T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
FİNANS ENSTİTÜSÜ
BANKACILIK ANABİLİM DALI
BANKACILIK DOKTORA PROGRAMI

DIŞ TİCARET DENGESİNİN SAĞLANMASINDA DIŞ TEMSİLCİLİKLERİN ROLÜ VE FONKSİYONU; TÜRKİYE AÇISINDAN BİR DEĞERLENDİRME

Doktora Tezi

Mustafa Fethi AĞALAR

100051513

İstanbul, 2022

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
FİNANS ENSTİTÜSÜ
BANKACILIK ANABİLİM DALI
BANKACILIK DOKTORA PROGRAMI

DIŞ TİCARET DENGESİNİN SAĞLANMASINDA DIŞ TEMSİLCİLİKLERİN ROLÜ VE FONKSİYONU; TÜRKİYE AÇISINDAN BİR DEĞERLENDİRME

Doktora Tezi

Mustafa Fethi AĞALAR

100051513

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Nazım EKREN

İstanbul, 2022

ÖZET

Ülkeler, ekonomilerini güçlendirmek, üretim güçlerini artırmak ve gayri safi milli hasılalarını yükseltebilmek için, ellerindeki kaynaklarını en verimli şekilde kullanmak zorundadırlar. Bu bağlamda ihracat, ülkelerin tabii kaynak, üretim, servis ve finans sektörlerinin gelişmesi ve büyümesi için gerekli önemli etkenlerden birisidir.

Gelişen teknoloji, iletişim ve bilgi akışı, insanları tüketime yöneltmiştir. Tüketim, birçok ülke tarafından gelişen teknoloji ithal ederek üretim artışına gitmelerine, gerektiğinde de kendi üretimlerini ithalat ile artırmalarına neden olmuştur. Bu nedenle ihracat ve ithalat, ülkelerin makro bazda ekonomik dengeleri için önemli faktörlerdir.

Bu çalışma, cari açığı belirleyen unsurlardan olan ithalat ve ihracatta dış temsilciliklerin etkisini ve önemini ortaya çıkarmak için yapılmıştır. Dış ticaret temsilciliklerinin, bulundukları ülkelerde ticari faaliyetleri artırmak ve o ülke ile olan ticarette cari açığa meydan vermeyecek bir yapıda çalışmaları beklenir.

Dış ticari temsilciliklerin uygulaması gerektiği faaliyetler, ülkelerdeki şirketler için istihbarat toplamak, ülkeler arasında ticaret yapacak kurum ve kişiler arasındaki bağlantıları sağlamak, temsil ettiği ülkenin değerlerini tanıtmak ve marka imajını yükseltmek adına çalışmalarda bulunmak, görüşmelerinde bir danışman gibi bulunarak destek sağlamak ve yapılan sözleşmelerin uygulanmasının takibini yapmak ve ortaya çıkabilecek problemlerde çözümler ortaya koymak şeklinde sıralanabilmektedir.

Dış ticari temsilciliklerinin bulunduğu ülkelerde açılma öncesi ve sonrası yapılan ticari aktiviteler, ülkelerin konumları, kültürleri, sosyal ve etnik yapıları, Türkiye' olan uzaklıkları, politik ve kurumsal düzenleri, seçilen beş gelişmiş, beş yükselen piyasa ve beş gelişmekte olan ülke bazında incelenmiş ve belirli bir modelin kurulması için öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Dış Temsilcilikler, İhracat, İthalat, Gelişmiş Ülkeler, Yükselen Piyasalar, Gelişmekte Olan Ülkeler, Yapısal Nedenler

ABSTRACT

Countries have to use their resources in the most efficient way in order to strengthen their economies, increase their production power and increase their gross national product. In this context, exports are one of the important factors necessary for the development and growth of countries' natural resource, production, service and finance sectors.

Developing technology, communication and information flow have led people to consumption. Consumption has caused many countries to increase their production by importing developing technology, and to increase their own production by importing when necessary. For this reason, exports and imports are important factors for the economic balance of countries on a macro basis.

This study was carried out to reveal the effect and importance of foreign representations in imports and exports, which are among the factors determining the current account deficit. Foreign trade representatives are expected to increase commercial activities in the countries they are in and to work in a structure that will not create a current account deficit in the trade with that country.

Activities that foreign commercial representations should implement, collecting intelligence for companies in countries, providing connections between institutions and people who will trade between countries, promoting the values of the country they represent and working to raise the brand image, providing support by being a consultant in their meetings and following the implementation of the contracts and presenting solutions to the problems that may arise.

The commercial activities before and after the opening in the countries where foreign trade representatives are located, the locations of the countries, their cultures, religion and ethnic structures, their distance from our country, their political and institutional arrangements, were examined on the basis of five selected developed, five emerging markets and five developing countries and a specific model was developed. Recommendations for its establishment are presented.

Keywords: Foreign Representations, Exports, Imports, Developed Countries, Emerging Markets, Developing Countries, Structural Reason

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

ÖZET ..... **ii**

ABSTRACT ..... **iii**

İÇİNDEKİLER ..... **iv**

TABLOLAR LİSTESİ ..... **viii**

ŞEKİLLER LİSTESİ ..... **ix**

GİRİŞ **1**

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETİN YAPISI VE ÖZELLİKLERİ

1.1. Dış Ticaret 6

1.2. İthalat 8

1.3. İhracat 9

1.4. Etkileyen Faktörler 11

1.4.1. Dış Ticaretin Ekonomik Büyümeye Etkileri 11

1.4.2. Dış Ticaretin Enflasyona Etkileri 12

1.4.3. Dış Ticaretin İstihdama Etkileri 12

1.4.4. Dış Ticaretin Döviz Kurlarına Etkileri 13

1.5. Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme 13

1.5.1. Ekonomik Büyümenin Kaynakları 15

1.5.1.1. Sermaye 15

1.5.1.2. İşgücü (Beşerî Sermaye) 16

1.5.1.3. Doğal Kaynaklar 16

1.5.1.4. Sosyal, Kültürel ve Politik Ortam 17
1.5.1.5. Teknolojik Gelişmeler 17
1.5.3. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla 19
1.5.4. Üretim ve Ekonomik Büyüme 21
1.6. Dış temsilciliklerin Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaret Üzerindeki Etkileri 24

İKİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET VE CARİ AÇIK

2.1. Cari Açık 26
2.2. Cari Açığın Nedenleri 27
2.2.1. Yurtiçi Yatırımların Artması 28
2.2.2. Ulusal Tasarrufların Azalması 28
2.2.3. İhracat Gelirlerinin Azalması 29
2.2.4. İthal Edilen Malların Talep Esnekliğinin Büyüklüğü 30
2.2.5. Enerji İthalatı 30
2.2.6. Dış Borç Stokunun Artması 30
2.2.7. Sermaye Hareketleri 31
2.2.8. Ekonomik Büyüme 32
2.2.9. Yapısal Nedenler 32
2.2.10. Geçici Faktörler 33
2.3. Ekonomik Büyüme ve Cari Açık 33
2.4. Cari Açıkta Dış Temsilciliklerin Önemi 34

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DIŞ TEMSİLCİLİKLER VE TİCARİ DİPLOMASİ İLİŞKİSİ

3.1. Ticari Diplomasi 36

3.2. Ülkelerin Dış Ticaret Temsilciliklerinin Açılımında Kullanılan Kriterler 36
3.2.1. Komşu Ülkeler 36
3.2.2. Kültürel Benzerlikler 37
3.2.3. Tarihsel Bağlar 37
3.2.4. Taşıma Giderleri 37
3.2.5. Güven Unsuru 38
3.2.6. Ülkeler Arası Siyasi İlişkiler 38
3.2.7. Ekonomik Dengeler 38
3.3. Dış Temsilciliklerin Faaliyet Alanları 38
3.3.1. İhracat ve Ticaret Promosyonu 39
3.3.2. Yatırım Promosyonu 39
3.3.3. Turizm Promosyonu 39
3.3.4. Bilim ve Teknoloji Alanında İş Birlikleri 39
3.3.5. Sivil Toplum Kuruluşları ile İlişkiler ve Lobi Faaliyetleri 40
3.4. Dış Temsilciliklerin Görevleri 40
3.5. Dış Temsilciliklerde Görev Alacak Personelin Özellikleri 41
3.6. Dış Temsilciliklerin Dış Ticaretteki Rolü 42

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

DIŞ TİCARET TEMSİLCİLİKLERİNİN DIŞ TİCARET ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ

4.1. Literatür Çalışması 44
4.2. Veriler 52
4.3. Ekonometrik Uygulama 53
4.3.1. Çalışmada Kullanılan Ekonometrik Yönteme İlişkin Teorik Açıklamalar 53
4.3.1.1. Zaman Serileri 53

4.3.2. Uygulama 59

4.3.2.1. Basit Regresyon Analizi İle Trend Modelinin Belirlenmesi ve Trendden Arındırılması 59

4.3.2.2. Dış Ticaret Temsilciliklerinin İthalat ve İhracat Üzerindeki Etkisinin Mann Whitney U Testi ile İncelenmesi 85

4.3.3. Ekonometrik Analiz Sonuçlarının Teorik Değerlendirilmesi 90

4.3.4. Ekonometrik Analiz Sonuçlarının Ekonomik Değerlendirilmesi 92

4.3.4.1. Genel 92

4.3.4.2. Gelişmiş Ülkeler 94

4.3.4.3. Yükselen Piyasalar 96

4.3.4.4. Gelişmekte Olan Ülkeler 99

4.3.4.5. Değerlendirme Özeti 100

SONUÇ 104

KAYNAKÇA 109

EKLER 117

TABLOLAR LİSTESİ

Sayfa No.

Tablo 1 Gelişmiş Ülkelere Göre Basit Doğrusal Regresyon Analizine Ait Bilgiler..... 63

Tablo 2. Yükselen Pazar Ülkelerine Göre Basit Doğrusal Regresyon Analizine Ait Bilgiler 72

Tablo 3. Gelişmekte Olan Ülkelere Göre Basit Doğrusal Regresyon Analizine Ait Bilgiler 80

Tablo 4. Ülkelerin Gelişmişlik Düzeylerine Göre Kolmogrov - Smirnov Testi..... 85

Tablo 5. Gelişmiş Ülkelere Dış Ticaret Temsilciği Açılmadan Önce ve Açıldıktan Sonrasına Ait İhracat – İthalat Ortalamaları 86

Tablo 6. Dış Ticaret Temsilciliği Açılmadan Önce ve Açıldıktan Sonrasına Ait İhracat – İthalat Ortalamaları Farkına Ait T Testi 87

Tablo 7. Yükselen Pazar Ülkelerine Dış Ticaret Temsilciği Açılmadan Önce ve Açıldıktan Sonrasına Ait İhracat – İthalat Ortalamaları 87

Tablo 8. Dış Ticaret Temsilciliği Açılmadan Önce ve Açıldıktan Sonrasına Ait İthalat – İhracat Ortalamaları Farkına Ait T Testi 88

Tablo 9. Gelişmekte Olan Ülkelere Dış Ticaret Temsilciği Açılmadan Önce ve Açıldıktan Sonrasına Ait İhracat – İthalat Ortalamaları 88

Tablo 10. Dış Ticaret Temsilciliği Açılmadan Önce ve Açıldıktan Sonrasına Ait İthalat – İhracat Ortalamaları Farkına Ait T Testi 89

Tablo 11. Açılış Yerine Göre Yeni Türk Büyükelçilikleri Olan Ülkelerin Listesi..... 93

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa No.

Şekil 1 Yıllara göre A.B.D. İhracat-İthalat Trend Grafiği 59
Şekil 2 Yıllara göre Almanya İhracat-İthalat Trend Grafiği 60
Şekil 3 Yıllara göre Fransa İhracat-İthalat Trend Grafiği 61
Şekil 4 Yıllara göre Kanada İhracat-İthalat Trend Grafiği 62
Şekil 5 Yıllara göre Hollanda İhracat-İthalat Trend Grafiği 63
Şekil 6 Yıllara göre Polonya İhracat-İthalat Grafiği 68
Şekil 7 Yıllara göre İspanya İhracat-İthalat Grafiği 69
Şekil 8 Yıllara göre Arjantin İhracat-İthalat Grafiği 70
Şekil 9 Yıllara göre Rusya İhracat-İthalat Grafiği 71
Şekil 10 Yıllara göre Çin İhracat-İthalat Grafiği 72
Şekil 11 Yıllara göre Kazakistan İhracat-İthalat Grafiği 76
Şekil 12 Yıllara göre Fas İhracat-İthalat Grafiği 77
Şekil 13 Yıllara göre Nijerya İhracat-İthalat Grafiği 78
Şekil 14 Yıllara göre Mısır İhracat-İthalat Grafiği 79
Şekil 15 Yıllara göre İran İhracat-İthalat Grafiği 80

GİRİŞ

Ülkeler kalkınabilmek ve dünya refahından daha fazla pay alabilmek için çeşitli siyasi, ekonomik ve sosyal girişimler gerçekleştirmektedirler. Bu girişim ve faaliyetler diğer ülkeler nezdinde açılan temsilcilikler ile sürdürülebilmektedir. Bu temsilcilikler ülkeler bazında makroekonomik veriler, doğal kaynaklar, piyasa hacim ve yapıları gibi birçok konuda bilgiler toplamaktadırlar. Bu veriler doğrultusunda ülkeler dış ticaret politikalarını belirlemekte ve buna göre şekillendirmektedirler.

Siyasi ilişkilerin geliştirilmesi, 'Büyükelçilikler' ve 'Dış İşleri Bakanlığı Bürokratları' tarafından, ülkelerin genel görüş ve eğilimleri dikkate alınarak yapılmaktadır. Ekonomik diplomasi, yalnızca ticari çıkarlara ve diplomasiye dayalı bir alan olmamakla beraber içerisinde organizasyon, kültür ve tarih gibi konuları da barındıran çok disiplinli bir alandır. Ekonomik diplomasi, ulusların ekonomik hedeflerini gerçekleştirebilmek için devlet ve devlet dışındaki etkenlerin kendi sınırları dışındaki ekonomik hareketlerine yönelik aldıkları kararları ve karar alıcıları etkilemektir. Bu etkenler ile faaliyetleri, diplomatik kurumların (büyükelçilikler, başkonsolosluklar, müşavirlikler, ataşelikler vb.) ve ticari kurumların (ihracat teşvik ajansları, yatırım destek ajansları, ticaret destek ofisleri, forumlar, fuarlar vb.) ekonomik ve ticari uğraşları ile beraber yüksek seviyedeki yöneticilerin diplomatik faaliyetlerinden (ticaret misyonları, yurtdışı ziyaretler vb.) oluşmaktadır.

Ekonomik diplomasi, hem devletlerin hem de özel sektörün hedeflerini kapsamaktadır.) Özel sektörün genel hedefleri yatırım promosyonu, ticaret promosyonu, bilim ve teknoloji işbirliği, turizmin tanıtımı, özel sektör savunuculuğu gibi iş dünyasının gerekliliklerine göre destek etkinlikleri gerçekleştirmektir.

1980'li yıllarda, gelişmiş ülkeler olarak tabir edilen dünyanın büyük ekonomileri, gelişmekte olan ülkeler nezdinde ticari temsilcilikler açmışlardır. Dış ticaret stratejilerinde, tüm dünya devletleri için, yüksek gelir düzeyine sahip ülkeler önemli bir cazibe merkezi oluşturmaktadır. Bu açıdan bakıldığında birçok ülke dış ticaret temsilciliklerini talep hacmi büyük, alım gücü fazla ve ekonomik durumunun süreklilik ve istikrar gösteren ülkelerde açmayı tercih etmektedirler.

Gelişmiş ülkeler, sanayi devrimlerini tamamladıkları, yüksek katma değerli ürünler ürettikleri ve gelir seviyelerinin yükseklikleri nedeni ile oluşan yüksek işçilik maliyetlerinden dolayı, gelişmekte olan ülkelerden hammadde ve tarım ürünleri ile yüksek iş gücü içeren ürünleri ithal etmektedirler.

Yükselen piyasalar diye ifade edilen ülkeler ise, kendileri için gereken yüksek teknoloji içeren ürünleri gelişmiş ülkelerden ithal ederken, bu ülkelere işçi yoğun sanayi ürünleri ve paketlenmiş tüketim ürünlerini ihraç etmektedirler.

Gelişmekte olan ülkeler ise sanayi ürünleri ve kendi ihtiyaçları olan teknolojik alt yapı ve sistemleri ve ihtiyaç duyulan tüketim ürünlerini ithal ederken, tarım ürünleri, hammadde olarak kullanılan maden ve mineraller ihraç etmektedirler.

Tüm ülkelerin ekonomik yapıları içinde önemli role sahip olan dış ticaret stratejisini ve ekonomik diplomasinin amaçlarını uluslararası ilişkileri artırarak ortak çalışma ortamı yaratmak, uluslararası ticaret ve yabancı sermaye yatırımları için yasal gereklilikleri müzakere etmek ve uluslararası iş birliği sistemlerinin çeşitliliğini artırmak ve daha sağlam temellere oturtmak, yurtdışına açılmamış şirketleri, dış pazarlara girebilmeleri için her türlü bilgi ve desteği sağlamak, şirketlerin bulundukları sektördeki konumlarını stratejik olarak yükseltmelerine yardım etmek, risk ve tehditleri tespit edip en aza indirgeyerek, kayıpları en alt seviyeye çekip kazançları olabildiğince artırmaya çalışmak, ülkenin marka değerini artırmak, ülke içi rekabet gücünü yükseltecek ortamı oluşturmak, yabancı pazarlar ile ilgili bilgiler tedarik etmek ve yerli üretim ürünleri için yeni pazarlar keşfetmek şeklinde örneklendirilmektedir.

Çalışmanın ülke kapsamı, zaman periyodu ve dış temsilciliklerinin bulunduğu bölgeler açısından sınırlamalar içermektedir. Çalışma, istatistiki verilere ulaşılabilen 5 gelişmiş ülke, 5 yükselen pazar ve 5 gelişmekte olan ülke ile sınırlandırılmıştır. Bu ülkelere ait verilere ulaşılmasında zorluk nedeni ile en erken 1988 yılına kadar olan veriler elde edilmiştir. Çalışmada 1988-2019 yıllarını kapsamaktadır.

Ekonometrik analize bakmadan önce literatürde yer alan “Dış Ticaret Hacminin” belirleyicileri üzerine yapılan çalışmalar ele alınmış ve çok sayıda değişken toplanmıştır. Gerek verilerin ele alındığı ülkelerde elde edilememesi ve gerekse anlamlı korelasyon içinde olmamaları nedeni ile bazı değişkenler sınırlanmıştır.

15 ülkeyi kapsayan çalışmada panel veri analizi yöntemi kullanılmıştır. Ülkeler, Gelişmiş ülkeler (Amerika Birleşik Devletler, Almanya, Fransa, Kanada, Hollanda), Yükselen piyasalar (Polonya, İspanya, Arjantin, Rusya, Çin), Gelişmekte olan ülkeler (Kazakistan, Fas, Nijerya, Mısır, İran) şeklinde sınıflandırılmıştır. Bu sınıflandırma, Dünya Bankası tarafından yapılan sınıflamaya göre belirlenmiştir. Çalışmada 1988-2019 zaman periyodu içinden verilere ulaşılabilen 15 ülkenin 30 Yıllık verilerden oluşan bir panel veri seti kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan ülkelere ait ihracat – ithalat miktarlarındaki trendin belirlenmesi ve trendden arındırılması için çalışmada kullanılan her ülkeye ayrı ayrı basit doğrusal regresyon analizi yapılmış ve trend bulunan ülkeler belirlenmiş ve trendden arındırılmışlardır.

Çalışmanın asıl amacı ülkelerde açılan ve ticarette büyük bir öneme sahip olan dış ticaret temsilciliklerinin ülkelerin ihracat – ithalat miktarlarında ve dış borçlanmada etkili olup olmadığının tespit edilmesidir. Basit doğrusal regresyon analizi ile trendden arındırılan veriler dış ticaret temsilcilikleri açılmadan önce ve dış ticaret temsilcilikleri açıldıktan sonra olmak üzere iki kategoriye ayrıştırılmışlardır. İthalat ve ihracatta bir ülkenin gelişmişlik düzeyi de etkili olduğu için çalışmada ülkeler gelişmişlik düzeylerine göre birleştirilerek analiz edilmişlerdir. Gelişmiş ülkeleri, yükselen pazar ülkeleri ve gelişmekte olan ülkeler için ayrı ayrı analiz işlemi gerçekleştirilmiştir. İki bağımsız gruba ilişkin ortalamaların karşılaştırılmasında bağımsız örneklem t testi kullanılmaktadır. Ancak bağımsız örneklem t testinin varsayımlarının sağlanamadığı durumlar mevcut olduğu için alternatif parametrik olmayan yöntem olarak Mann Whitney U testi kullanılmıştır.

Çalışmanın giriş kısmını takiben yer alan birinci bölümde, dış ticarete ait bir takım kavramsal gözlemler ve teorik bilgiler sunulmaktadır. Bu bölümde dış ticarete ait temel kavramsal bilgiler verilmekte olup akabinde de incelenen dönemi kapsayan bazı gözlemler ele alınmaktadır.

İkinci bölümde dış ticaretin cari açık üzerindeki etkileri incelenmektedir. Cari açık oluşmasında dış ticaretin önemi ve etkileri çeşitli tezlerden incelenmektedir.

Üçüncü bölümde, ekonomik büyüme ve dış ticaretin büyümesi ele alınmakta ve dış ticaretin ekonomik büyümeyi etkileyebileceği çeşitli mekanizme ve uygulamalar analiz edilmektedir. Ekonomik büyümenin temeli olan üretimin, ihracat ile olan ilişkisi ve artan ihracatın üretime verdiği destekler ele alınmaktadır.

Dördüncü bölümde, dünyada dış ticaretin yapılanması incelenmekte. Yapılan literatür çalışmaları ile gelişmiş ülkelerin dış temsilcilikleri vasıtası ile dünya ticaretine sağladıkları avantajlara dikkat çekilmektedir.

Beşinci bölümde, Türkiye'ye ait dış ticaret temsilciliklerinin açılış nedenleri ve tarihleri üzerine bir inceleme yapılmaktadır. Açılma tarihlerinden önceki ve sonraki dış ticaret faaliyetlerinin o ülke kapsamındaki etkileri irdelenmektedir. Bu çalışmada elde edilen bulgular, belirli bir sistematik çerçevesinde değerlendirilip, literatür ile karşılaştırmalar yapılmaktadır.

Çalışma, sonuç kısmı ile tamamlanmaktadır. Bu bölümde çalışmaya ait geniş bilgiler verilmektedir. Ve yapılan değerlendirmelerden gelecekteki çalışmalarda kullanılmak üzere öneriler sunulmaktadır. Yapılan çalışmaları, kurulan ekonometrik model ile incelenen zaman, ihracatın artışında yurt dışında açılan temsilciliklerin, açıldıkları yıldan sonra, o ülke ve bölgede sağlanan artışa katkıları ortaya çıkmaktadır. Bu açılan temsilcilikler, Gayri Safi Yurtiçi Hasılası (GDP) yüksek olan veya yükselmekte olan ülkelerde daha başarılı olduğu görülmektedir. Komşu ülke olmak, sınır paylaşımları yapmak gibi kavramlar, bu ülkelerde temsilcilikler açılsa dahi ihracatın artması için yeterli nedenler olmadığı görülmektedir. Temsilciliklerin, açılma öncesi veya sonrasında, sosyal yapı unsurunun dış ticaretin artışında önemli bir faktör olmadığı ortaya çıkmaktadır.

Ticaret temsilcilikleri bulundukları ülkelerin ihtiyaçları çerçevesinde hizmet vermektedirler. Temsilcilik açılan ülkelerin, ekonomik ihtiyaçları, yapılan dış ticareti belirlemektedir. Ve yapılan ihracat veya ithalatın artışı, o ülkenin ihtiyaçları ile büyüme göstermektedir. Bundan dolayı açılan her yeni temsilcilik, açıldığı ülke ile olan dış ticaret rakamlarının gelişmesi ve büyümesini sağlamaktadır.

Gelişen teknoloji ve lojistik imkanları ile uluslararası nakliye giderlerinde azalma sağlanmaktadır. Bu sayede ülkeler arasındaki mesafeler önemini her yıl yitirmektedir.

Çalışmanın, dünyada her gün artan rekabet, dünya pazarlarına hakim olmak isteyen büyük şirket ve devletlerin yanı sıra ülke kalkınma ve yaşamını ihracat ile büyütmek isteyen ülkeler nedeni ile her gün daha da önem kazanan dış temsilciliklerin büyüme ve geleceği için yeni bir açılım getirmektedir.

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETİN YAPISI VE ÖZELLİKLERİ

1.1. Dış Ticaret

Hizmetlerin, sermayenin ve malların ülkelerarasında karşılıklı olarak değiş tokuşuyla gerçekleşen ticarete dış ticaret denmektedir. Tarihin büyük bir bölümünde dünya üzerinde bulunan farklı toplumlar kültürel, sosyal, ekonomik ve coğrafi sebeplerle birbirlerini etkilemişlerdir. Toplumların birbirleriyle olan etkileşimleri içerisinde ana unsur birbirleriyle yapmış oldukları ticarettir. İnsanların tarihler boyunca yapmış oldukları ticaret, farklı ortamlarda, farklı şekillerde ve farklı şartlarda gerçekleşmiştir. İnsanlığın ve toplumların kendi başlarına varlıklarını sürdürememe gerçeği göz önünde bulundurulduğunda, ülkelerin kendileri haricindeki diğer dünya ülkeleri ile farklı sebeplerden dolayı karşılıklı ilişki içerisinde bulunmaları kaçınılmazdır. Dünyada bulunan hiçbir ülke diğer ülkelerden bağımsız bir yönetim anlayışı sergilememektedir. Ülkeler birbirleriyle iş birlikleri içerisinde varlıklarını sağlamaktadırlar. Ülkeler kendi içlerinde birtakım ekonomik faaliyetlerde bulunurken aynı anda diğer ülkelerle de karşılıklı olarak birtakım ekonomik ilişkiler sağlamaktadırlar. Bu sebepten dünyadaki çok sayıda ülke kendilerinin üretemediği bazı mal, hizmet yahut üretim faktörlerini dış ülkelerden ithal eder veya ülkelerinde üretilen mal veya hizmetleri dış ülkelere ihraç ederler. İnsanlık var oldukça bu karşılıklı ticaret devam edecektir. Dünyadaki hiçbir ülke kendini bu ilişkilerden izole edip varlığını sürdürme imkânına sahip değildir. Örnek olarak 1990'lı yıllarda Sovyetler Birliği'nin dağılmasında önemli sebeplerden birisi olan dışa kapalı ekonomik sistemin işlememesi gösterilebilir (Husted ve Melvin, 2004, s.3).

Gelişmiş ülkelere bakıldığı zaman dış ticarette yeniliği benimseyen ve bu yönde çalışmalar yaparak yeniliklerle kendisini geliştiren toplumların tarihte hep kazançlı çıktığı gözlenmektedir. Ülkelerin karşılıklı ilişkilerinde en temel belirleyici olaylardan birisi ekonomidir. Ekonomik olayların en başında ise mal ve hizmet alışverişi gelmektedir. Ülkelerin bazıları sanayi bakımından ileri seviyede ve zengin ülkeler, bazıları az gelişmiş ve fakir veya gelişmekte olan ülkelerdir. Bu ülkelerin her birisinde farklı özellikte ürünler üretilmektedir. İktisadi, sosyal, siyasi ve kültürel özellikleri

birbirlerinden oldukça farklı olan bu ülkelerde, ülkesinde üretilen malların diğer ülkelere ihraç edilmesi ve ülke içerisinde üretilemeyen malların başka ülkelerden ithal edilerek ihtiyaçlarını karşılaması sürekli var olan bir olaydır (Leontief, 1953, s.332).

Zamanla ülkelerin ihtiyaçlarında ortaya çıkan değişmeler sonucunda talep yapısında ve buna bağlı olarak da üretim hacminde, yatırımlarda ve karşılıklı ticarette de büyük değişimler ortaya çıkmıştır. Özellikle teknolojik gelişmelerin hızlanması ile beraber bu değişimlerde de yüksek oranda gelişmeler yaşanmıştır (Woodland, 1982, s.401). Bu sebeplerden dolayı ülkeler, diğer ülkelerden bağımsız bir şekilde hareket edemez durumdadırlar.

Dünyada uluslararası ticaret yapmayan ülke bulunmamaktadır (Freidrich, 1974, s.106). Hükümetlerin ana görevi, ülke içerisinde yaşayan insanların temel ihtiyaçlarını karşılayarak onların hayat standartlarını yukarıya çekmek ve bu bağlamda hizmet ve endüstri sektörü, işsizlik, gelir seviyesi gibi konularda bir standarda oturtmaktır. Bütün bunların sağlanması için ekonominin güçlü olması gerekmektedir.

Ülkelerin ekonomik alanda güçlenmeleri için dış ticaret hacimlerini geliştirmeleri gerekmektedir (Carbaugh, 2005, s.2). Özellikle ticari serbestliğin benimsenmesi bunun için çok önemlidir. Ticarette serbestlik sayesinde iç ve dış pazarlarda oluşan rekabetle beraber ürün ve üretim kalitesinde yükselme gözlenmektedir. Kaliteli ürün bulamama problemi ortadan kalkmakta ve gelişen rekabet ürün ve hizmet fiyatlarında yüksek düşüş gözlemlenmektedir (Bhagwati, 1988, s.12).

Ülkelerin dış ticaret yapmadan dünya üzerinde varlıklarını sürdürmeleri zorlaşır; çünkü her ülkenin kendisine has gereksinimleri ve kaynakları mevcuttur. Bundan dolayı bu gereksinimlerin karşılanması gerekmektedir. Ancak ülkeler kendi içerisinde bulunan kaynaklar ile gereksinimlerinin hepsini kendi başına karşılayamaz. Bu sebeple de bunları karşılamak için başka ülkelerle ortaklıkla ihtiyaç duyarlar (Robertson, 2006, s.38).

Peterson, gereksinimi duyulan ürün ve hizmetlerin üretilmesi için toplumların üretim yeteneklerini geliştirmesini ekonomik büyüme şeklinde isimlendirmektedir (Peterson, 1994, s.480). Ülgener ise bu ekonomik büyümeyi "iktisadi yaşamın temel verilerinde

birey başına bir yıldan diğer yıla daha yüksek bir gelir sağlayacak şekilde meydana gelen devamlı artışlar" şeklinde tanımlamıştır (Ülgener, 1991, s.409).

Her ülke farklı kaynaklara ve teknolojik şartlara sahiptir. Bu sebepten her ülke her çeşit ürünü üretmek için yeterli değildir. Bu sebeple dış ticaret ülkeler arasında kaçınılmaz bir gerçekliktir. Globalleşme sebebiyle dış ticaretin önemi daha da çoğalmıştır. Dünyadaki bu küreselleşme uluslararası ilişkileri geliştirmekte ve bu durum da ülkeleri bir dönüşüme sokmaktadır. Dış ticaret ile ilgili başarılı politikalar üretip ticaretini başarıyla devam ettiren ülkelerde millî gelir ve toplumun refah seviyesinin yükseldiği gözlemlenmektedir. Dış ticaretle beraber artık ülkeler bazı ürünlerin üretiminde kendilerini fazlasıyla geliştirmekteler. Bunlar başarılı bir şekilde uygulayan ülkeler dünyadaki üretim kaynaklarını, işgücü ve zamanını da etkin kullanmaktadır (Taylor, 2002, s.25).

Tarihte çok uzun zamanlardır ülkelerarası dış ticaret kavramı bulunmasına karşın dış ticaretin ekonomik, politik ve sosyal alandaki önemi son yıllarda daha da artmıştır. Dış ticaret, ithalat ve ihracat olmak üzere iki ana unsuru içerisinde barındırmaktadır. İhtiyaç duyulduğu takdirde dış ülkelerden alınan mal ve hizmetlerle ilgili işlemlere ithalat, ülke içerisinde üretilen malların ve hizmetlerin dış ülkelere geçişini kapsayan işlemlere ihracat denmektedir.

1.2.İthalat

Ülkelerin dış ticaret ilişkileri kapsamında, bir ülkenin başka ülkelerden hizmet ve mal satın almasına ithalat denir. İthalat, bir malın veya ekonomik değeri olan bir şeyin mevzuata uygun bir şekilde, karşı taraftan fiilen alınması ve maliyetinin ülke dışına çıkması şeklinde de tanımlanabilir (Bedestenci ve Canıtez, 2006).

Ülke içerisinde üretilemeyen veya başka ülkelere nazaran daha yüksek maliyetle üretilen mallar, ithalat sayesinde daha düşük bir maliyetle elde edilebilir. Çünkü ithalat, ölçek ekonomilerinden daha çok faydalanan ya da az karla iş yapan, düşük maliyete ürün üreten üreticilere ulaşmayı daha mümkün hale getirmektedir (Economics Web Institute, 2006).

Özellikle gelişmekte olan ülkeler, sanayiye geçişlerini başarabilmek için ihtiyaç duyulan makine, teçhizat gibi önemli yatırım mallarını yapacakları ithalatla karşılamaktadırlar (Serin, 1981). Bu ülkelerde, ekonomik gelişmenin hızlanması için gerekli olan yatırım ortamının oluşturulması için ihtiyaç duyulan sermaye malları, sermaye birikiminin yetmemesi ve teknolojik gelişmişliğin az olması gibi birçok sebepten dolayı üretilememektedir. Bu bağlamda kalkınma, sermaye mallarında sürekli ve hızlı bir şekilde ithalat artışları sağlanması demektir. Çünkü kalkınma amacıyla yapılan sermaye malı harcamaları, önemli seviyede bir ithalatı gerektirir. İthalat yoluyla sağlanacak olan bu sermaye malları sorunsuz bir şekilde ve yeterli miktarda temin edildiği takdirde büyüme hızında bir artış gözlemlenecektir (Serin, 1981).

İthalatın Belirleyicileri

İthalat talebini ekonominin gelişme hızının belirlediği savunulmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde ulusal üretimdeki ithalata bağımlılığın yüksek olduğu düşünülünce, milli gelirdeki değişmelerin ithalat üzerinde belirleyici bir rolünün olduğu söylenebilir. Bu sebeple yapılan ekonometrik çalışmalarda ithalatı belirleyici en önemli etkinin milli gelirden kaynaklandığı ön görülmüştür (Berksoy, 1994).

İthalatı etkileyen faktörlerden bir diğeri de döviz kurudur. Döviz kuru, ülke içi ve ülke dışındaki fiyatlarla aradaki ilişkiyi kuran en önemli değişkendir. Bu sebepten, döviz kurundaki değişmeler ithalat talebi üzerindeki etkili faktörlerdendir.

Ülke içindeki fiyat artışlarının da döviz kuru üzerinde önemli bir etkisi vardır. Döviz kurunun enflasyona uyum göstermediği şartlarda ülke içindeki fiyat yükselişi tek başına fiyat yapısını belirleyecektir.

Bunların haricinde dış ticarette serbestleşmeye dönük politika tercihleri ile ekonomik bütünleşmeye yönelik hareketler de ithalatı etkilemektedir. Ayrıca tüketicinin istek ve tercihleri de ithalat talebi üzerinde belirleyici bir konuma sahiptir.

1.3.İhracat

Ülke içerisinde üretilen mal ve hizmetlerin dış ticaret faaliyetleriyle beraber gümrükten çıkarılması ile yurt dışına para, mal veya hizmet karşılığında başka ülkelere satılmasına ihracat denmektedir (Kemer, 2005, s.3).

Her ülke ihracat ile ilgili düzenlemeleri kendisi yapmaktadır. Bu kapsamda; Türkiye'de ihracat ile ilgili bütün işlemler, 'İhracat Rejimi Kararı' altında ve bu karara dayanılarak çıkarılmış olan tebliğler, talimatlara, yönetmelikler ilave olarak çok taraflı anlaşmalar çerçevesinde uygulanmaktadır. Bu kararla beraber ihracatın desteklenmesi, geliştirilmesi ve ülke ekonomisinin yarar göreceği şekilde düzenleme yapılması amaçlanmıştır. Eski ismiyle Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın 4059 sayılı Kanuna göre ihracat üzerine birtakım yetkileri bulunmaktadır. Bu yetkilerin bazıları; ihracatla ilgili mevzuatı hazırlamak, ihracat ile ilgili işlemlerin her adımını takip etmek ve ilgili düzenlemeler sağlamak, gerektiği takdirde kısıtlama yapmak ya da ihracata müsaade etmek, usul ve esasları belirleyerek ihracat politikalarındaki bütünlüğü sağlamak şeklinde sıralanmaktadır (Atabey, 2005, s.32).

İhracatın gelişmeyi olumlu yönde etkilediği ve makroekonomik performansın önemli bir belirleyicisi olduğu varsayıldığı için odağında ihracat olan politikaların ithalat ikamesine göre daha yüksek büyüme performansına sebep olduğu düşünülmektedir. 1950'lerde başlayan ve 1970'lerin sonuna kadar Prebisch (1950) ve Singer (1950) tezlerinin etkisinde kalan gelişmekte olan birçok ülkede ve özellikle Latin Amerika, Afrika ve Güney Asya'da görülen kalkınma stratejisi, ithalat ikamesi olmuştur. 1970'lerin sonlarına doğru ise daha çok ihracat odaklı büyüme kavramı İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki uzun yıllar içerisinde kalkınma politikası fikrine hâkim olan ithal ikameci kavramının yerini alarak göz önüne çıkmıştır. İhracata odaklı büyüme, dış pazarlara odaklanarak üretim kapasitesini artırmayı amaçlayan bir kalkınma planı olup Tayvan, Hong Kong, Singapur, Güney Kore gibi Güney Doğu Asya ülkelerinin ihracata odaklı politikalarının sonucu sağlam ekonomik performanslara varmaları sonrası daha çok dikkat çekmiştir (Palley, 2011).

İhracat odaklı büyümeyi desteklemek için birtakım sebepler bulunmaktadır. İhracatçılar mallarını global pazarda satabilecek ve bununla beraber daha rekabetçi olmaya ve yeni teknolojileri daha hızlı bir şekilde benimsemeye yönlendirecektir. Yükselen ihracat, yerli firmalarda uluslararası sermayeye ve ara mallara ulaşımın kolaylaştırılmasına ve üretim kapasitesinin genişlemesine sebep olmaktadır. İhracatçıların daha yüksek pazarlara ulaşmasıyla beraber yüksek seviyede istihdam sağlanmaktadır (Agrawal, 2014).. İhracatçıların dünya pazarlarına ulaştıkları göz önüne alındığında ölçek ekonomilerini kullanabilecek, ihracat büyümesinde daha çok tasarruf ve yatırım teşviki

sağlayarak ekonomik büyümeye ivme kazandıracaktır (Zang ve Baimbridge, 2011) İhracatın artması, ihracat dışındaki alanlar olan, daha verimli yönetim, gelişmiş üretim teknikleri ve dinamik rekabet gücü gibi konularda da yarar sağlamaktadır (Sharma ve Panagiotidis, 2003). Ülke içi ve dışındaki pazarlarda uygulanan ihracat politikalarıyla sağlanan teşvikler, kaynak tahsisatına yol açacak ve daha yüksek kapasite kullanımına müsaade edecektir. Ek olarak yurtdışındaki rekabete cevap olarak teknolojik gelişmelerin artması ile iş gücü fazlası olan ülkelerde istihdama pozitif yönlü bir katkıda bulunacaktır (Balassa, 1978).

Görüldüğü gibi ihracat, ülkelerin ekonomisinde büyük etkilere sahip olduğu gibi ihracat performansı da ülkeler arasında değişkenlik gösterebilmektedir. Ülkelerin ihracat seviyelerini yükseltmeye yönelik politikalar izlemeleri ihracat sepetinde bulunan mal sayısı ve pazar sayısı gibi farklılıklarla giderek bu performanslarını daha sürdürülebilir hale getirmeye çalışmaları önem arz etmektedir.

1.4. Etkileyen Faktörler

1.4.1. Dış Ticaretin Ekonomik Büyümeye Etkileri

Ekonomik büyüme ile dış ticaret arasındaki ilişki çift taraflıdır. Yani ekonomik büyüme dış ticareti, dış ticarette ekonomik büyümeyi etkiler (Seyidoğlu, 2013, s.119). Ülkelerin dış ticaretten karlı çıkmaları dış ticaret hacimlerine bağlıdır. Ulusların, uluslararası ticaret hacimleri iç maliyetlerinden daha fazla olur ise, dış ticaret ekonomik büyümeyi artırmaktadır (Sever, 2009, s.150). Dış ticaretin ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkisi olduğunu savunanlara göre, dış ticaret 19. Yüzyıl ile ekonomik büyümenin lokomotifi olmuştur. Günümüzde dış ticaretin, kalkınmayı hızlandıran dinamik etkileri görülmektedir. Bunların en başında gelenler, gelişmekte olan ülkelerin üretim ve doğal kaynak açığını kapaması, ülke içindeki pazarda ürün bolluğuna pazar sağlaması, ölçek ekonomileri oluşturması, iç piyasadaki talebini büyütmesi, rekabet ortamına ve ekonomilere dinamizm kazandırması olarak söylenebilir (Öztürk, 2005, s.116-117). Dış ticaretin en mühim yararı, az gelişmiş ülkelerin ekonomik kalkınmalarını sağlamak amacıyla ihtiyaç duydukları ancak kendilerinin üretemediği mal, hizmet ve doğal kaynakları diğer ülkelerden ithal etmeleriyle ulaşabilmeleridir. Ara mallar, yatırım malları ve hammaddeler bu girdiler arasında sayılabilir (Öztürk, 2005, s.117).

