

T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT DOKTORA ANABİLİM DALI

Doktora Tezi

**İHRACAT YAPISI VE MAKROEKONOMİK
PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: BRICS
ÜLKELERİ VE TÜRKİYE İÇİN PARAMETRİK
OLMAYAN BİR ANALİZ**

NECİP DÜNDAR

2502150108

TEZ DANIŞMANI

PROF. DR. YÜKSEL BAYRAKTAR

İSTANBUL – 2020

ÖZ

İHRACAT YAPISI VE MAKROEKONOMİK PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİ: BRICS ÜLKELERİ VE TÜRKİYE İÇİN PARAMETRİK OLMAYAN BİR ANALİZ

Necip DÜNDAR

İktisadi büyümenin bir bileşeni olarak makroekonomik performansı etkileyen veya yansıtan önemli bir gösterge olarak kabul edilen ihracatın, ekonomiye katkısı çok yönlüdür. İhracatta meydana gelen artışın dış borç ödemeleri üzerindeki baskıyı hafiflettiği, daha yüksek verimlilik yoluyla ulusal geliri arttırdığı, kaynakların daha verimli tahsisinde rol oynadığı ve ithalatın finansmanını sağladığı bilinmektedir.

Kalkınma çabası içindeki gelişmekte olan ülkeler, kişi başı milli gelirin düşük, nüfus artış hızının yüksek, doğal kaynakların fazla, işgücünün ucuz ve sermaye girişlerinin fazla olması gibi ortak özelliklere sahip olup gelişmiş ülkeler seviyesine ulaşmak için ihracat gelirlerini arttırmaya yönelik politikalar izlemektedir. Bu bağlamda ihracat yapısının incelenmesi gelişmekte olan ülkelerin makroekonomik performanslarının belirlenmesi ve güçlendirilmesi açısından önemlidir.

İhracat yapısı ise ihraç edilen ürünlerin yatırım, tüketim ve hammadde gibi mal gruplarına göre dağılımını ve mal grubu bazında meydana gelen dönüşümünü, imalat sanayi, tarım ve yakıt gibi sektörlerle ilgili dağılımını içermektedir. İhracat yapısı ayrıca ihraç edilen ürünlerin ülke, ülke grubu veya bölge bazında pazar paylarındaki değişimlerini, emek yoğun veya sermaye yoğun gibi ihracatın faktör kullanım yoğunluklarına göre dağılımını ve teknolojik yapısına göre ağırlıklarını kapsamaktadır. Bu nedenle bir ülkenin ihracat yapısının niteliği ile o ülkenin makroekonomik performansı arasında güçlü bir ilişkinin olduğu varsayılmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, BRICS ve Türkiye'nin dış ticaretine konu olan düşük, orta ve yüksek teknoloji düzeyi gerektiren malların ihracatı ile makroekonomik performansları arasındaki ilişkinin boyutunu incelemektir. Ayrıca bu ülkelerin hangi teknolojik düzeye sahip malları daha fazla ihraç ettiğini ve hangi teknolojik düzeye

sahip ihraç mallarının bu ülkelerin makroekonomik performanslarını daha fazla etkileyeceğini belirlemektir.

İhracat yapısı ve makroekonomik performans arasındaki ilişkiyi ele alan bu çalışmanın birinci bölümünde ihracat yapısı ve makroekonomik performans ile ilgili kavramsal ve kuramsal arka plan yer almıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde gelişmekte olan ekonomilere ve siyasi güçlere liderlik eden ve küresel ticaret akışlarında önemli bir role sahip olan BRICS ülkeleri ve Türkiye'nin sosyal, politik, demografik özellikleri, makroekonomik performansları ve ihracat yapıları ele alınmıştır. Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde ise öncelikle ihracat yapısı ve makroekonomik performans arasındaki ilişkiyi ölçmeye yönelik olarak tercih edilen parametrik olmayan analiz hakkında bilgiler verilmiştir. Sonrasında parametrik olmayan analiz olarak kullanılan parametrik olmayan yoğunluk tahmini, genelleştirilmiş kernel tahmin yöntemi ve bağımlı değişken olarak modele konulan kurumsal kalite endeksinin hesaplanması ele alınmıştır. Çalışmanın devamında ise analizde kullanılan veri seti ve ampirik model tanıtılarak model ile ilgili bulgulara yer verilmiştir.

Elde edilen bulgulara göre ihracatı yapılan malların teknolojik düzeyi ile makroekonomik performans arasında güçlü bir ilişki bulunmaktadır. Çalışmada BRICS ve Türkiye için orta düzey teknolojili malların düşük ve yüksek düzey teknolojili mallara oranla makroekonomik performans üzerinde daha büyük bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Hindistan için ise her üç teknolojik düzeyde ihracatı yapılan malların makroekonomik performansına büyük katkıları bulunmakta fakat en büyük katkıyı düşük düzey ve yüksek teknolojili malların ihracatının sağladığı görülmektedir. Çin ve G. Afrika için orta ve yüksek düzey teknolojili malların, Rusya ve Brezilya için ise yüksek düzey teknolojili malların ihracatının makroekonomik performansa etkisinin daha fazla olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Türkiye'nin makroekonomik performansına en büyük katkıyı ise düşük düzey teknoloji ile üretilen malların ihracatının sağladığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: İhracat Yapısı, Makroekonomik Performans, BRICS ve Türkiye, Parametrik Olmayan Analiz

ABSTRACT

RELATIONSHIP BETWEEN EXPORT STRUCTURE AND MACROECONOMIC PERFORMANCE: A NONPARAMETRIC ANALYSIS FOR BRICS COUNTRIES AND TURKEY

Necip DÜNDAR

The contribution of exports to the economy, which is considered as an important indicator that affects or reflects macroeconomic performance as a component of economic growth, is multifaceted. It is known that the increase in exports eases the pressure on foreign debt payments, increases national income through higher productivity, plays a role in more efficient allocation of resources and provides financing for imports.

Developing countries in the development effort have common characteristics such as low per capita national income, high population growth rate, high natural resources, cheap labor force and high capital inflows and follow policies to increase export revenues to reach the level of developed countries. In this context, the examination of the export structure is important in terms of determining and strengthening the macroeconomic performance of developing countries.

The export structure includes the sectorial composition of the exported products, the transformation of exports on a product basis, the weight of factor usage intensities and technological composition of exports, competitiveness, and changes in the share of export markets based on countries and regions. Therefore, it is assumed that there is a strong relationship between the nature of the export structure of a country and the macroeconomic performance of that country.

The aim of this study is to examine the extent of the relationship between the macroeconomic performance of BRICS and Turkey's exports of goods requiring low, medium and high technology levels subject to foreign trade. It is also to determine which technological level of goods these countries export more and which technological level of export goods will affect the macroeconomic performance of these countries more.

The first part of this study, which deals with the relationship between export structure and macroeconomic performance, covers the conceptual and theoretical background related to export structure and macroeconomic performance. In the second part of the study, social, political, demographic characteristics, macroeconomic performances and export structures of BRICS and Turkey which lead emerging economies and political powers and play an important role in global trade flows, are discussed. In the third and last part of the study, firstly, information is given about the preferred nonparametric analysis to measure the relationship between export structure and macroeconomic performance. Then, nonparametric density estimation used as nonparametric method, generalized kernel estimation method and calculation of the institutional quality index put into the model as a dependent variable are discussed. In the continuation of the study, the data set and empirical model used in the analysis were introduced and the findings related to the model were given.

According to the findings, there is a strong relationship between the technological level of the exported goods and macroeconomic performance. The study concluded that goods requiring medium-level technology for BRICS and Turkey have a greater impact on macroeconomic performance than those requiring low-and high-level technology. All three levels contribute greatly to macroeconomic performance for India, but it is seen that the biggest contribution is provided by the export of low level and high technology goods. It has been concluded that the exports of medium and high-tech goods for China and S. Africa and high-tech goods for Russia and Brazil have more impact on macroeconomic performance. The biggest contribution to Turkey's macroeconomic performance was achieved by the export of goods produced by low-level technology.

Keywords: Export Structure, Macroeconomic Performance, BRICS and Turkey, Nonparametric Analysis

ÖNSÖZ

İhracat yapısını meydana getiren ihraç ürünlerinin sektörlere, mal gruplarına, teknolojik yapılarına veya ihraç pazarlarına göre kategorileştirilmesinin o ülkelerin ihracat performanslarına ve nihai olarak makroekonomik performanslarına doğrudan etki ettiği düşünülmektedir.

İhracat yapısı ve makroekonomik performans arasındaki ilişkiyi BRICS ve Türkiye için ele alan çalışma 1995-2017 dönemini kapsamaktadır. Parametrik olmayan yöntem olarak kullanılan parametrik olmayan yoğunluk tahmini, genelleştirilmiş kernel tahmin yöntemi ile ampirik analizi yapılan bu çalışmada, ihracatı yapılan malların teknolojik düzeyi ile makroekonomik performans arasında güçlü bir ilişki olduğu yönünde bir hipotez bulunmaktadır.

Çalışmada, bağımsız değişken olarak kullanılan kurumsal kalite endeksi, hesaplanarak modelde kullanılmıştır. Parametrik olmayan yöntem olarak yapılan analiz çerçevesinde 1995-2017 dönemi için ihracat yapısı ve makroekonomik performans arasındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmanın ilk bölümünde kavramsal ve kuramsal arka plana yer verilmiş, ikinci bölümünde BRICS ülkeleri ve Türkiye'nin sosyal, politik, demografik özellikleri ve makroekonomik performansları ele alınmış; üçüncü bölümde ise ele alınan ülkelerin ihracat yapısı ve makroekonomik performans arasındaki ilişkilerinin analizine yer verilmiştir.

Bu tezin hazırlanmasında eleştiri, öneri ve katkılarıyla bana yol gösteren değerli tez danışmanım Prof. Dr. Yüksel BAYRAKTAR'a, tez izleme jürimi oluşturan değerli hocalarım Prof. Dr. Aziz KUTLAR ve Doç. Dr. A. Kadir TUNA'ya ve tez çalışmam esnasında desteğini esirgemeyen Doç. Dr. Celil AYDIN'a teşekkürü bir borç bilirim.

Hayatımın bu anına kadar beni destekleyen ve emeklerini hiçbir şekilde yadsıyamayacağım başta babam olmak üzere ailemin tüm fertlerine tüm kalbimle teşekkür ederim. Ayrıca hayatımı paylaştığım, bana büyük sabır gösteren ve desteğini esirgemeyen eşim'e ve hayatımıza girdiği günden beri beni daha fazla motive eden, büyük neşe kaynağım olan biricik kızıma teşekkürlerimi sunarım.

İÇİNDEKİLER

ÖZ.....	ii
ABSTRACT	iv
ÖNSÖZ.....	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar LİSTESİ.....	x
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xiii
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xiv
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

MAKROEKONOMİK PERFORMANS VE İHRACAT PERFORMANSI, ÇEŞİTLENDİRMESİ VE İHRACAT YAPISI

1.1. MAKROEKONOMİK PERFORMANS	5
1.1.1. Makroekonomik Performansın Ölçülmesi.....	7
1.1.2. Temel Makroekonomik Performans Göstergeleri	9
1.1.2.1. Büyüme	10
1.1.2.2. Enflasyon	13
1.1.2.3. İşsizlik	16
1.1.2.4. Cari İşlemler Açığı.....	19
1.1.3. Makroekonomik Performansı Etkileyen Göstergeler	22
1.1.3.1. Yatırım	23
1.1.3.2. Tasarruf	26
1.1.3.3. Kamu Harcamaları	28
1.1.3.4. Dışa Açıklık	31
1.1.3.5. İhracat.....	33
1.1.3.6. Beşeri Sermaye.....	35
1.1.3.7. Kurumsal Kalite	37
1.2.İHRACAT PERFORMANSI, ÇEŞİTLENDİRMESİ VE İHRACAT YAPISI	40

1.2.1. İhracat Performansı.....	42
1.2.1.1. İhracat Performansının Belirleyicileri.....	43
1.2.1.2. İhracat Performans Ölçütleri	45
1.2.2. İhracatın Çeşitlendirilmesi.....	46
1.2.2.1. İhracat Çeşitlendirilmesinin Belirleyicileri	49
1.2.2.2. İhracat Çeşitlendirilmesi Türleri	51
1.2.2.2.1. Yatay Çeşitlendirme	51
1.2.2.2.2. Dikey Çeşitlendirme.....	52
1.2.3. İhracat Yapısı.....	53
1.2.3.1. İhracatın Mal Gruplarına Göre Yapısı	58
1.2.3.2. İhracatın Sektör Gruplarına Göre Yapısı	62
1.2.3.3. İhracatın Ülke Gruplarına Göre Yapısı	63
1.2.3.4. İhracatın Teknolojiye Göre Yapısı.....	64

İKİNCİ BÖLÜM

BRICS'İN GENEL GÖRÜNÜMÜ, BRICS ÜLKELERİ VE TÜRKİYE'NİN MAKROEKONOMİK PERFORMANSI VE İHRACAT YAPILARI

2.1. BRICS.....	70
2.1.1. Brezilya.....	78
2.1.1.1. Sosyal, Politik Ve Demografik Özellikler	78
2.1.1.2. Makroekonomik Performans Göstergeleri.....	79
2.1.1.3. İhracat Yapısı	86
2.1.2. Rusya	96
2.1.2.1. Sosyal, Politik Ve Demografik Özellikler	96
2.1.2.2. Makroekonomik Performans Göstergeleri.....	98
2.1.2.3. İhracat Yapısı	105
2.1.3. Hindistan.....	115
2.1.3.1. Sosyal, Politik Ve Demografik Özellikler	116
2.1.3.2. Makroekonomik Performans Göstergeleri.....	117
2.1.3.3. İhracat Yapısı	124
2.1.4. Çin.....	135

2.1.4.1. Sosyal, Politik Ve Demografik Özellikler	136
2.1.4.2. Makroekonomik Performans Göstergeleri.....	138
2.1.4.3. İhracat Yapısı	148
2.1.5. Güney Afrika	161
2.1.5.1. Sosyal, Politik Ve Demografik Özellikler	161
2.1.5.2. Makroekonomik Performans Göstergeleri.....	163
2.1.5.3. İhracat Yapısı	171
2.2. TÜRKİYE.....	183
2.2.1. Sosyal, Politik Ve Demografik Özellikler	183
2.2.2. Makroekonomik Performans Göstergeleri.....	184
2.2.3. İhracat Yapısı	193

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İHRACAT YAPISI VE MAKROEKONOMİK PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ANALİZİ

3.1. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI	209
3.2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ	213
3.2.1. Parametrik Olmayan Analiz.....	214
3.2.1.1. Parametrik Olmayan Yoğunluk Tahmini	216
3.2.1.2. Genelleştirilmiş Kernel Tahmin Metodu.....	217
3.2.2. Kurumsal Kalite Endeksi Hesaplama	220
3.3. VERİ SETİ VE AMPİRİK MODEL	223
3.3.1. Modele Ait Veriler.....	223
3.3.2. Ampirik Model	225
3.4. AMPİRİK MODEL BULGULARI.....	226
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	245
KAYNAKÇA	257
ÖZGEÇMİŞ.....	293

TABLÖLER LİSTESİ

Tablo 1. İhracatın Teknolojik Sınıflandırılması	68
Tablo 2. BRICS ve Dünya GSYİH'nın Karşılaştırılması.....	72
Tablo 3. BRICS ve Türkiye'nin Başlıca Ekonomik Göstergeleri	74
Tablo 4. BRICS Grup içi ve Dünya Toplam Ticaret Hacmi	75
Tablo 5. BRICS Ülkelerinin Farklı Kıtalar İle Ticaret Hacmi	75
Tablo 6. BRICS ve Dünya İhracat ve İthalat Değerleri ve Yüzdeleri	76
Tablo 7. Brezilya'ya Ait Sosyal ve Demografik Göstergeler.....	78
Tablo 8. GSYİH' de Sektör Ağırlıkları ve Sektörlerde Emek Gücü Oranı.....	80
Tablo 9. Brezilya'nın Cari Açık/GSYİH Oranları (%)	84
Tablo 10. Brezilya'nın Dış ticaret Göstergeleri	87
Tablo 11. Brezilya İhracatının Sektör Gruplarına Göre Yüzde Dağılımı	88
Tablo 12. Brezilya'da İhracata Konu Olan On Temel Kalem.....	90
Tablo 13. Brezilya İhracatının Mal Gruplarına Göre Dağılımı	91
Tablo 14. Brezilya'nın İhracat ve İthalat Yaptığı İlk On Ülke.....	92
Tablo 15. Brezilya'nın İhracat Yaptığı Bölgeler	93
Tablo 16. Brezilya İhracatının Teknolojik Düzeyi.....	94
Tablo 17. Rusya'ya Ait Sosyal ve Demografik Göstergeler	96
Tablo 18. GSYİH' de Sektör Ağırlıkları ve Sektörlerde Emek Gücü Oranı.....	98
Tablo 19. Rusya'nın Cari Hesap Dengesi/GSYİH Oranları (%).....	102
Tablo 20. Rusya'nın Dış ticaret Göstergeleri	107
Tablo 21. Rusya İhracatının Sektör Gruplarına Göre Yüzde Dağılımı	108
Tablo 22. Rusya İhracatının Mal Gruplarına Göre Dağılımı	110
Tablo 23. Rusya'da İhracata Konu Olan On Temel Kalem	111
Tablo 24. Rusya'nın İhracat ve İthalat Yaptığı İlk On Ülke	112
Tablo 25. Rusya'nın İhracat Yaptığı Bölgeler	113
Tablo 26. Rusya İhracatının Teknolojik Düzeyi	113
Tablo 27. Hindistan'a Ait Sosyal ve Demografik Göstergeler.....	116
Tablo 28. GSYİH' de Sektör Ağırlıkları ve Sektörlerde Emek Gücü Oranı.....	118
Tablo 29. Hindistan'ın Cari Açık/GSYİH Oranları (%)	122
Tablo 30. Hindistan'ın Dış ticaret Göstergeleri	126

Tablo 31. Hindistan İhracatının Sektör Gruplarına Göre Yüzde Dağılımı	128
Tablo 32. Hindistan’da İhracata Konu Olan On Temel Kalem.....	130
Tablo 33. Hindistan İhracatının Mal Gruplarına Göre Dağılımı	131
Tablo 34. Hindistan’ın İhracat ve İthalat Yaptığı İlk On Ülke.....	132
Tablo 35. Hindistan’ın İhracat-İthalat Yaptığı Bölgeler	133
Tablo 36. Hindistan İhracatının Teknolojik Düzeyi.....	133
Tablo 37. Çin’e Ait Sosyal ve Demografik Göstergeler	136
Tablo 38. GSYİH’ de Sektör Ağırlıkları ve Sektörlerde Emek Gücü Oranı.....	139
Tablo 39. Çin’in Cari Açık/GSYİH Oranları (%)	147
Tablo 40. Çin’in Dış ticaret Göstergeleri	151
Tablo 41. Çin İhracatının Sektör Gruplarına Göre Yüzde Dağılımı	153
Tablo 42. Çin’de İhracata Konu Olan On Temel Kalem	154
Tablo 43. Çin İhracatının Mal Gruplarına Göre Dağılımı.....	155
Tablo 44. Çin’in İhracat ve İthalat Yaptığı İlk On Ülke	157
Tablo 45. Çin’in İhracat-İthalat Yaptığı Bölgeler	157
Tablo 46. Çin İhracatı’nın Teknolojik Düzeyi	159
Tablo 47. G. Afrika’ya Ait Sosyal ve Demografik Göstergeler.....	161
Tablo 48. GSYİH’ de Sektör Ağırlıkları ve Sektörlerde Emek Gücü Oranı.....	164
Tablo 49. G. Afrika’nın Cari Açık/GSYİH Oranları (%).....	170
Tablo 50. G. Afrika’nın Dış ticaret Göstergeleri.....	174
Tablo 51. G. Afrika İhracatının Sektör Gruplarına Göre Yüzde Dağılımı.....	176
Tablo 52. G. Afrika’da İhracata Konu Olan On Temel Kalem	177
Tablo 53. G. Afrika İhracatının Mal Gruplarına Göre Dağılımı	178
Tablo 54. G. Afrika’nın İhracat ve İthalat Yaptığı İlk On Ülke.....	180
Tablo 55. G. Afrika’nın İhracat-İthalat Yaptığı Bölgeler.....	180
Tablo 56. G. Afrika İhracatının Teknolojik Düzeyi	181
Tablo 57. Türkiye’ye Ait Sosyal ve Demografik Göstergeler	183
Tablo 58. GSYİH’ de Sektör Ağırlıkları ve Sektörlerde Emek Gücü Oranı.....	189
Tablo 59. Türkiye’nin Enflasyon Oranları (%)	190
Tablo 60. Türkiye’nin Cari Açık/GSYİH Oranları (%)	192
Tablo 61. Türkiye’nin Dış ticaret Göstergeleri	194
Tablo 62. Türkiye İhracatının Sektör Gruplarına Göre Dağılımı.....	197

Tablo 63. Türkiye İhracatının Mal Gruplarına Göre Dağılımı.....	199
Tablo 64. Türkiye’de İhracata Konu Olan On Temel Kalem.....	202
Tablo 65. Türkiye’nin İhracat ve İthalat Yaptığı İlk On Ülke	203
Tablo 66. Türkiye’nin İhracat Yaptığı Ülke Grupları	204
Tablo 67. Türkiye İhracatının Teknoloji Yapısı.....	205
Tablo 68. Çalışma İle İlgili Literatür İncelemesi	212
Tablo 69. Kurumsal Kalite İçin Faktör Analizi.....	221
Tablo 70. BRICS ve Türkiye ‘nin Kurumsal Kalite Endeks Değerleri.....	222
Tablo 71. Çalışmada Kullanılan Değişkenler ve Kaynaklar	224
Tablo 72. Düşük Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik (Q25/Q50/Q75) Tahminler	227
Tablo 73. Orta Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik (Q25/Q50/Q75) Tahminler .	227
Tablo 74. Yüksek Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik (Q25/Q50/Q75) Tahminler	228
Tablo 75. Ülkelere Göre Düşük Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri.....	230
Tablo 76. Ülkelere Göre Orta Düzey İçin Teknoloji Nonparametrik Medyan Tahminleri.....	232
Tablo 77. Ülkelere Göre Yüksek Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri.....	233
Tablo 78. Genişletilmiş Modelde Düşük Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri.....	235
Tablo 79. Genişletilmiş Modelde Orta Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri.....	235
Tablo 80. Genişletilmiş Modelde Yüksek Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri.....	236
Tablo 81. Genişletilmiş Modelde Ülkelere Göre Düşük Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri.....	239
Tablo 82. Genişletilmiş Modelde Ülkelere Göre Orta Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri.....	241
Tablo 83. Genişletilmiş Modelde Ülkelere Göre Yüksek Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri.....	243

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. BRICS'in İhracatında Teknoloji ve Yetenek Düzeyi	77
Şekil 2. Brezilya'nın Büyüme, Enflasyon ve İşsizlik Oranları (%).....	81
Şekil 3. Brezilya'da GSYİH İçinde Yatırım ve Tasarruf Oranları	85
Şekil 4. Brezilya'nın Dış Ticaret Açıklığı %	86
Şekil 5. Rusya'nın Büyüme, Enflasyon ve İşsizlik Oranları (%)	99
Şekil 6. Küresel Ham Petrol Fiyatları (\$)	103
Şekil 7. Rusya'da GSYİH İçinde Yatırım ve Tasarruf Oranları.....	104
Şekil 8. Rusya'nın Dış Ticaret Açıklığı (%)	106
Şekil 9. Hindistan'ın Büyüme, Enflasyon ve İşsizlik Oranları (%).....	119
Şekil 10. Hindistan'da GSYİH İçinde Yatırım ve Tasarruf Oranları	120
Şekil 11. Hindistan'ın Dış Ticaret Açıklığı (%)	125
Şekil 12. Çin'in Büyüme, Enflasyon ve İşsizlik Oranları (%).....	142
Şekil 13. Çin'de GSYİH İçinde Yatırım ve Tasarruf Oranları	146
Şekil 14. Çin'in Dış Ticaret Açıklığı (%)	149
Şekil 15. G.Afrika'nın Büyüme, Enflasyon ve İşsizlik Oranları (%)	165
Şekil 16. G.Afrika'da GSYİH İçinde Yatırım ve Tasarruf Oranları.....	168
Şekil 17. G. Afrika'nın Dış Ticaret Açıklığı (%)	173
Şekil 18. Türkiye'nin Büyüme ve İşsizlik Oranları	186
Şekil 19. Türkiye'de GSYİH İçinde Yatırım ve Tasarruf Oranları	189
Şekil 20. Türkiye'nin Dış Ticaret Açıklığı (%)	193
Şekil 21. Nonparametrik Tahmin Analiz Çerçevesi	218

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ARDL	: Autoregressive Distributed Lag Bound
AR-GE	: Araştırma ve Geliştirme
BEC	: Classification By Broad Economic Categories
BM	: Birleşmiş Milletler
BRICS	: Brazil, Russia, India, China, South Africa
CAD	: Current Account Deficit
CPA	: Classification Of Products By Activity
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
DYY	: Doğrudan Yabancı Yatırımlar
EFTA	: European Free Trade Association
EPI	: Ekonomik Performans Endeksi
ETA	: Empirical Trade Analysis
G-20	: Group of 20
GEIS	: General Export Incentive Scheme
GSMH	: Gayrı Safi Milli Hâsıla
GSYİH	: Gayrı Safi Yurtiçi Hâsıla
HS	: Harmonized Commodity Description And Coding System
IMF	: International Monetary Fund
IQI	: Institutional Quality Index
ISI	: Import Substitution Industrialization
ISIC	: International Standard Industrial Classification
MB	: Merkez Bankası
MPE	: Makroekonomik Performans Endeksi
NACE	: General Industrial Classification of Economic Activities
NAIRU	: Non-Accelerating Inflation Rate Of Unemployment
OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development

PRODCOM Production	: Classification Of Goods Used For Statistics On Industrial
SITC	: Standard International Trade Classification
SSCB	: Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
TL	: Türk Lirası
TÜFE	: Tüketici Fiyat Endeksi
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
WITS	: World Integrated Trade Solution



GİRİŞ

Büyümenin bir bileşeni olarak makroekonomik performansı etkileyen veya yansıtan önemli bir gösterge olarak kabul edilen ihracat ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkide üç bağlantı kanalının varlığı üzerinde durulmuştur. Birincisi, sanayileşme ekonomik büyüme için çok önemli olmasına rağmen, iç talep düşük olabilir. İhracat, bu aşırı üretim için bir çıkış sağlayacak ve gelir üretecektir. İkincisi, uzun vadede ihracat, büyümeye yardımcı olacak, çünkü ihracat daha büyük teknik ilerlemeye ve daha fazla tasarrufa neden olacaktır. Aynı zamanda, bir ülkenin kredi notlarını iyileştirerek dış borçlanmayı daha kolay hale getirecektir. Üçüncü olarak, ihracat teşvik politikaları, toplam faktör verimliliğini artıracaktır.¹ Görüldüğü gibi ihracatın makroekonomik performans üzerinde önemli etkileri bulunmakta ve bu durum ulusal ekonomilerin güçlü performanslar sergilemesinde belirleyici olmaktadır.

Öte yandan İhracat yapısı ise ihraç edilen ürünlerin yatırım, tüketim ve hammadde gibi mal gruplarına göre dağılımını ve mal grubu bazında meydana gelen dönüşümünü, imalat sanayi, tarım ve yakıt gibi sektörlerle göre dağılımını içermektedir. İhracat yapısı ayrıca ihraç edilen ürünlerin ülke, ülke grubu veya bölge bazında pazar paylarındaki değişimlerini, emek yoğun veya sermaye yoğun gibi ihracatın faktör kullanım yoğunluklarına göre dağılımını ve teknolojik yapısına göre ağırlıklarını kapsamaktadır. Bu nedenle bir ülkenin ihracat yapısının niteliği o ülkenin makroekonomik performansını açıklamada önemli bir unsur olarak göze çarpmaktadır.

Bölgesel ve uluslararası düzeyde gelişmekte olan ekonomilere ve siyasi güçlere liderlik eden BRICS ekonomilerinin, coğrafi ve demografik boyutları nedeniyle özellikle düşük gelirli ülkelerde küresel kalkınmayı ciddi şekilde etkilediği bilinmektedir. BRICS, dünya nüfusu içinde yaklaşık % 42'lik paya sahip ve dünya GSYİH'sının yaklaşık % 22'lik kısmını üreten beş büyük gelişmekte olan ekonomiyi bir araya getirmektedir. Örneğin 1990 yılında BRICS'in dünya GSYİH'den aldığı pay % 7,8 iken, 2018 yılı itibarıyla % 23,5 oranlarına ulaşmıştır. Bu durum BRICS'in

¹ Dipendra Sinha and Tapen Sinha, "Openness, Investment and Economic Growth Asia". 2000, **The Indian Economic Journal**, Vol. 49, No. 4, 2000, p. 90.

küresel ekonomide ağırlığının arttığı ve önemli bir aktör konumuna geldiğinin somut bir göstergesidir.

BRICS, küresel ticaret akışlarında önemli bir role sahiptir. Zira son yirmi yılda ticaret hacmi yaklaşık üç katına çıkmış ve küresel ticaret döngüsüne büyük katkıda bulunmuştur. 1995 yılında yaklaşık 333 trilyon dolar olan toplam ihracat miktarı, 2018 yılında 3.594 trilyon dolara yükselmiş, toplam ithalat miktarı ise 315 trilyon dolardan 3.157 trilyon dolara yükselmiştir. BRICS'in küresel ihracata katkısı 1995 yılında % 6,5 iken, 2018 yılında % 18,5'e yükselmiştir. Aynı şekilde BRICS'in küresel ithalata katkısı ise aynı yıllar için % 6 iken, % 16'ya yükselmiştir. Bu durum küresel ticaret akışlarında BRICS'in artan rolünü kanıtlamaktadır.

BRICS ülkelerinin toplam ihraç ettiği düşük, orta ve yüksek teknoloji ve yetenek gerektiren mal gruplarının toplam ihracat içindeki dağılımının incelenmesi önemlidir. BRICS ülkelerinde yetenek ve teknoloji yoğun ihracatın toplam ihracat içerisindeki oranı 1995 yılında % 14 civarında iken, sonraki yıllarda genel olarak artma eğiliminde olmuş ve 2017 yılında % 30'lara yakın bir seviyede gerçekleşmiştir. Bu sonuç BRICS ülkelerinin ihracatın yapısının yıllar içerisinde evrildiği noktayı göstermesi açısından önemli bir parametre olarak görülebilir.

Türkiye ise 1980'den önce dışa kapalı ve ithal ikameci bir kalkınma stratejisi uygulayan fakat 1980'den itibaren ihracatı özendirici, ihracat gelirlerini arttıracak teşvikler ile ihracata yönelik stratejiler ve buna bağlı olarak faiz, döviz kuru ve yabancı sermayeye yönelik engellerin kaldırılmasına yönelik dışa açık, liberal politikalara yönelen bir ülke olmuştur. Türkiye'nin ihracatı 1990 yılında 12,96 milyar dolar ve GSYİH'nın % 8,58 iken, ithalatı 22,3 milyar dolar ve GSYİH'nın % 14,7'si olarak gerçekleşmiştir. Türkiye ihracatı 2017 yılında bir önceki yıla göre % 10,2 artışla 157 milyar dolara ulaşmış, 2018 yılında ise ihracat 168,1 milyar dolara ulaşarak Cumhuriyet tarihi rekoru kırmıştır. Ayrıca hem ihracat hem ithalat artarken Türkiye'nin küresel ticaret içindeki payının da arttığı gözlemlenmektedir.

Türkiye ekonomisinde birçok makroekonomik değişken de olduğu gibi ihracatın teknolojik yapısında da önemli değişiklikler meydana geldiği gözlemlenmektedir. Birincil, emek ve doğal kaynağa dayalı ürünlerin ve düşük

teknolojili ürünlerin ihracat içindeki payında önemli derecede düşüş yaşanmış, orta teknolojili ürünlerin ihracat payında ise ciddi düzeyde artışlar meydana gelmiştir. Ayrıca yüksek teknolojili ürünlerin ihracatının ise henüz istenilen seviyelere ulaşamadığı ve düşük olduğu gözlemlenmektedir.

Bu çalışmanın temel amacı, BRICS ve Türkiye'nin dış ticaretine konu olan düşük, orta ve yüksek teknoloji düzeyi gerektiren malların ihracatı ile makroekonomik performansları arasındaki ilişkinin boyutunu incelemektir. Ayrıca bu ülkelerin hangi teknolojik düzeye sahip malları daha fazla ihraç ettiğini ve hangi teknolojik düzeye sahip ihracat mallarının bu ülkelerin makroekonomik performanslarını daha fazla etkileyeceğini belirlemektir.

İhracat yapısı ve makroekonomik performans arasındaki ilişkiyi ele alan çalışma 1995-2017 dönemini kapsamaktadır. Parametrik olmayan yöntem olarak kullanılan parametrik olmayan yoğunluk tahmini, genelleştirilmiş kernel tahmin yöntemi ile ampirik analizi yapılan bu çalışmada, ihracatı yapılan malların teknolojik düzeyi ile makroekonomik performans arasında güçlü bir ilişki olduğu yönünde bir hipotez bulunmaktadır. Ayrıca dünya pazarlarında bir üst endüstri uzmanlığına sahip gelişmekte olan ülkeler olan BRICS ve Türkiye'nin ihraç ettiği mallar hangi teknolojik düzeye sahip veya bu ülkelerin ihraç ettiği ürünlerin teknolojik düzey bakımından benzerlikleri var mıdır? Hangi teknoloji düzeyinde ihraç edilecek mallar, o ülkelerin makroekonomik performanslarını daha fazla arttıracaktır? Şeklindeki sorular, çalışmada cevabı aranan alt sorular olmuştur.

Çalışma, kavramsal ve kuramsal arka planın yer aldığı birinci bölüm, BRICS ülkeleri ve Türkiye'nin sosyal, politik, demografik özellikleri ve makroekonomik performanslarının yer aldığı ikinci bölüm ve ele alınan ülkeler ile ilgili ampirik bir analizin yer aldığı üçüncü bölüm olmak üzere üç bölümden oluşmaktadır.

Çalışmanın birinci bölümünde ilk olarak makroekonomik performansın kavramsal çerçevesi ve ölçümü ele alınmıştır. Daha sonra temel makroekonomik performans göstergeleri ve makroekonomik performansı etkileyen göstergeler ele alınmıştır. Ayrıca ihracat performansı ve ihracat çeşitlendirilmesi konusuna

değinildikten sonra ihracat yapısı, mal, sektör, ülke/bölge gruplarına ve teknolojik düzeye göre incelenmiştir.

İkinci bölümde ise ülke örneği olarak ele alınan BRICS ülkeleri ve Türkiye'nin çalışmaya konu olma nedenleri ele alınmış; sonrasında BRICS'in ortaya çıkış süreci ele alınarak makroekonomik göstergeler ile dünya ticareti içindeki konumu ele alınmıştır. Daha sonra BRICS ülkeleri ve Türkiye'nin sosyal, politik, demografik özellikleri, temel göstergelerle makroekonomik performansları ve son olarak da ihracat yapıları detaylı biçimde incelenmiştir.

Üçüncü ve son bölümde ise incelen konu ampirik bir çalışma çerçevesinde incelenmiştir. İlk olarak ihracat yapısı ve makroekonomik performans ile ilgili ulusal ve uluslararası literatür incelenmiştir. Sonrasında çalışmada parametrik olmayan yöntem olarak kullanılan parametrik olmayan yoğunluk tahmini, genelleştirilmiş kernel tahmin yöntemi ve bağımlı değişken olarak modele konulan kurumsal kalite endeksinin hesaplanması ele alınmıştır. Çalışmanın devamında ise analizde kullanılan veri seti ve ampirik model tanıtılmış ve son olarak da model ile ilgili bulgulara yer verilmiştir.

Çalışmanın sonuç kısmında ise çalışmanın özeti genel hatları ile verilmiş ve çalışma sonucunda ortaya çıkan analiz sonuçları doğrultusunda birtakım politika önerilerinde bulunulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

MAKROEKONOMİK PERFORMANS VE İHRACAT PERFORMANSI, ÇEŞİTLENDİRMESİ VE İHRACAT YAPISI

Bu bölümde makroekonomik performansın hangi anlamlarda kullanıldığı, makroekonomik performansın belirleyicilerinin neler olduğu teorik olarak incelenmiş ve ihracatın ekonomideki yeri ve önemine, ihracatın çeşitlendirilmesine ve ihracat performansı ve belirleyicilerine değinilmiştir. Daha sonra ise ihracat yapısı ve ihracat yapısını meydana getiren unsurlar mal, sektör, ülke/ülke grubu ve teknolojik açıdan gruplandırılarak açıklanmıştır.

1.1. MAKROEKONOMİK PERFORMANS

“Makroekonomik performans” incelenirken performans kavramını nitelemek veya boyutlarını ölçmek amacıyla değişik göstergelerin kullanıldığı görülmektedir. Fakat Al ve Yıldız (2019)’a göre makroekonomik performansın ölçümünde hangi değişken veya değişkenlerin dikkate alınması gerektiği ya da değişkenler arasında bir önem sıralamasının olup olmadığı belirsizdir. Nitekim makroekonomik teoride Klasikler ekonomik büyüme ve gelir dağılımını önemserken, Keynesyenler işsizliği ön plana çıkarmışlar ve devletin tam istihdamı sağlanması için ekonomiye müdahale etmesi gerektiğini savunmuşlardır. Keynesyen iktisadın gelişimiyle birlikte, özellikle İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra ekonomi politikasının hedefleri kesinlik kazanmaya başlamış ve hükümetler performans kriterleri açıklamışlardır.²

Yapılan çalışmaların çoğunda makroekonomik performansın değerlendirilmesi için genellikle reel GSYİH, kişi başı GSYİH veya ekonomik büyüme kavramları kullanılmakta iken enflasyon, işsizlik, cari açık, bütçe açığı gibi makroekonomi değişkenler de makroekonomik performansı niteleyen göstergeler olarak kullanılmıştır.

² İbrahim Al ve Ezgi Baday Yıldız, “Türkiye’nin 2006-2017 Dönemi Makroekonomik Performansı: Sihirli Kare Yaklaşımı”, *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 33 Sayı: 1, Ocak 2019, s. 304.

Hibbs (1979), makroekonomik performansı incelerken yalnızca enflasyon ve işsizliği ele almakta³, Welsch ve Kuhling (2016) makroekonomik performansı GSYİH'deki büyüme, işsizlik oranı ve fiyat istikrarı olarak ele almıştır.⁴ Sach ve Williamson (1985), Latin Amerika ve Doğu Asya ülkelerinin makroekonomik performanslarını incelerken temel olarak büyüme, kişi başı GSYİH ve enflasyon göstergelerini kullanmıştır.⁵ Kandil ve Trabelsi (2015), net uluslararası döviz rezervleri, reel GSYİH büyümesi, enflasyon, bütçe açığı, reel döviz kuru, parasal büyüklük ve faiz oranı gibi göstergeleri makroekonomik performansın bileşenleri olarak değerlendirmiştir.⁶ Çiftçioğlu ve Betyak (2014) büyüme, yatırım, tasarruf, işsizlik, merkezi yönetim borç stoku/GSYİH, bütçe dengesi/GSYİH, ihracat, ithalat ve enflasyon gibi makro iktisadi değişkenlerin makroekonomik performansı belirlediğini belirtmiştir.⁷ Omobola (2014), yatırım oranı, ihracat, ithalat, enflasyon, dış borç, kamu tüketim harcamaları, tasarruf oranları, cari işlemler dengesi, doğrudan yabancı yatırım ve GSYİH'deki yıllık büyüme oranlarını makroekonomik performansın çerçevesini belirlemede kullanırken⁸, Ekren Vd. (2017) ise büyüme oranı, enflasyon, istihdam oranı, döviz kuru ve uzun dönem faiz oranı değişkenlerini kullanmıştır.⁹ Staehr ve Vermeulen (2016) ise temel makroekonomik değişkenler olarak GSYİH büyümesi, iç kredi büyümesi ve cari hesap dengesini kullanmıştır.¹⁰

³ Douglas A. Hibbs, Jr., "The Mass Public and Macroeconomic Performance: The Dynamics of Public Opinion Toward Unemployment and Inflation" **American Journal of Political Science**, Vol. 23, No. 4, 1979, p. 705.

⁴ Heinz Welsch and Jan Kühling, "Macroeconomic Performance and Institutional Change: Evidence From Subjective Well-Being Data", **Journal of Applied Economics**, Vol 19, No:2, 2016, p. 194.

⁵ Jeffrey D. Sachs and John Williamson, "External Debt and Macroeconomic Performance in Latin America and East Asia", **Brookings Papers on Economic Activity**, Vol. 1985, No. 2, 1985, p. 524.

⁶ Magda Kandila and Mohamed Trabelsi, "On capital flows and macroeconomic performance: Evidence before and after the financial crisis in Turkey", **Borsa İstanbul Review**, Vol.15, No.4, 2015, p. 250.

⁷ Serhan Çiftçioğlu and Olga Betyak, "Macroeconomic Performance Before and After Euro and Results of Panel Regressions of Growth for Crisis Countries of Eurozone", **Journal of International Business and Economics**, Vol.2, No.1, 2014, pp. 58-60.

⁸ Ajayi Omobola, "Comparison of Macroeconomic Performance of Selected African Countries: An Econometric Analysis of Economic Growth of the Countries", **International Journal of Innovative Research & Development**, Vol.3, No.2, 2014, p. 291.

⁹ Nazım Ekren, Elçin Aykaç Alp, Mete Han Yağmur, "Macroeconomic performance index: a new approach to calculation of economic wellbeing", **Applied Economics**, Vol.49, No.53, 2017, p. 5462.

¹⁰ Karsten Staehr and Robert Vermeulen, "How competitiveness shocks affect macroeconomic performance across euro area countries", **ECB Working Paper Series**, No.1940, July 2016, p. 7.

1.1.1. Makroekonomik Performansın Ölçülmesi

Makroekonomik performansın ölçülmesi için pek çok değişkenin belli ağırlıklardaki ortalamalarından çeşitli endeksler oluşturulduğu görülmektedir.

Ülkelerin makroekonomik performanslarının tekil göstergelerden birden çok değişkeni bulunan endeksler aracılığıyla karşılaştırılması iktisat politikalarının başarılı olup olmadığı ile ilgili genel bir değerlendirme yapmayı kolaylaştıran bir unsurdur. Okun'un geliştirdiği 'hoşnutsuzluk endeksi' (misery index), 1970'li yıllardan bu yana en sık kullanılan endekslerden biridir. Bu endeks enflasyon oranı ve işsizlik oranından meydana gelmektedir. Okun endeksindeki bu göstergelere ek olarak son yıllarda diğer önemli makroekonomik göstergelerinin yer aldığı makroekonomik performans endeksleri hesaplanmaya başlanmıştır. Nitekim Makroekonomik Performans Endeksi (MPE) olarak bilinen endeks de bu yaklaşıma dayanarak hesaplanmış ve aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır:¹¹

$$MPE = (GSYİH \text{ Büyüme Oranı} + \text{Cari Denge (\% GSYİH)} + \text{Bütçe Dengesi (\% GSYİH)}) - (\text{Enflasyon Oranı} + \text{İşsizlik Oranı})$$

Makroekonomik performans endeksi olarak kullanılan Calmfors endeksi ise işsizlik oranı ile normalize edilmiş ticaret dengesi (cari hesaptaki fazlalık) arasındaki fark (GSYİH'nın bir yüzdesi olarak) olarak tanımlanırken¹² düşük endeks değeri de daha iyi bir makroekonomik performans ile ilişkili olmuştur.

¹¹ Türkiye İş Bankası A.Ş. İktisadi Araştırmalar Bölümü, "Gelişmekte Olan Ülkelerin 2004 - 2012 Dönemindeki Makroekonomik Performanslarının Karşılaştırılması", Kasım 2013, p.27.(çevrimiçi), https://ekonomi.isbank.com.tr/ContentManagement/Documents/ar_15_2013.pdf, 18.05.2019.

¹² Nordin Mohamad, "A Linear Programming Formulation of Macroeconomic Performance: The Case of Asia Pacific", **Matematika**, Vol.23, No.1, 2007, p. 29.

OECD'nin geliştirdiği makroekonomik performans ölçüm endeksi GSYİH büyüme oranı, enflasyon oranı, işsizlik oranı ve GSYİH normalleştirilmiş ticaret dengesini gösteren tepe noktası olan Sihirli Elmas (Magic Diamond)'tır.¹³

Khramov ve Lee (2013) tarafından geliştirilen bir diğer makroekonomik performans endeksi olan Ekonomik Performans Endeksi (EPI), bir ülke ekonomisinin genel performansını inceleyen ve istenen ekonomik performans seviyesinden herhangi bir sapmayı rapor eden bir makro göstergedir. Bir ekonominin genel çıktısını ölçen GSYİH'nin yapımına benzer şekilde, EPI ekonominin üç ana sektöründeki faaliyeti yansıtmaktadır: hane halkı, firmalar ve devlet. EPI, üç sektörü de aynı anda etkileyen değişkenleri içermektedir:

- Ekonomideki parasal duruşunun bir ölçüsü olarak enflasyon oranı
- Ekonomideki üretim duruşunun bir ölçüsü olarak işsizlik oranı;
- Ekonomideki mali duruşunun bir ölçüsü olarak toplam GSYİH'nın bir yüzdesi olarak bütçe açığı
- Tüm ekonominin toplam performansının bir ölçütü olarak reel GSYİH'ndaki değişim.

Bir EPI puanı toplamda yüzde 100 puan olarak yıllık, üç aylık veya aylık olarak hesaplanabilir. Enflasyon oranının, işsizlik oranının, bütçe açığının GSYİH'nin bir yüzdesi olarak çıkarılması ve son olarak, reel GSYİH'deki yüzde değişimini geri ekleyerek, tümü ağırlıklandırılmış ve istenen değerlerinden sapma olarak hesaplanmıştır.¹⁴

Geliştirilen bu endeksler içerisindeki bu değişkenler dışında, işsizlik, yatırımlar, tasarruflar, cari açık, kur, ihracat, ithalat, faiz oranları, beşeri sermaye, kurumsal kalite gibi değişkenlerin de makroekonomik performansın göstergesi olarak kullanıldığı görölmektedir.

¹³ C.A.Knox Lovell, Jesús T.Pastor, Judi A.Turner, "Measuring macroeconomic performance in the OECD: A comparison of European and non-European countries", **European Journal of Operational Research**, Volume 87, Issue 3, 21 December 1995, p. 508.

¹⁴ Vadim Khramov, John Ridings Lee, "The Economic Performance Index: an Intuitive Indicator for Assessing a Country's Economic Performance Dynamics in an Historical Perspective", **IMF Working Paper**, WP/13/214, 2013, p. 5.

1.1.2. Temel Makroekonomik Performans Göstergeleri

Bir ülkenin makroekonomik politika belirleyicilerinin yüksek bir büyüme oranı, düşük enflasyon ve işsizlik oranı ve makul bir dış ticaret dengesi gibi bir hedefinin olması önemlidir.¹⁵ Çünkü bu göstergeler o ülkenin makroekonomik performansının niteliği hakkında göz önünde bulundurulacak parametrelerdir.

Bununla birlikte bir ekonominin genel durumu hakkında bir fikir sahibi olunması için o ekonomideki milli gelir, kişi başına düşen milli gelir ve enflasyon oranı gibi makroekonomik verilere bakılması gerekir. Büyüme oranının artmış olması, enflasyon oranlarının ve işsizlik seviyesinin düşük olması gibi durumlar bir ekonomide makroekonomik performansın yükselmekte olduğunu işaret etmektedir.

Diğer yandan makroekonomik performansın temelini oluşturan etmenler hakkında geniş bir çalışma yelpazesi bulunmaktadır. Farklı kavramsal ve metodolojik çerçeveler kullanılarak, bu çalışmalarda farklı açıklayıcı parametreler kümesi vurgulanmış ve ekonomik büyümenin kaynaklarına yönelik çeşitli görüşler sunulmuştur.¹⁶

Genel olarak makroekonomik performansı ölçme veya değerlendirmede kullanılan ortak temel değişkenin GSYİH'deki reel artışın olduğu, ayrıca makroekonomik performansı ölçmeye yönelik yapılan indekslerde yine büyüme dışında birçok makroekonomik göstergenin kullanıldığı görülmektedir.

Liyeung (2013), oluşturduğu makroekonomik performans indeksinde, GSYİH büyümesi, kişi başı GSYİH, enflasyon, işsizlik, eşitlik ve güvenlik bileşenleri kullanmıştır.¹⁷ Arvanitidis vd.(2009), yatırımlar, yabancı doğrudan yatırımlar, beşeri sermaye, inovasyon, dış ticarete açıklık, kurumlar ile politik ve sosyo-kültürel

¹⁵ Mohamad, **a.g.m**, p. 29.

¹⁶ Paschalis Arvanitidis, Sotiris Pavleas, George Petrakos, "Determinants of economic growth: the view of the experts", **Discussion Paper Series**, Vol.15, No. 1, 2009, p. 5.

¹⁷ L. Leo Liyeung, "An index of Macroeconomic Index", **Senior Theses, Trinity College**, Hartford, CT, 2013.

faktörlerin makroekonomik performansı etkileyen faktörler olarak belirlemiştir.¹⁸ Figiel ve Kufel (2012), makroekonomik performansın ölçülmesinde öncü göstergeler olarak GSYİH büyümesi, istihdam veya emek ve sermaye girdilerindeki verimliliği kullanırken¹⁹ Alesina ve Summers (1993) ise reel GSMH, enflasyon, işsizlik ve reel faiz oranlarını kullanmıştır.²⁰

Makroekonomik performansın ölçümünde veya performansı etkileyen unsurları inceleyen çalışmalarda ve kurulan endekslerde genel olarak büyüme, enflasyon, işsizlik ve cari işlemler göstergeleri kullanıldığından bu çalışmanın amacına ve yöntemine uygun olarak temel olarak bu değişkenlere değinilmiştir.

1.1.2.1. Büyüme

Bir ülkenin makroekonomik performansı değerlendirilirken en önemli görülen unsurlardan ve ekonomik politikaları yönlendiren otoritelerin temel hedeflerinden biri ekonomik büyümedir.

Wang ve Le (2018), makroekonomik performansın ölçülmesine yönelik yaptıkları çalışmada reel GSYİH büyümesini önemli parametrelerden biri olarak kullanmıştır.²¹ Kapur ve Mohan (2014), Hindistan'ın makroekonomik performansını incelediği çalışmasında reel GSYİH büyüme oranlarını temel makroekonomik performans göstergesi olarak değerlendirmiştir.²² Güran ve Tosun (2005), Türkiye'nin makroekonomik performansını inceledikleri çalışmada GSMH büyüme hızını ana

¹⁸ Arvanitidis, Pavleas, Petrakos, **a.g.m**, p. 5-7.

¹⁹ Szczepan Figiel and Justyna Kufel, "Macroeconomic Performance and International Competitiveness of the Agro-Food Sectors in the EU Countries: Implications for the Future CAP", **Procedia - Social and Behavioral Sciences**, Vol.81, 2012, p. 405.

²⁰ Alberto Alesina and Lawrence H. Summers, "Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence", **Journal of Money, Credit and Banking**, Vol. 25, No. 2. (May, 1993), p. 155-158.

²¹ Chia-Nan Wang and Anh Luyen Le, "Measuring the Macroeconomic Performance among Developed Countries and Asian Developing Countries: Past, Present, and Future", **Sustainability**, 10, 3664, 2018, pp. 1-18.

²² Muneesh Kapur and Rakesh Mohan, "India's Recent Macroeconomic Performance: An Assessment and Way Forward", **IMF Working Paper**, WP/14/68, 2014.

göstergelerden biri olarak kullanmıştır.²³ İlgili literatür incelendiğinde genel olarak gözlenen ise makroekonomik performans kriteri olarak büyüme faktörünün sürekli göz önünde bulundurulduğu ve makroekonomik görünüm için en dikkate alınan bir kriter olması olmuştur.

