5,08	6,04	0,83	0,59	0,36	0,38	0,38	0,33	0,88	0,58	0,95	0,94	1,27	0,39	1,79	2,64	2,04	1,42	3,09	4,35	1,95	1,41	0,86
SITC3	0,004	0,007	0,003	0,005	-	0,004	0,002	0,005	0,02	0,06	0,08	0,03	0,003	48,24	0,15	27,18	0,49	0,13	0,19	0,08	0,06	0,19	0,35	0,42	0,17	0,033	0,064
SITC4	-	30833,05	319,808	-	-	-	-	-	106,62	2,91	-	-	-	-	-	-	-	369,91	28493,51	365,35	167,92	78,71	251,06	146,38	66,305	99,52	16,28
SITC5	587,73	14,91	15,14	7,107	13,42	10,83	4,07	6,98	11,38	6,12	6,58	2,97	3,26	4,04	2,16	1,706	2,36	0,96	1,84	1,51	1,022	0,82	1,29	1,87	1,47	0,585	0,55
SITC6	15,68	16,24	14,58	11,43	10,51	12,98	12,19	9,33	21,82	30,703	34,16	25,68	8,22	7,77	10,74	7,42	6,77	3,41	4,47	4,95	4,13	2,03	4,17	3,28	1,22	0,57	0,41
SITC7	48,63	14,78	23,99	64,37	34,52	41,22	342,7	521,17	165,601	87,68	146,85	92,02	73,25	84,87	26,79	48,54	169,66	30,63	28,26	40,8	18,82	13,23	36,35	75,69	29,26	19,57	34,607
SITC8	38,51	18,009	40,63	104,66	37,85	21,01	25,59	41,501	80,25	112,17	133,34	97,39	114,12	143,38	77,07	128,07	277,07	98,12	78,95	707,29	368,37	328,91	186,17	192,604	24,13	1,41	8,409
SITC9	-	-	0,38	-	-	-	-	0,27	0,24	0,203	0,11	0,12	0,109	0,02	0,01	0,045	0,03	0,75	0,45	0,01	0,024	0,33	0,07	0,06	0,09	202,83	3054,53

Kaynak: UNCTADstat

Türkiye'nin İran karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), içki ve tütün (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4), kimyasal ve ilişkili mallarda (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8) AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Akaryakıt hariç yenilmeyen hammadde grubunda (SITC2), mineral yakıtlar, yağlar (SITC3), SITC'de sınıflandırılmamış eşya grubunda ki mallarda (SITC9) AKÜ endeksi 1'den küçüktür. Bu mal gruplarında İran, Türkiye karşısında rekabet gücüne sahiptir. Burada da elde edilen sonuçlar mevcut durumla tutarlıdır. Çünkü Türkiye'nin İran karşısında teknolojik ve sanayi alt yapısı daha gelişmiştir. Bunun yanında petrol ve doğal gaz gibi doğal kaynakları fazla olan İran'ın ise buna dayalı mal gruplarında Türkiye'den üstün olduğu görülmektedir. Bu elde edilen sonuçlar mevcut durum ve beklentilerimizle tutarlıdır. Çünkü İran'ın petrol gibi doğal kaynak zengini bir ülke olması bu sonuçları beklenir kılmıştır.



Şekil 4.6. Türkiye'nin Suudi Arabistan ile Dış Ticareti

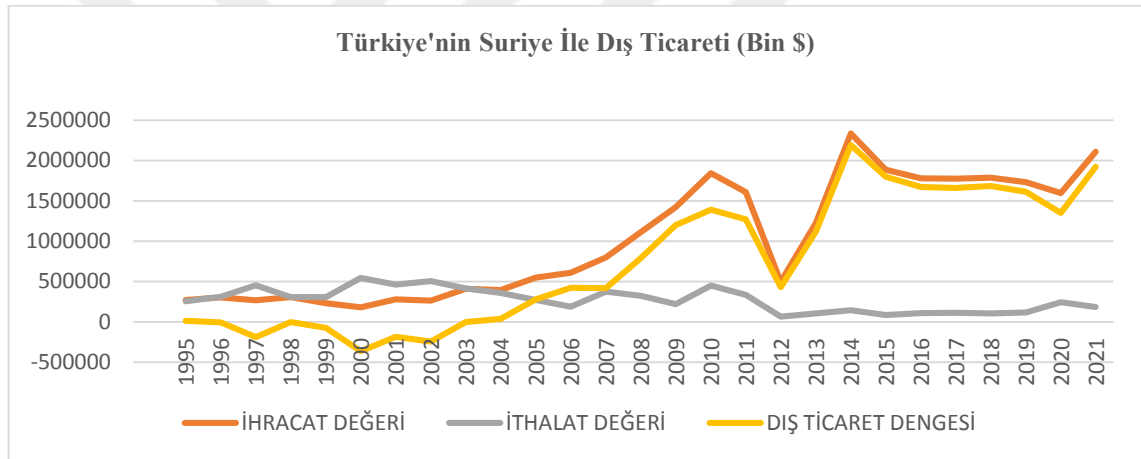
Şekil 4.6'da görüldüğü gibi Türkiye ile Suudi Arabistan arasındaki 1995-2021 yılları arasındaki toplam ihracat ve toplam ithalat rakamları hesaplanmıştır. 1995-2007 yılları arasında dış ticaret Suudi Arabistan lehine fazla verse de, 2008-2020 yılları arasında Türkiye'nin, Suudi Arabistan karşısında dış ticaret fazlası verdiği görülmektedir. 2021 yılına bakıldığında ise yine dış ticaret Suudi Arabistan lehine gerçekleşmiş ve Türkiye dış ticaret açığı vermiştir. 2021 yılında Suudi Arabistan'ın Türkiye ihracatındaki sıralaması 91, ithalattaki sıralaması ise 17 olmuştur.

Tablo 4.10. Türkiye'nin Suudi Arabistan Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri

Tr-Suudi Arabistan	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
SITC0	214,2	1672,1	556	731	149	623,3	507	359	568,5	483,6	483,6	545,9	191,7	38,04	38,05	67,06	76,15	39,86	27,03	42,4	31,94	19,58	20,15	26,22	18,06	19,68	13,1
SITC1	-	336,49	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15156	690,2	1779,4	12771	19130	-	8,23	529,1	532,9	203,4	526,6	518,1	2,43
SITC2	0,13	0,18	0,17	0,11	0,15	0,72	0,88	0,65	0,29	0,73	0,39	0,79	1,06	1,09	1,04	1,11	1,49	1,89	4,34	4,26	1,75	3,99	0,92	0,67	0,64	0,56	1,29
SITC3	0,002	0,0003	-	-			-	0,04	0,06	0,002	0,04	0,05	0,17	2,5	0,4	0,7	0,64	0,4	1041,2	2,23	0,96	1,62	0,24	1,27	43,68	1,05	34,36
SITC4	-	-	-	44,5	73,9	389,2	-	56,4	191,3	166,9	-	590	-	-	-	-	421,35	-	-	73,3	130	3938	57,64	46,48	13,17	13,07	197,2
SITC5	0,75	0,94	0,4	0,3	0,44	0,61	0,31	0,29	0,2	0,18	0,18	0,17	0,11	0,03	0,04	0,03	0,03	0,03	0,04	0,05	0,06	0,06	0,073	0,07	0,06	0,07	0,02
SITC6	22,95	27,99	31,5	6,13	11,5	20,07	15,9	47,5	39,46	27,46	23,63	46,09	18,24	8,13	20,21	28,09	30,52	57,07	26,57	6,33	2,57	5,89	11,62	7,68	10,74	8,63	5,404
SITC7	33,96	37,84	3,99	18,1	17,9	6,06	22,9	13,6	22,97	26,23	125,1	419,4	677,3	41,09	19,51	116,4	18,23	14,32	121,56	25,2	128,6	128,5	228,1	105,2	137,4	137,1	184,1
SITC8	1300	1239,7	134	17,5	23	412,4	177	91,3	252,1	176,8	131,4	162,2	152,8	117,67	76,54	137	119,38	97,42	97,86	321	1033	275	258,1	265,8	127,1	138,4	87,55
SITC9	-	-	-	-	-	-	-	-	3339	268	5751	5770	1724	17363	143,2	186,1	5,84	986,73	3,62	48,3	21,89	9,89	1,19	0,28	3,35	4,18	-

Kaynak: UNCTADstat

Türkiye'nin Suudi Arabistan karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), içki ve tütün (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8), SITC'de sınıflandırılmamış eşya grubunda ki mallarda (SITC9) AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Akaryakıt hariç yenilmeyen hammadde grubunda (SITC2), mineral yakıtlar, yağlar (SITC3), kimyasal ve ilişkili mallarda (SITC5), AKÜ endeksi 1'den küçüktür. Bu mal gruplarında Türkiye, Suudi Arabistan karşısında rekabet gücüne sahip değildir. Türkiye'nin, Suudi Arabistan karşısında da beklenen sonuçlar tutarlıdır. Çünkü Suudi Arabistan'ın sanayisi hala petrol ürünlerinin işlenmesine dayalıdır.



Şekil 4.7. Türkiye'nin Suriye ile Dış Ticareti

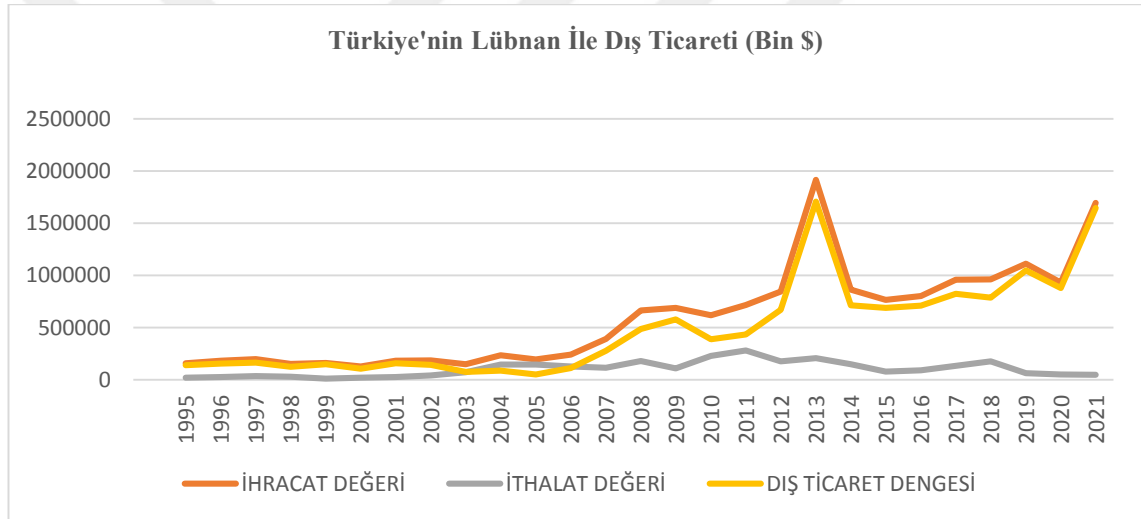
Şekil 4.7'de görüldüğü gibi Türkiye ile Suriye arasındaki 1995-2021 yılları arasındaki toplam ihracat ve toplam ithalat rakamları hesaplanmıştır. Türkiye'nin Suriye karşısında da sürekli dış ticaret fazlası verdiği görülmekte olup, rekabet gücünü yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Türkiye ile Suriye arasında dış ticaret özellikle 1 Ocak 2007'de yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması (STA) ile ciddi artış yaşamış ve bu durum 2012 yılına kadar devam etmiştir. Grafikte 2007 ve 2012 yılları arasında ihracatta önemli bir artış söz konusudur. Fakat 2011 yılında başlayan iç karışıklıklarla birlikte özellikle 2013 yılında gerileme bayağı olmuştur. 2015 yılında sonra ise Suriye ile olan dış ticaret normal seyrine devam etmiştir.

Tablo 4.11. Türkiye'nin Suriye Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri

Tr-Suriye	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
STC0	-	3,6	1,04	2,07	4,37	15,94	32,29	9,81	3,06	1,57	2,65	3,93	1,03	4,95	7,003	4,043	2,39	0,93	1,58	1,81	0,87	1,124	0,85	1,49	0,92	0,62	1,43
STC1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	19,42	-	-	-	44,62	45,31	91,85	218,91	-	13,06	-	-	-	-	38,29	-	-	-
STC2	0,09	0,2	0,13	0,01	0,07	0,15	0,17	0,35	0,16	0,23	0,089	0,08	0,21	0,08	0,067	0,062	0,22	0,085	0,024	0,03	0,19	0,092	0,13	0,12	1,61	0,13	0,09
STC3	0,02	0,01	0,008	0,25	0,04	0,003	0,11	0,13	0,43	0,27	0,36	0,079	0,18	0,09	0,51	1,58	1,36	119,95	-	-	-	-	-	-	-	-	238,11
STC4	-	-	11,98	4,36	13,22	15,97	-	38,7	-	-	13,79	2,65	490,63	-	2,28	2,74	15,92	23,94	28,38	17,17	0,6	0,22	0,45	0,157	0,078	0,13	0,12
STC5	30,07	47,81	319,85	8,41	8,86	17,55	19,6	39,87	79,09	8,23	3,71	3,41	4,65	2,76	1,66	0,94	0,38	0,61	4,005	0,68	1,56	12,18	10,06	92,08	9,77	29,15	90,58
STC6	306,97	131,22	150,14	120,34	57,65	59,44	110,77	28,01	5,12	9,82	21,11	8,48	3,77	2,68	1,25	0,8	1,02	0,96	1,75	13,92	28,73	3,52	0,75	0,85	2,32	3,21	1,13
STC7	481,15	727,6	63,59	29,33	30,11	74,92	245,61	102,54	152,6	50,79	155,28	56,87	89,86	16,38	12,31	17,51	5,28	1,9	5,55	2,01	14,69	78,43	23,67	37,39	16,55	43,8	10,95
STC8	12,48	1,6	2,9	6,7	15,43	10,86	8,5	10,004	2,49	3,42	1,24	0,68	1,048	0,87	0,86	1,21	0,37	0,45	9,92	99,65	25,13	6,48	6,13	11,31	29,14	61,64	45,64
STC9	-	-	-	0,57	-	-	-	-	-	-	223,55	-	-	1662,93	-	3361,62	624,01	298,01	-	2,23	0,26	-	-	6049,66	-	1832,69	-