1.4.2. Dış Ticaretin Enflasyona Etkileri

Enflasyonun sebepleri genellikle talep ve maliyetlerde ortaya çıkan yükselişlerdir. Dış ticaretin enflasyon üzerindeki etkilerine talepte meydana gelen artış açısından gözlemlediğimizde, ülkenin ithal mallarına olan talebindeki yükseliş, üretim maliyetini de yükselterek ülke içi enflasyonun üzerinde negatif etki yapmaktadır. Talep yükselişine bağlı olarak, ithalatın ihracata göre daha fazla yükselmesi durumunda, iç talep baskısıyla beraber enflasyon oranı da yükselmektedir. Dış ticaretin maliyetler üzerinde meydana getirdiği yükselişe göre bakıldığında ise, ithal mal fiyatları, örneğin hammadde ve girdi fiyatları toplam talepten bağımsız olarak yükselse bile fiyatların yükselmesine sebebiyet vermektedir (Cingöz, 2011, s.54). Yurtiçi enflasyonu, doğrudan ve dolaylı yoldan olmak üzere ithalat fiyatları tarafından iki şekilde etkilenir. Doğrudan verdiği etki, tüketici fiyat endeksi sepetindeki ithal mal ve hizmetlerin fiyatlarında ortaya çıkardığı değişim aracılığıyla olmaktadır. Aksi takdirde yurtiçi fiyatlarının kontrole alınabilmesi için, ithal edilen mal ve hizmetlerin fiyatlarından daha aşağı seviyede olması gerekmektedir. Üreticinin maliyetlerini etkileyen etkenlerde en önemlisi, üretimde kullanılan girdi fiyatlarıdır. Bu sebeple ithal girdi fiyatlarının yükselmesi başta üreticinin maliyetini yükseltse de uzun dönemde bakılınca bu çıktı fiyatlarına yansıtılacağından enflasyonun yükselmesine sebep olacaktır (Çiçek, 2009, s.73-76).

1.4.3. Dış Ticaretin İstihdama Etkileri

Dış ticaret, ulusal ekonomide toplam arz ve talebi doğrudan etkiler. Bu da işsizlik üzerinde artış veya azalışlara sebebiyet vermektedir. Dış ticaret istihdam oluşturulmasına önemli katkılarda bulunmaktadır. İthal teknolojilerin ve sermaye mallarının kullanımı ile yeni yatırımlar yapılması, ülkede istihdamın artması anlamına gelmektedir. Aynı zamanda ihracatın da artması işsizliği düşüren bir etkiye sahiptir. Çünkü ihraç edilen her bir ürün, bu ürünü üretmek için işçi çalıştırılması, yani istihdam oluşturulması anlamına gelmektedir. Ancak ülke içindeki ürünlerin yerine yabancı ürünlere yapılan harcamalar, ülke içinde işsizliğin yükselmesine sebep olmaktadır (Cingöz, 2011, s.52). İhracatın ithalattan yüksek olması ekonomide harcamaların artmasına ve bu sebeple istihdam düzeyinin yükselmesine katkı sağlayacaktır. Ancak ithalat ihracattan yüksek olduğu takdirde toplam talep azalacağı için istihdam seviyesini

düşürecektir (Seyidoğlu, 2001, s.320). Mal ithalatının ara mal ve yatırım mallarından oluşması durumunda, ithalatın tamamlayıcı bir ithalat olduğunu göstermesinden dolayı ülke içi üretim ve katma değer üzerinde pozitif etki yapmaktadır (Yükseler, 1998, s.8). Çünkü yatırım mallarının ithalatı ekonominin üretim kapasitesiyle doğrudan ilişkilidir. Ara malların ithalatı da ekonominin üretim hacminin bir sonucudur ve ara malları ihtiyacı en fazla sanayide görülmektedir (Berksoy, 1994, s.34). Tüketim mallarının ithalatı istihdam seviyesine olumsuz yönde etki göstermektedir. Tüketim mallarının ithalatı ülke içinde talebi doğrudan karşılaması sebebiyle ülkede üretimi azaltacak ve bu da istihdam üzerinde negatif bir etki oluşturacaktır. Yatırım malı ithalatının genellikle ikame mallardan oluşması sebebiyle istihdamda negatif etkiye sebebiyet vermektedir (Cingöz, 2011, s.53).

1.4.4. Dış Ticaretin Döviz Kurlarına Etkileri

Türkiye'de 1990'lı yılların başlarında kamunun finansmanında yaşanan sorunlar sebebiyle Türk Lirası'nın değer kazanmasını amaçlayan politikalar uygulanmıştır. Bu politikalarla beraber değer kazanan Türk Lirası ithalatın yükselmesine ve ihracatın azalmasına sebep olmuştur. Ancak 1990'ların ortalarına doğru Türk Lirası, Dolar karşısında değer kaybına uğramıştır. Krizle beraber değer kaybına devem eden Türk Lirası, Dolar karşısında %165 oranında değer kaybetmiştir (Karagöz, 2009, s.36). Dış ticaret yabancı ülkelerle yapılmakta olan bütün ticari birliktelikler ifade ettiği için döviz kurları ile yakından ilişkilidir. Dış ticaret döviz kurlarına etki ettiği gibi, döviz kurlarındaki değişim de dış ticareti etkisi altına almaktadır. Bu sebeple döviz kurlarının çok yükseldiği zamanlarda ithalat azalırken, dövizin yurt içinde değerli olduğu zamanlarda ihracat artacaktır.

1.5. Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme

Ekonomik büyüme; belirli bir dönemde (genellikle 1 yıl) üretilen tüm nihai mal ve hizmetlerin parasal ifadesi olan bir ülkedeki GSYH'daki artıştır. Bir ülkenin ekonomik büyümesi iki şekilde gerçekleşir. Birincisi, tam istihdamda kullanılan ekonomik kaynakların daha verimli kullanımı yoluyla büyümeyi sağlamak; ikincisi, tam istihdamda kullanılan kaynak miktarına yeni kaynakların eklenmesidir. Ekonomik büyüme teorilerinin ana konusu, tam istihdamda meydana gelen ekonomik büyümedir (Kaynak, 2011, s.2).

Ekonomide üretilen mal ve hizmetlerin, üretim faktörlerinin artması ve / veya üretim kapasitesinin genişlemesi, yani milli gelirin bir önceki yıla göre değişmesi nedeniyle arttığı anlamına gelen ekonomik büyüme oranı, reel ve nominal olarak iki şekilde ölçülür (Koçyiğit ve Doğan, 2006, s.51). Burada, reel büyüme oranı, belirli bir yılın verilerine dayanarak hesaplanan sabit fiyatlardaki büyümeyi gösterirken, nominal büyüme oranı cari fiyatlardaki büyümeyi ifade eder (Eğilmez ve Kumcu, 2005, s.124).

Ekonomik operasyonun kargaşası altında, belirli bir süre içinde üretilen toplam mal ve hizmet miktarını belirlemek ve bunların değişimini ölçmek kolay değildir. Bu sebeple, ekonomik büyüme milli gelir hesapları aracılığıyla parasal olarak ölçülür. Parasal olarak ölçülen milli gelirin doğru bir şekilde analiz edilmesi için enflasyondan arındırılmalı ve sabit fiyatlarla ölçülmelidir. Bu kapsamda, ülkedeki toplam üretimdeki yıllar içindeki değişim, reel ve nominal olarak hesaplanan milli gelir üzerinden hesaplanır. Ekonomik faaliyetin karmaşık doğası nedeniyle, milli gelir hesaplamalarında kullanılan tahmin yöntemlerinin standartlaştırılma ihtiyacının, 1952'de BM tarafından Milli Gelir Hesapları İçin Standartlar Sistemi (A Standartized System of National Accounts, SNA) ile karşılanması gerekir (Paya, 2013, s.331-332). Bu şekilde, milli gelir, kişi başına düşen gelir, milli gelir gibi ülkeler arasında satın alma gücü paritesine göre karşılaştırmalar yapılabilir ve bu bağlamda kişi başına düşen gayri safi yurtiçi hasıla (KBGSYH) verileri çoğunlukla kullanılır. Ülkeler arasındaki; gelişmiş, gelişmekte olan ve geri kalmış sınıflandırmasının temeli olarak yaygın bir şekilde kullanılmakta olan KBGSYH verisi, gelir dağılımı ile ilgili bilgi vermemesi, gelişme kapasitesini göstermemesi, üretim kalitesi ve teknolojisine yer vermemesi, nüfus artış hızındaki gelişmelere dokunmaması ve benzeri sebeplerle yeterli görülmemektedir (Kaynak, 2005, s.51). Bu nedenle, ekonomik büyüme hesaplamalarında, KBGSYH'deki gelişmelerden ziyade makro ölçekte bilgi sağlayan GSMH, GSYH ve SAGP-GSYH hesaplamaları tercih edilmektedir. Bu üç farklı yöntemin isimleri: üretim yöntemi, gelir yöntemi ve harcama yöntemidir (Bocutoğlu, 2009, s.44).

Ekonomik büyüme, bir ülke ekonomisinde üretimi sağlanan mal ve hizmet hacmindeki artıştır. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyüme kavramı ile kastedilen, belirli bir süreçte yapılan üretim ve gelirdeki artıştır. Bu nedenle, ekonomik büyüme, ülkede kişi başına düşen GSYH'daki artış olarak da tanımlanabilir (Köksal, 2016, s.16). Ekonomik büyüme, bir ülkede toplam üretim hacminin genişlemesi olarak

tanımlanabilir. Milli gelirin, nüfus artış hızından daha çok artması, kişi başına düşen geliri artırmaktadır. Bu da ülkenin refah seviyesinde bir artışa sebep olmaktadır (Seyidoğlu, 2003, s.97). Ekonomik büyüme, gelişmiş ülkeler için olduğu kadar gelişmekte olan ülkeler için de önemlidir. Gelişmiş ülkeler ekonomik büyüme konusuna önem gösterirken, gelişmekte olan ülkeler ekonomik büyümeden ziyade ekonomik kalkınma konusuna önem vermektedir. Ekonomik kalkınma, ekonomik büyümeyi içeren bir kavramdır ve ekonomik büyümeye ek olarak, toplumdaki gelir bozukluklarının azaltılması, işsizliğin azaltılması, ekonomik ve sosyal kurumların modernleştirilmesi gibi ekonomik, sosyal ve politik alanları içerir (Özel, 2012, s.64).

Ekonomik büyümenin bir ekonomide üretim kapasitesi ve üretkenliği ile yakından ilişkili olmasının nedeni, o ülkenin ekonomik büyümesinin gerçekleşme şeklidir. Ekonomik büyümenin gerçekleşebileceği iki yol vardır. İlk olarak, tam istihdamın altında kullanılan ekonomik kaynakların daha verimli kullanılması; ikincisi, tam istihdamda kullanılan kaynak miktarına yeni kaynaklar ekleyerek üretimin gerçekleştirilmesidir. Ekonomik büyüme teorilerinin ana konusu, tam istihdamda meydana gelen ekonomik büyümedir. Bu anlamda, ekonomik büyüme, niteliksel (yaşam standartlarının iyileştirilmesi) yerine niceliksel (sayısal) bir değişimi ölçer, başka bir deyişle, bir veya daha fazla üretim faktörünün artmasının bir sonucu olarak ortaya çıkan üretimdeki artışı ifade etmektedir (Özden, 2014, s.14).

1.5.1. Ekonomik Büyümenin Kaynakları

Uzun dönemde büyümeyi etkileyen en önemli faktörler beş ana başlık altında toplanabilir: Sermaye, İşgücü, Sosyal, Kültürel ve Politik Ortam, Doğal Kaynaklar ve Teknolojik Gelişmeler.

1.5.1.1. Sermaye

Ekonomik büyümenin belirleyicileri arasında yer alan sermaye, üretim artışında hatrı sayılır bir öneme sahiptir. Sermaye birikimi, mevcut gelirin bir kısmını kurtararak ve gelecekteki üretim ve geliri artırmak için yatırıma dönüştürerek elde edilir. Mal ve hizmetlerin üretimi, sermaye ve emeğin birleştirilmesiyle mümkündür. Bir ülkedeki mevcut işgücünün aksine, fiziksel sermayenin yetersiz olması halinde işgücü üretken

olmayacaktır. Bu nedenle sermaye, büyümeyi amaçlayan ekonomilerde vazgeçilmez bir kaynak durumundadır (Özden, 2014, s.18).

1.5.1.2. İşgücü (Beşerî Sermaye)

İşgücünün, hem kalite hem de nicelik açısından ekonomik kalkınma üzerinde önemli bir etkisi bulunmaktadır. Nüfus artışı ile işgücündeki artış, ekonomik büyümeyi tetikleyen bir faktör olarak görülebilir. Nüfus artışı, pazarın büyümesiyle birlikte nitelikli beşeri sermayenin artmasına izin verir. Ayrıca, işgücü arzındaki artışın gelişmekte olan ülkelerin büyüme süreci üzerinde olumlu ve olumsuz etkileri olacaktır. İşgücü büyümesi, emeğin marjinal verimliliğini ortalama verimlilikten daha ivmeli arttırdığı sürece ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkileyecektir (Özden, 2014, s.17).

1.5.1.3. Doğal Kaynaklar

Dünyadaki doğal kaynakların homojen dağılımı nedeniyle, doğal kaynak rezervleri her ülkede farklıdır. Doğal kaynaklar bakımından zengin bir ülkenin ekonomik büyümesinin olumlu olduğu düşünülse de, ekonomik büyümeyi otomatik olarak sağladığını düşünmek mümkün değildir. Çünkü doğal kaynaklar bakımından zengin ülkelerde ekonomik büyümenin zamanla yavaşladığı görülmektedir (Bal, 2011, s.90). Mevcut doğal kaynaklar, işgücüyle birlikte, gelişmekte olan ülkelerin ana ekonomik zenginliğini oluşturmaktadır.

Sanayileşmiş ülkeler ise biriken sermayeleri ve gelişmiş teknolojileri sebebiyle doğal kaynaklara daha az önem göstermektedir. Bununla beraber, gelişmiş yüksek gelir ve yaşam standartlarına sahip ülkelerin çoğunun doğal kaynaklara ve bu kaynakları verimli ve rasyonel bir şekilde kullanma yöntemlerine sahip olduğu görülmektedir (Başol, Durman ve Çelik, 2005, s.65-66).

Ülkelerin doğal kaynakları kullanarak ekonomik büyümeyi sağlayabilmeleri için, belirli sektörlerin ve bölgelerin, özellikle sektörel öncelik stratejisinin ön plana çıktığı dengesiz bir kalkınma stratejisinin uygulanması ve böylece tüm ekonomiyi ve ülkeyi doğal kaynakların diğer faaliyet alanları üzerindeki sinerji etkisi ile bütünleştirmesi gerekmektedir. Modern dünyada, doğal kaynakların etkin bir şekilde kullanıldığı ülkelerin üretimi, istihdam, yatırım, sanayi, ticaret sektörü, enerji sektörü, turizm ve dış

ticarete, özellikle milli gelire önemli ölçüde katkıda bulunmaktadır. Bu katkılar göz önünde bulundurulduğunda, büyümenin hedef olarak görüldüğü bir ülkede, doğal kaynaklara dayalı yeterli üretim fırsatı ve kullanım fikri sağlanamazsa, ekonomik büyümeden söz edilemez (Başol, Durman ve Çelik, 2005, s.68).

1.5.1.4. Sosyal, Kültürel ve Politik Ortam

Bir toplumun bulunduğu sosyal, kültürel ve politik çevre, büyüme oranını etkileyen bir diğer temel faktördür. Ekonomideki kamu sektörünün büyüklüğü ve halkın ekonomiye müdahale edip etmediği, ekonomik faaliyetlerin gerçekleştiği sosyal koşullar, insanların alışkanlıkları, davranışları ve düşünce tarzları gibi ekonomik olmayan faktörler ekonomik büyüme ve gelişmeyi etkileyen faktörlerdir. Öte yandan, bir toplumda din ahlakı, siyasi ve kültürel değer yargıları, bunların ötesinde, ekonomik faaliyetlerin gerçekleştiği siyasi teoriler ve kurumlar, ekonomik büyümeyi etkileyen faktörler olarak öne çıkmaktadır (Özsağır, 2008, s.14).

1.5.1.5. Teknolojik Gelişmeler

Gelişmekte olan ülkeler, gelişmiş ülkelerin seviyesine varmak hedefiyle ekonomik büyüme ve kalkınma için özellikle üretim alanında sanayileşmeye önem vermiştir. Sanayileşme ile birlikte, üretimi artırmak için teknolojik gelişmelerin, bilimin ve sanayi politikalarının önemi artmış, böylece ekonomik büyüme ve teknolojik gelişme bir araya gelmeye başlamıştır. İnsanların bireysel ve sosyal refah seviyesinin sürekli arttığı göz önüne alındığında, teknolojik yeniliklerde bir sınırın olmayacağı söylenebilir.

Gelişmiş ülkelerde yüksek düzeyde teknolojik gelişmeler, verimlilikteki artışa ve ekonomik büyüme sürecinin hızlanmasına katkıda bulunmuştur. Daha eğitimli nüfusa sahip ülkeler, ekonomik büyümelerine katkıda bulunurken, ileri teknolojiyi kullanma konusunda uzmanlaşarak işgücü potansiyellerini artırmışlardır (Özden, 2014, s.20). Neredeyse tüm teknolojik yenilikler gelişmiş ülkelerde gerçekleşirken, gelişmekte olan ülkelerde teknoloji ve yenilikçi icatlar yaratmanın önündeki engeller aşağıdaki gibi sıralanabilir (Karataş ve Bekmez, 2005, s.113):

- Beşeri sermayenin yeterli olmaması,
- Kurumsallıkta ve sosyolojik alanda eksiklik,

- Teknoloji için yeterli alt yapının olmaması,
- Teşvik konusunda yetersiz kalınması,
- Donanımlı işgücü ve işletmelerin yetersizliği..

İleri teknolojiye sahip olan ülkeler tarafından yapılan teknik buluşların ve ilerlemelerin hedefinde, üretim maliyetlerini düşürmek, kaliteyi yükseltmek ve yeni ürünler geliştirmek bulunmaktadır. Böylece gelişmiş ülkeler, kaliteli ve ucuz ürünler üreterek uluslararası pazarlarda avantajlı bir konum kazanırlar. Teknolojik yenilikten önce üretilen ürünler diğer ülkelere ulaşmadan önce bu yeniliğe sahip olmayan ülkelere ihraç edilmektedir. Bu ihracat, ithalatçı ülkeler yeni ürünlerin üretim teknolojilerini öğrenene kadar devam etmektedir. Bu durumda gelişmiş ülkeler yeni standart dışı ürünlerini üretip ihraç ederken, gelişmekte olan ülkeler gelişmiş teknolojiye ihtiyaç duymayan standart endüstriyel ürünler ihraç etmektedir (Çelebi, 2002, s.159).

Gelişmekte olan ülkelerde araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) harcamalarının GSMH içindeki payının %1'den az olduğu görülmektedir. Teknolojide gelişmiş ülkelere bağımlılık, gelişmekte olan ülkelerde sürekli cari açık veren bir dış ticaret yapısının oluşumunda rol almaktadır. Teknolojideki dış bağımlılığın ilk etkisi ithalattadır. Ekonomik büyümeyle beraber yatırım ve ara mal ithalatı yükselirken, dış teknolojiye bağımlılık nedeniyle ihracattaki yükseliş sınırlıdır. Dünya ticaretindeki payı sürekli yükselen yüksek teknoloji ile üretilmiş standart üstü ürün ihracatının, gelişmiş ülkelerin toplam ihracatında payı yüksek olsa da, gelişmekte olan ülkelerin ihraç ettiği ürünlerdeki yüksek teknoloji ile üretilmiş standart üstü sanayi ürünlerinin payı alçaktır (Çelebi, 2002, s.161-162).

Teknoloji iki şekilde işlem görebilir. Birincisi, teknoloji, yeni malların üretilmesine veya mevcut malların daha düşük maliyetle ve daha yüksek kaliteyle üretilmesini sağlayan emtia ticaretini teşvik etmenin etkisidir. İkincisi, teknolojinin kendisinin doğrudan işlem görmesidir. Bu nedenle, bir ülkenin yeni teknolojilere erişebilmesinin ilk yolu, doğrudan ülkenin kendisi tarafından yenilikler üretmektir ve ikincisi, diğer ülkeler tarafından geliştirilen teknolojileri elde etmek ve kullanmak veya taklit etmektir. Üretimde yeni teknoloji kullanımı, ülkeler arasındaki teknolojik gelişme düzeyini

artıracak ve ülkeler arasındaki teknoloji transferi bu boşluğu kapatacaktır (Seyidoğlu, 2003, s.782-783).

Günümüzde, teknolojik gelişmişlik ve inovasyonun ülkelerin ekonomik gelişimlerini gerçekleştirmeleri ve refah düzeylerini arttırmaları için rekabetçi bir araç olduğu söylenebilir. Teknoloji kavramının yirminci yüzyılın ikinci yarısından günümüze kadar yaygınlaştığı ve bir politika unsuru haline geldiği görülmektedir. Günümüzde teknoloji, faktör verimliliğinin artırılmasında, sermayenin daha etkili kullanımının sağlanmasında ve ekonomik büyümenin hızlandırılmasında önemli bir rol almaktadır (Kesikoğlu ve Saraç, 2017, s.618). Bir ülkenin teknolojik yapısı, teknolojinin öğrenilmesine ve asimilasyonuna ve ilgili ekonomik faaliyet alanlarındaki kullanımına göre değerlendirilmektedir. Teknolojik yapıyı geliştirmenin en önemli yönü, kullanılacak teknolojiyi üretebilecek konuma gelmektedir. Bir ülkedeki mevcut teknolojik yapı, teknolojinin ne kadarının aktarıldığına ve ne kadar üretilmiş olduğuna bakarak anlaşılabilmektedir (Çelebi, 2002, s.162).

Teknolojik gelişmeyi ölçmede kullanılan diğer kriterlerin patent çokluğu ve yüksek teknolojili ürün üretimi olduğu söylenebilmektedir. Bir ülkenin Ar-Ge çalışmalarının o ülkedeki patent sayısı ile doğru orantılı olduğu görülmektedir. Bir ülkedeki patent sayısı, o ülkenin ne kadar çok teknolojik ürüne sahip olduğunun bir göstergesi olarak kabul edilebilmektedir. Bununla birlikte, yüksek teknolojiye sahip olmanın birçok artı sağlamasının en başında ekonomik büyümenin hızlanması gösterilmektedir Ayrıca, ileri teknoloji kullanarak üretim yapan ülkeler arasındaki gelir açığının azaltılmasında da önemli bir rol oynamaktadır (Konak, 2018, s.57-72).

1.5.3. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla

Nominal gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH), bir ülkede hem kendi vatandaşları hem de diğer ülkelerin vatandaşları tarafından belirli bir yıldaki üretilen nihai malların, o yıl için piyasa fiyatları açısından değeri olarak tanımlanmaktadır (Ünsal, 2009, s.6). GSYH, ekonomik sistemde belirli bir dönemde kurulan üreticiler tarafından üretilen toplam mal ve hizmetlerin üretim değerlerinden üretmek için kullanılan toplam girdilerin çıkarılmasıyla bulunan gayri safi milli hasıladan (GSMH) elde edilir; yurtdışından girişimci gelirleri, yurtdışı faaliyetlerinden kar transferi ve finansal yatırımlardan faiz

gelirleri, işçi dövizleri gibi yurtdışından net faktör geliri düşülerek hesaplanmaktadır (Eğilmez ve Kumcu, 2004, s.25).

Üretim miktarlarındaki ve piyasa fiyatlarındaki değişiklikler, nominal GSYH değerini yıldan yıla değiştirmektedir. Belirli bir yıl içinde ülke sınırları içinde üretilen nihai malların değerini piyasa fiyatlarında gösteren reel GSYİH, dönemler arasındaki üretimdeki değişimin reel parasal değerini ölçmeyi mümkün kılmaktadır (Ünsal, 2009, s.10). Ekonomik sistemdeki makro düzeyde, hem çıktı hem de gelirin bir ölçüsü olarak görülen GSYH, üretkenliğin ve refah seviyesinin genel bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. GSYH verileri üç amaç için kullanılır: yaşam standartlarını tahmin etmek, ekonomik büyümeyi ölçmek ve ekonominin durgunluk veya genişleme döneminde olup olmadığını belirlemek (Mateer ve Coppock, 2014, s.586). Ekonomik büyüme, reel GSYH rakamları kullanılarak hesaplanmaktadır. Üretim yapılırken kullanılan faktörlerin miktarının ve verimliliğinin arttırılması, reel GSYH'nın ana kaynaklarını oluşturur ve böylece büyümeyi arttırır. Büyüme oranı, (1) numaralı modeldeki denklem ile hesaplanır (Yıldırım ve Özer, 2013, s.18).

$$\text{Büyüme hızı} = ((\text{reel GSYH}_t - \text{reel GSYH}_{t-1}) / \text{reel GSYH}_{t-1}) \qquad (1)$$

GSYH'nın ölçümünde, üretilen ürünlerin kalitesinin zamanla gelişmesi, hane halklarının kendileri için yaptığı üretimlerin ekonomik sisteme etkisi ve kayıt altına alınamayan kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin ölçülememesi ve milli gelir hesaplarına eklenemediği için bazı zorluklar bulunmaktadır (Ertek, 2008, s.41). GSYİH; üç ölçüm yöntemi ile hesaplanmaktadır: üretim, gelir ve gider yaklaşımı. Belirli bir yıl içinde bir ülkede nihai mal satın almak için yapılan harcamalar, devlet harcamaları, tüketim, brüt yatırım ve net ihracat toplamı toplam harcama yaklaşımında ifade edilmektedir (Ünsal, 2009, s.44). Toplam gelir yaklaşımıyla GSYH; ücret, rant, faiz, kar, dolaylı vergiler ve amortismanların toplanmasıyla elde edilmektedir (Yıldırım ve Şıklar, 2013, s.15). Toplam üretim yaklaşımına göre, firmalar tarafından üretilen tüm mal ve hizmetlerin miktarını fiyatları ile çarparak ve ürün değerlerini ekleyerek dönem üretim değerine ulaşarak GSYH elde edilmektedir.

Gayri safi yurtiçi hasıla, ekonomik büyümenin değişkenlerinden bir tanesidir. Ekonomik büyüme, üretilen ürün ve hizmet miktarlarındaki sürekli artış olarak tanımlanmaktadır. Başka bir deyişle, ekonomik büyüme, bir ülkede kişi başına düşen

GSYH'nın sürekli arttığı anlamına gelmektedir. Ekonomik büyüme, sosyal refahın önemli göstergelerinden biridir. Bir ülkenin ekonomik büyümesini belirleyen birçok faktör vardır. Üretim, istihdam, enflasyon dalgalanmaları, ülkedeki doğal ve insan kaynakları, nüfus yükselişi gibi birçok faktörden bahsedilebilmektedir. Bununla birlikte, ülkelerin ekonomik durumu hakkında daha gerçekçi bilgi sağlayan çıktı kavramları vardır. Bunlar: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla, Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH), Gayri Safi Milli Gelir, Milli Gelir, kişisel gelir ve kişi başına gelir.

GSYH, bir ülkenin kaynaklarının veya ekonomik refah seviyesinin en belirgin göstergesidir (Gledıtsch, 2002, s.714; Akyıldız, Hatırlı ve Altuntepe, 2012, s.207; Yıldırım, Karaman ve Taşdemir, 2016, s.46). Aynı zamanda GSYH ülkede faaliyet halinde olan yabancı ülke vatandaşlarının ürettiği mal ve hizmeti de kapsamaktadır. Bu yönü ile GSMH' den ayrılmaktadır. GSMH ise bir ekonomide belirlenmiş bir zaman içerisinde (1 yıl) o ülkenin vatandaşları tarafından üretilmiş nihai mal ve hizmetlerin cari fiyatlar ile değerini ifade etmektedir (Uysal, 2013, s.111; Yıldırım vd., 2016, s.53). Bir ülkenin vatandaşı nerede olursa olsun ürettiği mal ve hizmetleri kapsamaktadır.

GSYİH+Net dış faktör geliri=GSMH (1.1)

Denklem 1.1'deki net dış faktör gelirleri; kar transferleri, para transferleri, girişimcilik gelirleri, dış borç faiz ödemeleri ve faiz gelirlerinden oluşan ülkeye giren ve çıkan faktör gelirlerin arasındaki farkı ifade etmektedir (Yıldırım vd., 2016, s.53).

Ülkenin ekonomik düşünce sistemi, mevcut sermaye stoku, teknoloji seviyesi, ülkenin eğitimli insan gücü, yeraltı zenginliği gibi çeşitli faktörlerin sonucu GSYH'nin bir göstergesidir (Akyıldız, 2017, s.20). Ayrıca GSYH, bir devletin belirli bir dönemde ürettiği tüm mal ve hizmetler hakkında ayrıntılı bilgi vererek; devletin toplam harcamalarını, kısa vadedeki analizlerini, faiz oranlarını ve işgücü piyasalarını etkileyerek devletlerin iktisadi politikalarını etkilemektedir (Liliana ve Napitupulu, 2010, s.89).

1.5.4. Üretim ve Ekonomik Büyüme

Türkiye'de üretimdeki yüksek üretim miktarı ve çeşitliliği, ürünlerin dış ticarete açıklığını da beraberinde getirmiştir. Üretim için hammadde oluşturan sanayi ürünleri,

Türkiye Cumhuriyeti'nin yaklaşık 1980'e kadar olan dönemde yetersiz kalmıştır. Bu altmış yıllık dönemde üretimin iç talebi karşıladığı ve üretimin çok küçük bir kısmının sadece dış ticarette kullanılabileceği söylenebilir. 1980'lerden bu yana ürünlerin dış ticaret hacminde sürekli bir artış yaşandığı görülmektedir. Üretimdeki artışa paralel olarak, ürünlerin dış ticaretinde yükselen ithalat bölümünün en önemli payı ABD, Avrupa ve Uzak Doğu ülkelerinden ithal edilen ürünlerin girdisidir (Şahin, 2002). Türkiye'de 1980'lerden günümüze kadar elde edilen üretim değerleri ile ifade edilen oranlar, ithalat ve ihracat hacminde artışa neden olmuştur. Bu açıdan bakıldığında, ihracat ve ithalattaki değişikliklerin dalgalı bir yol izlediği bir görülmektedir. Başka bir sonuç, bu üretim ürünlerinin üretiminde farklı bir yapıya sahip olmasıdır (Kazgan,1996). Türkiye'de ihracat ve ithalatın artan bir eğilim içinde olduğu görülmektedir. 1980'lerde başlayan liberalleşme politikalarının yükseliş eğilimini sağladığı düşünülebilir. Üretimdeki dış ticaret açığının, özellikle 2000'li yılların başından sonra hızla arttığı görülmektedir.

Türkiye'de dış ticaretin başlangıcı, 1980'lerin başında üretimi artırmayı amaçlayan üretim politikaları olarak görülmektedir. Bu politikaların doğal bir neticesi olarak ele alınan önemli noktalardan biri, 1995 yılına kadar olan dönemde ekonomideki yapısal değişikliklerdir (Parasız, 2004). 1980'leri takip eden dönemlerde, toplam ihracattaki değişim, toplam ithalattaki değişime paralel bir şekilde artmaktadır. Bununla beraber, ithalattaki değişim ihracattaki değişimden daha yüksektir ve dış ticaret açığı her yıl artmaktadır (Tecer 2003, s. 18). Toplam ihracatın toplam ithalattan daha az artması, dış ekonomilerin ürettiği mallara olan talebin yüksek olduğunu göstermektedir. Bu durumda, dış ticaret açığı her geçen gün artığı görülmektedir. 1980'lerde, tüm sektörlerde üretim miktarındaki artış ana hedef haline gelmiştir. Türkiye'de üretim çeşitliliğinin artması ve miktardaki artış, 1980'den sonra üretim sonu ürünlerinin ihracatını zorunlu kılmıştır. Bu yıldan sonra, ithalattaki artış, üretimdeki ihracatı dengelemeye çalışmıştır. 1980'lerin başından 1995'e kadar, üretim sonucunda ihracat azalırken, ithalat artmıştır. Ürün ithalatındaki artışın en önemli faktörlerinden biri, ürün ithalatının ihracatından daha fazla artmasıdır. Bu sebeple ortaya çıkan dış ticaret açığı diğer sektörlere paraleldir. 1995 yılında üretime ihracat yapan ülke ekonomisi, yüksek ithalat nedeniyle 1995 yılından sonra dış ticarette açık vermeye başlamıştır (Dinler, 2002).

1995'ten sonra, üretim yalnız temel gereksinimleri karşılamak için değil, aynı zamanda endüstriyel malzemelerin üretimi için de yapılmıştır. Özellikle 2000 yılı sonrası, üretim sonu ürünlerinin artırılmasına dayalı projelerin aktifleştirilmesiyle, hem üretim hem de refah seviyesi artışı ve endüstriyel üretimde ana hedef olarak belirlenmiştir (Dinler, 2001). Bu dönemlerde ithalattaki değişimlerin ihracattaki değişimlerden daha fazla olduğu ve ithalattaki artış ve azalmanın dış üretim kapasitelerindeki artışa bağlı olabileceği görülmektedir (Karluk, 2005). Türkiye'de son senelerde üretilen bazı ürünler dış pazarlara hakim olmaya başlamıştır. Üretim sonucunda, ürünler çeşitlendirilmiş, miktar olarak artırılmış ve yapıda değişmeye başlamıştır. Refah seviyesi artışı ve yapısal dönüşümün birlikte yaşandığı dönemde, ürünlerin dış ticareti yapısal olarak değişmeye başlamıştır. Temel olarak, dış ticarette üretimin önemini belirleyen iki amaç bulunmaktadır. Bunlar, hızla artan nüfusun temel ürün ihtiyacını arttırması ve bunları üretimde katma değerin daha yüksek olduğu üretim dallarına yönlendirmesi olarak değerlendirilebilmektedir. 1995 yılından günümüze kadar üretimde geçen sürenin en önemli özelliği üretim ekonomisinin yönetilmesinde gerçekleşmiştir. Üretim reformlarının hızlı bir şekilde uygulanmasında, üretim politikalarını belirleyenler ile bu politikaları uygulayanlar arasında güçlü bir bağlantı, işbirliği ve uyum bulunmaktadır (Parasız, 2005). Özellikle 2000'li yıllarda, üretim ekonomisinde uygulanması istenen temel politika, üretimdeki fazlalığın yanı sıra üreticiler arasındaki rekabeti artırarak üretimde daha ucuz maliyetler için üretim yöntemlerini gerçekleştirmektir. Ürün çeşitliliği ve ürün miktarındaki artış, sektörler arası ticaretten endüstri içi ticarete geçişin bir göstergesi olarak görülmektedir (Narin, 2002, s. 47). Ülkenin, üretim bazlı ticarette ürün ihracatındaki artışın bir başka önemli sonucu olarak iç talebini karşılamak için miktardan daha fazlasına ihtiyacı olduğu söylenebilmektedir.

Bir ülkenin milli geliri, yatırım miktarına ve üretim faktörlerinin verimliliğine bağlı olarak değişim gösterir. Bu nedenle, milli gelir, yatırım tutarlarının ve üretim faktörlerinin verimliliğinin bir fonksiyonu olmalıdır. Ülkelerin üretim ile gelişimlerini gerçekleştirmeleri için yatırımlarını artırmaları gerekmektedir. Dış ticaret, ekonomik büyümenin ana ve en mühim kaynağıdır. Her şeyden önce, bir ülkede ihracattaki artış, üretimde bir artışa neden olmaktadır ve dış ticaret çarpanı yoluyla milli gelirde de bir artışa neden olmaktadır. Öte yandan, dış ticaretteki kısıtlamaların ortadan kaldırılması

ve ara malların ve girdilerin ithalatına izin veren bir ortamın oluşturulması da ihracat ve üretimde yükselişe yol açacaktır (Şen, 2007). Çünkü ek talep oluşturan bir yapı, yatırımları fazlalaştıran ve uluslararası bir rekabet faktörü olarak kalite ve verimliliğin iyileştirilmesini gerektiren bir teşvik gibidir.

1.6. Dış temsilciliklerin Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaret Üzerindeki Etkileri

Ülkenin dış ticaretini geliştirmek, ihracatlarını artırmak, döviz girdilerini yükseltmek, kredi ihtiyaçlarını karşılayacak mal ve hizmetleri araştırmak, direkt yatırım almak gibi gayelerle kendilerini her ülkede en iyi şekilde temsil etmek ve tanıtmak zorunlulukları bulunmaktadır.

Ülkeler kendi ekonomik ihtiyaçlarına göre belirleyecekleri dış ticaret stratejilerine uygun olarak açtıkları dış temsilcilikler ile diğer ülkelerde ihracat, ithalat ve yatırım konularında gerekli çalışmaları yapmaktadırlar.

Ekonomik büyümenin lokomotif olarak görünen dış ticarette ülkeler arasında büyüyen rekabet, ülkelere kendilerini tanıtım yapmak zorunluluğunu getirmektedir.

Temsilcilik açılan ülkelerin ekonomik yapısına uygun olacak ihracat, ithalat ve yatırımlar konusunda çalışmalar yapmak ve ülkenin dış ticaretini geliştirmek ticari temsilciliklerin asli görevleri olarak görülmektedir.

Her açılan temsilciliğin, ülke ekonomisinin dış ticaretine katkı yapması beklenen ve istenen bir sonuç olarak görülmektedir. Her ülke kendi dış ticaret stratejisine uygun olarak açtığı ve açacağı temsilcilikler ile temsilcilik açtığı ülke ile dış ticaretini artırarak, ekonomik büyümesini hızlandırmak hedefi ile hareket etmektedir.

Ekonomik büyüme için gerekli olan sermaye ihtiyacını yatırımlar yolu ile yabancı ülkelerden bulunması ve getirilmesi, kaynak sıkıntısı çeken ekonomiler için en önemli etkenlerdendir. Dış temsilciliklerin yapacakları çalışmalar ile ülkelerine doğrudan yatırımcı çekmek ana görevlerindendir.

Sermaye, istihdam yaratacağı ve ekonomik büyümenin merkez gücünü oluşturacağı için her ülke açısından önemlidir. Ülkelerin gerçek sermayesi olan doğal kaynaklarını

değerlendirmek ve bunları ekonomiye kazandırmak için gereken beşeri ve mali sermaye için gerekli araştırmaları yapmak ve bunları devreye sokacak şirket ve kurumları bulmak ve kullanmak dış temsilciliklerin asli görevlerindendir.

Dış temsilcilikler, günümüzde ekonomik büyümenin hızlanması için en önemli faktör olan teknolojik gelişmeleri takip etmek, bunlardan elde ettikleri bilgi ve belgelerle ülkelerinde gerekli çalışmaları başlatmak veya hızlandırmak için önemli birer merkez konumundadırlar.

Teknoloji transferi yaparak kendi ekonomilerinin büyüme hızını artıracak kurum ve şirketlerle, ülke şirketlerini bir araya getirmek ve teknolojik gelişmeler işbirliğini sağlamak dış temsilciliklerin bugünlerdeki en önemli görevlerindendir.

Yaratılacak mali ve beşeri sermaye girişleri, teknolojik ilerleme ve gelişmeler ile ülkelerin büyüyen ve gelişen gayri safi yurtiçi hasılaları, dış temsilciliklerin başarılarının ispatı olacaktır.

Yapılacak olan tanıtımlar ile açılacak olan yeni ihracat pazarları, üretimin artmasına, istihdama ve ekonomik kalkınmaya destek olacaktır. Her yeni Pazar, artan üretim, artan istihdam ve ekonomik büyüme demektir.

İKİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET VE CARİ AÇIK

2.1. Cari Açık

Cari işlemlerin alacaklı ve borçlu kısımlarının toplamı arasındaki fark "cari işlemler bilançosu" olarak isimlendirilir. Borçlunun ve alacaklının toplamı eşitse cari hesap bilançosu dengede demektir; toplam alacaklı kısmı borçludan fazla ise cari hesap bakiyesi fazlalık verir; borçlu kısmı toplamı alacaklıdan fazla ise cari hesap açığını gösterir. Cari işlemler açığı, makroekonomik performansın değerlendirilmesi konusunda en önemli ölçülerden biridir. Cari işlemler açığı, ödemeler dengesinin girdilerinden birisi olan cari işlemler dengesi ile ilgili bir terimdir. Cari işlemler açığı, cari hesap bakiyesini oluşturan kalemler arasında iç dengeye döviz girişi sağlayan kalemlerin tutarı, döviz çıkışı sağlayan kalemlerin tutarından daha az gerçekleştiğinde ortaya çıkar. Aksi durumda, yani cari hesap bakiyesinde, ülkeye döviz girişi döviz çıkışından daha fazla ise, cari hesap fazlası verilir (Bergeijk ve Moons, 2018).