Büyüme, mal ve hizmet üretim ve tüketimindeki bir artış olup Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'daki reel artış olarak gösterildiği gibi reel GSYİH'nın bir önceki yıla göre artması ve o ekonomide belli bir dönemde üretilen mal ve hizmetin değerinin o dönemki sabit fiyatlarla hesaplanması olarak da ifade edilebilir. Bir ekonomide reel GSYİH bir önceki yıla göre artıyorsa o ekonominin iktisadi olarak büyüdüğü anlaşılmaktadır. Büyüme hızı kavramı ise iktisadi büyümenin ölçüsüdür. Büyüme hızı, reel GSYİH'nın yıllık artış oranı olup aşağıdaki formülle hesaplanmaktadır:

$$\text{Büyüme Hızı} = (\text{Herhangi bir yılın reel GSYİH'sı} - \text{Bir önceki yılın reel GSYİH'sı} / \text{Bir önceki yılın reel GSYİH'sı}) * 100$$

Büyüme, ayrıca çalışan sayısının yani istihdamın artması, işsizliğin azalması, fabrikaların yüksek kapasitede çalışması yani sermaye kapasite kullanım oranının artması, üretimin ve gelirin reel olarak artması, özetle toplumun zenginleşmesi anlamına da gelmektedir.²⁴ Büyüme, bir ülkenin mevcut kaynakları verimli bir şekilde kullanması ve üretim kapasitesini arttırması ile elde edilmektedir. Büyüme oranı pozitif veya büyük olduğunda, mal ve hizmet üretimi artacak ve sonuç olarak, işsizlik oranı azalacak, iş fırsatlarının sayısı artacak ve o yüzden nüfusun yaşam standardı yükselecektir.²⁵ Bundan dolayı büyümesi devamlı pozitif bir eğilim içerisinde olan bir ekonomi makroekonomik performans olarak da başarılı sayılabilir.

Makroekonomik performansla eşdeğer görülen büyümenin, nasıl elde edildiği ve belirleyicilerinin neler olduğu ile ilgili çok geniş teorik ve ampirik bir literatür bulunmaktadır.

²³ Cahit Güran ve Umar Tosun, "Türkiye Ekonomisinin Makro Ekonomik Performansı: 1951-2003 Dönemi İçin Parametrik Olmayan Bir Ölçüm", **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, Cilt. 60, sayı. 4, 2005. s. 100.

²⁴ Ersan Bocutoğlu, **Makro İktisat Teoriler ve Politikalar**, 8. Baskı, Trabzon, Murathan Yayınevi, 2011, s. 59-60.

²⁵ Alina-Petronela Haller, "Concepts of Economic Growth and Development. Challenges of Crisis and of Knowledge", **Economy Transdisciplinarity Cognition**, Vol. 15, No.1, 2012, p. 66.

Wickens (2008)'e göre büyümenin üç temel nedeni vardır. Sermaye stoğundaki artışlar, yeni sermaye donanımında yer alan teknolojik ilerleme ve öncelikle nüfus artışı nedenli emek girdisindeki büyüme, göç ve emek katılım oranlarındaki değişimler büyümeye neden olmaktadır.²⁶ Boldeanu ve Constantinescu (2015)'e göre büyüme teknolojik ilerlemeler, insan kaynakları (aktif nüfus artışı, beşeri sermaye yatırımı), doğal kaynaklar (yeraltı kaynakları, toprak) ve sermaye artışı gibi faktörlerden direkt etkilenirken, yatırım ve tasarruf oranları, toplam talep hacmi, kurumlar (finans kurumları ve özel idareler gibi), etkin bir finansal sistem, maliye ve bütçe ile ilgili politikalar, etkin bir hükümet, sermaye ve emek gücünün göçü gibi dolaylı faktörlerden de etkilenmektedir.²⁷ Barro (1996) 'ya göre büyüme, okullaşma oranı ve yaşam beklentisinin yüksek, doğurganlığın, enflasyonun ve devlet tüketiminin düşük olduğu, hukukun üstünlüğünün fazla ve ticareti geliştirmeye yönelik politikaların bulunduğu bir ortamda meydana gelmektedir.²⁸ Bu yüzden bu bileşenleri bir araya getirebilmek, doğru politikalarla güçlendirmek, geliştirmek ve sürdürülebilir bir seviyeye ulaştırmak önemlidir.

Teorik olarak büyümenin önemi, nasıl gerçekleştiği konusu iktisatın bir bilim olarak sahne almasından beri önemli bir konu olagelmıştır. Schumpeter ekonomiye "inovasyon" terimini getirmiştir ve yeni bir şekilde girişimcinin ekonomik büyüme açısından önemini göz önünde bulundurmuştur.²⁹ İnovasyon dışında yine Schumpeter, icat (invention), yaratıcı yıkım (creative destruction) ve girişimci (entrepreneur) kavramlarını ekonomik büyümenin kapsamı ve yönünü belirleyen unsurlar olarak görmüştür.³⁰

²⁶ Michael Wickens, **Macroeconomic Theory A Dynamic General Equilibrium Approach**, Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2008, p. 39.

²⁷ Florin Teodor Boldeanu and Liliana Constantinescu, "The main determinants affecting economic growth", **Bulletin of the Transilvania University of Braşov**, Vol. 8 (57), No. 2, 2015, p. 330.

²⁸ Robert J. Barro, "Determinants Of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study", **NBER Working Paper**, No.5698, 1996, p. 2.

²⁹ Ilkhom Sharipov, "Contemporary Economic Growth Models And Theories: A Literature Review", **CES Working Papers**, Vol. VII, No.3, 2015, p. 763.

³⁰ Aykut Kibritçioğlu, "İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri", **AÜ Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, Cilt 53, No. 1-4, Ocak-Aralık 1998, s. 211.

Neoklasik iktisatçılar, yatırımları önemli olarak belirleyen Solow büyüme modeline odaklanmışlardır.³¹ Neoklasik iktisatçılar ayrıca sermaye akışının, sermaye ihtiyacı olan gelişmekte olan ülkelerde sermaye birikimi için yeni kaynaklar yaratmasından dolayı yararlı olduğu; yüksek sermaye girişinin faiz oranlarını düşürüp yatırımları ve ekonomik büyümeyi arttırdığını savunmakta³² ve bu kanallar aracılığıyla makroekonomik performansın olumlu yönde etkilendiği sonucuna ulaşmaktadırlar. İçsel büyüme modelleri ise beşeri sermaye ve yenilik faktörlerini ön plana çıkarmıştır. Ayrıca yaparak öğrenme ve faydalı teknolojik bilgiler (araştırma ve geliştirme) gibi verimlilik faktörlerini büyümenin itici güçleri olarak değerlendirmişlerdir.³³

Netice olarak tüm bu model veya teorilere dayandırılan büyüme, ekonomilerin temel hedeflerinden biri olarak büyük önem arz etmekte ve ekonomide üretilen veya tüketilen mal ve hizmetlerin artma potansiyeline bağlı olarak halkın refah seviyesinin artmasının bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Bu sonuç da o ülke ekonomisinde olumlu bir makroekonomik performansın yaşandığının bir kanıtı olarak gösterilebilir.

1.1.2.2. Enflasyon

Enflasyon oranı genellikle yıllık olarak hesaplanmakla birlikte aylık olarak da hesaplanabilmektedir. Enflasyonun yıllık olarak hesaplanmasında ise başlıca iki endeks kullanılmaktadır. Bu endekslerden biri tüketici fiyat endeksi (TÜFE) ve diğeri ise GSYİH Deflatörü'dür.³⁴

Enflasyon, nedenlerine göre talep enflasyonu ve arz enflasyonu olarak ikiye ayrılmaktadır. Talep ya da arz kaynaklı enflasyonunun yüksek olması ekonomideki hem tüketim hem de üretim kanalı üzerinde olumsuz etkilere sahip olup

³¹ Strike Mbulawa, "Macroeconomic Determinants of Economic Growth in Zimbabwe", **Research Journal of Finance and Accounting**, Vol.6, No.2, 2015, p. 81.

³² Hakan Berument and N. Nergiz Dincer, "Do Capital Flows Improve Macroeconomic Performance in Emerging Markets?", **Emerging Markets Finance and Trade**, Vol.40, No.4, 2004, p. 20.

³³ Themba G. Chirwa and Nicholas M. Odhiambo, "Macroeconomic Determinants Of Economic Growth: A Review Of International Literature", **South East European Journal of Economics and Business**, Vol. 11, No:2, 2016, p. 34.

³⁴ Bocutoğlu, **a.g.e.** s. 97.

makroekonomik performansın negatif bir görüntüye sahip olmasına ve bu bağlamda yükselen enflasyonun ekonomi üzerinde farklı yollarla birçok olumsuz sonuçlara neden olabilmektedir.

Enflasyon oranı, hükümetin ekonomiyi yönetme kabiliyetinin bir göstergesi olarak da kabul edilmektedir. Çok yüksek enflasyon oranlarını savunabilecek iyi argümanlar olmadığından, yüksek enflasyon üreten bir hükümet, ekonomide kontrolü kaybeden bir hükümet görünümündedir. Enflasyonun makroekonomik performans üzerinde olumsuz etkileri olduğu bilindiği için genellikle hükümetler düşük enflasyon oranı hedeflemekte ve politikalarını da bu hedefleri doğrultusunda gerçekleştirmeye çalışmaktadırlar. Yine enflasyon, ekonomik memnuniyetsizlik endeksinin iki bileşeninden biridir. Geniş halk kitleleri, enflasyon ve işsizlik gibi bu iki temel göstergelyi takip etmekte ve genellikle politika yapıcının bu iki değişken üzerindeki performansı sandığa yansımaktadır.

Enflasyon, tüketicileri karamsarlığa sürükleyerek ekonomideki belirsizlik nedeniyle tüketmek yerine tasarruf etmelerine neden olmaktadır. Enflasyon hem likit hem de likit olmayan varlıkları etkileyerek tüketici harcama davranışlarını etkilemektedir.³⁵ Enflasyon, ihracatı nispeten daha pahalı yaparak, bir ülkenin uluslararası rekabet gücünü de azaltabilir ve böylece ödemeler dengesi üzerinde etkili olabilmektedir. Ayrıca enflasyon, yatırım projelerinin gelecekteki karlılığı konusunda belirsizliğe yol açabilir. Bu durum, daha muhafazakâr yatırım stratejilerine, bu da sonuç olarak yatırım ve ekonomik büyümenin daha düşük seviyelerde olmasına ve o ekonomide olumsuz bir makroekonomik performansın sergilenmesine yol açacaktır. Dolayısıyla enflasyon önemli bir makroekonomik performans göstergesi olarak kabul edilmektedir. Zira enflasyonun, literatürde makroekonomik performans değişkenlerinden biri olarak kullanıldığı birçok teorik ve ampirik çalışma yer almaktadır.

³⁵ Gabriel Effah Nyamekye, Eugene Adusei Poku, "What is the effect of inflation on consumer spending behaviour in Ghana?", **MPRA Paper**, No. 81081, posted 1 September 2017, p. 1.

Eyüboğlu (2017)³⁶, Azerbaycan, Kırgızistan, Kazakistan, Türkmenistan, Özbekistan ve Tacikistan'ın, Destefanis (2003)³⁷ ve Lovell vd. (1995)³⁸, OECD ülkelerinin, Mohamad ve Said (2011)³⁹ İslam işbirliği Örgütü'ne üye ülkelerin, Acharya ve Sahoo (2017)⁴⁰ Hindistan eyaletlerinin, Badea (2018)⁴¹ Romanya'nın makroekonomik performanslarını analiz ettiği çalışmalarında temel değişkenlerden biri olarak enflasyon oranını kullanmışlardır.

Enflasyon ile büyüme arasındaki ilişkinin incelenmesini amaçlayan çok sayıda ampirik çalışma yapılmıştır. Bu ampirik çalışmalar, enflasyon ve uzun dönem büyüme arasındaki ilişkinin doğrusal, doğrusal olmayan, sıradan veya var olup olmadığını incelemişlerdir.⁴² Fisher (1993) ele aldığı çalışmada enflasyonun ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkisi olduğunu, enflasyonun verimlilikteki büyümeyi ve yatırımları azaltarak büyümeyi azalttığını göstermiştir.⁴³ Barro (1995), enflasyonun büyümeyi ve yatırımları olumsuz etkilediğini, diğer yandan aralarındaki ilişkinin doğrusal olmayabileceğini dile getirmiştir.⁴⁴ Sarel (1996), enflasyonun büyüme arasındaki ilişkinin doğrusal olmama ihtimalini ele aldığı çalışmada düşük enflasyonun büyüme performansı üzerinde negatif etkilerinin olmadığı, pozitif etkilere sahip olabileceğini fakat yüksek enflasyonun ise büyümeyi azalttığı ve bu şekilde makroekonomik performansı etkilediği sonucuna ulaşmıştır.⁴⁵ Enflasyonun ekonomi üzerinde olumsuz

³⁶ Kemal Eyüboğlu, "Türk Dünyasında Yer Alan Ülkelerin Makro Performanslarının Karşılaştırılması", **Bilgi**, sayı. 83, 2017, s. 332.

³⁷ Sergio Destefanis, "Measuring macroeconomic performance through a non-parametric Taylor curve", **CSEF Working Paper**, No. 95, 2003, p. 7.

³⁸ Lovell, vd., **a.g.m.**, p. 507.

³⁹ Nordin Haji Mohamad and Fatimah Binti Said, "Comparing Macroeconomic Performance Of OIC Member Countries", **International Journal of Economics and Management Sciences**, Vol. 1, No. 3, 2011, p. 92.

⁴⁰ Debashis Acharya and Biresh Sahoo, "Dynamic Macroeconomic Performance of Indian States: Some Post-Reform Evidence", In A. Batabyal and Peter Nijkamp (eds.), **Regional Growth and Sustainable Development in Asia (Chapter 9, pp. 181-197)**, **New Frontiers in Regional Science: Asian Perspectives** 7, Switzerland

⁴¹ Irina Raluca Badea, "Central bank independence and its impact on the macroeconomic performance. Evidence from Romania before and after crisis", **Traders International Trade Academic Journal**, Vol.1, No.1, 2018, p. 54.

⁴² Vikesh Gokal and Subrina Hanif, "Relationship Between Inflation And Economic Growth", **Economics Department Reserve Bank of Fiji Working Paper**, No.04, 2004, p. 3.

⁴³ Stanley Fischer, "The Role Of Macroeconomic Factors In Growth", **NBER Working Paper**, No. 4565, 1993.

⁴⁴ Robert J. Barro, "Inflation and Economic Growth", **NBER Working Paper**, No.5326, 1995, p.18.

⁴⁵ Michael Sarel, "Nonlinear Effects of Inflation on Economic Growth", **IMF Working Paper**, No. 95/56, 1995.

etkilerinin açık bir şekilde deneyimlenmesine rağmen Chowdhury (2002)⁴⁶ ve Black vd. (2001)⁴⁷ ise yaptıkları çalışmada enflasyon ve büyüme arasında pozitif bir ilişkinin olduğu ve makroekonomik performansı olumlu etkiledikleri sonucuna varmışlardır.

1.1.2.3. İşsizlik

İşsizlik, en yakından takip edilen istatistiklerden biridir. Zira üretim faktörlerinden emek, istihdam edilememesi durumunda gelir elde edemez ve bu ciddi toplumsal rahatsızlıkları da beraberinde getirir. Bu yüzden ki ekonomik memnuniyetsizlik endeksinde ele alınan iki değişkenden biri de işsizliktir. İşsizlik, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde karşılaşılan ve sosyo-ekonomik sorunlara yol açan ciddi bir sorun olarak görülmektedir. Hükümetler, bu sorunu ortadan kaldırmak için iş fırsatları yaratmak ve atıl birimleri tekrar işgücüne katmak için politikalar yürütmekle sorumludurlar. Böyle olunca işsizliğin düzeyi de iktisat okulları açısından tartışma konusu olmuştur.

Klasik iktisat okulu, ekonominin tam istihdamda olduğunu, görünmez el sayesinde kendi kendine dengeye geleceğini ve bu denge noktasında iş bulmak isteyen herkesin iş bulabileceğini ileri sürmektedir. Keynesyenler, dengenin genellikle eksik istihdamda olacağını, işsizliği ortadan kaldırarak ekonominin tam istihdamda dönmesi için devletin müdahale etmesi gerektiğini ileri sürmüştür. Monetaristler tarafından ortaya konulan ve Yeni Klasik okulun da analizlerinde kullandığı doğal işsizlik oranı kavramı ile bir ekonominin absorbe edebileceği düzeyde bir işsizliğin var olacağı, politika yapıcının bunu ortadan kaldırmak için ekonomiye müdahale etmesine gerek olmadığı ileri sürülmüştür. Benzer bakış açısı Yeni Keynesyenler de NAIRU ile vücut bulmuştur.

⁴⁶ Anis Chowdhury, "Does inflation affect economic growth? the relevance of the debate for Indonesia", **Journal of Asia Pacific Economy**, Vol. 7, No. 1, pp. 20-34.

⁴⁷ David C. Black, Michael R. Dowd, Kristen Keith, "The inflation/growth relationship: evidence from state panel data", **Applied Economics Letters**, Vol. 8, No.2, pp. 771-774.

Ana makroekonomik performans göstergelerden bir olarak kabul edilen işsizliğin, birçok çalışmada temel göstergelerden biri olarak ele alınmaktadır. Örneğin Mohanty ve Sahoo (2017) Hindistan ekonomisinin makroekonomik performansını Veri Zarflama Yöntemi ile ölçtükleri çalışmalarında işsizliği temel bir değişken olarak modele dahil etmiştir.⁴⁸ Lovell ve Pastor (1995) 16 İbero-Amerikan ülkesinin makroekonomik performansını incelerken makroekonomik göstergelerden işsizlik oranını kullanmıştır.⁴⁹ Khramov ve Lee (2013), makroekonomik performansı ölçtükleri çalışmada temel değişkenlerden biri olarak işsizlik oranını kullanmıştır.⁵⁰ Calmfors ve Driffill (1988) seçili gelişmiş ülkelerde pazarlık yapısı, kurumculuk ve makroekonomik performans ilişkisini incelediği çalışmasında makroekonomik performansı işsizlik ve istihdam oranları üzerinden ele almıştır.⁵¹

İşsizlik, ekonominin büyüme oranını düşük seviyede tutan sosyal bir olgu olarak kabul edilmektedir. Öte yandan herhangi bir ekonominin büyüme hızı, o dönemde ekonominin toplam çıktısı ile ölçülmektedir. İşsizlik oranının yüksek olması, düşük gelir seviyesi ve buna bağlı olarak düşük tasarruf seviyesi anlamına gelecektir. Tasarruf düzeyinin düşük olması ise düşük sermaye oluşumu ve düşük verimlilik seviyesine yol açacaktır. Arthur Okun adını taşıyan ve “Okun Kanunu” olarak bilinen makroekonomik bir yasa, işsizlikle ekonominin büyüme oranı arasındaki ilişki üzerine odaklanmaktadır. Buna göre bir ekonomide işsizlik oranının % 1 artması, ekonominin toplam çıktı seviyesinde % 2 oranında daralma olduğu anlamına gelmektedir.⁵² Karikari-Apau ve Abeti (2019), Çin’de işsizliğin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini inceledikleri çalışmada her iki makroekonomik performans göstergesi arasında hem kısa dönem hem de uzun dönemde negatif bir ilişkinin olduğu sonucuna

⁴⁸ Ranjan Kumar Mohanty and Bireesh K. Sahoo, “Examining the Eco-Macroeconomic Performance Index of India: A Data Envelopment Analysis Approach”, **NIPFP Working paper series**, No. 202, 2017, p. 8.

⁴⁹ C.A. Knox Lovell and Jesús T. Pastor, “Macroeconomic Performance Of Sixteen Ibero-American Countries Over The Period 1980-1991”, **Working Papers. Serie EC**, 1995-11, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, S.A. (Ivie).

⁵⁰ Khramov, Lee, **a.g.m.**, p. 5.

⁵¹ Lars Calmfors and John Driffill, “Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance”, **Economic Policy**, 1988, p. 19.

⁵² Geeti Mehra, “Unemployment: Stumbling Block To Economic Growth”, **International Journal of Research in Humanities, Arts and Literature (IMPACT: IJRHAL)**, Vol. 6, Issue 1, Jan 2018, p. 74.

ulaşmıştır.⁵³ Kenny S. (2019) Nijerya ekonomisinde işsizlik ve büyüme arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında iki değişken arasında herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlamamıştır.⁵⁴ Abdul-Khaliq vd. (2014) seçili arap ülkeleri için işsizlik ve büyüme ilişkisini inceledikleri çalışmada işsizlik ile büyüme arasında bir negatif ilişki olduğunu sonucuna ulaşmışlardır.⁵⁵ Schubert ve Turnovsky (2018), işsizlik ve büyüme arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmada bu iki değişken arasındaki ilişkinin uzun dönemde zayıf olmasına karşın kısa dönemde daha güçlü olduğunu test etmişlerdir.⁵⁶

İşsizlik, genellikle işgücü piyasasındaki talep ve arz arasındaki dengesizliğin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde olmak üzere işsizliğin arka planında birçok neden bulunmaktadır. Artan nüfusun eşlik ettiği ekonomik büyümenin yetersiz oluşu, istenen yatırımların finansmanında yurtiçi tasarrufların seferber edilememesi, ekonomik durgunluk nedeniyle ekonomik faaliyetlerdeki düşüş, teknoloji, tüketici talebindeki değişiklikler, niteliksiz istihdam gibi işgücü piyasasındaki değişikliklerle orantılı olmayan faktörler işsizliğin nedenleri arasında görülmektedir.⁵⁷

Ekonomik olarak işsizlik, GSYİH'daki bir kayba karşılık gelirken, siyasi olarak da çeşitli ülkelerde halk isyanlarına, iç karışıklıklara neden olabilmekte ve buna bağlı olarak siyasi iktidarlar değişebilmektedir. Bu sonuçların kümülatif olarak bir ekonomideki makroekonomik performansın olumsuz olmasına neden olduğu söylenebilir.

İşsizliğin maliyeti gelir ve statü kaybına maruz kalan çalışmayan bireyin durumundan daha fazlasıdır. Daha geniş bir anlamda, kaynaklar atıl durumdayken toplum bir bütün olarak kaybediyor olacaktır. İşsiz insanlar herhangi bir çıktı

⁵³ Ellen Karikari-Apau and Wilson Abeti, “The Impact of Unemployment on Economic Growth in China”, **MPRA Paper**, No. 96228, 2019, p. 24.

⁵⁴ Victoria Kenny S. “A Causal Relationship Between Unemployment And Economic Growth”, **MPRA Paper** No. 93133, 2019, p. 8.

⁵⁵ Shatha Abdul-Khaliq, Thikraiat Soufan, Ruba Abu Shihab, “The Relationship between Unemployment and Economic Growth Rate in Arab Country”, **Developing Country Studies**, Vol.4, No.7, 2014, p. 65.

⁵⁶ Stefan F. Schubert and Stephen J. Turnovsky, “Growth and Unemployment: Short-run and Long-run Tradeoffs”, **Journal of Economic Dynamics and Control**, Volume 91, June 2018, pp. 172-189.

⁵⁷ Abdul Kareem Abdulla, “The Relationship between Economic Growth and Unemployment in Iraq”, **Iraqi Journal for Economic Sciences**, No.32, 2012, p. 193.

üretmeyecek, böylece işsiz bir ekonomi, üretim olanaklarının eğrisi üzerinde bir yerde değil, içinde faaliyet gösterecektir.⁵⁸ Bu durum sonucunda ekonomide bir çıktı açığı oluşacak ve ekonomi, makroekonomik dengeler bakımından olumsuz bir süreç içerisine girecek ve politika yapıcıların bu dengesizliği gidermesi için doğru politikalar uygulamaları gerekecektir.

1.1.2.4. Cari İşlemler Açığı

Cari işlemler dengesi aynı zamanda ulusal hesaplardaki tasarruf ve yatırım farkına eşdeğer olup bu nedenle yerleşiklerin tüketim ve yatırım kararlarını yansıtmaktadır.

Cari hesap açığı ise cari hesap dengesizliğinin bir sonucudur. CAD, bir ülkenin toplam mal, hizmet ve transfer ithalatının bir ülkenin toplam mal, hizmet ve transfer ihracatından büyük olduğunda gerçekleşir. Bu durum da bir ülkeyi dünyanın geri kalanına net borçlu yapmaktadır.⁵⁹ Bir ülke cari işlemler açığı verdiğinde, tasarrufları (maddi olmayan duran varlık değişikliklerinin ve net finansal varlıklardaki değişikliklerin toplamı) yatırımlarından daha düşüktür ($I - S = CAD$). Başka bir deyişle, bir ülke, yurt dışından mal ve hizmet alımları ve yerleşik olmayanlara ödenen gelir yerleşiklerin dış dünyadan aldığı miktarı aştığı durumda sınırlar arasında negatif bir servet transferini tecrübe etmektedir.⁶⁰ Bundan dolayı, politika yapıcılar cari işlemler dengesinde meydana gelen hareketleri açıklamaya, hangi seviyenin sürdürülebilir olduğunu değerlendirmeye ve politika önlemleri yoluyla da cari işlemler dengesine birtakım değişiklikler getirmeye çalışmaktadırlar.

⁵⁸ William Boyes and Michael Melvin, **Fundamentals of Economics**, Houghton Mifflin Company Boston New York, fourth edition, 2009, p. 235.

⁵⁹ Anuradha Agarwal, "Impact Of Current Account Deficit On Economic Growth: A Comparative Study Of Selected Developing Countries", **A Synopsis For The Degree Of Doctor Of Philosophy In Department Of Applied Business Economics Faculty Of Commerce, Dayalbagh Educational Institute**, 2013, p. 1.

⁶⁰ World Bank, "When Is a Current Account Deficit Bad?", **Research & Policy Briefs**, No. 17, October 2018, p. 1.

Cari işlemler açığına neden olan birçok doğrudan ya da dolaylı faktör bulunmaktadır. İç tasarrufların yatırımlara yetmemesi, dış ticaret açığı, enerjide dışa bağımlılık ve artan enerji fiyatları, uygulanan para ve maliye politikaları, doğrudan yabancı yatırımları ve portföy yatırımlarının kâr transferleri bazı nedenler olarak öne sürülebilir. Diğer yandan gelir veya ekonomik büyüme oranları, bütçe açıkları, dış ticaret dengesi, ticaret şartları, döviz kurları, faiz oranları, toplam kredi ve mevduat (tasarruf) hacimlerindeki değişiklikler, para arzı veya toplam para stoğu, enflasyon oranları, iç-dış borçlar ve ulusal / küresel kriz, cari açıkları etkileyen ana faktörler olarak göz önünde bulundurulabilir. Bu değişkenlerin yanı sıra, düşük üretim düzeyi, ithalata bağlı üretim ve ihracat yapısı, ülkedeki düşük yurtiçi tasarruf düzeyi gibi yapısal faktörler de cari açıkları oluşturan ana etkenler olarak görülmektedir.⁶¹

Cari işlemler dengesini açıklamada farklı teorik yaklaşımlar bulunmaktadır. Esneklikler yaklaşımı, keynesyen ve parasalcı yaklaşım dâhil olmak üzere en az üç temel yaklaşım ile cari işlemler dengesi kısaca açıklanabilir. Bu yaklaşımların hepsi genel olarak, “bir ülkenin ödemeleri dengesinde etkili olması için makroekonomik politika ne olabilir?” Sorusuna farklı cevaplar vermektedir.⁶²

Esneklikler Yaklaşımı, cari dengeyi belirleyen en temel açıklayıcı göstergenin görece uluslararası fiyatların olduğunu varsaymakta ve bir ekonomide meydana gelebilecek olası bir devalüasyonun dış ticaret dengesi üzerindeki etkisini analiz ederken⁶³ Toplam Harcama Yaklaşımı, döviz açığı gibi dengesizliklerin olduğu bir durumda, ödemeler bilançosu denliğini sağlamak üzere üretimi, harcamalardan daha hızlı arttıran, yani gelir arttırıcı politikalar ile harcamaları azaltıcı politikalar önermektedir.⁶⁴ Parasalcı Yaklaşım ise cari dengenin para arzı ve para talebi tarafından

⁶¹ Gökhan Özdamar, “Factors Affecting Current Account Balance Of Turkey: A Survey With The Cointegrating Regression Analysis”, **Journal of Business, Economics & Finance**, Vol. 4, Issue. 4, 2015, p. 634.

⁶² Utku Utkulu, “Türkiye’de Dış Açıkların Belirleyicileri: Ekonometrik Bir İnceleme”, **Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt.16, Sayı. 2, s. 114.

⁶³ Serdar Erkılıç, “Türkiye’de Cari Açığın Belirleyicileri”, **Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Uzmanlık Tezi**, 2006, p. 17.

⁶⁴ Ahmet Şahbaz, “Gelişmekte Olan Ülkelerde Kur Değişimlerinin Toplam Çıktı Üzerine Etkileri: Türkiye Üzerine Bir Uygulama”, **Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Doktora Tezi**, 2009, s. 30-31.

belirlendiğini ve para talebi sabit iken para arzında bir artış olması dış açığa neden olurken, para arzının daralması durumunda ise dış fazla oluşacağını öne sürmektedir.⁶⁵

Cari işlemler açığındaki süreklilik, özellikle gelişmekte olan ülkelerde en önemli ekonomik sorunlardan biri olarak görülmektedir. Belirli bir miktarda cari işlemler açığı oranının ekonomik kriz için bir sinyal olarak kabul edilip edilemeyeceği konusunda bir fikir birliği olmamasına rağmen, yüksek düzeyde cari açıkların ekonomiyi krize karşı daha savunmasız kıldığı ve olumsuz bir makroekonomik performansa sahip olacağı kanaati hâkimdir. Cari açığın sürdürülebilirliğini ölçülmesi için ise farklı kıstaslar kullanılmaktadır. Özellikle cari açık/GSYİH oranı, önemli bir ölçüt olarak algılanmaktadır ki bu oranın ekonomilerde % 5'i geçmemesi istenmektedir. Eğer cari açık bu oranı aşan bir noktadaysa bu noktada sürdürülebilir olmasında önemli sorunlar görülebilecektir.

Cari açık sorunu yaşayan bir ülke, döviz rezervlerini azaltarak, başka ülkelerden borçlanarak veya elinde bulunan tahvil, hisse senedi ve benzeri finansal varlıklarını satarak bu açığını finanse etme şansına sahiptir. Fakat hangi yöntemle ne ölçüde başvurulacağı ise politika otoritelerinin bilinçli kararlarının yanı sıra, dış dünyadaki genel trende ve ülkenin finansal olarak dış açıklık seviyesine bağlı olacaktır.⁶⁶

Cari işlemler açığı, belirleyicileri ve makroekonomik performans ile ilişkisi konusunda birçok çalışma yapılmıştır. Moesen ve Cherchye (1998), makroekonomik performans ölçmeye yönelik ele aldığı çalışmada cari açık oranını makroekonomik performansın bir göstergesi olarak kullanmıştır.⁶⁷ Ağır ve Şahbaz (2016), D-8 ülkelerinin makroekonomik performanslarının karşılaştırmasını yaptığı çalışmada cari işlemler açığı göstergesini temel göstergelerden biri olarak kullanmıştır.⁶⁸ Al ve Yıldız

⁶⁵ Yılmaz Bayar, Cüneyt Kılıç, Feyza Arıca, "Türkiye'de Cari Açığın Belirleyicileri", **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt 15, Sayı 1, 2014, s. 453.

⁶⁶ Erdiç Telatar, "Türkiye'de Cari Açık Belirleyicileri Ve Cari Açık-Krediler İlişkisi", **Bankacılar Dergisi**, Sayı 78, 2011, s. 28.

⁶⁷ Wim Moesen and Laurens Cherchye, "The Macroeconomic Performance Of Nations Measurement And Perception", **Centre for Economic Studies Discussion Paper Series**, No.98.22, Catholic University of Leuven, 1998, p. 2.

⁶⁸ Hüseyin Ağır ve Ahmet Şahbaz, "D-8 Ülkelerinin Makroekonomik Performansı ve Türkiye'nin Dış Ticareti", **ICPESS 2016-Istanbul**, 24-26 August 2016, p. 78.

(2019), Türkiye'nin 2006-2017 dönemi makroekonomik performansını Sihirli Kare Yaklaşımı ile incelerken temel değişkenlerden biri olarak cari işlemler açığı kullanmıştır.⁶⁹ Lovell vd.(1995), OECD ülkelerinin makroekonomik performanslarını analiz ettiği çalışmasında temel değişkenlerden biri olarak olumlu bir dış ticaret denge verilerini kullanmıştır.⁷⁰ Yine Staehr ve Vermeulen (2016), Euro bölgesi ülkelerinin makroekonomik performansı için yaptığı çalışmada cari hesap dengesini ana değişkenlerden biri olarak kullanmıştır.⁷¹

Dış ekonomik denge açıkça bir ülkenin makroekonomik istikrarı açısından çok önemli bir faktör olsa da, cari işlemler dengesi dış ekonomik dengeye ilişkin temel faktörlerden biri olarak kabul edilir. Aristovnik (2006)'e göre, tasarruf-yatırım oranını yansıtan cari işlemler dengesinin önemi, ekonomik büyümenin kilit faktörleri olan mali denge ve özel tasarrufların durumuyla yakından ilgili olmasından kaynaklanmaktadır. Cari işlemler dengesinin bir boyutu ise yerli yerleşiklerin yabancılarla olan işlemlerinin piyasada mal ve hizmet pazarlarının toplamını yansıtan ithalat ve ithalat arasındaki farktan oluşmaktadır. Ayrıca cari işlemler dengesi, bir ülkenin dünyanın geri kalanına (veya borçlarına ilişkin) net talep stokunun zaman içindeki evrimini belirlediği için, (yerli ve yabancı) yerleşiklerin dönem içi kararlarını yansıtmaktadır.⁷²

1.1.3. Makroekonomik Performansı Etkileyen Göstergeler

Makroekonomik performans göstergesi olarak kabul edilen büyümenin alt bileşenleri olan yatırım, kamu harcamaları, net ihracat ile büyüme modellerinde büyümenin kaynakları olarak görülen tasarruf, beşeri sermaye ve kurumsal yapı gibi değişkenler makroekonomik performansı etkileyen faktörler olarak ele alınmıştır.

⁶⁹ Al, Yıldız, **a.g.m**, s. 304.

⁷⁰ Lovell, Pastor, Turner, **a.g.m**, p. 510.

⁷¹ Staehr, Vermeulen, **a.g.m**, p. 7.

⁷² Aleksander Aristovnik, "The Determinants and Excessiveness of Current Account Deficits in Eastern Europe and the Former Soviet Union", **William Davidson Institute Working Paper**, Number 827, June 2006, p. 3.

1.1.3.1. Yatırım

Yatırım, makine ve teçhizat stokuna yapılan net ilaveleri ifade etmektedir. Yatırımlar sabit, stok ve konut yatırımları olarak üç kategoride değerlendirilebilir. Ticari sabit yatırım olarak da adlandırılan sabit yatırım, işletmeler tarafından ekipman (makineler, bilgisayarlar, mobilyalar ve kamyonlar) ve yapılar (fabrikalar, mağazalar ve depolar) için yapılan harcamalardır. Stok yatırımı, firmaların elinde bulunan stoklardaki değişimdir. Konut yatırımı, hane halkının yeni ev ve apartman satın alımlarıdır. Ev ve apartmanlar, uzun süre boyunca hizmet ürettiği için hanehalkı için önemli mallar olarak kabul edilmektedir.⁷³

Yatırımlar, hem neoklasik hem de içsel büyüme teorilerine göre makroekonomik performansın belirleyici unsuru olan ekonomik büyümenin en temel belirleyicisi konumundadır. Yatırımlar, bir yandan üretim kapasitesini arttırırken istihdam fırsatları yaratmakta diğer yandan yeni teknikler uygulayarak teknolojik gelişmelere neden olabilmektedir. Sermaye oluşumu, ekonomik büyüme için önemli bir faktör olduğundan, yüksek seviyelerde yatırım yapabilen ülkelerin, daha hızlı ekonomik büyüme ve gelişme oranlarına ulaştığı bilinmektedir.

Yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki etkileri iki şekilde gerçekleşmektedir. İlk olarak, yatırım mallarına olan talep, ekonomideki toplam talebin bir bölümünü oluşturur. Böylece, yatırım talebindeki bir artış, bu talebin ithalattan temin edilmediği sürece yüksek bir ekonomik büyüme ve gelişmeye yol açan yatırım mallarının üretimini teşvik edecektir. İkinci olarak, sermaye oluşumu, ekonominin üretken kapasitesini, ekonominin daha fazla üretim yapabilmesini sağlayacak şekilde geliştirmektedir. Ayrıca, yeni fabrikalara ve makinelere yapılan yatırımlar, yeni teknoloji ve verimlilik artışı ile ekonominin daha hızlı büyümesine yol açmaktadır. Diğer yandan ekonomik büyümeyi gerçekleştirmek için gerekli olan yatırımları finanse etmek için ya yurt içinde yeterli tasarruf üretilmesi ya da yurt dışından borçlanması gerekir. Ancak, yurt dışından borç almak, sadece ödemeler

⁷³ Frederic S. Mishkin, **Macroeconomics: Policy and Practice**, Pearson Education, Inc., publishing as Addison-Wesley, Boston, 2012, p. 24-25.

dengesi üzerinde olumsuz etkiler yaratmayacak aynı zamanda döviz kuru riskini de ortaya çıkaracaktır.⁷⁴

Yatırımlar, büyüme için çok önemli kilit bir role sahip olmakla birlikte yatırımların özel sektör mü kamu sektörü tarafından mı yapılması konusunda tartışmaları da beraberinde getirmiştir. Bu bağlamda Khan ve Reinhart (1990) uzun dönemde özel sektör yatırımlarının kamu yatırımlarına göre büyüme üzerinde daha büyük ve önemli role sahip olduğunu göstermiştir.⁷⁵ Pereira and Andraz (2013) ise yaptığı çalışmada kamu yatırımlarının büyüme üzerindeki etkilerini ön plana çıkarmıştır.⁷⁶

Kamu yatırım harcamaları yeni özel sermaye oluşumunu kolaylaştırıp, özel sektör iktisadi faaliyetleri üzerindeki etkisi ile de ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir.⁷⁷ Eğitim, enerji, su arzı, havaalanları, otoyollar gibi kamu altyapı yatırımları ise özel sektörün marjinal verimliliğini artırıp, maliyetlerini azaltabilmekte ve bu ortam ise yeni özel sektör sermaye birikiminin artışına neden olarak ekonomik performansı olumlu etkileyebilmektedir.⁷⁸ Fakat kamu sektörü yatırımlarındaki artış, dış ve iç finansal piyasalardan borçlanarak finanse edildiğinde, özel sektör sermaye oluşumu seviyesini azaltabilmekte ve ayrıca özel sektörle rekabet eden mal ve hizmet üretirken özel yatırımları da dışarıda bırakabilmektedir.⁷⁹

Öte yandan çoğu gelişmekte olan ülke, piyasaların liberizasyonu ile yurt içi yatırımların yetersiz oluşu veya arzu edilen yatırımları hayata geçirmek ve sağlam makroekonomik performansa sahip olmak adına piyasalarını dışa açmakta ve dış yatırımı cazip hale getiren politikaları hayata geçirmeye çalışmaktadır. Bu bağlamda

⁷⁴ Ipumbu W. Shiimi and Gerson Kadhikwa, "Savings and Investment in Namibia", **Bon Occasional Paper**, No.2, 1999, p. 4.

⁷⁵ Mohsin S. Khan and Carmen M. Reinhart, "Private Investment and Economic Growth in Developing Countries", **IMF Working Paper**, WP/89/60, 1989, p. 13.

⁷⁶ Alfredo Marvão Pereira and Jorge M. Andraz, "On the economic effects of public infrastructure investment: A survey of the international evidence", **College Of William And Mary Department Of Economics Working Paper**, No.108, July 2013.

⁷⁷ Randall W. Eberts and Michael S. Fogarty, "Estimating The Relationship Between Local Public And Private Investment", **Working Papers of the Federal Reserve Bank of Cleveland**, W/P/8703, 1987, p. 16.

⁷⁸ Garikai Makuyana and Nicholas M. Odhiambo, "Public And Private Investment And Economic Growth: A Review", **Journal of Accounting and Management**, Vol. 06, No. 02, 2016, p. 27.

⁷⁹ Mohsin S. Khan and Manmohan S. Kumar, "Public and Private Investment and the Growth Process in Developing Countries", **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, Vol. 59, No. 1, p. 73.

doğrudan yabancı yatırımlarının makroekonomik performansa etkisini Borensztein vd. (1995)⁸⁰ ve Lim (2001)⁸¹ yaptıkları çalışmada incelemişlerdir. Yabancı yatırımların büyümeye katkısını ise ileri teknolojinin sanayileşmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere transferi olarak görmüşlerdir. Ulaşım giderleri, pazar hacmi, faktör maliyetleri, mali teşvikler, iş ve yatırım iklimi, politik-ekonomik istikrar ve riskler, ticari engeller veya açıklık gibi unsurlar yabancı yatırımın niteliğini veya niceliğini etkilemektedir. Lensink ve Morrissey (2006) ise doğrudan yabancı yatırımlardaki volatilitenin makroekonomik performansı olumsuz etkilediğini belirtmiştir.⁸²

Yabancı yatırımlar, ekonomik büyümeyi hem doğrudan hem de dolaylı yollardan etkilemektedir. Yabancı yatırımlar, doğrudan üretimi, istihdamı, katma değeri ve ihracatı artırma özelliği vardır. Dolaylı olarak ise teknoloji, bilgi ve know-how'ın geçişinin lisans, taklit ve iş eğitimi yoluyla makroekonomik performansı etkilemektedir. Ayrıca dışsallıklar, teknoloji yayılımı, beşeri sermaye oluşumu, etkinlik ve verimlilik de dolaylı olarak GSYİH'yi artıran etkenler arasında gösterilebilir.⁸³ Bunun yanında yabancı yatırımlar, beşeri sermaye oluşumunu ve teknolojinin yayılımını arttırırken, uluslararası ticarete eklemlenme sonucu, daha rekabetçi bir iş çevresi ile işletmelerin gelişmesine yardımcı olarak makroekonomik performansı pozitif etkilemektedir. Aynı zamanda daha iyi ekonomik performansın olması yabancı yatırımcılara daha iyi bir yatırım ortamı sağlayarak, yüksek karlar elde etme fırsatları da yaratmaktadır.

Yatırımların makroekonomik performansı etkilediği veya yansıttığına dair çok sayıda ampirik ve teorik çalışma bulunmaktadır. Easterly ve Schmidt-Hebbel (1993), gelişmekte olan ülkelerin makroekonomik performanslarını incelediği çalışmasında yatırımları makroekonomik performansı yansıtan temel değişkenlerden biri olarak

⁸⁰ Eduardo Borensztein, , Jose de Gregorio, Jong-Wha Lee, “How does Foreign Direct Investment affect Economic Growth?”, **NBER Working Paper**, No 5057, 1995.

⁸¹ Ewe-Ghee Lim, “Determinants of, and the Relation Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature”, **IMF Working Paper**, No. 01/175, 2001, Washington DC.

⁸² Robert Lensink and Oliver Morrissey, “Foreign Direct Investment: Flows, Volatility, and the Impact on Growth”, **Review of International Economics**, Vol. 14, No. 3, August 2006, p. 478.

⁸³ Mehdi Behname, “Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from Southern Asia”, **Atlantic Review of Economics**, Vol. 2, 2012, p. 2.

kullanmıştır.⁸⁴ Ağır ve Şahbaz (2016), D-8 ülkelerinin makroekonomik performanslarını karşılaştırdığı çalışmada yatırım oranlarını temel göstergelerden biri olarak kullanmıştır.⁸⁵ Algan Vd. (2017), enerji fiyatlarındaki volatilitenin makroekonomik performans üzerine etkisini inceledikleri çalışmada reel ve finansal yatırım oranlarını makroekonomik performans göstergesi olarak kullanmıştır.⁸⁶ Acharya (2008), Hindistan'ın makroekonomik performansını incelediği çalışmasında ana değişkenlerden biri olarak yurt içi yatırım oranlarını kullanmıştır.⁸⁷

1.1.3.2. Tasarruf

Tasarruf, tüketim ile gelir arasındaki fark olarak tanımlanmaktadır. Tasarruf, kavram olarak değerlendirildiğinde ise şimdiki zamanda yapılabilecek tüketimin gelecekteki bir tarihe ertelenmesi anlamını taşımaktadır.⁸⁸ Bir başka değerlendirmeye göre ise tasarruf, normalde ekonomide harcanabilir gelir eksi kişisel tüketim harcamaları olmak üzere hemen mal ve hizmet satın alarak tüketilmeyen gelir olarak da kabul edilmektedir.⁸⁹ Genel olarak hanehalkı, firma veya devlet tarafından yapılan tasarrufları, kamu tasarrufları ve özel tasarruflar olarsak iki alt kategoride sınıflandırmak yaygın bir uygulamadır. Öyle ki özel tasarruflar, hanehalkı tasarrufları ve firma tasarruflarından meydana gelmekteyken vergi harcamaları ve tüketim harcamalarının harcanabilir gelirden düşülmesi ile hesaplanmaktadır. Demografik unsurlar ve finansal etkenler dışında büyümenin kişisel geliri arttırması ve bu gelirin tamamının harcanmayacağı ve tasarrufa yönlendirileceği varsayımı özel tasarruflar üzerinde belirleyici bir unsur olurken hükümet tarafından, belirlenen makroekonomik

⁸⁴ William Easterly and Klaus Schmidt-Hebbel, "Fiscal Deficits And Macroeconomic Performance In Developing Countries", **The World Bank Research Observer**, vol. 8, no. 2 (July 1993), pp. 211-37.

⁸⁵ Ağır, Şahbaz, **a.g.m.**, s. 78.

⁸⁶ Neşe Algan vd., "Enerji Fiyatlarındaki Volatilitenin Makroekonomik Performans Üzerine Etkisi", **International Conference On Eurasian Economies**, Session 4B: Finans II, 2017, s. 293.

⁸⁷ Shankar Acharya, "India's Macroeconomic Performance and Policies since 2000", **Indian Council For Research On International Economic Relations Working papers**, No. 225, 2008, p. 10.

⁸⁸ TCMB, "Tasarruf - Yatırım Dinamikleri Ve Cari İşlemler Dengesi Gelişmeleri", 2015, s. 1.

⁸⁹ Haruna Issahaku, "Determinants Of Saving And Investment In Deprived District Capitals In Ghana -A Case Study Of Nadowli In The Upper West Region Of Ghana", **Continental J. Social Sciences**, Vol. 4, No.1, 2011, p. 8.

hedeflere ulaşılması amacıyla toplanan gelir ve yapılan harcamaları meydana getiren maliye politikası da kamu tasarrufları üzerinde belirleyici bir unsurdur.⁹⁰

Tasarruflar, büyüme teorisinin kilit bir konusu olmakla birlikte Harrod (1939)⁹¹, Domar (1946)⁹² ve Solow (1956)⁹³ büyüme modelleri, tasarrufların ekonomik büyümeyi etkilediğini, yüksek tasarrufların sermaye birikimine neden olduğunu, yatırımların kullanabildiğini artırttığını ve dolayısıyla ekonomik büyümeye yol açtığını göstermektedir.⁹⁴

Keynes, tasarrufun neoklasik düşüncedeki kadar basit olmadığı, tek bir süreçten ziyade iki aşamalı bir süreç olduğunu öne sürmektedir. Keynes, marjinal tüketim eğilimi ve marjinal tasarruf eğilimi olarak tasarrufları, iki parçaya bölünmüş bir süreç olarak görme eğilimindedir. Dolayısıyla Keynes için tasarruf, sadece tasarruf değil (neoklasik) değil, aynı zamanda gelirin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Bu anlamda tasarrufun ilk kısmı, ne kadar tüketeceğimize veya tasarruf edeceğimize karar vermeden önce gelir elde etmek olacaktır. Bu nedenle, ne kadar tasarrufun ideal olduğunu belirlemek için de önce gelire ihtiyaç olacak ve bunu da tüketim eğilimi takip edecektir.⁹⁵

Diğer yandan büyümeden tasarrufa doğru bir nedenselliğin olduğuna dair teoriler de mevcuttur. Nitekim Modigliani (1970)⁹⁶ hanehalkı tasarruf oranının gelirden nasıl bağımsız olduğunu göstermektedir. Bunun yerine, hanehalkı tasarruf oranı, uzun vadeli gelir artış hızına bağlıdır. Bu yaklaşımın tasarruf teorisine getirdiği yeni sonuç, ulusal tasarruf oranının kişi başına gelirdeki değişikliklerden değil, uzun

⁹⁰ TCMB, a.g.e, s. 2-4.

⁹¹ R. F. Harrod, "An Essay in Dynamic Theory", **The Economic Journal**, Vol. 49, No. 193, 1939.

⁹² Evsey D. Domar, "Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment", **Econometrica**, Vol. 14, No. 2 (Apr., 1946).

⁹³ Robert M. Solow, "A contribution to the theory of economic growth", **The Quarterly Journal of Economics**, Vol.70, No.1, 1956.

⁹⁴ Seng Sothan, "Causal Relationship between Domestic Saving and Economic Growth: Evidence from Cambodia", **International Journal of Economics and Finance**, Vol. 6, No. 9, 2014, p. 214.

⁹⁵ Abdulelah Alrasheedy, Hamed Alaidarous, "The Relationship between Saving and Investment: The Case of Saudi Arabia", **SAMA Working Paper**, No.17/9, 2018, p. 4.

⁹⁶ Franco Modigliani, **The life-cycle hypothesis and intercountry differences in the saving ratio**, in W. A. Eltis, M. F.G. Scott, and J. N. Wolfe, eds., *Induction, growth, and trade: essays in honour of Sir Roy Harrod*, Oxford. Oxford University Press.

vadeli büyüme oranındaki değişikliklerden kaynaklandığı yönünde olmuştur.⁹⁷ Carroll and Weil (1993), yüksek büyüme oranlarının, kişi başına düşen gelirin artması anlamına geldiğini, bunun da bireylerin aynı anda hem tüketimi hem de tasarrufları artırmalarına olanak sağladığını ve dolayısıyla, daha yüksek ekonomik büyüme oranlarının daha yüksek tasarruf oranlarına dönüşmesi gerektiğini iddia etmişlerdir.⁹⁸

Tasarruflar, Klasikler tarafından ekonomik büyümenin motoru olarak kabul edilmiştir. Bütün bu yaklaşımlar değerlendirildiğinde makroekonomik performansı etkileyen bir faktör olarak değerlendirilmiştir. Nitekim Ağır ve Şahbaz (2016), D-8 ülkelerinin makroekonomik performanslarının karşılaştırmasını yaptığı çalışmada tasarruf oranlarını temel göstergelerden biri olarak kullanmıştır.⁹⁹ Balcioglu ve Vural (2009), seçili Asya ülkelerinin makroekonomik performanslarını karşılaştırmada kullandığı ana değişkenlerden biri olarak tasarruf oranlarını kullanmıştır.¹⁰⁰ Debapriya Bhattacharya (t.y), Bangladeş ekonomisinin makroekonomik performansını incelediği çalışmasında taasaruf oranlarını temel makroekonomik performans bileşeni olarak kullanmıştır.¹⁰¹

1.1.3.3. Kamu Harcamaları

Diğer yandan kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerine etkisinin yönü ile ilgili farklı teorik görüşler bulunmakla birlikte amprik çalışmalar da bulunmaktadır. Alman ekonomist Adolf Wagner (1835-1917) kendi adını taşıyan Wagner Kanunu-Artan Kamu Harcamalar Kanunu'nda¹⁰² kamu harcamalarının içsel bir faktör olduğunu, ekonomik gelişmeye neden olan bir faktör olmadığını, buna karşın

⁹⁷ Nomvuyo Guma, Lumengo Bonga-Bonga, "The relationship between savings and economic growth at the disaggregated level", **Munich Personal RePEc Archive**, MPRA Paper No. 72131, posted 28 June 2016, p. 8.

⁹⁸ Christopher D. Carroll and David N. Well, "Saving And Growth: A Reinterpretation", **NBER Working Paper Series**, No. 4470, 1993, p. 1.

⁹⁹ Ağır, Şahbaz, **a.g.m.**, s. 78.