Kaynak: UNCTADstat

Türkiye'nin Suriye karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), içki ve tütün (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4), kimyasal ve ilişkili mallarda (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8), SITC'de sınıflandırılmamış eşya grubunda ki mallarda (SITC9) AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Akaryakıt hariç yenilmeyen hammadde grubunda (SITC2), mineral yakıtlar, yağlar (SITC3), AKÜ endeksi 1'den küçüktür. Bu mal gruplarında Türkiye, Suriye karşısında rekabet gücüne sahip değildir. Bu durum Türkiye'nin Suriye karşısında da mevcut bekleyişlerinin tutarlı olduğunu göstermiştir.



Şekil 4.8. Türkiye'nin Lübnan ile Dış Ticareti

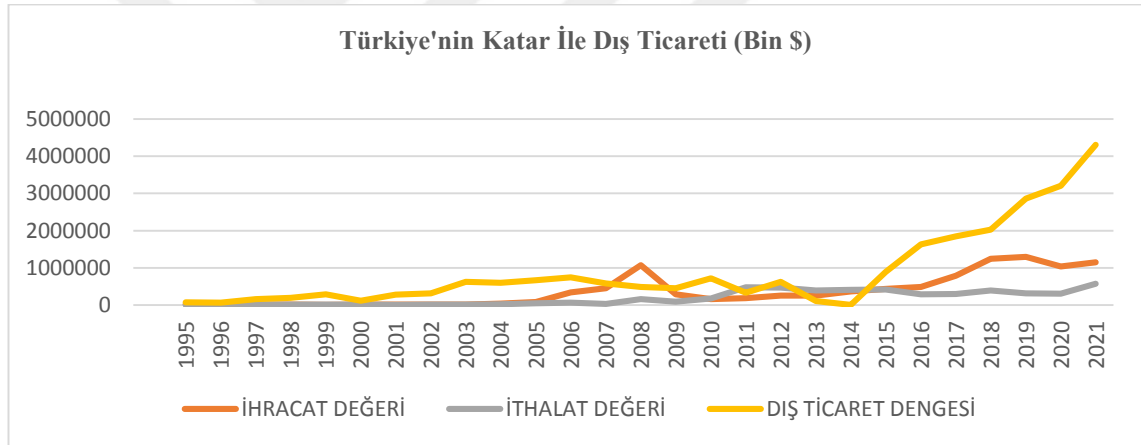
Şekil 4.8'de görüldüğü gibi Türkiye ile Lübnan arasındaki 1995-2021 yılları arasındaki toplam ihracat ve toplam ithalat rakamları hesaplanmıştır. Türkiye'nin, Lübnan karşısında sürekli dış ticaret fazlası verdiği görülmekte olup, rekabet gücünün yüksek olduğu görülmüştür. Grafikten de anlaşılacağı gibi son yıllarda ticari ilişkiler artış göstermiş, bu artış genelde Türkiye lehine olmuştur. 2021 yılında Lübnan'ın Türkiye ihracatında 30. sırada yer alırken, ithalatı ise 101. sıradadır (Ticaret Bakanlığı, 2021:17).

Tablo 4.12. Türkiye'nin Lübnan Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri

Tr-Lübnan	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
SITC0	20,1	3,93	127,2	264,8	6,66	4,82	48,46	177,6	627	110	644,8	46,59	338,25	9,42	15,1	14,2	142,9	32,96	1,02	4,33	2,98	1,71	7,46	11,41	2,39	0,47	1,003
SITC1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	460,3	20,19	652,88	1113,6	2965,8	-	2224,6	20,07	1615,2	1206,2	241,8	749	212,91	1496	1489,1	700,77	1287,6	520,71
SITC2	0,052	0,02	0,084	0,034	0,02	0,02	0,02	0,023	0,03	0,026	0,028	0,02	0,013	0,017	0,01	0,019	0,01	0,01	0,008	0,02	0,02	0,01	0,007	0,013	0,16	0,23	0,16
SITC3	-	-	-	-	-	-	1,18	1,67	3,02	1492	-	1397,3	-	-	12,8	-	-	-	-	35692	-	-	-	962,18	13825,1	-	804203
SITC4	-	-	1,28	-	-	27,2	4,88	121	-	-	-	-	77,19	-	-	-	-	-	-	-	92,5	6922,3	-	123,01	-	7,74	-
SITC5	0,25	9,03	0,049	0,079	0,14	0,24	0,079	0,16	0,23	0,21	0,28	0,43	0,21	0,12	0,28	0,28	0,27	0,53	0,37	0,46	0,48	13,96	5,04	0,73	0,09	0,13	0,067
SITC6	9,85	7,65	11,61	10,77	2,64	1,85	2,69	3,104	4,93	8,48	9,78	8,23	5,57	30,49	26,7	126,41	91,74	24,43	2,74	10,86	5,04	25,09	9,63	7,54	1,95	2,97	1,48
SITC7	271,4	3,65	11,11	14,35	1,88	5,26	2,89	38,59	41,2	3022	8,58	2,57	36,95	15,49	2,77	20,24	85,79	5,79	5,58	2,71	7,79	1,41	16,64	8,83	1,73	2,07	5,48
SITC8	3,91	7,84	3,56	6,043	4,06	7,12	10,02	8,93	24,5	35,79	127,7	21,43	20,71	16,46	22,5	26,505	13,08	8,104	1,93	5,44	4,68	6,39	11,04	12,79	1,56	1,41	0,55
SITC9	-	-	-	-	-	-	1,01	0,33	0,83	2,69	5,85	399,45	-	-	0,46	0,43	1,32	0,406	0,18	0,25	0,02	0,006	0,007	0,003	0,006	0,03	1,083

Kaynak: UNCTADstat

Türkiye'nin Lübnan karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), içki ve tütün (SITC1), mineral yakıtlar, yağlar (SITC3), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8), AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Akaryakıt hariç yenilmeyen hammadde grubunda (SITC2) kimyasal ve ilişkili mallarda (SITC5), SITC'de sınıflandırılmamış eşya grubunda ki mallarda (SITC9) AKÜ endeksi 1'den küçüktür. Bu mal gruplarında Türkiye, Lübnan karşısında rekabet gücüne sahip değildir. Bu elde edilen sonuçlar mevcut durum ve beklentilerimizle tutarlıdır. Çünkü Türkiye'nin teknolojik ve sanayi altyapısının Lübnan'dan yüksek olması, buna karşılık Lübnan'ın petrol gibi doğal kaynak zengini bir ülke olması bu sonuçları beklenir kılmıştır.