Cari işlemler açığı ülke ekonomisi için büyük bir önem taşımaktadır. Cari açık, gelişmekte olan ekonomilerde ekonomik büyümenin yanı sıra son yıllarda ekonomik büyüme süreciyle aynı zamanda gerçekleşmesi ile birlikte Türkiye'de cari açığın sürdürülebilirliği konusunda yeni fikirlerin ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Bununla birlikte, cari açığın üstesinden gelmek, özellikle de gelişmekte olan ülkeler açısından büyük bir problem haline gelebilmektedir (Bozok, 2008).

Gelişmekte olan ülkelerin cari açık yaşamalarının nedenleri genellikle yapısal sorunlardan kaynaklandığı gözlenmektedir. Bu sorunlar; düşük eğitim seviyesi, Ar-Ge ve teknoloji yatırımlarının azgelişmişliği vb. nedenlerle yetersiz insan kaynağı olarak sıralanbilir. Bu nedenlerden dolayı katma değeri yüksek bir ürünün ihraç edilemeyeceği ve sanayileşmenin yeterli bir oranda gerçekleştirilemeyeceği gösterilebilir. Gelişmiş ekonomilerde cari açık problemi genellikle kısa vadeli finansal sorunlardan kaynaklanmaktadır (Polat, 2008).

Bir ülke ekonomisi ürettiğinden daha fazla harcarsa, o ülke cari açıkla karşı karşıya kalır. Cari işlemler açığı durumunda, cari işlemler açığıyla mücadele etmek için ithalatı

azaltmak ve/veya ihracatı artırmak ya da ülkeye sermaye girişi sağlamak gerekir. Cari işlemler dengesi, farklı bir bakış açısıyla bakıldığında; ulusal tasarruf ile ulusal yatırım arasındaki fark olarak da ifade edilir. Bu sebeple, cari açığı olan bir ülke tasarruf açığı yaratır. Tasarruf açığı ülkedeki faiz oranlarını artırmakta ve sermaye hesabı yurtdışından ülkeye sermaye girişi sağlayarak fazlalık vermektedir. Yurtdışındaki borç artmaktadır. Cari hesabın fazlalık verdiği durumlarda, bu fazlalık sermaye hesabında kullanılır ve Yurtdışına sermaye çıkmasına sebep olmaktadır. Bu, yurtdışından alacakların arttığı anlamına gelmektedir (Bozok, 2008, s. 1-2).

Cari açığın ülke ekonomisi üzerinde iki etkisi vardır. İlk olarak, tasarruf etkisi denilen şey, ülkenin cari açık ile iç kaynakları ile gerçekleştirebileceğinden daha çok yatırım yapma fırsatına sahip olarak iç tasarruflarına net bir katkı yapmasıdır. İkinci etki dönüşüm-transformasyon etkisidir (Karluk, 2009, s. 591). Gelişmekte olan bir ülke, yatırımları için gerekli olan tüm sermaye mallarını üretemeyecek ve bir kısmını dışarıdan tedarik edecektir. Ancak, ülkenin döviz gelirleri gerekli ithalatı karşılayamazsa, iç tasarrufları yatırımlara dönüştürmek mümkün kılınmayacaktır. Bu nedenle, cari işlemler açığı, ülkenin kendi döviz gelirleri ile yapabileceği yatırımların daha fazlasını yapmasına izin verecektir.

2.2. Cari Açığın Nedenleri

Cari açığın azalmasının ve artmasının birçok nedeni vardır. Cari açık, büyüme hızı, yatırım, bütçe açığı, enerji fiyatlarındaki reel döviz kuru değerlenmesi, artış ve reel faiz oranı, dış borç artışları ve gayri safi yurtiçi hasıla (GSYH) oranı, cari açığı arttırırken; dünya reel faiz oranındaki artış, gelişmiş ülkelerde verimlilik artışı, büyüme oranı ve tasarrufları artırmak cari açığı azaltmaktadır (Görmüş, 2010, s. 83).

Ekonomik birimlerin aldığı tasarruf ve yatırım kararlarını etkileyen faktörlerin cari hesabı da etkilediği bilinmektedir. Özel tasarruf ve vergi gelirlerinin azalması, kamu harcamalarının artması ve kamu tasarruflarının azalması gibi durumlar cari açığın artmasına neden olacaktır. Ayrıca, bazı nedenlerden dolayı yatırımlardaki artış ve yatırımların finansmanında tasarruf eksikliği, yabancı tasarruflara ihtiyaç duyulmasına neden olmakta ve sonuç olarak bir cari hesap açığı yaratılmaktadır (Ekşi, 2010, s. 23) Cari hesap açığı olduğunda, ülke yurtdışından kazandığından daha fazla parayı yurtdışına göndermiş demektir. Cari açığı olan bir ülke mevcut tüketimini ithal eder ve

gelecekteki tüketimini ihraç eder. Bu nedenle, cari işlemler dengesinde bir açık varsa, sermaye hareketleri dengesinde bir fazlalık olmalıdır. Cari işlemler açığı, yurt dışından borçlanma, ülke vatandaşlarının varlıklarını satması veya devletin resmi döviz rezervlerini düşük seviyelere getirerek finanse edilecektir (Yıldırım vd. 2008, s. 73). Cari işlemler dengesindeki fazlalık ise; resmi rezervlerdeki artış, dış borçların ödenmesi veya yurtdışındaki varlıkların satın alınması ile olacaktır

Cari işlemler açığına neden olan unsurlardan önemlileri, kısaca aşağıda açıklanmıştır.

2.2.1. Yurtiçi Yatırımların Artması

Yerli yatırımlarda büyük artışlar; yeni doğal kaynakların keşfi, yeni ürünler geliştirmek ve üretime uygun teknolojiler geliştirmek gibi birçok neden vardır. Bu nedenle, ülkenin kamu ve özel tasarruflarının toplamı olan ulusal tasarruflar, tüm karlı yeni yatırım uygulamalarını finanse edebilecek kadar yeterli gelmeyecek ve böylece cari açık yaratacaktır (Yaşar, 2013, s. 28-29). Yatırımlardaki artış, ülkedeki döviz arzını artıracağından, döviz kurlarını düşürür ve böylece ulusal para biriminin değerini arttırır. Ulusal para biriminin değerindeki artış, ithalatı artırarak cari açığın artmasına neden olacaktır.

Ulusal tasarrufları aşan yatırımların bir kısmını finanse etmek için, ülkenin dış tasarruflara yönelmesi doğru bir seçimdir. Çünkü, döviz girişine sahip olabilecek alanlara yapılan yatırımlar kısa süre içerisinde cari açık yaratabilirken, orta ve uzun vadede ülkenin ihracatını artırarak dış borç anapara ve faiz ödemeleri için gerekli olan cari fazlalığı yaratmaktadır. Böylece, ülke gelecekte borçlarını temizleyerek büyümeye devam edebilecektir. (Polat, 2008, s. 21). Bu sebeple, cari açık ve dış borcun bu şekilde olması tehlikeli bir durum değildir.

2.2.2. Ulusal Tasarrufların Azalması

Bir ülkede olumsuz bir yatırım-tasarrufu eşitliği, iç tasarrufların düşük olduğunu ve ülkenin yabancı kaynaklara ne kadar ihtiyaç duyduğunu açıklamaktadır. Dış ticaret dengesi, yatırım ve Tasarruf arasındaki dengenin bir sonucu olarak oluşur ve düzenleme işlevini üstlenir.

Ulusal tasarruflardaki azalma, özel tasarruflardaki veya kamu tasarruflarındaki düşüş nedeniyle ortaya çıkabilir. Özel tasarruflar, insanların harcanabilir gelirindeki düşüş nedeniyle azalabilir. Ayrıca, daha yüksek vergi oranları özel tasarrufları azaltır. Özel tasarruflardaki düşüş, cari açığı, kamu tasarruflarından daha fazla etkileme gücüne sahiptir (Frankel, 2006, s. 656). Öte yandan, kamu tasarrufları vergi gelirlerinde bir azalma veya kamu harcamalarında bir artış ile azaltılmaktadır (Kamu tasarrufu = Vergi Hâsılatı – Kamu harcamaları).

Demografik faktörler, ulusal tasarruflardaki düşüş nedeniyle cari açıkların yaşanmasında da rol oynamaktadır. Ülkedeki gençlerin ve emeklilerin nufüs oranı yüksekse, cari açık oranı da yüksektir. Çalışma çağındaki düşük nüfus, vergilerde azalmaya ve kamu tasarruflarında azalmaya neden olmaktadır. Ayrıca çalışma çağı dışında kalan nüfus, harcanabilir gelirin bir kısmını tasarruf yerine tüketime harcamak, özel tasarruf oranını azaltmaktadır (Karatay, 2008).

2.2.3. İhracat Gelirlerinin Azalması

İhracatınız; milli gelirin artırılması ve dış dengenin sağlanması açısından iki temel makroekonomik öneme sahiptir. İhracatın yeterli düzeyde olmaması, gelişmekte olan birçok ülkenin cari açık sorun ile karşılaşmasına sebep olmaktadır. Yerli para biriminin aşırı değerlenmesi, uluslararası piyasalardaki rekabet düşüklüğü, ekonominin gerçek yapısından kaynaklanan sorunlar, yabancı ülkelerin ithalat talebindeki azalmalar ve bunlara benzeyen olaylar, ihracatın yeterli olmamasının sebepleridir (Ünsal, 2006, s. 39).

Dış borç ödemelerinin döviz cinsinden ödeniyor olması ve ihracatın döviz kazancı sağlayan kaynaklar arasında bulunması; ihracatın yetersizliğinin cari açığın nedeni olduğunu başka bir bakış açısıyla göstermektedir. Ayrıca, düşük seviyede ki ihracat; alçak döviz geliri ve dış borçta ödeme zorluğu olarak ifade edilir (Yaşar, 2013, s. 31-32). Bu durumda, dış borcu karşılamak için borcun yeni bir borçla geri ödenmesi ve böylece yeni bir cari açık yaşanmasıyla beraber kısır bir döngüye girilir.

2.2.4. İthal Edilen Malların Talep Esnekliğinin Büyüklüğü

İthalattaki artış ve ithalatı karşılamak için yapılan ihracat miktarındaki düşüş, cari açıkların ortaya çıkmasına neden olan bir diğer faktördür. İthalattaki artışın nedenleri şu şekilde sıralanabilir: ithalat temelli büyüme programı, yerli malların yüksek reel değeri, ekonomik yenilenmeler, ara ve sermaye mallarında dış bağımlılık, ithalat temelli büyüme programı, yerli ürünlerin yabancılarla ürünlerle rekabet edememesi vb.

Özellikle, üretimi sermaye ve ara mallarının üretiminde yeterli olmayan bir ülkenin bu malları ithal ediyor olması, ithalatı bir üretim ve hatta bir ihracat fonksiyonuna dönüştürmektedir (Yaşar, 2013, s. 32). Genellikle gelişmekte olan ülkelerde görülen bu olay, ithalatta artışa ve dolayısıyla da cari açığın artmasına neden olmaktadır.

2.2.5. Enerji İthalatı

Ülke ekonomisi büyüdükçe, daha fazla enerji tüketilecek ve bu artışın bir sonucu olarak cari açık artacaktır. Son yıllarda enerji ithalatının Türkiye'de cari açığın ortaya çıkmasında önemli rol oynadığı söylenebilir. Enerji ithalatının, cari açığın ortalama %75'ini kapladığı söylenebilir. Ayrıca kontrol edilmesi gereken durumlardan birisi de, Türkiye'nin son 10 yılda gösterdiği büyüme olmalıdır.. Yüksek büyüme rakamları, enerji talebinin artmasına ve dolayısıyla enerji ithalatı yoluyla cari açığın artmasına neden olmaktadır.

Enerji kaynakları açısından, Türkiye yabancı petrol ve doğalgaza bağımlıdır. Bu ihtiyacın yaklaşık %99'u ithal edilmektedir. Cari açığın azaltılması için; dış enerji kaynaklarına olan bağımlılığın düşürülmesi gerekmektedir (Eşiyok, 2012, s. 85). Bunun sebeple alternatif enerji kaynaklarına önem vermek, enerji üretirken yurtiçi katkısını artırmak ve enerji ithalatına bağımlılığı önlemek, cari açığı düşürmek için önem arz etmektedir.

2.2.6. Dış Borç Stokunun Artması

Ülkenin finansmana ihtiyacı olduğunda, bunu dış borçlanma ile karşılamak ülkeye sermaye transferi oluşturacak olduğundan ödemeler dengesini dengelemeye yardımcı olmaktadır. Bununla birlikte, bu borç yükü faizler ile birlikte geri ödeneceği için, kaynaklar yurtdışına aktarılacak ve ödemeler dengesi bozulacaktır. Bu sebeple,

ödemeler dengesi üzerindeki etki, borcun yarattığı katma değer ile borcun anapara ve faiz ödemelerinin maliyeti arasındaki farka eşittir. Oluşturulan katma değer, anapara ve faiz ödemelerinin bir sonucu olarak ortaya çıkan maliyetten daha büyük ise, borçlanmanın ödemeler dengesi üzerinde düzenleyici bir etki sağladığı söylenebilir (Ünsal, 2006, s. 41).

Ülke ekonomilerinde, dış borcun, özellikle kısa vadeli borcun milli gelire oranı, o ülkeye borç veren dünya çapındaki finans kurumları tarafından izlenmektedir. Bu oranın fazla olması, ülkenin uluslararası piyasalardan borç alırken ödemek zorunda olduğu risk primini artırmaktadır (Erkılıç, 2006, s. 9). Yüksek bir dış borç stokuna sahip olmaktansa, bu borçların kısa süreli olması ve yüksek faiz oranları cari açıklara neden olacaktır.

2.2.7. Sermaye Hareketleri

Ülkeye girme biçimindeki sermaye hareketleri ödemeler dengesini kapatma işlevine sahipken, ülkeden ayrılma biçimindeki sermaye hareketleri ödemeler dengesi açığını artırmaktadır. Sermaye hareketleri üç farklı şekilde gerçekleşmektedir: Doğrudan yabancı yatırımlarla, banka kredileriyle ve tahvil/bono gibi menkul kıymetlerin satışı yoluyla dolaylı yabancı sermayelerle. İç yatırımcılar ve dış yatırımcılar kendileri için en uygun yatırımı seçerler. Risk ve getiri, dış sermayeyi yönlendiren ana faktörler olarak nitelendirilebilir.

Makroekonomik devamsızlık, düşük sermaye getirisi, yetersiz yatırım teşvikleri ve vergi sistemindeki düzenlemeler gibi etkenler, sermaye hareketlerinin ülkeye girmesini engellemektedir. Böylece, ödemeler dengesinde açıklar ortaya çıkar. Ülkeye giren sermaye hareketlerinin doğrudan yabancı yatırım hareketleri yerine kısa vadeli yabancı sermaye şeklinde oluşması, cari işlemler açığı yaratan bir başka nedendir. Kısa vadede sermaye hareketlerinin neden olduğu döviz fazlalığı dış borç stokunu artırmakta ve dolayısıyla cari açığı artırmaktadır. Bu döviz fazlası başlangıçta cari açık üzerinde yıkıcı bir etkiye sahip olsa da; bu borç faizle birleştirildiğinde, yükselen döviz arzının cari açığı kapatma etkisi ortadan kalkmaktadır (Karatay, 2008). Bu nedenle, sermaye hareketlerinin uzun vadede cari açık üzerinde düzeltici bir etkiye sahip olması için doğrudan yabancı yatırımların çoğalması gerekir.

2.2.8. Ekonomik Büyüme

Bir ülkenin ekonomik ilerlemesinin ana göstergesi olan ekonomik büyüme ile cari açık arasında olumlu bir ilişki vardır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyüme yükseldkçe cari işlemler açığı da artmaktadır. Ekonomik büyümenin cari açık üstündeki olumlu etkisi, yatırım ve tüketim mallarına olan talebin artmasından kaynaklanmaktadır. Ekonomik büyümedeki artış sebebiyle talep artmakta, ardından ithalatta artış olmakta ve bu nedenle cari işlemler açığı da artmaktadır (Calderon vd., 2000, s. 13).

Gelişmekte olan ülkelerin çoğu, üretimlerinde büyük miktarda ithal girdi kullandığından, ithalata temelli olarak geliştikleri için, ekonomik büyüme oranlarındaki artış sebebiyle cari işlemler dengesinde bozulmalar gözlenmektedir.

2.2.9. Yapısal Nedenler

Enflasyon oranı, ulusal para biriminin değeri ile ilgili durumlar gibi ekonominin yapısından sebeplenen olaylar yapısal nedenler olarak gösterilmektedir. Enflasyon, ihracat hacminde bir azalmaya ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde ithal malların kullanımında bir artışa neden olacağından, cari işlemler dengesinde bir bozulma meydana gelir.

Bir ekonomide uygulanmakta olan, harcamaları genişletme politikaları, ithalat ve ihracat taleplerini artırmaktadır. Bununla beraber, dış ödeme açıkları artmakta ve fiyatlar yükselirken Merkez Bankası müdahalesinin sonucunda döviz kuru artmaz ise ulusal para birimi aşırı değerlenmiş olur. Öte yandan, ulusal para biriminin değerinin arttırılması, uluslararası rekabet gücünü azaltır ve ihracatı daha pahalı hale getirir. İhracat daha pahalı hale geldikçe, ihracat gelirlerinde bir düşüş ortaya çıkmaktadır. Ulusal para birimindeki yabancı mallar nispeten daha ucuz hale geldikçe ithalat talebi artmaktadır (Seyidoğlu, 2003, s. 417-419).

Bu faktörlere ek olarak, ekonomik verimlilikteki değişiklikler, teknolojik geri kalmışlık ve yönetilemez bir ekonomik yapı gibi nedenler yapısal nedenler olarak görülebilir.

2.2.10. Geçici Faktörler

Beklenmedik bir şekilde meydana gelen, ekonominin dengesini bozabilen ve ekonomik yönetimin dışında gelişerek gerçekleşen olaylardır. Bazı geçici faktörler ekonomi üzerinde radikal bir etkiye sahip olup, dış açıklarda bir artışa neden olurken, bazıları kendiliğinden yok olabilmektedir.

Petrol fiyatlarındaki keskin artışların doğrudan ve dolaylı olarak ithalatçı ülkelerin ithalat maliyetlerini artırdığı bir örnek verilebilir. Ancak, kötü hava, sel, kuraklık vb. geçici faktörler, ihracatta bir düşüş veya ithalatta beklenmedik bir artış gibi olaylar da geçici faktörler olarak sayılabilmektedir. (Seyidoğlu, 2003, s. 417-419). Bu olumsuz koşullar iyileştiğinde, dış dengedeki sorunlar da ortadan kaybolur.

2.3. Ekonomik Büyüme ve Cari Açık

Ekonomik büyüme, toplumun refah seviyesini artırmak için son derece önemlidir. Bununla birlikte, ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği, sağlıklı finansmanına bağlıdır. Bu durumda, ekonomik büyümenin finansmanı için iç finansman ve dış finansman fırsatlarının seviyesi belirleyicidir. Dış finansman cari açığın ortaya çıkmasına neden olduğundan, bu açığın yüksek olması ve sürdürülebilirliği ekonomik büyüme açısından büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle, cari açığın ekonomik büyümeye oranı, özellikle yabancı borç verenler tarafından yakından izlenmektedir. Cari açık ve ekonomik büyümenin sürdürülebilir bir dengesi korunduğu takdirde, ekonomik büyüme ve cari açık bir sorun değildir, ancak bu iki sütundan birinde sürdürülebilirlik sorunu meydana gelirse, diğeri önemli ölçüde etkilenir.

Sermaye hareketlerinin yoğun olduğu bir ekonomide dikkate alınması gereken en önemli gösterge cari açığın GSMH'ye oranıdır. Bu oran %4'ü aşarsa, ülkenin finansal kriz açısından tehlikeli bir alana girdiği düşünülmektedir. Burada dikkate alınması gereken husus, cari açık / GSMH oranının tek başına önemli bir gösterge olmadığıdır. Gerçekten önemli olan, bu açığın nasıl finanse edileceğidir. Başka bir deyişle, bir ülkenin cari işlemler açığı / GSMH'Sİ %4'ün üzerinde olsa bile, bu açık uzun vadeli yabancı yatırımlarla finanse edilirse, o ülkedeki finansal sistemin kırılganlığı hakkında konuşurken daha dikkatli olmak gerekir. Ancak, bu açık kısa vadeli yabancı sermaye

(sıcak para) tarafından finanse edilirse, o zaman o ülke için "gelecekteki riskler" hakkında konuşmak mümkündür (Turgut, 2006, s. 35).

Cari işlemler açığı nihayetinde büyümenin bir sonucudur. Dış borcu artıran ve ülkede düşük katma değer yaratabilen bu büyüme, ekonominin ithalat nedeniyle büyümesini sağlıyor ve istihdam sorununa çözüm bulamamaktadır. (Yurt ve Şahin, 2008, s. 57).

Finansman, sürdürülebilir ekonomik büyümeyi sağlamak için ulusal ekonomilerde büyük bir önem taşımaktadır. Finansman kaynağının yurt içi tasarruflardan elde edilmesi daha çok tercih edilse de, gerektiğinde dış finansman zorunlu bir referans kaynağıdır. Öte yandan, dış finansman ülkeler için cari açığın ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu nedenle, sürdürülebilir bir ekonomik büyüme sürecine ulaşmak için cari açığın sürdürülebilir hale getirilmesi ülke ekonomileri için büyük önem taşımaktadır. Bunu başarmak için cari açığın doğru bir şekilde yönetilmesi ve kısa, orta ve uzun vadede önlemler alınması gerekmektedir.

Cari açığın sürdürülebilirliğine ilişkin operasyonel göstergelerden destek alarak yapılacak analizde yapısal faktörler arasında yer alan ekonomik büyüme ile ilgili literatürde farklı görüşler olduğu söylenebilir. Geleneksel bakış açısına göre, hızlı büyüyen ekonomilerin cari açıkları sürdürme olasılığı daha yüksektir. Bunun sebebi, ekonomik büyümeyle birlikte, ülkenin dış borcunda bir azalma ve birikmiş dış borçların aşırı üretim ile geri ödenmesinin kolaylığıdır. Bununla birlikte, bu geleneksel görüşle uyuşmayan gerçek ekonomik gelişmeler paradoksal olarak ekonomik büyümenin ülkeleri krizlere karşı daha savunmasız hale getirdiği fikrine yol açmıştır.

2.4. Cari Açıkta Dış Temsilciliklerin Önemi

Cari açığın ana nedenleri olarak gösterilen yurtiçi yatırımların finansmanında pozitif etken olabilecek doğrudan yabancı yatırımlar veya uzun vadeli yatırım kredileri konularında çalışmalar ve çözümler dış ticaret temsilcilikleri tarafından yapılmaktadır.

Yapılacak tanıtımlar ve kurulacak temaslar, temsil edilen ülkeye yatırımcı çekebilmek, ülkenin ekonomik cazibesini anlatmak dış ticaret temsilciliklerinin ana görevlerinden olarak gösterilmektedir.

İhracat gelirlerinin artması, cari açık için olduğu kadar üretim, istihdam ve ekonomik büyüme içinde şart olduğu için, dış temsilcilikler ülkelerinin ihracat potansiyeline sahip ekonomik alanlarını, şirket ve kurumlarını en iyi şekilde tanıtmak için ilgili şirket ve kurumlarla ilişkiler kurmak zorundadırlar.

Gelişmekte olan ülkeler açısından ithal edilmesi gereken teknoloji seçiminin azami titizlikte yapılması, bu teknoloji transferinin eksiksiz tamamlanması, ülkelerin önemli gereksinimleridir. Her gelen yeni teknoloji, ülke içinde olan talebi karşılayarak ekonomik büyümesini sağlayacağı gibi ihracat yapacak yeni kapasiteler yaratacaktır.

Cari açığı oluşturan ana etkenlerden biri dış ticaret olduğuna göre, dış ticaretin büyümesi ve gelişmesi için yukarıdaki nedenlerle dış temsilcilikler önemli bir role sahip bulunmaktadırlar. Ticari temsilcilikler, yaptıkları çalışmalar ile cari açığın kapanması veya küçülmesi açısından hayati önem taşımaktadır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DIŞ TEMSİLCİLİKLER VE TİCARİ DİPLOMASİ İLİŞKİSİ

3.1. Ticari Diplomasi

Dış ticari işlemlerde tarafların birbirleri, koşulları ve satışı yapılacak mallar üzerinde tam bilgi sahibi olmamaları olarak tanımlanan bilgi asimetrisi, piyasaların etkin bir şekilde işlemesine engel olmaktadır. Konuşulan dilin uyumsuzluğu, bürokratik gereklilikler ve güvenlik konusundaki endişeler uluslararası dış ticaret konusunda bilgi eksikliğini daha da yükseltmekte ve firmaların dış pazarlara girişlerini zorlaştırmaktadır. Bilgi asimetrisinden kaynaklanan maliyetler, firmaların karar verme mekanizmalarında halen önemli bir sorun olarak görülmektedir. Ülkeler de uluslararası ilişki ve siyasi birliktelikleri sürdürmenin yanı sıra, dış ticaretlerini daha da geliştirmek ve firmaların işlemlerini daha kolay hale getirmek amacıyla büyükelçilikler, konsolosluklar ve bunların bünyesinde ki ticaret ataşe ve müşavirlikleri gibi dış temsilcilikleri çoğaltmaya devam etmektedir (Rose, 2007). Bu kurumlarda alanında uzman görevliler ile birlikte ülke yasaları hakkında bilgi sahibi olunması, ihracatta ki fırsatların araştırılması ve yerelde ki iş insanlarına bilgilendirme yapılması gibi konularda ihracata doğrudan destek ve teşvik sağlamaktadır.

Devletler, dış ticaret hacimlerini geliştirerek ekonomilerinin de büyümelerini sağlamak için dış temsilcilikler açmaktadırlar. Ülkeler bazında kendilerini tanıtmak, bürokratik engelleri öğrenerek çözüm üretmek, o ülkelerle olan ticari faaliyetlerini geliştirmek için temsilcilikler açarken belirli kriterlere öncelik vermektedirler.

3.2. Ülkelerin Dış Ticaret Temsilciliklerinin Açılımında Kullanılan Kriterler

Ülkeler dış temsilciliklerini açarken belirli kriterlere göre karar vererek bu temsilciliklerini açarlar.

3.2.1. Komşu Ülkeler

Ülkelerin dış ticaretlerinde bulundukları bölge içerisinde yer alan diğer ülkelerin önemli paylara sahip oldukları görülmektedir. Dünya geneline bakıldığında komşu ülkeler dış ticaretin hızla geliştiği ülkeler olmuştur. Örneğin; Amerika Birleşik Devletleri, dış

ticaretinin %60'ını kendi komşuları ile yapmaktadır. ABD'nin sınır komşusu Kanada'da halkın büyük çoğunluğu ABD sınırına yakın bölgelerde yaşamakta ve yapılan ticaretten kazanç elde etmektedirler (Singer, 1950).

3.2.2. Kültürel Benzerlikler

Kültürel yapı çerçevesinde gerçekleşen insan davranışları, ülke ekonomilerinin işlevi ve performansı üzerinde etkili olmaktadır. Bu davranış ve yaşam biçimi, ülkelerin üretimlerinden tüketimlerine kadar benzerlik gösterdiği için, bu ülkeler arasında talep ve arz incelemesi daha kolaylıkla yapılabilmekte ve dış ticaretin daha hızlı büyümesi sağlanabilmektedir. İhraç edilecek ürünlerin tanıtımı ve piyasaya intibak süresi kısa olmakta ve satın alan tüketici kültürel bağları nedeni ile ürüne güven duymaktadır (Singer, 1950).

3.2.3. Tarihsel Bağlar

Ülkelerin birbirleriyle olan tarihsel bağları, dış ticaretin önemli unsurlarından biri olarak tanımlanmaktadır. Bunun örnekleri olarak, Birleşik Arap Emirlikleri'nin en büyük dış ticaret ortağı, kuruluşundan beri iyi ilişkilerinin olduğu İngiltere'dir. Afrika ülkelerinin büyük ihracat ve ithalatçıları ise eski koloniler döneminde sömürgeleri oldukları Portekiz, İspanya ve Fransa gibi ülkelerdir (Şen, 2007).

3.2.4. Taşıma Giderleri

Taşıma giderlerinin, uluslararası ticaret hacmi üzerinde olumsuz etkileri vardır. Ülkeler arasındaki malların taşınma bedelleri, uluslararası dış ticarete doğal engel teşkil etmektedir. Bu giderler, ülkelerin diğer ülkelere uyguladığı kota ve tarifeler kadar önemli bir engel teşkil etmektedir (Rousslang ve Toy, 1993, s. 209).

Bu bağlamda dış ticaret temsilcilikleri, bulundukları ülkeler ile temsil ettikleri ülkeler arasında yapılacak ticaretin arttırılması için taşıma giderlerini düşürecek öneriler ve tedbirleri geliştirmelidir. Ülkelerin limanları, dağıtım ve lojistik imkanları ne kadar gelişmiş olursa, ihracat o kadar kolay yapılabilmektedir (Seyidoğlu, 2007, s.3).

3.2.5. Güven Unsuru

İhracatta, üretim yapan ülkelerin teknolojik yapısına duyulan güven, ülkelerin üretim teknolojileri, hijyen ve benzeri kurallara olan uyumu ve bu alanlarda kullanılan denetim ve kontrol sistemleri önem kazanmaktadır (Uysal, 2013).

Güven unsuru, ihracatta malın satışını kolaylaştırmaktadır. Güvenilen ülkelerden tanınmış markalara ait ürünler, fiyat yapısına bakılmaksızın daha kolay pazar ve müşteri bulmaktadır (Uysal, 2013).

3.2.6. Ülkeler Arası Siyasi İlişkiler

Siyasi ilişkileri kuvvetli olan ve uluslararası ortamda birbirlerine destek veren ülkeler, bu ilişkilerinin gelişmesini sağlamak ve daha köklü birliktelikler oluşturmak için ekonomik iş birliklerine ağırlık vermektedirler (Eğilmez ve Kumcu, 2005).

Bu açıdan, siyasi ilişkiler kuvvetlendikçe ülkeler arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin de aynı oranda gelişmesi beklenmektedir. Bu beklenti içinde ticari temsilcilikler açılarak, ekonomik iş birliklerinin arttırılması hedeflenmektedir (Eğilmez ve Kumcu, 2005).

3.2.7. Ekonomik Dengeler

Ülkeler dış ticaret hacimlerini arttırmak için hedef olarak, ekonomik olarak güçlü olan ülkelerde temsil edilmek istemektedirler.

Bu temsilcilikler ile ihracatlarını arttırmak, o ülkelerin ihtiyaçlarını karşılamak ve o ülkelerden teknoloji transfer ederek sanayilerini kuvvetlendirmek istemektedirler.

Kişi başı gayri safi hasılası yüksek olan ülkelerdeki tüketim, her ülkenin hedeflediği pazarlar olduğu gibi, yüksek teknoloji transferi de üretim ve istihdamını arttırması açısından ülkelerin ana hedeflerindendir (Rose, 2007).

3.3. Dış Temsilciliklerin Faaliyet Alanları

Dış temsilciliklerin; bulundukları ülkelerde, ülkelerini temsilen yapacakları önemli görevleri bulunmaktadır.

3.3.1. İhracat ve Ticaret Promosyonu

Ekonomik diplomasinin ana faaliyeti olan ihracat promosyonu, ticari diplomasi içindeki temel faaliyet alanıdır. Ticaret promosyonu faaliyetleri "ticaret müşaviri", "ekonomi ve mali müşaviri" gibi isimler altında ticari diplomatlar tarafından yürütülür. Bu görevler; ticaret misyonları, fuarlar, konferanslar, sergiler ve yerli marka kampanyaları organize etme gibi etkinlikleri içermektedir (Rana, 2004).

3.3.2. Yatırım Promosyonu

Ekonomik diplomasinin ikinci ana faaliyeti yatırımların promosyonu, yine ticari diplomasi içerisindeki bir diğer faaliyettir. Günümüzde doğrudan yabancı yatırımların teşvik edilmesi faaliyetleri genellikle elçilik ve konsolosluklar gibi diplomatik misyonların görevi kapsamındadır. Bu faaliyetler, ticaret ve yatırımla ilgili bakanlık veya personelleri tarafından yapılmaktadır. Dış yatırımları ülkeye çekme görevi ise genellikle yatırım promosyon ajansları tarafından yapılmaktadır. Yabancı sermaye yatırımları, bir ülkenin kalkınmada öncelikli sektörlerdeki ekonomik büyümesini teşvik ederek istihdamı arttırır. Bu faaliyetler Ar-Ge, bilim ve teknoloji alanında iş birliğini de tamamlamaktadır (Özel, 2012).

3.3.3. Turizm Promosyonu

Ekonomik diplomasinin üçüncü temel faaliyeti turizmin promosyonu, yine ticari diplomasi içerisinde yer alan bir diğer önemli faaliyet olup genellikle Turizm Bakanlığı veya konsolosluklar ve elçiliklerin tarafından yürütülmektedir. Türkiye gibi başlıca gelirlerinden biri turizm olan bir ülke için, turizmin teşviki ekonomik ve ticari diplomasi içerisinde hayati öneme sahiptir. Turistler sadece sektörün gelirlerini artırmakla kalmaz yabancı yatırımları ülkeye çekerek davet ederek dış ticaret ve döviz açığını kapatmaya da yardımcı olmaktadır (Peterson, 1994).

3.3.4. Bilim ve Teknoloji Alanında İş Birlikleri

Ekonomik diplomasinin dördüncü iştigal alanı, yine ticari diplomasi içinde yer alan Ar-Ge, bilim ve teknoloji alanında iş birliği faaliyetleridir. Bu faaliyetler iş dünyasının teknik kapasitesini geliştirmede ve sektördeki firmaların uluslararası pazarda rekabet edebilirliğini arttırmada önem taşımaktadır (Konak, 2018).

3.3.5. Sivil Toplum Kuruluşları ile İlişkiler ve Lobi Faaliyetleri

Ekonomik diplomasinin son ana faaliyeti iş dünyası (özel sektör) savunuculuğu ticari diplomasinin üstlendiği faaliyetlerdir. Özel sektör savunuculuğu, ev sahibi ülke hükümeti ve halkı ile ilişkilerde, ulusal şirketleri ve iş birlikleri lehine kamu işlerine katılımını veya ev sahibi ülkenin yasal düzenlemeler veya uluslararası ticaret anlaşmaları yapma tekliflerine karşı kamuoyu ve lobi oluşturmayı ifade etmektedir (Kostecki ve Naray, s. 2007). Şimdiye kadarki diğer dört faaliyet devletler tarafından koordine ve organize edilmektedir. Bu son faaliyet devlet-dışı kuruluşlar (sanayi ve ticaret odaları, sendikalar, sivil toplum kuruluşları) tarafından yürütülmektedir.

3.4. Dış Temsilciliklerin Görevleri

Dış temsilcilikler bulundukları ülkelerde, ülkeleri adına ülkelerinin çıkarları doğrultusunda faaliyetler gösterirler.

Bu faaliyetlerden ilki olarak bilgi ve istihbarat konusu ele alınacak olursa, büyükelçilik veya konsolosluk üzerinden bilgi ve istihbarat daha kolay elde edilebilir. Diplomatların dokunulmazlığının olması bilgi ve istihbarat konularını daha da kolaylaştırmaktadır.

Bilgi ve istihbaratın yanı sıra medya ilişkileri de bu faaliyetler arasında yer almaktadır. Gazete, televizyon, internet vs iletişim kanallarında büyükelçilerin görünürlüğü daha fazladır. Bu durum doğrudan ticareti ve ülke algısını etkileme yönüne sahiptir.

Üst düzey temaslar sayesinde, özellikle karar alma süreçlerinde bulunan üst düzey şirket yöneticilerine doğrudan ulaşma imkanı olan büyükelçiler ve konsoloslar, alınan ticari ve yatırım kararları üzerinde etkili olabilmektedirler.

Bu faaliyetler arasında yapılanmaların doğru şekilde sağlanması ve etkin olmaları da önemli bir yere sahiptir. Özellikle ticari ve ekonomik konularda rehberlik yapacak kuruluşların ilk etapta yabancı ülkelerde faaliyette bulunmalarının birtakım kültürel, sosyal ve ekonomik zorlukları vardır. Hizmeti sağlamak için kullanılacak binanın merkezi bir lokasyonda olması ve çeşitli personel istihdamı devletlerin bütçesi açısından sorun teşkil etmeyebilir. Diplomatlar devlet destekli ticari teşvik programlarının bir temsilcisi olarak bulundukları için hem ev sahibi hem de merkez ülke katılımcıları açısından muhatap alınmaktadır. Devlet ile iş dünyası arasındaki sinerjinin ortaya

çıkmasında aktif rol oynama potansiyelleri ve politika değişim sürecine yapacakları katkı da ayrıca önemlidir (Okan, 2019).

Verilerin depolanarak bir veri bankası haline dönüştürülmesi de önemli faaliyetlerden birisidir. Ülkelerdeki ekonomik fırsatlarla ilgili bilgi almak dış temsilcilerin görevlerindendir. Bu bilgi büyük ölçekte sektör bazında olabileceği gibi proje bazlı veya bazı spesifik alanlardan da olabilir. Burada önemli olan ülkenin iktisadi çıkarlarını ve rakip ülke/şirketlerin rekabet düzeylerini dikkate almaktır.

Veri bankası hazırlamak, dış ülkelerdeki yatırım ve ticaret fırsat/potansiyelleriyle ilgili verilerin toplandığı bir platform/kılavuz hazırlamak temsilcilerin üzerinde durması gerektiği önemli bir görevidir.

Özellikle ihracat kredisi kullandırma durumunda yabancı ülkedeki ticaretin daha detaylı ve tüm riskleriyle incelenmesi noktasında rehberlik etmeleri beklenmektedir (Bedestenci ve Canıtez, 2006).

3.5. Dış Temsilciliklerde Görev Alacak Personelin Özellikleri

Ataşelerin ve müşavirlerin, eğitim ve yabancı dil alanında ki gelişmişliklerinin görevlerinde ki başarılarıyla doğru oranda bir bağlantı içerisinde olduğu görülmektedir. Eğitim seviyeleri, okudukları bölümler ve uluslararası düzeyde aldıkları eğitimlerin diplomatların başarılarına doğrudan etki ettiği görülmektedir. Uluslararası alanda eğitim alan diplomatların daha yüksek oranda başarı elde ettikleri, ihracat rakamlarına olan katkılarının daha yüksek oranda olduğu Koh tarafından belirtilmektedir (Koh, 1991, s. 53). Leonidou de eğitimleri daha yüksek seviyede olan diplomatların olaylara daha geniş bir çerçeveden bakarak, daha açık bir vizyona sahip olduklarını belirtmekte ve uluslararası olaylara daha elverişli ve bu uluslararası olaylarda elde edilecek faydaları daha objektif bir değerlendirmeyle ele aldıklarını belirtmektedir (Leonidou, 1998, s. 87). Bu belirtmelere yakın olarak Schlegelmich, yüksek düzeyde eğitimin diplomatlar için olmazsa olmaz bir şart olduğunu savunmaktadır. Bu savunmasının sebebini de yüksek seviyede olan eğitimin diplomatlarda yönetim bilgi ve kabiliyetlerini ileri seviyeye taşıdığı olarak belirtmektedir (Schlegelmich, 1998, s. 88).

Diplomatlarda önemli olarak belirtilen özelliklerden bir diğeri ise dil bilgileridir. Diplomatların yabancı dil eğitiminde ki seviyeleri ve yabancı dil bilgisinin akabinde gelen yabancı kültürler hakkında daha fazla bilgi sahibi olmaları, diplomatların o kültüre göre adımlarını tasarlamaları, diplomatların başarısını daha yukarıya çektiği savunulmaktadır. Bu sayede bulunduğu ülkenin dil bilgisi ve kültürleri hakkında sahip olduğu bilgilerle o kültüre karşı nasıl baş edebileceğini sağladığı belirtilmektedir. Dolayısıyla yabancı dil seviyesinin, diplomatların ekonomik performanslarıyla doğru oranda etkili olduğu söylenmektedir (Spence, 2003, s. 97-98). Leonidou de diplomatların, yabancı dil bilgisinin önemini; yurtdışındaki iş ilişkilerinde olumlu yönde yardımcı olduğunu, yabancılarla olan iletişim ve etkileşimde etkili olduğunu, yabancı iş ortaklarının işlerinin işleyişinin anlaşılmasını kolaylaştırdığını ve daha etkili bir planlama ve kontrol faaliyeti sağladığını belirterek desteklemektedir (Leonidou, 1998, s. 89).