¹⁰⁰ Hasret Benar Balcioglu ve Kivanç Vural, "Comparison of Macroeconomic Performance of Selected Asian Countries. An Econometric Analysis of China Economic Growth and Policy Implications", **Theoretical and Applied Economics**, 2009, p. 10.

¹⁰¹ Debapriya Bhattacharya, "Bangladesh Economy: Macroeconomic Performance", (çevrimiçi), <https://www.cpd.org.bd/downloads/IRBD/BDECONOMY04.pdf>, 24.05.2019.

¹⁰² Teshome Ketema, "The Impact Of Government Spending On Economic Growth: The Case Of Ethiopia", **Addis Ababa University School Of Graduate Studies, Master Thesis**, 2006, p. 29.

ekonomik gelişme sonrasında kamu harcamalarının artacağını belirtmiştir.¹⁰³ Barro (1991)¹⁰⁴, Fölster and Henrekson (1997)¹⁰⁵, Grier and Tullock (1989)¹⁰⁶ yaptıkları ampirik çalışmalarda yüksek kamu harcamalarının ekonomik büyümeyi negatif etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Keynesyen geleneğe göre, sağlık, konut ve transferler gibi sosyal harcamalar üretkenliğe katkıda bulunurken, temel ihtiyaçlardan biri olan toplam talebi dengelemede önemli bir rol oynamaktadır.¹⁰⁷ Neoklasik teoride ise kamu harcamalarına yönelik uygulanacak maliye politikasının uzun vadede büyüme üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamaktadır.¹⁰⁸ Çünkü neoklasik iktisatçılara göre, uzun vadede büyüme oranı, nüfus artışı, işgücü büyüme oranı ve dışsal olarak belirlenen teknolojik ilerleme hızından kaynaklanmaktadır.

Kamu yatırımlarının eğitim ve sağlık sektörlerine yapılması emek kalitesini ve verimliliğini arttıran bir unsurdur. Devletin otoyol, iletişim faaliyetleri gibi altyapı yatırımlarında rol oynaması, özel yurtiçi yatırımları arttırarak ekonomik büyümeyi hızlandırabilmektedir. Diğer yandan yüksek kamu harcaması, harcamaların artan vergilerden veya devlet harcamalarını finanse etmek için borçlanmaya yoluyla olursa bu durum genel ekonomik performansı engelleyebilir.¹⁰⁹ Ayrıca kamu harcamalarının, özel sektör yatırımlarını dışlayabilme ve uzun vadede sermaye birikimini azaltma ihtimali de vardır.

Kamu harcamaları, büyümenin desteklenmesi amacıyla sosyal uyum, yoksulluğun azaltılması, sosyal çatışmalar, çeşitli gruplar ya da bölgeler arasındaki

¹⁰³ Cosimo Magazzino, Lorenzo Giolli, Marco Mele, “Wagner’s Law and Peacock and Wiseman’s Displacement Effect in European Union Countries: A Panel Data Study”, **International Journal of Economics and Financial Issues**, Vol. 5, No. 3, 2015, p. 812.

¹⁰⁴ Robert J. Barro, “Economic Growth in a Cross Section of Countries”, **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 106, No. 2, 1991, p. 430.

¹⁰⁵ Stefan Fölster and Magnus Henrekson, “Growth and the public sector: a critique of the critics”, **IUI Working Paper Series, No 492**, 1997, p. 6.

¹⁰⁶ Kevin B. Grier and Gordon Tullock, “An empirical analysis of cross-national economic growth, 1951–1980”, **Journal of Monetary Economics**, Vol. 24, No. 2, September 1989, p. 274.

¹⁰⁷ Constantinos Alexiou, “Government Spending and Economic Growth: Econometric Evidence from the South Eastern Europe”, **Journal of Economic and Social Research**, Vol.11, No.1, 2009, p. 11.

¹⁰⁸ Al Gifari Hasnul, “The effects of government expenditure on economic growth: the case of Malaysia”, **MPRA Paper**, No.71254, 22 May 2016, p. 2.

¹⁰⁹ Saad A. Alshahrani and Ali J. Alsadiq, “Economic Growth and Government Spending in Saudi Arabia: an Empirical Investigation”, **IMF Working Paper**, WP/14/3, 2014, p. 4.

gelir eşitsizlikleri gibi ekonomik ve sosyal sorunların çözümü için devreye girebilen mekanizma olarak değerlendirildiğinde kamu harcamalarıyla beslenen istikrarlı bir ortam ekonomik sistemlerin yüksek büyüme hedeflerini deneyimlemeleri için önemli bir seçenek olabilmektedir.¹¹⁰

Bir maliye politikası aracı olan ve kamu sektörü aracılığıyla sağlanan mal ve hizmetlerin değerini ifade eden kamu harcamaları gelişme düzeyine bakmaksızın ekonomilerin işleyişinde önemli bir role sahiptir.¹¹¹ Kamu harcamalarının makroekonomik performansı etkileyen bir değişken olduğuna dair birçok çalışma bulunmaktadır. Chaudhry, Ameer ve Rizvi (2016), ARDL yöntemi uygulayarak Pakistan'ın makroekonomik performansını incelerken kamu harcamalarını kullanmışlardır.¹¹² Hsu ve Lee (2014), seçili OECD ülkeleri için DEA metodu uygulayarak kamu harcamalarını kullanmıştır.¹¹³ Devajaran, Swaroop ve Zou (1996), seçili gelişmekte olan ülkelerin makroekonomik performanslarını incelerken kamu harcamalarının etkisini incelemişlerdir.¹¹⁴ Saunders (1985), OECD ülkelerinin makroekonomik performanslarını ölçerken kamu harcamalarını kullanmıştır.¹¹⁵ Campodónico, Cassinelli ve Mesones (2014), Peru'nun makroekonomik performansını inceledikleri çalışmada kamu harcamalarını kullanmışlardır.¹¹⁶

¹¹⁰ Alexiou, **a.g.m**, p. 12.

¹¹¹ Okoro A. S. "Government Spending and Economic Growth in Nigeria (1980-2011)", **Global Journal of Management and Business Research Economics and Commerce**, Vol.13, No.5, 2013, p. 21.

¹¹² Imran Sharif Chaudhry, Gulshan Ameer, Syed Ali Rizvi, "Public Spending and Macroeconomic Performance in Pakistan: An Empirical Analysis", **Review of Economics and Development Studies**, Vol.2, No.2, 2016.

¹¹³ Yi-Chung Hsu and Chien-Chiang Lee, "Performance Measurement In Pubic Spending: Evidence From A Non-Parametric Approach", **Romanian Journal of Economic Forecasting –XVII** (3) 2014.

¹¹⁴ Shantayanan Devajaran, Vinaya Swaroop, Heng-fu Zou, "The Composition of Public Expenditure and Economic Growth", **Journal of Monetary Economics**, No.37, 1996, pp. 313-344.

¹¹⁵ Peter Saunders, "Public Expenditure and Economic Performance in OECD Countries", **Journal of Public Policy**, Vol. 5, No. 1 (Feb., 1985), pp. 1-21.

¹¹⁶ Jorge F. Baca Campodónico, Jorge R. Peschiera Cassinelli and Jorge A. Mesones, "The Impact of Public Expenditures in Education, Health, and Infrastructure on Economic Growth and Income Distribution in Peru", **IDB Working Paper Series** No IDB-WP-490, 2014.

1.1.3.4. Dışa Açıklık

Dışa açıklık düzeyi ile ekonomik performans arasındaki görüşlerin teorik ve pratik düzeyde farklılaştığı görülmüştür. Adam Smith'e göre, uluslararası piyasalara açıklık, uzmanlaşmayı teşvik ederek verimliliği arttıracaktır.¹¹⁷ David Ricardo'ya göre bir ülke, uluslararası ticaret sayesinde karşılaştırmalı üstünlüğünü kullanarak uzmanlaşabilir ve uluslararası mal alışverişinden hem statik hem de dinamik olarak fayda sağlayabilir.¹¹⁸ Diğer yandan bazı iktisatçılar ise korumacılık uygulanarak ekonomik performansın daha da artacağını savunmuştur. Örneğin Büyük Britanya, on dokuzuncu yüzyıldaki hızlı büyüme döneminde bir serbest ticaret politikası benimsemiş olmasına rağmen, ABD on dokuzuncu yüzyılın sonraki büyük bölümü için üretim üzerine yüksek ithalat vergileri getirmiştir. Japonya'nın 1900'lerden sonra uyguladığı korumacı politikaları Almanya ve Fransa da, ABD ile aynı dönemlerde uygulamaya başlamışlardır. Sovyetler Birliği'nin 1920 ve 1930'larda, Çin'in 1949'dan sonra içe dönük politikalar izleyerek elde ettiği sanayileşme düzeyi, yeni bağımsız ulusların liderlerini de etkileyen ilave tarihsel örneklerdir.¹¹⁹

Dışa açıklık, ülkeyi daha fazla veya daha az dış dünyaya açan bir dizi iç politikaları (makroekonomik politikalar veya kurumsal politikalar gibi) kapsayan bir süreç olarak ifade edilmektedir.¹²⁰ Harrison (1996), dışa açıklığı, tarafsızlık fikri ile değerlendirmekte, tarafsızlığı da teşviklerin ithal ikamesi yoluyla bir birim döviz tasarrufu ve ihracat yoluyla bir birim döviz kazanılması arasında tarafsız olması şeklinde yorumlamıştır.¹²¹ Alcalá ve Ciccone (2004) ise açıklığı reel olarak ithalat ve ihracatın dolar kuru ile toplamının satın alma gücü paritesine göre dolar cinsinden

¹¹⁷ Ross Levine and David Renelt, "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions", **American Economic Review**, Vol. 8, No. 4, 1992, p. 953.

¹¹⁸ Andreas Billmeier and Tommaso Nannicini, "Trade Openness and Growth: Pursuing Empirical Glasnost", **IMF Working Paper**, No. 07/156, 2007, p. 4.

¹¹⁹ Robert E. Baldwin, L. Alan Winters, **Openness and Growth: What's the Empirical Relationship?** University of Chicago Press, ISBN: 0-262-03615-4, 2004, p. 501.

¹²⁰ Marilyne Huchet-Bourdon, Chantal Le Mouél, Mariana Vijil, "The relationship between trade openness and economic growth: Some new insights on the openness measurement issue", **Post-Print hal-00729399, HAL.**, 2011, p. 2.

¹²¹ Ann Harrison, "Openness and Growth: A Time-Series, Cross-Country Analysis For Developing Countries", **NBER Working Paper**, No. 5221, 1995, p. 2-3.

GSYİH' a oranı olarak tanımlamıştır.¹²² Dışa açıklığa dar anlamda bir tanım getirilirse, bu ihracat ve ithalatın toplamının uluslararası fiyatlarla cari GSYİH' ya oranı olarak yapılabilir.¹²³ Diğer yandan, ticaretin açık olmayan tarife dışı çarpıklıkları ya da döviz kuru politikaları, yurtiçi vergi ve sübvasyonlar ve düzenleyici politikalar, eğitim politikaları, hukuk sistemi, hükümet şekli, kurumların genel doğası ve kültür gibi konuları da kapsayacak şekilde geniş bir tanım ile de ifade edilebilir.¹²⁴

Dış ticaret açıklığı, makroekonomik performansın belirleyici önemli bir unsurdur. Açıklık ve ekonomik büyüme arasında güçlü ve olumlu bir bağlantı olduğunu savunan sağlam teorik nedenler bulunmakta ayrıca dış ticaret açıklığının teknoloji transferi, bilginin yayılması, artan ölçek ekonomileri gibi imkânlar zemini hazırlamaktadır.¹²⁵ Birçok çalışmada dışa açıklık ve ekonomik performans arasında pozitif bir ilişkinin var olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dollar (1992)¹²⁶, Edwards (1997)¹²⁷ yaptıkları çalışmada dışa açıklığın ekonomik performansı olumlu etkilediğini sonucuna ulaşmışlardır. Sachs ve Warner (1995) ise dışa açıklığın ekonomik performans üzerinde olumlu fakat tek başına yeterli bir faktör olmadığını, bunun yanında istikrarlı makroekonomik ve yapısal politikalar ve ayrıca kurumların olması gerektiğini belirtmiştir.¹²⁸

Dışa açıklık bir ülkenin büyüme performansını belirli kanallar yoluyla etkileyebilir. Dışa açıklık hem verimlilikteki artışı hem de fiziksel ve beşeri sermaye birikimini etkileyebilir. Bu bağlamda uluslararası sermaye hareketlerinin serbestleşmesi, fiziksel ve beşeri sermaye birikiminin hızını arttırabilir. Daha hızlı teknolojik gelişme de verimlilikteki artışı hızlandırabilir. Diğer yandan uluslararası ticaret, büyüme performansını, yabancı ara girdiler ya da örtük olarak teknolojilere

¹²² Francisco Alcalá and Antonio Ciccone, "Trade And Productivity", **The Quarterly Journal of Economics**, Vol.119, No.2, 1 May 2004, p. 614.

¹²³ Robert Summers and Alan Heston, "The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-88", **Quarterly Journal of Economics**, 1991, p. 1.

¹²⁴ Baldwin, Winters, **a.g.e.** p. 500.

¹²⁵ Arvanitidis, Pavleas, Petrakos, **a.g.m.** p. 7.

¹²⁶ David Dollar, "Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985", 1992, **Economic Development and Cultural Change**, Vol. 40, No.3, p. 535.

¹²⁷ Sebastian Edwards, "Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?", **NBER Working Paper**, No. 5978, 1997, p. 17.

¹²⁸ Jeffrey D. Sachs and Andrew Warner, "Economic Reform and the Process of Global Integration", **Brookings Paper-s on Economic Activity**, No.1, 1995, p. 105.

erişim, yeni ürün çeşitliliğinin piyasa hacmini arttırması ve bilginin uluslararası yayılımı şeklinde etkileyebilir. Dışa açık bir ülke, kendi ülkesinde icat edemediği ürün çeşitliliğini ithal etme şansına sahip olarak üretimde verimliliği arttırabilmektedir. Yabancı ara girdiye ulaşma ve bu girdilerin araştırma için kullanılması üretkenliği ve inovasyon oranını arttırarak büyüme performansına pozitif katkı verebilir. Yeni ürün çeşitliliğinin piyasa hacminin artması araştırma ve geliştirmede beklenen karı yükseltecek, bu da daha çok araştırmaya teşvik edecektir. Bilginin yayılması ise araştırma sektöründeki verimliliği arttırarak inovasyon oranını arttıracaktır.¹²⁹

1.1.3.5. İhracat

İhracat, büyümenin bir bileşeni olarak makroekonomik performansı etkileyen veya yansıtan önemli bir gösterge olarak kabul edilmektedir. Maddison (2007), Geçiş ekonomilerinde ekonomik performans ölçümü yaptığı çalışmasında ihracat hacmini temel makroekonomik performans değişkeni olarak kullanmıştır.¹³⁰ İhracat, genellikle dış pazarlara giriş, yeni ağların kurulması ve yabancı tüketicilerin beğenilerine göre uyarlanmış yeni ürünlerin geliştirilmesi gibi kavramlarla ilişkilendirilmektedir.¹³¹

Bir ülke veya bölgede ihracatın artmış olması, üretimdeki coğrafik kayma (küresel çıktı miktarındaki artış ile mevcut ülkedeki çıktı artış oranı arasındaki fark), küresel talep büyümesi (küresel çıktı miktarındaki artış) ile ihracat eğilimindeki değişim (mevcut ülkedeki çıktı ve ihracat artış oranı) ile açıklanmıştır.¹³² Ulusal gelirin bir bileşeni olan ihracatta meydana gelen artış, dış borç ödemeleri üzerindeki baskıyı hafifletmektedir. İhracat, kaynakların daha verimli tahsisi ve daha yüksek verimlilik yoluyla ulusal geliri arttırmaktadır. İhracatın bir başka katkısı ise ithalatın finansmanı noktasındadır. Gelişmiş veya gelişmekte olan bir ülke, yeni teknolojiler, fikirler,

¹²⁹ Lill Andersen and Ronald Babula, “The Link Between Openness and Long-Run Economic Growth”, **Journal of International Commerce and Economics**, 2008, p. 8.

¹³⁰ Angus Maddison, “Measuring Economic Performance in Transition Economies: Some Lessons from Chinese Experience”, 2007, p.10. (çevrimiçi), <http://iariw.org/papers/2007/keynote.pdf>, 23.05.2019.

¹³¹ Cui Hu and Yong Tan, “Export spillovers and export performance in China”, **MPRA Paper, No. 67156**, 2015, p. 2.

¹³² UNIDO, “Industrial Development Report 2009: Breaking in and Moving Up: New Industrial Challenges for the Bottom Billion and the Middle-Income Countries”, 2009, p.40. (Çevrimiçi). https://www.unido.org/sites/default/files/2009-02/IDR_2009_print_0.PDF (Erişim tarihi: 11.12.2017).

yüksek etkinlik ithal ederek kendi başına elde edemeyeceği bu imkânlarla ihracat sayesinde kavuşabilmektedir. Diğer yandan ihracat, belki de dünya nüfusunun beşte biri veya daha fazlasının dayanak noktası olarak kabul edilmektedir. Buna ek olarak, hem doğrudan üretimin bir parçası olduğu hem de dolaylı olarak malların, hizmetlerin ve sermayenin ve dolayısıyla yeni fikirlerin, bilginin ve teknolojinin ithalatını kolaylaştırdığı için, büyük bir ekonomik büyüme kaynağı olarak kabul edilmektedir. İhracat, karşılaştırmalı üstünlüğe göre uzmanlaşmayı teşvik ederek, statik ve dinamik verimliliği artırmaktadır.¹³³ Yine ihracat, elde edilecek döviz girdileri ile ara malların ithalatını artırmaktadır. Bu da sermaye oluşumunu hızlandırarak çıktı artışına neden olmaktadır.¹³⁴

İhracat, dış ticaret çarpanı yoluyla üretim ve istihdamda bir genişlemeye yol açmaktadır. İhracatın büyümesi ile elde edilen döviz, bir ekonominin üretim potansiyelini artıran sermaye mallarının ithalatını sağlamakta ve ihracat pazarlarındaki hacim ve rekabet, ölçek ekonomilerine ve üretimde teknik ilerlemenin hızlanmasına neden olmaktadır.¹³⁵

İhracat genel olarak döviz kısıtlarını azaltıcı, artan rekabet ile verimliliği arttırıcı, teknik bilginin yayılmasını teşvik edici özellikleriyle ekonomik büyümeye pozitif katkısı bulunmaktadır.¹³⁶ Mal ve hizmet ihracatı, ödemeler dengesi üzerindeki baskıyı hafifleten, ticaret açığını azaltan, istihdam fırsatları yaratan ve genel yaşam standardını iyileştiren en önemli döviz geliri kaynaklarından biri olarak kabul edilmektedir.

Bununla birlikte gelişmekte olan birçok ülkede, genellikle daha düşük bir iç talep bulunmakta, bu nedenle de ihracat, uzun vadede bir ülkenin kişi başına düşen büyüme oranlarına önemli ölçüde katkıda bulunabilecek bir makroekonomik bileşen olarak kabul edilmektedir. İhracat, bir ülkenin ekonomik kalkınmasında, yurt içinde üretilen mallar, istihdam yaratma, döviz kazancı ve GSYİH' da artış sağlamak

¹³³ Thorvaldur Gylfason, "Exports, Inflation and Growth", **IMF Working Paper**, WP/119, 1997, p. 5.

¹³⁴ Titus O. Awokuse, "Causality between exports, imports, and economic growth: Evidence from transition economies", **Economics Letters**, Vol.94, No.3, 2007, p. 390.

¹³⁵ Francisco F. Ribeiro Ramos, "Exports, imports, and economic growth in Portugal: evidence from causality and cointegration analysis", **Economic Modelling**, No.18, 2001, p. 613-614.

¹³⁶ John Thornton, "Exports and economic growth: Evidence from 19th Century Europe", **Economics Letters**, No. 55, 1997, p. 235.

amacıyla bir dış pazar sağlayarak, hem tasarruf hem de yatırımın artmasını sağlayan bir ithalat rolünü de oynamaktadır. Bu yüzden gelişmekte olan herhangi bir ülke için ihracat performansındaki iyileşme önemli bir hedeftir. Bu ülkelerde ihracatın artması, bu ülkelerin dış ticaret politikasında dikkate değer değişikliklere yol açarak ekonomik kalkınmaları bağlamında da stratejik bir rol oynayabilecektir.

1.1.3.6. Beşeri Sermaye

Beşeri sermaye, bireylerin sahip olduğu bilgi ve yeteneklerin toplamıdır. İşgücü arzının kalitesini ölçer ve eğitim ve deneyim yoluyla biriktirilebilir. Diğer yandan eğitim, bilgi ya da yetenekleri çalışma, deneyim veya öğrenme yoluyla elde etme süreci olup beşeri sermayeye yapılan bir yatırımdır.¹³⁷ Beşeri sermaye, çalışanların eğitim ve öğretim yoluyla elde ettikleri yetenek ve know-how olarak adlandırılrsa da okullaşma oranı gibi eğitim ile ilgili veriler de beşeri sermayenin niteliğini göstermektedir.

Beşeri sermaye, “öz” ve “çevre” arasında sürekli bağlantı kurarak ortaya çıkan bilgi, beceri, yetkinlik ve deneyimleri çerçeveleyen “yaratıcı olarak insan” anlamını kapsamaktadır. Beşeri sermaye, girdi yoluyla katma değer yaratabilecek üretim unsurlarından biri kabul edilir.¹³⁸ Neoklasik teorisyenler büyüme modellerinde teknoloji ve beşeri sermayeyi dışsal değişkenler olarak kullanmışlardır. Solow (1956), toplam üretim fonksiyonunu $Y_t = F(K, L, A)$ şekline formüle etmiştir. Modelde Y: çıktı miktarı, K: Sermaye, L: Emek, A ise teknoloji ya da etkinliğin bir indeksidir. Fonksiyon, her girdi için sabit ölçek getirili, azalan getirili ve pozitif ve sabit ikame esnekliğine sahiptir. Modelin temel dinamik denklemi, sermaye stokunun evrimini

¹³⁷ Nurhanani Aflizan Mohamad Rusli and Zarinah Hamid, **Human capital and economic growth: Empirical evidence from Malaysia**, Recent Trends in Social and Behaviour Sciences, Lumban Gaol et al. (Eds), © 2014 Taylor & Francis Group, London.

¹³⁸ Dae-Bong Kwon, “Human Capital And Its Measurement”, **The 3rd OECD World Forum on “Statistics, Knowledge and Policy” Charting Progress, Building Visions, Improving Life**, Busan, Korea - 27-30 October 2009, p. 1.

sabit bir tasarruf oranıyla ve sabit bir amortisman oranıyla ilişkilendirir. Emek ve teknoloji düzeyi de dışsal üstel oranlarda büyümektedir.¹³⁹

Genişletilmiş neoklasik büyüme teorisiyle Mankiw, Romer and Weil (1992) de beşeri sermayeyi üretim faktörleri arasına dahil etmiştir. Eğitim seviyesindeki bir değişim büyümeyi olumlu etkilemekte, teknoloji ise önemli bir unsur olmasına rağmen dışsal bir değişkendir.¹⁴⁰

İçsel büyüme modelleri, nüfusun kalitesine odaklanmış ve ekonomik büyümenin temel belirleyicilerinin beşeri sermayenin doğrudan bir artışı ya da Ar-Ge faaliyetleri gibi insan sermayesinin dolaylı faaliyetleri olduğunu dile getirmişlerdir. Bir içsel büyüme modeli teorisyeni Romer (1990) ise teknolojiyi yeni fikirlerle yeni ürünler elde etmek için bireysel yeteneklerin sonucu olarak görmüş ve buna göre ekonomik etkinliğin kaynağı olarak gördüğü beşeri sermayeyi de modele dâhil etmiştir. Ayrıca beşeri sermayenin ülkelerin kapasitesini arttırarak yeni teknolojiler geliştirmelerine yardımcı olacağını belirtmiştir.¹⁴¹

Becker (1964)¹⁴² ve Nelson-Phelps (1966)¹⁴³ büyümeyi ilk belirleyen unsurun beşeri sermaye birikiminin olduğunu ve beşeri sermayenin teknolojinin yayılım sürecini hızlandırdığını belirtmiştir. Schultz (1961), toplam faktör verimliliğini eğitim kalitesi ile açıklamıştır.¹⁴⁴ Lucas (1988) beşeri sermayenin kaynaklarını eğitim ve öğrenerek yapma ile açıklamıştır.¹⁴⁵

Beşeri sermaye bir takım pozitif dışsallıklar yaratarak ekonomik performansı etkileyebilmektedir. Ortalama beşeri sermaye seviyesi yükseldiğinde başkalarından bir şeyler öğrenme sıklığı da daha yüksek olacaktır. Bireylerin fikir alışverişi içerisinde

¹³⁹ Solow, **a.g.m.**, p. 66-67.

¹⁴⁰ N. Gregory Mankiw, David Romer, David N. Weil, “A Contribution to the Empirics of Economic Growth”, **The Quarterly Journal of Economics**, Vol.107, No.2, 1992, p. 416.

¹⁴¹ Paul M. Romer, “Endogenous technological change”, **Journal of Political Economy**, Vol.98, No.5, 1990, p. 78-79.

¹⁴² Gary Stanley Becker, **Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education**, New York, Columbia University Press.

¹⁴³ Richard R. Nelson and Edmund S. Phelps, “Investment in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth”, **American Economic Review**, Vol. 56, No.1/2, 1966, p. 70-71.

¹⁴⁴ Theodore W. Schultz, “Investment in Human Capital”, **American Economic Review**, Vol. 51, No.1, 1961, p. 10-11.

¹⁴⁵ Robert E. Lucas, Jr, “On the mechanics of economic development”, **Journal of Monetary Economics**, No.22, 1988, p. 27.

bulunmalarından dolayı daha fazla verimlilik artışının olması da muhtemeldir. Beşeri sermaye, aynı zamanda, büyük miktarda sermayeye sahip olan ülkelere “beyin göçü” şeklinde yönelme eğiliminde olabilir. Bu durumda beşeri sermaye seviyesi yükselecek ve sonuç olarak ekonomideki çıktı miktarı artacaktır.¹⁴⁶ Günümüzde beşeri sermayenin niteliği çok ayırt edici bir unsur olarak ön plana çıkmaktadır. Nitekim eğitim seviyesi yüksek ve gelişmiş ekonomiye sahip bir toplumda bireyler fiziksel yeteneklerini de kullanmalarına rağmen üretim sürecinde entelektüel yetenekler daha önemli hale gelmiştir.

1.1.3.7. Kurumsal Kalite

Ekonomik büyümenin kaynağı ile ilgili kurumsal yapının makroekonomik performans üzerindeki rolüne vurgu yapan çalışmalar da bulunmaktadır. Wolf (1955), bazı ülkelerde teknoloji ve sermaye oluşumunun yetersizliğini yeni tekniklerin benimsenmesine ve üretken sermayenin oluşumuna izin veren ve teşvik eden doğru kurumların olmamasına bağlamıştır. Ayrıca kurumların sermaye ve/veya teknolojik gelişmeler kadar üretken olduğu sonucuna varmıştır.¹⁴⁷

North (1990), faktör birikimi ve inovasyonun iktisadi büyüme için birer neden olabileceğini fakat ülkelerarası karşılaştırmalı ekonomik performansı açıklayan faktörün kurumlardaki farklılıkların olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca, girişimcilik ve büyümenin en önemli belirleyicileri olan kurumların işlem maliyetlerini düşürdüğü, bireylerin üretken uğraşlara daha fazla zaman ayırmalarını sağladığını öne sürmüştür.¹⁴⁸ Acemoğlu (2005) kurumları üç iç içe geçmiş kavramsal kombinasyonu şeklinde ifade etmiştir.¹⁴⁹

¹⁴⁶ Kristel Buysse, “Human Capital and Growth in OECD Countries: The Role of Public Expenditure on Education”, **SSRN Papers**, 2002, p. 585.

¹⁴⁷ Charles Wolf, Jr., “Institutions and Economic Development”, **The American Economic Review**, Vol.45, No.5 (Dec., 1955), pp. 867-883.

¹⁴⁸ Douglass North, **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**, Cambridge University Press, 1990

¹⁴⁹ Daron Acemoglu, Simon Johnson, James A. Robinson, “Institutions as a fundamental cause of long-run growth” **Handbook of Economic Growth**, Edited by Philippe Aghion and Steven N. Durlauf, Vol. 1A, Chapter 6, p. 389-392.

Ekonomik Kurumlar: Önemli ekonomik aktörleri teşvik ederek fiziksel ve beşeri sermaye ve teknoloji ve üretim organizasyonu yatırımlarını arttırmaktadırlar. Kültürel ve coğrafik faktörlerin de ekonomik performansı etkilemesine rağmen ekonomik kurumlar ülkelerarası ekonomik büyüme ve refahın farklı olmasının temel kaynaklarından. Ekonomik kurumlar ekonomideki sadece toplam büyüme potansiyelini belirlemez. Aynı zamanda gelecekteki kaynakların dağılımı gibi (refahın, fiziksel ve beşeri sermayenin dağılımı) bir dizi ekonomik sonuçlara da neden olmaktadır.

Politik Güç: Ekonomik kurumlar, toplumun kolektif seçimlerinin bir sonucudur. Bir toplum, çatışan çıkarları olan farklı gruplardan oluşur. Bu grupların göreceli politik gücü ise kaynakların yönetimine karar verme ve politika uygulama kapasitesini belirler. Politik gücün dağılımı da ekonomik kurumların tasarımını ve kalitesini belirlemektedir.

Politik Kurumlar: Ekonomik kurumlar gibi ekonomik aktör teşvikleri üzerindeki kısıtları belirler fakat bunu politik bir mecrada gerçekleştirir. Örnek olarak politik kurumlar, demokrasi, diktatörlük ya da otokrasi ve politikacılar ve siyasi elitler üzerindeki kısıtları içermektedir.

Kurumların kalitesinin ölçümü, hukukun üstünlüğü, düzenleyici kalitesi, devletin etkinliği ve yolsuzluğun kontrolü gibi dört ölçülebilir yönetim göstergesi içeren bir bileşik endekse dayanmaktadır. Bu göstergeler olumlu ise, ulusal idari ve kamu kurumları ekonomik aktiviteler için uygun bir ortam yaratmakta, inovatif süreçlerin gerçekleştirilmesi daha cazibeli hale gelmektedir.¹⁵⁰

Diğer yandan kurumsal kaliteyi ölçmeye yönelik başka indeksler de geliştirilmiştir. Politik kurumların kalitesini belirleyen Polity IV indeksi, demokrasi, otokrasi ve kırılganlık indeksleri ile küresel sistemdeki bağımsız tüm devlet karakterlerini kapsamakta ayrıca ifade özgürlüğü, politik katılım, sivil özgürlükler, yöneticiler üzerindeki kısıtlamalar, politik sistem, militarist gücün etkisi gibi birçok bileşenden oluşmaktadır. Yolsuzluk algılama endeksi, (The CPI) kamu sektöründeki

¹⁵⁰ Klaus Masuch, Edmund Moshammer, Beatrice Pierluigi, "Institutions, public debt and growth in Europe", **ECB Working Paper**, No.1963, September 2016.

algılanan yolsuzluk derecesini ölçmektedir. The PRS Group, uluslararası risk rehberi olarak adlandırılan International Country Risk Guide (ICRG) ülkelerin politik, ekonomik ve finansal risklerin derecesi ile bir indeks oluşturmuştur. Bir sivil toplum kuruluşu olan Freedom House ise, politik ve sivil özgürlükleri içeren The Freedom House indeksi ile dünya ülkeleri üzerinde demokrasi ve özgürlüklerin derecesini ölçmektedir.¹⁵¹

Easterly (2001), istikrarlı ve güvenilir bir kurumsal ortam geliştirilmemiş olsaydı, geleneksel faktörlerin hiçbirinin ekonomik performans üzerinde hiçbir etkisi olmayacağını bu bağlamda hukukun üstünlüğü ve bürokrasi kalitesinin artırılması gerektiğini savunmaktadır.¹⁵² Rodrik (2000), mülkiyet hakları, düzenleyici kurumlar, makroekonomik istikrarı sağlayan kurumlar, sosyal sigorta kurumları ve çatışma yönetimi kurumları gibi beş anahtar kurumu ön plana çıkarmıştır. Bu kurumların sadece ekonomik performansa direk etki etmeyen, ayrıca fiziksel ve beşeri sermaye, yatırım ve teknolojik değişimler gibi ekonomik performansı belirleyen faktörleri de etkilediğini öne sürmüştür.¹⁵³

Kurumların zayıf ve yolsuzluğun hâkim olması, ülkeye giren doğrudan yabancı yatırımları ve makroekonomik performans için olumsuz etkileri olacak şekilde yurtiçi yatırımcıların kazandıklarını tekrar yatırıma sokma düşüncesini zayıflatmaktadır. Zor bir iş çevresi, piyasaya yeni firmaların girişini azaltır ki bu da genel verimlilik artışının önemli bir itici gücüdür. Güçlü sözleşmelerin olduğu ve özelleştirilmiş girdilere ve özel yatırımlara güvenen endüstriler gerekli yatırımları gerçekleştirip daha hızlı büyümektedir. Daha iyi ekonomik kurumlara sahip ülkeler ayrıca daha karmaşık üretim süreçlerinde gerekli olan çeşitli girdilerin sayısı bakımından da

¹⁵¹ Frédéric Docquier, “Identifying the effect of institutions on economic growth”, Identifying the effect of institutions on economic growth, F. Docquier. In: Schmiegelow, H. & M. Schmiegelow (eds.), **Institutional Competition between Common Law and Civil Law: Theory and Policy**, Springer (2014, forthcoming)

¹⁵² William Easterly, **The Elusive Quest For Growth: Economists’ Adventures And Misadventures In The Tropics**, MIT Press, Cambridge Ma, 2001, p. 250.

¹⁵³ Dani Rodrik, “Institutions For High-Quality Growth: What They Are And How To Acquire Them”, **NBER Working Paper**, No.7540, 2000, p. 5.

uzmanlaşırılar.¹⁵⁴ Bu sonuç ise ülkelerin uzun vadede daha güçlü bir ekonomik performans sergilemesine yardımcı olmaktadır.

1.2.İHRACAT PERFORMANSI, ÇEŞİTLENDİRMESİ VE İHRACAT YAPISI

İhracatın büyümeyi olumlu etkilediği ve makroekonomik performansın güçlü bir belirleyicisi olduğu varsayıldığı için ihracat odaklı politikaların ithalat ikamesine göre daha iyi büyüme performansına yol açtığı düşünülmektedir. 1950'lerden 1970'lerin sonuna kadar büyük ölçüde Prebisch (1950)¹⁵⁵ ve Singer (1950)¹⁵⁶ tezlerinin etkisi altında gelişmekte olan birçok ülkede ve özellikle Latin Amerika, Afrika ve Güney Asya'da geçerli olan kalkınma stratejisi, ithalat ikamesi olmuştur. 1970'lerin sonlarında ise ihracat odaklı büyüme paradigması İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki otuz yıl içinde kalkınma politikası düşüncesine (özellikle Latin Amerika'da) hâkim olan ithal ikameci paradigmasının yerini alarak ön plana çıkmıştır. İhracata dayalı büyüme, dış pazarlara odaklanarak üretim kapasitesini artırmayı hedefleyen bir kalkınma stratejisi olup¹⁵⁷ Güney Kore, Hong Kong, Tayvan, Singapur gibi Güney Doğu Asya ülkelerinin ihracata yönelik politikaları sonucu güçlü ekonomik performanslara ulaşmaları sonrası daha fazla dikkat çekmiştir.

İhracata dayalı büyümeyi desteklemek için birtakım nedenler bulunmaktadır. Çünkü ihracatçılar ürünlerini rekabetçi dünya pazarlarında satabilecek, bu onları daha rekabetçi olmaya ve yeni teknolojiyi daha hızlı bir şekilde benimsemeye zorlayacaktır. Yurtiçi rekabet daha sonra ihracatçı olmayanların bile daha fazla rekabetçilik kazanarak yeni teknolojiyi daha hızlı bir şekilde benimsemeye teşvik edip bir verimlilik artışına neden olacaktır. Ticaretin serbestleştirilmesi veya ihracatı teşvik politikaları, kıt kaynakların tahsisini daha iyi gerçekleştirmektedir. Artan ihracat, yerli

¹⁵⁴ Florent Silve and Alexander Plekhanov, "Institutions, innovation and growth: cross-country evidence", **European Bank for Reconstruction and Development, Working paper**, No.177, February 2015, p. 2.

¹⁵⁵ Raul Prebisch, "The Economic Development of Latin America and its Principal problems" **United Nations Publication**, NewYork, 1950, p. 53.

¹⁵⁶ H. W. Singer, "The distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries" **American Economic Review**, Vol. 40, No.2, May 1950, pp. 473-485.

¹⁵⁷ Thomas I. Palley, "The Rise and Fall of Export-led Growth", **Levy Economics Institute of Bard College**, Working Paper No. 675, 2011, p. 3.

firmalar için uluslararası sermayeye ve ara mallara erişimin kolaylaştırılmasına, yine üretkenlik kazançlarına ve üretim sınırının genişlemesine yol açmaktadır. Başarılı ihracatçıların, çok daha büyük dünya pazarlarına erişmesiyle, çıktı ve istihdam daha hızlı artabilecektir.¹⁵⁸ İhracatçılar büyük dünya pazarlarına erişimleri göz önüne alındığında ölçek ekonomilerini kullanabilecek, ihracat büyümesi daha fazla tasarruf ve yatırımı teşvik ederek ekonomik büyümeyi hızlandıracaktır.¹⁵⁹

İhracatın artması, ihracat dışındaki olumlu dışsallıklar yoluyla, daha verimli yönetim tarzları, gelişmiş üretim teknikleri, gelişmiş tahsisat verimliliği ve dinamik rekabet gücü yaratmaktadır.¹⁶⁰ Yurt içi ve yurt dışı pazarlarda teşvikler sağlayan ihracata yönelik politikalar, karşılaştırmalı avantaja göre kaynak tahsisatına yol açacak ve daha fazla kapasite kullanımına izin verecektir. Ayrıca yurtdışındaki rekabete cevap olarak teknolojik gelişmelerin üretilmesi ile iş gücü fazlası olan ülkelerde istihdamın artırılmasına katkıda bulunacaktır.¹⁶¹

Görüldüğü gibi ihracat, ülke ekonomilerinde büyük etkilere sahip olmakla birlikte ihracat performansı veya bu performansı belirleyen unsurlar da ülkelerarası değişkenlik gösterebilecektir. Ülkelerin ihracat miktarlarını veya performanslarını arttırmaya yönelik politikalar izlemeleri bu bağlamda ihracat sepetinde bulunan mal sayısı ve pazar sayısı gibi çeşitliliklerle giderek bu performanslarını sürdürülebilir hale getirmeye çalışmaları önemli bir husustur. Ayrıca ülkeler, ihracat yapılarında ağırlıklı olarak hangi teknoloji ve yetenek seviyesine ait malların üretiminin makroekonomik performansı daha fazla etkileyici hususunu göz önünde bulundurmak zorundadır. Bu bağlamda öncelikle ihracat performansı, belirleyicileri, ihracat çeşitlendirilmesi, belirleyicileri ve türleri incelenecek daha sonra ihracat yapısı, mal, sektör, ülke/bölge grubuna ve teknolojik yapılarına göre değerlendirilecektir.

¹⁵⁸ Pradeep Agrawal, "The Role of Exports in India's Economic Growth", **IEG Working Paper**, No.345, 2014, p. 3.

¹⁵⁹ Wenyu Zang and Mark Baimbridge, "Exports, imports and economic growth in South Korea and Japan: a tale of two economies", **Applied Economics**, 2011, p. 3.

¹⁶⁰ Abhijit Sharma and Theodore Panagiotidis, "An Analysis Of Exports And Growth In India: Some Empirical Evidence (1971-2001)", **Sheffield Economic Research Paper Series**, SERP Number: 2003004, 2003, p. 4.

¹⁶¹ Bela Balassa, "Exports and Economic Growth: Further Evidence", **Journal of Development Economics**, No.5, 1978, p. 181.

1.2.1. İhracat Performansı

İhracat performansı, kavramsal olarak bir firmanın ihracat pazarındaki faaliyetlerinin sonucu şeklinde tanımlanabilir.¹⁶² Yönetim tarafından iç ve dış güçlerin karşılıklı etkileşimine stratejik bir cevap olarak da tanımlanan ihracat performansı¹⁶³ ayrıca ihracatta etkinlik ve verimlilik ile ihracatta süreklilik kavramlarıyla da tanımlanabilir. İhracat performansı, ihracat davranışının sonuçlarını yansıtmakta ve pazarlarında başarılı olma derecesini analiz eden bir firma için önemli bir kılavuz görevini görmektedir.¹⁶⁴

İhracat performansı, bir ülkenin yurt içinde ürettiği mal ve hizmetlerin diğer ülke pazarlarında satma çabalarının başarısı veya başarısızlığı¹⁶⁵ veya satış, kar ve büyümeyi kapsayan üç alt boyut şeklinde de ifade edilebilir.¹⁶⁶

İhracat performansının çok boyutlu bir yapı olduğu ve etkinliği, verimliliği ve uyumu içerdiği konusunda genel bir kanı olduğu bulunmaktadır.¹⁶⁷ Etkinlik, rakiplere göre bir işletmenin ürün ve programları açısından tanımlanır ve ihracat satışlarındaki büyüme gibi göstergelerle ölçülebilir.¹⁶⁸ Verimlilik ise karlılığın temel bir unsurudur. Ayrıca ihracat faaliyetlerinin algılanan kârlılığını veya performans sonuçlarının bunları elde etmek için gerekli girdilere oranını yansıtmaktadır.¹⁶⁹ Uyum ise firmanın

¹⁶² Kjell Toften and Svein Ottar Olsen, "Export market information use, organizational knowledge, and firm performance", **International Marketing Review**, Vol. 20, No.1, 2003, p. 101.

¹⁶³ S.Tamer Cavusgil and Shaoming Zou, "Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures", **Journal of Marketing**, No.58, January 1994, p. 2.

¹⁶⁴ Adamantios Diamantopoulos, "From the Guest Editor", **Journal of International Marketing**, Vol. 6, No. 3, 1998, p. 3.

¹⁶⁵ Shaoming Zou and Simona Stan, "The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997", **International Marketing Review**, Vol.15, No.5, 1998, p. 342.

¹⁶⁶ Tage Koed Madsen, "Empirical export performance studies: a review of conceptualizations and findings", **Advances in International Marketing**, Vol.2, 1987, pp. 177-198.

¹⁶⁷ Rosane Gertner, David Gertner, Dennis Guthery, "The implications of export performance measurement for the significance of the determinants of export performance: An empirical investigation of Brazilian firms", **Journal of Global Marketing**, Vol.20, No.1, 2006, p. 23.

¹⁶⁸ Esra F. Gençtürk and Masaaki Kotabe, "The effect of export assistance program usage on export performance: A contingency explanation", **Journal of International Marketing**, Vol.9, No.2, 2001, p. 55.

¹⁶⁹ Constantine S. Katsikeas, Leonidas C. Leonidou, Neil A. Morgan, "Firm-level export performance assessment: Review, evaluation, and development", **Journal of the Academy of Marketing Science**, Vol.28, No.4, 2000, p. 499.

çevresel değişimlere nasıl cevap verdiği durumunu açıklamaktadır.¹⁷⁰ İhracat satışları etkinlikle ilgilidir, karlar verimliliğe benzer ve yeni ürünler de uyumluluğa bağlıdır.¹⁷¹

İhracat performansı, iki genel çerçeve düzeyi içerisinde değerlendirilmektedir. Bunlar dış çevre düzeyi ve firma işletme ve fonksiyonu seviyesidir. Dış çevre düzeyi, makroekonomi, sosyal, fiziksel, kültürel ve politik açı gibi etmenlerden oluşmaktadır. İşletme strateji seviyesi ise başarılı bir ihracat gerçekleştirmek için gerekli olan şirketin kontrolü içindeki temel iş politikalarının ve yeteneklerinin değerlendirilmesinden oluşmaktadır. Ve bunlar ihracat yönetimini, davranışını ve performansını etkilemektedir.¹⁷²

1.2.1.1. İhracat Performansının Belirleyicileri

İhracat performansını belirleyen faktörleri açıklamaya yönelik birçok görüş sunulmaktadır. İhracat performansını piyasa yapısı etkileyebileceği gibi teknoloji seviyesi veya piyasanın büyüklüğü de etkileyebilmektedir.

Moini (1995), örgütsel özellikler (boyut, uluslararası deneyim, rekabet avantajları, vb.), yöneticilerin beklentileri (olumlu veya olumsuz) ve yöneticilerin özellikleri (yaş, örgün eğitim, deneyim, yabancı dil bilgisi) gibi bir sınıflandırma ile ihracat performansının belirleneceğini ifade etmiştir.¹⁷³

Cavusgil ve Naor (2006)'a göre bir ülkede faaliyet gösteren firma ne kadar büyükse firmanın ihracat yapma ihtimali de o kadar yüksektir.¹⁷⁴ Yeni ihracat

¹⁷⁰ Orville C. Walker, Jr. and Robert W. Ruekert, "Marketing's Role in the Implementation of Business Strategies: A Critical Review and Conceptual Framework", **Journal of Marketing**, Vol.51, No.3, 1987, p. 27.

¹⁷¹ Adamantios Diamantopoulos and Nikolaos Kakkos, "Managerial Assessments of Export Performance: Conceptual Framework and Empirical Illustration", **Journal of International Marketing**, Vol.15, No.3, 2007, p. 15.

¹⁷² Nils-Erik Aaby and Stanley F. Slater, "Management Influences on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978-88", **International Marketing Review**, Vol.6, No.4, 1989, p. 16.

¹⁷³ A.H. Moini, "An inquiry into successful exporting: an empirical investigation using a three-stage model", **Journal of Small Business Management**, July 1995, pp. 9-25.

¹⁷⁴ S. Tamer Cavusgil and Jacob Naor, "Firm and management characteristics as discriminators of export marketing activity", **Journal of Business Research**, Vol. 15, No.3, June 1987, p. 230.

pazarlarına girme kararında firmanın büyüklüğü önemli bir parametre haline gelmektedir.¹⁷⁵ Diğer yandan Araújo ve Neir (2006)'a göre yöneticilerin algı ve tutumları da çok önemlidir. Yönetici algı ve tutumları, daha çok kendi kişisel özellikleri ve aldıkları eğitim sayesinde belirlenir. Sahip olunan eğitim seviyesi, diğer diller hakkındaki bilgileri ve uluslararası tecrübeleri bu algı ve tutumları için belirleyici olup firmalarının ihracat performanslarını etkileyebilmektedir.¹⁷⁶

Aaby ve Slater (1989)'a göre firma özellikleri (büyüklük, yönetsel bağlılık, yönetsel algılamalar), firma yeterlikleri (teknoloji, pazar bilgisi, pazar planlaması, ihracat politikası, kontrol sistemleri, kalite kontrol, iletişim becerileri), ihracat stratejisi (pazar seçimi, ara malların kullanımı, ürün geliştirme, ürün karması, promosyon, fiyatlandırma) ve dış ortam gibi faktörler ihracat performansını etkilemektedir.¹⁷⁷

Zou ve Stan (1998)'a göre ihracat performansının belirleyicileri olan içsel (ihracat stratejisi, yöneticilerin algı ve tutumları, yöneticilerin özellikleri ve firmanın özellikleri ve yeterlikleri) veya dışsal (endüstri özellikleri, dış ve iç pazar özellikleri) faktörler belirleyicidir.¹⁷⁸

Brouthers vd. (2009)'a göre ise ihracat performansını etkileyen bu içsel faktörler kontrol edilebilen ve edilemeyen olarak ikiye ayrılmaktadır. Kontrol edilebilen faktörler de iki kısma ayrılmaktadır. Bunlar: Bir firmanın ihracat pazarlama stratejisi ve yönetimin algı ve tavırları şeklindedir. Kontrol edilemeyen faktörler ise firma özellikleri (uluslararası tecrübe, teknoloji yoğunluğu ve şirket hacmi gibi) ve yönetsel özellikler (uluslararası tecrübe, eğitim, genel iş tecrübesi gibi) şeklindedir.¹⁷⁹

Üretim ve ihracat pazarlamasında ölçek ekonomilerinin olması, risk almada daha fazla kapasite, finansman sağlamada daha iyi fırsatlar ve yeterli yönetsel, finansal, Ar-Ge ve pazarlama kaynaklarının olması ihracat performansı için olumlu

¹⁷⁵ Stan D. Reid, "Managerial and firm influences on export behavior", **Journal of the Academy of Marketing Science**, Vol. 11, No.3, 1983, pp. 323-332.

¹⁷⁶ María Luisa del Río Araújo, María Concepción Varela Neir, "Managerial characteristics and export performance in spanish SMEs", **Revista Científica Esic Market**, No:125, 2006, pp. 191-221.

¹⁷⁷ Aaby, Slater, **a.g.m.**, pp. 16-21.

¹⁷⁸ Zou, Stan, **a.g.m.**, p. 344.

¹⁷⁹ Lance Eliot Brouthers vd., "Key Factors for Successful Export Performance for Small Firms", **Journal of International Marketing**, Vol.17, No.3, 2009, pp. 21-38.

göstergeler olarak kabul edilmektedir.¹⁸⁰ Bu göstergelerin mevcudiyeti ise nihai olarak makroekonomik performansın güçlenmesi için önemli bir parametre olarak değerlendirilebilir.

1.2.1.2. İhracat Performans Ölçütleri

İhracat performansı çok boyutludur ve ihracat performansını yalnız tek bir performans göstergesiyle açıklamak zordur.¹⁸¹ Bu bağlamda ihracat performans ölçümü, kar ve büyüme gibi finansal ölçeklerle ve başarı, memnuniyet ve hedeflere ulaşma gibi finansal olmayan ölçeklerle gerçekleştirilir. Belirleyiciler kaynak temelli teori (resource-based theory) tarafından desteklenen içsel, endüstriyel organizasyon teorisi tarafından desteklenen dışsal faktörler olarak sınıflandırılır.¹⁸²

Kaynak temelli teoriye göre, firmanın sahip olduğu iç kaynaklar, ihracat performansının ve stratejisinin ana belirleyicileridir.¹⁸³ Endüstriyel organizasyon teorisi (industrial organization theory) göre ise ihracat performansını dışsal faktörler tarafından belirlenen firma stratejisi ve karar verme süreci belirlemektedir.¹⁸⁴

İhracat performans ölçütleri finansal olmayan ve öznel olarak sınıflandırılabilir (yani, üretken ve ödüllendirici, ihracat kararı ile memnuniyet, ihracat başarısı). Yine aynı şekilde ihracat performans ölçümleri, finansal ve nesnel ölçütlere göre de sınıflandırılabilir; bu durum ise fiili rakamları (yani satış büyümesi, kârlılık, yatırımın geri dönüşü, vs.) ifade eder.¹⁸⁵

¹⁸⁰ Michiel van Dijk, “The determinants of export performance in developing countries: the case of Indonesian manufacturing”, **ECIS working paper series**, Vol.200201, No.02.01, 2002.

¹⁸¹ Cavusgil, Zou, 1994, **a.g.m**, p. 17.

¹⁸² Jeannet Alina Voerman, “The export performance of European SMEs”, **University of Groningen**, 2004, p. 18.

¹⁸³ David Collis, “A Resource-Based Analysis Of Global Competition: The Case Of The Bearings Industry”, **Strategic Management Journal**, Vol.12.No.1,1991, p. 50.

¹⁸⁴ Max Raible, “Industrial Organisation Theory and its Contribution to Decision-making in Purchasing”. **2nd IBA Bachelor Thesis Conference**, November 7th, 2013, Enschede, The Netherlands, p. 2.

¹⁸⁵ Gro Alteren and Ana Alina Tudoran, “Enhancing export performance: Betting on customer orientation, behavioral commitment, and communication”, **International Business Review**, Vol.25, No.1, 2016, p. 372.