Şekil 4.9. Türkiye'nin Katar ile Dış Ticareti

Şekil 4.9'da görüldüğü gibi Türkiye ile Katar arasındaki 1995-2021 yılları arasındaki toplam ihracat ve toplam ithalat rakamları hesaplanmıştır. Türkiye'nin, Katar ile dış ticareti 1995-2005 yılları arasında stabil devam ederken, 2005 sonrası dalgalı bir seyir izlemiştir. 2015 sonrası ise Türkiye hep ticaret fazlası vermiştir. Bunda ise 2017 yılında Suudi Arabistan'ın, Katar'a uyguladığı ambargo etkili olmuştur. Bu tarihten sonra Katar, Türkiye'ye yönelerek ticaret hacmini genişletmiştir. 2017 yılında 649 milyon dolar olan ihracat gelirleri, 2018 yılında yüzde 69 artarak 1,1 milyar dolara yükselmiştir. 2020 yılında pandemiden dolayı 1 milyar dolara gerileyen ihracat rakamları 2021 yılında 1,2 milyar dolara ulaşmıştır (Ticaret Bakanlığı, 2021:34).

Tablo 4.13. Türkiye'nin Katar Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri

Tr-Katar	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
SITC0	-	-	-	734,2	51,48	96,06	1403,86	119,49	136,62	132,52	1091,45	734,19	51,48	96,06	1404	119,49	136,6	132,52	1091,45	734,19	51,48	96,06	1403,86	119,49	136,62	132,52	1091,45
SITC1	-	-	-	-	29,15	-	410,09	37,75	13,79	1163,3	32379,09	-	29,15	-	410,1	37,75	13,79	1163,3	32379,09	-	29,15	-	410,09	37,75	13,79	1163,3	32379,09
SITC2	0	0,014	0,02	0,18	0,24	0,27	0,14	0,11	0,17	0,35	10,35	0,18	0,24	0,27	0,14	0,11	0,17	0,35	10,35	0,18	0,24	0,27	0,14	0,11	0,17	0,35	10,35
SITC3	-	-	-	0,11	1,45	0,97	0,62	0,21	0,89	0,14	0,096	0,11	1,45	0,97	0,62	0,21	0,89	0,14	0,09	0,11	1,45	0,97	0,62	0,21	0,89	0,14	0,096
SITC4	-	-	-	-	-	-	-	2663,5	-	-	4606,9	-	-	-	-	2663,48	-	-	4606,902	-	-	-	-	2663,48	-	-	4606,9
SITC5	-	0,03	0,03	0,09	0,09	0,08	0,15	0,28	0,31	0,47	0,38	0,09	0,09	0,086	0,15	0,28	0,31	0,47	0,38	0,094	0,09	0,08	0,15	0,28	0,31	0,47	0,38
SITC6	-	21,01	408,6	0,85	0,508	0,44	0,31	0,38	0,26	0,33	0,28	0,85	0,508	0,44	0,31	0,38	0,26	0,33	0,28	0,85	0,508	0,44	0,31	0,38	0,26	0,33	0,28
SITC7	-	3,62	109,9	167,8	352,92	90,68	44,42	32,73	227,23	194,8	173,77	167,84	352,9	90,68	44,42	32,73	227,2	194,8	173,77	167,84	352,9	90,68	44,42	32,73	227,23	194,8	173,77
SITC8	60	60,21	14,1	272,3	119,15	12,23	183,92	92,69	51,06	100,69	23,25	272,29	119,2	12,23	183,9	92,69	51,06	100,69	23,25	272,29	119,2	12,23	183,92	92,69	51,06	100,69	23,25
SITC9	-	-	-	97,27	5,78	13,08	80,25	37,74	689,75	6,69	11,32	97,27	5,78	13,08	80,25	37,74	689,8	6,69	11,32	97,27	5,78	13,08	80,25	37,74	689,75	6,69	11,32

Kaynak: UNCTADstat

Türkiye'nin Katar karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), içki ve tütün (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8), SITC'de sınıflandırılmamış eşya grubunda ki mallarda (SITC9), AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Akaryakıt hariç yenilmeyen hammadde grubunda (SITC2), mineral yakıtlar, yağlar (SITC3), kimyasal ve ilişkili mallarda (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), AKÜ endeksi 1'den küçüktür. Bu mal gruplarında Türkiye, Katar karşısında rekabet gücüne sahip değildir. Bu elde edilen sonuçlar mevcut durum ve beklentilerimizle tutarlıdır. Çünkü Katar petrol gibi doğal kaynaklarda zengin bir ülke olması bu sonuçları beklenir kılmıştır.

Yapılan çalışma sonucunda; YÜKSEL'in (2020), makalesinde benzer sonuçların ortaya çıktığı görülmüş ve bu sonuçlara göre Türkiye'nin, seçili Orta Doğu ülkelerine tek tek bakıldığında, dış ticaretinde genellikle dış ticaret fazlası veren bir ülke konumunda olduğu ortaya konulmuştur. Yine DEMİR'in (2020), yaptığı çalışmada da benzer sonuçlar çıktığı görülmüştür.

SONUÇ

Orta Doğu, Uzak Doğu, Afrika'nın kuzeyi ve Doğu Afrika'yı birbirine bağlayan önemli ticaret yollarının buluştuğu bir noktadadır. Gerek coğrafi konumu, gerekse yer altı ve yer üstü zenginlikleri sayesinde hem Türkiye'de hem de dünyada ilgi odağı olmuştur. Orta Doğu ülkelerinin tamamı Osmanlı İmparatorluğu'nun yıkılması sonucunda kurulmuş, ulus devletlerdir. Orta Doğu ile Türkiye arasındaki ilişkiler bu tarihten sonra başlamıştır. Fakat Türkiye'nin yüzünü Batı'ya dönmesi, ticari ilişkilerini Batı ile kurması, Orta Doğu ile olan ilişkilerini yavaşlatmıştır. Ancak Orta Doğu'nun önemli ekonomik değere sahip doğal kaynaklarının bulunması, Türkiye'nin 1990 sonrası Avrupa Ekonomi Topluluğu ile ilişkilerinde sorun yaşaması, yönünü Orta Doğu'ya çevirmesine neden olmuştur. Özellikle 2000 yılından sonra Türkiye, Orta Doğu ile olan ticari ilişkilerini daha da kuvvetlendirmiştir. Türkiye'nin, Orta Doğu'ya yüzünü dönmesinde, Avrupa Birliği ile olan ilişkisinin kötü gitmesi, Türkiye'nin Orta Doğu'ya olan bakış açısının değişmesinde etkili olmuştur.