Ticari diplomatların, alanları üzere profesyonel anlamda deneyimleri performanslarını doğrudan etkileyen bir başka faktör olarak karşımıza gelmektedir. Diplomatların profesyonel deneyimlerinin fazla olması, görevlerinde ki yönetimsel anlayışlarını zenginleştirdiği söylenmektedir. Daha bilinçli ve agresif bir çalışma ile performanslarının yüksek olduğu söylenmektedir. Yeniliklere nasıl yaklaşması gerektiğini ve ihracata olan görüş açılarının daha geniş kapsamda olduğu savunulmaktadır (Leonidou, 1998, s. 88).

3.6. Dış Temsilciliklerin Dış Ticaretteki Rolü

Hükümetlerin hedefinde, ihracat ve sermaye girişlerini artırarak ülkede istihdam oluşturacak işletmeleri teşvik etmek ve şirketlerinin yurtdışında genişlemesine yardımcı olmak vardır. Bu sebeple, devletler, şirketlerinin küresel pazarlardaki hak ve çıkarlarının korunmasını genel dış politika aksiyonlarına dahil etmişlerdir. Çünkü dış pazarda yer almak ve rekabet ortamında ayakta kalabilmek her zaman şirketlerin kendi başarılarından dolayı değildir. Pazara girmenin önündeki engellerin olduğu ülkelerde, devletlerin diğer devletlerle ilişkileri ve şirketlere sağladıkları bilgi ve rehberlik faaliyetleri de bu konuda önemli bir rol oynamaktadır. Bu nedenle, ekonomik diplomasi şu anda iç içe geçmiş uluslararası ilişkilerin ve ekonomik alanların kesiştiği noktada yer alırken, devletler bu faaliyetlerin merkezinde yer almaktadır. Bugün, diplomatik

çabaların önemli bir kısmı şimdi ekonomik konulara ayrılmıştır. Diplomasinin yeni bir alt kavramı olarak ortaya çıkan ekonomik diplomasiye yönelik eğilimin çeşitli nedenleri vardır: (Lee ve Hocking, 2010, s.1-3.)

Birincisi, Sovyetler Birliği'nin çöküşü ve 1990'larda Soğuk Savaş'ın sona ermesiyle birlikte, uluslararası ticaret uluslararası güvenliğin yerini aldı ve ekonomik diplomasi ekonomik güvenliğin yerini almıştır.

İkincisi, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerle fiziksel ve kültürel mesafeleri azaltarak küreselleşmenin hızlanması, elçilikler ve konsolosluklar gibi diplomatik misyonların karar alma ve bilgi toplama rollerini kaybetmesine ve ekonomik meselelerle daha fazla ilgilenmesine neden olmuştur.

Üçüncüsü, küreselleşme olgusuyla yükselen uluslararası rekabet, hükümetleri uluslararası şirketleri ülkelerine çekmek ve bu yeni devlet dışı ulusötesi aktörlerle oturmak için rekabet koşulları yaratmaya zorlamaktadır. Dördüncüsü, Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulması ve ticaretin serbestleştirilmesi ile gelişmekte olan ülkeler, dış pazarlarda ulusal şirketleri destekleme faaliyetlerinin ana nedeni olan dünya ticaretinden daha fazla pay almaya başlamışlardır. Son olarak, uluslararası ilişkiler ve uluslararası ekonomik disiplinlere paralel olarak politik ekonomi ve diplomatik çalışmalar disiplinlerinin gelişimi, ekonomi ve siyaseti çeşitli teori ve modellerle bütünleştirme çabalarında bir artışa yol açmış ve tüm bunlar ekonomik diplomasiye eğilimi getirmiştir (Rana, 2007, s.3-8.).

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

DIŞ TİCARET TEMSİLCİLİKLERİNİN DIŞ TİCARET ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ

Çalışmanın beşinci bölümünde, öncelikle araştırmanın konusunu kapsayan yerli ve yabancı geniş bir literatür taraması sunulacaktır.

Daha sonra çalışmada kullanılan veri ve ekonometrik yöntemler anlatılacaktır. Gerçekleştirilen analizler neticesinde elde edilen bulgular üzerinde gerekli yorumlar yapılacaktır.

Çalışma sonucunda saptamalara dayalı olarak sonuç ve değerlendirmeler yapılacaktır.

4.1. Literatür Çalışması

Günümüzün küresel rekabet ortamında, hem ülkelerin hem de şirketlerin hayatta kalmasının yolu daha büyük fırsatlar sunan dış pazarlara açılmaktır (Cengiz vd., 2007, s.3-24.) . Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler ihracatı artırmak için büyük çaba ve kaynak harcamaktadır. Çünkü bir yandan devletlerin girişimcileri destekleyerek ekonomilerini geliştirmeleri, diğer yandan girişimcilerin sınır ötesi pazarlardaki engelleri aşmaları ve dış pazarlara açılmaları için devletlere ihtiyacı vardır.

Günümüzde ekonomik diplomasi, devletlerin dış ülkelerdeki ekonomik çıkarlarını korumada ve artırmada eskisine oranla daha fazla başvurulan bir araç haline gelmiş ve uluslararası ilişkilerde politik ve askeri araçlar yerini artık ekonomik ve ticari araçlara bırakmıştır. Dolayısıyla ekonomik diplomasi, en önemli dış politika etki araçlarından biri ve devletlerin dış ekonomik ilişkilerini yürütme enstrümanı olarak da tanımlanabilir (Okan, 2019, s. 46).

Bu alanda akademik çalışmaların büyük bölümü nüfus ve yüzölçümleri küçük, ihracatları büyük olan Hollanda ve Belçika gibi ülkelerde yapılmıştır. Prof. Dr. J. M. Viane danışmanlığında M.W.J. Haar, Hollanda ihracatındaki artışların, ülkelere açılan

dış temsilcilikler ile birlikte artış gösterdiğini ve açılan temsilciliklerin ülke ekonomisine pozitif bir katkı verdiğini açıklamaktadır Haar ve Vianne, 2013).

Yine benzer bir çalışma Andrew Rose tarafından "The World Economy – The Foreign Service and Foreign Trade" dergisinde yayınlanmıştır. Bu makalede yazar 22 büyük ihracatçı devletin, 200 ithalat şehrine veya limanına yaptığı ihracatları inceleyerek, ikisi arasındaki ilişkiye dikkat çekmiş ve ihracatın her açılan temsilcilikle yüzde altı – yüzde on arası artış gösterdiğini bu makalesinde değinmiştir (Rose, 2007).

Hollanda'nın Twente Üniversitesi'nde hazırlanan araştırmada ülkenin Malezya ile olan ticari ilişkileri ele alınmış ve büyükelçilik ile ticari temsilciliklerde çalışan personelin ülke hakkındaki bilgileri ve ülkedeki kurumlar ile olan ilişkileri araştırılmış ve incelenmiştir. Bu araştırma ve inceleme sonucunda personelin görev aldıkları ülkeler hakkındaki bilgileri arttıkça ve ülkedeki kurumlarla olan ilişkileri süreklilik kazandıkça, ihracatçılara daha fazla yardımcı oldukları bundan dolayı iki ülke arasındaki ticaretin gelişmesindeki pozitif katkıları anlatılmıştır (Rose, 2007).

Diğer bir taraftan, ülkeler de konsolosluğun gerektirdiği işlemleri ve siyasi birliktelikleri sürdürmenin yanı sıra, uluslararası dış ticaretlerini daha da geliştirmek ve firmaların işlemlerini daha kolay hale getirmek amacıyla büyükelçilikler, konsolosluklar ve bunların bünyesinde ki ticaret ataşe ve müşavirlikleri gibi dış temsilcilikleri çoğaltmaya devam etmektedir (Rose, 2007). Bu kurumlarda alanında uzman görevliler ile birlikte ülke yasaları hakkında bilgi sahibi olunması, ihracatta ki fırsatların araştırılması ve yerelde ki iş insanlarına bilgilendirme yapılması gibi konularda ihracata doğrudan destek ve teşvik sağlamaktadır.

Yatırımlar, bir ülkenin ekonomik gelişimine katkı sağlaması amacıyla oldukça önemli bir konumdadır. Bir ülkeye dışarıdan gelecek olan yatırımlar satın alma, birleşme, şirket evlilikleri vs. şeklinde olabilir. Ya da yapılan yatırımlar tamamen yeni kurulan bir işletme şeklinde de karşımıza çıkabilmektedir. Yeni kurulan bir işletme şeklinde yapılan yatırımlar, yabancı sermaye çeken ülkeler için ekonomik büyümeye daha fazla katkı sağlamaktadır (Karluk, 2001).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımı alan ülkelerin beklentileri ekonomik büyümeleri üzerindeki etkilerinin pozitif yönde olmasını sağlamaktır. Bundan dolayı DYSY'nin

etkisinin yatırım yapılan ülkedeki sermaye çıkışlarına katkısı önem arz etmektedir. Daha çok az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler sermaye stokundaki artışı sağlamak ve ekonomik gelişimlerini hızlandırmak amacıyla diğer ülkelerden daha fazla DYSY ihtiyaç duymaktadırlar. Yapılan bu yatırımların ise daha çok birleşme ve satın almalara karşı yeni yatırım olarak ülkeye girişi ekonomik gelişim üzerinde daha çok etki yaratmaktadır (Moosa, 2002).

Doğrudan yabancı sermaye girişi ile beraber ev sahibi ülkelerde ekonomik kalkınma ve gelişimini engelleyen, tasarruf yetersizliği, döviz girişindeki sıkıntı, firmaların yaşadıkları finansman eksiklikleri de azalmaya başlar. Sonuç olarak da yatırım yapılan ülkelerde yabancı sermaye girişiyle beraber sermaye artışı yaşanır ve ekonomik gelişimleri hız kazanır. Bu gelişmelere bağlı olarak ev sahibi ülkede üretim etkinliği ve üretim faktörlerinin verimliliği artarak yerli sektöre yapılacak olan girdi ve ara mallar temin edilerek sanayileşmede artış göstermektedir. Buna bağlı olarak da pazarlama, uzmanlık, yerli yatırım çıktısı ve iş gücü hızı artmaktadır (Ercan, 2001).

AALEP-Association of Accredited Public Policy Advocates to European Union – Avrupa Birliği'ne sunduğu 10/07/2013 tarihli tavsiye kararında açılacak olan ticari ataşelikler ile dış ticaret ve teknolojik alanlarda, başarının doğru ülke seçimi ve konulan doğru hedeflerle sağlanacağını ortaya koymaktadır (AALEP, 2013).

Dış İşleri Eski Bakanı olan Kamran İnan vefatından önce Mayıs 1993 yılında yayınladığı "Dış Politika "adlı kitabında, Türk hariciyesinin yetişme, eğitim ve gelenek olarak ticarete uzak olmasından dolayı Türkiye'nin dış ticaretinin istenilen yere gelemediğine ve açılan birçok temsilciliklerin hedefinin bile tarif edilemediğine değinerek konunun önemini anlatmışlardır. O günlerden bu günlere Dışişleri Bakanlığı başta olmak üzere Ticaret Bakanlığı, Turizm Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Merkez Bankası yurt dışında kendi görev ve yetkileri doğrultusunda ofisler açarak ülke ekonomisine katkıda bulunmak için çalışmalar yapmışlardır (İnan, 1993).

Dışişleri Bakanlığı sözcüsü Hami Akçay, 2016 yılında düzenlediği basın toplantısında, Türkiye'nin Afrika'da 2002 yılında sayısı 12 olan diplomatik ve ticaret ofislerinin, 2016 yılında 40'a çıktığını, yapılan açılım ile 2002 yılında 3,7 milyar Amerikan doları olan ihracatın 2016 yılında 19 milyar Amerikan dolarına çıktığını açıklamıştır. Akçay bu

artışı yeni açılan temsilciliklere ve burada çalışanların yaptığı verimli çalışmalara bağlamıştır (Akçay, 2016).

Yasin Çoban "Türkiye Ekonomisi" isimli kitabında; dış ticaret artışı da, 1987 yılında kurulan Eximbank'ın finansman katkılarının önemli rol oynadığını anlatmıştır. İhracatın artışında diğer iki önemli faktörü de Türkiye'nin Dünya Ticaret Örgütü'ne üyeliği ve Gümrük Birliği'ne katılımı olarak tarif etmiştir (Türkiye Ekonomisi, 1987).

Mart 2018 yılında Danimarka dışişleri bakanlığının yayınladığı "Goverment Strategy for Econimic Diplomacy" isimli yayınında temsilciliklerin açılacağı ülkelerde özel sektör ve devlet kurumlarıyla kurulacak ilişkilerin başarılı olmanın ön şartı olarak gösterilmektedir.

- Rose; 2007 yılında yayınladığı makalesinde 20 ihracatçı ülkenin 2002 yılında 200 ithalat merkezine veya limanına yaptığı ihracatı incelemesinde (Rose, 2007),

- Lederman; 2006 yılında yayınladığı makalesinde 83 ihracatçı ülkenin 2005 yılı ihracatını incelemesinde (Lederman, 2006),

- Yakop ve Van Berkeijk; 2009 yılında yayınladığı makalesinde 2006 yılında 63 ülke bazında yaptığı çalışmasında Yakop ve Berkeijk, 2009),

- Afman ve Maurel; 2010 yılında yayınladıkları makalelerinde 26 OECD ülkesinin, 30 eski Doğu Blok ülkesine 1995-2005 yılları arasında yaptıkları ihracatlarının (Afman ve Maurel, 2010)

dış ticaret ofislerinin ve ülke tanıtımlarının ihracatı direkt etkilediğini kanıtlamışlardır.

Maria Lise, Mina Yakop; ülkelerin gelir seviyelerine göre yaptıkları çalışmayı anlatan makalelerinde yıllık kişi başı gelir seviyesi 10.000 Amerikan doları ve daha az olan ülkelerde ticari ataşeliklerin ihracatı arttırmada önemli bir rol oynadığını gelir seviyesi yükseldikçe etkinliklerinin azaldığını ve gelişmiş ülkeler açısından fazla önem taşımadıkları ortaya koymaktadır (Lise ve Yakop, 2006).

Afman ve Maurel, Sovyet Bloğu'nun dağılmasının ardından Doğu Avrupa'da yeni dış görev misyon açılışlarını kullanarak panel veri analizi gerçekleştirmişlerdir. 1995, 2000

ve 2005 yıllarını gözlem yılı olarak kabul edip, üç gözlem yılı boyunca 26 OECD ülkesi (grup içi ticareti dışarıda bırakarak) ile 30 geçiş ülkesi arasındaki ikili ticarete özellikle odaklanmışlardır. Ortaya çıkan etkinin olumlu ve büyük (yeni bir görev ticareti yaklaşık %40 artırmış) olduğunu; ancak, ülke eşlemesi ve sabit zaman etkileri kontrol edildiğinde istatiksel önemin ortadan kalktığını bulmuşlardır. Bu analizden nedensellik yorumları çıkarılması, 1995-2000 gözlem dönemi boyunca bu geçiş ülkelerinin ticaret hacmini doğrudan etkileyebilecek birçok başka faktör olduğundan temelsiz değildir (Afman ve Maurel, 2010).

Head ve Ries, Kanada ticaret misyonlarının Kanada ihracatı üzerindeki etkisini araştırarak tek ülke analizi yapmışlardır. Yazarlar, panel veri regresyonlarını çeşitli uygulama süreleri (1-4 yıl) ile yapmışlardır. Hedef sabit etkileri ve gözlemlenmiş özellikleri kontrol ederek ve kontrol değişkenleri arasına gecikmeli bağımlı değişkeni dahil ederek ters nedensellikle başa çıkmışlardır. Çalışma, Kanada ihracatı üzerinde istatiksel olarak analmlı bir etki bulamamıştır (Head ve Ries, 2010).

Creusen ve Lejour tarafından yapılan bir başka tek ülke analizi, 2002 il 2008 yılları arasında Hollanda firmalarının uluslararası ticaret işlem verilerini kullanarak, yeni ihracatçı firmaların giriş kararlarının belirleyici etkenlerini incelemiştir. Yabancı misyonlarının varlığının, hem giriş kararını teşvik ettiğine hem de ticaret hacmini %5 ile %20 arasında artırdığına dair güzlü bir etki bulmuşlardır. Literatüre paralel olarak ihracatta deneme yapmanın rolüne ilişkin verilerin uyum süreci hakkında ortaya koyduğu bilgi, bazı firmaların ilk denemeden sonra çıktığı, yeni pazarda kalmanın daha karlı olduğunu düşünüp kalanların ise ticaret hacminin artığıdır (Creusen ve Lejour, 2013).

Son olarak, Moons ve Bergeijk tarafından yapılan bir meta-analiz, ekonomik diplomasinin ticaret ve yatırım üzerindeki etkisini, elçilikler, konsolosluklar, diğer diplomatik tesisler, yatırım ve ihracatı teşvik ofisleri, ticaret ve devlet ziyaretlerini dahil ederek incelemiştir. Yazarlar, tek ülke bazında yürütülen birincil (tek bir ülkeye ait panel verileri) çalışmaların, bağımlı değişken ithalat veya doğrudan yabancı yatırımdan ziyade ihracat olduğunda, genel olarak sonuca etki eden faktör katsayılarının daha düşük önem gösterdiğini ve böyle yapılan çalışmaların istatiksel olarak daha anlamlı sonuçlar ürettiği neticesine varmışlardır (Moons ve Bergeijk, 2018).

Bu yapılan çalışmalara dayalı olarak Türkiye'de her yıl adetsel olarak büyüyen "dış temsilciliklerin – Dışişleri, Ekonomi, Turizm Bakanlıkları ve DEİK, Merkez Bankası gibi kurumlar-etkinlikleri ölçülmesi ve kurumlar arasındaki uyum birlik ve stratejinin incelenerek geçerli bir modelin oluşturulması bu tezin ana hedefidir.

Ataşelerin ve müşavirlerin, eğitim ve yabancı dil alanında ki gelişmişliklerinin görevlerinde ki başarılarıyla doğru oranda bir bağlantı içerisinde olduğu görülmektedir. Eğitim seviyeleri, okudukları bölümler ve uluslararası düzeyde aldıkları eğitimlerin diplomatların başarılarına doğrudan etki ettiği görülmektedir. Uluslararası alanda eğitim alan diplomatların daha yüksek oranda başarı elde ettikleri, ihracat rakamlarına olan katkılarının daha yüksek oranda olduğu Koh tarafından belirtilmektedir (Koh, 1991, s. 53).

Leonidou de eğitimleri daha yüksek seviyede olan diplomatların olaylara daha geniş bir çerçeveden bakarak, daha açık bir vizyona sahip olduklarını belirtmekte ve uluslararası olaylara daha elverişli ve bu uluslararası olaylarda elde edilecek faydaları daha objektif bir değerlendirmeyle ele aldıklarını belirtmektedir (Leonidou, 1998, s. 87).

Bu belirtmelere yakın olarak Schlegelmich, yüksek düzeyde eğitimin diplomatlar için olmazsa olmaz bir şart olduğunu savunmaktadır. Bu savunmasının sebebini de yüksek seviyede olan eğitimin diplomatlarda yönetim bilgi ve kabiliyetlerini ileri seviyeye taşıdığı olarak belirtmektedir (Schlegelmich, 1998, s. 88).

Diplomatlarda önemli olarak belirtilen özelliklerden bir diğeri ise dil bilgileridir. Diplomatların yabancı dil eğitiminde ki seviyeleri ve yabancı dil bilgisinin akabinde gelen yabancı kültürler hakkında daha fazla bilgi sahibi olmaları, diplomatların o kültüre göre adımlarını tasarlamaları, diplomatların başarısını daha yukarıya çektiği savunulmaktadır. Bu sayede bulunduğu ülkenin dil bilgisi ve kültürleri hakkında sahip olduğu bilgilerle o kültüre karşı nasıl baş edebileceğini sağladığı belirtilmektedir. Dolayısıyla yabancı dil seviyesinin, diplomatların ekonomik performanslarıyla doğru oranda etkili olduğu söylenmektedir. Leonidou de diplomatların, yabancı dil bilgisinin önemini; yurtdışındaki iş ilişkilerinde olumlu yönde yardımcı olduğunu, yabancılarla olan iletişim ve etkileşimde etkili olduğunu, yabancı iş ortaklarının işlerinin işleyişinin anlaşılmasını kolaylaştırdığını ve daha etkili bir planlama ve kontrol faaliyeti sağladığını belirterek desteklemektedir (Leonidou, 1998, s. 89).

Ticari diplomatların, alanları üzere profesyonel anlamda deneyimleri performanslarını doğrudan etkileyen bir başka faktör olarak karşımıza gelmektedir. Diplomatların profesyonel deneyimlerinin fazla olması, görevlerinde ki yönetimsel anlayışlarını zenginleştirdiği söylenmektedir. Daha bilinçli ve agresif bir çalışma ile performanslarının yüksek olduğu söylenmektedir. Yeniliklere nasıl yaklaşması gerektiğini ve ihracata olan görüş açılarının daha geniş kapsamda olduğu savunulmaktadır (Leonidou, 1998, s. 88).

Bütün bu nedenlerden dolayı, devletler bazen bir dizi ekonomik ve diplomatik araç kullanarak ticari alana müdahale ederler. Bu araçlar hem geleneksel hem de modern araçlar olabilir ve olumlu veya olumsuz karakterler içerebilir. Örneğin, hibeler, teşvikler ve sübvansiyonlar olumludur, tarifeler, kotalar ve ambargolar ise olumsuz nitelikteki geleneksel araçlardır. Bununla birlikte, devletler günümüzde diplomatik misyonlar (elçilikler, konsolosluklar, ataşeler, vb.), diplomatik ziyaretler, ihracat tanıtım ajansları, yatırım tanıtım ajansları, ticaret misyonları, ticaret delegasyonları, fuarlar ve forumlar gibi olumlu karakterli modern araçları daha sık kullanmaktadır. Hükümetler tarafından yürütülen bu modern politika ve süreçlere ekonomik diplomasi denmektedir. Ülke arasındaki karşılıklı ilişkiler ve yasal düzenlemeler belirleyici ve yol gösterici olmayan bu tür uluslararası bir şirket olarak, yerel aktörler ve uluslararası örgütlerin rolü bugün göz ardı edilemez olsa da, devletlerin ana kararı olmak üzere uluslararası ekonomik ilişkiler merkezi aktörlere, sadece siyasi alanda devam etmektedirler (Elgar, 2009, s.2-6).

Elçilikler, konsolosluklar, ataşelikler vb. diplomatik temsilcilikler, ülkeler arasındaki ticareti artırmak için en sık kullanılan araçlardır. Diplomatik misyonlar tarafından yürütülen faaliyetler ticareti iki şekilde etkilemektedir: birincisi, diplomatik misyonlar tarafından kurulan ilişkiler olumlu bir siyasi ortam yaratmaya yardımcı olur ve böylece iyi siyasi ilişkiler gelecekteki piyasa aksamaları ve ticaret aksama riskini aza indirgemektedir. İkincisi, diplomatik misyonlar dış pazarlarda ticaret ve yatırım için gelecekteki fırsatlar hakkında bilgi üretmeye yardımcı olur. İhracatçılar için önemli bir maliyet olan dış pazarlar hakkında bilgi edinmek, yabancı misyonlar tarafından üretilmekte ve potansiyel ihracatçılara sunulmakta, ihracatçıların dış pazarlara açılma maliyetlerini azaltmaktadır (van Bergeijk, 2018, s. 89). Ekonomik diplomasi araçları olarak kullanılan elçilikler ve konsolosluklar, ihracat teşvik ajansları, serbest ticaret

anlaşmaları, bölgesel ekonomik entegrasyonlar ve bloklar gibi diplomatik misyonların uluslararası ticaret akışları üzerindeki etkileri kapsamlı bir şekilde incelenmektedir.

Bir ülkede, ürettiğinin üstünde bir harcama varsa o ülke ekonomisinde bu durum cari açığa sebep olmaktadır. Aynı şekilde ithalatın artması ve ihracatın bu ithalatı karşılayamaması da cari açığa sebep olarak gösterilir. Cari açık görülen bir ülkede, bu duruma karşı koyabilmek için ya ithalatını azaltması gerekir ya ihracatını arttırması gerekir ya da ülkeye bir sermaye girişini sağlaması gerekmektedir (Bozok, 2008, s. 1-2).

İhracatın, milli gelire katkıda bulunması ve dışsal dengeyi koruyabilmesi yönünden makroekonomik olarak iki temel ehemmiyeti bulunmaktadır. İhracatın yeteri kadar iyi bir seviyede olmamasından dolayı, gelişmekte olan birçok ülkede cari açık problemi ile karşı karşıya kalınmaktadır. Uluslararası alanda rekabete girememesi, ticaret yapılan ülkelerdeki ithalat talebinin düşmesi, yerel paranın fazla değer kazanması gibi olaylar ihracatın yeterli seviyeye çıkmamasının sebeplerindendir (Ünsal, 2006).

Cari dengenin sağlanmasında uygulanacak olan önlemler oluşturacağı sonuçlar açısından kısa ve uzun vadeli olarak ikiye ayrılmaktadır. Ekonomik büyümesi dış finansman kaynaklara bağlı olan ülkelerde cari açık finansmanı, kısa vadede sermaye işlemleriyle sağlanacaksa cari açık dengesi artacaktır. Ancak uzun vadede, kalıcı yatırımlarla finansman sağlanacak olunursa cari açık dengesinin azalacağı görülmektedir (Doğan, 2014, s. 101).

Bu durumda kısa vadede uygulanan tasarrufların amacının daha çok ülke içi talepte yaşanacak artışları kısıtlamak için olduğu söylenirken, uzun vadede uygulanan politikaların amacının cari açığın oluşumuna neden olan faktörleri ortadan kaldırmaya yönelik olduğu söylenmektedir (Güven, 2016, s. 37).

Türkiye'de yaşanan yüksek oranda ki büyüme, yüksek seviyede cari açıklardan kaynaklanmaktadır. Türkiye'deki cari açık dışa borçlarla ve kısa vadede uygulanacak politikalarla karşılanması durumunda, cari açığın karşılanabilmesinde yeterli finans kaynağı sağlanmazsa ülkenin krizlerle karşılaşacağı ön görülmektedir (Güven, 2016, s. 37).

Türkiye'de ihracat, vergiler üzerinden yapılan teşvikler ve kamu harcamasında kullanılan araçlarda gibi teşviklerle sürekli desteklenmektedir. Türkiye'de ihracatın artmasıyla beraber istihdam ve üretimde de artış gözlenmekte ve dış borçta azalma görülmektedir. Bu ihracat artışıyla beraber yabancı ülkelere olan bağlılık azalacak ve cari açık küçülecektir (Sezer, 2007, s. 57).

Türkiye'de hizmetler sektörü iki konu açısından önemlidir. Bunlar istihdam oranına ve cari dengeye olan katkılarıdır. Bu sektörde payını sürekli artıran Türkiye, bu yüksek payıyla istihdama yüksek bir katkıda bulunmuştur. Aynı zamanda cari açıkta küçülmelerin sebeplerinden birisi olarak görülmektedir (Ekinci, 2004, s. 20).

Yukarıda değinilen çeşitli araştırmalar ışığında Türkiye'nin, dış temsilciliklerinin bulunduğu ülkelerin ekonomik, siyasi yapılarının incelenmesi aralarındaki serbest ticari anlaşmalarının etkilerinin ölçülmesi, ülkeler arasındaki mesafe ve dil paydasının değerlendirilmesi, ticari temsilciliklerin açıldığı ve açılmadan önceki dönemler olarak ayrı ayrı kendi içinde bu çalışma içinde değerlendirilecektir.

Ülkeler kalkınma yolunda ilerleyebilmek ve dünya refahından daha fazla pay alabilmek için dış ticaret temsilcilikleri vasıtası ile çeşitli siyasi, ekonomik ve sosyal girişimlerde bulunmaktadırlar. Bu çalışmalarda, ticari temsilciliklerin, ekonomik kalkınmada ana temeli oluşturan ihracat ve uluslararası dış ekonomik ilişkilerdeki önemini ve görevini ele almaktadır. Çalışmanın gerek teorik çerçevede gerekse kullanılan yöntemler açısından literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir (Spence, 2003, s. 97-98).

4.2. Veriler

Çalışmada kullanılan veriler 1988-2019 dönemleri arasında olup, ülkelerin genel ve detaylı olacak şekilde ithalat, ihracat, cari açık, gayri safi milli hasıla, kişi başı gayri safi milli hasıla, sosyal ve kültürel durumları ve seçili ülkelerde ki ateşelik ve müşavirliklerin açılış bilgilerini içermektedir. Seçilen ülkeler gelişmiş ülkeler, yükselen piyasalar ve gelişmekte olan ülkeler olarak gruplandırılmıştır.

Kullanılan veriler TÜİK, Dünya Bankası ve Dış İşleri Bakanlığından alınmıştır.

4.3. Ekonometrik Uygulama

4.3.1. Çalışmada Kullanılan Ekonometrik Yönteme İlişkin Teorik Açıklamalar

4.3.1.1. Zaman Serileri

Zaman serisi; incelenmesi amaçlanan konudaki gözlem sonuçlarının vasfının şıkları (gün, hafta, ay, yıl, yüzyıl vb.) itibari ile düzenlenmesi ile elde edilen serilerdir. Bir başka tanıma göre zaman serisi; zamanın periyodik noktalarında, bir cevap değişkeninin gözlemlenmesi ile verilerin toplanması olarak tanımlanabilir (Altaş, 2013).

Zaman serilerinin analizi ile gelecek devrelere ait tahminler ve planlar yapılabilir, yeni stratejiler geliştirilebilir. Bunlar ülke ekonomisi ile ilgili olabilecekleri gibi, işletmeler gibi daha küçük birimlerle ilgili de olabilirler. Yapılacak tahminlerde geçmiş devrelerdeki etkinin gelecekte de devam edeceği varsayılmaktadır. Gelecek devrelerde değişikliklerin olacağı tahmin edilse bile, yapılacak çalışmalar en azından bu konuda bir fikir verecek veya yol gösterecektir (Turanlı & Güriş, 2018).

Üretim, tüketim, verim, satışlar, hisse senedi fiyatları, fiyat endeksleri vb.'ne ilişkin iktisadi zaman serileri grafikle gösterildiğinde, seri değerlerinin gidişinde bazı değişme ve düzensizler görülmektedir. Bu değişme ve düzensizlikler şu dört faktörün varlığından ve bunların etki yön ve şiddetinin farklılığından kaynaklanır:

1. Trend
2. Mevsimlik Dalgalanmalar
3. Konjonktürel Dalgalanmalar
4. Düzensiz Hareketler

Bir zaman serisinin uzun bir dönemde belli bir yöne doğru gösterdiği ana eğilime "trend" veya "uzun dönem eğilimi" adı verilir (Serper, 2004). Yıllara göre nüfus artışları, enerji kaynaklarının genişlemesi, teknolojik gelişmeler nedeniyle ithalat ve ihracat gibi iktisadi faaliyetlerde genellikle yükselme yönlü trend bulunmaktadır. İktisadi zaman serilerindeki trendi belirlemek amacıyla kurulan modellerin başında regresyon modeli gelmektedir. Regresyon analizi zaman serilerine uygulandığında;

serideki zaman eskisini açıklamak üzere, modelin bağımsız değişkeni zaman değişkeni olarak kullanılmaktadır. Böylece kurulacak regresyon modelinde bağımlı değişken incelenen ekonomik değişkeniyken, bağımsız değişken zaman değişkeni olmaktadır (Yolsal, 2019).

İthalat ve ihracat verileri üzerindeki Elçiliklerin açılmasına ilişkin analizlerin yapılmasından önce ithalat ve ihracat verileri trendden arındırılmaları gerekmektedir. Bu sayede yıllara göre nüfus artışı, teknolojik gelişmeler nedeniyle olan ihracat ve ithalat verilerinde artışın etkisi arındırılmış olacaktır.

Trend analizi, yıllık değişimi veya verideki değişkenliğin daha iyi bir şekilde anlaşılmasında kullanılan bir analiz yöntemidir. Trend analizi sayesinde basit doğrusal eğilimi tahmin etme ve uzun vadeli zamansal değişkenliğin en basit değerlendirilmesidir.

4.3.1.1.1. Basit Doğrusal Regresyon Analizi

Regresyon analizinin genel tanımı: "Bağımlı değişken ile bağımsız değişken veya değişkenler arasındaki ilişkiyi matematiksel modellerle (regresyon denklemleriyle) açıklayarak bağıntı veya bağıntılar bulmak" şeklinde ifade edilebilir. Bir bağımlı değişken ile bir bağımsız değişken arasında doğrusal ilişkinin var olduğu regresyon modeline basit doğrusal regresyon analizi denmektedir (Alpar, 2020). Basit regresyon analizinin amacı, açıklayıcı değişkenin belirli bir sonuç üzerindeki göreceli etkisini değerlendirmektir. Bu analizin amacı iki rastgele değişken arasındaki ilişkinin gücünü ve yönünü incelemek olduğundan korelasyon analizinden farklıdır (Zou vd., 2003).

Zaman serilerinde, zaman ile gözlem sonuçları arasındaki ilişkiyi matematiksel bir fonksiyonla ifade eden bu yöntem, serideki gerçek değerlerle trend denklemine göre hesaplanacak trend değerleri arasındaki farkların kareleri toplamını minimum yapma esasına dayanmaktadır. Bu ifade genel olarak,

$Y_i : Gözlem\ değerleri$

$\hat{Y}_i : Trend\ değeri$

$$\sum_{i=1}^{n}\left(Y_i - \hat{Y}_i\right)^2 = min$$

şeklinde gösterilmektedir (Altaş, 2013).

Trendin matematiksel bir fonksiyon ile belirlenmesinde, incelenen değişkendeki değişmeler zaman değişkeni tarafından açıklanacağından, zamanın bağımsız değişken olduğu Basit Doğrusal Regresyon Analizi söz konusu olacaktır.

Doğrusal trend denklemi

$\hat{Y} = a + bX$ *şeklinde ifade edilir. Burada,*

$\hat{Y}$: Verilen t zaman periyodu için trend değerini

a : *Trend doğrusunun Y eksenini kestiği noktayı*

b : *Trend doğrusunun eğimini göstermektedir.*

$$\sum_{i=1}^{n} Y_i = na + b\sum_{i=1}^{n} X_i$$

$$\sum_{i=1}^{n} X_i Y_i = a\sum_{i=1}^{n} X_i + b\sum_{i=1}^{n} {X_i}^2$$

denklemleri elde edilir.

$$\bar{Y} = \sum_{i=1}^{n} Y_i/n \quad ve \quad \bar{X} = \sum_{i=1}^{n} X_i/n$$

şeklinde alınırsa, normal denklemlerdeki birinci eşitlikten

$$a = \bar{Y} - b\bar{X} \qquad . 1)$$

ve bu değer ikinci denklemde yerine konursa

$$\sum_{i=1}^{n} X_i Y_i = (\bar{Y} - b\bar{X})n\bar{X} + b\sum_{i=1}^{n} {X_i}^2$$

$$b = \frac{\sum_{i=1}^{n} X_i Y_i - n\bar{X}\bar{Y}}{\sum_{i=1}^{n} {X_i}^2 - n\bar{X}^2}$$

elde edilir.

Bir zaman serisinin uzun bir dönemde belli bir yöne doğru gösterdiği ana eğilime "trend" veya "uzun dönem eğilimi" adı verilir (Serper, 2004). Yıllara göre nüfus artışları, enerji kaynaklarının genişlemesi, teknolojik gelişmeler nedeniyle ithalat ve ihracat gibi iktisadi faaliyetlerde genellikle yükselme yönlü trend bulunmaktadır. Yapılan çalışmada ithalat ve ihracat miktarlarının değişiminde dış ticaret temsilciliklerinin açılmadan önce ve açıldıktan sonra ile ilişkisinin daha iyi analiz edilebilmesi için ithalat ve ihracat miktarları üzerindeki yıllık trendin bulunması ve trendden arındırılması daha doğru bir sonuç verecektir.

İthalat ve ihracat verileri üzerindeki Elçiliklerin açılmasına ilişkin analizlerin yapılmasından önce ithalat ve ihracat verileri trendden arındırılmaları gerekmektedir. Bu sayede yıllara göre nüfus artışı, teknolojik gelişmeler nedeniyle olan ihracat ve ithalat verilerinde artışın etkisi arındırılmış olacaktır.

Trend analizi, yıllık değişimi veya verideki değişkenliğin daha iyi bir şekilde anlaşılmasında kullanılan bir analiz yöntemidir. Trend analizi sayesinde basit doğrusal eğilimi tahmin etme ve uzun vadeli zamansal değişkenliğin en basit değerlendirilmesidir.

Kukla değişken yardımıyla, gözlemlerin oluşturduğu zaman serilerinde trendin etkisinin olup olmadığı regresyon modeli ile tespit edilebilir. Zaman serilerinde trend ve mevsimsel dalgalanmaların tespitinde basit regresyon modeli kullanılırken hata terimlerinin normal dağılması beklenmez (Ünsal, 1997).

4.3.1.1.2. Mann Whitney U Testi

Parametrik test varsayımları sağlandığında, iki bağımsız gruba ilişkin ortalamaların karşılaştırılması iki ortalama arasındaki farkın anlamlılık testi (bağımsız örneklem t

testi) ile yapılır. İki ortalama arasındaki farkın anlamlılık testindeki varsayımlardan bir ya da daha fazlasının sağlanamadığı durumlarda (incelenen grupların normal dağılmadığı veya gözlem sayısının az olduğu durumlarda) kullanılabilecek parametrik olmayan testler arasındaki en güçlü test Mann – Whitney U testidir (Alpar, 2020). Wilcoxon sıra toplamı testi olarak da bilinen Mann Whitney U testi, belirli bir dağılım olmaksızın tek bir sıra değişkeni üzerinde iki grup arasındaki farklılıkları test eder (Mann & Whitney, 1947; Wilcoxon, 1945)

Mann Whitney U Testinde, T testinde olduğu gibi iki bağımsız örneğin aynı anakütlelerden alınıp alınmadığı test edilmektedir. Ancak t testinde anakütle ile ilgili varsayımlar önemli olduğundan dolayı Mann Whitney U testi, T testine göre daha fazla tercih edilen bir test olmaktadır (Turanlı & Güriş, 2018).

Mann Whitney U testinde U istatistiği (U'ların örneklem dağılışı); ortalaması $\overline{U} = n_1 n_2/2$ ve standart sapması $S_u = \sqrt{n_1 n_2 (n_1 + n_2 + 1)/12}$ olan normal dağılım gösterir. Buradan, herhangi bir U istatistiği için standart normal Z değeri $Z = (x_1 - \bar{x})/S$ yardımıyla $Z = (U - \overline{U})/S_u$ olarak yazılır ve aşağıdaki gibi elde edilir (Alpar, 2020).

$$Z = \frac{U - \frac{n_1 n_2}{2}}{\sqrt{\frac{n_1 n_2 (n_1 + n_2 + 1)}{12}}}$$

Burada,

n_1 : Birinci gruptaki gözlem sayısı

n_2 : İkinci gruptaki gözlem sayısı

U : U_1 veya U_2 değeri. Bu değerlerden herhangi birinin kullanılması testin sonucunu etkilemez. Sadece Z'nin işareti değişir.

Hesapla bulunan Z değerine karşılık gelen olasılık Z Tablosundan bulunur. Bulunan olasılık değeri 0.5'ten çıkartılır. Hipotez çift yönlü ise bulunan olasılık değeri 2 ile çarpılır. Bu değer, seçilen α yanılma olasılığından küçük ise H_0 hipotezi reddedilir (Alpar, 2020).

Mann Whitney U, iki grubun (örneğin, “a” ve “b” örneklemleri) aynı ana kütleden gelip gelmediğini belirlemeyi amaçlar. Sıfır hipotezini test etmek için, önce iki gruptaki gözlemler tek bir grup halinde birleştirilir ve 1’den N’e kadar puanları sıralanır; burada N toplam örneklem boyutudur. Tüm sıralama yöntemlerinde olduğu gibi, bağlar bir değer, ilk değer, rastgele bir değer, maksimum değer veya minimum değer atanarak ele alınabilir. Mann Whitney U, her türlü sıralama ile hipotezi test edebilir. Sıralamadan sonra, yöntemde sıralama puanları gruba bölünür ve her grup için bir toplam puan hesaplanır. U istatistiğinin hesaplanmasında hem toplam sıralı puan grupları hem de grup örnek boyutları kullanılır.

U istatistiği sıfır hipotezini test etmek için kullanılan kesikli olasılık dağılımı veya tekdüze dağılım göstermektedir. U istatistiği kesikli olasılık dağılımı veya tekdüze dağılımdan yararlanılarak elde edilen kritik değerden büyükse, her iki örneğin aynı ana kütleden gelmediği çıkarımında bulunulur ve sıfır hipotezi reddedilir (McKnight & Najab, 2010).