İhracat yoğunluğu (uluslararası satış miktar yüzdesi), algılanan karlılık oranı ve devamlı ihracat işlemleri gibi kriterler ihracat performans ölçümü hakkında fikir vermektedir.¹⁸⁶ Başarılı ihracat performansının elde edilmesi, hem kurumsal hem de kamu politikası karar vericileri için stratejik karar verme sürecinin merkezinde yer almaktadır. Şirketler için, ihracat performansının başarısı, hem ekonomik hem de ekonomik olmayan hedeflerin, belirli bir zamanda uluslararası bağlamda ne dereceye ulaştığını ve seçilen ihracat stratejisinin firmaya ve çevresel koşullara başarıyla cevap vermede uygunluğunu yansıtır. İhracatın bir firma için stratejik bir seçim olduğu düşünüldüğünde, sahip olunan hedefler ise firmasal, endüstriyel, ulusal bağlamda büyük farklılıklar gösterebilir.¹⁸⁷

İhracat performans ölçümü bazı kriterlerin yerine getirilmesine bağlıdır. Bileşik ve çok boyutlu olmalı, yani hem nesnel hem de öznel ölçümleri içermelidir; iç pazar performansına, rakip performansına ya da önceki performansa göre kıyaslanacak bir referans çerçevesine sahip olmak zorundadır. Zaman içinde değerlendirilebilir olmalı yani mutlak ve aynı zamanda göreceli terimlerle ifade edilebilir olmak zorundadır. Firmanın stratejik hedeflerini uygun seviyede ve uygun bir zaman dilimi (kısa veya uzun vadeli) içinde yansıtmalıdır.¹⁸⁸

1.2.2. İhracatın Çeşitlendirilmesi

İhracat çeşitlendirilmesi veya farklılaştırması, genellikle bir ülkenin ihracat kompozisyonunun ve yapısının değişmesi olarak tanımlanabilir. Nitekim ihracat farklılaştırılması veya çeşitlendirilmesi kavramına yapılan çalışmalarda farklı tanımlar getirilmiştir. Pineres ve Ferrantino (1997), çeşitlendirilmeyi bir ülkenin ihraç portföyündeki birincil ürünlerden endüstriyel ürünlere doğru gerçekleşen gelişme

¹⁸⁶ Aviv Shoham, "Export Performance: A Conceptualization and Empirical Assessment", **Journal of International Marketing**, Vol.6, No.3, 1998, p. 60-62.

¹⁸⁷ Elena Beleska-Spasova, "Determinants and measures of export performance: Comprehensive literature review", **Journal of Contemporary Economic and Business Issues**, Vol.1, 2014, p. 67.

¹⁸⁸ Diamantopoulos, Kakkos, **a.g.m.**, p. 6.

olarak tanımlamıştır.¹⁸⁹ Hirsch ve Levy (1971) ise çeşitlendirilmeyi, ihracat portföyünde firmaların ihraç mallarının satışında istikrar kazandıran bir unsur olarak değerlendirmiştir.¹⁹⁰

20. yüzyılın ikinci yarısında hızlanan küresel ticaret, tam rekabetçi, karşılaştırmalı rekabetçi ve sabit ölçek getirili klasik ticaret teorilerinden farklı bir ticaret çeşitliliğine evrilmiştir. Adam Smith'in iktisadi büyüme ve kalkınma için işbölümü ve uzmanlaşma konseptine ve Heckscher-Ohlin Samuelson'in uluslararası ticaret modeline göre ülkeler, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malları üretmede uzmanlaşmaları gerekmektedir.¹⁹¹ İçsel büyüme teorisi, birincil malların ihracatının yüksek vasıflı, yüksek teknoloji ürünü ürünlere göre çeşitlendirilmesini öngörmekte çünkü bu ürünlerdeki ticaret, geleneksel emtia ihracatından daha fazla verimlilik artışı ile büyümeye katkı sağlamaktadır. Kısmen beceriler ve teknolojik geliştirmelerden kaynaklanan (yaparak öğrenme ve ihracat yaparak öğrenme) yayılma etkisi, birincil emtia ticaretine göre mamul mal ticaretinde daha fazla ve pozitif dışsallıklara sahiptir. Ancak ikinci dünya savaşı sonrası Avrupa'nın yeniden inşası ve eski kolonilerin bağımsızlıklarının artmasıyla iktisadi çeşitlendirmenin ekonomik büyüme ve kalkınma için iyi bir şey olabileceği gibi yeni bir disiplin ortaya çıkmıştır. Bu doğrultuda sanayileşme ve ihracat çeşitlendirilmesi için aktif devlet müdahalesi teşvik edilmiştir.¹⁹²

İhracattaki istikrarsızlıklar, finanstaki portföy etkisine benzer ihracat çeşitlendirmesinin faydaları için bir neden olmuştur. Emtia ürünleri genellikle çok değişken piyasa fiyatlarına tabi olduğundan, bu mallara bağımlı olan ülkeler, ihracat istikrarsızlığından olumsuz etkilenebilir. Bu durum ise riskten kaçan firmaları gerekli yatırımları yapmaktan vazgeçirebilir, makroekonomik belirsizliği artırabilir ve uzun

¹⁸⁹ Sheila Amin Gutiérrez de Piñeres and Michael Ferrantino, "Export diversification and structural dynamics in the growth process: The case of Chile", **Journal of Development Economics**, Vol.52, No.2, April 1997, p. 376.

¹⁹⁰ Seev Hirsch and Baruch Lev, "Sales Stabilization Through Export Diversification", **The Review of Economics and Statistics**, Vol.53, No.3, 1971, p. 275.

¹⁹¹ Raja Vinesh Sannasee, Boopendra Seetanah, Matthew John Lamport, "Export Diversification and Economic Growth: The Case of Mauritius", **4 th World Trade Organization Annual Conference. Overcoming Supply Side Constraints: Issues and Policymakers**, pp. 11-12.

¹⁹² Wim Naudé and Riaan Rossouw, "Export Diversification and Specialization in South Africa", **World Institute for Development Economic Reserach**, Research Paper No.93, 2008, pp. 1-2.

vadede ekonomik büyümeye zarar verebilir. Bu nedenle, ihracat çeşitlendirmesi, uzun vadede ihracat gelirlerini dengelemeye yardımcı olarak makroekonomik performansı olumlu şekilde etkileyebilir.¹⁹³

Diğer yandan ihracat çeşitliliğin gelişmekte olan ülkelerin potansiyel büyümeleri üzerinde olumlu etkileri olduğu görülmektedir. Nitekim ekonomik büyümenin ya da GSYİH'nin artmasının da ihracat çeşitliliğini etkileyen bir faktör olduğu düşünülmektedir. Örneğin Imbs and Wacziarg (2003)¹⁹⁴ ülkelerin kişi başına geliri arttıkça, üretim yapılarının daha çeşitli hale gelme eğiliminde olduğunu, Parteka ve Tamberi (2013)¹⁹⁵ ise fakir ülkelerin oldukça homojen yani zayıf çeşitlendirilmiş ihracat yapılarına sahip olma eğiliminde olduklarını fakat daha büyük ekonomilere sahip ülkelerin ihracatı çeşitlendirme şansı daha yüksek olabileceğini belirtmiştir.

Birincil emtia ihracatına bağlı olan ya da sınırlı sayıda ihracat portföyüne sahip olan birçok gelişmekte olan ülke, ihracatlarında belirsizlik yaşadığından ihracat çeşitliliği ise bu tarz belirsizlikleri azaltmanın bir yolu olarak görülmüştür.¹⁹⁶ Yine gelişmekte olan birçok ülke ihracat çeşitliliğini önemli bir politika hedefi olarak görmektedir. Gelişmekte olan ülkeler daha geniş bir ürün çeşitliliği ihraç edip daha fazla yurtdışı pazarına hizmet vererek daha istikrarlı bir gelir akışına sahip olabilirler. Ayrıca ihracat çeşitlendirme stratejisi kaynak tahsisi üzerindeki olumlu etkisi bakımından ülkelerin uluslararası ticarete daha rekabetçi bir yapıya geçmelerini sağlayacaktır.

Hamed vd. (2014)'e göre ihracat çeşitliliği, gelişmekte olan ülkelere ticari açıdan geri kalmayı engelleyebilir. Çünkü gelişmekte olan ülkeler daha çok birincil ürünlere bağlı olduğundan bu da sınırlı bir ihracat portföyü olup ihracatta bir belirsizlik

¹⁹³ Heiko Hesse, "Export Diversification and Economic Growth", **Commission on Growth and Development**, Working Paper No.21, 2008, p. 2.

¹⁹⁴ Jean Imbs and Romain Wacziarg, "Stages of Diversification", **American Economic Review**, Vol.93, No.1, 2003, p. 63.

¹⁹⁵ Aleksandra Parteka and Massimo Tamberi, "What Determines Export Diversification in The Development Process? Empirical Assessment", **The World Economy**, Vol. 36, No.6, 2013, p. 823.

¹⁹⁶ Hamid Sepehrdoust and Hossein Khodaei, "The Strategy of Export Diversification and Economic Growth in Selected Developing Economies", **International Economic Studies**, Vol.44, No.1, 2014, p. 56.

riskini barındırmaktadır.¹⁹⁷ Potansiyel olarak, ihracat çeşitlendirmesi, ihracat gelirlerindeki istikrarsızlığı önleyebilmektedir. Çünkü birincil emtia ihracatçı ülkeler, ihracat mallarının fiyat istikrarsızlığından mustarip ve birincil emtia fiyatlarındaki istikrarsızlık, bu emtia ihracatçıların ihracat gelirlerinde oynaklığa yol açacaktır. Ayrıca, makroekonomik değişkenlerdeki belirsizliğin artması uzun vadede ekonomik büyümeye zarar verebilir. Böylece, ihracat gelirlerinde daha yüksek istikrarlı bir ihracat çeşitliliği, bu gelirlerde daha düşük volatilitateye yol açmakta ve bu ülkelerin satın alma gücünü artırma zeminini sağlamaktadır. Artan satın alma gücü de daha yüksek yatırımlara yol açacak ve bu şekilde ekonomik büyüme artacaktır.¹⁹⁸

1.2.2.1. İhracat Çeşitlendirilmesinin Belirleyicileri

Çeşitli çalışmalarda yurtiçi yatırımlar, yönetim açıklığı, kişi başına düşen gelir, çatışma, enflasyon, mali denge, altyapı, reel döviz kuru, döviz kuru oynaklığı, ticaret koşulları, madenciliğin payı, nüfus, beşeri sermaye, cinsiyet eşitsizliği, doğrudan yabancı yatırım ve mali kalkınma gibi unsurlar ihracat çeşitlendirmesinin ana itici güçleri olarak görülmektedir.¹⁹⁹ Ayrıca fiziki sermaye, dışa açıklığın derecesi, yabancı yardımlar, politik istikrar, piyasa hacmi ve doğal kaynak kullanımı gibi faktörler de ihracat çeşitlendirmesini belirleyen unsurlar olarak göze çarpmaktadır.²⁰⁰ Ticaret koşulları, coğrafi konum, kurumsal yapı ve yönetim faktörleri de ihracat çeşitlendirilmesinde etkilidir.²⁰¹ Döviz kuru politikaları da ihracat çeşitlendirmesini belirleyen faktörlerdendir. Çünkü özellikle bir ülke para biriminin aşırı değerlenmesi,

¹⁹⁷ Khodayi Hamed, Darabi Hadi, Khodayi Hossein, "Export Diversification and Economic Growth In Some Selected Developing Countries", **African Journal Of Business Management**, Vol.8, No.17, 2014, p. 700.

¹⁹⁸ Mohammad Hassan Fotros, Morteza Nemati, Hadi Darab, "Relationship between Export Diversification and Economic Growth", **International Journal of Basic Sciences & Applied Research**, Vol.2, No.12, 2013, p. 991.

¹⁹⁹ Camara Kwasi Obeng, "Is the effect of exchange rate volatility on export diversification symmetric or asymmetric? Evidence from Ghana", **Munich Personal RePEc Archive**, MPRA Paper No:79027, 2017, p. 2.

²⁰⁰ Aye Mengistu Alemu, "Determinants of vertical and horizontal export diversification: Evidences From Sub-Saharan Africa And East Asia", **Ethiopian Journal of Economics**, Vol.17, No.2, 2008, p. 23-31.

²⁰¹ Adam. B. Elhiraika and Michael M. Mbate, "Assessing The Determinants Of Export Diversification In Africa", **Applied Econometrics and International Development**, Vol.14, No.1, 2014, p. 148.

ihracat sektörünün rekabetçiliğini zayıflatarak ihracat çeşitlendirmesini caydırabilmektedir.²⁰² Doğrudan yabancı yatırımlar da ihracat çeşitliliğini etkileyen unsurlardan biridir. DYY, ya doğrudan geleneksel olmayan bir sektöre ya da dolaylı olarak ihracatta daha küçük bir paya sahip olan geleneksel mal ihracatını arttırarak bir ihracat çeşitliliği yaratır.²⁰³ Diğer yandan ev sahibi olan ekonomide gelişmiş teknolojilerin yeterli emicilik yeteneği mevcut olduğunda ancak ihracat çeşitlendirilmesine katkıda bulunur.²⁰⁴

Ayrıca bir ülkenin ticaret politikası ihracat çeşitliliğini belirleyen bir unsur olarak göze çarpmaktadır. Korumacı ticaret politikaları sayesinde, çok az sayıda firma ihracat faaliyetlerine katılabilecektir, çünkü tüm firmalar ihracat faaliyetleriyle ilişkili sabit maliyetleri karşılayamayabilir ve muhtemelen daha fazla ihracat yoğunluğuna yol açabilir. Aynı şekilde, serbest ticaret politikası nedeniyle tarifeleri düşüren bir ticaret politikası, ülkenin uzun vadede ihracat çeşitlendirmesini sağlayan dış pazar sermayesine erişimini iyileştirir ve ülke daha farklı bir uluslararası pazara hizmet etme kapasitesini ayarlar.²⁰⁵

Geleneksel büyüme teorisine göre, ihracat çeşitlendirmesinin en önemli belirleyicisi sermaye birikimidir. Bir ülkenin (sermaye stoku) fiziki sermayesinin, yurtiçi sermayeye ve yabancı sermayeye ait fiziksel sermayeden oluştuğu bilinmektedir.²⁰⁶ Yine bir başka belirleyici faktör ise ülke nüfusedir. Çünkü bir ülke nüfusu daha büyük talep yaratıp ve yeni ve daha yüksek katma değerli ürünler için bir pazar sağlayarak ihracat çeşitliliğini hızlandırabilecektir. Ayrıca bir ekonominin büyüklüğü arttıkça yani tüketicilerin sayısı ve çeşitliliği arttıkça, farklı tatlar ve

²⁰² Manuel R. Agosin, Roberto Alvarez, Claudio Bravo-Ortega, “Determinants of Export Diversification around the World 1962-2000”, **The World Economy**, 2012, p. 3.

²⁰³ Julien Gourdon, “FDI flows and export diversification: looking at extensive and intensive margins”, **Trade Competitiveness of the Middle East and North Africa, Policies for Export Diversification**, Edited by José R. López-Cálix, Peter Walkenhorst, and Ndiamé Diop, 2010, p. 22.

²⁰⁴ Alemu, **a.g.m.**, p. 24.

²⁰⁵ Marc J. Melitz, “The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity”, **Econometrica**, Vol.71, No.6, 2003, p. 1716.

²⁰⁶ Alemu, **a.g.m.**, p. 23.

tercihleri karşılamak için tüketmeye yönelik olarak daha fazla ve çeşitli malların üretilmesine yönelik bir teşvik olacaktır.²⁰⁷

1.2.2.2. İhracat Çeşitlendirilmesi Türleri

İhracat çeşitlendirmesinin yatay ve dikey çeşitlendirme olarak iki şekli veya boyutu vardır. Her iki çeşitlilik ile kazançları dengelemek, ihracat gelirlerini artırmak ve katma değer artışı gibi birbiriyle ilişkili hedeflere ulaşılması arzulanır. Bununla birlikte, her iki çeşitlendirme için gereklilikler teknolojik, yönetsel ve pazarlama becerileri açısından önemli ölçüde değişebilmektedir.²⁰⁸

1.2.2.2.1. Yatay Çeşitlendirme

Genelde gelişmekte olan ülkeler başlangıçta yerli sanayilerin yüksek tarife engelleriyle korunduğu ve üretimin içsel olarak talep tarafından belirlendiği ithalat-ikame sanayileşme politikasına sahiptir. Bu gelişmekte olan ülkeler genellikle tarım ürünleri gibi birincil ürünler üretmektedirler. Bununla birlikte, ülke dışa dönük bir ticaret politikasını benimsedikten ve ticareti serbestleştirdikten sonra üretim stratejilerini birincil ürünlerden uzaklaştırmak zorunda kalmakta ve uluslararası arenada rekabet edebilmek için emek-yoğun mallarda karşılaştırmalı üstünlüklerini sağlama konusunda uzmanlaşmaya başlamaktadır. Ülkenin bu tarz çeşitlendirmeye gitmesi yatay çeşitlendirme olarak bilinmektedir.²⁰⁹

Yatay çeşitlendirme, farklı endüstriler arasında üretim ve ihracatın çeşitlendirilmesi anlamına da gelmektedir.²¹⁰ Yatay çeşitlendirme tarım içinde çeşitli

²⁰⁷ Aleksandra Parteka and Massimo Tamberi, “Export Diversification and Development-Empirical Assessment”, **Working Papers** No.359, Università Politecnica delle Marche (I), Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali, 2011, p. 9.

²⁰⁸ Alemu, **a.g.m.**, p. 11.

²⁰⁹ Susanne Bengtsson, “Export Diversification in China -A Study of How Different Sectors Have Developed”, **University of Lund Supervisor: Lennart Petersson Department of Economics Master Thesis** Fall, 2006, p. 7.

²¹⁰ Piotr Misztal, “Export Diversification And Economic Growth In European Union Member States”, **Oeconomia**, Vol.10, No.2, 2011, p. 55.

ve tamamlayıcı faaliyetlerin daha büyük bir karışımı ve düşük değerli tarımdan yüksek değerli tarım kaynaklarına bir hareket şeklinde de gerçekleşebilmektedir.²¹¹

Yine yatay çeşitlendirme genellikle aynı sektörlerde (birincil, ikincil veya üçüncül) gerçekleşir ve olumsuz ekonomik (uluslararası fiyat istikrarsızlığına veya düşüşüne karşı) ve politik risklerin etkisini azaltmayı umarak aynı sektördeki mevcut ihracat sepetlerine yeni ürünler ekleyip ülkenin ihracat kompozisyonunda düzeltmeler yapılmasını gerektirmektedir.²¹²

Yatay ihracat çeşitliliği ile ihracat sektörlerinin sayısını artırarak, aşırı fiyat ve hacim dalgalanmalarına maruz kalan sınırlı sayıda ürüne olan bağımlılık azaltabilir. Döviz gelirlerindeki bu dalgalanmalar, ekonomik planlama çabalarına engel olabilir, ithalat kapasitesini azaltabilir ve yatırımları azaltabilir. Bu bağlamda yatay ihracat çeşitlendirmesi yoluyla ihracat istikrarsızlığının azaltılması, önemli kalkınma avantajları sağlayacaktır.²¹³

1.2.2.2.2. Dikey Çeşitlendirme

Dikey çeşitlendirme, yatay çeşitlendirmeden sonra ihracat üretimini çeşitlendirmede nihai ve bir sonraki adımdır, ancak elde edilmesi daha zor olabilmektedir. Ayrıca bir malın daha fazla işlenmesi gerektiği anlamına gelmektedir. Daha fazla sermaye, beceri ve daha fazla teknoloji gerektirdiği için zorluklar barındıran bir sürece sahiptir.²¹⁴

Çoğunlukla ihracatta çeşitlendirme ya da uzmanlaşmanın kapsamı sadece birincil ve mamul ihracatının toplam ihracat içindeki payına atıfta bulunularak

²¹¹ Alemu, **a.g.m**, p. 11.

²¹² Salomon Samen, "A Primer On Export Diversification: Key Concepts, Theoretical Underpinnings And Empirical Evidence", **Growth and Crisis Unit World Bank Institute**, 2010, p. 4.

²¹³ Dierk Herzer and Felicitas Nowak-Lehmann D. "What Does Export Diversification Do For Growth? An Econometric Analysis", **Applied Economics**, Vol.38, No.15, 2006, p. 1828.

²¹⁴ UNCTAD, "Export Diversification and Economic growth: the Experience of Selected Least developed Countries", **Development papers** No.24, 2004.

belirtilir. Ve bu da dikey çeşitlendirme olarak adlandırılır.²¹⁵ Dikey çeşitlendirme, aynı endüstrideki meydana gelen üretim ve ihracat çeşitlendirmesini içermektedir.²¹⁶

Dikey çeşitlendirme kalkınma literatüründe temel odak noktası haline gelmiştir. Dikey çeşitlendirme, bir ülkenin üretim ve ihracat yapısının birincil ürünlerden mamul mallara geçtiğinde yani çoğu zaman bir ülkede, daha önce ham halde ihraç edilen malların işlenmeye başlanmasıyla ortaya çıkmaktadır.²¹⁷

Dikey çeşitlendirme, yerli malların işlenmesinde birincilden ikincil veya üçüncül sektöre geçişi gerektirir. Mevcut ürünler için işleme, pazarlama veya diğer hizmetler gibi katma değerli faaliyetler yoluyla daha fazla kullanım yapılmasını gerektirir. Dikey çeşitlendirme, ham madde için pazar fırsatlarını genişletebilir ve işlenmiş malların genel olarak ham ürünlere kıyasla daha büyük fiyat istikrarına sahip olmasından dolayı büyüme ve istikrarı artırmaya yardımcı olur.²¹⁸

Bir ekonominin dikey olarak çeşitlendirildiğinin söylenmesi için ancak bu ülkenin ürün işleme sürecine başlaması ve daha önce ham biçimlerde ihraç edilecek katma değerli ürünleri ihraç etmesi gerekir. Bu nedenle dikey çeşitlendirme, ihracat yapısında radikal bir değişikliği ayrıca işleme ve pazarlama gibi katma değerli girişimler sayesinde mevcut ve yeni yenilikçi ihracat ürünlerinin daha fazla kullanımı içermektedir. Aynı şekilde, dikey çeşitlendirme, daha yüksek öğrenme olanakları ile bağlantılı olabileceği için yatay çeşitlendirmeden daha büyük dinamik dışsallıklar üretebilir.²¹⁹

1.2.3. İhracat Yapısı

Bir ülkenin ihracatının yapısı ihraç edilen ürünlerin yatırım, tüketim ve hammadde gibi mal gruplarına göre dağılımını ve mal grubu bazında meydana gelen

²¹⁵ Naudé, Rossouw, **a.g.m**, p. 3

²¹⁶ Misztal, **a.g.m**, p. 55.

²¹⁷ Christopher Cramer, "Can Africa Industrialize by Processing Primary Commodities? The Case of Mozambican Cashew Nuts", **World Development**, Vol.27, No.7, 1999, p. 1252.

²¹⁸ Samen, **a.g.m**, p. 4.

²¹⁹ Albert Hirschman, **The Strategy of Economic Development**, New Haven, CT: Yale University Press, 1958.

dönüşümünü, imalat sanayi, tarım ve yakıt gibi sektörler göre dağılımını içermektedir. İhracat yapısı ayrıca ihraç edilen ürünlerin ülke, ülke grubu veya bölge bazında pazar paylarındaki değişimlerini, emek yoğun veya sermaye yoğun gibi ihracatın faktör kullanım yoğunluklarına göre dağılımını ve teknolojik yapısına göre ağırlıklarını kapsamaktadır.

Lozanov ve Zhivkova (2017)'a göre bir ülkenin ihracatının gelişimi ve yapısı, ekonomisinin genel durumunu ve özellikle ülkenin mevcut üretim potansiyelinin parametrelerini ve ihracat veriminin kalitesini yansıtmaktadır. İhracat yapısı, ülkenin uluslararası iş bölümlerine katılımı ve ulusal ekonominin uluslararası rekabet gücü ile doğrudan ilişkilidir.²²⁰

İhracat yapısı, ihracatın içerdiği maddeleri, bu maddelerin ait olduğu sektörleri ve yapıldıkları ülkelere göre dağılımı konu almaktadır. Lozanov ve Zhivkova (2017) ihracat yapısını inceledikleri çalışmada ihracat içerisindeki mal gruplarının ağırlıkları, sektörel ve teknolojik ağırlıkları ve pazar paylarını baz alarak bir analiz yapmışlardır.²²¹ Munkácsi (2009) ise ihracat yapısını, mal grupları ve uzmanlaşma seviyesi, teknoloji ve yetenek yoğunluk seviyesi, bölgesel pazar oranları gibi parametreler bağlamında incelemiştir.²²²

Ülkelerin ihracat yapılarının, ürettikleri ürünlerin ve kullandıkları teknolojilerin birbirinden farklı olduğu görülmektedir. Kullanılan veya uygulanan yoğun ve yaygın marjlar çerçevesinde ülkelerin ihracat performansları da farklılaşmaktadır. Nitekim Hummels ve Klenow (2005) bir ülkenin ihracat hacmini, yoğun (intensive) marj uygulayarak aynı olan malları veya yaygın (extensive) marj uygulayıp daha büyük mal grubunu ihraç ederek artırabileceğini belirtmiştir.²²³ Yani o ülke ya bir mal üzerinde uzmanlaşarak o malı ihraç edecek ya da mal farklılaşması yapıp yeni mallar üretme stratejisi izleyecektir.

²²⁰ Oleg Lozanov and Stela Zhivkova, "Development and Structure of the Bulgarian Export After the Country's Accession to the EU", **European Journal of Economics and Business Studies**, Vol.3, No.3, 2017, p. 147.

²²¹ Lozanov, Zhivkova, **a.g.m**, p. 148.

²²² Zsuzsa Munkácsi, "Export structure and export specialisation in Central and Eastern European countries", **Magyar Nemzeti Bank**, Occasional Papers No.81, 2009, p. 7.

²²³ David Hummels and Peter J. Klenow, "The Variety and Quality of a Nation's Exports", **American Economic Review**, Vol. 95, No. 3, 2005, p. 718.

Cadot ve Carrère (2011)'e göre gelişmekte olan ülkeler için yaygın marjın uygulanması önemlidir. Bu ülkeler ihracat portföylerine yeni ürün hatları ekleyerek ihracatı genişletme eğilimindedir, dolayısıyla bu ülkelerde ihracat yoğunluğu azalmakta bu durum da çoğunlukla ihraç ettikleri mal sayısındaki artıştan kaynaklanmaktadır.²²⁴ Bir ülkenin ihracat yapısı sahip olduğu kaynakları tarafından etkilenmektedir. İnsanların tüketmek istediği malların karışımı, ülkeler arasında kaynaklarının ucuza üretilmesine izin veren malların karışımından daha az farklılık göstermektedir. Bu yüzden ülkeler, üretimi, nispeten büyük bir arza sahip olan kaynakların yoğun kullanımını sağlayan malları ihraç etmeye ve tersine, yerel olarak kıt olan kaynakların büyük girdilerini gerektiren malları ithal etmeye meyillidirler.²²⁵

Birçok gelişmekte olan ülke için, birincil sektörün çeşitlendirilmesi sürekli gelişmeyi sağlamak için yeterli değildir. Mamul malların üretimi ve ihracatı için ekonomik faaliyetlerin yapısında genellikle bir değişim gerekmektedir. Nitekim başarılı gelişmekte olan ülkeler, üretim yapısını aşamalı olarak değiştirmekte, düşük katma değerli faaliyetleri ve katma değeri yüksek olmayan ürünleri daha yüksek katma değerli faaliyetlerle ve daha sofistike ürünlerle değiştirmekte veya ürün çeşitlemesine gitmektedirler.

Gelişmekte olan ülkelerin ihracat çeşitliliğine değer vermelerinin nedeni, birçok ülkenin ciddi ihracat yoğunluğuna maruz kalmasıdır. Birçok düşük gelirli ülkede, ilk üç ürünün toplam ihracatlarının önemli bir bölümünü oluşturduğu gözlemlenmektedir.

Bir ülkenin sahip olduğu doğal kaynaklar GSYİH düzeyinin yanı sıra, ürün çeşitliliğinin derecesini ve dolayısıyla ihracat çeşitliliğini belirleyen bir faktördür. Nitekim kaynak bakımından zengin ülkeler daha yoğun ihracat yapılarına sahip olma eğilimindedir. Eğer bir ülke bol doğal kaynaklara sahipse üretim faktörlerinin doğal kaynak sektörlerinde yoğunlaşması muhtemeldir. İmalat sektörlerini geliştirmek için

²²⁴ Olivier Cadot, Céline Carrère, Vanessa Strauss-Kahn, "Export diversification: what's behind the hump?", **The Review of Economics and Statistics**, Vol.93, No.2, 2011, p. 590–591.

²²⁵ Jörg Mayer and Adrian Wood, "South Asia's Export Structure in a Comparative Perspective" **Oxford Development Studies**, Vol.29, No. 1, 2001, p. 6.

daha az teşvik olacak ve böylece bir avuç doğal kaynağa bağımlılık devam edecek ve ülke yüksek yoğunluklu ihracat yapısını değiştiremeyecektir.²²⁶

Coğrafi yoğunlaşma üzerinde de ihracat ve uluslararası ulaşım maliyetler ve tarifelerin önemi ortaya çıkmaktadır. Yine pazar büyüklüğü ve uzaklık gibi değişkenler, ihracat yapılarının ürün çeşitliliğini etkileyen en önemli özellikler arasındadır.²²⁷ Çok çeşitli ekonomik yapılara sahip ülkeler, dış pazar şoklarına ve fiyat dalgalanmalarına daha az maruz kalmaktadır; daha az heterojen ihracat ürünü grubu olan ekonomiler ise ticaret şoklarına karşı daha savunmasızdır.²²⁸ Bu nedenle ihracat kompozisyonunda hem ürün bazında çeşitlendirme yapmak hem coğrafi çeşitlendirmeye gitmek makroekonomik performans üzerinde olumlu etkiler yaratmaktadır.

Ülkelerin hem ihracat hem de ithalat yapısının anlaşılması ve ekonomik faaliyet ve ticari ürün ve malların tanımlanması, ilgili verilerin istatistiksel olarak değerlendirilebilmesi amacıyla, uluslararası düzeyde ortak sınıflandırma sistemleri kullanılmaktadır.

Ekonomik faaliyete göre NACE ve ISIC; ekonomik faaliyet, ürün/ürün gruplarına göre PRODCOM ve CPA; ürün, madde ve mal türlerine göre ise SITC, BEC ve HS kısaltmaları şeklinde uluslararası sınıflandırma sistemleri kullanılmaktadır. AB içinde geliştirilen NACE ayrıntılı olarak tanımlanmış üretim faaliyetlerinin girişim sayısı, üretim, katma değer, yatırımlar, istihdam, verimlilik, dış ticaret, iç pazar, net döviz kazandırıcı faaliyetler ve teknoloji faaliyetleri gibi temel göstergelerle ilgili istatistiksel verileri içerirken, Birleşmiş Milletler düzeyindeki ISIC ise tanımlanmış üretim faaliyetlerinin dış ticaret verilerini de kapsamaktadır. AB içinde geliştirilen, ankete dayalı, PRODCOM ürün gruplarını NACE’de tanımlanmış ekonomik faaliyetler ile ilişkili olarak sınıflandırırken, BM düzeyindeki CPA ise ürün grupları için dış ticaret verilerini sınıflamaktadır. Dünya pazarlarında ticarete konu

²²⁶ Yu Ri Kim, “Does Aid for Trade Diversify the Export Structure of Recipient Countries?”, **WINPEC Working Paper Series**, No.E1710, Aug 2017, p. 6.

²²⁷ Aleksandra Parteka, “The evolving structure of Polish exports (1994–2010) – diversification of products and trade partners”, **Bank i Kredyt**, Vol.44, No.5, 2013, p. 439.

²²⁸ Atish R. Ghosh and Jonathan David Ostry, “Export Instability and the External Balance in Developing Countries”, **IMF Working Paper**, No.94/8, 1994.

olan her tür ham madde, ürün ve malların dış ticareti, ekonomik faaliyetten bağımsız olarak, uluslararası düzeyde SITC, BEC ve HS ile izlenmektedir.²²⁹

Ampirik Ticaret Analizi (ETA), ihracat yapısının analiz edilmesi amacıyla ticarete konu mallar için yaygın olarak kabul edilen sınıflandırma kodudur. BM İstatistik Bölümü'nün Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırmasına (SITC) dayanarak, ETA aşağıdaki beş ana sektör grubunu birbirinden ayırmaktadır: Birincil ürünler, doğal kaynak yoğun ürünler, vasıfsız emek-yoğun ürünler, teknoloji yoğun ürünler ve insan sermayesi yoğun ürünler.²³⁰ Bu şekilde ihracat yapısının daha iyi anlaşılıp analiz edilmesi için ülkelerin tüm ihraç ettiği mallar için bir kategorizasyon yapılmaktadır. Çünkü ülkelerin ihracat yapısının belli periodlarla izlenmesi, ihraç edilen malların hangi pazarlara yapıldığı veya hangi seviye teknoloji ve yetenek yoğunluğuna sahip olduğu hususu önemlidir.

İhracat yapısının değerlendirilmesi amacıyla bir ülkenin toplam ihracat kompozisyonu içerisinde ülkenin ihraç ettiği ürün çeşidi, teknoloji ilişkili ürünlerin payı ve ihraç edildiği pazarların gözönünde bulundurulmasıyla birlikte ülkelerin ihracat yapısının temel dayanak noktalarını oluşturan parametrelerin niteliği o ülkelerin ihracat performanslarına ve makroekonomik performanslarına doğrudan etki ettiği düşünülmektedir. Bu bağlamda ihracat yapısının anlaşılması için ihracat yapısı, mal gruplarına, sektör gruplarına, yapılan ülke/bölgeye ve teknolojik yapısına göre olmak üzere dört temel kategoriye ayrılmış ve çalışmada ele alınan ülkelerin ihracat yapısı da bu temelde incelenmiştir.

²²⁹ Caner Zambak, “Uluslararası Ticarete Yönelik Faaliyet ve Emtia Sınıflandırma Sistemleri ve 2009-2016 Yıllarına ait Kimyasal Madde ve Ürünlerin Dış Ticaret İstatistiklerine Göre Türkiye Kimya Sanayii Ürünlerine Genel Bakış”, **Türkiye Kimya Sanayicileri Derneği**, 2018, s. 1-2.

²³⁰ Yu (William) Wang, “Export Structure Change: An Alternative Way to Predict Future Growth of China”,(çevrimiçi), <http://krieger.jhu.edu/research-opps/wp-content/uploads/sites/86/2016/07/Wang-Yu.pdf>. Erişim Tarihi: 30.03.2018, p. 4.

1.2.3.1. İhracatın Mal Gruplarına Göre Yapısı

İhracatın mal gruplarına göre incelenmesi, bir ülke ihracatının yapısında meydana gelen değişimin analizi için dikkate alınan bir kategoridir. Çünkü bir ülkenin toplam ihracatı içindeki yatırım ya da sermaye malları, ara (ham madde) malları ve tüketim malları oranı hem o ülkenin ihracat yapısı hem de üretim yapısı hakkında bilgi vermektedir.

Nitekim az gelişmişlikten gelişmişliğe doğru yol alma süreci içerisinde genel olarak daha düşük gelişmişlik düzeyine sahip ülkelerin ihracat yapılarında ham madde veya temel maddelerin yani birincil ürünlerin ihracatlarında daha yüksek paylara sahip olduğu görülmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde ise yarı mamul ve mamul ürünlere doğru kademeli bir değişimin yaşandığı ve ihracat kompozisyonu içerisinde ham veya temel maddelerin payının azaldığı görülmektedir. Mal gruplarına göre gelişen ülkelerin ihracat yapısı incelendiğinde ise sermaye ya da yatırım mallarının ağırlıkta olduğu gözlemlenen bir başka husustur.

Bu bağlamda sermaye malları, uzun ömürlü ve hizmet vermek veya mal satmak, depolamak ve teslim etmek amacıyla bir şirket tarafından bir ürün üretmek için kullanılan nihai ürünler olarak tanımlanabilir. Sermaye malları, finansal muhasebede ise sabit varlıklar veya tesis, mülk ve ekipman olarak değerlendirilmektedir. Ekipman, makine, binalar, tesisler ve araçlar sermaye mallarına örnekler olarak gösterilebilir.²³¹

Sermaye malları üretimine, aynı zamanda teknoloji seviyesi ile ilgili olan ve çoğunlukla gelişmekte olan ülkelere gelen pazara hizmet veren az sayıda gelişmiş ülke hâkimdir.²³² Batı teknolojisindeki büyük yeniliklerin çoğu ekonominin sermaye malları sektöründe ortaya çıkmıştır. Ancak az gelişmiş veya hiç gelişmemiş olan, yerli sermaye malları sektörüne sahip olmayan ülkeler, gerekli sermaye malları endüstrisine sahip olmadıkları için sermaye tasarrufu sağlayan yenilikler yapma fırsatına sahip

²³¹Green House Gas Protokol, Category 2: Capital Goods, (çevrimiçi), https://ghgprotocol.org/sites/default/files/standards_supporting/Chapter2.pdf, 28.05.2019, p. 36.

²³² Rozilee Asid Vd. "Capital Goods Export to Developing Economies: Implication from Exporter's Level of Technology and Destination Country's Threat of Imitation", *Jurnal Ekonomi Malaysia*, Vol. 51, No.2, 2017, p. 99.

olmamışlardır. Bu şartlar altında, bu ülkeler genellikle sermaye mallarını yurt dışından ithal etmişler, dolayısıyla bu durum bu ülkelerin daha fazla teknik ilerlemenin büyük ölçüde dayandığı beceri, bilgi, tesis ve organizasyonların teknolojik temelini geliştirmedikleri anlamına gelmektedir.²³³

Sermaye malları sektörü, teknolojik yenilik sürecinde açıkça kritik bir rol oynamaktadır. Tüm yenilikler- ister yeni bir ürünün piyasaya sürülmesini isterse de mevcut bir ürünü üretmenin daha ucuz bir yolunu olsun - sermaye malları sektörünün belirli şartnamelere göre yeni bir ürün (makine) üretmesini gerektirmektedir.²³⁴ Bunun yanında sermaye malları endüstrisi, ekonomik kalkınma için gerekli kılan diğer malları üretmek için gerekli makineleri üretmektedir. Bu endüstri, teknolojik ilerlemenin yayılmasında önemli bir rol oynuyor olup aynı zamanda teknoloji kullanıcılarını üreticilere daha da yakınlaştırmakta ve bir ekonominin teknolojik ilerlemesi için hayati önem taşımaktadır. Ayrıca, ekonomik büyüme olarak dış güvenlik açığını azaltan sermaye malları sektörünün ilgili bölümlerinin yokluğunda, ekonominin diğer sektörlerinin net ihracatına veya yatırımı artırmak için gereken yabancı para birimini sağlamak için yabancı sermaye akımlarına daha bağımlı hale gelmektedir.²³⁵

Sermaye malları, sermaye oluşumu ve toplam faktör verimliliği gibi kanallar aracılığıyla ülkeler arası gelir farklılıkları üzerinde niceliksel olarak önemli etkiye sahiptir. Ve uluslararası ticaret, fakir ülkelerin zengin ülkelerde üretilen sermaye mallarına erişimini sağlamaktadır. Sermaye malları ticaretinin önündeki engeller, yoksul ülkelerde daha az sermaye birikimi ile sonuçlanmakta, çünkü dünya sınırına göre, tüketimin yatırıma dönüşme hızı daha düşük olmaktadır. Ticaretin önündeki engeller, aynı zamanda, bu ülkelerin karşılaştırmalı bir avantajı olmayan mal üretmeleri ile sonuçlanmaktadır. Zayıf ülkeler, örneğin, sermaye mallarının üretiminde

²³³ Nathan Rosenberg, “Capital Goods, Technology, and Economic Growth”, **Oxford Economic Papers**, New Series, Vol. 15, No. 3 (Nov., 1963), p. 223.

²³⁴ Rosenberg, **a.g.m.**, p. 218.

²³⁵ Guilherme Riccioppo Magacho, “Brazil: capital goods industry during the 2003-2008 boom and following the global crisis”, **CEPAL Review**, No.119, 2016, p. 102.

karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahip değil ancak sermaye malları olmayanlara göre sermaye malları üretmeye daha fazla kaynak ayırmak durumunda kalmaktadırlar.²³⁶

Sermaye malları endüstrisi, katma değerli üretime katkıda bulunan kilit faktörlerden biridir ve genel ekonomik kalkınma için önemlidir. Sermaye malları, doğrudan veya dolaylı olarak malların üretimi veya üretim için veya imalat tesislerinin değiştirilmesi, modernizasyonu, teknolojik iyileştirilmesi ve genişletilmesi için gerekli olan tesis makineleri, ekipman ve aksesuarlarından oluşmaktadır.²³⁷

Thorbecke (2012)'e göre sermaye malları, havacılık, tarım ekipmanları, silahlar, ticari araçlar, bilgisayar ekipmanları, inşaat ekipmanları, elektrikli cihazlar, elektrikli cihazlar, hassas aletler, gemiler, özel makineler ve telekomünikasyon ekipmanlarından oluşmaktadır.²³⁸ Verma ve Bhatia (2012)'e göre sermaye malları, ağır elektronik ekipmanlar, mühendislik malları, süreç tesisi ekipmanları, hafriyat ekipmanı, kalıp ve aletler, tekstil makinaları, makine aletleri, metalürjik makinalar ve plastik işleme makinaları gibi dokuz alt kategoride değerlendirilmektedir.²³⁹ TÜİK'in Geniş ekonomik grupların sınıflamasına (BEC)'e göre oluşturduğu kompozisyonda ise ihracata konu olan sermaye malları, sanayi ile ilgili taşımacılık araç-gereçleri ile sermaye mallarından (taşımacılık araçları hariç) oluşmaktadır.

Tüketim malları ise dayanıklılıklarına bağlı olarak üç kategoriye ayrılmaktadır. Dayanıklı tüketim malları tipik olarak, üç yıldan daha uzun bir beklenen ömre sahip ve nispeten yüksek bir değere sahip malları (örneğin, arabalar, mobilyalar, ev aletleri veya elektrikli ve elektronik cihazlar) içermektedir. Yarı dayanıklı ve dayanıklı olmayan tüketim malları, sırasıyla bir ila üç yıl arasında ve bir yıldan az bir sürede

²³⁶ Piyusha Mutreja, Michael Spasi, B. Ravikumar, "Capital Goods Trade and Economic Development", **Federal Reserve Bank of Dallas Globalization and Monetary Policy Institute**, Working Paper No.183, May 2014, p. 2.

²³⁷ Government of India Ministry of Heavy Industries & Public Enterprises Department of Heavy Industry, National Capital Goods Policy 2016, Building India Of Tomorrow, (çevrimiçi), <https://dhi.nic.in/writereaddata/Content/NationalCapitalGoodsPolicy2016.pdf>, E.T. 28.05.2019. p. 5.

²³⁸ Willem Thorbecke, "Estimating Trade Elasticities for World Capital Goods Exports", **RIETI Discussion Paper Series**, No.12-E-067, 2012, p. 3.

²³⁹ Sharad Verma, Vivek Bhatia, **Capital Goods in India, A Call For Action**, The Boston Consulting Group, 2012, p. 10.

beklenen bir ömre ve nispeten daha düşük bir değere sahiptir.²⁴⁰ Ekonomide yaşanacak bir durgunluk veya kriz durumunda hanehalkı dayanıklı tüketim mal alımını erteleyebilirken hızlı tüketim amacıyla yiyecek vb mal ve hizmet alımlarını geciktirmeme refleksine sahiptir. Bu durumda şirket stokları artacak ve şirketler üretim kapasitesini arttıramayacak bu da yeni yatırımların durması veya ertelenmesi anlamına gelebilecektir. Netice olarak dayanıklı tüketim mallarının talebi dayanıklı olmayan malların talebine göre daha değişken olacaktır.²⁴¹

Tüketim malları, gelişmekte olan ülkelerden gelişen ülkelere ihraç edilen mamul mallar içerisinde en önemli kategori olarak göze çarpmaktadır. Bu ihraç edilen tüketim malları ise daha çok emek yoğun ürünler olup elbise ve ayakkabıdan transistör radyolara, dijital saatlere ya da en son televizyon oyunlara kadar geniş bir yelpazeye sahiptir.²⁴²

TÜİK'in BEC'e göre oluşturduğu kompozisyonda ise tüketim malları ihracatında önemli payı oluşturan birçok kalem bulunmaktadır. Bunlar: Binek otomobilleri, dayanıklı tüketim malları, yarı dayanıklı tüketim malları, dayanıksız tüketim malları, esası yiyecek ve içecek olan işlenmemiş tüketim malları, esası yiyecek ve içecek olan işlenmiş tüketim malları, motor benzini ve diğer hafif yağlar, sanayi ile ilgili olmayan taşıma araç ve gereçleri şeklindedir.²⁴³

Ham maddeler, üreticiler tarafından diğer imalatçılardan veya üretici olmayanlardan satın alınan, ancak henüz sahipleri tarafından işleme tabi tutulmayan ürünleri içermektedir.²⁴⁴ Ham maddeler genellikle doğal kaynak stoklarından çıkarılır veya üretilir.

Hammaddeler, tedarikçiler tarafından teslim edilen ve bitmiş ürün veya hizmetlerin imalatında kullanılan satın alınan montajlardan, malzemelerden ve

²⁴⁰ ECB, "Economic and monetary developments", **ECB Monthly Bulletin**, May 2014, p.58. (çevrimiçi), https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/mb201405_focus06.en.pdf?c1c1a39d2531e46751450ee4c9d501bf, E.T. 29.05.2019.

²⁴¹ Jian Wang, "Durable Goods and the Collapse of Global Trade", **Economic Letter**, Vol. 5, No. 2, February 2010, p. 3.

²⁴² Donald B. Keesing, "Linking Up to Distant Markets: South to North Exports of Manufactured Consumer Goods", **The American Economic Review**, Vol. 73, No. 2, May, 1983, p. 338.

²⁴³ TÜİK, (çevrimiçi), http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046, E.T. 29.05.2019.

²⁴⁴ Moses Abramovitz, "Inventories and Business Cycles, with Special Reference to Manufacturer's Inventories", Chapter 9, Raw Materials: A General View, **NBER Working Paper**, 1950, p. 178.

parçalardan oluşmaktadır. Yemek pişirmek için ahşap, oteller için banyo sabunları, somunlar, cıvatalar, ambalajlama kimyasalları, fosil yakıtlar ve perakende zinciri için tarımsal ürünler gibi şeyleri içermektedir.²⁴⁵ TÜİK'in BEC'e göre oluşturduğu kompozisyonda ise ihracata konu olan ham madde ve ara malları kalemleri belirtilmiştir. Bunlar: Sanayi için işlem görmemiş hammaddeler, sanayi için işlem görmüş hammaddeler, işlem görmemiş yakıt ve yağlar, yatırım mallarının aksam ve parçaları, taşımacılık araçlarının aksam ve parçaları, esaslı yiyecek ve içecek olan işlenmemiş ham maddeler, esaslı yiyecek ve içecek olan işlenmiş hammaddeler ve diğer önemli kalemlerdir.²⁴⁶

1.2.3.2. İhracatın Sektör Gruplarına Göre Yapısı

Bir ülkenin sanayi, tarım ve madencilik sektörleri o ülke ekonomisinin görünümü, işleyişi ve üretim yapısı hakkında fikir verebilmesi için önemli parametreler olarak kabul edilmektedir. Bu temel sektörler dışında gıda, akaryakıt, balıkçılık gibi sektörler de ayrı kategorilerde değerlendirilmektedir. Diğer yandan bu sektörlerin ülkenin toplam ihracatı içinde sahip olduğu pay, bu sektörlerin niteliği ve niceliği hakkında fikir vermektedir. Genel olarak gözlenen bir ekonominin iktisadi gelişiminin başlangıç döneminde tarım sektörünün GSYİH içerisinde en fazla pay alan sektör olması ve sanayi ve hizmetler sektörünün tarım sektörünü takip etmesi olmuştur.

Özellikle gelişmekte olan ülkeler için zaman içerisinde ihracat içerisindeki sektör oranlarının değişmesi de muhtemel bir süreçtir. Nitekim sanayi sektörünün gelişmesi ile sanayi ağırlıklı bir üretim sürecine geçiş yapılacağından ihraç edilen

²⁴⁵ Rosemary Assue Odhiambo, "Raw Materials Delivery Systems And Operations Performance Of Agrochemical Firms In Kenya", **A Research Project Submitted In Partial Fulfilment Of The Requirements For The Award Of The Degree Of Master Of Business Administration, School Of Business, University Of Nairobi**, 2015, p. 2.

²⁴⁶ İstanbul Sanayi Odası, **Global Sanayi Eğilimleri ve Türkiye İçin Değerlendirme**, İstanbul Sanayi Odası Yayınları No: 2009/2, 2009, s. 27.

mallar da sanayi temelli olacak ve tarım sektörünün ihracattaki payı da zaman içerisinde azalacaktır.

Diğer yandan bu geçiş sürecinde gıda, içecek, tekstil ve hazır giyim gibi geleneksel ihracat ürünlerinin payı azalırken motorlu taşıtlar ve römorklar, makine ve teçhizatlar, temel metaller, fabrikasyon metal ürünler ve kauçuk ve plastik ürünler gibi imalat sanayi ürünlerinin payının arttığı görülmektedir.²⁴⁷

Her ne kadar ihracatın sektörel değişim oranları yukarda belirtilen süreç doğrultusunda gelişme gösterse de bu durum o ülkenin sahip olduğu doğal kaynaklar, özel ve coğrafi konumu ve kendi iç dinamikleri gibi özelliklerinden dolayı ülkeden ülkeye değişebilmektedir. Mesela Rusya’da, doğalgaz ve petrol gibi rezervler bakımından zengin bir ülke olmasından ötürü ihracatının neredeyse %70’ini yakıt sektörü oluşturmaktayken, Brezilya ihracatında ise tarım, gıda ve imalat sanayi sektörü büyük ağırlığa sahip sektörler görülmektedir. G. Afrika ihracatında madencilik sektörü ön planda iken Hindistan, Çin ve Türkiye’de ise imalat sanayi ağırlıklı bir ihracat yapısının olduğu göze çarpmaktadır.

1.2.3.3. İhracatın Ülke Gruplarına Göre Yapısı

İhracat yapılan malların ihraç edildiği en büyük bölge veya pazarların hangileri olduğu, ihraç edilen mallarda yoğunlaşmanın hangi ülke veya ülke gruplarında olduğu, dağılımın nasıl gerçekleştiği gibi hususlar hem ihracat yapısının daha iyi değerlendirilmesi hem de ihracatın daha üst seviyeye çıkarılması için önemlidir.

İhracata dayalı büyüme modellerinde ekonomik büyümeyi gerçekleştirmek için ihracat oranlarının artırılması gerektiği bilinmektedir. Ülkeler için ihracatın gelirlerinin artırılması ve sürdürülebilir bir seviyeye ulaştırılması temel bir hedef olmakla beraber ihracat seviyesi bu noktada makroekonomik performansı etkileme gücüne sahip olacaktır. Diğer yandan ihracat gelirlerinin artırılması, ihracatın sürdürülebilir olması için ihracatın veya ihracatçı firmaların çeşitli politikalarla

²⁴⁷ İzak Atiyas and Ozan Bakis, "Structural Change and Industrial Policy in Turkey", **Emerging Markets Finance and Trade**, 51 (6), 2015, p. 9.

desteklenmesi ve bu firmaların ihracat yapmalarının devamlılığı için üretim yapmalarının teşvik edilmesi gerekmektedir. Nitekim ülkeler ihracat yaparken ülke veya ürün çeşitliliğinin olumlu etkilerini gözönünde bulundururken küresel ticari ve politik konjonktörün durumuna göre de hareket etmektedir. Mesela Türkiye için en büyük ticari pazar AB veya OECD ülkeleriyle 2008 küresel kriz sonrası çeşitli AB ülkelerinde görülen borç krizleri ve ekonomik durgunluk Türkiye'nin ihracat pazarlarında bir kayma yaşamasına neden olarak Kuzey Afrika ve Orta doğu ülkelerine ihracatın artmasına neden olmuştur.