Bu çalışma Türkiye ile seçili sekiz Orta Doğu ülkesinin, on mal grubunda birbirleri ile olan rekabet gücünün belirlenmesi amacıyla yapılmıştır. Çalışmada 1995-2021 yılları arasındaki verilerden yararlanılmıştır. Çalışma sırasında kullanılan bütün veriler UNCTANDstat ve T.C. Ticaret Bakanlığı'ndan elde edilmiştir. Çalışmada B. Balassa tarafından geliştirilen AKÜ4 yöntemi kullanılmıştır. AKÜ4 endeksinden yararlanılarak yapılan çalışmada, AKÜ endeksi 1'den küçük bir değer ise, ülkenin ilgili maldaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler bakımından dezavantajlı olduğunu; 1'den büyük bir değer ise rekabet gücü açısından avantajlı olduğu sonucunu ortaya koymuştur.

Türkiye, Irak karşısında genelde dış ticaret fazlası veren, rekabet gücü yüksek bir ülkedir. Türkiye'nin Irak karşısında hesaplanan AKÜ endeks değerine göre, canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), içki ve tütün (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4), kimyasal ve ilişkili mallarda (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8) AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye, İsrail karşısında da genelde dış ticaret fazlası veren, rekabet gücü yüksek bir ülkedir. Türkiye'nin İsrail karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri

(SITC0), içki ve tütün (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8) AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye genel olarak Birleşik Arap Emirlikleri karşısında da dış ticaret fazlası veren bir ülkedir. Türkiye'nin Birleşik Arap Emirlikleri karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), içki ve tütün (SITC1), mineral yakıtlar, yağlar (SITC3), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurubundaki mallarda (SITC8) AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye İran karşısında sürekli dış ticaret açığı veren bir ülkedir. Bunun nedeni ise Türkiye'nin İran'dan fazla miktarda mineral yağ ve yakıt olmasıdır. Türkiye'nin İran karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), içki ve tütün (SITC1), Akaryakıt hariç yenilmeyen hammadde grubunda (SITC2), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4), kimyasal ve ilişkili mallarda (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8) AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. 1995-2007 yılları arasında dış ticaret Suudi Arabistan lehine fazla verse de, 2008-2020 yılları arasında ise Türkiye'nin Suudi Arabistan karşısında dış ticaret fazlası verdiği görülmektedir. 2021 yılına bakıldığında ise yine dış ticaret Suudi Arabistan lehine gerçekleşmiş ve Türkiye dış ticaret açığı vermiştir. Türkiye'nin Suudi Arabistan karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), içki ve tütün (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8), SITC'de sınıflandırılmamış eşya grubunda ki mallarda (SITC9) AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye, Suriye karşısında hep dış ticaret fazlası veren ülke konumunda olmuştur. Türkiye'nin Suriye karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), kimyasal ve

ilişkili mallarda (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8), AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye, Lübnan karşısında da dış ticaret açığı veren ülke konumunda olmuştur. Türkiye'nin Lübnan karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), İçki ve tütün (SITC1), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8), AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye ile Katar arasında dış ticaret dalgalı seyir izlese de, son zamanlarda dış ticaret Türkiye lehine dönmüştür. Türkiye'nin Katar karşısında seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), İçki ve tütün (SITC1), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8), SITC'de sınıflandırılmamış eşya grubunda ki mallarda (SITC9), AKÜ endeks değerinin 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir.

Çalışmayı özetleyecek olursak elde edilen sonuçların literatürde yapılan çalışmalar ve beklentilerle tutarlı olduğu görülmüştür. Çünkü Türkiye'nin ticaret yaptığı ülke grubuna göre daha sanayileşmiş ve teknoloji düzeyinin yüksekliği bu ülkelerle ticaretinde teknolojik mal gruplarında üstünlüğü beraberinde getirmiştir. Benzer şekilde bu ülkelerin birçoğunun petrol zengini olması da Türkiye'nin özellikle petrol ve hammaddeye dayalı ürün gruplarında dezavantajlı olması sonucu doğurmuştur. İncelenen dönemde Türkiye'nin Orta Doğu ülkeleri ile olan ticaretinde özellikle son 20 yılda önemli artış olduğu görülmüştür. Bu artış genel itibariyle Türkiye lehine gerçekleşmiştir. Böylece Türkiye'nin Orta Doğu'da pazar payı genişlemiş ve cari açığın kapatılmasına da büyük katkı sağlamıştır.

KAYNAKÇA

- Acar, F. (2013). Türkiye Ekonomisine Genel Bakış. *ÇSGB Çalışma Dünyası Dergisi*, 1(2), 15-32.
- Ağcadağ, D. ve Gövdere, B. (2021). Temel Kaynaklarla Yeni Dış Ticaret Teorileri, *Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives* 9 (1), 1–14.
- Akan, Ü. (2021). Türkiye’de Dış Ticaret Ve Lojistik Faktörü. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Akkoyunlu, A.S. (1996). Yeni Dış Ticaret Teorileri. *Ekonomik Yaklaşım*, 7(21), 71-99.
- Akpınar, L. (2017). Türkiye’nin Dış Ticaretine Küreselleşmenin Etkisi. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Aktan, C. C. (2010). Türkiye’de Üretim ve İstidama Yönelik Ulusal Rekabet Gücü Politikası. *Dokuz Eylül Üniversitesi, Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2 (1), 166-181.
- Albayrak, A. N. (2009). Bölgesel Rekabet Gücü Ve Yenilikçilik: İstanbul Ve Doğu Marmara Bölgesi / Otomotiv Sektörü. (Yayınlanmış Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Ali, Y.S. (2019). Komor Adalarında Dış Ticaret Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1980-2016 Dönemine İlişkin Bir Nedensellik Analizi. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Alostaz, A. (2019). Türkiye’nin Orta Doğu Ülkeleri İle Ticari İlişkilerinin Analizi. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Altay, B. ve Gürpınar, K. (2008). Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Ve Bazı Rekabet Gücü Endeksleri: Türk Mobilya Sektörü Üzerine Bir Uygulama. *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, 1(4), 257-274.
- Apak, S. ve Aytaç, A. (2009). Küresel Krizler Kronolojik Değerlendirme ve Analiz (1.Baskı). İstanbul: Avcıol Yayın.
- Artan D. Ve Keşap S. (2021). Kurumsal Yapı ve Yeniliklerin Ekonomik Büyümeye Etkileri: Etkinlik Çelişkili ve Yenilik Çelişkili Ülkeler Örneği, *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22 (5), 287-305.