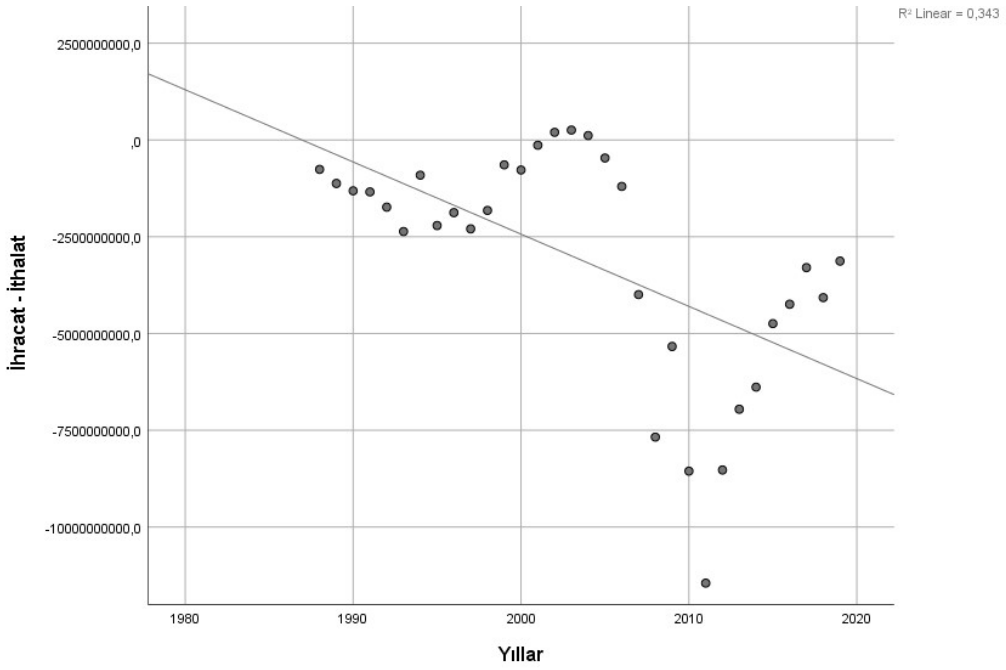
Parametrik test varsayımları sağlandığında, iki bağımsız gruba ilişkin ortalamaların karşılaştırılması iki ortalama arasındaki farkın anlamlılık testi (bağımsız örneklem t testi) ile yapılır. İki ortalama arasındaki farkın anlamlılık testindeki varsayımlardan bir ya da daha fazlasının sağlanamadığı durumlarda (incelenen grupların normal dağılmadığı veya gözlem sayısının az olduğu durumlarda) kullanılabilecek parametrik olmayan testler arasındaki en güçlü test Mann – Whitney U testidir (Alpar, 2020).

Çalışmada trendden arındırılma işlemi gerçekleştirildikten sonra basit regrseyon analizi sonucunda elde edilen değişkenler üzerinde çalışmaya devam edilmiştir. Basit regresyon analizi sonucu elde edilen değişkenlerin parametrik testler için gerekli varsayımları sağlamadığı tespit edilmiş bundan dolayı da çalışmada parametrik olmayan yöntemlerden biri olan Mann Whitney U testi kullanılmıştır.

4.3.2. Uygulama

4.3.2.1. Basit Regresyon Analizi İle Trend Modelinin Belirlenmesi ve Trendden Arındırılması

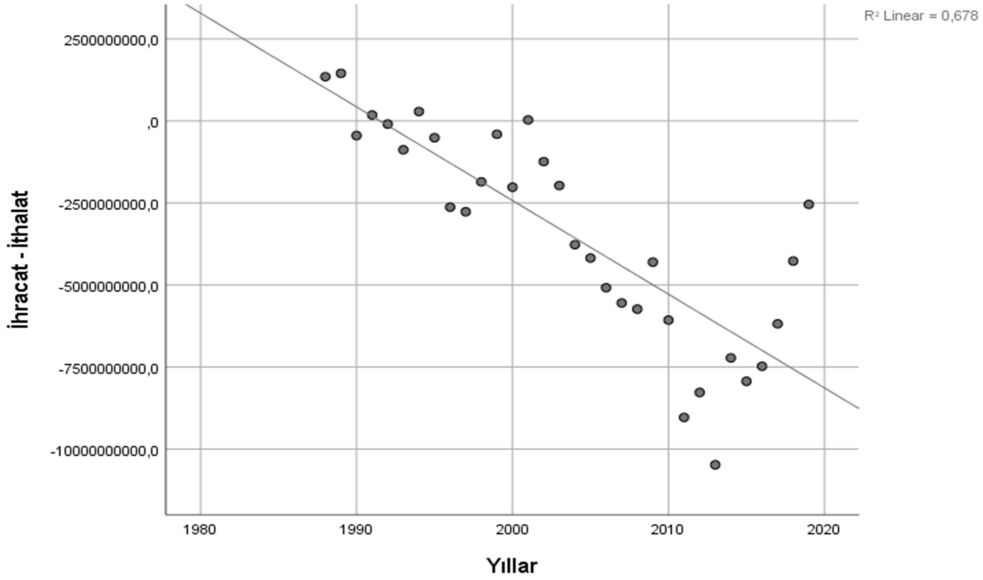
Çalışmada kullanılan ülkelere ait ihracat – ithalat miktarlarındaki trendin belirlenmesi ve trendden arındırılması için çalışmada kullanılan her ülkeye ayrı ayrı basit doğrusal regresyon analizi yapılmış ve trend bulunan ülkeler belirlenmiş ve trendden arındırılmışlardır. Trendin gösterilmesi amacıyla nokta saçılım grafiği ile her ülkeye ait yıllara göre ihracat – ithalat grafikleri oluşturulmuştur. Şekil 2'de A.B.D'ye ait, Şekil 3'te Almanya'ya ait, Şekil 4'te Fransa'ya ait, Şekil 5'te Kanada'ya ait ve Şekil 6'da Hollanda'ya ait nokta saçılım grafikleri verilmiştir. Ülkelere ait basit doğrusal regresyon analizlerine ait sonuçlar Tablo 1, Tablo 2 ve Tablo 3'te gelişmişlik düzeylerine göre gruplandırılarak gösterilmişlerdir.



Şekil 1 Yıllara göre A.B.D. İhracat-İthalat Trend Grafiği

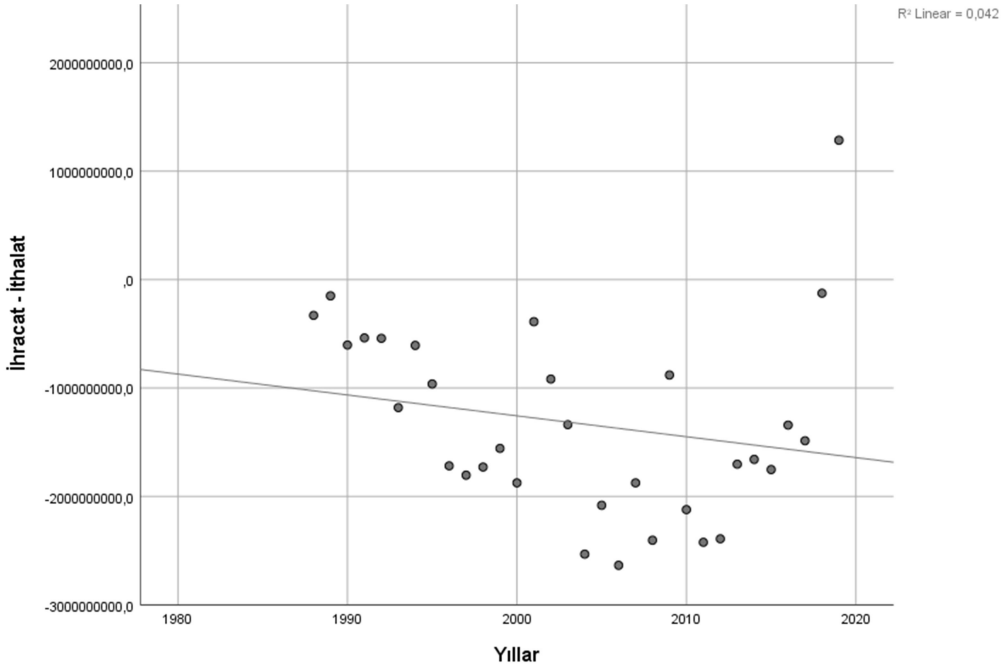
Şekil 2'de A.B.D ile yapılan 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat miktarlarının dağılım grafiği verilmiştir. Şekil 2 incelendiğinde yıllara göre ithalat miktarlarında artış olduğu tespit edilmiştir. Grafikteki trend çizgisi incelendiğinde yıllara göre azalma eğiliminde olduğu görülmekte yani A.B.D. ile yapılan ihracat

miktarına göre gitgide daha fazla bir ithalat işlemi gerçekleştirilmektedir. A.B.D.'de ihracat – ithalat miktarı ile yıllar arasında %34'lük bir ilişki olduğu belirlenmiştir.



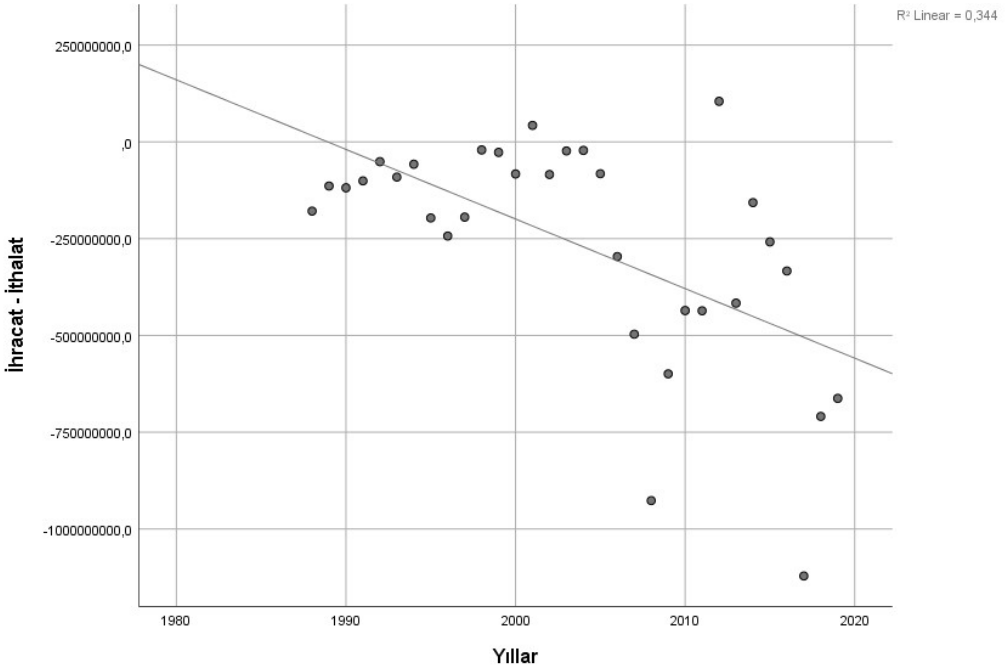
Şekil 2 Yıllara göre Almanya İhracat-İthalat Trend Grafiği

Şekil 3'dte Almanya ile yapılan 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat miktarlarının dağılım grafiği verilmiştir. Şekil 3 incelendiğinde yıllara göre ithalat miktarlarında artış olduğu tespit edilmiştir. Grafikteki trend çizgisi incelendiğinde yıllara göre azalma eğiliminde olduğu görülmekte yani Almanya ile yapılan ihracat miktarına göre gitgide daha fazla bir ithalat işlemi gerçekleştirilmektedir. Almanya'da ihracat – ithalat miktarı ile yıllar arasında %68'lik bir ilişki olduğu belirlenmiştir.



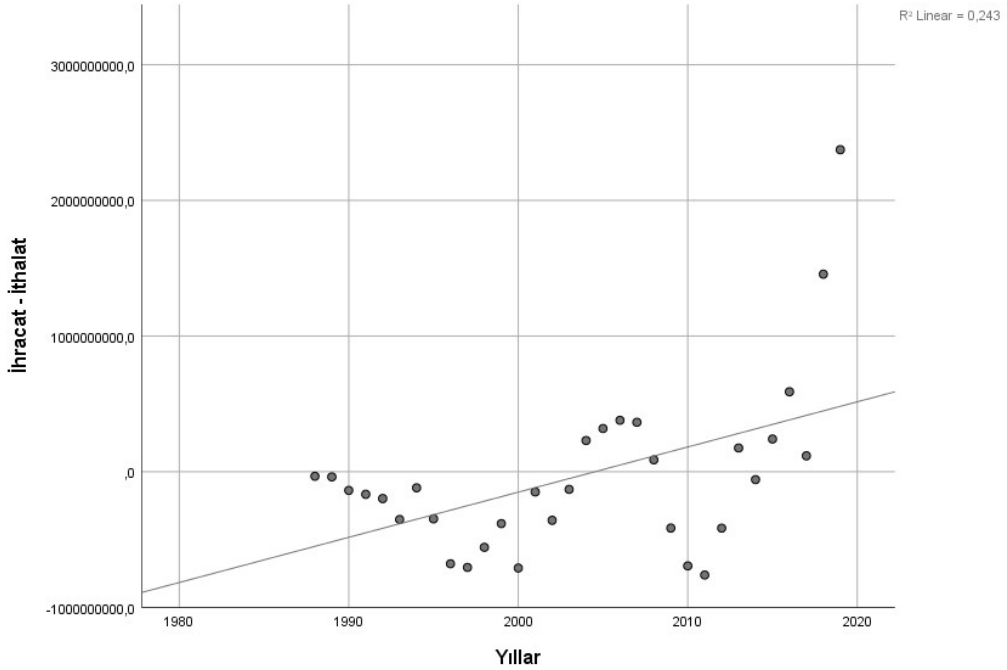
Şekil 3 Yıllara göre Fransa İhracat-İthalat Trend Grafiği

Şekil 4'te Fransa ile yapılan 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat miktarlarının dağılım grafiği verilmiştir. Şekil 4 incelendiğinde yıllara göre ithalat miktarlarında oldukça düşük miktarda bir artış olduğu tespit edilmiştir. Grafikteki trend çizgisi incelendiğinde yıllara göre azalma eğiliminde olduğu görülmekte yani Fransa ile yapılan ihracat miktarına göre gitgide daha fazla bir ithalat işlemi gerçekleştirilmektedir. Fransa'da ihracat – ithalat miktarı ile yıllar arasında %4'lik bir ilişki olduğu belirlenmiştir bu ilişki miktarı oldukça düşük seviyededir. Bundan dolayı Fransa için yıllar ile ithalat – ihracat miktarları arasında anlamlı bir ilişkinin bulunmadığı söylenebilir.



Şekil 4 Yıllara göre Kanada İhracat-İthalat Trend Grafiği

Şekil 5'te Kanada ile yapılan 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat miktarlarının dağılım grafiği verilmiştir. Şekil 5 incelendiğinde yıllara göre ithalat miktarlarında artış olduğu tespit edilmiştir. Grafikteki trend çizgisi incelendiğinde yıllara göre azalma eğiliminde olduğu görülmekte yani Kanada ile yapılan ihracat miktarına göre gitgide daha fazla bir ithalat işlemi gerçekleştirilmektedir. Kanada'da ihracat – ithalat miktarı ile yıllar arasında %34'lük bir ilişki olduğu belirlenmiştir.



Şekil 5 Yıllara göre Hollanda İhracat-İthalat Trend Grafiği

Şekil 6'da Hollanda ile yapılan 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat miktarlarının dağılım grafiği verilmiştir. Şekil 6 incelendiğinde yıllara göre ihracat miktarlarında artış olduğu tespit edilmiştir. Grafikteki trend çizgisi incelendiğinde yıllara göre artış eğiliminde olduğu görülmekte yani Hollanda ile yapılan ithalat miktarına göre gitgide daha fazla bir ihracat işlemi gerçekleştirilmektedir. Hollanda'da ihracat – ithalat miktarı ile yıllar arasında %24'lük bir ilişki olduğu belirlenmiştir.

Tablo 1 Gelişmiş Ülkelere Göre Basit Doğrusal Regresyon Analizine Ait Bilgiler

Ülkeler	**Regresyon Modeli**		**ANOVA**		**Bağımsız Değişken (Yıl)**		
	R^2	$Adj\ R^2$	**F**	**Sig**	**Katsayı**	**T**	**Sig**
A.B.D.	0,343	0,321	15,648	**0,000***	-186.574.725	-3,956	**0,000***
Almanya	0,678	0,668	63,286	**0,000***	-285.541.824	-7,995	**0,000***
Fransa	0,042	0,011	1,329	0,258	-19.258.057	-1,153	0,258
Kanada	0,344	0,322	15,729	**0,000***	-17.975.265	-3,966	**0,000***
Hollanda	0,243	0,218	9,623	**0,004***	33.294.714	3,301	**0,004***

*** %95 Güven Düzeyinde**

Tablo 1'de gelişmiş ülkeler olan A.B.D, Almanya, Fransa, Kanada ve Hollanda'ya ait 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat değerleri üzerine zamana bağlı trendin tespit edilmesi için basit regresyon analizi yapılmış ve sonuçları tablodaki gibi elde edilmiştir.

A.B.D'ye ait ihracat – ithalat değerine ait trendin belirlenmesi için kullanılan regresyon modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Trend Modelinin Anlamlılığı

H_0 : A. B. D. için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : A. B. D. için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yıl Değişkeninin Anlamlılığı

H_0 : A. B. D. için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : A. B. D. için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

A.B.D. için oluşturulan regresyon modeline ait ANOVA ve Yıl değişkenine ait sig. değeri incelendiğinde %95 güven düzeyinden (0,000 < 0,05)'ten küçük olduğu için basit regresyon analizi ile elde edilen trend denklemi ile yıl değişkeninin katsayısı (-186.574.725) istatistiksel olarak anlamlıdır. A.B.D. ile yapılan ihracat – ithalat miktarları yıllara göre incelendiğinde her yıl yaklaşık olarak 187 milyon dolar ithalat fazlası bulunmaktadır. Bu durumunda dış borçlanma üzerinde etkisi oldukça fazladır.

Almanya'ya ait ihracat – ithalat değerine ait trendin belirlenmesi için kullanılan regresyon modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Trend Modelinin Anlamlılığı

H_0 : Almanya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Almanya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yıl Değişkeninin Anlamlılığı

H_0 : Almanya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Almanya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Almanya için oluşturulan regresyon modeline ait ANOVA ve Yıl değişkenine ait sig. değeri incelendiğinde %95 güven düzeyinden (0,000 < 0,05)'ten küçük olduğu için basit regresyon analizi ile elde edilen trend denklemi ile yıl değişkeninin katsayısı (-285.541.824) istatistiksel olarak anlamlıdır. Almanya ile yapılan ihracat – ithalat miktarları yıllara göre incelendiğinde her yıl yaklaşık olarak 286 milyon dolar ithalat fazlası bulunmaktadır. Bu durumunda dış borçlanma üzerinde etkisi oldukça fazladır.

Fransa'ya ait ihracat – ithalat değerine ait trendin belirlenmesi için kullanılan regresyon modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Trend Modelinin Anlamlılığı

H_0 : Fransa için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Fransa için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yıl Değişkeninin Anlamlılığı

H_0 : Fransa için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Fransa için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Fransa için oluşturulan regresyon modeline ait ANOVA ve Yıl değişkenine ait sig. değeri incelendiğinde %95 güven düzeyinden (0,258 > 0,05)'ten büyük olduğu için basit regresyon analizi ile elde edilen trend denklemi ile yıl değişkeninin katsayısı (-

19.258.057) istatistiksel olarak anlamsızdır. Fransa ile yapılan ihracat – ithalat miktarlarında yıllara göre istatistiksel olarak anlamlı bir değişiklik bulunmamaktadır.

Kanada'ya ait ihracat – ithalat değerine ait trendin belirlenmesi için kullanılan regresyon modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Trend Modelinin Anlamlılığı

H_0 : Kanada için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Kanada için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yıl Değişkeninin Anlamlılığı

H_0 : Kanada için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Kanada için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Kanada için oluşturulan regresyon modeline ait ANOVA ve Yıl değişkenine ait sig. değeri incelendiğinde %95 güven düzeyinden (0,000 < 0,05)'ten küçük olduğu için basit regresyon analizi ile elde edilen trend denklemi ile yıl değişkeninin katsayısı (-17.975.265) istatistiksel olarak anlamlıdır. Kanada ile yapılan ihracat – ithalat miktarları yıllara göre incelendiğinde her yıl yaklaşık olarak 18 milyon dolar ithalat fazlası bulunmaktadır. Bu durumunda dış borçlanma üzerinde etkisi oldukça fazladır.

Hollanda'ya ait ihracat – ithalat değerine ait trendin belirlenmesi için kullanılan regresyon modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Trend Modelinin Anlamlılığı

H_0 : Hollanda için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1

: Hollanda için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yıl Değişkeninin Anlamlılığı

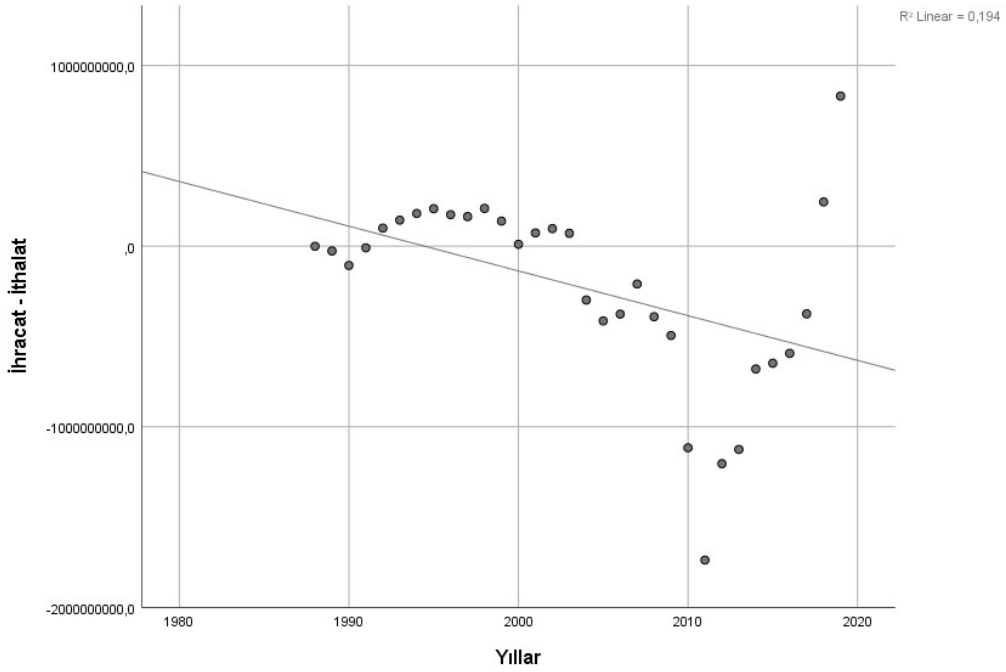
H_0

: Hollanda için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1

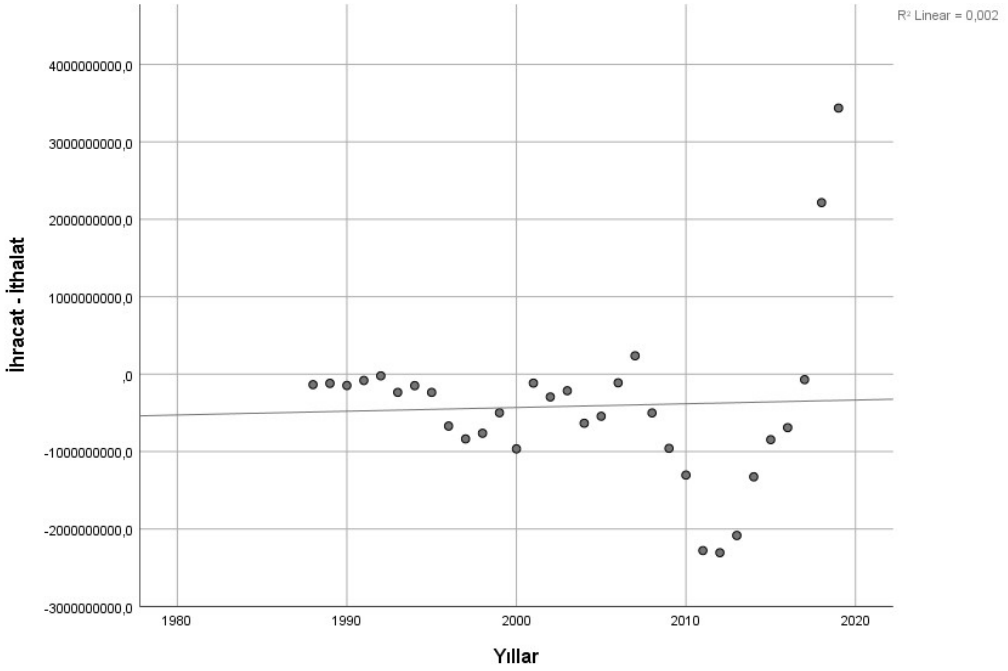
: Hollanda için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Hollanda için oluşturulan regresyon modeline ait ANOVA ve Yıl değişkenine ait sig. değeri incelendiğinde %95 güven düzeyinden (0,000 < 0,05)'ten küçük olduğu için basit regresyon analizi ile elde edilen trend denklemi ile yıl değişkeninin katsayısı (33.294.714) istatistiksel olarak anlamlıdır. Hollanda ile yapılan ihracat – ithalat miktarları yıllara göre incelendiğinde her yıl yaklaşık olarak 33 milyon dolar ihracat fazlası bulunmaktadır. Bu durumunda dış borçlanmanın azalması için oldukça önemlidir.



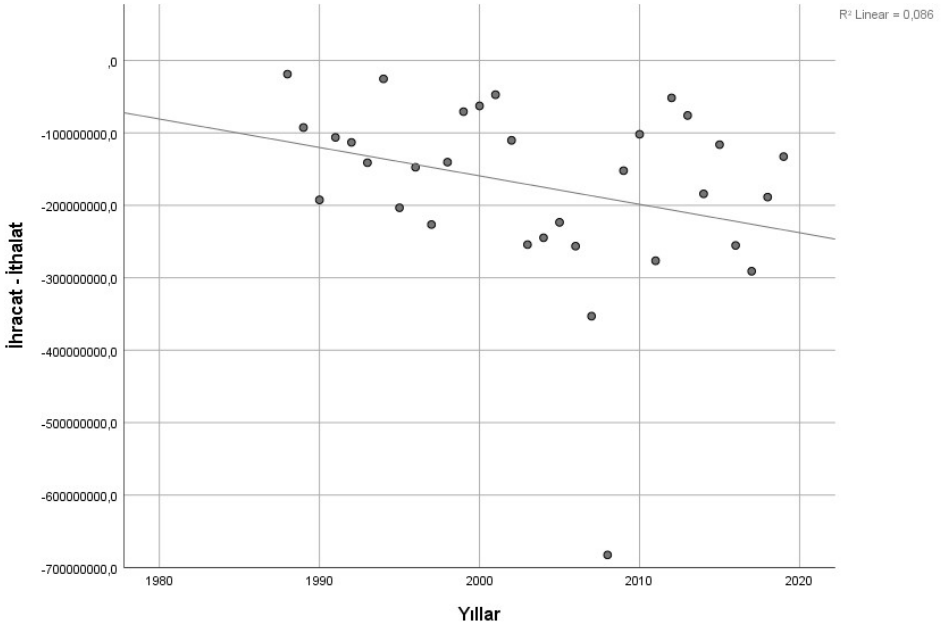
Şekil 6 Yıllara göre Polonya İhracat-İthalat Grafiği

Şekil 7'de Polonya ile yapılan 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat miktarlarının dağılım grafiği verilmiştir. Şekil 7 incelendiğinde yıllara göre ithalat miktarlarında artış olduğu tespit edilmiştir. Grafikteki trend çizgisi incelendiğinde yıllara göre azalma eğiliminde olduğu görülmekte yani Polonya ile yapılan ihracat miktarına göre gitgide daha fazla bir ithalat işlemi gerçekleştirilmektedir. Polonya'da ihracat – ithalat miktarı ile yıllar arasında %19'luk bir ilişki olduğu belirlenmiştir.



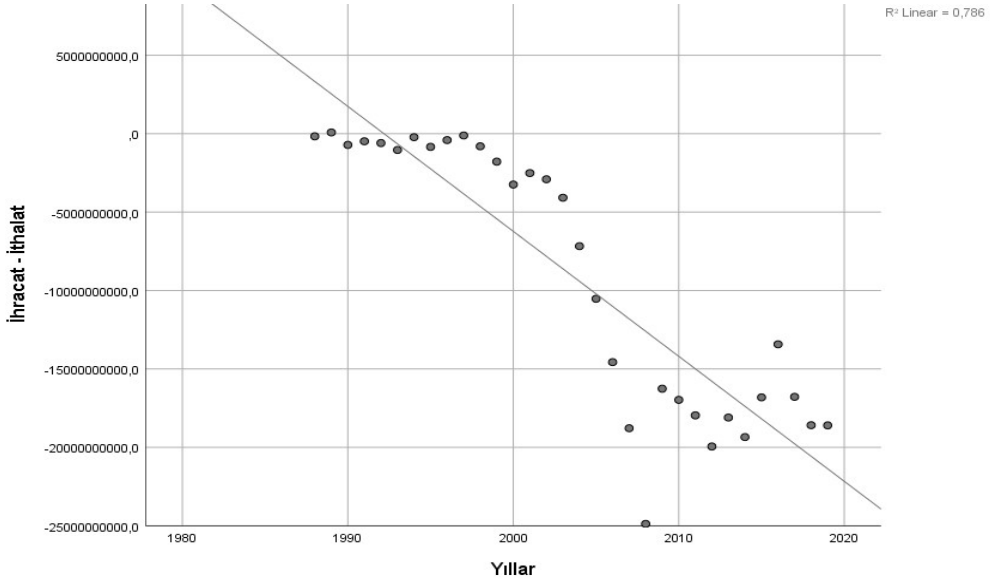
Şekil 7 Yıllara göre İspanya İhracat-İthalat Grafiği

Şekil 8'de İspanya ile yapılan 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat miktarlarının dağılım grafiği verilmiştir. Şekil 8 incelendiğinde yıllara göre ithalat miktarlarında neredeyse hiç değişimin olmadığı tespit edilmiştir. Grafikteki trend çizgisi incelendiğinde yıllara göre bir değişimin olmadığı olduğu görülmekte yani İspanya ile yapılan ihracat miktarının ithalat miktarları ile dengede olduğu görülmektedir. İspanya'da ihracat – ithalat miktarı ile yıllar arasında %0,2'lik bir ilişki olduğu belirlenmiştir bu ilişki miktarı oldukça düşük seviyededir. Bundan dolayı Fransa için yıllar ile ithalat – ihracat miktarları arasında anlamlı bir ilişkinin bulunmadığı söylenebilir.



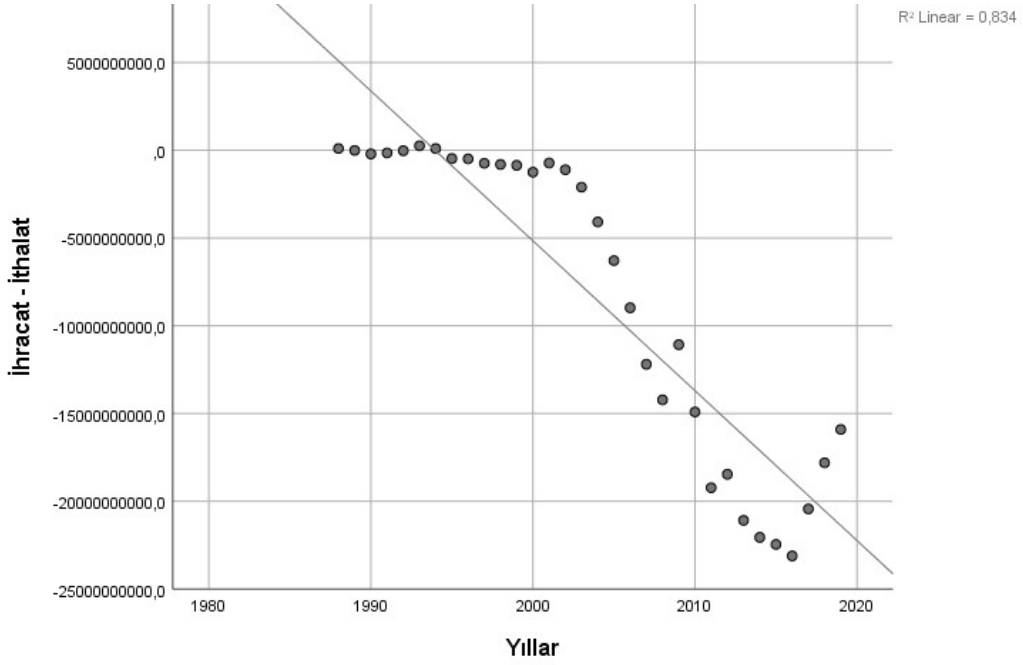
Şekil 8 Yıllara göre Arjantin İhracat-İthalat Grafiği

Şekil 9'da Arjantin ile yapılan 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat miktarlarının dağılım grafiği verilmiştir. Şekil 9 incelendiğinde yıllara göre ithalat miktarlarında oldukça düşük miktarda bir artış olduğu tespit edilmiştir. Grafikteki trend çizgisi incelendiğinde yıllara göre azalma eğiliminde olduğu görülmekte yani Arjantin ile yapılan ihracat miktarına göre gitgide daha fazla bir ithalat işlemi gerçekleştirilmektedir. İspanya'da ihracat – ithalat miktarı ile yıllar arasında %9'luk bir ilişki olduğu belirlenmiştir bu ilişki miktarı oldukça düşük seviyededir. Bundan dolayı Arjantin için yıllar ile ithalat – ihracat miktarları arasında anlamlı bir ilişkinin bulunmadığı söylenebilir.



Şekil 9 Yıllara göre Rusya İhracat-İthalat Grafiği

Şekil 10'da Rusya ile yapılan 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat miktarlarının dağılım grafiği verilmiştir. Şekil 10 incelendiğinde yıllara göre ithalat miktarlarında artış olduğu tespit edilmiştir. Grafikteki trend çizgisi incelendiğinde yıllara göre azalma eğiliminde olduğu görülmekte yani Rusya ile yapılan ihracat miktarına göre gitgide daha fazla bir ithalat işlemi gerçekleştirilmektedir. Rusya'da ihracat – ithalat miktarı ile yıllar arasında %79'luk bir ilişki olduğu belirlenmiştir.



Şekil 10 Yıllara göre Çin İhracat-İthalat Grafiği

Şekil 11'de Çin ile yapılan 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat miktarlarının dağılım grafiği verilmiştir. Şekil 11 incelendiğinde yıllara göre ithalat miktarlarında artış olduğu tespit edilmiştir. Grafikteki trend çizgisi incelendiğinde yıllara göre azalma eğiliminde olduğu görülmekte yani Çin ile yapılan ihracat miktarına göre gitgide daha fazla bir ithalat işlemi gerçekleştirilmektedir. Çin'de ihracat – ithalat miktarı ile yıllar arasında %83'lük bir ilişki olduğu belirlenmiştir.

Tablo 2. Yükselen Pazar Ülkelerine Göre Basit Doğrusal Regresyon Analizine Ait Bilgiler

Ülkeler	Regresyon Modeli		ANOVA		Bağımsız Değişken		
	R^2	$Adj\ R^2$	F	Sig	Katsayı	T	Sig
Polonya	0,194	0,167	7,233	**0,012***	-24.755.120	-2,689	**0,012***
İspanya	0,002	-0,032	0,053	0,819	4.822.703	0,230	0,819
Arjantin	0,086	0,055	2,821	0,103	-3.925.423	-1,680	0,103
Rusya	0,786	0,779	110,12	**0,000***	-796.716.084	-10,494	**0,000***
Çin	0,834	0,828	150,709	**0,000***	-853.968.288	-12,276	**0,000***

*** %95 Güven Düzeyinde**

Tablo 2'de yükselen pazar ülkeleri olan Polonya, İspanya, Arjantin, Rusya ve Çin'e ait 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat değerleri üzerine zamana bağlı trendin tespit edilmesi için basit regresyon analizi yapılmış ve sonuçları tablodaki gibi elde edilmiştir.

Polonya'ya ait ihracat – ithalat değerine ait trendin belirlenmesi için kullanılan regresyon modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Trend Modelinin Anlamlılığı

H_0 : Polonya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Polonya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yıl Değişkeninin Anlamlılığı

H_0 : Polonya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Polonya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Polonya için oluşturulan regresyon modeline ait ANOVA ve Yıl değişkenine ait sig. değeri incelendiğinde %95 güven düzeyinden (0,012 < 0,05)'ten küçük olduğu için basit regresyon analizi ile elde edilen trend denklemi ile yıl değişkeninin katsayısı (-24.755.120) istatistiksel olarak anlamlıdır. Polonya ile yapılan ihracat – ithalat miktarları yıllara göre incelendiğinde her yıl yaklaşık olarak 25 milyon dolar ithalat fazlası bulunmaktadır. Bu durumunda dış borçlanma üzerinde etkisi oldukça fazladır.

İspanya'ya ait ihracat – ithalat değerine ait trendin belirlenmesi için kullanılan regresyon modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Trend Modelinin Anlamlılığı

H_0 : İspanya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : İspanya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yıl Değişkeninin Anlamlılığı

H_0 : İspanya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl

değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : İspanya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

İspanya için oluşturulan regresyon modeline ait ANOVA ve Yıl değişkenine ait sig. değeri incelendiğinde %95 güven düzeyinden (0,819 < 0,05)'ten büyük olduğu için basit regresyon analizi ile elde edilen trend denklemi ile yıl değişkeninin katsayısı (-285.541.824) istatistiksel olarak anlamsızdır. İspanya ile yapılan ihracat – ithalat miktarlarında yıllara göre istatistiksel olarak anlamlı bir değişiklik bulunmamaktadır.

Arjantin'e ait ihracat – ithalat değerine ait trendin belirlenmesi için kullanılan regresyon modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Trend Modelinin Anlamlılığı

H_0
: Arjantin için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1
: Arjantin için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yıl Değişkeninin Anlamlılığı

H_0 : Arjantin için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Arjantin için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Arjantin için oluşturulan regresyon modeline ait ANOVA ve Yıl değişkenine ait sig. değeri incelendiğinde %95 güven düzeyinden (0,103 > 0,05)'ten büyük olduğu için basit regresyon analizi ile elde edilen trend denklemi ile yıl değişkeninin katsayısı (-3.925.423) istatistiksel olarak anlamsızdır. Arjantin ile yapılan ihracat – ithalat miktarlarında yıllara göre istatistiksel olarak anlamlı bir değişiklik bulunmamaktadır.

Rusya'ya ait ihracat – ithalat değerine ait trendin belirlenmesi için kullanılan regresyon modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Trend Modelinin Anlamlılığı

H_0 : Rusya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Rusya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yıl Değişkeninin Anlamlılığı

H_0 : Rusya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Rusya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Rusya için oluşturulan regresyon modeline ait ANOVA ve Yıl değişkenine ait sig. değeri incelendiğinde %95 güven düzeyinden (0,000 < 0,05)'ten küçük olduğu için basit regresyon analizi ile elde edilen trend denklemi ile yıl değişkeninin katsayısı (-796.716.084) istatistiksel olarak anlamlıdır. Rusya ile yapılan ihracat – ithalat miktarları yıllara göre incelendiğinde her yıl yaklaşık olarak 797 milyon dolar ithalat fazlası bulunmaktadır. Bu durumunda dış borçlanma üzerinde etkisi oldukça fazladır.

Çin'e ait ihracat – ithalat değerine ait trendin belirlenmesi için kullanılan regresyon modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Trend Modelinin Anlamlılığı

H_0 : Çin için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Çin için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamlıdır.