Türkiye'de 2005 yılında 43 bin seviyelerinde olan ihracatçı firma sayısı 2018 itibari ile 83 bin seviyelerini aşmış bulunarak²⁴⁸ Türkiye'nin firma bazında büyük çeşitliliğe gittiği görülmektedir. Diğer yandan Türkiye'nin Harmonize Sisteminde altı haneli seviyede ihraç edilen toplam ürün sayısı 1990 yılında 3.537 ürün ve 131 ticari ortak olan ülke iken 2000 yılında 4.391 ürüne ve 186 ülkeye yükselmiştir. 2010 yılında ise ihraç edilen ürün sayısı 4.286'ya düşerken toplam ticari ortak sayısı ise 216'ya yükselmiştir. Ayrıca 2017 yılında ise ihraç edilen ürün sayısı 4.292'ye yükselmiş ve ihracat yapılan ülke sayısı 215'e düşmüş bulunmakta²⁴⁹ ve bu sonuç da hem ülke bazında hem de ihraç edilen ürün bazında çeşitliliğin değiştiğini göstermektedir.

1.2.3.4. İhracatın Teknolojiye Göre Yapısı

Teknolojik yoğun faaliyetlerde uzmanlaşmanın ekonomik gelişme için önemli olduğu ve gerçekleştirilen ihracat içerisindeki teknolojik seviyenin ülkelerin makroekonomik performansı önemli ölçüde etkilemektedir.

Rodrik (1996)'e göre ihracat yapısının değişmesi çabuk gerçekleşen, kolay bir süreç değildir. Uzun süren kümülatif öğrenme süreçlerinin, kümelenmenin, kurumsal inşaa ve iş kültürünün yerleşmesinin sonuçlarıdır. Bu nedenle düşük teknoloji yapısından yüksek teknolojiye geçiş yapmak zordur ve geniş ve entegre bir dizi

²⁴⁸ TİM, "İhracat 2019 Raporu Yeni vizyon, yeni yol haritası", (çevrimiçi), https://www.immib.org.tr/files/downloads/tim_2019_rapor.pdf, E.T. 29.05.2019, p. 10.

²⁴⁹ WITS, (çevrimiçi), <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/en/TUR>, E.T. 29.05.2019.

politika müdahalesi içermektedir.²⁵⁰ Stiglitz (1996)'e göre teknoloji bulmak zor bir süreçtir. Daha da önemlisi, bir teknoloji ithal edildikten sonra, onu verimli kullanmanın karmaşık bir öğrenme süreci vardır. Süreç genellikle maliyetli, uzun süreli, riskli ve öngörülemezdir. Dışsalılıklar ve koordinasyon problemleri içerir ve bilgi, sermaye, beceri ve diğer pazarlarda başarısızlıklara neden olabilir.²⁵¹ Lall (2000)'a göre ise yapısal değişim, yavaş ve artan öğrenme süreçleri tarafından geliştirilen birikmiş (teknolojik, yönetsel ve diğer) yeteneklerin sonucudur. Bununla birlikte, sert değildirler, yeni teknolojiler ve dış katalizörler (Doğrudan yabancı yatırımlar gibi), farklı politikalar ve yeni yeteneklerin birikimi gibi piyasa sinyallerine tepki olarak değişebilirler. Yine de yapısal değişim zaman ve çaba gerektirir.²⁵²

Gelişmekte olan ülkelerin ihracat performansı incelendiğinde ihracat performanslarının genellikle birbirinden farklı olduğu görülür. Bu ülkelerin ihracat yapıları ülke ve bölgeye göre önemli farklılıklar gösterebilmekte, aynı zamanda farklı oranlarda ve yönlerde değişebilmektedir. Bazı ülkeler başarılı performanslar sergilerken ve ihracat gelirlerini hızla genişletirken ve ihracat niteliklerini arttırırken bazı ülkeler ise daha başarısız performanslar sergileyebilmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler, ayrıca kaynak tabanlı veya işgücü yoğun, düşük beceri, düşük teknoloji faaliyetleri konusunda uzmanlaşmıştır. Bu ülkeler genellikle ihracat yapılarını düşük teknoloji, düşük vasıflı ve büyük ölçüde emek yoğun ürünlerden yüksek sermaye, teknoloji ve yüksek yetenekli ürünlere doğru kaydırmaya çalışmaktadırlar.²⁵³ Dahası, gelişmekte olan ülkelerin gittikçe artan bir şekilde yüksek teknoloji ürünü ürünlerin ihracatçısı olduklarına dair güçlü kanıtlar bulunmaktadır. Gelişmekte olan ülkelere yüksek teknoloji ürünü ihracatın genişlemesinin, uluslararası üretim paylaşımı bağlamında yüksek teknolojili elektronik cihazların

²⁵⁰ Dani Rodrik, "Coordination failures and government policy: A model with applications to East Asia and Eastern Europe", **Journal of International Economics**, Vol.40, No.1/2, 1996, pp. 1-22.

²⁵¹ Joseph E. Stiglitz, "Some lessons from the East Asian miracle", **The World Bank Research Observer**, Vol.11, No.2, 1996, p. 158.

²⁵² Sanjaya Lall, "Export performance, technological upgrading and foreign direct investment strategies in the Asian newly industrializing economies With special reference to Singapur", **Investment and Corporate Strategies Division of Production, Productivity and Managements Unit on Investment and Corporate Strategies**, Santiago, Chile, No.88, October 2000, p. 11.

²⁵³ Lall, **a.g.m**, October 2000, p. 11.

emek yoğun segmentlerine artan katılımları nedeniyle büyük olduğunu göstermektedir.²⁵⁴

Teknoloji yoğun yapılar gelecekteki büyüme için daha iyi beklentiler sunmaktadır. Çünkü bu yapı içerisindeki ürünler ticarete daha hızlı büyürler. Ayrıca bu yapılar yüksek gelir esnekliği, yeni talep yaratma ve eski ürünler için daha hızlı yerine ikame olma eğilimi gösterirler.²⁵⁵ Yine teknolojinin yoğun olduğu firmalar daha fazla yenilik yaparak yeni pazarlar kazanmakta ve mevcut kaynakları daha verimli kullanarak istihdam ettikleri insanlara yüksek ücret ödemektedirler. Yüksek teknoloji endüstrileri, uluslararası ticarete en güçlü şekilde büyüyen sektörlerdir ve dinamizmi, diğer sektörlerdeki (yayılma) performansı artırmaya yardımcı olmaktadır.²⁵⁶

Toplam nüfus içerisinde işgücünün yetenek seviyesi ve eğitim düzeyinin artması bir ülkede teknolojik yetkinliğin geliştiğini ve o ülkenin teknolojik bir sıçrama kapasitesine sahip olabileceğini göstermektedir.²⁵⁷ Diğer yandan teknoloji katma değeri, ihracat ürün teknolojisi seviyesinin mevcut durumunu, nesnel olarak ülke ihracatını ve dış ticaret politikasını daha iyi yansıtabilmekte, ihracat endüstrisini yükseltmek için etkin bir şekilde teşvik etmektedir. Teknoloji yoğun ürünler, teknik elemanların yoğun kullanımını içeren, yani nispeten yüksek katma değerli ürünlerdir. Teknoloji avantajına sahip olunması bir ülkenin ihracat avantajını artırabileceği gibi, aynı zamanda ihracat ürünlerinin ve teknolojik teknik seviyesinin de artırılabilmesine olanak sağlamaktadır.²⁵⁸

Bu nedenle, yüksek teknoloji endüstrilere sahip olan ülkelerin diğer ülkelerden daha hızlı büyüdüğü varsayılmaktadır. Bu ülkeler, daha fazla öğrenme için daha fazla potansiyele sahip ve yeni bilimsel bilginin uygulanması için daha fazla alan

²⁵⁴ Martin Srholec, “High-tech exports from developing countries: A symptom of technology spurts or statistical illusion?”, Centre for Technology, Innovation and Culture (TIK), University of Oslo, **TIK Working Papers on Innovation Studies**, December 2005, p. 2.

²⁵⁵ Sanjaya Lall, “The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998”, **QEH Working Paper Series** – No.44, June 2000, p. 5.

²⁵⁶ Thomas Hatzichronoglou, “Revision of the HighTechnology Sector and Product Classification”, **OECD Science, Technology and Industry Working Papers, No.2**, 1997, p. 4.

²⁵⁷ A. Chowdhury and C. H. Kirkpatrick, “Human Resource, Factor Intensity, and Export Structure of Singapore and Malaysia”, **ASEAN Economic Bulletin**, Vol 6, No.3. 1990, p. 340.

²⁵⁸ Pei-zhi Wang and Xin-yi Pan, “The Analysis of the Export Trade Structure Change and Influence Factors of China to the “One Belt and One Road” Countries: Based on the Technical Added Value Perspective”, **4th International Conference on Economics and Management**, 2017, p. 46.

yaratmaktadırlar. Diğer faaliyetlerde kullanılabilecek yeni beceriler ve jenerik bilgi oluşturma açısından yüksek teknolojilerin daha büyük yayılma etkileri vardır. Buna karşılık basit teknolojiler, daha yavaş büyüyen pazarlara, daha sınırlı öğrenme potansiyeline, teknolojik iyileştirme için daha küçük bir kapsama ve diğer faaliyetlere daha az yayılma eğilimine sahip olma eğilimindedir.²⁵⁹

Bazı karmaşık teknolojilerde, özellikle de makine veya elektronik üretim gibi genel faaliyetlerde, teknik ilerleme ve yayılma için “merkez” olarak işlev gören güçlü bağlantılar ve yayılma etkileri vardır. Ülkeler büyüdükçe ve ücretler arttıkça, karşılaştırmalı üstünlük, daha basit teknolojilerden daha karmaşık teknolojilere ve verilen teknolojiler içinde daha basitten daha zor işlevlere kaymalıdır. Aksi takdirde, rekabet gücü, yükselen ücretlerle aşınacak ve ihracat duracaktır. İhracatın teknolojik yapısını analiz etmek için bu durumu göz önünde bulundurmak önem kazanmaktadır.²⁶⁰

Bu yüzden gelişmekte olan ülkelerin hızlı ve sürdürülebilir ekonomik büyüme elde etmek için ekonomik faaliyet yapısını kaynak bağımlı ve emek-yoğun faaliyetlerden teknoloji, ölçek ve beceri-yoğun faaliyetlere doğru kaydırmaları gerekmektedir. Böyle bir değişime ulaşmak için gelişmekte olan ülkelerin, fiziksel ve beşeri sermayesinin azlığı, özel teknik bilgi eksikliği ve dar iç pazarlar gibi bir dizi kısıtlamanın üstesinden gelmeleri gerekmektedir. Buna göre, fiziki ve beşeri sermayenin birikimini teşvik eden ve yabancı teknolojiye erişimi artıran politikalar, gelişmekte olan ülkelerde endüstriyel gelişmede kritik önem sahiptir.

Bununla birlikte ihracat yapısının teknolojik boyutuyla daha açık bir değerlendirmeye tabi tutulması amacıyla ihraca konu olan malların sınıflandırılması gerekmektedir. Nitekim Hatzichronoglou (1997) ihraç edilen ürünleri:

- Düşük-Teknolojik Endüstriler (Odun, kâğıt hamuru, kâğıt ürünleri, basım ve yayıncılık, gıda ürünleri, içecekler, tütün, tekstil, tekstil ürünleri, deri ve ayakkabı vb.)

²⁵⁹ Lall, **June 2000, a.g.m**, p. 4-5.

²⁶⁰ Lall, **October 2000, a.g.m**, p. 8.

- Orta-Düşük Teknolojik Endüstriler (Gemilerin ve teknelerin yapımı ve onarımı, kauçuk ve plastik ürünler, kömür, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıt, diğer metalik olmayan mineral ürünler, temel metaller ve fabrikasyon metal ürünler vb.);
- Orta-Yüksek Teknolojik Endüstriler (Elektrikli makine ve cihazlar, motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork, eczacılık dışı kimyasallar, demiryolu ekipmanları ve nakliye ekipmanları, makine ve teçhizat vb.)
- Yüksek Teknolojik Endüstriler (Uçak ve uzay aracı, ilaç sanayisi, büro, muhasebe ve bilgi işlem makineleri, radyo, TV ve haberleşme teçhizatı, tıbbi, hassas ve optik aletler vb.) olmak üzere dört farklı teknolojik bir sınıflandırmaya tabi tutmuştur.²⁶¹

Mayer vd. (2002) ise ihracatın teknolojik yapısını beş kategoriye ayırmıştır. Birincil malların üretimi, emek ve kaynak yoğun üretim, düşük beceri ve teknoloji yoğun üretim, orta beceri ve teknoloji yoğun üretim ve yüksek beceri ve teknoloji yoğun üretim gibi sınıflandırmaya gitmiştir.²⁶²

Lall (2000) ise ihraç edilen ürünlerin teknolojik sınıflandırmasını en başta birincil mallar, mamul mallar olarak ayırmıştır. Mamul malları da kaynak tabanlı, düşük, orta ve yüksek teknolojili mallar olarak kategorize etmiştir.²⁶³

Tablo 1. İhracatın Teknolojik Sınıflandırılması

<u>Sınıflandırma</u>	<u>Ürün Grupları</u>
<u>Birincil Ürünler</u>	Taze meyve, et, pirinç, kakao, çay, kahve, odun, kömür, ham petrol, gaz
<u>Mamul Ürünler</u>	
<u>Kaynak Bazlı Ürünler</u>	
Tarım / orman tabanlı ürünler	Hazırlanmış etler / meyveler, içecekler, odun ürünleri, bitkisel yağlar
Diğer Kaynak tabanlı ürünler	Kömür, doğal gaz, demir yatakları, çimento, kimyasallar, eczacılık ürünleri
<u>Düşük Teknolojik Mallar</u>	
Tekstil / Moda Kümelenmesi	Tekstil kumaşları, giyim, şapka, ayakkabı, deri üretimi, seyahat eşyaları
Diğer Düşük Teknolojik Mallar	Çanak çömlek, basit metal parçalar / yapılar, mobilya, mücevher, oyuncak, plastik ürünler
<u>Orta Teknolojik Mallar</u>	
Otomotiv Ürünleri	Yolcu araçları ve parçaları, ticari araçlar, motosikletler ve parçalar

²⁶¹ Hatzichronoglou a.g.m, p. 6.

²⁶² Jörg Mayer, Arunas Butkevicius, Ali Kadri, “Dynamic Products In World Exports”, **United Nations Conference On Trade And Development**, UNCTAD Discussion Papers, No. 159. May 2002, p. 9.

²⁶³ Lall, June 2000, a.g.m, p. 7.

Orta Teknoloji Süreç Endişeleri	Sentetik lifler, kimyasallar ve boyalar, gübreler, plastikler, demirler, borular / tüpler
Orta Teknoloji Mühendisliği Endüstrileri	Motorlar, motorlar, endüstriyel makineler, pompalar, şalt cihazları, gemiler, saatler
<u>Yüksek Teknolojik Mallar</u>	
Elektronikler ve Elektrikli Ürünler	Ofis / veri işleme / telekomünikasyon ekipmanları, TV'ler, transistörler, türbinler, güç üretim ekipmanları
Diğer Yüksek Teknolojik Ürünler	İlaç, havacılık, optik / ölçüm cihazları, kameralar
<u>Diğer İşlemler</u>	Elektrik, sinema filmi, basılı materyal, "özel" işlemler, altın, sanat, madeni para, evcil hayvan

Kaynak: Sanjaya Lall, "The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998", QEH Working Paper Series – QEHWPS44. 2000.

Tablo 1’de hangi malların yoğun teknolojiyi içerdiği veya teknoloji içermeyen malların nasıl kategorize edildiği gösterilmiştir. Kaynak bazlı mallar, basit ve emek-yoğun ürünlerden oluşmaktadır. Düşük teknolojik ürünler, düşük Ar-Ge harcamaları ve basit beceri gereksinimleri ile birlikte ağırlıklı olarak sermaye ekipmanlarında yer alan istikrarlı iyi dağılmış teknolojilere sahip olma eğilimindedir. İşgücü maliyetleri, maliyetin önemli bir unsuru olma eğilimindedir ve giriş engelleri nispeten düşüktür. Orta teknolojik ürünleri, sermaye malları ve ara ürünlerindeki beceri ve ölçek yoğun teknolojilerin büyük bölümünü içeren, olgun ekonomilerde endüstriyel faaliyetin anavatanıdır. Genellikle orta derecede yüksek Ar-Ge seviyeleri ve gelişmiş beceri ihtiyaçları ile karmaşık teknolojilere sahiptirler. Yüksek teknolojik ürünler ise yüksek Ar-Ge yatırımları ve ürün tasarımına öncelikli vurgu ile gelişmiş ve hızlı değişen teknolojilere sahiptir. En yenilikçi teknolojiler, ileri teknoloji altyapıları ve şirketler ile araştırma kurumları arasındaki yakın etkileşimler gerektirebilir.²⁶⁴

Makroekonomik performans ve ihracat yapısı ve ile ilgili kavramsal ve kuramsal arka planın yer aldığı bu bölümden sonra sonraki bölümde küresel ticaret içerisinde önemli bir ağırlığa sahip olan BRICS ve Türkiye’nin sosyal, politik, demografik özellikleri, makroekonomik performansları ve ihracat yapıları detaylı bir şekilde ele alınmıştır.

²⁶⁴ Lall, June 2000, **a.g.m**, p. 8-9.

İKİNCİ BÖLÜM

BRICS'İN GENEL GÖRÜNÜMÜ, BRICS ÜLKELERİ VE TÜRKİYE'NİN MAKROEKONOMİK PERFORMANSI VE İHRACAT YAPILARI

Çalışmanın bu bölümü alan araştırmasını oluşturan BRICS ve Türkiye'ye ayrılmış; öncelikle BRICS kavramının ortaya çıkışı ele alınmıştır. Ardından BRICS'i oluşturan ülkeler olan Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika ile Türkiye ele alınmış ve BRICS'in dünya ticareti içerisindeki konumu ele alınmıştır. Sonrasında sırasıyla BRICS ülkeleri ve Türkiye'nin sosyo-politik, demografik özelliklerine ele alındıktan sonra makroekonomik performansları ve ihracat yapılarının analizi ele alınmıştır.

İhracat yapısı ve makroekonomik performans arasındaki ilişkinin BRICS ve Türkiye için incelenmesinde son otuz yılda, ekonomilerini uluslararası pazarlara açmaya yönelik politika benimsemeleri, gelişme yolunda olmaları, BRICS'in tek başına dünya GSYİH'nın yaklaşık beşte birine sahip küresel ekonomik bir güç durumunda olması ve Türkiye ile birlikte bu oluşum içerisindeki ülkelerin dünyanın farklı kıtalarında bulunmasından dolayı küresel temsil bağlamında uygun bir örneklem oluşturması ve BRICS ve Türkiye barındırdıkları nüfus ile dünya nüfusunun yaklaşık % 40'ını oluşturması etkili olmuştur.

2.1. BRICS

Gelişmekte olan ülkeler, ekonomileri hızlı bir artış sürecinde olan, yatırımcılara daha yüksek kar elde etmesi için fırsatlar sunan ve bu anlamda gelişmiş ülkelere daha yüksek kapasiteye sahip ülkelerdir. BRICS, hızla gelişmekte olan beş ülkeyi (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve G. Afrika) kapsayan bir grubun baş harflerinin kısaltmasıdır.

Diğer yandan BRIC (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin) kavramı ise 2001 yılında ilk olarak Goldman Sachs bankasının baş ekonomisti Jim O'Neill kullanmıştır.²⁶⁵ Bu ülkeler, büyük bir nüfus ve etkileyici ekonomik büyüme oranı gibi ortak iki özelliği paylaşmaktadır. Afrika'daki gelişmekte olan piyasayı kullanmak için koalisyonuna bir Afrika ülkesini de dâhil etme arzusu, 2010 yılında G. Afrika'nın da gruba dâhil edilmesi ile BRICS olarak yeniden adlandırılmıştır.²⁶⁶

BRICS ülkelerinin ekonomik kalkınmaları arasında önemli benzerlikler bulunmakta; bu ülkeler son otuz yılda, ekonomilerini uluslararası pazarlara açmaya yönelik politikalar benimsemişlerdir. Brezilya, uzun bir askeri diktatörlük döneminin ardından, 1990'ların başından bu yana, iç pazarını ithalata açmış, ekonomisini istikrara kavuşturmuş ve dış ticaret dengesinde önemli gelişmeler yaşamıştır. Eşzamanlı olarak, Rusya, 1917'den bu yana yürürlükte olan komünist sistemin sona ermesinden sonra, daha büyük bir uluslararası ticaret açıklığı olan bir sistem için yerli üretime odaklanan ekonomik modeli benimsemeye başlamıştır.²⁶⁷ Çin, 1978'ten bu yana ulusal ekonomik faaliyette yeniden yapılanmış ve 1990'larda görülmemiş bir kırsal göç yaşamıştır ve bu da milyonlarca insanın Şangay ve Pekin'de kurulan büyük özel işletmelerde iş aramak için şehirlere taşınmasına neden olmuştur. Bu noktada, Çin hükümeti, pazarının, yabancı pazarlara ve yatırımcılara kademeli olarak açılmasını ve ayrıca batı pazarlarına daha iyi erişim sağlamayı teşvik etmiştir.²⁶⁸ Hindistan, ülkenin düşük büyüme oranlarına ve 1960'lardan bu yana yaşanan enflasyon sorunlarına yanıt olarak, 1990'ların başlarında ticaretini dışa açmaya başlamıştır.²⁶⁹ G. Afrika, 1994'teki demokratik reformun ardından, uluslararası izolasyondan dünya ekonomisine daha

²⁶⁵ Jim O'Neill, "Building Better Global Economic BRICs", **Global Economics Paper**, No: 66, 2001, p. 3.

²⁶⁶ Tarequl Islam Khan, Ujjal Barua, Md. Iftekharul Islam Bhuiya, "Brics Economy: An Appealing Investment Opportunity On The International Stage", **Journal For Worldwide Holistic Sustainable Development**, Vol.1, No.3, 2015, p. 16.

²⁶⁷ Anatoly Zhuplev, "Economic Internationalization of Russia: Roots, Trends, and Scenarios", **International Political Science Review / Revue internationale de science politique**, Vol. 29, No. 1 (Jan., 2008), pp. 99-119.

²⁶⁸ Sun Sheng Han and Clifton W. Pannell, "The Geography of Privatization in China, 1978-1996", **Economic Geography**, Vol.75, No.3, Jul., 1999, pp. 272-296.

²⁶⁹ Chanchal Kumar Sharma, "A Discursive Dominance Theory of Economic Reform Sustainability: The Case of India", **India Review**, Vol.2, No. 10, 2008, pp. 126 -184.

fazla entegrasyon sağlamaya, sermaye girişi sağlamaya ve sermaye çıkışları üzerindeki kısıtlamalarını azaltmaya başlamıştır.²⁷⁰

Her BRICS ülkesi, dünya pazarlarında temsil edildiği bir üst endüstri uzmanlığına sahiptir. Brezilya, tarımsal ürün üretiminde uzmanlaşmıştır, Rusya, maden kaynakları bakımından zengindir, Hindistan, ucuz entelektüel kaynaklara, Çin, ucuz işgücü kaynaklarına ve G. Afrika ise önemli doğal kaynaklara sahiptir. Bu nedenle, mevcut potansiyelden dolayı, Çin ve Hindistan, küresel ölçekte emek ve tüketim malları, sanayi mal ve hizmetleri tedarikçileridir. Brezilya, Rusya ve G. Afrika ise başlıca hammadde tedarikçileridir.²⁷¹ Çin, ayrıca dünyanın en kalabalık ülkesi, ikinci büyük ekonomisi ve toprak alanı olarak Rusya'dan sonra en geniş alana sahip olarak güçlü bir üretici ve hizmet sağlayıcı ülkedir. Hindistan, dünyanın en büyük onuncu ekonomisi olarak hizmet tedarik kategorisinde lider ülkedir. Brezilya aynı zamanda mamul mal ve hizmetlerin sağlayıcısı olmakla birlikte G. Afrika ise küçük bir ekonomiye sahip olmakta grup içerisinde stratejik bir Afrika ortağı olarak hizmet etmektedir.²⁷²

BRICS dünya nüfusunun yaklaşık % 42'sini, dünya GSYİH'sının yaklaşık % 23'lük paya sahip beş büyük gelişmekte olan ekonominisi bir araya getirmektedir. Tablo 2'de görüldüğü gibi 1990 yılında BRICS'in GSYİH payının % 7,8 iken 2018 yılı itibarıyla % 23,5 oranlarına ulaşması küresel ekonomideki ağırlığının ne kadar arttığının ve küresel ekonomide nasıl önemli bir aktör konumunda olduğunu açık bir şekilde göstermektedir.

Tablo 2. BRICS ve Dünya GSYİH'nın Karşılaştırılması

	Dünya GSYİH (Trilyon\$)	BRICS GSYİH (Trilyon\$)	BRICS/Dünya GSYİH %	BRICS/Dünya Nüfus%
1990	22.595	1.772	7,84	44,26
1995	30.872	2.427	7,86	44,07
2000	33.566	2.725	8,12	43,83

²⁷⁰ Yashvir Algu and Kenneth Creamer, "Evaluating South Africa's Open Economy", **South African Journal of Economics**, Vol.85, No.2, 1997, pp. 196-221.

²⁷¹ Iryna Chychkalo-Kondratska, Nataliya Bezrukova, Vitalii Svichkar, "New "Stars" Of Global Economy: TICKS comes to replace BRICS", **Journal of International Studies**, Vol.10, No.3, 2017, p. 25.

²⁷² Niall Duggan, "BRICS and the Evolution of a New Agenda Within Global Governance", ed. Marek Rewizorski, "BRICS and the Evolution of a New Agenda Within Global Governance", **The European Union and the BRICS**, 2015, pp. 11-25.

2005	47.428	5.008	10,56	43,36
2010	65.955	11.866	17,99	42,69
2015	75.050	16.602	22,12	42,03
2016	75.872	16.838	22,19	41,79
2018	85.910	20.221	23,54	41,57

Kaynak: World Bank

Geçtiğimiz on yılda, gelişmekte olan ekonomiler gelişmiş ekonomilere kıyasla çok daha hızlı bir büyüme oranına sahip olmuştur. Bu durum, bu ülkelerin uluslararası ticarete, toplam yabancı doğrudan yatırımlarda ve uluslararası finansal piyasalarda dünya GSYİH'sındaki paylarında önemli bir artışa neden olmuştur. Yaşanan küresel finansal krizle özellikle G-20'nin G-8'in yerini alarak küresel sahnede uluslararası lider oluşu ile birlikte küresel ekonomik yönetişiminde önemli değişiklikler yaşanmış²⁷³ ve BRICS, Batı ağırlıklı uluslararası düzene alternatif bir oluşum olarak görülmüştür.²⁷⁴

2007 küresel ekonomik krizinin ardından, dünya ekonomisinde ciddi bir yavaşlama yaşanırken, BRICS ülkeleri hızla toparlanmıştır. Bu ülkelerdeki iç talep artışı, özellikle gelişmiş ülkelerin iç ekonomilerindeki talebin düşmesi karşısında yeni ihracat piyasalarına ihtiyaç duydukları dikkate alındığında, küresel ekonomik toparlanmanın sağlanmasında önemli bir rol oynamıştır. 2010 yılında büyüme dünya ortalaması % 4,3 ve gelişmiş ekonomilerde % 3 iken Brezilya % 7,5, Rusya % 4,5, Hindistan % 10,2, Çin % 10,6 ve G. Afrika ise % 3 gibi büyüme oranlarına ulaşmışlardır.

BRICS ülkelerinden özellikle Çin ve Hindistan 1990 yılından itibaren 2016 yılına kadar çok yüksek büyüme oranlarına ulaşmışlardır. Buna karşın Rusya ise 1990'larda büyüme yönünden hiç olumlu bir görüntü sergilememiş ve ekonomi 1999 yılına kadar hep dalgalanmakla birlikte negatif büyüme gerçekleşmiştir. Bu yıldan küresel finansal krizin etkilerinin yaşandığı 2009 yılına kadar yüksek büyüme oranlarını deneyimlemiştir. ABD ve AB'nin yaptırımları ve finansal kriz nedeniyle 2009 yılındaki % 7 daralma ile BRICS ülkeleri içerisindeki en büyük daralmayı yaşayan Rusya, takip eden yıllarda ekonomi tekrar bir büyüme trendi içerisine

²⁷³ Irina Gabriela Radulescu, Mirela Panait, Catalin Voica, "BRICS countries challenge to the world economy new trends", **Procedia Economics and Finance**, No.8, 2014, p. 606.

²⁷⁴ Jash, **a.g.m**, p. 7.

girmiştir. Yine Suriye savaşına müdahil oluşu, Ukrayna krizi ile ilgili politik nedenlerden ABD ve AB yaptırımlarının etkisiyle Rusya için 2015 ve 2016 yılları tekrar ekonominin daraldığı bir dönem olmuştur. G. Afrika ise 1990-2016 yılları arasında ortalama % 2,5 büyüme oranıyla görece olarak daha düşük büyüme rakamlarını deneyimlemiş ve 2009 yılında Rusya ve Brezilya ile birlikte negatif büyüme rakamlarını deneyimleyen BRICS ülkelerinden biri olmuştur. Brezilya’da ekonomik büyüme oranları birçok dalgalanmaya sahne olmuştur. 2009 yılında % 0,12 gibi negatif bir büyüme oranından sonra 2010 yılında dünya ortalamasından yüksek bir büyüme oranına ulaşmıştır. Brezilya’da 2014 yılı itibarıyla da Rusya ile birlikte dünya ortalamasının altında negatif büyüme rakamları gerçekleşmiştir.

Diğer yandan dünya GSYİH’sının yaklaşık % 23,5’ini oluşturan BRICS ülkelerinin 2018 yılı itibarıyla temel ekonomik göstergeleri Tablo 3’te gösterilmiştir.

Tablo 3. BRICS ve Türkiye’nin Başlıca Ekonomik Göstergeleri

	Brezilya	Rusya	Hindistan	Çin	G. Afrika
GSYİH (milyar \$)	1.868	1.657	2.718	13.608	368
Kişi Başı Gelir (milyar \$)	8.920	11.288	2.009	9.770	6.374
Tasarruf/GSYİH (%)	14,42	30,18	30,94	46,25	14,88
Doğrudan Yabancı Yatırımlar/GSYİH (%)	4,18	0,52	1,54	1,49	1,48
Enflasyon (%)	3,66	2,87	4,86	2,07	4,5
İşsizlik(%)	12,54	4,74	2,55	4,41	26,9
Cari Denge/GSYİH(%)	-0,8	6,96	-2,38	0,36	-3,63
İhracat/GSYİH(%)	12,83	27,2	11,83	18,28	25,54
İthalat/GSYİH(%)	10,08	15,27	18,74	15,7	30,87
Nüfus(milyon)	207,6	144,3	1.324,10	1.378,60	56

Kaynak: World Bank, WITS, Comtrade

BRICS ülkeleri arasından Çin, 13.608 milyar dolar ile en yüksek GSYİH değerlerine sahipken G. Afrika 368 milyar dolar ile en küçük paya sahiptir. Yurtiçi tasarruf oranlarına bakıldığında Çin % 46,2 tasarruf oranı ve nüfus olarak 1.378 milyar nüfusu ile en yüksek oranlara sahip ülke konumundadır. Grup ülkeleri içerisinde en düşük tasarruf oranlarına sahip % 14,4 ile Brezilya ve en az nüfusu ile 56 milyon olan G. Afrika’dır. Enflasyon oranlarının en yüksek olduğu ülkeler % 4,8 ve % 4,5 ile Hindistan ve G. Afrika, en düşük olduğu ülke ise yaklaşık % 2 ile Çin olmuştur. Büyük işsizlik sorunuyla karşı karşıya olan ülke % 26,9 ile G. Afrika ve ardından % 12,5 ile Brezilya gelmektedir. Bu iki ülke Hindistan ile birlikte cari açık değerleri ile grup

içerisinde en kötü performansa sahip ülkeler durumundadırlar. Tablo 3'e göre Brezilya, Hindistan ve G. Afrika cari açık sorunu olan ülkelerken, Çin ve Rusya cari açık fazlası veren ülkeler olmuşlardır.

GSYİH içerisindeki ihracat ve ithalat oranlarında en büyük paya sahip ülke sırasıyla % 25,5, % 30,8 ile G. Afrika ve % 25,2, % 15,2 ile Rusya'dır. Üretimleri içerisindeki doğrudan yabancı yatırımın oranı en yüksek ülke % 4,1 ile Brezilya iken, en düşük ülke ise % 0,5 ile Rusya'dır. BRICS ülkeleri kişi başına düşen gelire göre en müreffeh ülkeler arasında değildir. Nitekim 2018 yılı itibarıyla en yüksek kişi başı gelire sahip ülke 11.288 dolar ile Rusya gelirken 2.009 dolar ile Hindistan son sırada bulunmaktadır.

BRICS ülkelerinin grup içi ve dünyanın geri kalanı ile yaptıkları ticaret hacmi ise Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4. BRICS Grup içi ve Dünya Toplam Ticaret Hacmi

BRICS Ülkelerinin Grup İçi ve Dünya'nın Geri Kalanı İle Ticaret Hacmi (%)						
	Grup içi Ticaret (İhracat)	Dünya	Toplam	Grup içi Ticaret (İthalat)	Dünya	Toplam
1995	3,76	96,24	100	4,17	95,83	100
2000	3,72	96,28	100	7,02	92,98	100
2005	5,69	94,31	100	13,64	86,36	100
2010	8,50	91,50	100	15,75	84,25	100
2016	8,09	91,91	100	11,82	88,18	100

Kaynak: UNCTAD, Comtrade

BRICS ülkelerinin kendi aralarında yaptığı ihracat hacmi 1995 yılında % 3,7 iken 2000 yılına kadar büyük oranda değişmemekle bu yıldan sonra artarak % 8'lere yükselmiştir. Aynı şekilde ithalat hacmi 1995 yılında % 4,1'den 2016 yılında % 11,8'e ulaşmıştır. Bu durum ise grup ülkelerinin ticaret akışlarında daha büyük işbirliklerine gittiğini ve ilişkilerini geliştirdiğinin bir kanıtı olarak değerlendirilebilir.

Tablo 5, BRICS ülkelerinin farklı kıtalarla gerçekleştirdiği ticaret hacmini göstermektedir.

Tablo 5. BRICS Ülkelerinin Farklı Kıtalar İle Ticaret Hacmi

BRICS Ülkelerinin Farklı Kıtalar İle Ticaret Hacmi (Milyar \$)					
		2001	2005	2010	2016
Afrika	BRIC'e Yapılan İhracat	11.690	36.136	120.217	95.687

	BRICS'ten yapılan İthalat	15.926	41.045	115.182	152.063
Amerika	BRIC'e Yapılan İhracat	75.066	136.668	333.938	374.117
	BRICS'ten yapılan İthalat	117.022	291.161	527.716	665.526
Asya	BRIC'e Yapılan İhracat	189.402	555.312	1.210.608	1.138.583
	BRICS'ten yapılan İthalat	195.502	503.094	1.043.463	1.366.585
Avrupa	BRIC'e Yapılan İhracat	117.486	233.422	483.891	497.650
	BRICS'ten yapılan İthalat	156.588	414.466	669.423	653.610

Kaynak: Ehsan Rasoulinezhad and Farkhondeh Jabalameli, “Do BRICS Countries Have Similar Trade Integration Patterns?”, *Journal of Economic Integration*, Vol.33 No.1, March 2018, p. 1014.

Buna göre BRICS'in Afrika, Amerika, Asya ve Avrupa ile ihracat ve ithalat akışlarının bu dönemlerde arttığı gözlenmektedir. BRICS'in ithalatında, Asya ve Avrupa 2016'da en büyük ihracatçılar olurken, Amerika ve Afrika'nın bu yıl için daha küçük katkıları bulunmaktadır. Aynı zamanda BRICS'in 2001-2016 arasındaki ihracatı için, Asya ve Avrupa BRICS'in en büyük ithalatçıları olurken; Amerika ve Afrika ise en küçük ithalatçıları olmuştur. 2016 yılında BRICS'in Asya ile toplam ticaret hacmi 2.505 milyar dolar civarında, Avrupa ile toplam hacmi ise 1.150 milyar dolar civarında gerçekleşmiştir. Buna karşın aynı yıl Amerika ve Afrika ile toplam ticaret hacmi ise yaklaşık 1.287 milyar dolar olmuştur. Bu nedenle, Asya ve Avrupa'nın BRICS ekonomileri için üst bölgesel ticaret ortakları olduğu sonucuna varılabilir.²⁷⁵

Tablo 6. BRICS ve Dünya İhracat ve İthalat Değerleri ve Yüzdeleri

	BRICS Toplam İhracat (Milyar \$)	Dünya Toplam İhracat (Milyar \$)	BRICS Toplam İthalat (Milyar \$)	Dünya Toplam İthalat (Milyar \$)	BRICS/Dünya İhracat (%)	BRICS/Dünya İthalat (%)
1995	333	5.120	315	5.185	6,5	6,09
2000	476	6.379	405	6.594	7,46	6,15
2005	1.269	10.459	1.054	10.715	12,14	9,84
2010	2.479	15.249	2.239	15.379	16,26	14,56
2016	2.902	15.940	2.339	16.022	18,21	14,6
2017	3.222	17.687	2.749	17.874	18,22	15,38
2018	3.594	19.414	3.157	19.670	18,51	16,05

Kaynak: UNCTAD, World Bank

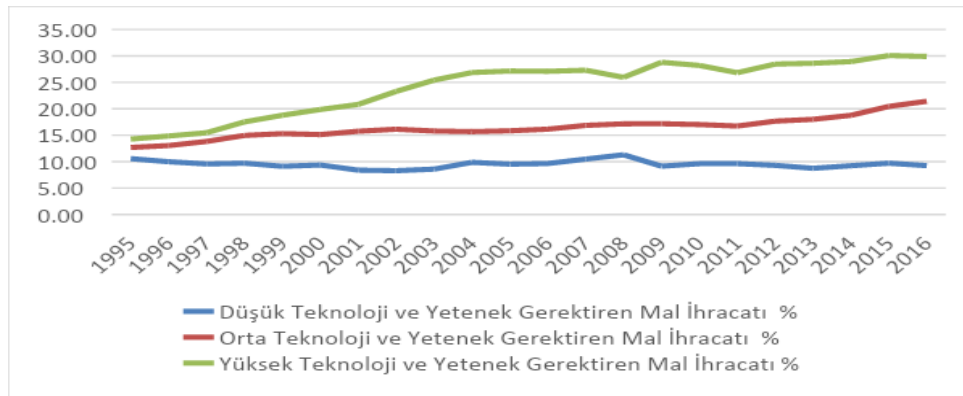
BRICS, küresel ticaret akışlarında önemli bir role sahiptir. Son yirmi yılda ticaret hacmi yaklaşık üç katına çıkarak küresel ticaret döngüsüne katkıda bulunmuştur. Nitekim Tablo 6'dan görüldüğü gibi 1995 yılında 333 milyar dolar olan

²⁷⁵ Ehsan Rasoulinezhad and Farkhondeh Jabalameli, “Do BRICS Countries Have Similar Trade Integration Patterns?”, *Journal of Economic Integration*, Vol.33, No.1, March 2018, p. 1014.

toplam ihracat miktarı 2016 yılında 2.902 milyar dolara ve artarak 2018 yılında 3.595 milyar dolara yükselmiş, toplam ithalat miktarı ise 315 milyar dolardan 2018 yılında 3.157 milyar dolara yükselmiştir. BRICS'in küresel ihracata katkısı 1995 yılında % 6,5 iken 2016 yılında % 18,2 ve 2018 yılında ise % 18,5'e yükselmiştir. Aynı şekilde küresel ithalata katkısı ise aynı yıllar için % 6 iken % 16'ya yükselmiştir.

BRICS ülkelerinin toplam ihraç ettiği düşük, orta ve yüksek teknoloji ve yetenek getiren mal gruplarının toplam ihracat içindeki yüzde dağılımı Şekil 1'de görülmektedir. BRICS ülkelerinde yüksek yetenek ve teknoloji yoğun ihracatın toplam ihracat içerisindeki oranının 1995 yılında % 14,2 iken genel olarak artma eğiliminde olması ve 2017 yılında % 30'lara yaklaşması dikkat çeken unsur olmuştur. Diğer yandan düşük yetenek ve teknoloji gerektiren malların ihracat içerisindeki oranı ise 1995 yılında % 10,5 seviyesindeyken, azalmaya başladıktan sonra daha fazla dalgalanmayan bir aralıkta seyretmiş ve 2017 yılında ise % 9,2 seviyesinde gerçekleşmiştir. Orta düzey yetenek ve teknoloji gerektiren malların ihracatı ise 1995 yılında % 12,6 seviyesindeyken genel olarak artma eğiliminde olmuş ve özellikle 2014 yılından itibaren % 18,7'den % 21,3'e yükselmiştir.

Şekil 1. BRICS'in İhracatında Teknoloji ve Yetenek Düzeyi



Kaynak: UNCTAD, Comtrade Database

BRICS ile ilgili genel değerlendirmeler ve analizler yapıldıktan sonra grup ülkelerinin ve ayrıca Türkiye'nin ayrı ayrı değerlendirilmesi daha sağlıklı analiz yapılması açısından önemlidir. Bu bağlamda grup ülkelerinin sosyo-politik ve demografik özellikleri, makroekonomik performansları ile birlikte ihracat yapıları ayrıntılı bir şekilde incelenecektir.

2.1.1. Brezilya

Bu kısımda coğrafik olarak Güney Amerika'nın en büyük ülkesi olan, Brezilya'nın sosyal, politik, demografik özellikleri incelendikten sonra makroekonomik performansı ve ihracat yapısına detaylı bir şekilde değinilecektir.

2.1.1.1. Sosyal, Politik Ve Demografik Özellikler

Topraklarının yaklaşık 1/3'ü tarım için elverişli olup geriye kalan 2/3'lük alan ise ormanlarla kaplı bir ülke olan Brezilya'nın nüfusu 207,5 milyon civarında ve bu nüfusuyla dünyanın beşinci büyük ülkesidir.

Tablo 7. Brezilya'ya Ait Sosyal ve Demografik Göstergeler

Yüzölçümü(Km2)	8.515.770	Doktor sayısı (Her 1000 kişi)	1,85
Tarım Alanı %	33,81	Hastanede Yatak Sayısı (Her 1000 kişi)	2,3
Toplam Nüfus	207.6	Temiz Suya Erişim (2015)	97,5
Nüfus Artış Oranı	0,82	Sağlık Harcaması/GSYİH(%)	8,3
Nüfus yoğunluğu (Km ² başına)	24,84	İlkokula Kayıt (K/E)	113.8/116.8
Ortalama Ömür Beklentisi (K/E)	78.4/71.0	Ortaöğretime Kayıt(K/E)	102.2/97.2
Bebek Ölüm Oranı(Her 1000 Doğum)	15,8	Yüksek Öğretime Kayıt(K/E)	59.3/42.4
Gini Katsayısı	53,9	Eğitim Harcaması/GSYİH(%)	6

Kaynak: Dünya Bankası, UN Data

Genç ve dinamik bir nüfusa sahip olmasına rağmen 1990'lardan bu yana nüfus artışı hızı azalmakta ve ülke nüfusu gittikeçe yaşlanmaktadır. Tablo 7'den görüleceği üzere her bin doğum içerisinde bebek ölüm oranı 15,8 olan ülkede ortalama ömür beklentisi ise 78,4 yıldır. GSYİH içerisinde yapılan sağlık harcaması 2016 yılı itibarıyla % 8,3 iken devletin eğitime yaptığı harcamalar 2016 yılında GSYİH'nın % 6'sı olarak gerçekleşmiştir.

Brezilya, 1964 ve 1985 yıllarında askeri dikta ile yönetilen ve bu dönemde sadece zenginlerin desteklenerek büyük yığınların göz ardı edildiği ve eşitsizliğin yaşandığı bir ülke olmuştur. Fakat askeri rejim sonrası demokrasiye geçişle dışa

açılmış ve 1990'lerden sonra toplumsal eşitsizliğin azaldığı gözlemlenmiştir.²⁷⁶ Buna rağmen nüfusun yarısı toplam hane gelirlerinin % 10'unu alırken, diğer yarısı % 90'ını almaktadır. Toplumsal eşitsizlikler, nüfusun üretken potansiyellerini yerine getirme ve yaşamlarını iyileştirme yeteneğini önemli ölçüde sınırlama eğilimindedir.²⁷⁷ Diğer yandan, zenginlik, eğitim, enerji tüketimi de dâhil olmak üzere gelirlerin yanı sıra diğer birçok bağlamda eşitsizliği ölçmek için kullanılan Gini katsayısı²⁷⁸ incelendiğinde ise 1996 yılında 0,59 olan bu katsayı, 2018'te 0,53 gerçekleşmiştir. Bu düşüşle Brezilya'da gelir eşitsizliğinin daha azaldığı sonucuna ulaşılabilir fakat buna rağmen gelir eşitsizliğinin halen çok yüksek seviyede olduğu gerçeğini değiştirmemektedir.

2.1.1.2. Makroekonomik Performans Göstergeleri

Brezilya, 1950'lerden bu yana üretim yapısında yabancı sermayenin payının büyük olmasından dolayı gelişmekte olan ülkeler arasında göze çarpmaktadır. Ayrıca 1970'lerin sonuna kadar, en fazla yabancı yatırımı alan ülkelerden biri olmuştur. Fakat bu durum 1980'lerde yaşanan borç kriziyle değişmiştir.²⁷⁹ Brezilya ekonomisi, 1985 ve 1994 yılları arasında demokrasiye geçiş süreci boyunca önemli ekonomik dalgalanmalara maruz kalmıştır. Bu süre zarfında ekonomik planlar başarısız olmuş ve ülke bu başarısız ekonomik planlar altında hiperenflasyon, durgunluklar ve kısa aralıklı göreceli istikrar deneyimlerini yaşamıştır. 1990 yılında enflasyon % 2950'lere ulaşmış ve özellikle enflasyona karşı kendini koruyamayan yoksul halkı etkilemiştir. Bu durum sürünen döviz kuruna geçişi öngören ve kamu harcamalarını kısıtlayan 1994 Real planı ile değişmiştir. Yeni döviz kuru rejimi altında, Real aşırı değer kazanmış, bu durum da 1997 yılındaki Asya krizi ile kuruyan uluslararası finansmanı zorlaştıran

²⁷⁶ Pieter Redeljkheid, "Development and Income Inequality, Economic and human development in India and Brazil", **Leiden University, Bachelor Project**, No:09, 2017, p. 11.

²⁷⁷ OECD Economic Surveys: Brazil, 2018, p. 6. (çevrimiçi)<https://www.oecd.org/economic-surveys/Brazil-2018-OECD-economic-survey-overview.pdf>. Erişim Tarihi: 04.05.2018.

²⁷⁸ Arne Jacobson, Anita D. Milman, Daniel M. Kammen, "Letting the (energy) Gini out of the bottle: Lorenz curves of cumulative electricity consumption and Gini coefficients as metrics of energy distribution and equity", **Energy Policy**, No.33, pp. 1825-1832.

²⁷⁹ Renato Baumann, "Brazil in the 1990s: an economy in transition", **CEPAL Review**, No.73, 2001, p. 154.

büyük cari işlemler açığına neden olmuştur. Neticede 1999 yılında döviz kuru dalgalanmaya bırakılmış ve enflasyon hedeflemesi rejimine geçilmiştir.²⁸⁰ Bu rejimde ise 2001'den 2003'e kadar enflasyon hedefi tutturulamazken, 2004'ten bu yana Hükümet, 2008 yılının çalkantılı yılında bile enflasyonun her yıl hedeflenen hedef aralığında tutulmasında başarılı olmuştur.²⁸¹

Brezilya ekonomisini oluşturan tarım, sanayi ve hizmetler gibi sektör kompozisyonuna Tablo 8'den bakıldığında 2017 yılında GSYİH'ya en fazla katkı veren sektör % 72,8 ile hizmetler sektörüdür. Bunu % 21 ile sanayi ve % 6,2 ile tarım sektörü izlemektedir. Ayrıca 103,2 milyon olan toplam emek gücünün % 50,2'sini hizmetler sektörü barındırırken % 39,8'ini sanayi ve %10'nunu da tarım sektörü barındırmaktadır.

Tablo 8. GSYİH' de Sektör Ağırlıkları ve Sektörlerde Emek Gücü Oranı

Tarım (%)		Sanayi(%)		Hizmetler(%)	
GSYİH	Emek Gücü	GSYİH	Emek Gücü	GSYİH	Emek Gücü
6,6	9,4	20,7	32,1	72,7	58,5

Kaynak. CIA The World Factbook Publication

Brezilya ekonomisinde 1990'ların ilk yılları sancılı geçmiş ve büyük dalgalanmalar yaşanmıştır. Gerçekten Brezilya 1990'lı yılların ortasıyla beraber art arda meydana gelen 1995 Meksika, 1997 Asya ülkeleri, 1998 Rusya, 1998 sonları ve 1999 başlarında kendi yaşadığı kriz, 2001 Arjantin ve yine 2002-2003 Brezilya'daki dışsal krizler olmak üzere birçok önemli krizden olumsuz etkilenmiştir.²⁸² Bu yüzden 1995-2003 yılları arasında Brezilya ekonomisinin ortalama büyümesi % 2,2 gerçekleşmiştir. Ayrıca işsizlik oranları da 1990'larda % 4-5 seviyelerindeyken 2000'lere doğru artmaya başlamıştır. Nitekim işsizlik oranlarındaki yükseliş 2003 yılında % 11,1 ile zirveye ulaşmıştır. 2003 yılındaki % 1,1'lik büyümesinden sonra 2004 yılında % 5,7 gibi bir büyüme oranı yakalayan Brezilya'nın 2004-2009 yılları

²⁸⁰ OECD, Economic Surveys: Brazil, 2018, p. 8. (çevrimiçi) <https://www.oecd.org/economy/surveys/Brazil-2018-OECD-economic-survey-overview.pdf>. Erişim Tarihi: 04.05.2018.

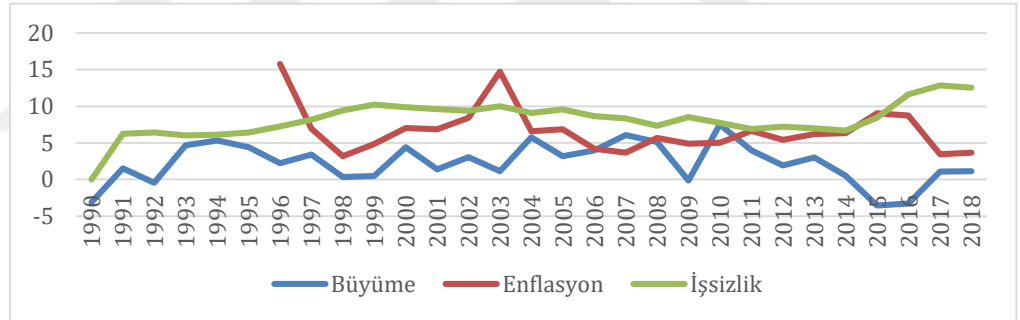
²⁸¹ Franklin Serrano and Ricardo Summa, "Macroeconomic Policy, Growth and Income Distribution in the Brazilian Economy in the 2000s", **Center for Economic and Policy Research**, 2011, p. 1.

²⁸² José Luís Oreiro and Luiz Fernando de Paula, "Strategy for Economic Growth in Brazil: a Post Keynesian Approach", **Universidade Federal do Paraná, Department of Economics Working Papers**, No.0027, 2005, p. 6.

arasında ortalama büyümesi % 4,8 olarak gerçekleşmiştir. Mortgage krizinden sonra 2009 yılında meydana gelen % -0,13'lük durgunluktan sonra ekonomi hızlıca toparlanmış ve 2010 yılında % 7,5 gibi yüksek bir büyüme oranına ulaşmıştır. Diğer yandan Brezilya ekonomisinin 2005-2010 yılları arasında 1995-2004 yılları arasına göre yaklaşık iki kat büyüdüğü söylenebilir.