- Aslan, A. Ö. (2018). Türkiye’de Dış Ticaret Politika ve Uygulamaları: 2000-2016 Dönemi. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ayaş, N. (2003). Bölgesel Rekabet Gücünü Geliştirmeye Yönelik Alternatif Bir Yaklaşım: Yeni Endüstriyel Bölgeler Yaklaşımı (Denizli Örneği). (Yayınlanmış Doktora Tezi), Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Aydın, F. F. (2011). Kadın İstihdamının Rekabet Gücü Ve Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye İle Rekabet Gücü En Yüksek Ülkelerin Karşılaştırılması. (Yayınlanmış Doktora Tezi), Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Babanlı, G. (2021). Dünya Hazır Giyim Endüstrisinin Rekabet Gücü Analizi: 1995-2018. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Hacı Bayram Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bağcı, E. (2013). Türkiye’de Üretimin ve İhracatın İthalata Bağımlılığı Üzerine Sektörel Bir Analiz: Türkiye Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü. (Yayınlanmış Doktora Tezi), İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bağırtan, M. (2018). Türkiye’de Dış Ticaretin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Namık Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bakımlı, E. (2011). Türkiye İmalat Sanayi Ve Alt Sektörlerinin Uluslararası Rekabet Gücü: Mevcut Durum Ve Potansiyel Analizi. (Yayınlanmış Doktora Tezi), Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Barda, S. (1967). Erdoğan Alkin, Dış Ticaret Teorisi, İSTANBUL Üni, İktisat Fak. Yayınları, Menteş Matbaa. İstanbul 1967, sayfa 31-34.
- Başkılıç, E. (2006). Türkiye’nin Uluslararası Rekabet Gücü; Bazı AB Ülkeleri Kıyaslaması. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Başkol, M.O. (2010). İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesinde Anti- Damping Soruşturmalarının Etkinliği, *Ekonomi Bilimler Dergisi*, 1(2), 107-114.
- Bayraktutan, Y. (2003).“Bilgi ve Uluslararası Ticaret Teorileri”. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 4 (2), 175-186.

- Beşkaya A. Ve Manan Ö. (2009). Ekonomik Özgürlükler ve Demokrasi ile Ekonomik Performans Arasındaki İlişkinin Zaman Serileri İle Analizi: Türkiye Örneği. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(5), 47-76.
- Boratav, Korkut. Türkiye İktisat Tarihi 1908-2002. 8. Basım. Ankara: İmge Kitabevi, 2004.
- Bozduman, E. T. ve Erkan B. (2019). Şanghay İşbirliği Örgütü Üyelerinin Katma Değeri Yüksek Ürün İhracatındaki Uzmanlaşma Düzeyleri. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*. 3(7).
- Buğday, M. (2015). Türkiye'nin Dış Ticaretinin Analizi Ve Orta Doğu Ülkeleriyle Ticaretimiz. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bülbül, H. Büyükkökçü, A. Özoglu, B. (2019). Çevre Bilinci, Çevreci Ev Uygulamaları, Satın Alma Davranışı Ve Demografik Faktörler Arasındaki İlişkinin Haneler Kapsamında İncelenmesi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü dergisi*, 30(11), 945-955.
- Cengiz, K. (2021). Dünya Ekonomisinde Küreselleşmeden Korumacılığa Geçiş Sürecinde Türkiye Ve Abd'nin Dış Ticaret Politikaları. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çapan, Z. İ. (2009). Dış Ticaret Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi:1980 Sonrası Türkiye Örneği. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çavdar, T. (2004). Türkiye'nin Demokrasi Tarihi 1839-1950. 3. Baskı. Ankara: İmge Kitabevi.
- Çelik, H. (2020). Uluslararası Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler: Oecd Ülkeleri İçin Panel Veri Analizi. (Yayınlanmış Doktora Tezi), Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çeştepe, H. (2012). Türkiye'nin Seçilmiş Ortadoğu Ülkeleriyle Ticaretinin Analizi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2(8), 8:23-43.
- Çivi, E. (2001). Rekabet Gücü: LiteratürAraştırması. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, Celal Bayar Üniversitesi, 8(2).
- Çivi, E. İnanlı, T. Ve Erol, E. D. (2008). Uluslararası Rekabet Gücüne Farklı Bakışlar, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1(4).

- Çöp, S. (2020). Küresel Değer Zincirleri Ve Uluslararası Rekabet Gücü Etkileşimi Üzerine Bir Araştırma. (Yayınlanmış Doktora Tezi). İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü.
- Demir, İ. (2001). Türkiye Beyaz Eşya Sanayinin Rekabet Gücü ve Geleceği. Ankara: DPT Uzmanlık Tezi, Yayın No: DPT.2571.
- Doğan, A. (2005). Demokrasi ve Ekonomik Gelişme. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fak Dergisi*, 25, 1-19.
- Doğanay, M.A. (2015). Altyapı Yatırımlarının ekonomik büyüme üzerine Etkilerinin Panel veri Yöntemi ile Analizi, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dursun, D. (2005). Ortadoğunun Ekonomik, Sosyal Ve Siyasi Yapı Özellikleri Üzerine Genel Tespitler. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 50 (0).
- Erdoğan, E. (2014). Türk elektronik sektörünün 2000-2012 dönemi uluslararası rekabet gücü incelemesi, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,
- Erkan, B. (2014). Türkiye’de Lojistik Sektörü Ve Rekabet Gücü. *ASSAM Uluslararası Hakemli dergi*, 1(1), 44-65.
- Erkekoğlu, H. (2008), “İmalat Sanayi Rekabet Gücü Araştırması: Kayseri Örneği”, *Palme Yayınları*:477, Ankara.
- Erkekoğlu, H. Kılıçarslan, Z. ve Gökner, H. (2014). Kayseri İlinin Mobilya Sektörü Rekabet Gücü: Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve idari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 0(44), 1-22.
- Erkök Ş.Y. (2010). Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi, Efil Yayınevi, Ankara.
- Ertuğrul, M.E. (2017). Dış Ticaretin Çekim Modeli İle Analizi: Türkiye – AB Dış Ticareti Üzerine Bir Uygulama, (Yüksek Lisans Tezi), Nuh Naci Yazgan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı.
- Eser, K. Ekiz, G. Çişel. (2009), "Beşeri Sermayenin Ekonomik Gelişme Üzerindeki Etkileri: Dünya Deneyimi ve Türkiye Üzerine Gözlemler", *Sosyal Ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 1(2), 41-56.
- Fidan, H. (2019). Demir veya Çelikten Eşya Ticaretinde Türkiye’nin Karşılaştırmalı Üstünlüğü ve Rekabet Gücü, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Dergisi*, 4 (1), 1-21.