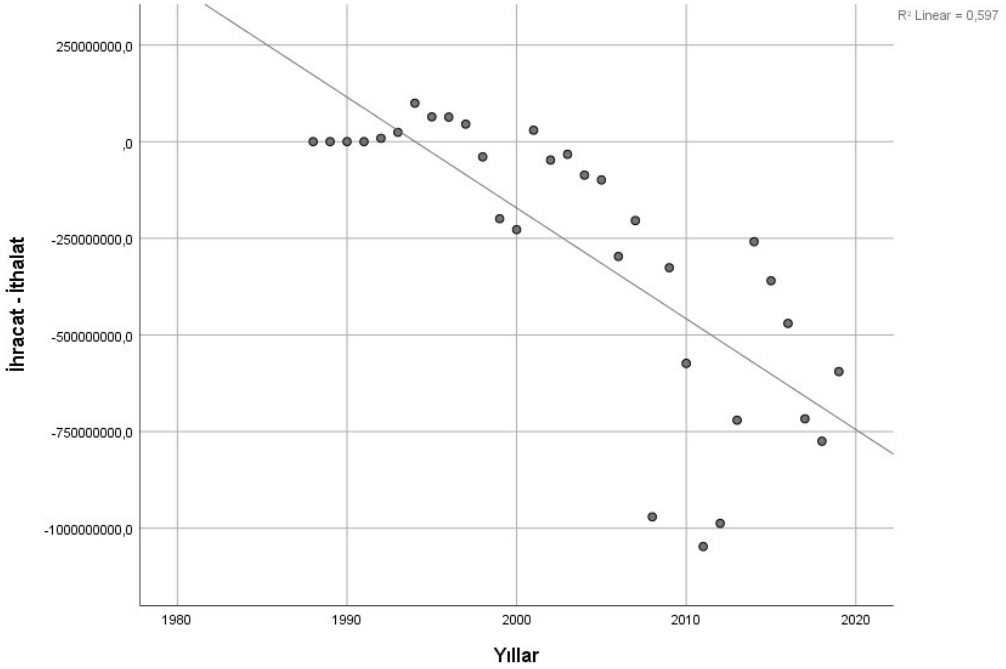
Yıl Değişkeninin Anlamlılığı

H_0 : Çin için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Çin için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl

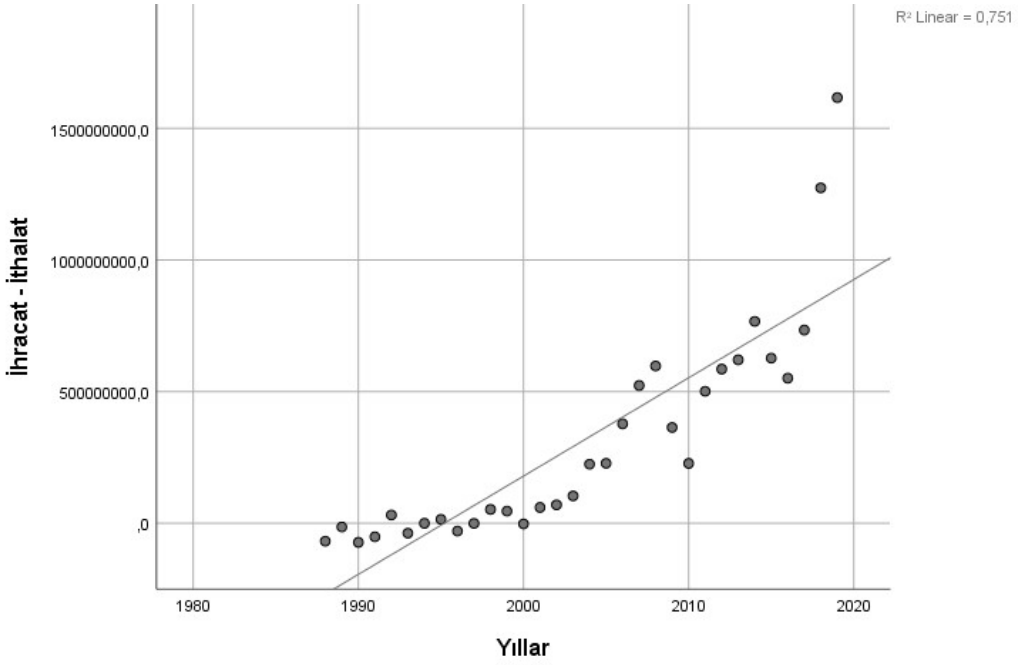
değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Çin için oluşturulan regresyon modeline ait ANOVA ve Yıl değişkenine ait sig. değeri incelendiğinde %95 güven düzeyinden (0,000 < 0,05)'ten küçük olduğu için basit regresyon analizi ile elde edilen trend denklemi ile yıl değişkeninin katsayısı (-853.968.288) istatistiksel olarak anlamlıdır. Çin ile yapılan ihracat – ithalat miktarları yıllara göre incelendiğinde her yıl yaklaşık olarak 854 milyon dolar ihracat fazlası bulunmaktadır. Bu durumunda dış borçlanmanın azalması için oldukça önemlidir.



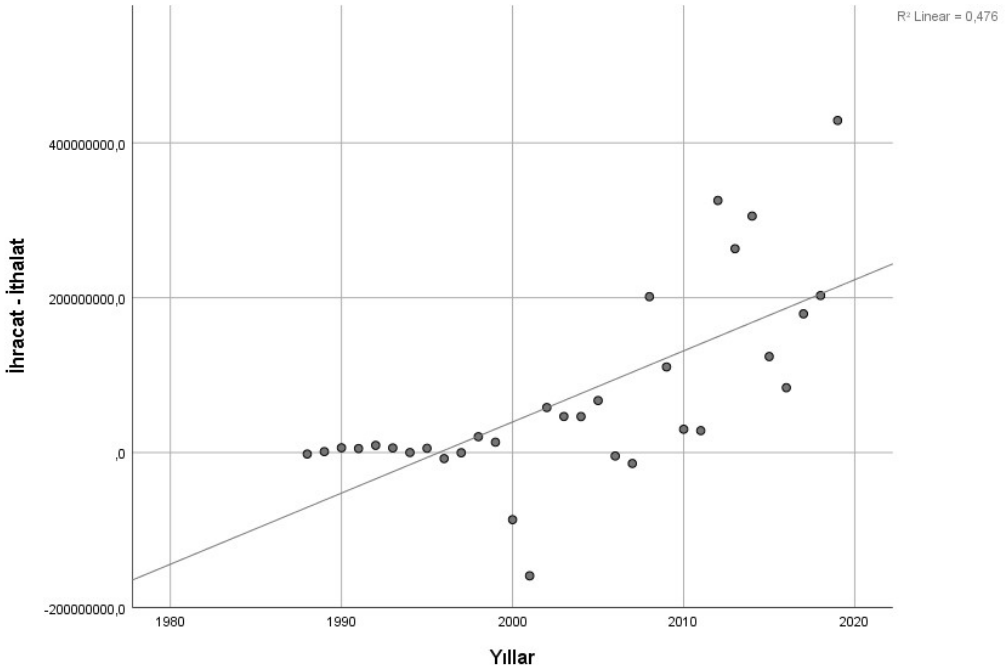
Şekil 11 Yıllara göre Kazakistan İhracat-İthalat Grafiği

Şekil 12'de Kazakistan ile yapılan 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat miktarlarının dağılım grafiği verilmiştir. Şekil 12 incelendiğinde yıllara göre ithalat miktarlarında artış olduğu tespit edilmiştir. Grafikteki trend çizgisi incelendiğinde yıllara göre azalma eğiliminde olduğu görülmekte yani Kazakistan ile yapılan ihracat miktarına göre gitgide daha fazla bir ithalat işlemi gerçekleştirilmektedir. Kazakistan'da ihracat – ithalat miktarı ile yıllar arasında %60'lık bir ilişki olduğu belirlenmiştir.



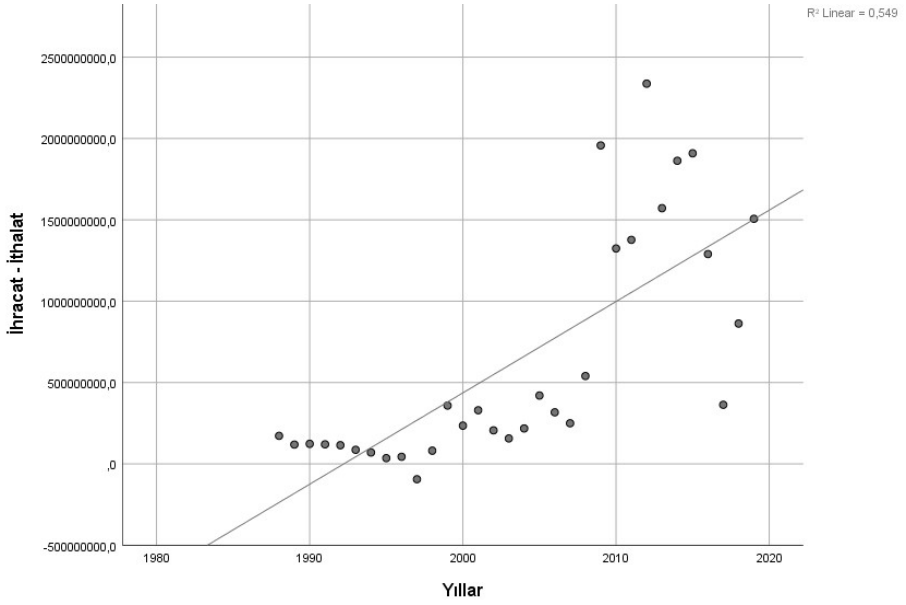
Şekil 12 Yıllara göre Fas İhracat-İthalat Grafiği

Şekil 13'te Fas ile yapılan 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat miktarlarının dağılım grafiği verilmiştir. Şekil 13 incelendiğinde yıllara göre ihracat miktarlarında artış olduğu tespit edilmiştir. Grafikteki trend çizgisi incelendiğinde yıllara göre artış eğiliminde olduğu görülmekte yani Fas ile yapılan ithalat miktarına göre gitgide daha fazla bir ihracat işlemi gerçekleştirilmektedir. Fas'ta ihracat – ithalat miktarı ile yıllar arasında %75'lik bir ilişki olduğu belirlenmiştir.



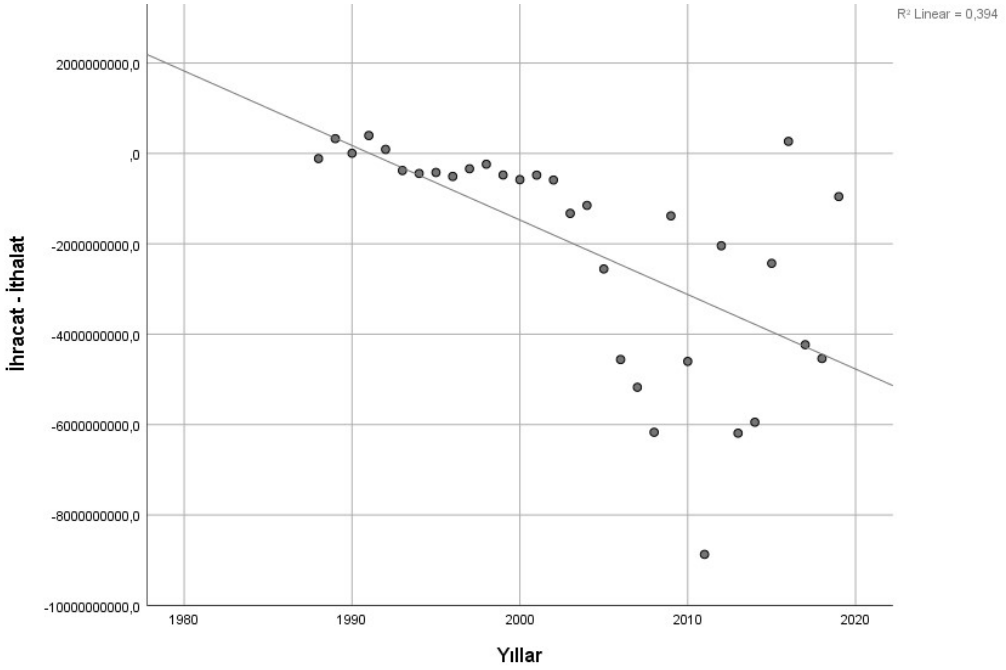
Şekil 13 Yıllara göre Nijerya İhracat-İthalat Grafiği

Şekil 14'te Nijerya ile yapılan 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat miktarlarının dağılım grafiği verilmiştir. Şekil 14 incelendiğinde yıllara göre ihracat miktarlarında artış olduğu tespit edilmiştir. Grafikteki trend çizgisi incelendiğinde yıllara göre artış eğiliminde olduğu görülmekte yani Nijerya ile yapılan ithalat miktarına göre gitgide daha fazla bir ihracat işlemi gerçekleştirilmektedir. Nijerya'da ihracat – ithalat miktarı ile yıllar arasında %48'lik bir ilişki olduğu belirlenmiştir.



Şekil 14 Yıllara göre Mısır İhracat-İthalat Grafiği

Şekil 15'te Mısır ile yapılan 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat miktarlarının dağılım grafiği verilmiştir. Şekil 15 incelendiğinde yıllara göre ihracat miktarlarında artış olduğu tespit edilmiştir. Grafikteki trend çizgisi incelendiğinde yıllara göre artış eğiliminde olduğu görülmekte yani Mısır ile yapılan ithalat miktarına göre gitgide daha fazla bir ihracat işlemi gerçekleştirilmektedir. Mısır'da ihracat – ithalat miktarı ile yıllar arasında %55'lik bir ilişki olduğu belirlenmiştir.



Şekil 15 Yıllara göre İran İhracat-İthalat Grafiği

Şekil 16'da İran ile yapılan 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat miktarlarının dağılım grafiği verilmiştir. Şekil 16 incelendiğinde yıllara göre ithalat miktarlarında artış olduğu tespit edilmiştir. Grafikteki trend çizgisi incelendiğinde yıllara göre azalma eğiliminde olduğu görülmekte yani İran ile yapılan ihracat miktarına göre gitgide daha fazla bir ithalat işlemi gerçekleştirilmektedir. İran'da ihracat – ithalat miktarı ile yıllar arasında %40'lık bir ilişki olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3. Gelişmekte Olan Ülkelere Göre Basit Doğrusal Regresyon Analizine Ait Bilgiler

Ülkeler	Regresyon Modeli		Anova		Bağımsız Değişken		
	R^2	$Adj\ R^2$	F	Sig	Katsayı	T	Sig
Kazakistan	0,597	0,583	44,425	**0,000***	-28.662.523	-6,665	**0,000***
Fas	0,751	0,742	90,372	**0,000***	37.334.124	9,506	**0,000***
Nijerya	0,476	0,458	27,199	**0,000***	9.187.865	5,215	**0,000***
Mısır	0,549	0,534	36,534	**0,000***	56.143.956	6,044	**0,000***
İran	0,394	0,374	19,512	**0,000***	-164.867.551	-4,417	**0,000***

*** %95 Güven Düzeyinde**

Tablo 3'te yükselen pazar ülkeleri olan Kazakistan, Fas, Nijerya, Mısır, ve İran'a ait 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat değerleri üzerine zamana bağlı trendin tespit edilmesi için basit regresyon analizi yapılmış ve sonuçları tablodaki gibi elde edilmiştir.

Kazakistan'a ait ihracat – ithalat değerine ait trendin belirlenmesi için kullanılan regresyon modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Trend Modelinin Anlamlılığı

H_0 : Kazakistan için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Kazakistan için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yıl Değişkeninin Anlamlılığı

H_0 : Kazakistan için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Kazakistan için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Kazakistan için oluşturulan regresyon modeline ait ANOVA ve Yıl değişkenine ait sig. değeri incelendiğinde %95 güven düzeyinden (0,000 < 0,05)'ten küçük olduğu için basit regresyon analizi ile elde edilen trend denklemi ile yıl değişkeninin katsayısı (-28.662.523) istatistiksel olarak anlamlıdır. Kazakistan ile yapılan ihracat – ithalat miktarları yıllara göre incelendiğinde her yıl yaklaşık olarak 29 milyon dolar ithalat fazlası bulunmaktadır. Bu durumunda dış borçlanma üzerinde etkisi oldukça fazladır.

Fas'a ait ihracat – ithalat değerine ait trendin belirlenmesi için kullanılan regresyon modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Trend Modelinin Anlamlılığı

H_0 : Fas için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Fas için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yıl Değişkeninin Anlamlılığı

H_0 : Fas için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl

değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Fas için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Fas için oluşturulan regresyon modeline ait ANOVA ve Yıl değişkenine ait sig. değeri incelendiğinde %95 güven düzeyinden (0,000 < 0,05)'ten küçük olduğu için basit regresyon analizi ile elde edilen trend denklemi ile yıl değişkeninin katsayısı (37.334.124) istatistiksel olarak anlamlıdır. Fas ile yapılan ihracat – ithalat miktarları yıllara göre incelendiğinde her yıl yaklaşık olarak 37 milyon dolar ihracat fazlası bulunmaktadır. Bu durumunda dış borçlanmanın azalması için oldukça önemlidir.

Nijerya'ya ait ihracat – ithalat değerine ait trendin belirlenmesi için kullanılan regresyon modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Trend Modelinin Anlamlılığı

H_0
: Nijerya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1
: Nijerya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yıl Değişkeninin Anlamlılığı

H_0 : Nijerya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Nijerya için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Nijerya için oluşturulan regresyon modeline ait ANOVA ve Yıl değişkenine ait sig. değeri incelendiğinde %95 güven düzeyinden (0,000 < 0,05)'ten küçük olduğu için basit regresyon analizi ile elde edilen trend denklemi ile yıl değişkeninin katsayısı (9.187.865) istatistiksel olarak anlamlıdır. Nijerya ile yapılan ihracat – ithalat miktarları yıllara göre incelendiğinde her yıl yaklaşık olarak 9 milyon dolar ihracat fazlası bulunmaktadır. Bu durumunda dış borçlanmanın azalması için oldukça önemlidir.

Mısır'a ait ihracat – ithalat değerine ait trendin belirlenmesi için kullanılan regresyon modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Trend Modelinin Anlamlılığı

H_0 : Mısır için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Mısır için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yıl Değişkeninin Anlamlılığı

H_0 : Mısır için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : Mısır için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

Mısır için oluşturulan regresyon modeline ait ANOVA ve Yıl değişkenine ait sig. değeri incelendiğinde %95 güven düzeyinden (0,000 < 0,05)'ten küçük olduğu için basit regresyon analizi ile elde edilen trend denklemi ile yıl değişkeninin katsayısı (56.143.956) istatistiksel olarak anlamlıdır. Mısır ile yapılan ihracat – ithalat miktarları yıllara göre incelendiğinde her yıl yaklaşık olarak 56 milyon dolar ihracat fazlası bulunmaktadır. Bu durumunda dış borçlanmanın azalması için oldukça önemlidir.

İran'a ait ihracat – ithalat değerine ait trendin belirlenmesi için kullanılan regresyon modeline ait hipotezler aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.

Trend Modelinin Anlamlılığı

H_0 : İran için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : İran için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen trend modeli denklemi istatistiksel olarak anlamlıdır.

Yıl Değişkeninin Anlamlılığı

H_0 : İran için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamsızdır.

H_1 : İran için oluşturulan basit doğrusal regresyon analizi ile elde edilen yıl

değişken katsayısı istatistiksel olarak anlamlıdır.

İran için oluşturulan regresyon modeline ait ANOVA ve Yıl değişkenine ait sig. değeri incelendiğinde %95 güven düzeyinden (0,000 < 0,05)'ten küçük olduğu için basit regresyon analizi ile elde edilen trend denklemi ile yıl değişkeninin katsayısı (-164.867.551) istatistiksel olarak anlamlıdır. İran ile yapılan ihracat – ithalat miktarları yıllara göre incelendiğinde her yıl yaklaşık olarak 165 milyon dolar ihracat fazlası bulunmaktadır. Bu durumunda dış borçlanmanın azalması için oldukça önemlidir. Çalışmaya dahil edilen 15 ülkenin tamamı incelendiğinde yıllık olarak düzenli ithalat fazlası verilen ülkeler sırayla;

- Çin(853.968.288),
- Rusya(796.716.084),
- Almanya(285.541.824),
- A.B.D.(186.574.725),
- İran(164.867.551),
- Kazakistan(28.662.523),
- Polonya(24.755.120),
- Fransa(19.258.057),
- Kanada(17.975.265),
- Arjantin(3.925.423)

olarak tespit edilmiştir. 15 ülkenin tamamı incelendiğinde yıllık olarak düzenli olarak ihracat fazlası verilen ülkeler sırasıyla;

- Mısır(56.143.956),
- Fas(37.334.124),
- Hollanda(33.294.714),
- Nijerya (9.187.865),
- İspanya (4.822.703)

olarak tespit edilmiştir.

4.3.2.2. Dış Ticaret Temsilciliklerinin İthalat ve İhracat Üzerindeki Etkisinin Mann Whitney U Testi ile İncelenmesi

Çalışmada kullanılan ülkeler gelişmişlik düzeylerine göre 3 kategoriye ayrılmışlardır bunlar gelişmiş ülkeler, yükselen Pazar ülkeleri ve gelişmekte olan ülkelerdir. Kategorilere ayrılan ülkelerin ihracat – ithalat değerleri trendden arındırıldıktan sonra dış ticaret temsilciliği açılmadan önce ve açıldıktan sonra olmak üzere gruplara ayrıştırılmışlardır. Daha sonra Gelişmiş ülkeler, yükselen pazar ülkeleri ve gelişmekte olan ülkelere ait ihracat – ithalat değerleri dış ticaret temsilciklerinin açılmadan önce ve sonraki ortalama değerleri karşılaştırılması için kullanılacak testin belirlenmesi amacıyla serilerin dağılımı Kolmogrov-Smirnov Testi ile incelenmiştir.

Tablo 4. Ülkelerin Gelişmişlik Düzeylerine Göre Kolmogrov - Smirnov Testi

	Gelişmekte Olan Ülkeler	Yükselen Pazar Ülkeleri	Gelişmiş Ülkeler
N	160	160	160
Ortalama	-261486151,963	-3596029560,256	-1626539633,675
Standart Sapma	1494534284,0888	6776439709,6250	2456144319,0241
Test İstatistiği	,274	,369	,194
P Değeri	<,001	<,001	<,001

H_0 : Ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre ihracat − ithalat miktarlarına ilişkin dağılımın normal dağılımdan farkı yoktur.

H_1 : Ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre ihracat − ithalat miktarlarına ilişkin dağılımın normal dağılımdan farkı vardır.

Tablo 1 incelendiğinde gelişmekte olan ülkeler, yükselen pazar ülkeleri ve gelişmiş ülkelere ilişkin Kolmogrov – Smirnov testine ait p değerleri incelendiğinde, p değerinin 0,05'ten küçük olduğu görülmektedir. Bundan dolayı gelişmekte olan ülkeler, yükselen pazar ülkeleri ve gelişmiş ülkeler için H_0 hipotezi reddedilmekte ve H_1 hipotezi kabul edilmektedir. Ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre ithalat ihracat miktarlarının normal dağılım göstermediği tespit edilmiştir. Bu nedenle ortalama karşılaştırmalarında parametrik olmayan Mann Whitney U Testi'nin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo 4, Tablo 6 ve Tablo 8'de gelişmişlik kategorilerine göre ve dış ticaret temsilciliklerinin açılmadan önce ve açıldıktan sonrasına ait ortalama ihracat – ithalat değerleri verilmiştir. Daha sonrasında Mann Whitney U testi yapılarak dış ticaret temsilciliği açılmadan önce ve açıldıktan sonraya ait ihracat ve ithalat ortalamaları arasındaki farkın anlamlı olup olmadığı test edilmiş ve sonuçları Tablo 5, Tablo 7 ve Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 5. Gelişmiş Ülkelere Dış Ticaret Temsilciği Açılmadan Önce ve Açıldıktan Sonrasına Ait İhracat – İthalat Ortalamaları

Dış Ticaret Temsilciliği	İhracat – İthalat Ortalaması	Std. Sapma	Std. Hata
Açılmadan Önce	-876.916.277	1.240.191.584	120.458.055
Açıldıktan Sonra	-3.098.022.517	3.423.568.091	465.888.606

Gelişmiş ülkelerin dış ticaret temsilcilikleri açılmadan önceki ve açıldıktan sonraki ortalama ihracat – ithalat değerleri Tablo 4'te verilmiştir. A.B.D., Almanya, Fransa, Kanada ve Hollanda'dan oluşan gelişmiş ülkelere ait dış ticaret temsilcilikleri açılmadan önceki ortalama ihracat – ithalat değeri yaklaşık olarak -877 milyon dolar ve standart sapması 1,240 milyar dolar olarak hesaplanmıştır. Dış ticaret temsilcikleri açıldıktan sonra ihracat – ithalat değeri yaklaşık olarak -3,100 milyara düşmüş ve standart sapması da 3.423 milyar olarak bulunmuştur. Dış ticaret temsilcilikleri açıldıktan sonra gelişmiş ülkeler ile olan ihracat – ithalat değeri 3 katından fazla azalmıştır. Gelmiş ülkelerle ihracattan fazla ithalat yapıldığı için dış borç oldukça fazla artış göstermiştir. Bu azalmanın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığı Mann – Whitney U testi ile incelenmiş, Mann – Whitney U testine ait hipotez aşağıdaki gibi oluşturulmuş ve sonuçları Tablo 5'te verilmiştir.

H_0 : Dış Ticaret Temsilcilikleri açılmadan önceki ortalama ihracat − ithalat miktarı ile açıldıktan sonraki ortalama arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark yoktur.

H_1 : Dış Ticaret Temsilcilikleri açılmadan önceki ortalama ihracat − ithalat miktarı ile açıldıktan sonraki ortalama arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

Tablo 6. Dış Ticaret Temsilciliği Açılmadan Önce ve Açıldıktan Sonrasına Ait İhracat – İthalat Ortalamaları Farkına Ait T Testi

Mann -Whitney U	Wilcoxon W	Z	Asym. Sig.
1780,000	3265,000	-3,904	**0,000***

*** %95 Güven Düzeyinde**

Tablo 6 incelendiğinde Dış Ticaret Temsilcilikleri açılmadan önceki ve açıldıktan sonraki ortalama ihracat – ithalat miktarları arasındaki farkın anlamlılığı Mann – Whitney U testi ile test edilmiştir. Yapılan Mann Whitney U testinde sonra ortalama ihracat – ithalat miktarları için hesaplanan Mann – Whitney U testi değeri 1780 ve Z değeri -3,904 olarak tespit edilmiştir. Aysm. Sig değeri incelendiğinde hesaplanan sig değeri güven düzeyi 0,05'ten küçük (0,000 < 0,05) çıktığı tespit edilmiştir. Yani ortalama ihracat – ithalat miktarları için dış ticaret temsilcilikleri açıldıktan öncesi ve temsilcilikler açıldıktan sonraki fark istatistiksel olarak anlamlıdır. H_0 hipotezi ihracat – ithalat miktarı için reddedilmiştir. Dış ticaret temsilcilikleri açıldıktan sonra gelişmiş ülkelerle ihracat – ithalat miktarında istatistiksel olarak anlamlı bir azalmanın olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 7. Yükselen Pazar Ülkelerine Dış Ticaret Temsilciği Açılmadan Önce ve Açıldıktan Sonrasına Ait İhracat – İthalat Ortalamaları

Dış Ticaret Temsilciliği	İthalat – İhracat Ortalaması	Std. Sapma	Std. Hata
Açılmadan Önce	-575.846.168	877.638.596	124.116.840
Açıldıktan Sonra	-4.968.840.192	7.781.521.797	741.938.992

Yükselen pazar ülkelerinin dış ticaret temsilcilikleri açılmadan önceki ve açıldıktan sonraki ortalama ihracat – ithalat değerleri Tablo 6'da verilmiştir. Polonya, İspanya Arjantin, Rusya ve Çin'den oluşan yüklesen pazar ülkelerine ait dış ticaret temsilcilikleri açılmadan önceki ortalama ihracat – ithalat değeri yaklaşık olarak -576 milyon dolar ve standart sapması yaklaşık olarak 878 milyon dolar olarak hesaplanmıştır. Dış ticaret temsilcikleri açıldıktan sonra ihracat – ithalat değeri yaklaşık olarak -4,969 milyara düşmüş ve standart sapması da yaklaşık olarak 7,781 milyar olarak bulunmuştur. Dış ticaret temsilcilikleri açıldıktan sonra yükselen pazar ülkeleri ile olan ihracat – ithalat değeri neredeyse 10 kat azalmıştır. Yükselen pazar ülkeleri ihracattan fazla ithalat yapıldığı için dış borç oldukça fazla artış göstermiştir. Bu azalmanın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığı Mann – Whitney U testi ile

incelenmiş, Mann – Whitney U testine ait hipotez aşağıdaki gibi oluşturulmuş ve sonuçları Tablo 7'de verilmiştir.

H_0 : Dış Ticaret Temsilcilikleri açılmadan önceki ortalama ihracat – ithalat miktarı ile açıldıktan sonraki ortalama arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark yoktur.

H_1 : Dış Ticaret Temsilcilikleri açılmadan önceki ortalama ihracat – ithalat miktarı ile açıldıktan sonraki ortalama arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

Tablo 8. Dış Ticaret Temsilciliği Açılmadan Önce ve Açıldıktan Sonrasına Ait İthalat – İhracat Ortalamaları Farkına Ait T Testi

Mann -Whitney U	Wilcoxon W	Z	Asym. Sig.
2179,000	8284,000	-2,102	**0,036***

*** %95 Güven Düzeyinde**

Tablo 7 incelendiğinde Dış Ticaret Temsilcilikleri açılmadan önceki ve açıldıktan sonraki ortalama ihracat – ithalat miktarları arasındaki farkın anlamlılığı Mann – Whitney U testi ile test edilmiştir. Yapılan Mann Whitney U testinde sonra ortalama ihracat – ithalat miktarları için hesaplanan Mann – Whitney U testi değeri 2179 ve Z değeri -2,102 olarak tespit edilmiştir. Aysm. Sig değeri incelendiğinde hesaplanan sig değeri güven düzeyi 0,05'ten küçük (0,036 < 0,05) çıktığı tespit edilmiştir. Yani ortalama ihracat – ithalat miktarları için dış ticaret temsilcilikleri açıldıktan öncesi ve temsilcilikler açıldıktan sonraki fark istatistiksel olarak anlamlıdır. H_0 hipotezi ihracat – ithalat miktarı için reddedilmiştir. Dış ticaret temsilcilikleri açıldıktan sonra yükselen pazar ülkelerinin ihracat – ithalat miktarında istatistiksel olarak anlamlı bir azalmanın olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 9. Gelişmekte Olan Ülkelere Dış Ticaret Temsilciği Açılmadan Önce ve Açıldıktan Sonrasına Ait İhracat – İthalat Ortalamaları

Dış Ticaret Temsilciliği	İthalat – İhracat Ortalaması	Std. Sapma	Std. Hata
Açılmadan Önce	-216.959.231	980.730.732	96.634.270
Açıldıktan Sonra	-341.947.079	2.140.041.023	283.455.358

Gelişmekte olan ülkelerin dış ticaret temsilcilikleri açılmadan önceki ve açıldıktan sonraki ortalama ihracat – ithalat değerleri Tablo 8'de verilmiştir. Kazakistan, Fas,

Nijerya, Mısır ve İran'dan oluşan gelişmekte olan ülkelere ait dış ticaret temsilcilikleri açılmadan önceki ortalama ihracat – ithalat değeri yaklaşık olarak -217 milyon dolar ve standart sapması yaklaşık olarak 980 milyon dolar olarak hesaplanmıştır. Dış ticaret temsilcikleri açıldıktan sonra ihracat – ithalat değeri yaklaşık olarak -342 milyona düşmüş ve standart sapması da yaklaşık olarak 2,140 milyar olarak bulunmuştur. Dış ticaret temsilcilikleri açıldıktan sonra gelişmekte olan ülkelerde ihracat – ithalat değeri yaklaşık olarak 135 milyon dolar azalmıştır. Bu azalmanın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığı Mann – Whitney U testi ile incelenmiş, Mann – Whitney U testine ait hipotez aşağıdaki gibi oluşturulmuş ve sonuçları Tablo 9'da verilmiştir.

H_0 : Dış Ticaret Temsilcilikleri açılmadan önceki ortalama ihracat – ithalat miktarı ile açıldıktan sonraki ortalama arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark yoktur.

H_1 : Dış Ticaret Temsilcilikleri açılmadan önceki ortalama ihracat – ithalat miktarı ile açıldıktan sonraki ortalama arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

Tablo 10. Dış Ticaret Temsilciliği Açılmadan Önce ve Açıldıktan Sonrasına Ait İthalat – İhracat Ortalamaları Farkına Ait T Testi

Mann -Whitney U	Wilcoxon W	Z	Asym. Sig.
2255,000	7611,000	-2,425	**0,015***

*** %95 Güven Düzeyinde**

Tablo 9 incelendiğinde Dış Ticaret Temsilcilikleri açılmadan önceki ve açıldıktan sonraki ortalama ihracat – ithalat miktarları arasındaki farkın anlamlılığı Mann – Whitney U testi ile test edilmiştir. Yapılan Mann Whitney U testinde sonra ortalama ihracat – ithalat miktarları için hesaplanan Mann – Whitney U testi değeri 2255 ve Z değeri -2,425 olarak tespit edilmiştir. Aysm. Sig değeri incelendiğinde hesaplanan sig değeri güven düzeyi 0,05'ten küçük (0,015 < 0,05) çıktığı tespit edilmiştir. Yani ortalama ihracat – ithalat miktarları için dış ticaret temsilcilikleri açıldıktan öncesi ve temsilcilikler açıldıktan sonraki fark istatistiksel olarak anlamlıdır. H_0 hipotezi ihracat – ithalat miktarı için reddedilmiştir. Dış ticaret temsilcilikleri açıldıktan sonra gelişmekte olan ülkelerin ihracat – ithalat miktarında istatistiksel olarak anlamlı bir azalmanın olduğu tespit edilmiştir.

4.3.3. Ekonometrik Analiz Sonuçlarının Teorik Değerlendirilmesi

Çalışmaya gelişmiş ülkelerden A.B.D, Almanya, Fransa, Kanada ve Hollanda olmak üzere 5 ülke, yükselen pazar ülkelerinden Polonya, İspanya, Arjantin, Rusya ve Çin olmak üzere 5 ülke ve gelişmekte olan ülkelerden de Kazakistan, Fas, Nijerya, Mısır ve İran olmak üzere 5 ülke toplamda da 15 ülke çalışmaya dahil edilmiştir. Çalışmada belirtilen 15 ülkeye ait 1988 – 2019 yılları arasındaki ihracat – ithalat verileri kullanılmıştır. Kullanılan veriler yıllık veri olmak üzere birer zaman serisidir. İktisadi zaman serilerinde uzun bir dönemde genellikle nüfus artışları, enerji kaynaklarının genişlemesi ve teknolojik gelişmelerden dolayı yükselme yönlü trend beklenmektedir. Bundan dolayı trendin belirlenmesi amacı ile en sık kullanılan yöntemlerden biri olan basit doğrusal regresyon analizi çalışmada kullanılmıştır. Her bir ülke için ayrı ayrı basit regresyon analizi yapılarak trend modeli oluşturulmuştur.

Oluşturulan trend modellerine göre çalışmaya dahil edilen ülkelerden A.B.D., Almanya, Kanada, Hollanda, Polonya, Rusya, Çin, Kazakistan, Fas, Nijerya, Mısır ve İran için oluşturulan trend modeli istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Teknolojinin gelişmesi, nüfus artışı gibi nedenlerden dolayı yıllık olarak düzenli bir değişimin olduğu çalışmada tespit edilmiştir. Fransa, İspanya ve Arjantin için oluşturulan trend modelleri ise istatistiksel olarak anlamsız bulunmuştur. Trend modelinin anlamsız olması yıllara göre düzenli bir şekilde artış ya da azalış olmadığını göstermektedir. Bu ülkelerle olan ihracat – ithalat miktarlarında yıl değişkeni anlamlı bir değişken değildir.

Çalışmaya dahil edilen 15 ülkenin tamamı incelendiğinde yıllık olarak düzenli ithalat fazlası verilen ülkeler sırayla;

- Çin(853.968.288),
- Rusya(796.716.084),
- Almanya(285.541.824),
- A.B.D(186.574.725),
- İran(164.867.551),
- Kazakistan(28.662.523),
- Polonya(24.755.120),
- Fransa(19.258.057),
- Kanada(17.975.265),

- Arjantin(3.925.423)

olarak tespit edilmiştir. 15 ülkenin tamamı incelendiğinde yıllık olarak düzenli olarak ihracat fazlası verilen ülkeler sırasıyla

- Mısır(56.143.956),
- Fas(37.334.124),
- Hollanda(33.294.714),
- Nijerya (9.187.865)
- İspanya (4.822.703)

olarak tespit edilmiştir.

Çalışmanın asıl amacı ülkelerde açılan ve ticarette büyük bir öneme sahip olan dış ticaret temsilciliklerinin ülkelerin ihracat – ithalat miktarlarında ve dış borçlanmada etkili olup olmadığının tespit edilmesidir. Basit doğrusal regresyon analizi ile trendden arındırılan veriler dış ticaret temsilcilikleri açılmadan önce ve dış ticaret temsilcilikleri açıldıktan sonra olmak üzere iki kategoriye ayrıştırılmışlardır. İthalat ve ihracatta bir ülkenin gelişmişlik düzeyi de etkili olduğu için çalışmada ülkeler gelişmişlik düzeylerine göre birleştirilerek analiz edilmişlerdir. Gelişmiş ülkeleri, yükselen pazar ülkeleri ve gelişmekte olan ülkeler için ayrı ayrı analiz işlemi gerçekleştirilmiştir. İki bağımsız gruba ilişkin ortalamaların karşılaştırılmasında bağımsız örneklem t testi kullanılmaktadır. Ancak bağımsız örneklem t testinin varsayımlarının sağlanamadığı durumlarda alternatif parametrik olmayan yöntem olarak Mann Whitney U testi kullanılmaktadır. Bundan dolayı çalışmadaki verilerde varsayımlar sağlanamadığı için Mann Whitney U testi kullanılmıştır. Gelişmiş ülkeler için dış ticaret temsilcilikleri açılmadan önce ortalama ihracat – ithalat miktarının -877 milyon dolar olduğu, dış ticaret temsilcilikleri açıldıktan sona ise -3,100 milyar dolar olduğu tespit edilmiştir. Mann Whitney U testi ile aradaki farkın anlamlılığı test edildiğinde farkın anlamlı olduğu ve ithalat miktarında artışın olduğu tespit edilmiştir. Yükselen pazar ülkeler için dış ticaret temsilcilikleri açılmadan önce ortalama ihracat – ithalat miktarının -576 milyon dolar olduğu, dış ticaret temsilcilikleri açıldıktan sona ise -4,969 milyar dolar olduğu tespit edilmiştir. Mann Whitney U testi ile aradaki farkın anlamlılığı test edildiğinde farkın anlamlı olduğu ve ithalat miktarında artışın olduğu tespit edilmiştir. Gelişmekte olan ülkeler için dış ticaret temsilcilikleri açılmadan önce ortalama ihracat – ithalat miktarının -217 milyon dolar olduğu, dış ticaret temsilcilikleri açıldıktan sona ise

-342 milyon dolar olduğu tespit edilmiştir. Mann Whitney U testi ile aradaki farkın anlamlılığı test edildiğinde farkın anlamlı olduğu ve ithalat miktarında artışın olduğu tespit edilmiştir. Yapılan Mann Whitney U testlerinden sonra gelişmiş ülkeler, yükselen Pazar ülkeleri ve gelişmekte olan ülkeler için dış ticaret temsilciliklerinin açılması ile ihracat – ithalat miktarları arasında ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Çalışmada dış temsilcilik açılan ülkelerden ithalatların arttığını tespit etmiş olmasına karşın, bu artışlar gelişmiş ülkeler, yükselen piyasalar ve gelişmekte olan ülkeler olarak hem ayrı kategorilerde hem de kategorilerde bulunan ülkeler bazında değişkenlikler göstermekte ve ülkelerin ekonomik yapılarına göre değişmektedir.

4.3.4. Ekonometrik Analiz Sonuçlarının Ekonomik Değerlendirilmesi

4.3.4.1. Genel

2000'li yıllar, liberal ekonomi politikalarının yaygınlık kazandığı ve pek çok gelişmekte olan ülkenin dış açık problemi ile karşı karşıya kaldığı bir dönemi işaret etmektedir. Türkiye'de gelişmekte olan ülkelerin çoğunda olduğu gibi üretimi ara mal ithalatına bağlı olan bir ülke olarak cari denge problemlerini yaşamaktan kaçınamamıştır. Cari işlemler dengesi açıkları temelde sadece gelişmekte olan ülkelerin değil gelişmiş ülkelerin de problemleri arasındadır. Ancak bu noktada cari açığın finanse edilebilirliği ve sürdürülebilirliği önem kazanmaktadır. Zira bu konudaki yaygın görüş, sürdürülebilir bir cari işlemler açığının ekonomik kriz göstergesi olarak değerlendirilebilecek cari açıkların tehdit olma niteliğini azalttığı yönündedir.

Türkiye ekonomisinin dışa açıklık ve finansal serbestleşme sürecinin başlamasıyla birlikte dış ekonomik denge üzerindeki belirleyici rolü artan cari işlemler dengesinin 1990 – 2002 yılları arasında sadece yedi yıl fazla vermiş olması dış dengenin sağlanmasıyla ilgili bazı problemlerin varlığını kanıtlar niteliktedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde, 2002 yılından günümüze kadar hiç fazla vermemiş olan cari işlemler dengesinin ülkenin temel ekonomik problemlerinden biri haline geldiğini söylemek mümkündür. Yetersiz tasarruflar ve tasarrufların yurtiçi yatırımlarda kullanılacak hammadde, ara malı ve makine-teçhizat gibi temel girdilerin yurtiçinde üretilmesini sağlayacak alanlara kanalize edilememesi gibi problemlerin varlığı cari açığın kronik bir hale gelmesinde etkili olmuştur.