Ekonomide 2005-2010 yılları arasında yaşanan dinamizmin ardında bu genişlemeci maliye politikaları dışında uluslararası likidite ve emtia patlamasının dışsal büyüme kısıtlarını aşmada yardımcı olması ve iç tüketim ve kredi patlamasına neden olması da etkili olmuştur.²⁸³ Ayrıca bu dönemde uygulanan bu genişlemeci politikalar sonucu işsizlik oranları da 2014 yılına kadar büyük düşüş göstererek % 6,8'e kadar inmiştir.

Şekil 2. Brezilya'nın Büyüme, Enflasyon ve İşsizlik Oranları (%)



Kaynak: World Bank Indicators

2010'den bu yana Brezilya GSYİH büyüme oranlarındaki daralma ani ve dikkate değer olmuştur. 2010 yılında % 7,5 büyüdükten sonra, Brezilya ekonomisi 2011'de % 3,9, 2012'de % 1,9 büyümüştür. Büyüme 2013 yılında % 3'e yükselmiş, ancak ekonomi, iki ardışık negatif büyüme çeyreği ile 2014'te teknik durgunluğa girmiş ve o yıl sadece % 0,5 büyümüştür. 2007-2010 yıllarının büyüme dinamizmini koruyamayan Brezilya, aynı zamanda 2011-2014 yıllarında yaşadığı ekonomik durgunluk ile birlikte daha sonraki 2015–2016 yıllarında ekonomik ve mali dengenin bozulmasıyla durgunluğa girmiştir. Neticede 2015 yılında % 3,5'lik ve sonraki yıl olan 2016'da ise

²⁸³ Rodrigo Octávio Orair and Sergio Wulff Gobetti, "Brazilian fiscal policy in perspective: from expansion to austerity", p. 7, https://www.anpec.org.br/encontro/2017/submissao/files_I/i2-f2c2c122fe499a3f9fbb7eeef5e632f7.pdf (çevrimiçi) Erişim Tarihi: 26.11.2019.

% 3,3 negatif bir büyüme gerçekleşmiştir. İşsizlik oranları da bu düşüşe eşlik ederek tekrar tırmanışa geçmeye başlamıştır. 2017 yılında % 12,8 seviyelerine çıkan işsizlik oranının 2000'lerde yaşadığı finansal kriz zamanındaki oranlardan yüksek olması dikkat çekicidir. Kişi başı GSYİH' da dramatik bir şekilde yaklaşık 12 bin dolardan 8 bin yedi yüz dolara kadar gerilemiştir. Fakat Brezilya ekonomisinin, 2016 yılında % 3,3 küçüldükten sonra, 2017 ve 2018 yılında yaklaşık % 1 oranında büyüme performansı sergilemiştir.

Brezilya'da enflasyon 1970'lerin ortasından hızla artmaya başlamıştır. 1974'te yıllık artış ortalama %15 iken 1979'da % 45'e çıkmış, 1983'e kadar ise ortalama her yıl % 100'den fazla artmıştır. 1983'ten 1987'ye kadar % 200 yıllık ortalama artışlar yaşanırken 1989 ve 1990'larda hiperenflasyon oranlarına ulaşılmıştır. Enflasyon, 1985-1990 yıllarında ortalama % 980 olarak gerçekleşmiştir.²⁸⁴ Bu dönemde yaşanan enflasyonun ana nedeni ise hükümetin harcamalar ve kalkınma projelerinin finansmanı için vergi veya borçlanma yerine aşırı para basımı olmuştur.²⁸⁵ Brezilya'da 1994 yılında uygulanan Real planından önceki dönemde enflasyon hep yeni bir zirveye ulaşarak bir önceki rakamı aşan şekilde yükselmekteydi. 1994 yılı ortasında uygulanan yeni bir parasal standardın ve döviz kuru çıpasının uygulanmasına dayanan bir fiyat istikrarı stratejisi olan Real planı neticesinde Brezilya'da enflasyon kontrol altına alınmıştır.²⁸⁶ Bu plan doğrultusunda dağıtım çatışmaları bastırılmış, değiştirilmiş ve daha fazla para basılmasına izin verilmemiştir. Real planı, nüfusun büyük çoğunluğu tarafından da memnuniyetle karşılanmış, çünkü enflasyonu büyük ölçüde azaltarak tüketimin artmasından kaynaklı ekonomik büyümeye neden olmuştur.²⁸⁷ Şekil 2'den anlaşılacağı üzere enflasyonda 1998 yılına kadar kademeli olarak büyük düşüşler

²⁸⁴Allan H. Meltzer, "Inflation and Money in Brazil", **Carnegie Mellon University Research Showcase**,no.5,1992, p. 4.(çevrimiçi), <https://pdfs.semanticscholar.org/e043/570ddaba227138670849bdc1d3338ba415ef.pdf>, Erişim Tarihi: 08.05.2019.

²⁸⁵ Regiane Silva Rodrigues, **The evolution of savings in Brazil since 1960: the role of real interest rates**, Catolica Lisbon University School of Business and Economics, Dissertation, 2013, p. 19.

²⁸⁶ Marcos Reis, Andre de Melo Modenesi and Rui Lyrio Modenesi, The Brazilian economy after the 2008 global financial crisis: the end of the macroeconomic tripod's golden age, in H. Cömert and A. McKenzie (eds.), **The Global South After the Crisis Growth, Inequality and Development in the Aftermath of the Great Recession**, Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2016, pp. 95-118.

²⁸⁷ Alfredo Saad-Filhoa and Maria de Lourdes R. Mollo, "Inflation and Stabilization in Brazil: a political economy analysis", **Review of Radical Political Economics**, Vol.34, 2002, p. 123.

yaşanmıştır. Hükümet, 1990 -1995 yıllarında ortalama % 1400'lerin üstünde olan enflasyon rakamlarını 1996'da % 15'lere ve 1998'de % 3'lere kadar düşürme başarısı göstermiştir. Fakat 1998 yılından itibaren kademeli bir şekilde tekrar enflasyonun arttığı görülmektedir.

1999 yılı ortalarında hükümetin enflasyon hedeflemesi politikasına geçmeleri ve döviz kurunun sabitlenmesiyle enflasyonun daha düşeceği beklentisi hâkim olmuştur. Fakat 2001'de gerçekleşen iki büyük şok % 6 olan enflasyon hedefine ulaşılamayacağını göstermiştir. Beklenmedik bir kuraklık nedeniyle, 2001 yılında hidroelektrik santrallerinden elektrik tedarikinde sıkıntılar yaşanmış, Brezilya'nın elektrik gücünün çoğu bu kaynaktan geldiği için de olumsuz enerji şoku enflasyonu yukarı doğru çıkarmıştır. Ayrıca Arjantin'de yaşanan 2001 para krizi, Brezilya'da sermaye kaçışına ve döviz kurunun değer kaybetmesine yol açarak, ticarete konu olan malların iç fiyatını yükselmiş ve bu da enflasyonu yükselten diğer neden olmuştur.²⁸⁸ Nitekim 2002 yılında politik nedenlerden ötürü büyük yabancı sermayenin kaçışları gerçekleşmiş ve 2003 yılı ile enflasyon iki haneli rakamlara ulaşarak % 14,7'ye çıkmıştır. Ayrıca bu oran 1996'dan beri karşılaşılan en yüksek enflasyon oranı olmuştur.

2001-2003'teki başarısızlıktan sonra, Brezilya'nın enflasyon hedef rejimi 2004-2006'da yeniden iyi bir performans göstermeye başlamıştır. Bu başarının çoğunun, üç yıl boyunca döviz kurundaki değerlenmeyle ilişkili olduğu düşünülmüştür. Ayrıca bu durum, hem Brezilya'daki yüksek yerel faiz oranlarından hem de dünyanın geri kalanındaki olumlu uluslararası ticaret ve finansal koşullardan kaynaklanmaktadır.²⁸⁹ 2007 yılında enflasyon % 3,6 gibi düşük sayılabilecek bir orana düşürülmüştür. Fakat 2008-2014 yılları ortalama enflasyon oranları % 5,8 olarak gerçekleşmiştir. Ayrıca 2014 yılından itibaren bozulan genel ekonomik işleyişin bir göstergesi olarak enflasyon oranlarının bu yıldan itibaren yükselmesi gösterilebilir. Nitekim 2014

²⁸⁸ Nelson H. Barbosa-Filho, "Inflation Targeting In Brazil: 1999–2006", **International Review of Applied Economics**, Vol.22, No.2, March 2008, p. 189.

²⁸⁹ Barbosa-Filho, **a.g.m**, p. 190-191.

yılında % 6,3 olan yıllık enflasyon oranı 2016 yılı sonu itibarıyla % 8,7'ye yükselmiş fakat tekrar kontrol alınmaya başlayarak 2018 yılında % 3,6'ya düşmüştür.

Brezilya'daki makroekonomik performans son 30 yılda oldukça değişken olmuştur. Bu volatilitenin bir kısmı, finansal krizlere, sermaye akışlarının ani duruşları ve cari açıkların patlak vermesine kadar uzanabilir. Brezilya, 2005 yılına kadar iki büyük cari açık döngüsü yaşamıştır. Biri 1970'lerde başlayan ve 1980'lerin başında patlak veren borç krizine kadar olan, diğeri ise 1990'larda başlayan ve 2002'deki seçim krizinden sonra sona eren cari açık döngüsü olmuştur. Brezilya'nın gerçekten de uluslararası standartlara göre yüksek ve hızla artan bir borç seviyesi olmuştur. Dış garantili borçların GSYİH'ya oranı, Latin Amerika ortalamasından biraz daha düşük, yaklaşık % 25, toplam dış borç stokunun GSYİH'ye oranı yaklaşık % 35 civarında, cari işlemler açığı ise 1973'ten bu yana hızla artmış ve GSYİH'nın % 5'ine ulaşmıştır. 1990'ların başlarında cari açık azalsa da bu durum çok uzun yıllar sürmemiştir. Tablo 9'da görüldüğü gibi Brezilya ekonomisi 1993 ve 2003 yılları arasında cari açık vermiştir. Diğer yandan ekonomi 2003-2007 yılları arasında ise cari fazlaya sahip olmuştur. Bu yıllar döviz kurunun düşmeye başladığı ve para birimi Real'in değerlendirildiği ve güçlü tutulduğu dönem olarak göze çarpmaktadır. Brezilya, 2008 yılı itibarıyla cari açık sorunun tekrar ortaya çıktığı ve GSYİH içinde giderek oranının arttığı bir sürece girmiştir. Nitekim 2014 yılında % -4,2'ye yükselen cari açık oranı 2017 yılı sonu itibarıyla % -0,73'e düşmüş olsa da bir sonraki yıl tekrar yükselmiştir.

Tablo 9. Brezilya'nın Cari Açık/GSYİH Oranları (%)

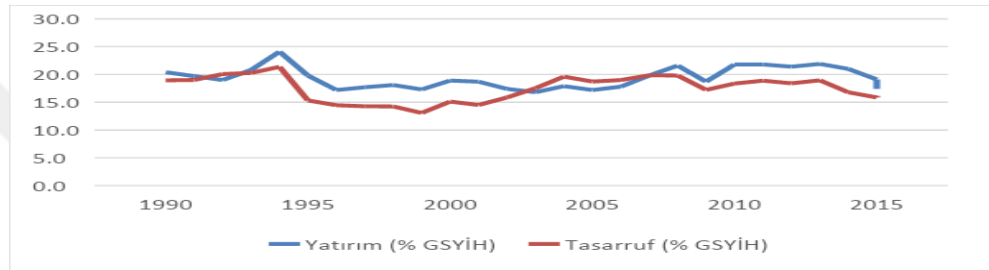
1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
-0,83	-0,24	1,52	0,00	-0,21	-2,31	-2,73	-3,45	-3,92	-4,24
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
-3,70	-4,15	-1,50	0,75	1,75	1,57	1,23	0,11	-1,66	-1,46
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
-3,43	-2,94	-3,00	-3,03	-4,24	-3,30	-1,31	-0,73	-2,22	

Kaynak: World Bank Indicators

Brezilya'da sermaye oluşumu 1980'lerin sonuna kadar artmakta ve bu zamana kadar, askeri hükümetler tarafından başlatılan büyük yatırım projeleri daha sonra

durmaya ve sermaye oluşumu da azalmaya başlamıştır.²⁹⁰ Brezilya ekonomisinin yatırım kapasitesinin azaltılması ile yatırım/GSYİH'nin payı, 1990'ların başında % 20,4 idi. Yatırımlar 1994 yılında zirve nokta olan % 24,1'e çıkmış ve 2006 yılına kadar oranı azalarak dalgalı bir seyir izlemiştir. 2006 yılından itibaren GSYİH içindeki oranı 2009'daki küresel krizin yarattığı kırılma dışında 2013 yılına kadar artmıştır, fakat 2015 yılı ile itibaren bozulan makroekonomik göstergelere paralel olarak azalmaya devam etmiştir.

Şekil 3. Brezilya'da GSYİH İçinde Yatırım ve Tasarruf Oranları



Kaynak: Dünya Bankası

Ayrıca yatırımlar, ekonomik büyümeyi gerçekleştiren önemli bir unsur ve büyümeyi tasarruf oranının artması yoluyla etkileyebilmektedir. Bu bağlamda Brezilya'daki yatırım oranlarının trendinin tasarruf oranlarıyla paralellik gösterdiği Şekil 3'te görülmektedir. Genel olarak tasarruflarda artış olduğunda yatırımlar da artmakta, tasarruflarda azalma başladığı zamanlar ise yatırımların azaldığı gözlenmektedir. Diğer yandan 2008 yılında % 18 olan tasarruf oranları 2015 yılında % 15,9'lara kadar inmiş ve yatırımlar da 2015 yılında % 20'lerin altına düşmüştür. Reis (2014)'e göre son yıllarda yaşanan bu güçlü düşüş ise, büyük ölçüde, kredi enjeksiyonlarına ve reel ücret artışlarına dayanan konjonktürel politikaların sonucu ortaya çıkmıştır.²⁹¹

²⁹⁰ Rubens Penha Cysne, "An Overview of Some Historical Brazilian Macroeconomic Series and Some Open Questions", **Fundação Getulio Vargas, Epege**, No:52, 2005, p. 6.

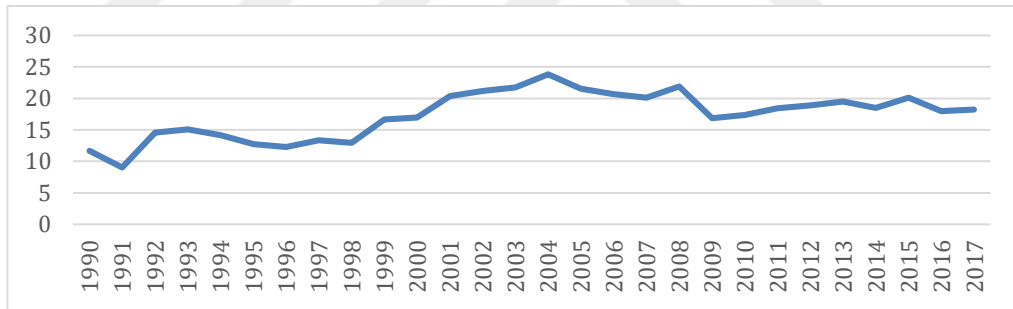
²⁹¹ Eustáquio Reis, "Recent Macroeconomic Trends In Emerging Economies And Implications For Development, Country Study: Brazil", **DESA Working Paper**, No. 134, 2014, p. 13.

2.1.1.3. İhracat Yapısı

Brezilya’da 1930 ile 1980 yılları arasında sermaye birikiminin ana itici gücü ithal ikameci sanayileşme (ISI) olmuştur. ISI kapsamında, büyük ölçüde iç piyasa için çok çeşitli mallar üreten büyük bir imalat sektörü kurulmuştur. ISI, kısmen kullanılan teknolojiler ve kısmen de 1990’ların başlarına kadar ekonominin küçük olan açıklık derecesi nedeniyle yüksek düzeyde yoğunlaşmış piyasa yapıları ile ilişkili olmuştur.²⁹²

1990’lara kadar içe doğru yönlendirilmiş ithalat ikamesi ve korumacılık politikaları ile Brezilya ekonomisi, dünyanın geri kalanıyla ticaret yapmak için daha az “açık” bir görünümde olmuştur.²⁹³ Bu durum Şekil 4’te açık bir şekilde görülebilir. 1990-1991 yıllarında Brezilya’da dış ticaret açıklığı GSYİH’nın % 11,6’dan % 9,0’a düşmüştür.

Şekil 4. Brezilya’nın Dış Ticaret Açıklığı %



Kaynak: UNCTAD

Brezilya 1990'larda, ticaret serbestleşmesi ve sermaye girişlerindeki artışa paralel olarak sermaye hesabını serbestleştirmiştir. Bununla birlikte ihracat ve ithalat hacminin artmaya başlamasıyla dışa açıklığın da artmaya başladığı görülmektedir. 1994 yılı ile birlikte Meksika, Asya, Rusya ve Arjantin krizlerinin de etkisiyle bir durgunluk dönemi yaşansa da 1998 yılından 2004 yılına kadar dışa açıklık derecesi artmıştır. Küresel kriz ve küresel ticaretteki yavaşlamadan kaynaklı ciddi bir kırılganlığın yaşandığı 2009 yılından sonra GSYİH içerisindeki ticaret hacminin

²⁹² Saad-Filhoa and Mollo, **a.g.m.**, p. 115.

²⁹³ J. Pete Ferderer, "Rules and Outcomes: Brazil in Transition during the 1990s", **Macalester International**, Vol.5, No.14, 1997. p. 158-159.

artmasına rağmen diğer BRICS ülkeleri veya Türkiye ile karşılaştırılınca Brezilya'nın dışa açıklığı halen en az ülke olduğu göze çarpmaktadır.

Brezilya, imalat ihracatında etkileyici bir performans sergileyerek 1965-1980 yılları arasında yıllık ortalama % 22 oranında büyüme sağlamıştır. İhracat büyümesi 1980-1990 yılları arasında % 7,2, 1990-1999 yılların arasında ise % 4,5 azalmıştır. Bu azalış sadece yanlış makroekonomik yönetim ve dışsal nedenlerden değil, aynı zamanda içe dönük bir ticaret rejiminin yapısal mirası ve uygun ihracat finansmanının olmamasından kaynaklanmıştır. Fakat genel olarak 1990'lar boyunca ihracat konusunda ilerlemeler sağlandığı söylenebilir. Nitekim Brezilya, özellikle de 1995'ten beri sağlam makroekonomik bir ortam, açık bir ticaret rejimi ve daha etkili bir ihracat finansman yaratarak ihracatın ülkenin kalkınmasında daha büyük bir role sahip olmasını sağlamıştır.²⁹⁴ Diğer yandan temel olarak mal ihracatı patlaması ve yükselen hane halkı ve devlet harcamaları nedeniyle, 2000'li yılların ortalarında hızlı bir büyüme ve refah artışı, Brezilya'yı Dünya Bankası'nın üst orta gelirli ülkeler listesine taşımıştır.²⁹⁵ Tablo 10'da görüleceği üzere hızlı büyümeye paralel olarak 1990'da 53,8 milyar dolar dış ticaret hacmi 2000 yılında 111 milyar dolara, 2010 yılında 383,6 milyar dolara ulaşmıştır. 2014 yılı ile girdiği durgunluk ile birlikte 2013 yılında 481,7 milyar dolar olan dış ticaret hacmi 2016 yılı sonu itibarıyla büyük düşüş yaşayarak 322,7 milyar dolara inmiştir. 1990'ların ilk yarısından 2000'li yılların başına kadar ve 2014 yılında yaşanan dış ticaret açığı dışında ekonomi hep dış ticaret fazlası vermeyi başarmıştır.

Tablo 10. Brezilya'nın Dış ticaret Göstergeleri

Yıllar	İthalat (milyar\$)	İhracat (milyar\$)	Dış Ticaret Dengesi(milyar\$)	Dış ticaret Hacmi(milyar\$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı %
1990	22,46	31,41	8,95	53,87	139,85
1991	23,00	31,62	8,62	54,62	137,48
1992	22,34	35,96	13,62	58,30	160,97
1993	27,30	38,70	11,40	66,00	141,76
1994	35,50	43,56	8,06	79,06	122,70
1995	53,73	46,50	-7,23	100,23	86,54
1996	56,70	47,75	-8,95	104,45	84,22

²⁹⁴ Renato J. Sucupira and Mauricio M. Moreira, Export and Trade Finance: Brazil's Recent Experience, **The Ex-Im Bank In The 21st Century: A New Approach?**, edited by Gary Clyde Hufbauer (PIIE) and Rita M. Rodriguez (Export-Import Bank), January 2001, p. 84.

²⁹⁵ Timothy J. Sturgeon, "Brazil in Global Value Chains", **MIT- Industrial Performance Center Working Paper**, Vol.16, No.001, 2016.

1997	65,10	52,99	-12,11	118,09	81,40
1998	60,80	51,12	-9,68	111,92	84,08
1999	51,75	48,01	-3,74	99,76	92,77
2000	55,85	55,19	-0,66	111,04	98,82
2001	55,60	58,29	2,69	113,89	104,84
2002	47,24	60,44	13,20	107,68	127,94
2003	48,33	73,20	24,87	121,53	151,46
2004	62,84	96,68	33,84	159,52	153,85
2005	73,60	118,52	44,92	192,12	161,03
2006	91,34	137,80	46,46	229,14	150,86
2007	120,62	160,65	40,03	281,27	133,19
2008	172,98	197,94	24,96	370,92	114,43
2009	127,72	152,99	25,27	280,71	119,79
2010	181,77	201,92	20,15	383,69	111,09
2011	226,25	256,04	29,79	482,29	113,17
2012	223,18	242,58	19,40	465,76	108,69
2013	239,75	242,03	2,28	481,78	100,95
2014	229,15	226,00	-3,15	455,15	98,63
2015	171,45	191,12	19,67	362,57	111,47
2016	137,55	185,24	47,69	322,79	134,67
2017	157,40	217,70	60,30	375,10	138,31

Kaynak: World Bank Indicators

1995-2000 yılları arasında ihracatın ithalatı karşılama oranı ortalama % 87,9 gerçekleşmesine rağmen ele alınan diğer yıllarda hep % 100'lerin üzerinde gerçekleşmiş; 2000'lerde 55 milyar civarında olan mal ihracatı, 2010 yılında 200 milyar doları aşarak yaklaşık dört kat artış göstermiştir. Ayrıca ihracat 2009 yılında küresel kriz kaynaklı daralma dışında genel olarak artma eğiliminde olmuş ve en yüksek değerine 2011 yılında 256 milyar dolar ile ulaşmıştır. Bu yıldan itibaren yaşanmaya başlanan ekonomik durgunluğa bağlı olarak ihracat rakamları 2016 yılı sonuna kadar azalan bir seyir izlemiştir.

Bir ülkenin ihracat yapısının daha iyi anlaşılması adına ihracat kompozisyonu içerisinde yer alan sektörlerin ihracat içerisindeki oranlarının incelenmesi gerekmektedir. Tablo 11'de Brezilya ihracatının sektörel dağılımı 1990-2017 yılları için incelenmiştir.

Tablo 11. Brezilya İhracatının Sektör Gruplarına Göre Yüzde Dağılımı

	Tarımsal Hammaddeler	Gıda	Yakıt	İmalat Sanayi	Maden ve Metal
1990	3,44	27,70	2,16	51,92	13,56
1991	3,39	24,93	1,37	54,86	14,35
1992	3,29	25,41	1,60	56,97	11,89
1993	3,06	25,28	1,65	58,86	10,59
1994	3,41	29,07	1,81	55,06	9,61
1995	5,23	28,73	0,87	53,53	10,28
1996	3,70	30,27	0,89	53,76	10,02

1997	3,56	31,26	0,61	53,66	9,36
1998	3,72	29,84	0,72	54,67	9,81
1999	4,51	28,94	0,84	54,07	9,91
2000	4,76	23,39	1,64	58,43	9,81
2001	4,10	27,63	3,58	54,30	8,33
2002	3,92	27,92	4,88	52,62	8,52
2003	4,49	28,66	5,19	51,82	8,15
2004	3,98	28,00	4,57	53,35	8,57
2005	3,83	25,77	5,98	52,96	9,61
2006	3,70	25,04	7,71	50,83	10,81
2007	3,78	26,35	8,29	47,85	11,05
2008	3,53	27,58	9,46	44,85	12,13
2009	3,77	34,20	9,00	39,47	11,71
2010	3,85	30,40	9,91	36,57	17,38
2011	3,53	30,50	10,54	34,12	19,30
2012	3,80	32,19	11,03	35,04	15,59
2013	3,53	34,30	7,44	36,33	16,38
2014	4,01	35,39	9,25	34,80	14,39
2015	4,70	37,60	7,27	38,09	10,76
2016	4,81	37,29	6,34	39,86	10,47
2017	4,48	36,11	8,70	37,59	11,87

Kaynak: World Bank Indicators

1990 yılında ihracata en büyük katkısı veren sektörün yaklaşık % 52 ile imalat sanayi olduğu ve bu sektörü % 27,7 ile gıda sektörünün, % 13,5 ile maden ve metal sektörünün, % 3,4 ile tarım sektörünün ve % 2,1 ile yakıt sektörünün takip ettiği görülmektedir. 1990’larda genel olarak toplam ihracatın yarısından fazlasını kaplayan imalat sektörünün 2006 yılı sonuna kadar % 50 ve üstü seviyede devam ederken imalat sanayi sektörü bu yıldan itibaren düşme eğilimi içerisine girmesine ve 2017 yılında ihracatın % 37,5’i olarak gerçekleşmesine rağmen hâkim sektör olmaya devam etmiştir. Tarım sektörünün ihracattaki payının genel olarak % 3-5 bandında dalgalandığı gözlenmekle beraber gıda sektörünün ihracattaki payı ise özellikle 2008 yılında itibaren büyük bir sıçrayış gerçekleştirerek % 27’lerden % 34’lere kadar yükselmiştir. Nitekim 2008 yılından itibaren artma eğilimi içerisinde olan gıda sektörünün payı son yıllarda artarak % 37’lere kadar yükselmiş ve imalat sanayi sektörü ile sürükleyici sektörler olmuşlardır. Yakıt sektörünün ihracattaki payı ise 1990’larda % 0-2 bandında dalgalanmış fakat 2000’lerden sonra artma eğilimi içerisine girmiş ve 2012 yılında en yüksek oranı olan %11’i geçmiştir. Sonraki yıllar düşmekle beraber dalgalı bir seyir izleyen yakıt sektörü 2017 yılında ihracatın % 8,7’si olarak gerçekleşmiştir. Maden ve metal sektörü ise ele alınan yıllarda ortalama % 11,5 oranında bir paya sahip olmakla birlikte 2017 yılında ihracatın % 11,8’i olarak gerçekleşmiştir.

BM Comtrade verilerine göre ise Brezilya’da ihracata konu olan on temel fasılın ihracat içerisindeki oranı Tablo 12’de gösterilmiştir.

Tablo 12. Brezilya’da İhracata Konu Olan On Temel Kalem

İhraç Edilen Ürünler	2017 Yılı Toplam İhracat(Milyar\$)	İhracat İçerisindeki Miktar(Milyar\$)	%
Yağlı Tohum ve Meyveler; Muhtelif Tane, Tohum ve Meyveler;	217,7	26	11,94
Metal Cevherleri, Cüruf ve Kül	217,7	22,4	10,29
Mineral yakıtlar, yağlar, damıtma ürünleri vb.	217,7	21,2	9,74
Kara nakil vasıtaları (demiryolu veya tramvay taşıtları hariç) ve bunların aksam, parça ve aksesuarları	217,7	14,7	6,75
Etler ve Yenilen Sakatat	217,7	14	6,43
Nükleer Reaktörler, Kazanlar, Makinalar, Mekanik Cihazlar ve Aletler; Bunların Aksam ve Parçaları	217,7	13,8	6,34
Şeker ve şekerleme	217,7	11,6	5,33
Demir ve Çelik	217,7	10,8	4,96
Odun veya Diğer Selülozik Maddelerin Hamurları	217,7	6,4	2,94
Gıda sanayi atıkları, hayvan yemi	217,7	5,4	2,48

Kaynak: UNCTAD

Tarımsal sanayi ve ticareti, Brezilya ekonomisinin en büyük sektörlerinden kabul edilmektedir. Ülke, soya fasulyesi ihracatındaki sıralamaya öncülük etmekte ve dünya çapında et ve petrol ihracatçısı olarak bilinmektedir. Birincil sektör, iklim ve toprak gibi elverişli doğal koşulların yanı sıra 1996’nın Kandir Yasası’nın* etkisiyle ihracatın motorunu çekmektedir.²⁹⁶ Nitekim ihraç edilen ürünlerden yağlı tohum ve meyveler vb.’nin 26 milyar dolar ve % 11,9 ile ilk sırada bulunduğu görülmektedir. Bunu metal cevherleri vb. 22,4 milyar dolar ve % 10,2 ile mineral yakıtlar ve yağlar vb. ise 21,2 milyar dolar ve % 9,7 ile izlemektedir. Bu ürünleri ise toplam 76,7 milyar dolar ihracat miktarıyla sırasıyla kara nakil taşıt araçları ve bunların parçaları, nükleer reaktör, kazanları ve parçaları, şeker ürünleri, demir&çelik, odun hamurları ve gıda sanayi atık&hayvan yemi ürünleri izlemektedir. Brezilya’nın ihracatında ilk on sırada bulunan fasıllar içerisinde listede bulunan ilk beş ürün grubu toplam ihracatın % 45’ini ve son beş ürün ise % 22’sini oluşturmaktayken ilk on fasılın ise toplam olarak ihracatın % 67’sini oluşturduğu görülmektedir.

²⁹⁶* Kandir Yasası, Brezilya ihracatı için federal vergi teşvik kanunu anlamına gelmektedir.

Renata Klafke, Luiz A. Pilatti, Alexandre Roberto Lages, "Brazilian Economy Dependence on China", **Wseas Transactions On Business And Economics**, Vol.13, 2016, p. 492.

Brezilya'nın ihracat yapısının daha iyi anlaşılması adına ihracatının mal gruplarına göre dağılımı aşağıdaki Tablo 13'te 1990-2017 yılları için incelenmiştir.

Tablo 13. Brezilya İhracatının Mal Gruplarına Göre Dağılımı

Yıllar	İhracat	Yatırım Malları		Hammadde ve Ara Mallar		Tüketim Malları		Diğer
	Milyar \$	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	%
1990	31,41	4,85	15,45	18,96	60,38	6,53	20,81	3,36
1991	31,62	5,06	16,03	19,45	61,52	6,33	20,03	2,42
1992	35,96	6,22	17,29	20,67	57,47	8,23	22,89	2,35
1993	38,70	7,03	18,18	21,70	56,08	9,13	23,61	2,13
1994	43,56	7,98	18,34	25,09	57,61	9,29	21,33	2,72
1995	46,50	7,86	16,91	27,73	59,64	9,96	21,43	2,02
1996	47,75	8,28	17,36	27,92	58,49	10,51	22,03	2,12
1997	52,99	10,00	18,88	30,24	57,08	11,63	21,97	2,07
1998	51,12	10,53	20,61	27,72	54,23	11,91	23,3	1,86
1999	48,01	9,89	20,62	26,11	54,39	10,79	22,48	2,51
2000	55,19	13,13	23,82	28,30	51,35	12,60	22,86	1,97
2001	58,29	13,16	22,58	30,24	51,9	13,68	23,48	2,04
2002	60,44	12,45	20,61	33,25	55,03	13,49	22,33	2,03
2003	73,20	14,04	19,18	42,08	57,49	15,83	21,63	1,7
2004	96,68	20,59	21,30	55,14	57,04	19,45	20,12	1,54
2005	118,52	25,87	21,83	66,95	56,49	23,49	19,83	1,85
2006	137,80	28,45	20,65	79,49	57,69	27,21	19,75	1,91
2007	160,65	31,30	19,49	94,74	58,97	30,29	18,86	2,68
2008	197,94	36,63	18,51	123,54	62,41	32,92	16,64	2,44
2009	152,99	22,86	14,94	101,81	66,55	25,51	16,68	1,83
2010	201,92	28,82	14,27	139,78	69,22	29,51	14,62	1,89
2011	256,04	34,49	13,47	183,64	71,73	32,81	12,82	1,98
2012	242,58	34,71	14,31	170,22	70,17	32,00	13,19	2,33
2013	242,03	38,53	15,92	166,22	68,68	32,43	13,40	2
2014	226,00	29,94	13,30	161,77	71,87	28,58	12,70	2,13
2015	191,12	27,98	14,64	135,62	70,95	24,51	12,82	1,59
2016	185,24	30,37	16,40	127,87	69,03	24,85	13,42	1,15

Kaynak: UNCTAD

Brezilya ihracatının mal gruplarına göre dağılımına bakılırsa, yoğun bir şekilde hammadde malları ağırlıklı bir görünüme sahip olduğu görülecektir. Tablo 13'ten görüleceği üzere 1990 yılında ihracatın % 60'ından fazlası hammadde mallarından oluşmakla birlikte, yatırım mallarının oranı % 15 ve tüketim malları ise % 20 civarlarında gerçekleşmiştir. 2000'li yıllara doğru ise ihracat içerisinde hammadde mallarının oranının azalmaya fakat yatırım ve tüketim mallarının artmaya başladığı görülmektedir. 2000'lerden sonra % 24'lere ulaşan yatırım mallarının oranı hep azalmaya başlamış ve 2016 yılı itibarıyla % 16'larda gerçekleşmiştir. Hammadde malları da tam tersi 2000 yılında % 52'lerden 2016 yılına kadar hep artarak bu yılda % 69 civarında gerçekleşmiştir. Fakat tüketim mallarındaki dalgalanmalar 2000'li yıllara kadar görece daha az olmuş, 2000 yılında % 23 civarında olan oranı 2001

yılından itibaren azalma trendi içerine girerek 2016 yılı sonunda % 13’lerde gerçekleşmiştir.

İhracatın yapısı incelenirken dikkate alınan bir ölçüt ise yapılan ihracatın ülke veya bölge grupları olarak analiz edilmesidir. Bu bağlamda Brezilya’nın ihracatı en çok gerçekleştirdiği on ülke aşağıdaki Tablo 14’te belirtilmiştir.

Tablo 14. Brezilya’nın İhracat ve İthalat Yaptığı İlk On Ülke

Top 10 Ülke İhracat	Milyar\$ (217,7)	%	Top 10 Ülke İthalat	Milyar\$ (157,4)	%
Çin	47,5	21,61	Çin	27,3	17,34
ABD	27,1	12,45	ABD	25,1	15,95
Arjantin	17,6	8,08	Arjantin	9,4	5,97
Hollanda	9,3	4,27	Almanya	9,2	5,84
Japonya	5,3	2,43	G. Kore	5,2	3,30
Şili	5	2,30	Meksika	4,2	2,67
Almanya	4,9	2,25	İtalya	4	2,54
Hindistan	4,7	2,16	Japonya	3,8	2,41
Meksika	4,5	2,07	Fransa	3,7	2,35
İspanya	3,8	1,75	Şili	3,5	2,22

Kaynak: UNCTAD

Tablo 14’e göre Brezilya’nın en büyük ticari ortağı yine bir BRICS üyesi olan Çin olup bu ülke ile 2017 yılında 75 milyar dolarlık bir ticaret hacmine sahiptir. Çin’e yapılan ihracat, toplam ihracatın % 21,6’sına tekabül ederken Çin’den yaptığı ithalat ise toplam ithalatın % 17,3’ü kadardır. Bir diğer büyük ticari ortağı ise ABD’dir. Brezilya’nın ABD ile toplam ticari hacmi 52 milyar civarında olup ABD’ye ihracatı toplam ihracatın % 12,45, ithalatı ise toplam ithalatın % 15,9’u kadar gerçekleşmiştir. Aynı kıtada bulunan komşu ülke olan Arjantin ise Brezilya’nın G. Amerika ülkeleri içinde en büyük ticari ortak olarak toplam 27 milyar dolar ticaret hacmine sahiptir. Arjantin’e yapılan ihracat, toplam ihracatın % 8’ine ve Arjantin’den yapılan ithalat ise toplam ithalatın % 5,9’u oranındadır. Brezilya’nın Avrupa’ya gerçekleştirdiği ihracatın ise en büyük olduğu ülkenin ise Hollanda olduğu göze çarpmaktadır. İlk üç sıra içerisindeki ülkeler hem ihracat hem de ithalatı gerçekleştirilen en büyük ülkeler olduğu görülmektedir. Ayrıca 2017 yılı itibarıyla Brezilya’nın, bu on ülkeye toplam 129,2 milyar doları ihracat olmak üzere 224,6 milyar dolar toplam ticaret hacmi bulunmaktadır. Bu on ülke ile olan ticarete toplam ihracat içerisinde ihracatın oranı % 59,3 ve toplam ithalat içerisinde ithalatın oranı ise % 60,6 olmuştur.

Yapılan ihracat ve ithalatın oranı ülke grubu veya bölge bazında değerlendirildiğinde Tablo 15'te görüleceği üzere 2016 yılı itibarıyla Brezilya'nın en yüksek oranının hem ihracat (56,04 milyar\$) hem de ithalat (39,7 milyar \$) kaleminde toplam 95,7 milyar ticari hacmi ile Doğu Asya ve Pasifik ülkeleri ile olduğu görülmektedir.

Tablo 15. Brezilya'nın İhracat Yaptığı Bölgeler

Ülke Grubu-Bölge	Milyar\$ (185,24)	Milyar\$(137,55)	İhracat %	İthalat %
Latin Amerika-Karayipler	37,12	22,5	20,04	16,36
Avrupa-Merkez Asya	40,14	36,46	21,67	26,51
Kuzey Amerika	25,67	25,97	13,86	18,88
Doğu Asya-Pasifik	56,04	39,75	30,25	28,90
Sahara Altı Afrika	4,05	2,16	2,19	1,57
Orta Doğu-Kuzey Afrika	13,89	6,04	7,50	4,39
Güney Asya	4,87	2,7	2,63	1,96

Kaynak: WITS, <https://wits.worldbank.org>

Bu bölge içindeki payın büyük olmasının sebebinin Çin, Japonya ve G. Kore ile sahip olunan ticaret hacminin neden olduğu bilinmektedir. Avrupa ve merkezi Asya ülkeleri 40,1 milyar dolar ihracat ve 36,4 milyar dolar ithalat miktarıyla bölge pazarı olarak ikinci sıradadır. Latin Amerika ve Karayip ülkeleri ise 37,1 milyar dolar ihracat ve 22,5 milyar dolar ithalat miktarıyla üçüncü sırada bulunmaktadır. Kuzey Amerika ülkeleri ise 25,6 milyar dolar ihracat ve 25,9 milyar dolar ithalat miktarıyla dördüncü yüksek bölge pazarına sahiptir. Bunu Orta Doğu- Kuzey Afrika ülkeleri, Güney Asya ülkeleri ve Sahara Altı ülkeleri izlemişlerdir.

Modern büyüme teorisi, bilginin belirli bir formu olan teknolojiye odaklanmıştır. Teknoloji çok önemlidir, çünkü temel hammaddelerin nihai mal ve hizmetlere ne ölçüde dönüştürülebileceğini belirleyen bir unsurdur. Teknolojideki ilerlemeler (veya "fikirler"), yeni malların (elektronik, plastikler, mikroişlemciler, vb.) ve üretim yöntemlerinin (Montaj hattı, tam zamanında stok yönetimi, vb.) keşiflerini içermektedir. Bu yüzden teknolojideki ilerlemelerin, yirminci yüzyılda sanayileşmiş dünyanın sahip olduğu yaşam standardındaki muazzam artışın büyük ölçüde ana nedeni olduğu düşünülmektedir.²⁹⁷ Bu bağlamda Brezilya ihracatının yapısı teknolojik

²⁹⁷ Ferderer, a.g.m, p. 150.

düzey bakımından beş sınıflandırmaya ayrılarak SITC Rev.3'e göre 1995-2017 yılları için Tablo 16'da incelenmiştir. Ele alınan dönemde Brezilya ekonomisinde makroekonomik değişkenlerde olduğu gibi ihracatın teknolojik yapısında da birtakım değişiklikler meydana gelmiştir.

Tablo 16. Brezilya İhracatının Teknolojik Düzeyi

	Birincil Ürünler		Doğal Kaynak Bazlı Ürünler		Düşük Teknolojili Ürünler		Orta Teknolojili Ürünler		Yüksek Teknolojili Ürünler	
	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%
1995	10,18	21,89	14,69	31,59	6,92	14,87	12,10	26,02	1,61	3,46
1996	11,16	23,37	14,12	29,56	6,98	14,63	12,28	25,71	1,97	4,12
1997	13,56	25,60	14,30	26,99	6,75	12,74	14,53	27,42	2,49	4,71
1998	11,19	21,89	15,21	29,76	6,26	12,25	14,24	27,85	3,17	6,20
1999	10,73	22,35	14,47	30,14	5,87	12,22	11,67	24,31	4,06	8,47
2000	11,41	20,69	14,83	26,91	6,85	12,42	13,69	24,84	6,86	12,44
2001	13,91	23,86	15,61	26,78	6,78	11,63	13,31	22,84	7,13	12,23
2002	15,66	25,92	16,47	27,26	6,39	10,57	14,12	23,37	6,18	10,22
2003	19,83	27,08	20,03	27,36	8,45	11,55	17,83	24,36	5,46	7,45
2004	26,29	27,19	24,70	25,55	10,61	10,97	26,02	26,92	7,11	7,35
2005	30,17	25,45	31,78	26,81	12,15	10,25	32,29	27,25	9,42	7,95
2006	35,42	25,70	39,36	28,56	13,15	9,55	35,96	26,09	10,56	7,66
2007	44,78	27,87	45,56	28,36	13,86	8,63	39,77	24,76	11,52	7,17
2008	59,35	29,98	56,66	28,62	13,68	6,91	48,59	24,55	13,66	6,90
2009	50,59	33,07	46,97	30,70	10,29	6,73	29,23	19,11	10,53	6,88
2010	62,37	30,89	72,29	35,80	12,04	5,97	38,38	19,01	10,81	5,35
2011	81,73	31,92	93,62	36,56	12,95	5,06	48,72	19,03	10,95	4,28
2012	82,86	34,16	79,97	32,97	12,20	5,03	47,12	19,42	11,59	4,78
2013	80,95	33,45	79,52	32,85	11,75	4,86	51,74	21,38	10,39	4,29
2014	83,84	37,24	69,81	31,01	12,43	5,52	42,03	18,67	9,73	4,32
2015	73,37	38,39	52,97	27,72	11,81	6,18	38,02	19,89	9,46	4,95
2016	66,05	35,66	53,22	28,73	11,22	6,06	40,21	21,71	9,23	4,98
2017	81,12	37,25	64,26	29,51	11,97	5,50	45,90	21,08	8,77	4,03

Kaynak: UNCTAD, Comtrade *<http://comtrade.un.org/data/>, 04.04.2019 veri setinden yararlanılarak kendi hesaplamam. **Technological classification of exports (SITC 3-digit, revision 2) QEH Working Paper Series – QEHWPS44

Genel olarak Brezilya ihracatında birincil ve doğal kaynak temelli ve orta teknoloji malların ağırlığı göze çarpmaktadır. 1995-2017 yılları içerisinde birincil malların ihracatının payının % 21'lerden % 37'lere yükselmesi, düşük teknolojili ürünlerin payının % 14'lerden % 5'lere düşmesi ve orta teknolojili ürünlerin payının ise % 26'lardan % 21'lere düşmesi ve yüksek teknolojili ürünlerin payının ise 2000'lere doğru muazzam derecede artıp tekrar düşme eğilimi içerisine girmesi göze çarpmaktadır.

Nitekim temel olarak tarım, hayvancılık, balıkçılık, madencilik ve ormancılık faaliyetlerine dayanan birincil ve doğal kaynağa dayalı ürünlerin toplam payı 1995 yılında toplam ihracatın yaklaşık % 53,4'ünü oluştururken tekstil, giyim, ayakkabı, kâğıt, demir, çelik, plastik, mobilya ve büro malzemeleri gibi düşük teknolojlili ürünlerin ihracat içerisindeki payı ise % 14,8 gerçekleşmiştir. Birincil ve doğal kaynak bazlı ürünlerin ihracatı içindeki payının toplamı 2008 yılına kadar ortalama % 53 olarak gerçekleşirken 2009 yılında toplam ihracatın % 63,7'si olmuş ve sonraki yıllarda genel olarak artmaya devam etmiş ve 2017 yılında ihracatın % 66'sını geçmiştir. Düşük teknolojlili ürünlerin ihracat içindeki payı da genel olarak azalma eğiliminde olmuş ve 1995 yılından 2005 yılına kadar % 10 ve üzeri bir orana sahipken bu yıldan itibaren azalmaya devam etmiş ve 2017 yılında ihracatın % 5,5'ini oluşturmuştur.

1995 yılında motorlu taşıtlar, buhar kazanları, kimyasallar, sentetik filament, matbaacılık, gıda işleme, tarımsal vb. makine ve aksamaları gibi ürünleri oluşturan orta teknolojlili ürünlerin ihracat içerisindeki payı ise % 26 gerçekleşmiştir. Diğer yandan genel olarak elektrik güç makinaları, elektro teşhis cihazları, çeşitli elektronik ve güç motorları, büro makinaları, televizyon alıcıları, hava taşıtları, optik aletler, eczacılık ürünleri, sinema ve fotoğrafçılıkla ilgili aletlerden oluşan yüksek teknolojlili ürünler ise ihracatın yalnızca % 3,4'ünü oluşturmuştur. Orta teknolojlili ürünlerin ihracat içindeki payı 1995-2008 yıllarında ortalama % 25,4 gerçekleşirken 2009 yılında oran olarak ilk defa % 20'lerin altına düşmüş ve 2017 yılına kadar ortalama olarak ihracatın % 19,9 olarak gerçekleşmiştir. Görece en düşük orana sahip olan yüksek teknolojlili ürünlerin ihracat içindeki payı ise 1995'lerden 2000'lere doğru ciddi bir artış yaşayarak % 3,4'ten % 12,4'e yükselmiştir. Diğer yandan 2000-2005 yıllarında ortalama % 9,6 olan yüksek teknolojlili ürünlerin payı sonraki yıllarda azalma eğilimine girmiş ve % 4'lere kadar düşmüş ve 2017 yılında ise toplam ihracatın yalnızca % 4,03'ünü oluşturmuştur.

2.1.2. Rusya

Bu kısımda, coğrafi olarak dünyanın en büyük ülkesi olan Rusya'nın sosyal, politik, demografik özellikleri incelendikten sonra makroekonomik performansı ve ihracat yapısına detaylı bir şekilde değinilecektir.

2.1.2.1. Sosyal, Politik Ve Demografik Özellikler

1922'de kurulan SSCB'nin 1991'de yıkılması ve ABD ile olan soğuk savaş döneminin sona ermesi ve birlik altındaki ülkelerin bağımsızlıklarını ilan etmeleriyle biten bu sürecin mirasını Rusya devralmıştır. Bu yıllardan itibaren Rusya, hem politik hem de ekonomik dönüşüm neticesinde piyasalarını dışa açarak uluslararası piyasalara eklemlenmeye başlamıştır.

Coğrafi konumundan dolayı genel olarak sert iklim şartları hüküm süren ülkede toplam yüzölçümün ancak % 13,2'si tarım alanı olarak kullanılabilmekte ve % 49,7'si orman alanlarından oluşmaktadır.²⁹⁸ Rusya, nüfusun % 80'inin Rus olduğu bir tek etnik ülke olarak tanımlanmakla birlikte sırasıyla Tatarlar, Ukraynalılar, Başkurtlar, Çuvaşlar, Çeçenler ve Ermeniler nüfusun % 20'lik bölümünü oluşturmaktadır.²⁹⁹

Tablo 17. Rusya'ya Ait Sosyal ve Demografik Göstergeler

Yüzölçümü(Km ²)	17.098.246	Doktor sayısı (Her 1000 kişi)	3,3
Tarım Alanı %	13,29	Hastanede Yatak Sayısı (Her 1000 kişi)	9,7
Toplam Nüfus	144.449	Temiz Suya Erişim	96,37
Nüfus Artış Oranı	0,1	Sağlık Harcaması/GSYİH(%)	5,56
Nüfus yoğunluğu (Km ² başına)	8,82	İlkokula Kayıt (K/E)	100,9 / 100,1
Ortalama Ömür Beklentisi (K/E)	77,4 / 67,8	Ortaöğretime Kayıt(K/E)	103,4 / 105,5
Bebek Ölüm Oranı(Her 1000 Doğum)	8,3	Yüksek Öğretime Kayıt(K/E)	88,3 / 72,9
Gini Katsayısı	37,5	Eğitim Harcaması/GSYİH(%)	3,9

Kaynak: Dünya Bankası, UN Data

²⁹⁸World Bank Indicators, (çevrimiçi), <https://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi. 08.05.2019.

²⁹⁹Sergei Zakharov, "Russian Federation: From The First To Second Demographic Transition", **Demographic Research**, Vol.19, No.24, 2008, p. 908.

144,5 milyon olan nüfusun % 46,4'ünü erkek, % 52,5'ini ise kadın nüfusu oluşturmaktadır. Ortalama yaşam süresi 72,1 olan ülkede 1990 yılları itibarıyla nüfus artış hızı azalmaya başlamış ve 2008 yılından sonra artış trendi negatif olmaktan çıkmış fakat çok uzun süreli olmamıştır. 2014 yılından itibaren tekrar nüfus artış hız trendi düşmeye ve nüfusun azalmaya başlamıştır.

Rusya'da GSYİH içerisinde yapılan sağlık harcaması 2015 yılı itibarıyla % 5,5 olarak gerçekleşmiştir. Diğer yandan Rusya, eski Sovyet yönetiminde dünyanın en iyi eğitim sistemlerinden birine sahipken ve 1990'lı yıllarda yüksek eğitim kalitesi düşse de Bilim ve mühendislik eğitimi OECD standartlarına göre hala yüksektir.³⁰⁰ Ayrıca Tablo 17'den de görüleceği üzere GSYİH içerisinde devletin eğitime yaptığı harcamalar GSYİH'nın % 3,9'u olarak gerçekleşmiştir.

1990'larda Sovyetler Birliği'nde, en üst % 1'lik ortalama gelir, bir bütün olarak toplumunkinden sadece 4-5 kat daha yüksekti. Bu nispeten eşitlikçi durum, 1990'lı yılların başında, aceleyle benimsenen ekonomik reformlar, planlı ekonomiyi kapitalist bir serbest piyasaya dönüştürerek aniden değişmiştir. Uygulanmaya sunulan özelleştirme programları yeni oligarklar sınıfı yaratmıştır. Bu arada toplumun diğer ucunda bulunan sıradan Ruslar, tasarruflarının hiperenflasyonla silindiğini görmüştür (1990 ve 1996 arasında fiyatlar yaklaşık 5000 kez artmıştı). Sonuç olarak, Rusların yaşam standartlarında bir düşüş, zengin ve fakir arasında genişleyen bir uçurum meydana gelmiştir.³⁰¹ 1996 yılından 2001 yılına kadar Rusya'da Gini katsayısının azaldığı fakat sonraki yıllarda yine dalgalanmakta birlikte arttığı gözlenmektedir. Katsayı 2013 yılından itibaren azalma eğiliminde olmasına rağmen en son yayınlanan değer 2001 yılı seviyelerinde gerçekleştiği görülmektedir. Bu durum da Rusya'nın gelir eşitsizliğinin azaltılması konusunda bir istikrar yakalayamadığını göstermektedir.

³⁰⁰ Nayanee Gupta Vd., "Innovation Policies of Russia", **Institute For Defense Analyses**, IDA Paper P-5079, Log: H 13-001147, 2013, p. 15.

³⁰¹ Martin Russell, "Socioeconomic inequality in Russia", **European Parliamentary Research Service**, PE 620.225, April 2018, p. 1.