- Filiz, A. ve Sayın C. (2020),. Sebze Tohumu Dış Ticaret Rekabet Düzeyinin Porter'ın Elmas Modeliyle Analizi: Antalya İli Örneği. *Iğdır Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 10(3), 2126-2135.
- Gökalp, M. F. ve Yıldırım, A. (2016). Gelişmiş Ülkelerde Kurumsal Yapı ve Uluslararası Rekabet Gücü İlişkisi, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdare Bilimler Dergisi*, 31(1), 1-34.
- Gökmen, A. (2013). Tarife ve Tarife Dışı Engeller: Uluslararası Ticaret Uygulamaları, Ayırt Edici Özellikler ve Türkiye. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 5(1), 16-28.
- Gökmenoğlu, S. M. Akal, M. ve Altunışık, R. (2012). Ulusal Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler Üzerine Değerlendirmeler. *Rekabet Dergisi*, 13, 4.
- Gönül, Ş. (2021). Türkiye İle Seçili Afrika Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaretin Rekabet Gücü Açısından İncelenmesi. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Güneş, M. Ö. (2006). Nitelikli İşgücü Ve Uluslararası Rekabet Gücü: Türkiye Uygulaması. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Güneş, S. (2012). Rekabet Düzeyi İle Büyüme Arasındaki İlişki: Panel Analizi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 4(7), 43-54.
- Güran, N. (1990). Dışa Açılma Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Rekabet Gücü. Ankara: Avrupa Topluluğu ile İlişkiler Başkanlığı.
- Gürpınar K. ve Sandıkçı M. (2008). Uluslararası Rekabetçilik Analizinde Michael E. Porter'ın Elmas Modeli Yaklaşımı: Türkiye'deki Bazı Endüstrilerdeki Uygulanabilirliğinin Ve Sonuçlarının Araştırılması. *Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 15(8), 105-125.
- Güvenç, İ. ve Kazankaya, A. (2019). Türkiye'de Ceviz Üretimi, Dış Ticareti ve Rekabet Gücü, *Yüzüncüyıl Üniversitesi Tarım Bilimleri Dergisi*, 19(3), 418- 424.
- Harunoğulları, M. (2017). Orta Doğu Jeopolitiği Ve Küresel Güçlerin Enerji Mücadelesi. *Humanitas – Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(5), 121-137.
- Havrıla I. ve Gunawardana P. (2003) “Analysing Comparative Advantage and Competitiveness: An Application to Australia's Textile and clothing Industries”, Australian Economic Papers, Blackwell Publishing, Vol: 42.

- İnanç, S. ve Aydın, F. (2015). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Ve Dış Rekabet Gücü İlişkisi: Türkiye İçin Nedensellik Analizi. *Sakarya İktisat Dergisi*, 4(1), 52-69.
- İsmail, M. A. I. (2019). Türkiye'nin Ortadoğu Ülkeleri ile Dış Ticaretinin Analizi. . (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Johannes, F. ve Johannes ve Rob, G. (2008). "Infrastructure Development And Economic Growth in South Africa: A Review Of The Accumulated Evidence", University of Cape Town and Economic Research Southern Africa, No:12, 1-29.
- Kalyoncu, F. Sevim C. ve Sezgin Z. (2013). Tanzimat Döneminden İkibinli Yıllara Türkiye Ekonomisinin Dış Açıklık Serüveni. *Kara Harp Okulu Dergisi*, 1(23).
- Karagül, M. (1995). Ortadoğu'da iktisadi işbirliği imkanlarının değerlendirilmesi, (Yüksek Lisans Tezi), Afyon: Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Karakaş, B.B. (2021). Türk Dış Ticaret Politikası Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Ekonometrik Bir Analiz. Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü.
- Karluk, R. (2009). Uluslararası Ekonomi: Teori Politika (9. bs). İstanbul: Beta. (KİTAP).
- Kaygısız, B. (2013). Avrupa Birliği Sürecinde Türk İmalat Sanayi Rekabet Gücünün Analizi. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kazgan, G. (2005). Türkiye Ekonomisinde Krizler (1929-2001) "Ekonomi Politik" Açısından Bir İrdeleme. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi. 5. Baskı.
- Kepenek, Y. ve Yentürk N. (2004). Türkiye Ekonomisi. 15. Basım. İstanbul: Remzi Kitabevi, 2004.
- Kılıçbay, A. (1999). Türk Ekonomisi, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.
- Kıyak, H. (2005). Türkiye'nin Dış Ticaret Yapısı Ve Ortadoğu Ülkeleri İle Dış Ticaret İlişkileri. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Ortadoğu Araştırmaları Enstitüsü.
- Köseyahyaoglu, L. Ve Özdamar G. (2005). Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya'nın Sektörel Rekabet Gücü ve Dış Ticaret Yapısı Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Sosyoekonomi*, konferans Bildirisi, 2(2), 73-102.

- Kurt, G. (2018). Türkiye ve Seçilmiş Üretici Ülkelerin Çay Sektöründe Rekabet Gücü. *Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4 (7), 153-186.
- Leitão, N.C., Faustino, H.C. (2008), “Intra-Industry Trade in the Food Processing Sector: the Portuguese Case”, *Journal of Global Business and Technology*, 4(1), 49-58.
- Manavgat, G. (2022). Dış Ticarete Rekabet Gücünün Canlı Hayvan ve Bitkisel Ürünler Piyasası Açısından Analizi: Ortadoğu Piyasası için Türkiye ve Mersin İli Uygulaması. *Gümrük ve Ticaret Dergisi*, 9(27), 42-65.
- Mazlum, N. (2020). 1980-2018 Dönemi Türkiye Ekonomisi ve Dış Ticaretinin Gelişim Seyri. *Gümrük Ticaret Dergisi*, 22(7), 54-71.
- Müftüoğlu, G. İ. ve Kayacan, B. (2019). Türkiye’deki ormana dayalı sektörlerin dışticaret rekabet gücü analizi, *Türkiye Ormancılık Dergisi*, 20(1), 41-49.
- Nursen, D. (2003). Yeni Dış Ticaret Teorileri ve Türkiye-AB Ülkeleri Arasındaki Endüstri –İç Ticaretin Analizi. (Yayınlanmış Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Oktay M. (2021). Türkiye’nin Orta Doğu Ülkeleri İle Dış Ticaretinin Ekonometrik Öngörüsü, (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Öniş, Z. ve Yılmaz, Ş. (2009). Between Europeanization and Euro- Asianism: Foreign Policy Activism in Turkey During the AKP Era. *Turkish Studies*, 10 (1), 7–24.
- Örgev C. ve Şahinli S. (2018). Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler: Michael E. Porter’ın Elmas Modeli Yaklaşımı. Uluslararası Yönetim, Ekonomi Ve Politika Kongresi 2018 Bahar Tam Metin Bildiriler Kitabı. 28-29.
- Özdilek, E. (2019). Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Orta Doğu Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir İnceleme. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özgün, F. (2017). Küresel Rekabet Gücü: Türkiye İmalat Sanayi Örneği. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Öztürk, N. (2003). Dış Ticaret Kuramında Yeni Yaklaşımlar. *Cumhuriyet Üniversitesi Öneri Dergisi*, 19(5), 109-126.
- Paula, M.F. et al. (2017). “The Revealed Comparative Advantage Index of Brazilian Natural Honey”, *Journal of Agricultural Science*, 9 (11): 76-87.