Bu doğrultuda cari açığın kapatılmasının gereklerinden biri olan dış ticaret konusunda Türkiye, 21. Yüzyılın başından itibaren dış politika hedeflerinde önemli değişiklikler yapmıştır. Bu değişikliğin temel amacı, ihracat pazarları sayılabilecek ve uzun süredir ihmal edilen başta Afrika ve Orta Asya ülkeleri ile ilişkilerin genişletilmesi üzerinedir. Bu genişleme politikalarının bir sonucu olarak Türkiye söz konusu ülkelerde 39 yeni dış temsilcilik açmıştır.

Tablo 11 Açılış Yerine Göre Yeni Türk Büyükelçilikleri Olan Ülkelerin Listesi

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Karadağ	Fildişi Sah.	Angola	Gambiya	Burkina Faso	Brunei Dar.	Benin	Guatemala
	Malta	Kamerun	Moritanya	Çad	Kamboçya	Botswana	
	Tanzanya	Kolombiya	Mozambik	Cibuti	Dominik Cum.	Kongo	
		Gana	Somali	Ekvator	Eritre	Kosta Rika	
		Madagaskar	Zambiya	Gabon	Panama	Ruanda	
		Mali	Zimbabwe	Gine			
		Peru		Myanmar			
		Uganda		Namibya			
				Nijer			
				Sri Lanka			

1980'li yıllarda gelişmiş ülkeler, yükselen piyasalar ve gelişmekte olan ülkeler nezdinde açtıkları ticari temsilciliklerle elde ettikleri ticari başarılar örnek alınarak atılan bu adımlar, Türkiye'nin gelişmekte olan ülkelerle olan dış ticaret ilişkilerinin arttırılmasını hedeflemiştir.

Çalışmanın temelini teşkil eden "Dış Temsilciliklerin, Cari Açığın Oluşumu ve İyileştirilmesindeki Rolü" incelenirken Türkiye'nin dış ticareti, ülke ekonomilerinin büyüklüklerine göre ele alınmıştır.

- Gelişmiş Ülkeler,
- Yükselen Piyasalara,
- Gelişmekte Olan Ülkeler

olarak 3 bölüm halinde yapılan çalışmada açılan her temsilciliğin, tüm ülkelerde dış ticarete katkıda bulunduğu ekonometrik model ile saptanmıştır.

Ülkelerin ekonomik büyüklük ve yapılarına göre değişim gösteren veriler, değerlendirme kısmında ele alınarak incelenmiştir.

4.3.4.2. Gelişmiş Ülkeler

Teknolojik olarak ileri, yeniliklerle kendisini sürekli geliştiren ve gelir seviyeleri yüksek olan bu ülkelerde açılan temsilciliklerin sağladığı ihracat artışları, Türkiye'nin bu ülkelerden yaptığı ithalatın büyümesi oranında gerçekleşmemiştir.

Yapılan ithalat, sanayileşme açısından hızlı adımlar atan Türkiye'de, yeni kurulan "Organize Sanayi Bölgeleri" ve yeni ihdas edilen "Özel Endüstri Bölgelerinde" yapılmakta olan ileri teknoloji ve bilgi teknolojileri yatırımları için yapılan makine ve ekipman satın almaları, bu ülkelerin devamlı geliştirdikleri iletişim araç ve gereçlerinin Türkiye'de buldukları büyük Pazar ve talep nedenlerinden kaynaklanmaktadır.

Bu ülkelerden yapılan ithalatın bilgi ve sanayi teknolojileri alanında olması, iyi kullanıldığı ve yatırımlar tamamlandığı takdirde uzun vadede Türkiye'nin rekabetçi ve yenilikçi olarak dış pazarlarda yer almasını sağlayacağı için uzun dönemde Türkiye'nin dış ticaretine olumlu olarak yansıyacaktır.

Bu alanda en iyi örnek olarak Çin gösterilebilir. Çin, gelişmiş ülkeleri devamlı bir teknoloji kaynağı olarak kullanmış ve bu ülkelerde açtığı dış temsilcilikler ve kurduğu şirketler vasıtası ile elde ettiği bilgi ve belgelerle ucuz iş gücünü kullanarak dünyanın en büyük üretici ve ihracatçısı olmuştur.

Kısa dönemde ithallatta olan artışların yukarıdaki model çerçevesinde uzun dönemde gelişmekte olan ülkeler nezdinde bizi büyük ihracatçı yapacağı bir gerçektir.

Burada yapılması gereken, bu ülkelerde açılan dış temsilciliklerin, bu ülkelerin teknoloji merkezlerinde (örneğin; ABD – California - Seattle) açılması ve bu temsilciliklerde çalışacak elemanların, konularda eğitilmiş ve bilgi sahibi olmaları gereğidir.

Bu ülkelerde genel kapsamlı temsilcilikler yerine özel bölgelerde, özel misyon ve amaçlarla açılacak temsilcilikler, Türkiye'nin ihtiyacı olan teknoloji ve bilgi ihtiyacının transferinde daha aktif ve verimli görev yapabileceklerdir.

Bu ülkelerden yapılan iletişim araç ve gereç ithalatının, günümüz şart ve ortamlarında artmaya devam etmesi kaçınılmazdır. Devamlı yenilenen teknolojilere ve bunları

kullanmak için geliştirilen gereçlere, artan genç nüfusun talebinin büyümesi çok doğaldır.

Gelişmiş ülkelerde açılan temsilcilikler ile birlikte ihracattan daha hızlı büyüme gösteren ithalatının ana nedeni, 2000'li yıllardan sonra tüm dünyada hızla büyüyen ve gelişen bilgi ve iletişim teknolojileri kullanımı ve buna her gün daha fazla artarak büyüyen taleptir.

Gelişmiş ülkeler bölümünde incelenen Fransa'da ise; dış temsilciliklerin, ticaret hacminin artmasına katkıda bulunduğu kanıtlansa dahi dış ticaretin yıllar bazında tutarlı bir seviye göstermediği gözlenmiştir.

Çalışmanın içerdiği yıllara ait veriler incelendiğinde iki ülke arasındaki politik gerilimlerin, ülkeler arası ticareti etkilediği görülmektedir. Türkiye'nin Fransa'ya karşı belirli yıllarda uyguladığı kısıtlamalar nedeni ile bu ülkeden yapılan ithalat rakamı aşırı derecede düşmüş, buna mukabil normal dönemlerde hızla artış göstermiştir. Dış politikada uygulanan "politik olarak aynı kural ve kaidelerle karşılık vermek" kuralları çerçevesinde Fransa'da Türkiye'den yaptığı ithalatı belirli yıllarda kısıtlamış, bu da ülkeler arası ticaretin zaman zinciri içinde dengesiz büyümesine ve küçülmesine neden oluştur.

Bu örnek dış temsilciliklerin açıldığı ülkeler ile Türkiye arasındaki siyasi gerilimlerin, ülkeler arasındaki ticareti etkilediği ve bu temsilciliklerin yetkileri, yerleri ve personel kalitesinin böyle bir gerilim sırasında etkili ve faydalı olmadığı gerçeğini ortaya çıkarmıştır.

Gelişmiş ülkelerden yapılan ithalat,

- Türkiye'nin sanayileşmesi,
- Teknoloji transferi yaparak ihracatını arttırması,
- Maliyetlerini düşürerek makro-ekonomiye olan katkıları

nedenleri ile yapıldığı varsayıldığında bu ülkelerde bulunan temsilciliklerin görevlerini yerine getirdikleri gözlemlenir.

Açılacak dış temsilcilikler, Türkiye'nin ihtiyacı olan bilgi teknolojileri ve verim arttırıcı yeni teknolojiler açılarından önemli merkezlerde açılmalı ve burada çalışacak personel, edindikleri bilgileri ve önemli gördükleri teknolojik gelişimleri zaman geçirmeden Türkiye'ye aktarmaları konusunda eğitilmelidir.

Dış temsilciliklerin bu şekilde yapılandırılması rekabetçi insan gücü, yetişmiş ve yetişmekte olan kalifiye eleman açısından yeterli olan Türkiye'nin ihracatının hızla artmasına vesile olacaktır. Hızlı bir teknolojik dönüşüm, gelişmiş ülkelerin lojistik olarak çok yakınında yer alan Türkiye'ye ihracat alanında büyük pazarlar yaratacaktır.

4.3.4.3. Yükselen Piyasalar

Yükselen piyasalar çalışmanın ayrı bir bölümünü oluşturmaktadır. Açılan temsilciliklerin bu ülkeler ile arasında olan ticareti arttırdığı ekonomik model doğrultusunda kanıtlanmış olmasına rağmen, bu ekonomileri ayrı ayrı ele alarak inceleme, çalışmanın sonucu açısından önemli göstergeleri içerecektir.

Bu grupta sınıflandırılan Rusya, Türkiye'nin enerji ihtiyacını kısmen doğalgaz ve kısmen de ham petrol ile karşılamaktadır.

Bu ülkeye yapılan ihracat yıllar bazında açılan dış temsilciliklerin katkıları ile artış gösterse dahi nüfus artışı, sanayileşme ve şehirleşme nedenleri ile artan doğalgaz ihtiyacı, bu ülke ile olan dış ticaretin cari açık vermeye devam etmesine neden olmaktadır.

Enerji kaynakları yetersiz olan, yeni bulduğu bu kaynakları değerlendirmek ve kullanmak için zaman ihtiyacı olan Türkiye açısından Rusya, önemli bir kaynak olup burada açılan dış temsilciliklerin yapılan ihracatı arttırıp, cari açığın kısmen kapanması dışında kısa dönemde etkili olmaları beklenemez.

Gelişmiş ekonomilerden yapılan teknoloji transferleri ile Özel Endüstri Bölgelerinde kurulmakta olan Güneş Enerji Sistemleri, Rüzgar Enerji Sistemleri ve kurulmakta olan Lityum Pil Üretim tesislerinin devreye girmesi, bulunan gaz sahalarının kullanılabilir hale gelmesi sonucu azalacak olan enerji ihtiyacı bu ülkeye bu dönemde yapılan ihracatın aynı hız ve yapıda devam etmesi durumunda uzun dönemde Türkiye için Rusya'yı önemli bir Pazar ve döviz girdisi sağlayan ticari bir ortak haline getirecektir.

Her açılan dış temsilcilik, ülke ihtiyaçlarına göre şekillendirilmelidir. Türkiye'nin en önemli ihtiyacı olan enerji kaynağı olan Rusya gibi ülkelere, bu konularda özel eğitim alan, bu kaynakların Türkiye'ye en uygun şartlarda getirilmesini sağlayacak personeller atanmalıdır. Yapılan ihracat, bu ülkeden yapılan ithalatın yüksek olması nedeni ile her yıl hızla artmaya devam ederken, bu ülkelerdeki dış temsilcilikler uzun vadede Türk ürünlerinin bu piyasalarda benimsenmesini ve aranmasını sağlayarak Türkiye'nin o

ülkelerdeki enerji piyasalarında olabilecek değişmelerde pazar piyasalarını koruyacak konuma gelmeleri sağlanmalıdır.

Dünyanın fabrikası olarak isimlendirilen Çin'den yapılan ithalatın yüksekliği yalnız Türkiye için değil, tüm dünya ekonomileri için kaçınılmaz yaşanan bir gerçektir. Çin, yaptığı uzun vadeli planlama ve stratejik yatırımlar ile dünya ticaretinde kısa zamanda büyük başarılar elde etmiştir.

Kendi rezervlerinin yanı sıra, çinko, kurşun, bakır gibi tüm dünya sanayisinin ana girdisi olan madenleri, yaptığı tren, kara yolu yatırımları ve işlettiği limanlarla Afrika'da kontrol altına almış ve bunlardan yaptığı mamul üretimi ile dünyanın bu alanlarda bir numaralı üreticisi ve ihracatçısı olmuştur.

Çin, hammadde ihtiyacını bu ülkelerden karşılarken, teknoloji, makine ve ekipman ihtiyaçlarını gelişmiş ekonomiye sahip olan ülkelerden yapmaktadır. Bu ülkelerde bulunan dış temsilcilikleri aldıkları eğitim ve kendilerine verilen ek görev olan teknoloji bulma ve ülkelerine transfer etme konularında maharetlerini her türlü ürünü çok kısa sürede ülkelerine aktararak, ihracatın büyümesine katkı yaparak göstermektedir.

Yukarıdaki nedenler ile Çin Pazar olarak hammadde ve teknoloji alanında kolay bir pazar değildir. Çin, dış ticaret temsilcilikleri açısından; açıldıkları ülke ve bölgelere göre misyonlar yüklenen, personelin buna göre seçilmesi ve eğitilmesi açısından önemli ve gerçek bir örnektir.

Tüm hammadde ihtiyacını, gelişmekte olan ülkelerden, teknoloji ihtiyacını ise gelişmiş ülkelerden ithal ederek bunlarla ucuz iş gücünü birleştirerek son 15 yılda dünya ticaretinde lider olan ülke, dış temsilciliklerinin yerinde ve zamanında seçilmesi ve iyi eğitilmiş personel ile desteklenmesi halinde neler yapabileceğinin gerçek ve güncel en önemli örneğidir.

Çin incelendiğinde, dış temsilcilikler açısından diğer ülkeler için de iyi bir örnektir. Çin, gelişmiş ülkeler için dünyanın en büyük lüks tüketim ürünleri pazarıdır. Büyüyen ekonomisi ve artan refah seviyesi ile dünyanın en büyük lüks ürün pazarı olmuştur.

Açılan ticari ataşeliklerin, açıldıkları ülkelerdeki en önemli görevleri, kendi ülkeleri adına yaratabilecekleri yeni pazarları araştırmak ve bulmaktır. Fransa gibi Çin'e gelişmiş teknoloji ve sanayi ihracatı olmayan bir ülke, bu sebeple ortaya çıkan dış ticaret açığını kapatmak için dış temsilciliklerine önemini fazlasıyla göstererek temsil

edecek personeli özenle seçmektedirler. Alanında uzman kişilerden seçilen bu temsilciler gidecekleri ülkenin pazarlarını detaylı bir şekilde inceleyerek, halkın yaşantısına göre en doğru ürünleri o pazara sunarak açığını kapatmaya çalışmaktadır. Fransa – Çin örneğinde bu açığı kapatma, Fransa'nın lüks tüketim mallarını Çin halkının beğenisine sunmasıyla gerçekleşmektedir.

Dış temsilcilikler için yetiştirilen personelin ekonomik eğitimlerinin yanı sıra görev alacakları ülkenin halkı, tercihleri, alışkanlıkları ve ihtiyaçları gibi konularda eğitim almaları ve buna göre seçilmeleri bu gerçekle ortaya çıkmaktadır

Arjantin ve İspanya'da açılan dış temsilcilikler bu ülkeler ile Türkiye arasında olan ticaretin gelişmesini sağlasa dahi, bu ülkeler ile aralarındaki ticari dengeler yıllar bazında değişkenlik göstererek ilerlemiştir.

Arjantin'den Türkiye'ye ihtiyaç duyulan zamanlarda et ve et mamulleri ithalatı yapılarak gerekli dönemlerde iç piyasa ihtiyacının karşılanması veya oluşan fiyat artışlarını önlenmesini sağlamıştır. Bu ithalatın devamlı olmaması, dönemsel olması ve belirli bir zaman dilimi içerisinde kalması nedeni ile dış ticaret aynı seviyelerde seyretmemiştir.

Ülkeler bazında ithalat ve ihracatın belirli ürünlerde kalması halinde, artan ve azalan talep doğrultusunda dış ticaret rejimi etkilenmekte ve devamlılık sağlanamamaktadır. Bunun önüne geçmek için açılan dış ticaret temsilcilikleri, ürün gamını geliştirerek, lokal halkın ihtiyaç ve tercihlerine uygun ürünlerin bu ülkede tanıtımını yapmak ve bu ürün üreticileri ile lokal dağıtıcıları bir araya getirmeleri, ticaretin devamlılığını sağlayacaktır.

Belirli ürünler ile sınıflandırılmış bir ticaretin er ya da geç duraklama ve yavaşlama göstermesi kaçınılmaz bir gerçektir.

Gelişmekte olan ülkeler içerisinde incelenen İspanya, kendi ekonomik gelişmelerine paralel olarak Türkiye'yle olan ticaretini de etkilemiştir.

İspanya, dünya tekstil pazarında yarattığı markalarla önemli bir yer edinirken, bu markaların gelişmesi ve rekabetçi fiyatlarla Pazar paylarını devam ettirmesi için tekstil ithalatının önünü açmıştır. Türkiye'nin bu alandaki üretim kapasitesi ve yetişmiş iş gücü sahibi olması, İspanya'yı yeni ve cazip bir pazar olarak değerlendirme nedeni olmuştur.

Günümüzdeki en büyük beş dünya hazır giyim, moda, marka ve mağaza zincirinin ikisinin sahibi olan ülke, bu alanda büyük bir ithalatçı konumundadır.

Açılan ticari ataşeliklerin ihracatın artışına olan katkılarının üstüne bu marka sahibi ve yaratıcılarının Türkiye'den İspanya'ya göç etmiş ailelerin mensubu olmalarında önemli katkıları bulunmaktadır.

Açılan temsilciliklerin dış ticareti arttırdığı kanıtlanmış olsa bile son zamanlarda normal trend üstünde oluşan ihracatın sosyal boyutu burada kendisini göstermektedir.

Dış temsilcilikler için yapılan imtihan ile seçilecek personelin ekonomi, dış ticaret ve dış politika gibi konuların yanında sosyoloji ve psikoloji konularında eğitilmeleri ve gittikleri ülkelerde hem toplum hem iş sahipleri hakkında inceleme ve ayırım yaparak, bunları ülkeleri için avantaja çevirmeleri için gereklidir.

4.3.4.4. Gelişmekte Olan Ülkeler

Gelişmekte olan ülkeleri kapsayan çalışmalarda, bu ülkelerde seçilen temsilciliklerin dış ticaretteki artışlara olan katkıları model içinde doğrulanmış bulunmaktadır.

Bu ülkeler arasında olan İran ve Kazakistan Türkiye'nin ihtiyacı olan doğalgaz ve ham petrol gibi enerji kaynaklarını sağladığı ülkelerdir. Bu ülkelere olan ihracattaki artışlar enerji ihtiyacını karşılamaya yetmemekte ve bu iki ülkeden olan ithalat artarak devam etmektedir.

Dış temsilcilikler bu ülkelerden Türkiye'ye yeni şirket ve kaynaklar bularak, maliyet ve fiyat konusunda yeni olanaklar hazırlamaktadır. Belirli dönemlerde çok daralan enerji piyasasında, değişik kaynaklardan enerji temini hem rekabet hem de gerektiğinde eksik kalan miktarın tamamlanması için gerekli olmaktadır. Bu temsilcilikler, görevlerini bu açıdan eksiksiz olarak yerine getirmektedirler.

Uzun dönemde gelişmekte olan ekonomiler içinde tüketim malları dahil, bir çok mal ithal eden bu ülkelerle pazarı Türk ürünleri için geliştirmek, marka bilinci yaratarak Pazar payı almak ülke ihracat için çok önemli iki pazarın oluşmasına neden olacaktır.

Gelişmekte olan ülkelerde açılan temsilcilikler, bu ülke pazarlarının tüketim mallarından sanayi ürünlerine kadar olan ihtiyaçları açısından Türkiye için cazip pazar konumunda bulunmaktadırlar.

Nüfusları, gelir düzeyleriyle her türlü ürüne ihtiyaç duyan bu ülkelerde açılan temsilcilikler, Türkiye'nin tanıtımı, üretim gücünün bilinmesi, ürünlerin piyasada yer alabilmesi için gerekli olmaktadır.

Türkiye ihracatında bulunan sanayi, ara mal ve tüketim mallarına bu ülkelerde bulunan ihtiyaç, dış politika ve dış ticaret için önemli bir potansiyel olarak görülmektedir.

Bu ülkelerde açılan temsilcilikler ile ihracatı arttırmak, pazarları ele geçirerek dış ticarette oluşan cari açığı küçültmek mümkün görülmektedir.

Açılan dış temsilciliklerin, bu ülkelerin ticaret merkezlerinde, bu ülkeler hakkında önceden bilgi sahibi olan, eğitilmiş ve ülkenin siyasi ve sosyal yapısını iyi bilen temsilciler tarafından yürütülmesi dış ticaretin artmasını sağlayacaktır.

4.3.4.5. Değerlendirme Özeti

Dış temsilciliklerin açılması, günümüzde ülkelerin tanıtımı, diğer ülkelerle olan ilişkilerini geliştirmeleri ve ekonomik refahları için kaçınılmaz bir gereksinimdir.

Günümüz şartlarında dış temsilcilikleri olmadan yaşayan devletler, dünyadan ve günümüz şartlarından uzak, kendi başlarına ve izole olarak yaşamak durumundadırlar.

Kuzey Kore, ülkesinde dış temsilcilikler açılmasına müsaade etmeyen ve dış ülkelerde temsilcilik açmayan bir ülke olarak dış dünyadan izole olarak yaşamaktadır. İzolasyonun diğer bir yönü de, toplumun dünyadan kopması, tamamen içe dönerek dünya gerçeklerinden ve yapısından kopması manasına gelmektedir. Böyle bir ekonomik yapının çıkmazları bu ülkenin ihracat ve ithalat rakamlarına bakıldığı zaman görülebilir.

Hollanda ise dış temsilcilikler açısından öncü ülke olarak incelenmesi gereken diğer bir örnektir. Ülkenin yüksek işçilik maliyetleri, çok küçük tarım alanları ile dünyanın en büyük süt ve süt ürünleri ihracatçısı olması, düzenli olarak açtığı dış temsilcilikler ile ürünlerini tüm dünya ülkelerine pazarlamasından kaynaklanmaktadır.

Dış temsilcilikler ve tanıtım ile dünya pazarlarında neler yapabileceği Hollanda ve diğer İskandinav ülkelerin incelenmesinden rahatlıkla anlaşılabilir. Dünyanın adetsel olarak en küçük araç üreticisi olan Volvo ve Saab, İsveç'in dış temsilcilik, tanıtım ve ülkeler bazında yapılabileceklerin en güzel göstergesidir.

Dış temsilciliklerin görevleri arasında ihracat ve ülke tanıtımı kadar diğer önemli bir misyonu, temsil edilen ülkenin ihtiyacı olan teknoloji know-how gereksiniminin karşılanmasıdır.

Temsilciliklerin bu misyonu, dışa açılım sürecinde Çin Hükümeti tarafından başarıyla uygulanmıştır. Çin açtığı dış temsilcilikler vasıtası ile gelişmiş ülkelerden transfer ettiği teknoloji ve bilgi birikimini kendi ucuz iş gücüyle birleştirerek dünyanın üretim merkezi olmayı başarmıştır. Özel eğitimli temsilcilerinin teknoloji, bilgi iletişimi alanlarında iş birliği sağladığı birçok inovatif küçük şirket, Çin'de kurdukları üretim üsleri ile dünyaya açılmışlardır.

Ülkeler dış temsilciliklerini kendi ihtiyaçları olan hammadde ve doğal kaynakların kendi ülkelerine temini konusunda etkili olarak kullanmışlardır. Buna örnek olarak Afrika kıtasını, kendisine bir tabii kaynak sahası olarak belirleyen Çin verilebilir. Kurduğu sistem ile bu kıtada yaptığı alt yapı yatırımları karşılığında ihtiyacı olan tabii kaynak ve yeraltı değerleri ülkenin kontrol etmesini sağlamıştır.

Yukarıda dış temsilcilik açmadan yaşamaya çalışan bir ülkeden, tüm üretimlerini dış temsilcilikleri ile pazarlayan, tabii kaynak ve hammadde ihtiyaçlarını bu temsilcilikler vasıtası ile diğer ülkelerden temin eden ülkelere kadar verilen örnekler, bu konunun önemini ortaya koymaktadır.

Yapılan çalışmada, gelişmiş ülkeler, yükselen piyasalar ve gelişmekte olan ülkeler bazında ayırımların tümünde, dış temsilciliklerin dış ticaret üzerinde pozitif etkisini ve önemini ortaya koymaktadır.

Gelişmiş ekonomilerde açılan temsilcilikler, Türkiye gibi yükselen ekonomiler için ithalat artışına neden olmaktadır.

Toplum yapısının dinamikleri, yeni oluşan tüketici toplum yapısı, genç neslin devamlı takip ederek yenilediği ve yenilendiği bilgi teknoloji, iletişimi ve konu ile ilgili araç gereçleri ve Türk tipi toplumların, dışarıya açılmalarında yaşadıkları yabancı hayranlığı ve merakı, toplumsal tüketimde ithalatı arttıran nedeler arasında sayılabilir.

Öte yandan son yıllarda hızla artan özel endüstri bölgeleri ve buralarda yapılmakta ve yapılacak olan yüksek teknoloji yatırımları nedeni ile ithal edilmekte olan makine ve ekipmanlar, bu ithalatın devamlı olarak artmasının ikincil nedeni olarak görülebilir.

Uzun dönemde yapılan teknoloji ithalatı ile geliştirilecek olan sanayi ürünlerinin Türkiye'ye sağlayacağı yeni pazarlar ve döviz girdileri düşünüldüğü takdirde açılan temsilciliklerin Türkiye'ye katkıları büyük olacaktır. Çin, bunun için en güzel örnektir. Yapılan yatırımlar tamamlandığında ekonomik katkısı, bugün harcananların kat kat üstünde ekonomik katkılar sağlayacaktır.

Teknoloji transferi ve yatırımları ile bugün için büyük ithalat kalemlerini ifade eden ürünlerin Türkiye'de üretilmesi, ithalatı azaltacak ve bizi ihracatçı konumuna getirecektir. Bunun en canlı misali beyaz eşya ve ev aletlerinde yaşanmıştır. 1990'lı yıllara kadar net ithalatçı olan Türkiye, bugün bu alanda yarattığı markalar ve geliştirdiği teknolojiler ile dünyanın sayılı üretim üstlerinden biri konumundadır.

Gelişmiş ülkelerde açılan temsilcilikler, gelişmekte olan Türkiye sanayisi için teknoloji, bilgi ve iletişim alanlarında yenilik takip eden, bulan ve Türkiye'ye transfer eden ofisler olarak görevlerine devam ederek, Türkiye'nin sanayileşmesine katkıda bulunmaktadırlar.

Gelişmiş ülkelere yapılan ihracatta olan artışının istenilen seviyede olmaması;

- Gelir seviyesi yüksek olan ülkelerin halklarına halen tanınmış markalar yaratamadığından,
- Üretim adetlerinde beklenen ve istenen miktarlara ulaşacak kapasite ve organizasyon olmadığından,
- Maliyetleri açısından bu ülkelerdeki büyük tüketim kitlesine pazarlanabilecek mallarda rekabetçi olamamasından

kaynaklanmaktadır. Bu ülkelerin en büyük ithal kalemi olan enerji ve doğal kaynakları açısından Türkiye kendine dahi yeterli olamadığından bu alanda ihracat şansı bulunmamaktadır.

Yukarıdaki nedenlerle belirli bir süre daha bu temsilcilikler Türkiye ekonomisine teknoloji, bilgi ve iletişim know-how gibi konularda ön ayak olarak sanayileşmeye destek olacaklardır.

Yükselen pazarlar ve gelişmekte olan ekonomiler incelendiğinde Türkiye'nin enerji kaynakları eksikliğinden kaynaklanan ithalat gereksinimleri kendini en iyi şekilde göstermektedir. Rusya, İran ve Kazakistan başta olmak üzere diğer ülkelerden ithal

edilen doğal gaz, ham petrol ile enerji açığını kapatan Türkiye'nin bu ihtiyacı gelecek yıllarda da devam edecektir.

Bulunan gaz rezervlerinin geliştirilmesi ve kullanıma hazır hale gelmesi, kullanılmakta olan rüzgar enerji santralleri ve güneş enerji santrallerinin sayılarının artması ve yeterli seviyeye gelmeleri dönemine kadar Türkiye enerji ithalatına devam edecektir.

Bu ülkeler dışında yapılan ihracatta, açılan her temsilcilik ile artış gösterse dahi sanayi üretiminin artması, şehirleşme ve tüketici toplum ihtiyaçları nedeni ile devamlı artış gösteren enerji üretimini karşılayacak düzeyde değildir.

Bu temsilciliklerin gelişmekte olan ülkelerde hızla açılarak ihracat yapısının geliştirilmesi, sanayileşmede hızlı adımlarla büyüyen Türkiye için önemli katkılar sağlayacaktır.

Enerji ithalatında alternatif kaynaklar, şirketler ve ülkeler bularak yapılan ithalatta maliyet düşürücü etkinlik yaratmak görevinin yanı sıra bu ülkelerde enerji kaynaklarının geliştirilmesi için Türk Şirketleri ile bulunulan ülkenin enerji şirketleri arasında ortaklı kurularak ülke enerjisinin sağlanmasında hem kolaylık hem de kar paylaşımı yapmak bu temsilciliklerin görevi olmalıdır.

Çalışmada, açılan dış temsilciliklerin Türkiye'nin ithalatının artmasına vesile olduğunu gösterse dahi, her açıdan temsilcilik ile birlikte artma eğiliminde olan dış ticaret, bunun bir ihtiyaçtan kaynaklandığını göstermektedir.

Bir yandan enerji ihtiyacı, öte yandan hızlı sanayileşme ve alt yapı yatırımları nedeni ile günümüzde her açıdan dış temsilcilik ile artan ithalat, bu ithalatın ülke ekonomisinde verimli kullanılması, yeni kurulacak sanayi ve teknoloji şirketlerine kanalize edilmesi, yapılmakta olan enerji yatırımlarının tamamlanması ile zaman içinde ihracata dönüşecek ve son dönemde önem verilerek açılmakta olan, gelişmekte olan ülkelerdeki dış temsilcilikler vasıtası ile ihracat ivme kazanarak büyüyecek, belirli bir dönem sonra dış ticaret açığın kapanmasına katkıda bulunacaktır.

SONUÇ

Türkiye'de geçtiğimiz 30 yılda en çok tartışılan ekonomik sorunlardan biri gittikçe artan ve süreklilik kazanan cari açık sorunudur. Bir ekonomide nihai amacın iç ve dış denge olduğu düşünüldüğünde, kronik cari açık ülke ekonomisinin dış dengeden gittikçe daha fazla uzaklaştığının göstergesidir. Ayrıca, kriz yılları dışında her yıl cari açık veren Türkiye'de dış borç stokunun sürdürülemez boyutlara ulaşmasının da temelini cari açıklar oluşturmaktadır. Türkiye'nin dış finansman kullanım alanlarının katma değer yaratmaması ve yabancı sermayenin daha ne kadar süre cari açığın finansmanı ve sürdürülebilirliğine katkı sağlayacağı belirsizlikleri arttırmaktadır.

Finansal piyasalardaki küreselleşmenin de etkisi ile bilhassa 1990 sorasında uluslararası likiditenin bollaşması ve finansman kaynaklarına kolay ulaşılabilmesi, aşırı tüketimi körüklemiştir ve sürdürülemez cari açıklara yol açmıştır. Bu küresel bolluk içerisinde en sağlıklı yöntem olan doğrudan yabancı sermayeyi çekmekte başarılı olamayan gelişmekte olan ülkelerin günü kurtarmak üzere, kısa vadeli yabancı sermaye akımlarına bağımlı kalması, kırgınlıkları arttırmaktadır.

Bunları önleyebilmek için ihracata yönelik büyüme hedefleri benimsemiştir. Bu strateji çerçevesinde ticaret kotalarına dayalı ithalat rejimi serbestleştirilmiş, yüksek oranlı devalüasyon ile döviz piyasası esnekleştirilmiştir. İhracata dayalı büyüme stratejisinin kamu finansman destekleri ve geniş vergi teşvikleri eşliğinde uygulanması ekonomideki yapısal dönüşümü sağlamıştır.

Bu süreçte uluslararası ticareti özendirmek için gümrük vergileri yarı yarıya düşürülmüştür. 2000'li yıllara kadar sürdürülen bu politika ile imalat sanayinin ihracat içindeki payları arttırılmıştır. Bu artış günümüze kadar devam eden ara malı ithalatının artmasına neden olmuştur.

Bu dönemde; cari açığın büyümeleri, imalat sanayinin gelişmesi, Türkiye'nin cari açığı kapatmak için dış Pazar aramasına ve bu pazarları geliştirmek için Dış İşleri Bakanlığı stratejilerinde değişiklik yapılma gereği duyulmuştur. Yeni politika çerçevesinde 2000'li yıllara kadar yalnız Türkiye'nin dış işleri politikalarını temsil ettikleri ülkelerde takip edip geliştirmek ile görevli olan büyükelçilikler, Türkiye'nin ticari konularda oluşan olanak ve imkanlarını takip etmek görevini de üstlenmişlerdir.

Aynı yıllarda, Türkiye'nin temsil eksikliği olan Afrika, Orta Asya ve Pasifik çanağındaki ülkelerinde yeni büyükelçilikler ve konsolosluklar açılarak, bu ülkeler ile aralarındaki ilişkilerin hem siyasi hem de ticari boyutta gelişmesi için adımlar atılmıştır.

Gelişmekte olan sanayi için gereken yatırımlar ve büyüyen ekonominin gereksinimi olan alt yapı ve lojistik yatırımları dolayısı ile ülkenin ithalatı devamlı büyürken, açılan bu temsilcilikler ile cari açığın kısmen de küçültülmesi hedeflenmiştir.

2000'li yıllarda açılmış bulunan ve açılacak olan dış temsilciliklerle dış ticareti arttırmak hedefi ile özel sektör – kamu işbirliği içinde DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Konseyi) oluşturulmuştur. Bu konseyin görevi kamu ve özel sektör işbirliği ve koordinasyonu ile ülkeler bazında değerlendirmeler ve stratejiler oluşturularak, dış ticareti ülke bazında geliştirmek olarak tarif edilmektedir. Aynı dönemde TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi) aktif konuma getirilmiş ve özel sektör ihtiyaçlarına devletin zamanında ve gerekli desteği vermesi için olanak yaratılmaya çalışılmıştır.

Yurtiçinde yapılan alt yapı hazırlıklarına paralel olarak, dış ticaret temsilcilikleri açılarak, Türkiye ürünlerinin ihracatı ve Türkiye'nin ihtiyaçlarının tedariki konularında çalışacak dış ticaret temsilcilikleri açılmaya başlanmıştır.

Tüm bu yapılanmaların hedefi olan dış ticaret hacmini arttırarak, cari açık üzerindeki ithalat baskısını azaltmak ve dış ticari dengeleri kontrol edilebilir seviyelerde tutmak için açılan dış temsilciliklerin dış ticarete katkıları bu çalışmanın esasını oluşturmaktadır.

Çalışmada, dış temsilciliklerin açıldığı ülkeleri, ekonomik güçlerine göre sınıflandırarak; Gelişmiş ülkeler, Yükselen piyasalar ve Gelişmekte olan ülkeler

bazında dış ticaret üzerindeki etkileri ile ilgili değerlendirmeler yapılmıştır.

1989 – 2019 dönemini kapsayan çalışmada ihracat ve ithalat değerleri trendlerden (nüfus artışları, enerji kaynaklarının genişlemesi, teknolojik gelişmeler) arındırıldıktan sonra dış ticaret temsilciliği açılmadan önceki ve açıldıktan sonraki dönemler bazında çalışmada yürütülmüştür. Bu çalışmalar sonrasında her üç kategoride incelenen devletlerde açılan dış ticaret temsilciliklerinin dış ticareti olumlu olarak etkilediği tespit edilmiştir.

Türkiye 1980'den sonra değişen dış ticaret sisteminde, dış ticaret hacminin hızlı bir şekilde yükseldiği gözlemlenmektedir. Türkiye ihracatının GSYH'ya oranı dahi yüksek

bir artış göstermiştir. 1980'lerde %4 seviyelerinde seyredilen bu oran günümüzde büyük bir artışla %20 seviyelerine gelmiştir.

Türkiye'nin ihracatını sektörel yapısı bakımından analiz edecek olursak, ağırlığın %93'lük oranla sanayi sektörüne ayrıldığı görülmektedir. Sanayiden sonra %6'lık dilimle tarım sektörünün sonrasında da %1'lik oranla madencilik sektörünün geldiği gözlemlenmektedir. Geniş ekonomik kategori sınıflandırmasına göre is ihracatın %51'ini tüketim mallarının, %40'ını ara malların ve %9'unu yatırım mallarının oluşturduğu gözlenmektedir.

Türkiye'nin ithalatını sektörel olarak ele alacak olursak %86 ile sanayi sektörü, %11 ile madencilik sektörü, %3 ile tarım sektörü ithalatı yapıldığı gözlenmektedir. İthalatın geniş ekonomik kategori sınıflandırmasında dağılımına bakacak olursak ham maddde ve ara mallarının %70, yatırım mallarının %20, tüketim mallarının %10 seviyelerinde olduğu gözlenmektedir.

Türkiye'nin ticaret yapısında başarıya ulaşması öncelikle ticaret tarihinden gelen yapısal sorunları ortadan kaldırmasına bağlıdır. Bu yapısal sorunların en başında makro-ekonomik istikrarın düzenli bir şekilde sağlanamaması vardır. Bir başka sorun olarak da, ihracatın ithalata olan bağlılığı söylenebilir. Türkiye'nin yaptığı sanayi malı ihracatının, yapılan ara malı ithalatının yapılabilirliğine olan bağlılığı buna güzel bir örnektir.

Türkiye'de ara malları ithalatı, büyümeyi doğrudan ilgilendiren bir durumdur. Yani büyüme yükseldikçe, ara malları ithalat da yükselmektedir. Dolayısıyla bu durum ve süreçte dış ticaret açığı da artmaktadır. Bu duruma göre, Türkiye ekonomisinin yüksek hızda büyüme yaşadığı durumda ithalat, ihracata göre daha hızlı arttığı için dış açığı da hızla büyümektedir.

Çalışmaların sonucunda dış temsilciliklerin cari açığa olan katkılarını arttırabilmek için çözüm önerilerini aşağıdaki şekilde özetleyebiliriz;

Yapılan çalışmanın sonuçlarına göre ekonomik ve stratejik açıdan;

- Yapılan analizler ışığında, ara malları ithalatının dış ticarete etkisi, Türkiye'de ki sanayi sektöründe stratejileri tekrardan değerlendirmeyi gerekli kılmaktadır. Türkiye'nin dışa açık büyüme stratejisinde ara malları ve sermaye malı

üretimine yönelik yeni bir model belirlenip buna yönelik yeni bir yapılanma hedeflenmelidir.

- Sürdürülebilir bir ihracat artışı için, ihracatı az sayıda pazara sahip olan sektörlerin yerine alım gücü daha yüksek pazarlara sahip katma değeri yüksek ürünlerin bulunduğu sektörlere yönlendirmeliyiz. Söz konusu sektörler; moda ve markaya yönelik tekstil, otomotiv sanayi, makine-imalat sanayi, bilişim ve gıda sektörleridir.
- İhracata dayalı bir sanayileşme stratejisinin başarısı, ara malı ve sermaye malı üretecek ithal ikameci sanayinin gelişmesine bağlıdır. Bunun için ara malı ve sermaye malı üretecek sanayinin gelişimi üzerinde durularak geliştirilmesi gerekmektedir.
- İhracatta bazı sektörlerdeki yoğunlaşmayı azaltmak ve dünyadaki ticaretin yapısını da göz önüne alarak, yeni sektörlere dönmek dış ticaret için önemlidir.

Ülke ekonomisinin yukarıdaki konularda sorun ve sistemlerinin düzeltileceği noktaya kadar ithalatının ülke ihracatının üzerinde seyretmesi normaldir. Buralarda alınacak tedbirlerin yanı sıra;

- Dış ticaret temsilcilikleri aynı çatı altında toplanmalı, her kurumun ayrı bir temsilciliği olması yerine, temsil edilecek ülke için dış ticaret stratejilerinin belirlenerek, buna uygun programların yapılarak ve ülkelerde buna uygun şehirler seçilerek temsilcilik açılmalıdır
- Eleman seçimlerinde o ülkenin; ekonomik yapısını, sanayi yapısını, toplum ve sosyal yapısını ve en az temsil edilen ülkenin dilini bilen elemanlar arasından seçim yapılmasına dikkat edilmelidir
- Seçilen elemanlar strateji, ekonomi, dış ticaret ve finans konularında özel eğitimlerden geçirildikten sonra dış temsilciliklere atanmalıdır.
- Yapılan atamalardan sonra, ana stratejilere dayalı olarak konulan yıllık ticaret hacimlerine uygun performans gösterenler görevlerine o ülkede devam etmeli, edemeyenler merkeze çekilerek değerlendirilmelidir.
- Dış temsilciliklere seçilecek elemanlar yalnız devlet kurumları tarafından atanmamalıdır. Oluşturulacak yeni bir sistemle özel sektör, kamu sektörü ve Dış İşleri Bakanlığı'ndan seçilecek yetkililerin oluşturacağı komisyon tarafından bu seçimler yapılmalıdır.

- Her yıl tasarlanacak eğitim programları ile, tüm personelin kendi pozisyonlarına uygun eğitim alarak kendilerini geliştirmeleri sağlanmalıdır.

Yukarıdaki çalışmalar;

- Belirli hedefler çerçevesinde,
- Başarı ve sonuca odaklanmış,
- Her yıl başarı oranına göre yükselen,
- Her yıl eğitilerek kendini geliştiren

bir dış temsilcilik sisteminin kurulmasını sağlayabilir.