2.1.2.2. Makroekonomik Performans Göstergeleri

Devlet kontrolündeki sanayileşme ile çiftliklerin ulusal kolektifleştirilmesi kırsal kesimde yaşam koşullarını kötüleştirmiş ve umutsuz köylüleri yakıt için ucuz iş gücü sağladıkları kentsel alanlara sürüklerken Sovyet sistemi, 1980'lerin ortalarında çökmeye başlamış ve 1985'te son Sovyet Başkanı Gorbaçov, liberalizme ve yüksek sosyal teminatların birleşimine dayanan yeni bir sistem uygulamıştır. Ekonomik değişiklikler yetersiz olmuş ve planlanan Sovyet ekonomisi, üzerine yerleştirilen politik ve sosyal reformların yükünü taşıyamamıştır. Ve netice olarak kırılan olan Sovyet ekonomisi 1990'ların başında çökmüştür.³⁰²

Rusya'nın Sovyet merkezi planlı ekonomisinden (1991-1998) geçişinin ilk yedi yılı kolay geçmemiştir. Devlet Başkanı Boris Yeltsin yönetiminde geçen bu dönemin çoğu bir ekonomik kaos dönemi şeklinde geçmiştir. Bu dönemde Rusya, reel GSYİH'nın % 30'una yakını kaybetmiş ve ABD için 1930'ların Büyük Buhranını hatırlatan bir düşüş yaşamıştır. Öte yandan Rusya'da 1990'larda ekonomik sektörlerin nispi önemi önemli ölçüde değişmiştir. 1991 ve 2005 arasında, perakende ticaret ve hizmetlerden elde edilen GSYİH'nin payı % 36'dan % 58'e yükselmiştir. Tarımın payı % 14'ten % 5'e düşmüştür. Aynı dönemde sanayinin GSYİH katkısı yaklaşık % 50'den % 37'ye gerilemiştir.³⁰³ Bu tarihten günümüze doğru yaklaşıldığında tarım ve sanayi sektörlerinin GSYİH içerisindeki payının azaldığı buna karşın hizmetler sektörünün payının da arttığı görülmektedir.

Tablo 18. GSYİH' de Sektör Ağırlıkları ve Sektörlerde Emek Gücü Oranı

Tarım (%)		Sanayi (%)		Hizmetler (%)	
GSYİH	Emek Gücü	GSYİH	Emek Gücü	GSYİH	Emek Gücü
4,7	9,4	32,4	27,6	62,3	63

Kaynak. CIA The World Factbook Publication

Rusya ekonomisini oluşturan tarım, sanayi ve hizmetler gibi sektör kompozisyonu incelendiğinde Tablo 18'den de anlaşılabacağı üzere GSYİH'ya katkı

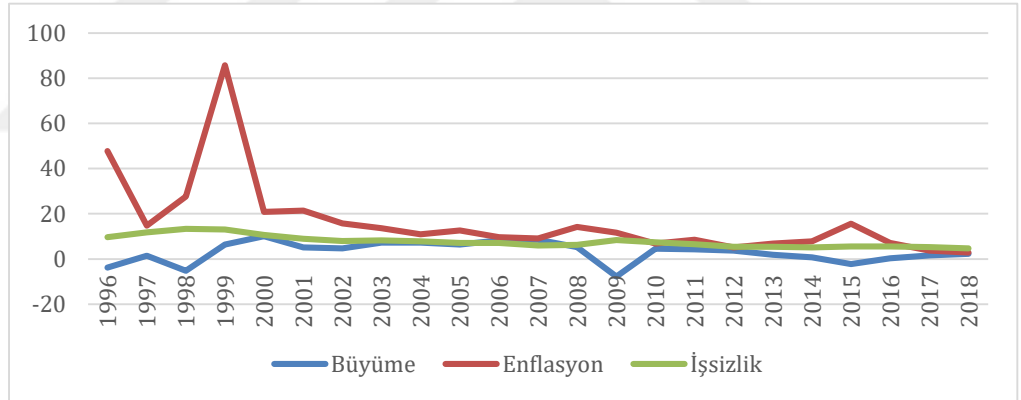
³⁰² Gupta Vd., **a.g.m**, p. 8.

³⁰³ Library of Congress, "Country Profile: Russia", 2006, p. 8. (çevrimiçi), <https://www.loc.gov/r/rfd/cs/profiles/Russia.pdf>. Erişim Tarihi: 08.05.2019.

veren en yüksek sektörün % 62,3 ile hizmetler sektörü olduğu görülmektedir. Hem ulaşım hem de iletişim ve gayrimenkul, her biri toplam hizmetlerin yaklaşık dörtte birini oluşturmaktadır.³⁰⁴ Bunu % 32,4 ile sanayi ve % 4,7 ile tarım sektörü izlemektedir. Ayrıca 2017 yılı tahmini 76,5 milyon olan toplam emek gücünün % 63'ünü hizmetler sektörü barındırırken % 27,6'sını sanayi ve % 9,4'ünü de tarım sektörü barındırmaktadır.

Diğer yandan Sovyet sonrası ilk beş yıllık dönemde (1992-1996) Rusya'nın GSYİH'si % 37 civarında azalırken işsizlik oranları da hızla artmaya başlamıştır. Hemen bir sonraki yıl 1997'de pozitif bir büyüme rakamı gerçekleşmiş fakat 1998 yılında yaşadığı büyük ekonomik kriz sonucu GSYİH keskin bir düşüş göstererek % -5,3 olarak gerçekleşmiştir.

Şekil 5. Rusya'nın Büyüme, Enflasyon ve İşsizlik Oranları (%)



Kaynak: World Bank Indicators

Ağustos 1998'de yaşanan finansal kriz, Rusya'nın bir piyasa ekonomisine geçişinde önemli bir olay olduğunu kanıtlamıştır. Çünkü bu kriz Rus ekonomik politikalarında zayıflıkların çok olduğu ve ekonomik reform ihtiyacının olduğunu ortaya koymuştur. Diğer yandan 1999'dan başlayarak ve 2008'in ortalarına kadar Rusya'nın ekonomik kaderi tersine dönmeye başlamıştır. Radikal gelişmeler, Putin döneminde gerçekleşmiş, aynı zamanda, gelişmiş ekonomik koşulların iyileşmesi

³⁰⁴ Roland Beck, Annette Kamps, Elitza Mileva, "Long-Term Growth Prospects For The Russian Economy", **European Central Bank, Occasional Paper Series**, No: 58, 2007, p. 8.

Rusya'ya önemli derecede ekonomik istikrar getirmiştir.³⁰⁵ Nitekim Şekil 5'ten de görüleceği üzere bu dönemde yüksek büyüme ve düşük işsizlik oranlarına ulaşılmıştır. 1999 yılında % 6,4 büyüme oranı hemen bir sonraki yıl % 10'lara çıkmıştır. Neticede 2008 küresel finansal krize kadarki süreye kadar Rusya'nın ortalama büyüme oranı % 7'ler civarında gerçekleşmiştir.

Fakat küresel finansal kriz, Rusya'nın yaşam standardını yükseltmeye ve yirmi yıldan fazla bir süredir yaşamamış olduğu ekonomik istikrarı sağlamaya yardımcı olan etkileyici Rus ekonomik büyümesinin yaklaşık on yılını (1999-2008) aniden sona erdirmiştir.³⁰⁶ 2000'lerin başında, Rusya ekonomisi yükselen petrol fiyatlarından yararlanmıştır. Fakat Rusya ekonomisi, küresel finansal krizden çok kötü etkilenmiş ve özellikle Avrupa'daki ihracata olan talebin azalmasıyla birlikte çok etkilenmiştir. Rusya ekonomisi 2009 yılında % 7,8 oranında keskin bir düşüş gösterirken işsizlik oranları da % 6'lardan % 8'lere yükselmiştir. Fakat ekonomi, 2010 ve 2013 yılları arasındaki yavaşlamadan önceki yıl % 4,5 oranında büyüme başarısı göstermiştir. Rusya, ekonomisini 2008-2009 küresel mali krizinden kurtarmak için mücadele ettiği bir zamanda ABD ve AB tarafından 2014 yılında bireyler, firmalar ve sektörler üzerinde büyük olumsuz etkileri olan yaptırımlara maruz kalmaya başlamıştır.³⁰⁷ Şekil 5'te görüldüğü gibi ekonomik büyüme, 2010-2014 yılları arasında pozitif rakamlarda fakat 2008 kriz yılı öncesi seviyesine bir daha ulaşamamış ve büyüme oranları 2011 yılından itibaren aşamalı bir şekilde azalmaya başlamıştır. İşsizlik oranları ise 2009 yılından 2018 yılına kadar genel olarak düşme eğilimi içerisine girmiş ve kontrol altına alınarak % 5 seviyelerinde dengelenmiştir.

2014 yılı itibarıyla hem ABD ve AB'nin yaptırımları hem de petrol fiyat şokları sebebiyle 2016 sonuna kadar Rus ekonomisinde durgunluk sonrası para birimi Ruble çökmüş, enflasyon yükselmiş ve hükümet bankacılık sektörünü ayakta tutmak için uluslararası rezervlerini kullanmaya zorlanmıştır. Petrol fiyatlarındaki kısmi bir

³⁰⁵ William H. Cooper, "Russia's Economic Performance and Policies and Their Implications for the United States", **Congressional Research Service** 7-5700, 2009, p. 5.

³⁰⁶ Cooper, **a.g.m**, p. 1.

³⁰⁷ Rebecca M. Nelson, "U.S. Sanctions and Russia's Economy", Congressional Research Service 7-5700, 2017, p. 3. (çevrimiçi), <https://fas.org/srg/crs/row/R43895.pdf>, Erişim Tarihi: 08.05.2019.

iyileşmenin (petrolün varilinin Ocak 2016'dan 30 dolarının altında, Nisan 2018'de, varil başına 70 doları civarında, ancak Haziran 2014'teki zirve fiyatı olan 110 dolardan daha az olan) Rusya ekonomisinin 2016 yılının sonlarından itibaren tekrar büyümeye başlamasına yardımcı olmuştur.³⁰⁸

Rusya, 1990'larda çok yüksek enflasyon oranları yaşamıştır. 1992'de % 2000'in üzerinde ve 1993'te % 800'ün üzerinde enflasyon oranlarını görmüştür. 1990'ların sonuna kadar yaklaşık % 20 seviyesine düşmesine rağmen yüksek seviyelerde enflasyona maruz kalmaya devam etmiştir. Enflasyon, rublenin değeri çöktüğü için Rus vatandaşlarının tasarruflarını eritmiş ve sonunda Rus hükümetini 1 Ocak 1998'de rubleyi keskin bir şekilde devalüe etmeye zorlamış ve 1 Yeni Rubleyi, 1000 eski rubleye eşitleyerek bunu gerçekleştirmiştir. Enflasyona karşı bir savunma olarak, bunu yapacak bir konumda olan bazı sakinler, sanat eserleri, yabancı para birimleri ve gayrimenkul gibi sert varlıklara yatırım yapmıştır. Ancak nüfusun büyük kısmı tasarruflarının buharlaştığını görmüş, ortalama Rusların kullanılabilir geliri (vergilerden sonra elde edilen gelir), 1993 ve 1999 yılları arasında gerçek anlamda % 25 azalmıştır.³⁰⁹

Krizin başladığı yıl % 28'lere yükselen enflasyon, bir sonraki yıl % 86'lara kadar yükselmiştir. 2000 yılından itibaren enflasyonda trend aşağı yönlü olup 2008-2009 küresel kriz yıllarında yine bozulan makroekonomik değişkenlere paralel tekrar yükselmiştir. Enflasyon oranları, 2010 yılından 2014 yılına kadar o döneme kadar ki en düşük değerlere inmiştir. 2014 yılında gerek petrol fiyatlarındaki azalma gerekse de Batı ülkelerinin politik ve ekonomik yaptırımları nedeniyle daralmaya başlayan ekonomi ve bozulan makroekonomik denge ile para birimi Ruble'deki büyük değer düşüşü bir sonraki yıl enflasyon oranının % 7'lerden % 15'lere yükselmesi sonucu da doğurmuştur. Diğer yandan Rublenin hem Euro hem de dolar karşısında kademeli olarak değer kaybetmesi, Rus-Ukrayna ihtilafının başlamasından önce ve petrol fiyatlarının halen yüksek olduğu Kasım 2013'te başlamıştır. 2013 yılında 31,8 olan döviz kuru, ekonominin bozulmaya başladığı 2014 yılında 38,3 gerçekleşmiş ve 2015

³⁰⁸ Martin Russell, "Seven economic challenges for Russia- Breaking out of stagnation? ", **EPRS**, PE 625.138, 2018, p. 1.

³⁰⁹ Cooper, **a.g.m**, p. 2.

yılında Rublenin ciddi oranda bir değer kaybıyla 60,9 olmuştur. Bu değer kaybı mevcut yıllarda enflasyon oranının yükselmesi üzerinde olumsuz etki yaratmıştır. Bir sonraki yıl da kurda bir artış gözlenmiş ve kur 67,0 olmuş fakat 2017 yılı ile ekonomik toparlanmanın etkisiyle döviz kuru aşağı yönlü hareket etmeye başlarken Rusya merkez bankası, 2016 yılında enflasyonu tekrar eski seviyesine indirmeyi başarmıştır. Nitekim enflasyon oranı 2016 yılı için % 7'ler civarında gerçekleşirken Rusya merkez bankası bir sonraki yıl enflasyonu kontrol altına alarak 3,6'lara kadar düşürme başarısı göstermiştir.

Rusya, iki yıl (1992 ve 1997) haricinde, eski Sovyetler Birliği'nden bu yana ülkeyi net bir tasarrufçu haline getiren cari hesap fazlası vermiştir. Bu dönemde yurt dışı kazanç ve transferler yurt dışından mal ve hizmet alımları ve transferleri aşmıştır. Bu cari işlemler fazlası, Rus hane halkı ve işletmelerinin Rusya'daki yatırımların güvenliği konusundaki tedirginliklerini yansıtarak yurtdışındaki tasarruflarının önemli paylarını yurtdışında park etmeye yönelik tercihlerinin yansımalarının bir sonucu olmuştur.³¹⁰

Tablo 19. Rusya'nın Cari Hesap Dengesi/GSYİH Oranları (%)

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
N/A	N/A	N/A	N/A	2,26*	1,88*	2,58*	-0,21*	0,03*	11,67*
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
17,47*	10,45*	7,96*	7,18	9,11	10,32	8,89	5,26	5,85	3,76
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017		
4,25	4,70	3,22	1,44	2,71	4,93	1,94	2,11		

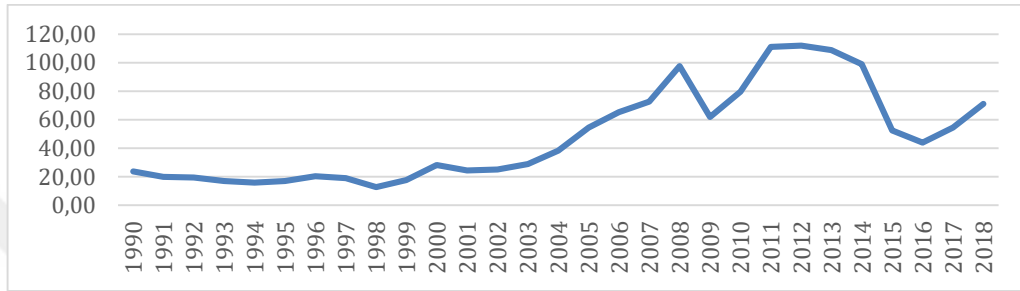
Kaynak: OECD Data, World Bank Indicators *

1998 yılı Rusya'da finansal krizin yaşandığı fiyat petrolün varil fiyatının Şekil 6'da da görüleceği üzere 12,7 dolar ile en düşük olduğu yıl olmakla beraber Rusya gibi ihracatının % 50'sinden fazlasını alan petrol ve doğal gaz gibi ürünlerin varlığından dolayı cari denge üzerinde de negatif etkileri olmuştur. Aynı yıl Rublenin devalüe edilmesiyle döviz kuru 1999 yılında % 150 civarında artmıştır. Rublenin değer kaybı ile yurt dışı malların görece pahalı gelmesi sonucu ihracatın ithalattan fazla artmasıyla da sonuçlanmıştır. Ekonomisi cari açıktan cari fazlanın yaşanmaya başladığı yıl olan

³¹⁰ Keith Crane Vd., **Russia's Medium-Term Economic Prospects**, RAND Corporation, 2016, p. 43.

1998'den bir yıl sonra % 11,6 oranında bir cari fazla gerçekleşmiştir. Ayrıca bu oran söz konusu yıllarda yaşanan en yüksek oran olmuştur. Fakat cari fazla veren yıllar içerisinde en yüksek oranın gerçekleştiği yıl 2000 yılı olmuştur. Bu yıl % 17,4 oranında cari fazlanın en çok verildiği yıl olarak göze çarpmaktadır.

Şekil 6. Küresel Ham Petrol Fiyatları (\$)



Kaynak: FedLouis (Crude Oil Prices: Brent)

Diğer yandan ham petrol fiyatları da 1998'den 2008 küresel krizine kadar birkaç yıl dışında genel olarak hep artma eğiliminde olmuştur. Ekonomide verilen cari fazla ise bu yıllarda ortalama % 9-10 oranlarında olmuştur. 2008 yılında tarihi zirveye ulaşan petrol fiyatlarında, küresel kriz sonrası keskin bir düşüş yaşanmıştır. Ve bu durum Rusya'nın cari fazlasında bir azalmaya neden olmuştur. 2009 yılından sonra petrol fiyatlarında bir toparlanma olmuş ve 2014 yılına kadar ham petrol fiyatları ortalama 90 doların üzerinde gerçekleşmiştir.

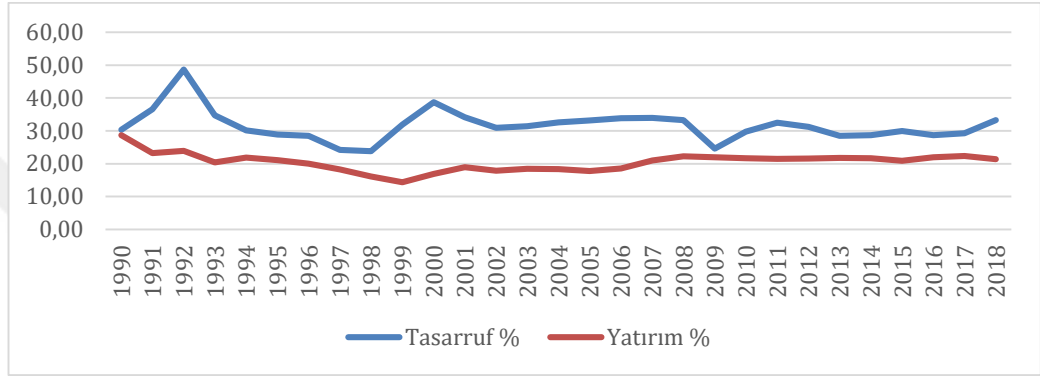
2000'den 2013'e kadar, cari işlemler fazlası, artan petrol fiyatlarına rağmen tüketimin hızla artması nedeniyle GSYİH'nın % 16'sından % 1,5'ine gerilemiştir. 2014 petrol fiyat şokundan sonra cari işlemler, 2015 yılında GSYİH'nın % 5'ine yükselmiştir, çünkü azalan petrol ihracat gelirleri (GSYİH'nın yaklaşık % 7'si) düşen emilim ile dengelenmekten daha fazla olmuştur. Bununla birlikte, 2016'da, emilimdeki düşüş hala düşen enerji ihracat gelirleri arasında durduğundan, petrol dışı cari hesap açığı istikrarlı kalmasına rağmen, cari işlemler fazlası GSYİH'nın % 1,7'sine gerilemiştir.³¹¹ 2017 yılı itibarıyla toparlanmaya başlayan ve petrol fiyatlarının

³¹¹ IMF, **Russian Federation 2017 Article IV Consultation**—Press Release; Staff Report, IMF Country Report No.17/197, 2017, p. 43.

artmasıyla da gelirleri artmaya başlayan Rusya'nın cari işlemlerinde hesap fazlası artmaya başlamıştır.

Rusya'da 1990'lardan 2000'lere kadar GSYİH içerisindeki yatırım oranlarının hem az hem de azalma eğilimi içerisinde olduğu göze çarpmaktadır.

Şekil 7. Rusya'da GSYİH İçinde Yatırım ve Tasarruf Oranları



Kaynak: Dünya Bankası

1999 ve 2008 yılları arasında ise Rusya, üretkenliği ve nihai ürünün kalitesini büyük ölçüde geliştiren mevcut üretim tesislerine yönelik ek yatırımlar gerçekleştirmiş ve bu önlemler büyümeye önemli bir etki sağlamıştır. 2008 itibarıyla, bu faktörler önemli ölçüde etkisini yitirmiş ve 2008'den itibaren yatırımlar, ekonomik büyümeyi desteklememeye başlamıştır. 2009 yılında brüt sabit sermayeye yapılan Rus yatırımları, keskin bir şekilde düşmüş ve 2014 yılına kadar 2008 yılı seviyesine geri dönememiştir.³¹² 2015 yılı itibarıyla biraz daha düşen yurtiçi yatırımlar bu yıldan itibaren toparlanmaya başlamış ve 2017 yılında % 22,3 seviyesinde gerçekleşmiştir. Ayrıca Şekil 7'ye bakıldığında yurtiçi tasarruf oranlarının 1992 yılında % 48,6'ya kadar yükseldiği ve bu oranın GSYİH'nın neredeyse yarıya yakın olduğu görülmektedir. Bu yıllardan itibaren azalmaya başlayan yurtiçi tasarruflar, krizin olduğu yıl 1998'de % 23,8 ile en dip noktasına inmiştir.

Bu dönemde Rusya'daki finansal sistemin çökmesi ile bankalarda toplam tasarrufların yalnızca % 10,7'si tutulmuştur. Geriye kalan kısımlar ise Rus bankalarına

³¹² Crane Vd., a.g.m, p. 45.

duyulan güvensizlik hissine kapılarak tasarruflarını çekmiştir.³¹³ Yurtiçi tasarruflar, 2000 yılına kadar tekrar artmaya başlamış ve 2000 yılında % 38,7'ye ulaşmıştır. Fakat bu yıldan sonra yurtiçi tasarruflar istikrarsız bir sürece girmiş ve küresel finansal kriz ile birlikte yine keskin bir düşüş sergileyerek 2009 yılında % 24,5 ile en düşük seviyelerine inmiştir. Küresel kriz sonrası toparlanmaya başlayan yurtiçi tasarruflar 2011 yılında % 32,5 ile en yüksek noktasına ulaşmış fakat tekrar inmeye başlamıştır. Ayrıca 2012-2017 yılları ortalama yurt içi tasarruf oranının ise % 29,5 gerçekleştiği ve 2017 yılından sonra tekrar yükseldiği görülmektedir.

2.1.2.3. İhracat Yapısı

Perestroikanın* başlangıcına kadar, Sovyet ekonomisi üzerindeki küresel pazar etkisinin neredeyse tek kanalı, devletin bu maden stokundan elde ettiği geliri belirleyen petrol fiyatı olmuştur.³¹⁴ 1991'den sonra, Rusya'nın ticaret politikası, odağını katı korumacılıktan liberal serbest piyasa politikalarına kaydırmıştır. 1990'ların ortasına gelindiğinde, Rusya'nın ticaret politikasındaki coğrafi öncelikleri, çoğu Batılı ülke ile ekonomik ortaklık ve işbirliği anlaşmaları ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) üyeliği başvurusu biçiminde olmuştur. Çünkü bu gelişmiş ülkeler en çok yabancı para akışının kaynağı olmuştur. Ticaret politikasındaki bir başka değişim ise 1998 krizinden sonra Rusya'nın yerli üretiminin büyümeye başlamasının ardından ortaya çıkmıştır. Bu dönemde devletin artan rolü ve ithal ikameye doğru bir eğilim meydana gelmiştir.³¹⁵ Bu değişikliklerin arkasındaki temel neden, Rus mallarının hem iç hem de dış piyasalarda rekabet gücünü artıran ABD doları karşısında ruble üzerinde keskin ve dikkate değer bir devalüasyon olmuştur. 2000'li yılların başından bu yana, bu eğilim,

³¹³ Sabina Rajabova, "Foreign Direct Investment, Domestic Savings and Economic Growth: The Case of Russian Federation", **Submitted to the Institute of Graduate Studies and Research in partial fulfillment of the requirements for the Degree of Master of Business Administration, Eastern Mediterranean University**, 2013, p. 20.

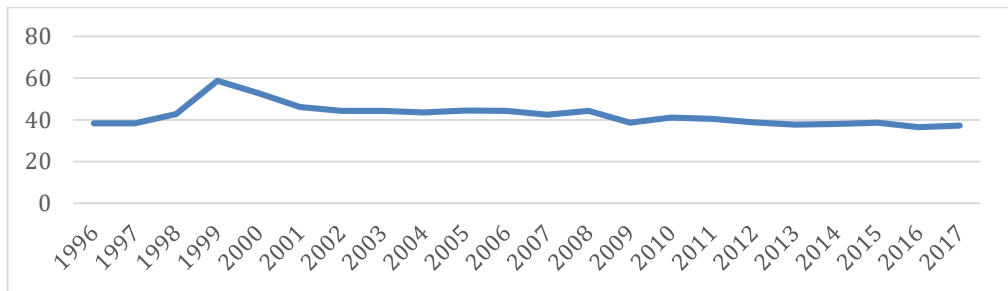
³¹⁴*Perestroika, SSCB'de yer alan sosyo-politik, ekonomik ve felsefi fikirlerin radikal dönüşüm sürecine verilen isim olarak adlandırılmaktadır. Aleksandra Makeeva and Anna Chaplygina, "Russian Trade Policy", **ECO-ACCORD Center for Environment and Sustainable Development**, 2008, p. 2.

³¹⁵ L. G. Burange, Rucha R. Ranadive, Neha N. Karnik, "Trade Openness And Economic Growth Nexus: A Case Study Of Brics", **Journal Indexing and Metrics**, Vol.54, No.1, 2019, p. 10.

Rusya'nın önemli ihracat malları için küresel fiyatların artması ve ulusal paranın kademeli olarak güçlendirilmesiyle “teşvik edilmiştir”.³¹⁶

Diğer yandan dış ticaret açıklığı, ulusal ekonomilerde özellikle de gelişmekte olan ülke ekonomilerinde önemli bir rol oynamaktadır. Ülkeye yatırımlar biçiminde daha fazla sermaye girişi getirmektedir. Yabancı yatırımlar, ülkenin yerel mal ve hizmet üretimini düşük maliyetle iyileştirmesine yardımcı olmaktadır. Ülkelerin ekonomisini iyileştirmeye yardımcı olan ihracat mallarının verimli bir şekilde üretimini geliştirmektedir.³¹⁷ Bu bağlamda 1990'lı yıllarda Rusya'da dış ekonomik faaliyetlerinin serbestleştirilmesi, ulusal üreticilerin girişini engelleyen engellerin kaldırılması ile ithal malların ve yabancı yatırımın iç pazara girmesine neden olmuştur. 1990'ların ikinci yarısından sonra Rusya'nın ticari açıklık değerleri incelendiğinde, Şekil 8'den de görüleceği gibi Rusya'da ihracat ve ithalatın artmaya başladığı ve GSYİH içerisinde oranının 2000'lere kadar hep arttığı görülmektedir. 1999 yılında GSYİH içindeki ihracat ve ithalat toplamı en yüksek değeri olan % 59 civarında gerçekleşmiştir. Ayrıca 2000-2008 dönemi ortalama ticari açıklık oranı ise % 45 civarında gerçekleşirken bu oran 2009-2017 yıllarında azalmaya başlamış ve ortalama olarak % 38 civarında gerçekleşmiştir. Bu düşüşte dikkat çeken nokta ise dış ticari açıklık derecesinde bir önceki döneme göre artan ticaret hacmine karşılık, ihracat ve ithalat toplamının GSYİH içerisinde oransal olarak azalması olmuştur.

Şekil 8. Rusya'nın Dış Ticaret Açıklığı (%)



Kaynak: UNCTAD

³¹⁶ Makeeva and Chaplygina, **a.g.m**, p. 3.

³¹⁷ Desti Kannaiah and T. Narayana Murty, “Exchange Rate Intervention And Trade Openness On The Global Economy With Reference To Brazil, Russia, India, China and South Africa (BRICS) countries”, **Investment Management and Financial Innovations**, Vol.14, No.3, 2017, p. 340.

1990'ların ikinci yarısı ile birlikte Rusya'da hem ihracat hem de ithalat artmaya başlamıştır. Dış ticaret hacmi, 1998 yılında krizden dolayı geçici bir düşüşten sonra 2000'ler boyunca genel olarak hep artmıştır. Diğer taraftan ihracatın hızla büyümesi ham emtia fiyatlarındaki artıştan kaynaklanmıştır. 2008 yılındaki ham petrol fiyatlarındaki zirveye kadar ihracatın da hızla arttığı görülmektedir.

Tablo 20. Rusya'nın Dış ticaret Göstergeleri

Yıllar	İhracat (milyar\$)	İthalat (milyar\$)	Dış Ticaret Dengesi (milyar\$)	Dış Ticaret Hacmi (milyar\$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı %
1996	88,70	61,15	27,56	149,85	145,07
1997	87,37	67,62	19,75	154,99	129,21
1998	72,28	43,71	28,56	115,99	165,35
1999	74,66	40,43	34,23	115,09	184,68
2000	103,09	33,88	69,21	136,97	304,29
2001	99,87	41,87	58,00	141,73	238,55
2002	106,69	46,18	60,52	152,87	231,05
2003	133,66	57,35	76,31	191,00	233,07
2004	181,60	75,57	106,03	257,17	240,31
2005	241,45	98,71	142,74	340,16	244,61
2006	301,55	137,81	163,74	439,36	218,81
2007	352,27	199,73	152,54	551,99	176,37
2008	467,99	267,05	200,94	735,05	175,25
2009	301,80	170,83	130,97	472,62	176,67
2010	397,07	228,91	168,16	625,98	173,46
2011	516,99	306,09	210,90	823,08	168,90
2012	524,77	316,19	208,57	840,96	165,96
2013	527,27	314,95	212,32	842,21	167,42
2014	497,83	286,65	211,18	784,48	173,67
2015	343,91	182,78	161,13	526,69	188,15
2016	285,49	182,26	103,23	467,75	156,64
2017	359,20	228,20	131,00	587,40	157,41

Kaynak: UNCTAD, Comtrade

1990'larda ihracata yakın seviyedeki ithalat artışı, ticaretin liberalleşmesinden kaynaklanmıştır. 2000'li yıllarda, ithalat, oransal olarak ihracatın gerisinde kalmış ancak büyümeye devam etmiştir. Bu sonuç da hem kullanılabilir gelirdeki artışa hem de bu dönemde para birimi Rublenin güçlü olmasına bağlanmıştır.³¹⁸ Nitekim Tablo 20'den görüleceği üzere 1997 yılında ihracat bir rakamsal olarak küçük de olsa azalmasına karşın ithalat ise artmıştır. 1998 yılında kriz nedeniyle daralan ekonomide ihracat ve ithalat azalmasına karşın ithalattaki düşüş daha belirgin olmuştur. 1997 yılında 155 milyar dolar olan dış ticaret hacmi, 1998 yılında 115 milyar dolara

³¹⁸ Makeeva and Chaplygina, **a.g.m.**, p. 5.

düşmüştür. Bu yıldan sonra ise genel olarak hem ihracat hem de ithalat ve dolayısıyla dış ticaret hacminde artış eğilimi olmuş ve 2008 küresel krize kadar dış ticaret hacmi 115 milyar dolardan 735 milyar dolara kadar artmıştır. Ekonomide keskin bir düşüşün yaşandığı yıl olan 2009 yılında dış ticaret hacmi 472 milyar dolara kadar düşerek yaklaşık % 37 civarında bir düşüş gerçekleşmiştir. 2010 yılında toparlanan ekonomi ile birlikte 2013 yılı sonuna kadar hem ihracat hem de ithalat artmaya başlamıştır. Ekonomide küçülmenin yaşandığı 2014-2016 yıllarında dış ticaret hacmi de küçülmüştür. Idrisova vd. (2016)'a göre bu düşüş, başta gıda mallarına getirilen ithalat yasağı ve Rusya'nın en iyi ihracat ürünü olan petrol fiyatlarının dünya fiyatlarındaki düşüşünden de kaynaklanmıştır.³¹⁹ Fakat 2017 yılı ile birlikte iyileşmeye başlayan ekonomik göstergelere paralel Rus dış ticaretinde de iyileşme yaşandığı görülmektedir.

Rusya'nın ihracat yapısının daha iyi anlaşılması için sektörel dağılımı 1996-2017 yılları için incelenmiştir

Tablo 21. Rusya İhracatının Sektör Gruplarına Göre Yüzde Dağılımı

	Tarımsal Hammaddeler	Gıda	Yakıt	İmalat Sanayi	Maden ve Metal
1996	3,28	1,77	43,11	26,00	10,05
1997	3,33	1,53	45,76	23,16	11,29
1998	3,54	1,63	39,25	28,72	16,40
1999	3,58	1,01	41,76	24,72	11,71
2000	3,09	1,25	50,58	23,59	9,29
2001	3,12	1,44	51,80	23,18	7,97
2002	3,38	2,03	52,47	22,82	7,39
2003	3,23	2,00	54,49	21,69	6,92
2004	3,01	1,35	54,69	22,39	7,67
2005	2,79	1,60	61,77	18,75	6,66
2006	2,62	1,59	62,88	16,48	8,19
2007	2,85	2,33	61,45	16,96	8,33
2008	2,07	1,78	65,66	16,74	5,57
2009	2,30	3,24	66,69	17,21	5,73
2010	2,07	1,89	65,62	14,10	5,56
2011	1,93	2,17	66,98	13,21	4,87
2012	1,78	3,20	70,93	16,30	5,29
2013	1,80	3,07	71,25	16,58	4,72
2014	1,82	3,80	69,87	17,37	4,75
2015	2,15	4,67	63,00	20,54	6,05
2016	2,58	5,92	47,19	21,77	6,65
2017	2,53	5,75	48,21	22,31	6,38

Kaynak: World Bank Indicators

³¹⁹ Georgy Idrisova, Yury Ponomarev, Sergey Sinelnikov-Murylev, "Terms Of Trade And Russian Economic Development", **Russian Journal of Economics**, No.2, 2016, p. 286.

Tablo 21'e bakıldığında ilk göze çarpan unsurun yakıt sektörünün ihracat içerisinde hâkim sektör olmasıdır. İhracat katkı veren diğer sektörlerin ise sırasıyla imalat sanayi, madencilik, gıda ve tarımsal sektör olduğu görülmektedir.

1996 yılında ihracatın % 3,2'si olan tarımsal hammaddelerin payı 2012 yılına kadar genel olarak azalma eğilimine girerek %1,78'e kadar düşerken, sonraki yıllar yine artmaya başlamış ve 2017 yılında ihracatın % 2,5'ini oluşturmuştur. Gıda sektörü ise 1996 yılında ihracatın % 1,7'sine sahipken ve 2012 yılına kadar düzensiz bir dağılım izlemiş ve bu yıllarda ortalama ihracatın % 1,7'si gerçekleşmiş fakat sonraki yıllar artma eğilimine girmiş ve 2017 yılında ihracatın % 5,7'sini oluşturmuştur.

Rusya'nın ihracatında lokomotif sektör olan yakıt sektörü ise 1996 yılında ihracatın % 43,1'ini oluştururken 2000 yılında % 50,5'e yükselmiştir. Yakıt sektörü 2014 yılına kadar genel olarak hep artmış ve 2013 yılında ihracatın % 71,2'sine kadar yükselmiştir. Nitekim küresel petrol fiyatlarındaki düşüş trendi ve ticari ambargolar Rusya'nın ihracatını da etkilemiş ve 2017 yılına kadar yakıt sektörünün ihracat içindeki payı da azalmaya başlamış ve 2016 yılında keskin bir düşüşe sahne olarak % 63'ten ihracatın % 46'ına kadar inmiştir.

İhracat içerisinde imalat sanayinin payı 1996 yılında % 26 iken bir sonraki yıl düşüp 1998 yılında % 28,7'ye yükseldikten sonra genel olarak 2011 yılına kadar azalma eğilimine girmiş ve o yıl ihracatın % 13,2'si gerçekleşmiştir. 2017 yılına kadar ise imalat sanayinin payı ihracat içinde artmaya başlamış ve 2017 yılında ihracatın % 22,1'i bir paya sahip olmuştur.

Madencilik sektörü ise 1996 yılında ihracatın % 10'u, 1998 yılı ihracatın % 16,4 ile en yüksek oranı ve 2000 yılına kadar ortalama % 11,7 iken sonraki yıllar azalma eğilimi içerisinde olmuştur. Madencilik sektörünün 2017 yılına kadar ihracat içerisindeki oranı dalgalanmakla beraber ortalama olarak ihracatın % 6,3'u olarak gerçekleştiği görülmektedir.

Rusya'nın ihracat yapısı mal gruplarına göre incelendiğinde, ihracatının en büyük kısmının hammadde mallarından oluştuğu gözlemlenmektedir. Tablo 22'den görüleceği üzere 1996 yılında ihracat kompozisyonunun yaklaşık % 50'si hammadde malları, yaklaşık % 20'si tüketim malları ve % 6'sı ise yatırım mallarından oluşmakta ve ayrıca bu mal grubu dışında bulunan diğer malların ise % 24 gibi büyük bir orana sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 22. Rusya İhracatının Mal Gruplarına Göre Dağılımı

Yıllar	İhracat	Yatırım Malları		Hammadde ve Ara Mallar		Tüketim Malları		Diğer
	Milyar \$	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	%
1996	88,70	5,55	6,25	43,69	49,25	18,01	20,31	24,19
1997	87,37	4,16	4,76	42,87	49,06	27,30	31,25	14,93
1998	72,28	5,73	7,93	38,46	53,22	20,58	28,47	10,38
1999	74,66	5,26	7,05	36,01	48,23	21,04	28,18	16,54
2000	103,09	6,57	6,37	52,75	51,17	31,63	30,68	11,78
2001	99,87	6,85	6,86	50,16	50,23	30,39	30,43	12,49
2002	106,69	8,30	7,78	55,90	52,39	30,14	28,25	11,58
2003	133,66	9,51	7,11	71,34	53,37	37,52	28,07	11,44
2004	181,60	10,51	5,79	106,00	58,37	45,55	25,08	10,76
2005	241,45	9,57	3,97	140,50	58,19	71,02	29,42	8,43
2006	301,55	11,11	3,69	170,07	56,40	95,53	31,68	8,24
2007	352,27	12,79	3,63	205,10	58,22	105,91	30,06	8,08
2008	467,99	15,40	3,29	257,13	54,94	157,14	33,58	8,19
2009	301,80	11,20	3,71	163,46	54,16	96,63	32,02	10,11
2010	397,07	11,06	2,79	213,98	53,89	129,31	32,57	10,76
2011	516,99	11,45	2,21	278,89	53,95	170,63	33,00	10,84
2012	524,77	17,58	3,35	305,64	58,24	188,83	35,98	2,42
2013	527,27	19,86	3,77	291,09	55,21	203,11	38,52	2,51
2014	497,83	18,73	3,76	269,90	54,21	197,56	39,68	2,34
2015	343,91	17,76	5,16	184,24	53,57	131,11	38,12	3,14
2016	285,49	14,14	4,95	161,61	56,61	64,48	22,59	15,85
2017	359,12	19,03	5,30	206,31	57,45	119,66	33,32	3,93

Kaynak: UNCTAD

Rusya'nın yaşadığı finansal krizin ertesi yılı 1999 yılında yapılan toplam mal ihracatı yaklaşık iki buçuk milyar dolar yükselirken hammadde mallarının miktarı ise hemen hemen aynı miktarda azalmış ve ihracat içerisindeki toplam payı ise bir önceki yıl % 53,2 iken % 48,2 olarak gerçekleşmiştir. Bu oran şu tarihe kadar ihracat kompozisyonu içerisinde görülen en düşük oran olmuştur. Nitekim 2004 yılından hammadde mallarının oranı % 58,3 ile en yüksek noktasına ulaşmıştır. Diğer yandan 2008 küresel krizi sonrası 2009-2016 yılları ortalama hammadde mallarının oranı ise % 55 civarında gerçekleşmiştir.

Rusya'da 1998 krizinin olduğu yıl hem hammadde hem de tüketim mallarının miktar olarak ihracatının azalmasına rağmen yatırım mallarının artışının hem miktar hem de oransal olduğu göze çarpmaktadır. 1998 yılı % 7,9 oranı ile yatırım malları için en yüksek ihracatın yapıldığı yıl olarak görülmektedir. 1996-2004 yıllarında ortalama yatırım mallarının oranı ihracat içerisinde % 6,6 olarak gerçekleşirken 2004 yılından itibaren genel olarak düşmeye başlamış ve 2005-2016 yılları ortalaması ise % 3,6 olarak gerçekleşmiştir.

Diğer yandan 1996 yılında yaklaşık 18 milyar dolar olan tüketim malları ihracatı da % 20'den % 30'lara çıkmıştır. Aynı dönemde hem yatırım hem de hammadde malları ihracatında ise miktar olarak bir azalmanın olduğu görülmektedir. Rusya ihracatında tüketim malları genel olarak ihracat içerisinde hammadde mallardan sonra ikinci sırada bulunan mal grubu olmuştur. 1996-2004 yılları arasında ortalama tüketim mallarının oranı % 28 civarında gerçekleşirken bu oran 2005-2016 yılları arasında ise yaklaşık % 33 olarak gerçekleşmektedir.

BM Comtrade verilerine göre ise Rusya'da ihracata konu olan on temel bileşenin ihracat içerisindeki oranı Tablo 23'te gösterilmiştir.

Tablo 23. Rusya'da İhracata Konu Olan On Temel Kalem

	Toplam İhracat (milyar \$)	İhracat İçerisindeki Miktar (milyar \$)	%
Mineral Yakıtlar, Mineral Yağlar ve Bunların Damıtılmasından Elde Edilen Ürünler; Bitümenli Maddeler; Mineral Mumlar	359,2	212	59,02
Demir ve Çelik	359,2	18,8	5,23
Başka Bir Yerde Belirtilmemiş Emtialar	359,2	14,1	3,93
İnci, Değerli Taşlar, metaller, bozukluklar vs.	359,2	11	3,06
Nükleer Reaktörler, Kazanlar, Makinalar, Mekanik Cihazlar ve Aletler; Bunların Aksam ve Parçaları	359,2	8,5	2,37
Odun ve Odun ürünleri, Odun Kömürü	359,2	7,9	2,20
Hububatlar	359,2	7,5	2,09
Gübreler	359,2	7,2	2,00
Alüminyum ve Eşyaları	359,2	6,7	1,87
Bakır ve Eşyaları	359,2	4,7	1,31

Kaynak: UNCTAD

Rusya, refahı geleneksel olarak öncelikle hidrokarbon üretimi ve ihracatı üzerine kurulu olan ve hammadde üreten bir ülke olarak kabul edilmektedir. Rusya'nın petrol ve gaz rezervleriyle dünyanın en büyükleri arasındadır. Gerçekten de Rusya, Avrupa'nın ham petrol ve gaz piyasasını domine etmekte ve Çin ve Güney Doğu Asya'ya hidrokarbon ihracatını yoğun olarak genişletmektedir. 2014 yılı, Rusya'nın petrol üretimi, 528 milyon ton olarak rekor bir yıl olmuştur. Petrol ve gaz, ihracatın üçte ikisini oluşturmakta ve bu sektörden elde edilen gelirler, federal bütçe gelirinin % 50'sinden fazlasını oluşturmaktadır.³²⁰ Nitekim Tablo 23'ten görüldüğü gibi 2017 yılı

³²⁰ Vladimir Mau and Alexey Ulyukhaev, "Global Crisis And Challenges For Russian Economic Development", **Russian Journal of Economics**, No.1, 2015, p. 23.

yapılan yaklaşık 359 milyar dolar toplam ihracat içerisinde ihracata konu olan mallar içerisinde en yüksek miktar ve orana sahip kalem yaklaşık 212 milyar dolar ve % 59 ile mineral yakıt, yağ ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünlerden oluşmaktadır. Bu ürünleri sırasıyla demir ve çelik, başka yerde belirtilmeyen çeşitli emtialar, inci, değerli taşlar, metaller, nükleer reaktörler, kazanlar ve bunlarla ilgili parçalar, odun ve odun kömürü, hububatlar, gübreler, alüminyum, bakır eşyaları izlemektedir. Ayrıca listedeki tüm ürün grubunun toplam ihracatın yaklaşık % 83'ü gibi büyük kısmını meydana getirdiği göze çarpan önemli bir husus olmuştur.

Rusya'nın en çok ihracatı ve ithalatı gerçekleştirdiği on büyük ticari ortak ise Tablo 24'te gösterilmektedir.

Tablo 24. Rusya'nın İhracat ve İthalat Yaptığı İlk On Ülke

Top 10 Ülke İhracat	Milyar\$ (359,20)	%	Top 10 Ülke İthalat	Milyar\$ (228,20)	%
Herhangi Bir Yerde Belirtilmeyen	53,5	14,89	Çin	48,4	21,21
Çin	37,5	10,44	Almanya	22,7	9,95
Hollanda	34,6	9,63	ABD	12,6	5,52
Belarus	15,5	4,32	Belarus	10,7	4,69
Almanya	15,5	4,32	İtalya	9,8	4,29
Türkiye	12,9	3,59	Fransa	9,1	3,99
G. Kore	12,1	3,37	Japonya	7,8	3,42
Kazakistan	11,9	3,31	G. Kore	6,9	3,02
Polonya	10,6	2,95	Avrupanın Diğer Belirtilmeyen	5,7	2,50
Japonya	10,5	2,92	Ukrayna	4,9	2,15

Kaynak: UNCTAD, <https://comtrade.un.org/>

BM Comtrade verilerine göre derlenen bu Tablo 24'te 2017 yılında 359,2 milyar dolar gerçekleştirilen toplam ihracatın en çok gerçekleştiği ülke 53,5 milyar dolar ve % 14,89 oranı ile Herhangi Bir Yerde Belirtilmeyen (Area, nes) bir ülkedir. Rus ihracatında en büyük ikinci ticari ortağın Çin olduğu göze çarpmaktadır. Çin'den gerçekleştirilen toplam ihracat miktarı 37,5 milyar olup toplam ihracatın % 10,4'una karşılık gelirken en büyük ithalat pazarı olan Çin'den yapılan ithalat ise toplam ithalatın % 21,2'sini oluşturmaktadır. Diğer yandan sırasıyla Hollanda, Belarus, Almanya, Türkiye, G. Kore, Kazakistan, Polonya ve Japonya ihracatın en çok gerçekleştirildiği ülkeler olmuştur. İhracatın en çok gerçekleştiği bu on ülke toplam ihracatın yaklaşık % 60'ını oluşturmaktadır. Ayrıca yapılan ithalat boyutuyla Almanya, Rusya için ithalatın ikinci sırada en çok gerçekleştirildiği ülke

konumundayken bu ülkeleri sırasıyla ABD, Belarus, İtalya, Japonya, G. Kore gibi ülkeler takip etmiştir.

Rusya ile ülke grubu veya bölge bazında yapılan ihracat ve ithalatın oranı Tablo 25'te gösterilmiştir.

Tablo 25. Rusya'nın İhracat Yaptığı Bölgeler

Ülke Grubu-Bölge	İhracat (Milyar\$) (285,49)	İthalat (Milyar\$) (182,26)	İhracat %	İthalat %
Avrupa-Merkez Asya	185,2	95,47	64,87	52,38
Doğu Asya-Pasifik	54,84	58,72	19,21	32,22
Orta Doğu-Kuzey Afrika	18,44	2,61	6,46	1,43
Kuzey Amerika	9,85	11,79	3,45	6,47
Güney Asya	6,48	3,63	2,27	1,99
Latin Amerika-Karayipler	5,18	6,93	1,81	3,80
Sahara Altı Afrikası	2,23	1,3	0,78	0,71

Kaynak: WITS, <https://wits.worldbank.org>

Tablo 25'te görüleceği üzere 2016 yılı itibarıyla Rusya'nın ticaret hacmi olarak en yüksek oranının hem ihracat (185,2 milyar\$) hem de ithalat (95,47 milyar \$) kaleminde toplam 280 milyar dolar ticari hacmi ile Avrupa ve Merkez Asya ülkeleri ile olduğu görülmektedir. Bu bölge ile yapılan ticaretin en büyük ortaklarının ise başta Çin ve Almanya gibi ülkelerin olduğu gözlemlenmektedir. Rusya'nın ikinci en çok ihracat yaptığı bölge grubu ise Doğu Asya ve Pasifik ülkelerinin yer aldığı bölge iken bu bölgeyi Kuzey Amerika, Orta Doğu ve Kuzey Afrika, Latin Amerika, Güney Asya ve Sahara-Altı ülkeleri izlemektedir.

Rusya ihracatının yapısı teknolojik düzey bakımından beş sınıflandırmaya ayrılarak SITC Rev.3'e göre Tablo 26'da 1995-2017 yılları için incelenmiştir. Ele alınan dönemde Rusya ekonomisinde makroekonomik değişkenlerde olduğu gibi ihracatın teknolojik yapısında da birtakım değişiklikler meydana gelmiştir.

Tablo 26. Rusya İhracatının Teknolojik Düzeyi

	Birincil Ürünler		Kaynak Bazlı Ürünler		Düşük Teknolojili Ürünler		Orta Teknolojili Ürünler		Yüksek Teknolojili Ürünler	
	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%
1995	34,20	43,73	13,73	17,55	5,30	6,78	9,92	12,68	1,96	2,51
1996	38,79	43,73	15,57	17,55	6,01	6,78	11,25	12,68	2,23	2,51
1997	40,29	46,91	16,24	18,91	5,79	6,74	9,18	10,69	1,83	2,14
1998	33,75	46,70	13,70	18,95	5,12	7,09	8,40	11,62	2,43	3,37

1999	32,93	45,19	12,55	17,21	5,11	7,01	8,68	11,90	2,53	3,47
2000	50,18	48,68	19,11	18,53	6,30	6,11	11,00	10,67	3,87	3,75
2001	50,02	50,08	18,25	18,28	4,86	4,87	10,59	10,61	3,16	3,16
2002	52,74	49,43	20,49	19,21	5,17	4,85	10,57	9,91	4,80	4,50
2003	67,80	50,73	25,44	19,04	6,49	4,86	12,48	9,34	5,43	4,07
2004	91,13	50,18	35,98	19,81	9,32	5,13	19,18	10,56	5,65	3,11
2005	128,66	53,29	54,64	22,63	10,65	4,41	22,42	9,29	3,85	1,59
2006	167,83	55,66	67,65	22,43	11,04	3,66	25,53	8,47	3,64	1,21
2007	193,49	54,93	80,59	22,88	12,87	3,65	31,57	8,96	4,30	1,22
2008	251,75	53,79	110,63	23,64	14,52	3,10	46,09	9,85	5,27	1,13
2009	162,13	53,72	67,80	22,47	9,49	3,14	26,15	8,66	4,71	1,56
2010	213,21	53,70	95,62	24,08	9,73	2,45	29,56	7,44	4,94	1,24
2011	280,16	54,19	127,07	24,58	11,24	2,17	35,53	6,87	5,58	1,08
2012	295,67	56,34	143,31	27,31	14,83	2,83	44,01	8,39	7,79	1,49
2013	289,74	54,95	150,36	28,52	15,03	2,85	42,64	8,09	9,23	1,75
2014	259,09	52,04	157,04	31,55	15,37	3,09	40,44	8,12	9,94	2,00
2015	174,72	50,80	99,36	28,89	11,56	3,36	35,18	10,23	9,49	2,76
2016	113,37	39,71	77,98	27,31	10,77	3,77	29,49	10,33	6,73	2,36
2017	181,85	50,63	98,41	27,40	13,26	3,69	38,89	10,83	9,08	2,53

Kaynak: UNCTAD, Comtrade

*<http://comtrade.un.org/data/>, 04.04.2019 veri setinden yazar tarafından hesaplanmıştır.

**Technological classification of exports (SITC 3-digit, revision 2) QEH Working Paper Series – QEHWPS44

Temel olarak tarım, hayvancılık, balıkçılık, madencilik ve ormancılık faaliyetlerine dayanan birincil ve doğal kaynağa dayalı ürünlerin payı incelendiğinde 1995 yılında birincil ürünler ihracatın % 43,7'sini ve doğal kaynak temelli ürünler ise ihracatın % 17,5'ini olmak üzere toplam olarak ihracatın % 63'ünü oluşturmaktadır. Bu iki ürün grubunun ihracat içindeki payı 2014 yılına kadar genel olarak hep artma eğiliminde olurken 2014 yılında birincil ürünlerin payı % 52'ye, kaynağa dayalı ürünlerin payı ise % 31,5'e yükselmiştir. Görüldüğü gibi bu oransal artışta kaynak temelli ürünlerin etkisi daha fazla olmuştur. İhracat içinde 2016 yılına kadar % 67'ye kadar düşen bu ürünlerin oranı 2017 yılında % 78'e yükselirken bu artışın kaynağı da birincil ürünlerin ihracatındaki artış olmuştur.