- Polat, Z. (2020). Dış Ticaretin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi (Türkiye Örneği). (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Reziwanguli, Y. (2019). Çin'in Abd Ve Türkiye Ekonomisi Karşısındaki Rekabet Gücü Üzerine İncelemeler. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Salvatore, D. (2013). International Economics, Eleventh Edition Wiley Publishng.
- Saraçoğlu, B. ve Köse, N. (2000), "Bazı Gıda Sanayilerinin Uluslararası Rekabet Gücü: Makarna, Bisküvi ve Un Sanayi", Ankara: TEAE Yayın No: 39.
- Sarıçoban, K. (2016). Ülkelerin İhracat Rekabet Güçlerinin Belirlenmesi: Türkiye Ve G-20 Ülkelerinin Karşılaştırmalı Analizi. . (Yayınlanmış Doktora Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü.
- Savar, F. ve Akbaş, N. (2016). Antalya Kesme Çiçek İhracatçılarının Küresel Rekabet Gücünün Analiz. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(2), 343-369.
- Seymen, A. D. (2000). Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler Ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi, (Yayınlanmış Doktora Tezi), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Sezgin, Y. ve Bozdağlıoğlu, Y. (2017). Türkiye'de Beşeri Sermayenin durumu (2005-2015). *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1(1), 48-67.
- Sulak, H. (2004). Avrupa Birliği Sürecinde Türkiye İmalat Sanayi İşletmelerinin Verimlilik Düzeyi ve Rekabet Gücü İle Denizli Alt Bölgesi Çalışması. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Süygün, M. S. (2021). Taze ve Kuru Kayısı Ürünlerinde Türkiye'nin Uluslararası Rekabet Gücü. *Global Journal of Economics and Business Studies* , 10(20), 72-80.
- Şahbudak, E. ve Şahin, D. (2016). Çinin Dış Ticaret Performansı Ve Sektörel Rekabet Gücünün Ölçümü. *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler Dergisi*, 54(54), 242 – 257.

- Şahin, D. ve Durmuş, S. (2018). Türkiye’de Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Analizi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(60), 1114- 1122.
- Şahin, F.K. (2020). Türkiye’nin Orta Doğu’da Dış Ticaretini Geliştirmeye Yönelik Çabaları; Tel Aviv, Şam, Kahire Sergi Ve Panayırlarına Katılımı (1932-1936). *Selçuk Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları Dergisi*, 49(49), 313- 345.
- Şimşek, Y. (2010). Türkiye’nin Dış Ticaretinin Yapısı (1980-2009). (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Taban, S. (2004). “Döviz Kuru Rejimleri Türkiye’de Bir İstikrar Politikası Aracı Olarak Kullanılabilir mi?” *Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(1). 129-146.
- Tombak, F. (2010). Türkiye’nin Dış Ticaretinin Çekim Teorisi Çerçevesinde Analizi: Teori ve Uygulama, (Yüksek Lisans Tezi), Kayseri: Erciyes Üniversitesi.
- Tuna, S. (2007). Cumhuriyet Ekonomisinin İlk Devalüasyonu: 7 Eylül 1946. *Akdeniz İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (13), 86-121.
- Tunalı, E. (2008). Dış Girdi Bağımlılığı: Türkiye’nin Dış Ticareti Üzerine Bir Analiz. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tuncer, C. (1982). Ülkemi Açısından Dış Ticaretin Önemi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 69-73.
- Türker, O. (2002). Yeni Dış Ticaret Teorileri: Teori ve Uygulama. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Uçar, Ç. Hatırlı, S. A. ve Önder K. (2019). 2000 Sonrası Yaşanan Finansal Krizlerin Türkiye'nin Dış Ticareti Üzerine Etkileri. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 28(11), 332-347.
- Uysal, H. Saner, G. Atış, E. Gümüş, S. Karabat, S. (2016). Türkiye’nin Avrupa Birliği Şarap Pazarında Rekabet Gücü. *Nevşehir Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 5, 144-149.
- Ünlü, F. (2018). İmalat Sanayinin Rekabet Gücündeki Değişimin Teknoloji Yoğunluğuna Göre Ölçülmesi: Türkiye Ve Brics Ülkeleri Örneği. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10(18), 422-441.
- Vollrath, T. L. (1989). Competitiveness and Protection in World Agriculture, Agricultural Information Bulletin, Washington.

- Wolff, E. (2000), “Has Canada Specialized In The Wrong Manufacturing Industries?”, In The Centre For The Study Of Living Standards (CsLs) Conference On The CanadaUs Manufacturing Productivity, 85, 1-32.
- Yalçın, B. ve BakaN, S. (2021). ‘Türkiye'nin Rekabet Gücünün Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yöntemiyle Analizi (2005-2018 Dönemi)’ *Türk Sosyal Bilimler Araştırması Dergisi*, 6(2), 98-114.
- Yanar R.ve Çelik, H. (2020). Sermaye-Yoğun Mal İhracatında Rekabet Gücünün Belirleyicileri: *Türkiye İçin Yapısal Kırılmalı Bir Analiz. Akademik Araştırmalar ve Çlaışmalar Dergisi*, 12(22), 127-138.
- Yanık, Y. E. (2017). Türkiye’nin Efta Ülkeleri İle Arasında İmzaladığı Serbest Ticaret Anlaşmasının Dış Ticaret Hacmine Etkisi. (Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi), Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yapıcı, F. ve Tüğen, K. (2019). Sürdürülebilir Kalkınma Politikası Çerçevesinde Türkiye’de Çevreci Vergiler. *İzmir Yeminli Mali Müşavirler Odası Dergisi*. 1(1), 25-37.
- Yenisu, E. (2017). Türk Fındık Sektörünün Rekabet Gücü: Balassa Endeksi Yaklaşımı. *Giresun Üniversite İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 3(5), 22-37.
- Yılmaz, F. (2022). Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaret Bağıntısı: Türkiye Örneği. Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi 1(8), 21-32.
- Yue, C. and P. HUA (2002) “Does Comparative Advantage Explain Export Patterns in China”, *China Economic Review*, Vol.13.
- YurttançıkmaZ, Z. Ç. (2014). Seçilmiş Ülkelerde Rekabet Gücünün Belirleyicileri Ve Büyüme İlişkileri. (Yayınlanmış Doktora Tezi). Atatürk Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü.
- Yücesan, M. (2017). Döviz Kuru Değişimlerinin Dış Ticaret Üzerine Etkileri: Türkiye’nin Yeni Dış Ticaret Pazarları Arayışında Seçilmiş Ülke Grupları Üzerine Ekonometrik Bir Analiz. (Yayınlanmış DoktoraTezi), Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yüksel, M. (2020). 2000-2019 Döneminde Türkiye ile Orta Doğu Ülkeleri Arasındaki İktisadi İlişkiler. *Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 50, 223-248.

İnternet Kaynakları

Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı (2022).
<https://ticaret.gov.tr/yurtdisiteskilati/afrika> (Erişim Tarihi: 15.04.2022).

United Nations Conference on Trade and Development. <https://unctadstat.unctad.org/EN/>
(Erişim Tarihi: 10.09.2022).

Karaca F. ‘Türkiye’nin Ortadoğu Politikası,
http://www.oocities.org/fatihkaracan/tarih/ortadogu.htm#_ftn16 (Erişim tarihi:
12.05.2015).



ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler	
Adı Soyadı	Nihayet GÜLER
Doğum Yeri ve Tarihi	
Eğitim Durumu	
Lisans Öğrenimi	
Y. Lisans Öğrenimi	
Bildiği Yabancı Diller	
İletişim	
E-Posta Adresi	
Tarih	2023