Yapılan eleman seçimlerinde, özel sektör ve kamunun beraber görev alması, politik sebeplerle atama yerine, ekonomik ve ticari yönlerine ağırlık verilerek eleman seçimini sağlayarak başarı odaklı bir çalışma ortamı oluşturacaktır.

Bunların yanı sıra açılmakta olan dış temsilciliklerin ihracata katkıda bulunabilmesi ve ihracatı arttırarak cari açığa katkıda bulunabilmesi için;

- Açılan dış temsilciliklerin, açıldığı ülkelerdeki konumları özenle seçilmeli ve o ülke için belirlenen hedeflere uygun bölge ve şehirler seçilmelidir.
- Açılan dış temsilcilikler, belirlenen hedefleri doğrultusunda çalışmalıdır. Görev tarifi tam yapılmamış, genel iş tarifi ile açılan temsilciliklerin ticarete katkısı limitli olmakta ve hedefleri olmadığı için başarıları ölçülememektedir.
- Açılan temsilciliklerin hedefleri arasında çalıştıkları ülkeye yapılan ihracatın ürün gamını büyüterek, tek düze ticaretten ülke ilişkilerini korumak bulunmalıdır.
- Çalışan personelin çalıştıkları ülkenin sosyal ve siyasi yapılarını iyi bilerek yaratacakları siyasi ve sosyal ilişkiler ile ülkeler arasında olabilecek siyasi sıkıntılar sırasında ticaretin devamını sağlayabilmelidir.
- Görev yapmakta oldukları ülkeler ile ilgili raporlar hazırlayarak, ticari yeni strateji belirleyerek iki ülke arasındaki ticaretin gelişmesini sağlamalıdırlar.

Yapılması önerilen yeniden yapılandırmalar başarılı bir şekilde uygulandığı takdirde, açılmakta olan ve açılacak olan dış temsilciliklerin, cari açığın kapanması konusunda olumlu yönde katkılarının arttırmasına yardımcı olacaktır.

KAYNAKÇA

Abhijit, S. and Theodore, P., (2003). *An Analysis Of Exports And Growth In India: Some Empirical Evidence (1971-2001),* Sheffield Economic Research Paper Series.

Afman, A. And Maurel, M. (2010*). Diplomatic Relations and Trade Reorientation in Transition Countries*. Research Gate.

Akyıldız F. (2017). *Göstergeler Ne Anlatır? Türkiye İçin İktisadi Göstergeler Rehberi (*1. Baskı). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Akyıldız, H., Hatırlı, S. A. ve Altuntepe, N. (2012). *İktisada Giriş (2. Baskı)*. Ankara: Alter Yayıncılık.

Albright R.J. (1998) *New York Council of Foreign Relations*. U.S. Commercial Diplomacy in Asia.

Alpar, C. (1985). *Dünyada ve Türkiye'de Serbest Bölgeler*. Ankara: Dost Kitapevi.

Alpar, R. (2020). *Spor, Sağlık Ve Eğitim Bilimlerinden Örneklerle Uygulamalı İstatistik Ve Geçerlik—Güvenirlik*. Detay Yayıncılık.

Aslanoğlu E., (2011). *Küreselleşme ve Düşen Enflasyon Sürecinde Türkiye ve Dünya Ekonomisi.* Başlık Yayın Grubu

Balassa B., (1978). *Exports and Economic Growth: Further Evidence*. Journal of Development Economnics.

Başol, K., Durman, M. ve Çelik, M.Y. (2005). "*Kalkınma Sürecinin Lokomotifi: Doğal Kaynaklar*", Muğla Üniversitesi SBE Dergisi, Sayı 14, ss. 61-71.

Bayne N. (2011). *Hague Journal of Diplomacy*. The Diplomacy of the Financial Crisis.

Bergeijk, Peter A.G. Van; Moons, Selwyn J.V. (2018). *Introduction to the Research Handbook on Economic Diplomacy*. Research Handbook on Economic Diplomacy, Ed. Edwand Edger Publishig.

Bergeijk, Peter A.G. Van, Okano-Heijmans, M., Melissen, J. (2011). *Economic Diplomacy: The Issues*, Economic Diplomacy: Economic and Political Perspectives.

Berksoy T., (1994). *Dış Ticarette Liberalleşme ve İthalat Eğilimleri*. İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 1994-27, İstanbul.

Bhagwatı, J.N., (1988). *Protectionism, Cambridge*, M.A: MIT Press. pp. 169

Bocutoğlu, E., (2009), *Makro İktisat – Teoriler ve Politikalar*. Murathan Yayınevi, Trabzon.

Bozok, S. (2008). *Türkiye'nin Cari Açıkları Çerçevesinde Sermaye Hareketlerinin Analizi*. Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Brakman S., Garretsen H. (2009). *Cambridge Universty Press The New Introduction to Greographical Economie*s.

Carbaugh, R.J. (2005). *International Economics, 10th. Edit. Thomson Corporation*. South Western.

Cengiz E., Gegez E., Arslan M., Pirtini S., Tığlı M. (2007). *Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri.* 2. bs., İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım AŞ.

Cingöz B., (2011) *Türkiye Ekonomisinde Dış Ticaret Politikası Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi Analizi (1980-2008).* Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Hatay.

Compernolle P., Vancauteren M., (2018.) *Research Handbook on Economic Diplomacy, Elgaronline.* Embassies Matter for trade, but diplomats matter most.

Connelly, M. Fabius, N. Hicks, R. (2006). *Trade and Economic Diplomacy.* Columbia University Press.

Creusen, Lejour (2013). *Market Entry and Economic Diplomacy. Applied Economic Letters*. Eurostat Share of EU in the World Trade.

Çelebi, K. (2002). *Türkiye'de Teknolojik Yapı ve Dış Ticaret Üzerinde Etkileri*. Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi, Cilt 9, Sayı 1-2.

Çiçek S., (2009). *Küreselleşme ve Enflasyon: Küresel Çıktı Açığı Hipotezi- Türkiye Örneği.* Yayınlanmamış Doktora Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Çoban, Y. (2014). *Türkiye Ekonomisi*, İkinci Sayfa

De Haar, M.W.J., Prof.Dr.Viaene, J.M.A. (2013). *The Relationship Between the Diplomatic, Network and Outward Foreign Direct Investments:an application to the Netherlands*. Erasmus University Rotterdam.

Dinler, Z. (2001). *İktisada Giriş*, Bursa: Ekin Kitabevi, Gözden Geçirilmiş Yedinci Baskı.

Dinler, Z. (2002). *Mikro Ekonomi*, Bursa, Ekin Kitabevi.

Dowrick, S., DeLong, J.B. (2003). *Globalization and Convergence*. In M.D. Bordo, A.M. Taylor, J.G. Williamson (Eds.), Globalization in Historical Perspective (pp. 191-226), NBER Books. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Eğilmez M, Kumcu E., (2005), *Ekonomi Politikası*, Remzi Kitabevi, İstanbul.

Eğilmez, M. ve Kumcu, E. (2004). *Ekonomi Politikası Teori ve Türkiye Uygulaması*. İstanbul: Remzi Kitabevi.

Ekşi, F. (2010). *Türkiye'de Cari Açık Ve Finansmanı (1980–2009)*. Konya: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Elgar E., (2009). *Publishing*, 2009.

Ercan, M.K. (2001). *Doğrudan Yabancı Yatırımlar ile Ülkenin Kalkınmışlığı ve Krizler Arasındaki İlişki*. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi.

Erkılıç, S. (2006). *Türkiye'de Cari Açığın Belirleyicileri. Ankara: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası*.

Ertek, T. (2008). *Makroekonomiye Giriş*. İstanbul: Beta Yayıncılık.

Eşiyok, B.A. (2012). *Türkiye Ekonomisinde Cari Açık Sorunu ve Nedenleri*. Finans Politik & Ekonomik Yorumlar.

Frankel, J. (2006). *Could Twin Deficits Jeopardize US hegemony?* Kneedy Scholl of Goverment. Cambridge. Journal Policy Modeling.

Freıdrıch, K., (1974). *International Economics, Concepts and Issues, McGraw-Hill Book Company*, New York, USA.

Garretsen H., (2008) *Waterstones Books Press. Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise.*

Gleditsch, K. S. (2002). *Expanded Trade and GDP Data*. Journal of Conflict Resolution.

Government Strategy for Economic Diplomacy. (2018). Ministry of Foreign Affairs of Denmark.

Göksu T., Çevik H., Son A., Çiçek A. (2003) *1980-2003 Türkiye'nin Dış Ekonomik ve Sosyal Politikaları.* Siyaset Kitapevi.

Görmüş, Ş. (2010). *Türkiye'de Cari Açığın Sürdürülebilirliğin 'Sinyal Yaklaşımı' Metodu İle Test Edilmesi*. Küresel Kriz Çerçevesinde Türkiye'nin Cari Açık Sorunsalı Makale Derlemesi. Ankara: Efil Yayınevi.

Bedestenci Ç., Canıtez M. (2006). *Dış Ticaret: İşlemler ve Uygulamalar*, 4. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi Yayını.

H. W. Singer, (1950). *The distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries.* American Economic Review, Vol. 40, No.2.

Head, K., Ries, J. (2006). *Do Trade Missions Increase Trade*. The Canadian Journal of Economics (Vol. 43.No.3) Working Paper Series of Sauder School of Bussiness, University of British Colombia.

Husted, S., Melvın, M., (2004). *International Economics*, Pearson Education.

İnan K., (1993). *Dış Politika*, Ötüken Neşriyat.

İyibozkurt, E., (2001). *Uluslararsı İktisat*. Ezgi Kitabevi, Bursa.

Karagöz H., (2009) *Döviz Kuru Dış Ticaret İlişkisi*, Konya Ticaret Odası, Konya.

Karataş, M. ve Bekmez, S. (2005). "*ürkiye'nin İktisadi Gelişmesinin Dış Ticaret ve Teknolojik İlerleme Açısından Değerlendirilmesi*".Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi, Cilt 12, Sayı 2.

Karatay, P. (2008). *İkiz Açıklar Hipotezi Ve Türkiye Uygulaması (1990- 2006)*. Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Karluk, R. (2001). *Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı*,.TCMB Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye Semineri, Ankara.

Karluk, R. (2005). *Cumhuriyet'in İlanından Günümüze Türkiye Ekonomisi'nde Yapısal Dönüşüm*. İstanbul: Beta basım.

Karluk, R. (2009). *Uluslararası Ekonomi, Teori-Politika*. İstanbul: Beta Yayınları.

Kaynak, M., (2005), *Kalkınma İktisadı*, Gazi Kitabevi, Ankara

Kaynak, M., (2011), *Büyüme Teorileri Giriş*, Gazi Kitapevi, Ankara.

Kishan S. (2004). *Economic Diplomacy in India: A Practitioner Perspective*. International Studies Perspectives, Vol. 5(1).

Kishan S., (2007). *Bilateral Diplomacy*, New Delhi, DiploFoundation.

Koçyiğit A., Doğan Ç., (2006), *Fiyat İstikrarı Sorunsalı – Merkez Bankası Eksenli Çözüm Stratejileri.* Nobel Yayın - İktisat ve İşletme Yayınları Dizisi 94, Ankara.

Konak, A. (2018). *Yüksek Teknoloji İçeren Ürün İhracatının İhracat Hacmi ve Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi; Seçilmiş OECD Ülkeleri ve Türkiye Örneği*, Yönetim, Ekonomi, Edebiyat, İslami ve Politik Bilimler Dergisi, Cilt 3, Sayı 2.

Kostecki, M., Naray, O. (2007). *Commercial Diplomacy and International Business*. Netherlands Institute of International Relations, Clingendael.

Köksal, M. (2016). *Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği*. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Konya.

Lederman, D. ve Peyton L. (2006). *Expert Promotion Agencies What Works and What Doesn't*. World Bank Policy. (Research Paper No: 4044).

Lee D., Hocking B., (2010). *Economic Diplomacy.* The International Studies Encyclopedia, Vol. 2, Wiley Blackwell.

Leontıef, W. W. (1953). *Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined*. Proceedings American Philosophical Society 97.

Liliana, S. T., ve Napitupulu, T. A. (2010). *Artificial Neural Network Application in Gross Domestic Product Forecasting an Indonesia Case*. Second lnternational Conference on Advances in Computing, Control and Telecommıınication Technologies. Indonesia.

Maddison, A. (2006). *The World Economy – Volume 1: A Millennial Perspective & Volume 2: Historical Statistics. Development Centre of the OECD*. Paris: OECD Publishing.

Mateer, D. ve Coppock, L. (2014). *Principles of Economics*. New York: W.W. Norton.

Moosa, I.A. (2002*). Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice.* London: Palgrave Publishing.

Narin, P. (2002). *Endüstri-içi Ticaret ve İhracata Dayalı Sektörler Açısından Türkiye Uygulaması.* Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 4(1).

Oğuz, Y.S. (2018). *Turkey Boasts no.5 Diplomatic Network in The World*, Anadolu Ajansı.

Okan C., (2019). *Ekonomik Diplomasi Olarak Devlet ve Hükümet Başkanlarının Yurtdışı Ziyaretlerinin Uluslararası Ticarete Etkisi: Türkiye Analizi.*

Özden, M. (2014). *İktisadi Büyüme ve Kalkınma Olgusunda Dış Ticaretin Yeri ve Önemi: Türkiye Örneği*. Namık Kemal Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü. Tekirdağ

Özel, H. (2012). *Ekonomik Büyümenin Teorik Temelleri*, Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt 2, Sayı 1.

Özsağır, A. (2008). *Dünden Bugüne Büyümenin Dinamiği*. KMU İİBF Dergisi, Yıl 10, Sayı 14.

Öztürk N., (2005). *Dış Ticaret Kuram Politika Uygulama*, Roma Yayınları, 1. Baskı, Ankara.

Parasız, İ. (2004). *Türkiye Ekonomisi*. Bursa, Ezgi Kitapevi Yayınları.

Parasız, İ. (2005). *Kalkınma Ekonomisi*. Bursa: Ezgi Kitapevi Yayınları.

Patterson D., Choi J. (2018). *Diplomacy Trade and South Korea's rice to International Influence.* Sage Journals.

Paya, M., (2013). *Küresel Ortamda İktisat Politikaları*. Türkmen Kitabevi, İstanbul.

Peterson, W.C., (1994). *Gelir İstihdam ve Ekonomik Büyüme*. Atatürk Üniversitesi Yayınları, 1.B., Erzurum.

Polat, G. (2008). *Cari İşlemler Açığının Sürdürülebilirliği ve Türkiye Üzerine Bir Uygulama*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Pradeep Agrawal, (2014). *The Role of Exports in India's Economic Growth.* IEG Working Paper, No.345.

Prebisch R., (1950). *The Economic Development of Latin America and its Principal problems.* United Nations Publication, NewYork.

Robertson, D. (2006). *International Economics and Confusing Politics*, Edward Elgar Pub. Northampton, USA.

Rose, A.K. (2007). *The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion*. The World Economy. Vol.30, no:1.

Selwayn M. (2018). *Diplomat Magazine Yes Economic Diplomacy Works*.

Serin N., (1981) *Kalkınma ve Dış Ticaret: Az Gelişmiş Ülkeler ve Türkiye Yönünden.* 3. Baskı, Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, Yayın No: 463.

Sever E., (2009). *Finans, Dış Ticaret ve Büyüme İlişkisi: Türkiye Analizi.* Çizgi Kitapevi, Konya.

Seyidoğlu H, (2001). *Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama.* Güzem Yayınları, İstanbul.

Seyidoğlu H, (2013). *Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama.* Güzem Can Yayınları, 18. Baskı, İstanbul.

Seyidoğlu, H. (2003). *Uluslararası İktisat*. Güzem Can Yayınları.

Seyrek, İ. (2002). *Küreselleşme Sürecinde İktisat Politikaları ve Yakınsama Tezi*. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 4(2), Özel Sayı.

Silve F., Plekhanov A., (2015). *Institutions, innovation and growth: cross-country evidence.* European Bank for Reconstruction and Development, Working paper, No.177.

Şen, F. (2007). *Büyüme ve Dış Ticaret İlişkisi, Türkiye Örneği*. Dokuz Eylül Üniversitesi, SBE, Ekonometri ABD., İzmir.

Taylor, T., (2002). *The Truth About Globalization* Public Interest, 27(4).

Tecer, M. (2003). *Türkiye Ekonomisi* Ankara, TODAİE Yayınları.

The Haaf, W, Dr. De Boer, S.J. (2010). *Commercial Diplomacy and the Role of Embassies: In the Case of the Royal Netherlands Embassy in Malaysia*. Enschede Universty of Twente.

Palley, T. (2011). *The Rise and Fall of Export-led Growth.* Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper No. 675.

Uludağ İ., (1990). *İzlenen Ekonomik Politikalar Işığında Türkiye Ekonomisi*, Bilmer Basın Yayınevi.

Uysal, Ö. (2013). *Sürdürülebilir Büyüme Kavramının Çevre ve Ekonomik Boyutlarının Ayrıştırılması*. Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi, 5(2).

Ülgener, S. F. (1991). *Milli Gelir İstihdam ve İktisadi Büyüme*, Der Yayınları, 7.B. İstanbul.

Ünsal, E. (2009). *Makro İktisa*t. Ankara: İmaj Yayıncılık.

Ünsal, H. (2006). *Kamu Açıkları ile Ödemeler Bilançosu Açıkları Arasındaki Etkileşim: 1980 Sonrası Türkiye Örneği*. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Woodland, A.D., (1982). *International Trade and Resource Allocation*, North Holland, Amsterdam.

World Bank. (2002*). Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy*. Washington, DC: The World Bank & New York, NY: Oxford University Press.

Yakop, M. ve Van Bergeijk, .A.G. (2011). *Economic Diplomacy*, Trade and developing Countries.Cambridge Joutnal of Regions, Economy & Society.

Yaşar, L. (2013). *Türkiye'de Cari Acık Sorunu Ve Etkileri: 1980-2011 Dönemi*. Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yıldırım, K., Karaman, D. ve Taşdemir, M (2008). *Makroekonomi*. Eskişehir: Seçkin Yayınları.

Yıldırım, K., Karaman, D. ve Taşdemir, M. (2016). *Makro Ekonomi* (13. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Yıldırım, K., Özer, M. ve Şıklar, K. (2013). *Makro İktisat*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.

Yükseler, Z., (1998). *Makro Ekonomik Hesaplar Ve Ödemeler Dengesi*, Ankara.

Zang w. and Baimbridge M., (2011). *Exports, imports and economic growth in South Korea and Japan: a tale of two economies*. Applied Economics.

EKLER

Ek 1. Gelişmiş Ülkeler; Ülkeler Bazında Toplam GSYH - Kişi Başı GSYH

Gelişmiş Ülkeler - GDP					
	A.B.D.	Almanya	Fransa	Kanada	Hollanda
1988	$ 5.236.438.000.000	$ 1.395.931.548.502	$ 1.018.847.043.277	$ 507.354.351.182	$ 261.910.508.306
1989	$ 5.641.580.000.000	$ 1.393.674.332.154	$ 1.025.211.803.414	$ 565.055.743.243	$ 258.336.705.601
1990	$ 5.963.144.000.000	$ 1.764.967.948.917	$ 1.269.179.616.914	$ 593.929.550.908	$ 318.330.511.921
1991	$ 6.158.129.000.000	$ 1.861.873.895.109	$ 1.269.276.828.276	$ 610.328.183.643	$ 327.500.328.265
1992	$ 6.520.327.000.000	$ 2.123.130.870.382	$ 1.401.465.923.172	$ 592.387.689.252	$ 362.962.871.805
1993	$ 6.858.559.000.000	$ 2.068.555.542.411	$ 1.322.815.612.694	$ 577.170.761.956	$ 353.550.170.028
1994	$ 7.287.236.000.000	$ 2.205.966.011.812	$ 1.393.982.750.473	$ 578.139.279.437	$ 379.130.260.201
1995	$ 7.639.749.000.000	$ 2.591.620.035.485	$ 1.601.094.756.210	$ 604.031.623.433	$ 452.301.674.444
1996	$ 8.073.122.000.000	$ 2.503.665.193.657	$ 1.605.675.086.550	$ 628.546.387.972	$ 450.490.196.078
1997	$ 8.577.554.463.000	$ 2.218.689.375.141	$ 1.452.884.917.959	$ 652.823.920.265	$ 416.812.740.005
1998	$ 9.062.818.211.000	$ 2.243.225.519.618	$ 1.503.108.739.159	$ 631.813.279.406	$ 438.008.220.395
1999	$ 9.630.664.202.000	$ 2.199.957.383.337	$ 1.492.647.560.196	$ 676.084.000.807	$ 446.898.572.342
2000	$ 10.252.345.464.000	$ 1.949.953.934.034	$ 1.362.248.940.483	$ 742.295.468.318	$ 416.442.786.070
2001	$ 10.581.821.399.000	$ 1.950.648.769.575	$ 1.376.465.324.385	$ 736.379.777.892	$ 431.213.422.819
2002	$ 10.936.419.054.000	$ 2.079.136.081.310	$ 1.494.286.655.374	$ 757.950.678.646	$ 471.613.965.744
2003	$ 11.458.243.878.000	$ 2.505.733.634.312	$ 1.840.480.812.641	$ 892.382.413.817	$ 578.792.325.056
2004	$ 12.213.729.147.000	$ 2.819.245.095.605	$ 2.115.742.488.205	$ 1.023.196.771.714	$ 657.171.591.756
2005	$ 13.036.640.229.000	$ 2.861.410.272.354	$ 2.196.126.103.718	$ 1.169.357.979.864	$ 685.092.650.168
2006	$ 13.814.611.414.000	$ 3.002.446.368.084	$ 2.318.593.651.988	$ 1.315.415.197.461	$ 733.340.860.620
2007	$ 14.451.858.650.000	$ 3.439.953.462.907	$ 2.657.213.249.384	$ 1.464.977.190.205	$ 847.481.522.037
2008	$ 14.712.844.084.000	$ 3.752.365.607.148	$ 2.918.382.891.460	$ 1.549.131.208.997	$ 947.997.656.364
2009	$ 14.448.933.025.000	$ 3.418.005.001.389	$ 2.690.222.283.968	$ 1.371.153.004.986	$ 868.077.243.679
2010	$ 14.992.052.727.000	$ 3.417.094.562.649	$ 2.642.609.548.930	$ 1.613.542.812.589	$ 846.554.894.931
2011	$ 15.542.581.104.000	$ 3.757.698.281.118	$ 2.861.408.170.265	$ 1.789.140.665.202	$ 904.085.980.796
2012	$ 16.197.007.349.000	$ 3.543.983.909.148	$ 2.683.825.225.093	$ 1.823.966.686.523	$ 838.971.306.991
2013	$ 16.784.849.190.000	$ 3.752.513.503.278	$ 2.811.077.725.704	$ 1.842.018.420.853	$ 876.923.518.850
2014	$ 17.521.746.534.000	$ 3.898.726.503.841	$ 2.852.165.760.630	$ 1.801.480.123.070	$ 890.981.311.078
2015	$ 18.219.297.584.000	$ 3.381.389.338.659	$ 2.438.207.896.252	$ 1.552.899.925.233	$ 765.264.949.781
2016	$ 18.707.188.235.000	$ 3.495.162.856.297	$ 2.471.285.607.082	$ 1.526.705.529.135	$ 783.528.181.705
2017	$ 19.485.393.853.000	$ 3.693.204.332.230	$ 2.586.285.406.562	$ 1.646.867.220.617	$ 831.809.944.961
2018	$ 20.494.100.000.000	$ 3.996.759.291.058	$ 2.777.535.239.278	$ 1.712.510.030.034	$ 913.658.465.709

Gelişmiş Ülkeler - GDP (Kişi Başı)					
	A.B.D.	Almanya	Fransa	Kanada	Hollanda
1988	$ 21.417	$ 17.863	$ 17.680	$ 18.937	$ 17.745
1989	$ 22.857	$ 17.697	$ 17.694	$ 20.715	$ 17.398
1990	$ 23.889	$ 22.220	$ 21.794	$ 21.448	$ 21.291
1991	$ 24.342	$ 23.269	$ 21.675	$ 21.768	$ 21.732
1992	$ 25.419	$ 26.334	$ 23.814	$ 20.879	$ 23.904
1993	$ 26.387	$ 25.489	$ 22.380	$ 20.121	$ 23.122
1994	$ 27.695	$ 27.088	$ 23.497	$ 19.935	$ 24.646
1995	$ 28.691	$ 31.730	$ 26.890	$ 20.613	$ 29.258
1996	$ 29.968	$ 30.564	$ 26.872	$ 21.227	$ 29.007
1997	$ 31.459	$ 27.046	$ 24.229	$ 21.829	$ 26.701
1998	$ 32.854	$ 27.341	$ 24.974	$ 20.952	$ 27.886
1999	$ 34.514	$ 26.796	$ 24.673	$ 22.238	$ 28.263
2000	$ 36.335	$ 23.719	$ 22.364	$ 24.190	$ 26.149
2001	$ 37.133	$ 23.687	$ 22.434	$ 23.738	$ 26.873
2002	$ 38.023	$ 25.205	$ 24.177	$ 24.169	$ 29.204
2003	$ 39.496	$ 30.360	$ 29.568	$ 28.200	$ 35.672
2004	$ 41.713	$ 34.166	$ 33.741	$ 32.034	$ 40.362
2005	$ 44.115	$ 34.697	$ 34.760	$ 36.266	$ 41.979
2006	$ 46.299	$ 36.448	$ 36.444	$ 40.385	$ 44.863
2007	$ 47.976	$ 41.815	$ 41.508	$ 44.543	$ 51.733
2008	$ 48.383	$ 45.699	$ 45.334	$ 46.594	$ 57.644
2009	$ 47.100	$ 41.733	$ 41.575	$ 40.773	$ 52.514
2010	$ 48.467	$ 41.786	$ 40.638	$ 47.450	$ 50.950
2011	$ 49.883	$ 46.810	$ 43.791	$ 52.101	$ 54.159
2012	$ 51.603	$ 44.065	$ 40.875	$ 52.542	$ 50.073
2013	$ 53.107	$ 46.531	$ 42.593	$ 52.504	$ 52.184
2014	$ 55.033	$ 48.143	$ 43.009	$ 50.835	$ 52.830
2015	$ 56.803	$ 41.395	$ 36.613	$ 43.495	$ 45.175
2016	$ 57.904	$ 42.443	$ 36.962	$ 42.279	$ 46.008
2017	$ 59.928	$ 44.681	$ 38.679	$ 45.069	$ 48.555
2018	$ 62.641	$ 48.196	$ 41.464	$ 46.210	$ 53.024

(databank.worldbank.org)

Ek 2. Yükselen Piyasalar; Ülkeler Bazında Toplam GSYH - Kişi Başı GSYH

Yükselen Piyasalar - GDP					
	Polonya	İspanya	Arjantin	Rusya	Çin
1988	..	$ 375.138.723.325	$ 126.206.817.196	$ 554.713.455.150	$ 312.353.631.207
1989	..	$ 413.630.538.018	$ 76.636.898.036	$ 506.500.173.960	$ 347.768.051.311
1990	$ 65.977.749.037	$ 535.101.248.775	$ 141.352.368.715	$ 516.814.274.022	$ 360.857.912.566
1991	$ 85.500.935.935	$ 575.598.537.069	$ 189.719.984.268	$ 517.962.962.963	$ 383.373.318.083
1992	$ 94.337.050.693	$ 629.202.392.003	$ 228.788.617.202	$ 460.290.556.901	$ 426.915.712.711
1993	$ 96.045.645.026	$ 523.649.481.762	$ 236.741.715.015	$ 435.083.713.851	$ 444.731.282.436
1994	$ 110.803.391.516	$ 529.121.577.319	$ 257.440.000.000	$ 395.077.301.248	$ 564.324.670.005
1995	$ 142.137.319.587	$ 612.939.685.081	$ 258.031.750.000	$ 395.537.185.735	$ 734.547.898.220
1996	$ 159.943.251.363	$ 640.998.292.394	$ 272.149.750.000	$ 391.724.890.744	$ 863.746.717.503
1997	$ 159.117.494.587	$ 588.692.045.454	$ 292.859.000.000	$ 404.928.954.192	$ 961.603.952.951
1998	$ 174.388.559.590	$ 617.041.986.858	$ 298.948.250.000	$ 270.955.486.862	$ 1.029.043.097.554
1999	$ 169.717.677.900	$ 633.194.118.900	$ 283.523.000.000	$ 195.907.128.351	$ 1.093.997.267.271
2000	$ 171.886.058.765	$ 595.402.616.546	$ 284.203.750.000	$ 259.710.142.197	$ 1.211.346.869.605
2001	$ 190.521.019.077	$ 625.975.838.926	$ 268.696.750.000	$ 306.602.070.621	$ 1.339.395.718.865
2002	$ 198.680.882.352	$ 705.145.868.624	$ 97.724.004.252	$ 345.470.494.418	$ 1.470.550.015.081
2003	$ 217.513.049.291	$ 906.853.273.137	$ 127.586.973.492	$ 430.347.770.733	$ 1.660.287.965.662
2004	$ 255.102.252.843	$ 1.069.555.500.372	$ 164.657.930.453	$ 591.016.690.743	$ 1.955.347.004.963
2005	$ 306.125.173.852	$ 1.157.276.458.152	$ 198.737.095.012	$ 764.017.107.993	$ 2.285.965.892.360
2006	$ 344.748.646.558	$ 1.264.551.499.184	$ 232.557.260.817	$ 989.930.542.279	$ 2.752.131.773.355
2007	$ 429.063.549.983	$ 1.479.341.637.010	$ 287.530.508.431	$ 1.299.705.764.824	$ 3.550.342.425.238
2008	$ 533.815.789.473	$ 1.635.015.380.108	$ 361.558.037.110	$ 1.660.846.387.626	$ 4.594.306.848.763
2009	$ 439.796.160.379	$ 1.499.099.749.930	$ 332.976.484.578	$ 1.222.644.282.200	$ 5.101.702.432.883
2010	$ 479.321.460.551	$ 1.431.616.749.640	$ 423.627.422.092	$ 1.524.917.468.443	$ 6.087.164.527.421
2011	$ 528.832.185.770	$ 1.488.067.258.325	$ 530.163.281.575	$ 2.051.661.732.059	$ 7.551.500.425.597
2012	$ 500.360.816.827	$ 1.336.018.949.805	$ 545.982.375.701	$ 2.210.256.976.945	$ 8.532.230.724.141
2013	$ 524.234.322.597	$ 1.361.854.206.549	$ 552.025.140.252	$ 2.297.128.039.058	$ 9.570.405.758.739
2014	$ 545.389.126.644	$ 1.376.910.811.040	$ 526.319.673.732	$ 2.059.984.158.385	$ 10.438.529.153.237
2015	$ 477.577.397.532	$ 1.199.084.183.705	$ 594.749.285.413	$ 1.363.594.369.511	$ 11.015.542.352.468
2016	$ 472.028.000.405	$ 1.237.499.479.181	$ 557.531.376.218	$ 1.282.723.881.084	$ 11.137.945.669.350
2017	$ 526.371.021.088	$ 1.314.314.164.402	$ 642.695.864.756	$ 1.578.624.060.588	$ 12.143.491.448.186
2018	$ 585.782.872.331	$ 1.426.189.137.596	$ 518.475.134.084	$ 1.657.553.765.581	$ 13.608.151.864.637

Yükselen Piyasalar - GDP (Kişi Başı)					
	Polonya	İspanya	Arjantin	Rusya	Çin
1988	,,	$ 9.676	$ 3.985	$ 3.777	$ 283
1989	,,	$ 10.653	$ 2.384	$ 3.429	$ 310
1990	$ 1.731	$ 13.767	$ 4.333	$ 3.485	$ 317
1991	$ 2.235	$ 14.771	$ 5.735	$ 3.485	$ 333
1992	$ 2.459	$ 16.068	$ 6.824	$ 3.096	$ 366
1993	$ 2.497	$ 13.303	$ 6.969	$ 2.929	$ 377
1994	$ 2.874	$ 13.378	$ 7.483	$ 2.663	$ 473
1995	$ 3.682	$ 15.429	$ 7.409	$ 2.666	$ 609
1996	$ 4.141	$ 16.069	$ 7.721	$ 2.644	$ 709
1997	$ 4.116	$ 14.696	$ 8.213	$ 2.738	$ 781
1998	$ 4.510	$ 15.340	$ 8.290	$ 1.835	$ 828
1999	$ 4.390	$ 15.678	$ 7.775	$ 1.331	$ 873
2000	$ 4.492	$ 14.676	$ 7.708	$ 1.772	$ 959
2001	$ 4.981	$ 15.323	$ 7.208	$ 2.100	$ 1.053
2002	$ 5.196	$ 17.019	$ 2.593	$ 2.378	$ 1.148
2003	$ 5.693	$ 21.495	$ 3.350	$ 2.975	$ 1.288
2004	$ 6.681	$ 24.918	$ 4.278	$ 4.102	$ 1.508
2005	$ 8.021	$ 26.510	$ 5.110	$ 5.323	$ 1.753
2006	$ 9.038	$ 28.482	$ 5.919	$ 6.920	$ 2.099
2007	$ 11.255	$ 32.709	$ 7.245	$ 9.101	$ 2.694
2008	$ 14.001	$ 35.579	$ 9.021	$ 11.635	$ 3.468
2009	$ 11.527	$ 32.334	$ 8.225	$ 8.563	$ 3.832
2010	$ 12.599	$ 30.736	$ 10.386	$ 10.675	$ 4.550
2011	$ 13.893	$ 31.835	$ 12.849	$ 14.351	$ 5.618
2012	$ 13.145	$ 28.563	$ 13.083	$ 15.435	$ 6.316
2013	$ 13.781	$ 29.211	$ 13.080	$ 16.007	$ 7.050
2014	$ 14.347	$ 29.623	$ 12.335	$ 14.101	$ 7.651
2015	$ 12.572	$ 25.817	$ 13.789	$ 9.314	$ 8.033
2016	$ 12.431	$ 26.622	$ 12.790	$ 8.745	$ 8.078
2017	$ 13.861	$ 28.208	$ 14.592	$ 10.751	$ 8.759
2018	$ 15.424	$ 30.523	$ 11.653	$ 11.289	$ 9.770

(databank.worldbank.org)

Ek 3. Gelişmekte Olan Ülkeler; Ülkeler Bazında Toplam GSYH - Kişi Başı GSYH

Gelişmekte Olan Ülkeler - GDP					
	Kazakistan	Fas	Nijerya	Mısır	İran
1988	..	$ 25.705.296.184	$ 49.648.470.440	$ 34.980.124.929	$ 123.057.861.333
1989	..	$ 26.314.220.188	$ 44.003.061.108	$ 39.756.299.050	$ 120.496.362.916
1990	$ 26.932.728.898	$ 30.180.108.562	$ 54.035.795.388	$ 42.978.914.311	$ 124.813.263.926
1991	$ 24.881.135.586	$ 32.285.388.165	$ 49.118.433.048	$ 37.387.836.491	..
1992	$ 24.906.939.560	$ 33.711.069.431	$ 47.794.925.815	$ 41.855.986.519	..
1993	$ 23.409.027.475	$ 31.655.473.664	$ 27.752.204.320	$ 46.578.631.453	$ 63.743.623.232
1994	$ 21.250.839.258	$ 35.604.137.423	$ 33.833.042.988	$ 51.897.983.393	$ 71.841.461.172
1995	$ 20.374.307.047	$ 39.030.285.468	$ 44.062.465.800	$ 60.159.245.060	$ 96.419.225.743
1996	$ 21.035.357.832	$ 43.161.452.678	$ 51.075.815.093	$ 67.629.716.981	$ 120.403.931.885
1997	$ 22.165.932.063	$ 39.147.844.526	$ 54.457.835.193	$ 78.436.578.171	$ 113.919.163.421
1998	$ 22.135.245.413	$ 41.806.219.379	$ 54.604.050.168	$ 84.828.807.556	$ 110.276.913.362
1999	$ 16.870.817.134	$ 41.632.027.600	$ 59.372.613.486	$ 90.710.704.807	$ 113.848.450.088
2000	$ 18.291.990.619	$ 38.857.251.336	$ 69.448.756.933	$ 99.838.543.960	$ 109.591.707.802
2001	$ 22.152.694.161	$ 39.459.581.217	$ 74.030.364.472	$ 97.632.008.710	$ 126.878.750.296
2002	$ 24.636.593.223	$ 42.236.836.821	$ 95.385.819.321	$ 87.850.683.979	$ 128.626.917.503
2003	$ 30.833.699.702	$ 52.064.058.834	$ 104.911.947.834	$ 82.924.503.943	$ 153.544.751.395
2004	$ 43.151.647.002	$ 59.626.020.162	$ 136.385.979.322	$ 78.845.185.293	$ 190.043.433.964
2005	$ 57.123.671.733	$ 62.343.022.651	$ 176.134.087.150	$ 89.685.725.230	$ 226.452.138.291
2006	$ 81.003.884.545	$ 68.640.825.481	$ 236.103.982.432	$ 107.484.034.871	$ 266.298.911.661
2007	$ 104.849.886.825	$ 79.041.294.874	$ 275.625.684.969	$ 130.478.960.092	$ 349.881.601.458
2008	$ 133.441.612.246	$ 92.507.257.784	$ 337.035.512.677	$ 162.818.181.818	$ 406.070.949.553
2009	$ 115.308.661.142	$ 92.897.320.376	$ 291.880.204.327	$ 188.982.374.701	$ 414.059.094.949
2010	$ 148.047.348.240	$ 93.216.746.662	$ 363.359.886.203	$ 218.888.324.505	$ 487.069.570.463
2011	$ 192.626.507.971	$ 101.370.474.295	$ 410.334.579.161	$ 236.001.858.960	$ 583.500.357.530
2012	$ 207.998.568.865	$ 98.266.306.615	$ 459.376.049.764	$ 279.372.758.362	$ 598.853.401.276
2013	$ 236.634.552.078	$ 106.825.649.872	$ 514.966.287.334	$ 288.586.231.502	$ 467.414.852.231
2014	$ 221.415.572.819	$ 110.081.248.587	$ 568.498.937.616	$ 305.529.656.458	$ 434.474.616.831
2015	$ 184.388.432.148	$ 101.179.808.076	$ 494.583.180.777	$ 332.698.041.031	$ 385.874.474.398
2016	$ 137.278.320.084	$ 103.345.296.967	$ 404.649.527.538	$ 332.927.833.278	$ 418.976.679.728
2017	$ 162.886.867.831	$ 109.708.728.849	$ 375.745.486.521	$ 235.369.129.338	$ 454.012.768.723
2018	$ 170.538.870.248	$ 118.495.328.198	$ 397.269.616.081	$ 250.895.469.644	..

Gelişmekte Olan Ülkeler - GDP (Kişi Başı)					
	Kazakistan	Fas	Nijerya	Mısır	İran
1988	..	$1.066	$ 549	$ 655	$2.318
1989	..	$1.071	$ 474	$ 726	$2.198
1990	$ 1.647	$1.206	$ 568	$ 766	$2.214
1991	$ 1.512	$1.267	$ 503	$ 651	..
1992	$ 1.515	$1.299	$ 477	$ 713	..
1993	$ 1.433	$1.199	$ 270	$ 778	$1.067
1994	$ 1.320	$1.327	$ 321	$ 849	$1.185
1995	$ 1.288	$1.432	$ 408	$ 965	$1.569
1996	$ 1.350	$1.561	$ 462	$1.063	$1.932
1997	$ 1.445	$1.397	$ 480	$1.209	$1.804
1998	$ 1.468	$1.472	$ 469	$1.281	$1.723
1999	$ 1.130	$1.448	$ 498	$1.344	$1.756
2000	$ 1.229	$1.335	$ 568	$1.450	$1.670
2001	$ 1.490	$1.339	$ 590	$1.392	$1.909
2002	$ 1.658	$1.416	$ 742	$1.229	$1.911
2003	$ 2.068	$1.725	$ 795	$1.139	$2.253
2004	$ 2.874	$1.953	$1.008	$1.063	$2.756
2005	$ 3.771	$2.018	$1.268	$1.188	$3.246
2006	$ 5.291	$2.196	$1.656	$1.398	$3.774
2007	$ 6.771	$2.499	$1.883	$1.668	$4.904
2008	$ 8.513	$2.890	$2.243	$2.045	$5.630
2009	$ 7.165	$2.867	$1.891	$2.329	$5.677
2010	$ 9.070	$2.840	$2.292	$2.645	$6.603
2011	$ 11.634	$3.047	$2.520	$2.792	$7.818
2012	$ 12.386	$2.913	$2.747	$3.233	$7.927
2013	$ 13.890	$3.122	$2.998	$3.264	$6.111
2014	$ 12.807	$3.172	$3.223	$3.379	$5.608
2015	$ 10.510	$2.875	$2.730	$3.599	$4.916
2016	$ 7.714	$2.898	$2.176	$3.525	$5.265
2017	$ 9.030	$3.036	$1.969	$2.441	$5.627
2018	$ 9.331	$3.238	$2.028	$2.549	..

(databank.worldbank.org)