Düşük teknoloji ürünlerin Rusya ihracatındaki payı ise 1995 yılında % 6,7 iken 2011 yılına kadar azalma eğilimine girerek aynı yıl ihracatın % 2,1'i olmuştur. 2011 yılından 2017 yılına kadar ise artma eğilimine giren düşük teknoloji ürün ihracatının payı 2017 yılında % 3,6 olarak gerçekleşmiştir.

Rusya ihracatında orta teknoloji ürünlerin payı ise 1995 yılında % 12,6 olarak gerçekleşmiştir. Görece düşük ve yüksek teknoloji ürünlerden daha büyük paya sahip orta teknoloji ürünlerin payı 1995-2005 yıllarında ortalama olarak % 10'un üzerinde gerçekleşirken 2006-2014 yıllarında ise düşme eğiliminde olmuş ve ihracatın ortalama

% 8,3 olarak gerçekleşmiştir. 2014 yılından itibaren artmaya başlayan orta teknoloji ürünlerin payı 2017 yılında ihracatın % 10,8'i olarak gerçekleşmiştir.

Yüksek teknoloji ürünlerin Rusya ihracatındaki payı ise diğer ürün gruplarına göre en düşük paya sahip ürün grubudur. Nitekim 1995 yılında yüksek teknoloji ürünlerin ihracat içindeki payı % 2,5 iken bu pay, 2003 yılına kadar genel olarak artma eğiliminde olmuş ve 2002 yılında ise ihracatın % 4,5'ine ulaşmıştır. 2002 yılından itibaren ihracat içindeki payı azalan yüksek teknoloji ürünlerin payı genel olarak 2011 yılına kadar azalma eğiliminde olmuştur. Fakat yüksek teknoloji ürün ihracatının 2011 yılından itibaren ise tekrar artma eğilimine girdiği görülmektedir.

2011 yılında, dönemin Cumhurbaşkanı Dmitri Medvedev (şimdiki Başbakan), Rusya için üst düzey stratejik yön ve uzun vadeli bir planlamayı ana hatlarıyla belirleyen kapsamlı bir politika yayınlamıştır. Bu yeni politika ile Rusya'nın Ulusal İnovasyon Sistemindeki eksik bileşenlerin çoğu Ar-Ge, eğitim, finansman ve işletme sorumluluğu için hedefler belirlenerek gerçekleştirilecektir. 2020 sayılı Strateji'nin bazı geniş yetkileri arasında: (1) mühendislik ve uygulamalı bilimleri okuyan öğrencilere teşvikler; (2) uluslararası işbirliğinin yenilikçiliğe daha güçlü entegrasyonu; (3) girişimcilik ve teknoloji yönetimi dâhil olmak üzere eğitim sisteminin iyileştirilmesi ve (4) teknoloji platformunun geliştirilmesi amacıyla ve bilim ve endüstri arasındaki uçurumu kapatmak için teknolojik alanlar yaratmak bulunmaktadır.³²¹ 2015 yılından itibaren % 2 seviyelerini geçen yüksek teknoloji ürünlerin ihracatı 2017 yılında ise ihracatın % 2,5'i olarak gerçekleşmesine ve bu strateji planı uygulanmasına rağmen halen yeterli düzeyde bulunmamaktadır.

2.1.3. Hindistan

Bu kısımda, zengin bir demografik yapıya sahip bir Asya kıtası ülkesi olan Hindistan'ın sosyal, politik, demografik özellikleri incelendikten sonra makroekonomik performansı ve ihracat yapısına detaylı bir şekilde değinilecektir.

³²¹ Gupta Vd., a.g.m, p. 23.

2.1.3.1. Sosyal, Politik Ve Demografik Özellikler

Hindistan, dünyanın yedinci büyük yüzölçümüne, en büyük yedinci ekonomisine sahip ve 1.3 milyar nüfusuyla Çin'den sonra dünyanın en kalabalık ülkesi konumundadır.³²² Sahip olduğu toprakların % 60'ından fazlası tarım için uygun olan Hindistan, tarımsal çeşitlilik yönünden zengindir. Kilometre kareye yaklaşık 450 insan nüfus yoğunluğuna sahip ülkede Dünya Bankası verilerine göre nüfus artış hızı 1990'larda % 2,07 iken yıllar itibarıyla trend hep azalış yönünde gerçekleşmiş ve 2017 yılı itibarıyla % 1,13 olarak gerçekleşmiştir. 1990 yılında 870 milyon civarında olan toplam nüfus ise yıllar itibarıyla artmaya devam ederek 2000 yılında 1 milyar 53 milyona ve 2017 yılında ise 1 milyar 339 milyon civarına ulaşmıştır.

Tablo 27. Hindistan'a Ait Sosyal ve Demografik Göstergeler

Yüzölçümü(Km ²)	3.287.263	Doktor sayısı (Her 1000 kişi)	0,7
Tarım Alanı %	61,02	Hastanede Yatak Sayısı (Her 1000 kişi)	0,7
Toplam Nüfus	1.339	Temiz Suya Erişim	97.1 / 92.6
Nüfus Artış Oranı	1,13	Sağlık Harcaması/GSYİH(%)	4,7
Nüfus yoğunluğu (Km ² başına)	450,4	İlkokula Kayıt (K/E)	115.1 / 102.8
Ortalama Ömür Beklentisi (K/E)	70,17 / 67.09	Ortaöğretime Kayıt(K/E)	74.5 / 73.5
Bebek Ölüm Oranı(Her 1000 Doğum)	32	Yüksek Öğretime Kayıt(K/E)	26.7 / 27.0
Gini Katsayısı	33,9	Eğitim Harcaması/GSYİH(%)	3,8

Kaynak: World Bank, UN Data, Counterview.org

Tablo 27'de görüldüğü gibi yüksek bebek ölüm oranına sahip olan ve ortalama ömür beklentisi 68,5 yıl olan ülkede GSYİH içerisinde yapılan sağlık harcaması 2014 yılı itibarıyla % 4,7 olup devletin eğitime yaptığı harcamalar ise 2013 yılında GSYİH'nın % 3,8'i olarak gerçekleşmiştir.

Küresel eşitsizlik üzerine yapılan tartışmaların çoğunda, Hindistan, genellikle eşitsizliğin düşük olduğu bir ülke olarak adlandırılmaktadır. Bunun nedeni büyük ölçüde Hindistan'daki eşitsizliğin tüketim harcamaları üzerinden ölçülmesi iken diğer ülkelerde ise gelir üzerinden eşitsizliğin ölçülmesi olmuştur. Ve genel olarak, tüketim temelli eşitsizlik ölçümlere bakıldığında, gelir temelli eşitsizlik ölçümlerinden daha

³²² Sinan Yüzal, **Hedef Ülke: Hindistan**, T.C. Ticaret Bakanlığı, İhracat Genel Müdürlüğü, 2018.

düşük değerlere sahip olduğu görülmektedir.³²³ Bu durum da toplumdaki eşitsizliğin daha az olduğu algısına sebep olmaktadır.

Hindistan’da 1980’lerde tüketim temelli Gini katsayısı 0,29 civarında iken 2011-2012 yıllarında 0,35’lere yükselmiştir. Ayrıca Gini katsayısı, gelir temelli değer olarak 2004-05 yıllarında 0,52 ve 2011-12 yıllarında ise 0,55 olarak gerçekleşmiştir.³²⁴ 2013 yılı BM İnsani Kalkınma Raporu³²⁵ verilerine göre ise gelir temelli Gini katsayısı 0.33,9 olarak gerçekleşmiştir. Buna rağmen Hindistan’ın 1980’lerden sonra serbest piyasa ekonomisine geçişi ile birlikte yıllar itibarıyla Hindistan’ın gelir adaletinde bir iyileşmenin olmadığı aksine bir bozulmanın olduğu sonucuna ulaşılabılır.

2.1.3.2. Makroekonomik Performans Göstergeleri

1947’de bağımsızlığını kazandıktan sonra Hintli politika yapıcılar, yoksulluğu azaltmaya odaklanan, büyük ölçüde yalıtılmış, kendine güvenen bir ekonomiyi tercih etmişlerdir. Hindistan devlet odaklı sanayileşme ile ilerleme sağlamaya çalışmış ve bu süreçte sosyalist bir ekonomik model izlemiş ve ithal ikamesi ve sınırlı uluslararası ticaret politikasına odaklanmıştır.³²⁶ 1970’lerin sonuna kadar sosyalist planlamanın uygulandığı Hindistan, 1980’lerden itibaren ise büyük bir liberalleşme ve deregülasyon reformları uygulamaya başlamıştır. Hint orta sınıfın 250 milyondan fazla artması ve son on yılda % 37’den % 22’ye düşen yoksulluk düzeyi, bu reformların ve onların artan büyümesinin bir sonucu olarak kabul edilmiştir.

Makroekonomik performansın en büyük belirleyicilerinden olan büyümeyi oluşturan sektörel kompozisyonların katkısı incelenirken göze çarpan en belirgin değişim, GSYİH içinde tarım sektörünün katkısının yıllar itibarıyla azalması ve hizmetler sektörünün ise belirgin artışı olmuştur. Sanayi sektöründe de görece artış

³²³ Himanshu, Inequality in India, **Seminar**, No. 672, August, 2015, (çevrimiçi), https://www.india-seminar.com/2015/672/672_himanshu.htm, Erişim Tarihi: 08.05.2019.

³²⁴ S. Mahendra Dev, “The Problem of Inequality”, **Indira Gandhi Institute of Development Research**, Mumbai, WP-2016-029, 2016, p. 5.

³²⁵ UNDP, (çevrimiçi), <http://hdr.undp.org/en/content/income-gini-coefficient>, Erişim Tarihi: 12.01.2019.

³²⁶ Hudson Institute, **India and the Global Economy**, Edited by Husain Haqqani, 2014, p. 1.

yaşanmakla birlikte bu artış sınırlıdır. Nitekim 1950-60 yıllarında tarım sektörünün GSYİH içerisindeki oranı % 47,5’lerden 2010-14 yıllarında % 17,9’a düşmüştür. Aynı yıllar içerisinde hizmetler sektörü ise % 36,5’lerden % 55,7’ye yükselmiştir. Sanayi sektörü ise bu yıllarda % 19,8’lerden % 26,3’e yükselmiştir.

Tablo 28. GSYİH’ de Sektör Ağırlıkları ve Sektörlerde Emek Gücü Oranı

Tarım (%)		Sanayi(%)		Hizmetler(%)	
GSYİH	Emek Gücü	GSYİH	Emek Gücü	GSYİH	Emek Gücü
15.4%	47%	23%	22%	61.5%	31%

Kaynak: CIA The World Factbook Publication

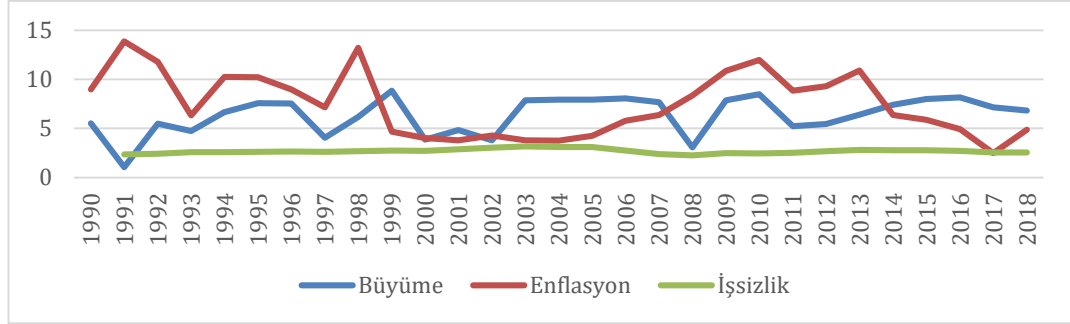
2016 yılı itibarıyla ise Hindistan’da tarım sektörünün GSYİH içindeki oranı % 15,4 ve bu sektörde çalışan emek gücü toplam miktarın % 47’sini barındırmaktadır. GSYİH içerisinde en büyük orana sahip hizmetler sektörü ise aynı yıl % 61,5 ve toplam emek gücünün % 31’ini barındırmaktadır. Bir diğer bileşen olan sanayi sektörü ise 2016 yılında GSYİH’nın % 23’ünü ve emek gücü olarak ise % 22’lik bir orana sahiptir.

Bağımsızlığını 1947’de kazanan Hindistan, modern hükümetin bir işlevi olarak ekonominin yapısı ve gidişatında istenen değişiklikleri uygulayabilmek ve ekonomik kalkınmasını desteklemek amacıyla 1951 yılı itibarıyla kendi beş yıllık kalkınma planlarını uygulamaya başlamış ve her beş yıllık kalkınma planları farklı amaç odaklı yürürlüğe girmiştir. Örneğin Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1951-1956) gıda üretimine odaklanırken, İkinci Beş yıllık Kalkınma Planı (1956-1961) ise ağır sanayinin büyümesine odaklanmıştır. Sonraki planlar ise sırasıyla savunma, eğitim, tarım, aile planlaması, bilgi teknolojisinin gelişimi, gelir ve yoksulluk, sağlık, altyapı, çevre, istihdam gibi konulara odaklanarak uygulanmaya çalışılmıştır.³²⁷ Ayrıca şimdiye kadar on iki kalkınma planı uygulanan Hindistan’da son beş yıllık kalkınma planı 2017 itibarıyla sona ermiş ve bu uygulamaya son verilmiştir. Bu beş yıllık planların yerini ise üç yıllık Eylem Planları almıştır.³²⁸

³²⁷ Kanchan Sarker, “Economic Growth And Social Inequality: Does The Trickle Down Effect Really Take Place”, **Journal of Marxism and Interdisciplinary Inquiry**, Vol.3, No.1, October 2009, p. 44.

³²⁸ Jagran Josh, List of all Five Year Plans of India, (çevrimiçi), <https://www.jagranjosh.com/general-knowledge/list-of-all-five-year-plans-of-india-1468309723-1>. Erişim Tarihi:13.01.2019

Şekil 9. Hindistan'ın Büyüme, Enflasyon ve İşsizlik Oranları (%)



Kaynak: World Bank Indicators

Hindistan'ın 1951-1979 yılları arasında büyüme oranı, 1980'de sanayi politikalarında bazı değişiklikler yapılmadan önce, oran olarak diğer Asya ekonomilerinden daha yüksek ve ortalama olarak % 3,7 idi. Nehru Dönemi'nde (1950-1964) ise ortalama büyüme oranı % 4,1 iken bu dönemde Çin'de % 2,9 ve Kore'de % 6.1 olarak gerçekleşmişti. Ve ayrıca 1981-1991 yılları arasında Hindistan, ekonomisini dış yatırıma açmadan önce % 5,8'lik bir ekonomik büyüme oranına sahipti.³²⁹ Nüfus artış oranı, 1950-1980 yılları arasında her yıl yaklaşık % 2,2 oranında ve 1980-1990 yılları arasında ise her yıl % 2 düşerken kişi başı reel GSYİH büyüme oranı 1950-1980 yıllarına kıyasla 1980'lerde iki katına yükselmiştir. Fakat bu Latin tarzı borç-kaynaklı büyüme, sürdürülebilir bir büyüme olmamıştır. Bu durum 1991 yılında makroekonomik ve ödemeler dengesi krizi ile Birinci Körfez Savaşının patlak verdiği ve petrol fiyatlarının tavan yaptığı bir dönemde sona ermiştir.³³⁰ 1990 yılında % 5,5 olan büyüme hızı, 317 milyar dolarlık GSYİH ve 363,9 dolar olan kişi başı GSYİH bir sonraki yıl büyük bir düşüş göstermiştir. 1991 yılında büyüme hızı % 1'lere, GSYİH 267 milyar dolara ve kişi başı GSYİH ise 300 dolara kadar düşmüştür.

1991'de Hindistan'ın oldukça önemli birtakım ekonomik politika reformlarını benimsediği iyi bilinmektedir. Bu ekonomik reformların amacı, Hindistan'ın kötü büyüme performansını iyileştirmek ve ekonomideki istihdam ve çıktı düzeylerini

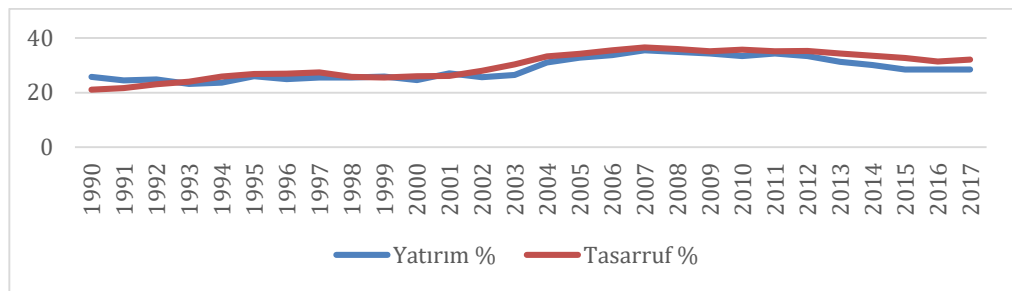
³²⁹ Pulapre Balakrishnan, "The Recovery of India: Economic Growth in the Nehru Era", **Economic and Political Weekly**, Vol.42, No.45-46, p. 59.

³³⁰ T. N. Srinivasan, "India's Economic Growth And Global Integration: Experience Since Reforms And Future Challenges", **Proceedings-Economic Policy Symposium**, Jackson Hole, Federal Reserve Bank of Kansas City, 2006, p. 199.

artırarak yoksulluğu azaltmak olmuştur.³³¹ Bu reformlarla Hindistan'ın sanayi politikası ve dış ekonomik ilişkileri pozitif etkilenmiştir. Ve bu bağlamda ithalat kotaları kaldırılmış, tarifeler yavaşça azalmış, dış yatırım rejimi serbestleştirilmiş ve dış finansal işlemlere ilişkin çeşitli kısıtlamalar hafifletilmiştir.³³² Bu reformlar sonrası Hindistan'ın ekonomik performansının birçok olumlu özelliği ortaya çıkmıştır. 1992-93-2001-02 yılları arasındaki on yıllık ortalama büyüme oranı olan % 6, Hindistan'ı 1990'larda en hızlı büyüyen ülkeler arasına sokmuştur. Bu dönem, Doğu Asya Krizine rağmen olağanüstü dışsal istikrarın da sağlandığı, yoksulluğun da görece bir önceki on yıllık döneme göre azaldığı bir dönem olmuştur.³³³

2001-2002 yıllarından sonraki dönemde Hindistan'da yüksek büyüme oranları yaşanmaya başlanmıştır. Bu yüksek büyüme oranları imalat sektörünün ön plana çıkması ve aynı zamanda sürdürülebilir yatırım ve tasarruflar nedeniyle olmuştur. Ortalama endüstriyel büyüme oranı o zamandan beri her yıl % 8'den fazla yükselmiştir.³³⁴ Şekil 10'da görüldüğü üzere 2003 yılından itibaren yüksek büyüme rakamlarına ve düşük işsizlik oranlarına ulaşılmasında aynı dönemlerde yüksek seyreden yatırım ve tasarruf oranlarının etkili olduğu görülmektedir. Nitekim hem yatırım hem de tasarruf oranları % 30'ların üzerinde gerçekleşmiştir.

Şekil 10. Hindistan'da GSYİH İçinde Yatırım ve Tasarruf Oranları



Kaynak: World Bank Indicators

³³¹ Sudip Chaudhuri, "Economic reforms and industrial structure in India", **Economic and Political Weekly**, Vol.37, No.2, 2002, p. 160.

³³² Atul Kohli, "Politics of Economic Growth in India, 1980-2005, Part II: The 1990s and Beyond", **Economic and Political Weekly**, 2006, 41(13), p. 1361.

³³³ Montek S. Ahluwalia, "Economic Reforms in India Since 1991: Has Gradualism Worked?", **Journal of Economic Perspectives**, Vol.16, No.3, 2002, p. 67.

³³⁴ R Nagaraj, "India's Recent economic Growth: A Closer Look", **Economic and Political Weekly**, Vol.43, No.15, 2008, p. 55.

Hindistan'ın 2003-2010 yılları itibarıyla büyüme hızı, küresel kriz kaynaklı 2008 yılındaki % 6'lık düşüş dışında ortalama % 7,5 civarında gerçekleşmiştir. Ekonomi, 2004-08 yılları arasında olağanüstü yüksek büyüme rakamlarına ulaşmıştır. Bu büyüme, aynı zamanda küresel büyümenin hızlı gerçekleşmesi, küresel likidite bolluğu ve daha önceki yıllarda yapılan önemli reformların etkisiyle gerçekleşmiştir. 2010 yılında % 10'ları geçen bir büyüme oranından sonra 2012-13 yılları büyümesinde % 5 civarında bir düşüş gerçekleşmiştir. Sonraki yıllarda ekonomi yavaş bir büyüme trendine girmiş ve istikrar kazanmış bir görüntü içine girse bile yaşanan bu canlanma yatırım, ihracat ve sanayi sektörüne sıkı sıkıya bağlı bir şekilde meydana gelmemiştir.³³⁵ Ayrıca yatırım oranları son yıllarda düşmeye başlamıştır ki 2007-08 yıllarında % 36'lara ulaşan yatırım oranları, sonra azalma trendine girmiştir. 2014 yılına kadar % 30'larda olan yatırım oranları bu yıldan itibaren % 28'lere düşmüştür. Fakat 2014-15 ve 2016-17 yılları arasında ortalama % 7,5 GSYİH artışı, devam eden küresel durgunluk ve petrol fiyat cephesinde son zamanlarda yaşanan avantaj kaybına rağmen Hindistan dünyanın en iyi performans gösteren ekonomileri arasında gösterilebilir.

1950'den bu yana Hindistan, diğer gelişmekte olan ülkelere kıyasla dünyadaki en düşük enflasyon oranlarına sahip olmuş ve enflasyonu tek haneli rakamlar ile sınırlayarak enflasyon üzerinde sürekli bir kontrol sağlamayı başarmıştır. Enflasyon, 1980'lere gelindiğinde 80'lerin ilk yıllarından 1990'lara kadar ortalama % 6,7 olarak görece istikrarlı bir görüntü sergilemiştir. 1990'da enflasyon ortalama % 9'a yaklaşmıştır. Ve bu yıldan itibaren enflasyonun yükselişi devam etmiş ve birincil mal fiyatlarının artması, ödemeler dengesi krizi nedeniyle para birimi Rupî'deki keskin değer kaybı ve endüstriyel girdi fiyatları üzerindeki baskıdan dolayı 1991 yılı sonlarına doğru % 16'lara kadar yükselmiştir. Hindistan'da 1990-1998 dönemi ortalama enflasyon oranı % 10'lar civarında gerçekleşirken en yüksek oran 1998 yılında TÜFE enflasyonu olarak % 13'lerde gerçekleşmiştir ki bu artışın nedeni bakliyat, sebze ve yemeklik yağ gibi gıda ürünleri fiyatlarındaki artışlardır. Enflasyon, 1999-2007 yılları ortalama ise % 50'den fazla düşerek % 4,5 olarak gerçekleşmiştir.

³³⁵ World Bank, India Development Update, **India's Growth Story**, March, 2018, p. 13.

Fakat 2008 küresel krizin başladığı yıl ile birlikte yükselen petrol fiyatları ve gıda fiyatlarının da etkisiyle Hindistan’da enflasyon artmaya ve iki haneli rakamlara ulaşmıştır. Nitekim 2008-2013 yılları arasında gerçekleşen enflasyon ortalaması % 10’u geçmiştir. 2013 yılından sonra ise % 6,6’lara kadar düşerek enflasyonda keskin bir düşüş gerçekleşmiş ve bu düşüş trendi 2017 yılı sonuna kadar devam etmiştir. Goel (2018)’e göre bu yıllarda enflasyonda meydana gelen düşüşün nedeni, küresel petrol, emtia ve gıda fiyatlarındaki keskin bir düşüşler, enflasyon beklentilerini tespit etmeyi amaçlayan yeni bir para politikası rejimi, gıda arzı darboğazlarını hafifletmek için çalışan yeni bir hükümet ve tarımsal destek fiyatları üzerinde devam eden kısıtlamalar olmuştur.³³⁶

Hindistan’ın dünyanın en büyük üçüncü ham petrol ve ikinci en büyük altın tüketicisi ülke konumundadır.³³⁷ Hindistan ekonomisinin karşılaştığı en büyük ekonomik sorunlardan biri cari işlemler açığıdır. Bu açık, ülkenin toplam ithalatının ihracatı aştığı zaman ortaya çıkmaktadır. Hindistan’ın cari işlemler açığına sahip olmasının nedeni, uluslararası ticaretten daha fazla harcama yapması ve borç almasıdır. Bu bağlamda Hindistan’ın cari işlemler açığına temel olarak daha fazla altın, elektronik eşya ve ham petrol ithalatı neden olmaktadır.³³⁸

Tablo 29. Hindistan’ın Cari Açık/GSYİH Oranları (%)

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
-2,22	-1,61	-1,58	-0,68	-0,52	-1,57	-1,54	-0,72	-1,66	-0,71
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
-1,00	0,29	1,39	1,46	0,11	-1,27	-1,01	-0,67	-2,61	-1,98
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
-3,29	-3,43	-5,00	-2,65	-1,34	-1,07	-0,53	-1,50		

Kaynak: World Bank Indicators

1980’lerin sonlarında GSYİH’nın % 6,1’i olan ve 1990-91 yılında % 8,4’üne yükselmiş olan mali açığın açıklanmayan genişlemesi nedeniyle Hindistan’ın cari

³³⁶ Goel, a.g.m, p. 30.

³³⁷ Dr. P. Mohanamani, Dr. Preethi. S, L.Latha, “Dynamic Linkage between Gold, Oil, Exchange Rate and Stock Market Returns: Evidence from India”, **International Journal of Pure and Applied Mathematics**, Vol.119, No.17, 2018, p. 2568.

³³⁸ Ch. B. V. L. Sudheer and E. Pranavi, “A Study On Current Account Deficit Of India”, **IRJA-Indian Research Journal**, Vol. II, No.1, January, 2015, p. 1.

hesabında büyük bir açık yaşanmış ve ülke borç tuzağına girmiştir.³³⁹ Fakat Hindistan ekonomisi, 1991'den bu yana daha açık hale gelmiş ve dünya ekonomisine entegre olmuştur. Borçsuz sermaye akımları, piyasaya dayalı döviz kuru rejimi, ticaret, sanayi, dış yatırım, kamu maliyesi, finans sektörü ve ihracatın rekabetçiliğinin iyileştirilmesi konusundaki tercihleri vurgulayan bir dizi dış sektör politikası ve güvenilir makroekonomik yapısal istikrar programı uygulanmıştır. Bu adımlar sonrasında, cari hesap pozisyonunda bir iyileşme meydana gelmiş ve 2000'li yılların başlarında cari hesabı büyük fazlalara ulaşmıştır.³⁴⁰ Tablo 29'dan da görüleceği gibi 1990 yılında % -2,2 olan cari açık oranı 2000'lere doğru gelirken azalmaya başlamış ve 2000 yılında %-1 olarak gerçekleşmiştir. Ve sonraki dört yıl boyunca iyileşen cari hesap pozisyonu hep fazla vermiştir. Fakat 2005 yılı ile birlikte cari hesap dengesi tekrar negatife dönmüş ve özellikle 2009 yılında itibaren bu süreç devam etmiştir. Ve 2013 yılına kadar % 5'lere kadar yükselmiştir.

Cari açığın 2013 yılında bu kadar artmasında mal, petrol ve altın ithalatının artması temel nedenler olarak gösterilebilir.³⁴¹ Ve 2013 yılındaki bu oran o zamana kadar görülen en yüksek oran olarak göze çarpmakta ve bu artış, Hindistan Rupisinin değer kaybının ve enflasyondaki hızlı artışın en büyük nedenlerinden biri olmuştur.³⁴² Hindistan için 2013-14 yılı bir uyanış yılı olmuştur. Para birimi Rupî, 22 Mayıs 2013'ten sonra Fed'in olağanüstü parasal önlemleri ilk kez azalttığını belirttiği zaman çok baskı altında kalmıştır ki 2013 Mayıs ve Ağustos ayları arasında, Rupî % 24,0 değer kaybetmiştir. Rupî üzerindeki baskı, sermaye akışındaki düşüş nedeniyle gelmiştir.³⁴³ Fed'in Mayıs 2013'te tahvil alım programını azaltmaya başlama kararı, yatırımların ABD'ye geri dönmesi ile yalnızca Hindistan'a değil, aynı zamanda tüm

³³⁹ Nirupam Bajpai, "Economic Crisis, Structural Reforms, and the Prospects of Growth in India", **Harvard Institute for International Development**, No.530, 1996, p. 1.

³⁴⁰ Mohd Fayaz and Kaur Bhatia Sandeep, "Trends, Patterns and Determinants of Indian Current Account Deficit", **Applied Econometrics and International Development**, Vol.16, No.1, 2016, p. 168.

³⁴¹ Richa Gupta and Umang Aggarwal, **India: Current account deficit has widened, but domestic Fundamentals remain stable**, Deloitte Insights, 2018, p. 3.

³⁴² Manoranjan Sahoo, M. Suresh Babu, Umakant Dash, "Long Run Sustainability Of Current Account Balance Of China And India: New Evidence From Combined Cointegration Test", **Intellectual Economics**, Vol.10, No.2, 2016, p. 79.

³⁴³ Dr. C. Rangarajan, "Issues in India's External Sector", **Fifth Dr. Raja J. Chelliah Memorial Lecture, National Institute of Public Finance and Policy**, 2015, p. 5.

gelişmekte olan ekonomilere de sermaye akışını etkilemiştir. Büyük sermaye çıkışları ve para biriminin değer kaybı yaşanmış, Rupinin değer kaybı -nominal ve reel ticaret ağırlıklı olarak- Hindistan ihracatının rekabet edebilirliğini arttırırken, ithalat fiyatlarını artırarak ve döviz cinsinden borçlanma maliyetini artırarak enflasyonu yükseltmiştir.³⁴⁴ Fakat Hükümet ve Hindistan Merkez Bankası, sermaye girişlerini etkilemek ve cari hesap üzerinde belirleyici bir etkisi olan özellikle altın ithalatı üzerinde baskı kurmak için çeşitli önlemler almış ve Hindistan'ın ticaret hesapları düzelmeye başlamış, ihracat % 4 artmış, ithalat ise % 8 oranında azalmıştır.³⁴⁵ Ödemeler Dengesindeki iyileşmeler 2014-16 yılları arasında devam etmiştir. Önemli politika değişiklikleri, altın ithalatının sınırlandırılması ve petrol fiyatlarındaki düşüş, büyük ölçüde altın ve petrol ithalatından kaynaklanan cari işlemler açığını son birkaç yıl içinde düşürmeye başlamıştır. Netice olarak 2012 yılında % 5'lerde olan cari işlemler açığı 2017 yılı itibarıyla düşürülerek %-1,5 olarak gerçekleşmiştir.

2.1.3.3. İhracat Yapısı

Hindistan'ın dış ticareti, 1947'de yani bağımsızlık döneminde, sömürgeciliğe dayanan tarımsal bir ekonomi şeklindeydi. Ticari ilişkiler, esas olarak İngiltere ve diğer Milletler Topluluğu ülkeleri ile sınırlı olmuştur. İhracat, ağırlıklı olarak hammadde ve ekim alanlarından oluşurken, ithalat hafif tüketim malları ve diğer mamul mallardan oluşmuştur.³⁴⁶ 1947'de bağımsızlık kazanıldıktan sonraki kırk yıl boyunca Hint ekonomisi, Prebisch-Singer tezinin öngördüğü şekilde bir ithal-ikamesi öncülüğünde bir büyüme modelini benimsemiştir ki bu teze göre gelişmekte olan ülkeler genellikle birincil ürünlerin (hammadde /ara ürünler) ihracatçıları ve gelişmiş muadillerinden sermaye ve tüketim malları ithalatçılarıdır.³⁴⁷ Bu dönemde Hindistan'da, yüksek tarifeler ve ithalat lisansları gibi klasik korumacı enstrümanlar

³⁴⁴ June Ma and Ivan Roberts, **Economic Trends in India**, Reserve Bank Of Australia, Bulletin, June 2018.

³⁴⁵ Rangarajan, **a.g.m**, p. 5.

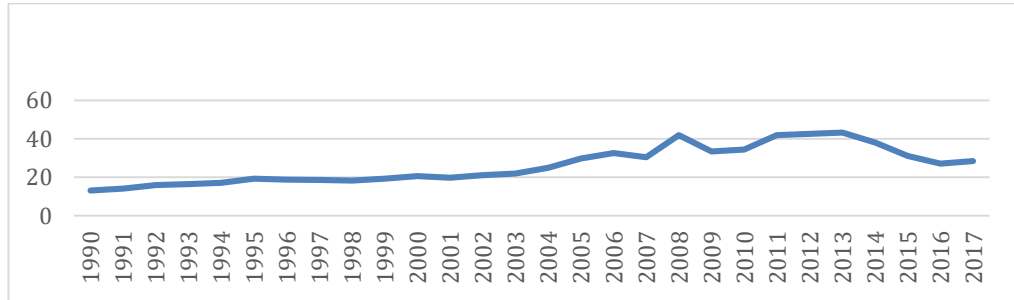
³⁴⁶ Dr. Narayan Chandra Pradhan, "Openness and Growth of the Indian Economy: An Empirical Analysis", **Export-Import Bank Of India, Occasional Paper** No. 150, 2003, p. 27.

³⁴⁷ John Toye and Richard Toye, "The Origins and Interpretation of the Prebisch-Singer Thesis", **History of Political Economy**, Vol.35, No.3, 2003, p. 437.

yoğun bir şekilde kullanmış, ayrıca 1970'lerin ortasından 1990'ların başına kadar doğrudan yabancı sermaye girişleri üzerinde ciddi kısıtlamalar uygulanmıştır.³⁴⁸ Strateji gerçekten sanayi tabanının geliştirilmesine katkıda bulunurken, kendine yeterlilik üzerindeki stres iç piyasada rekabeti zayıflatmış, uzun vadede rekabetçiliği ve verimlilik seviyelerini düşürmüştür. Körfez savaşı sonrasında yaşanan olumsuz makroekonomik senaryo, daha fazla baskı yaratmış ve ülke 1991'den itibaren serbestleştirilmiş ihracatı teşvik eden bir büyüme rejimini uygulamaya başlamıştır.³⁴⁹

1991 ortalarından itibaren hükümet, Hindistan ekonomisini serbestleştirmek ve küreselleştirmek, yani açıklık yoluna uyum sağlamak için bir dizi reformlar başlatmıştır. Dış sektördeki reformlarla Hindistan ekonomisinin dünyanın geri kalanına entegre edilmesi amaçlanmıştır. Ticaret ve döviz kuru politika reformları, yapısal reform sürecinde kritik bir unsur olmuştur.³⁵⁰ Ayrıca göreve gelen hükümetler kademeli olarak tarife korumalarını düşürmüş ve Hindistan'ın kısıtlayıcı ithalat lisanslama rejimini gevşetip basitleştirmiştir. Bu reformlar Hindistan'ın dış ticaret açıklığının artmasına ve dünya ekonomisine bütünleşmesine neden olmuştur.³⁵¹

Şekil 11. Hindistan'ın Dış Ticaret Açıklığı (%)



Kaynak: UNCTAD

Nitekim Şekil 11'den de görüleceği üzere Hindistan'ın dış ticaret açıklığı 1990 yılından itibaren artmaya başlamıştır. 1990 yılında % 13'lerde olan ihracat ve ithalatın

³⁴⁸ United Nations, "National Innovation System And Macroeconomic Policies: Brazil And India In Comparative Perspective", **Discussion Paper**, No.184 May 2007, p. 5.

³⁴⁹ Debashis Chakraborty and Manoj Sahu, "India's Trade Partnership with East African Community: Exploratory Results from Trade Indices", **MPRA Paper** No. 74839, posted 1 November 2016, p. 1.

³⁵⁰ Pradhan, **a.g.m.**, p. 27.

³⁵¹ Kalpana Singh, "Trade Openness and Volatility of India's Exports-an Analysis", **IOSR Journal of Economics and Finance (IOSR-JEF)**, Vol. 6, No.3, Ver. III (May.-Jun. 2015), p. 20.

GSYİH içindeki oranı 2008 yılına gelirken % 42'lere kadar yükselmiştir. Küresel krizden kaynaklı yaşanan durgunluk, 2009 yılında hem ihracat hem de ithalat oranlarındaki daralma sonucu dış ticari açıklık oranında % 20'den fazla bir azalışa neden olmuştur. Toparlanan ve yüksek büyüme oranlarına ulaşan ekonomi ile 2010-2013 yıllarında en yüksek ticari açıklık oranları elde edilmiş fakat 2013 yılı ile birlikte ticari açıklık derecesinde bir azalma meydana gelmiştir.

Tablo 30. Hindistan'ın Dış ticaret Göstergeleri

Yıllar	İhracat (milyar\$)	İthalat (milyar\$)	Dış Ticaret Dengesi (milyar\$)	Dış Ticaret Hacmi (milyar\$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı %
1990	17,94	23,80	-5,86	41,74	75,38
1991	17,90	19,51	-1,61	37,41	91,75
1992	20,71	24,45	-3,74	45,16	84,70
1993	22,24	23,30	-1,07	45,54	95,42
1994	26,33	28,65	-2,32	54,98	91,89
1995	31,70	36,59	-4,89	68,29	86,63
1996	33,47	39,11	-5,64	72,58	85,57
1997	34,79	41,43	-6,64	76,22	83,98
1998	33,21	42,42	-9,22	75,63	78,27
1999	36,92	50,01	-13,09	86,93	73,82
2000	42,36	52,94	-10,58	95,30	80,01
2001	43,88	50,67	-6,79	94,55	86,59
2002	50,10	57,45	-7,36	107,55	87,20
2003	59,36	72,43	-13,07	131,79	81,96
2004	75,90	98,98	-23,08	174,89	76,69
2005	100,35	140,86	-40,51	241,21	71,24
2006	121,20	178,21	-57,01	299,41	68,01
2007	145,90	218,65	-72,75	364,54	66,73
2008	181,86	315,71	-133,85	497,57	57,60
2009	176,77	266,40	-89,64	443,17	66,35
2010	220,41	350,03	-129,62	570,44	62,97
2011	301,48	462,40	-160,92	763,89	65,20
2012	289,56	488,98	-199,41	778,54	59,22
2013	336,61	466,05	-129,43	802,66	72,23
2014	317,54	459,37	-141,82	776,91	69,13
2015	264,38	390,74	-126,36	655,13	67,66
2016	260,33	356,70	-96,38	617,03	72,98
2017	294,40	444,10	-149,70	738,50	66,29

Kaynak: UNCTAD

Hindistan hükümeti, küresel değişimler ışığında ticaretin serbestleştirilmesine yönelik 1990'lı yılların başında iç ve dış ekonomik reform sürecini başlatmıştır. Hindistan'da uluslararası ticareti kolaylaştıran reformların ardından, ihracat ve ithalat, GSYİH'yi olumlu yönde etkileyerek önemli ölçüde artmaya başlamıştır. Hindistan, 1990 yılında 18 milyar dolar civarında ihracat ve 24 milyar dolar civarında ithalat olmak üzere toplam 42 milyar dolar civarında bir dış ticaret hacmine sahipti. 2000 yılında

ise 42 milyar dolar civarında ihracat ve 53 milyar dolar civarında ithalat olmak üzere toplam 95 milyar dolar civarına yükselen bir dış ticaret hacmine sahip ve yani 1990-2000 döneminde toplam dış ticaret hacmini % 100'den fazla artıran bir ülke olmuştur. 2003 yılına gelindiğinde toplam ticaret hacmi 130 milyar doları geçen Hindistan ekonomisinde 2008 küresel kriz yılına kadar hem ihracat hem de ithalat kesintisiz olarak ve büyük oranlarda artmış ve toplam dış ticaret hacmi 497,5 milyar dolar gibi muazzam bir rakama ulaşmıştır. Ayrıca 2003 yılına kadar değer olarak birbirine yakın olmalarına karşın 2003 yılından itibaren ihracat ve ithalat büyümesi arasındaki makasın gittikçe artmaya başladığı ve birbiriyle paralel hareket ettiği görülmektedir. 2009 yılında ihracat kalemindeki düşüş ithalatınkinden az olmakla birlikte yaklaşık olarak dış ticarete toplam % 11 civarında bir daralma yaşanmıştır. 2009-2013 yıllarında ise toplam dış ticaret hacmi hep artmış fakat 2013-2016 yıllarında ise hep azalmıştır. Ayrıca 2013 yılı 802,6 milyar dolar toplam dış ticaret hacmi olarak Hindistan tarihinde en zirve noktası olmuştur. İhracatın rakamsal olarak 336,6 milyar dolar ile en çok gerçekleştiği yılın 2013 yılı olduğu ithalatın ise 488,9 milyar dolar ile 2012 yılı olduğu görülmektedir. Ayrıca Hindistan, 2000-2010 yıllarında ise ihracatını 42,3 milyar dolardan 220,4 milyar dolara ve ithalatını ise 52,9 milyar dolardan 350 milyar dolara çıkarmayı başarmıştır. 2010-2017 yılları incelendiğinde ise 220,4 milyar dolar olan ihracat her ne kadar 2013 yılında 336,6 milyar dolara ulaştıktan sonra düşse de tekrar 2017 yılında 294,4'e yükselmiştir. İthalat ise 350 milyardan 2012 yılında 488,9 milyar dolarlara ulaşmış düşse de, 2017 yılı itibarıyla gerçekleşen ithalat miktarı 444,1 milyar dolar olmuştur.

Diğer yandan Hindistan hep dış ticaret açığı veren bir ülke olmuştur. 2003 yılına kadar dış ticaret açığı dalgalı bir seyir içerisindeyken bu yıldan itibaren artan dış ticaret hacmine paralel olarak 2009 yılına kadar kesintisiz bir şekilde artmıştır. Ve 2003 yılında gerçekleşen dış ticaret açığı yaklaşık 13 milyar dolardan 2008 yılında 134 milyar dolara yükselmiştir. 2012 yılı ise yaklaşık 200 milyar dolar ile dış ticaret açığının en yüksek seviyesi olarak kayda geçmiştir. Sonraki yıllarda dış açık oranları dalgalı bir seyir izlemekle beraber 2017 yılında yaklaşık 150 milyar dolar bir dış ticaret açığının yaşandığı görülmektedir.

Hindistan'ın ihracat yapısının daha iyi anlaşılması için ihracatının sektörel dağılımı 1996-2017 yılları için incelenmiştir.

Tablo 31. Hindistan İhracatının Sektör Gruplarına Göre Yüzde Dağılımı

	Tarımsal Hammaddeler	Gıda	Yakıt	İmalat Sanayi	Maden ve Metal
1990	4,05	15,58	2,92	70,69	5,16
1991	2,01	16,80	2,36	72,04	5,32
1992	1,60	16,18	2,81	73,52	4,27
1993	1,97	16,79	2,23	73,75	3,70
1994	1,19	15,53	1,95	76,22	3,48
1995	1,29	18,68	1,66	73,55	3,29
1996	2,53	18,54	1,55	72,42	3,28
1997	2,00	17,76	1,15	74,26	2,90
1998	1,66	17,17	0,43	76,04	2,37
1999	1,42	14,49	0,24	79,20	2,46
2000	1,26	12,79	3,40	77,84	2,72
2001	1,14	13,28	4,92	74,76	2,96
2002	1,06	12,73	4,63	75,32	3,89
2003	1,08	11,06	5,96	76,76	3,61
2004	1,20	10,39	8,05	73,71	5,46
2005	1,27	8,97	10,33	71,07	7,24
2006	1,72	8,56	14,75	66,26	7,66
2007	1,98	9,19	15,90	64,20	7,57
2008	1,74	9,95	17,71	62,78	6,23
2009	1,16	7,98	13,39	66,82	6,23
2010	2,01	8,26	16,95	63,76	6,99
2011	1,83	8,97	18,52	62,23	3,83
2012	1,95	10,54	18,51	64,77	3,34
2013	2,06	11,19	20,35	61,88	2,98
2014	1,57	11,42	19,63	64,01	3,03
2015	1,53	11,55	12,07	70,60	3,29
2016	1,38	11,35	10,77	73,07	3,07
2017	1,16	12,16	11,59	70,99	4,04

Kaynak: World Bank Indicators

Nitekim Tablo 31'e bakıldığında imalat sanayinin ihracat içerisinde en yüksek paya sahip sektör olduğu görülmektedir. 2005 yılına kadar gıda sektörünün ihracat içindeki oranı ise imalat sanayi sektöründen sonraki en yüksek oran olmakla birlikte 2005 yılından başlayarak 2016 yılına kadar yakıt sektörünün oranı gıda sektöründeki oranı geçmiştir.

Tarımsal hammadde ürünlerin Hindistan ihracatı içerisindeki payı 1990 yılında % 4 civarında iken bir yıl sonra % 2'lere düşmüş ve 2017 yılına kadar geçen süreçte sürekli olarak % 1-2,5 bant aralığında dalgalanarak istikrarlı bir görüntü çizmiştir.

Toplam ihracat içerisinde gıda ürünlerinin ihracatı ise 1990 yılında % 15,5 seviyelerinde iken sonraki yıllar artmaya başlamış ve 1995 yılında ihracatın %

18,6'sına ulaşmış; sonrasında bazı yıllar hariç 2009 yılı sonuna kadar genel olarak azalma eğiliminde olmuş ve 2009 yılında ihracatın % 7,9'una düşmüştür. Gıda ürünlerinin ihracat içindeki payı 2017 yılına kadar tekrar artma eğiliminde olarak 2017 yılında toplam ihracatın % 12,1'i olarak gerçekleşmiştir.

Diğer yandan yakıt sektörünün toplam ihracat içindeki oranı 1990 yılında % 2,9 iken 1999 yılına kadar azalma eğiliminde olmuş ve 1999 yılı sonunda toplam ihracatın yalnızca % 0,24'ü olarak gerçekleşmiştir. Daha sonraki yıllarda yakıt sektörünün oranı ihracat içinde artmaya başlamış ve 2013 yılında ihracatın % 20,3'üne ulaştıktan sonra tekrar azalmaya başlamış ve 2017 yılında bir önceki yıla göre biraz artış göstererek toplam ihracatın % 11,5'i olarak gerçekleşmiştir.

Hindistan'da ihracatın en yüksek olduğu imalat sanayi sektörünün payı ise 1990 yılında % 70,6 iken 1999 yılı sonuna kadar artma eğiliminde olduğu ve o yıl ihracatın % 79,2'sine ulaştığı görülmektedir. 2000'lerden başlayarak 2013 yılına kadar ise imalat sanayi ürünlerinin ihracat içindeki payının genel olarak azaldığı ve 2013 yılı sonunda toplam ihracatın % 61,8'ine düştüğü görülmektedir. İmalat sanayi ürünlerinin ihracat içindeki payı 2016 yılı sonuna kadar artmış ve 2017 yılında ise bir önceki yıla göre azalarak toplam ihracatın % 70,9'u olarak gerçekleşmekte ve ihracat içindeki en büyük sektör olma özelliğini devam ettirmektedir.

Madencilik sektörünün ise toplam ihracat içindeki payı 1990 yılında % 5,1 iken 1998 yılı sonuna kadar genel olarak azalma eğiliminde olmuş ve o yıl ihracatın % 2,3'üne düşmüş fakat ihracat içindeki payı 2006 yılına kadar ise tekrar artmaya başlayarak o yılsonunda ihracatın % 7,6'sına ulaşmıştır. 2006 yılından 2016 yılı sonuna kadar ise madencilik sektörünün payı yeni bir azalma eğilimine girerek % 3'e kadar düşmüş fakat 217 yılında bir önceki yıla göre payı artarak toplam ihracatın % 4 seviyesine çıkmıştır.

BM Comtrade verilerine göre ise 2017 yılında Hindistan'da en fazla ihracata konu olan on temel bileşenin ihracat içerisindeki payları Tablo 32'de gösterilmiştir.

Tablo 32. Hindistan’da İhracata Konu Olan On Temel Kalem

	2017 Toplam İhracat	İhracat İçerisindeki Miktar	%
İnci, değerli taşlar, metaller, bozukluklar vs.	294,40	41,2	13,99
Mineral Yakıtlar, Mineral Yağlar ve Bunların Damıtılmasından Elde Edilen Ürünler; Bitümenli Maddeler; Mineral Mumlar	294,40	35,9	12,19
Nükleer Reaktörler, Kazanlar, Makinalar, Mekanik Cihazlar ve Aletler; Bunların Aksam ve Parçaları	294,40	16,6	5,64
Kara nakil vasıtaları (demiryolu veya tramvay taşıtları hariç) ve bunların aksam, parça ve aksesuarları	294,40	16,2	5,50
Organik Kimyasallar	294,40	13,6	4,62
İlaç Ürünleri	294,40	12,9	4,38
Demir ve Çelik	294,40	11,7	3,97
Örme olmayan giyim eşyaları, aksesuarlar	294,40	9	3,06
Elektrik, elektronik ekipmanlar	294,40	8,8	2,99
Örme giyim eşyaları, aksesuarlar	294,40	8,3	2,82

Kaynak: UNCTAD, <https://comtrade.un.org/> Erişim Tarihi: 31.01.2019

Yapılan toplam ihracat içerisinde listenin ilk sırasında 41,2 milyar dolar ve % 13,9 ile inci, değerli taşlar, metaller vb. mal grubu yer almaktadır. İkinci en çok ihraç edilen mal grubunu 35,9 milyar dolar ve % 12,1 oran ile mineral yakıtlar, yağlar vb. mallar oluşturmaktadır. Bu kalemi sırasıyla nükleer reaktörler, kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve bunların aksam ve parçaları, kara nakil vasıtaları ve bunların aksam ve parçaları, organik kimyasallar, ilaç ürünleri, demir ve çelik ürünleri, örme olmayan giyim eşyaları, aksesuarlar, elektronik ekipmanlar ve örme giyim eşyaları, aksesuarlar izlemiştir. Tablo 32’de bulunan ve ihracatı en çok gerçekleştirilen ilk beş fasıl içerisindeki ürünlerin ihracat toplamı 123,5 milyar dolar ve bu ürünlerin toplam ihracat içindeki oranı % 41,9 iken listedeki son beş ürün grubu ise 50,7 milyar dolar ve toplam ihracatın % 17,2’sini oluşturmaktadır. Ayrıca listedeki tüm ürün grubu toplam ihracatın yaklaşık % 59’unu meydana getirdiği ve diğer BRICS ülkeleri içerisindeki en düşük oran olarak göze çarpan önemli bir husus olmuştur.

Hindistan ihracat yapısı mal gruplarına göre incelendiğinde, ihracatının en büyük kısmının tüketim ve hammadde mallarından oluştuğu gözlemlenmektedir. Yatırım mallarının oranının ise bu mallara kıyasla daha az olduğu görülmektedir. Nitekim 1990 yılında toplam ihracat içerisinde en büyük payı % 51,9 ile hammadde malları alırken bu malları % 39,2 ile tüketim malları ve % 6,7 ile yatırım malları takip etmektedir. 2000’lere doğru hammadde mallarının oranı genel olarak artmış ve % 55’e kadar yaklaşmıştır. Ayrıca 2000’li yılların ilk yıllarına kadar hammadde mallarının

oranı genel olarak % 50'leri aşmaktaydı. İhracat içerisinde tüketim mallarının oranı ise 2000'lerin başına kadar dalgalı bir seyrinde fakat ortalama % 39 civarında bir orana sahip olmuştur. İhracat içerisindeki en düşük kalem olan yatırım mallarının oranı ise yine bu dönemlerde ortalama % 6 civarında gerçekleşmiştir.

Tablo 33. Hindistan İhracatının Mal Gruplarına Göre Dağılımı

Yıllar	İhracat	Yatırım Malları		Hammadde ve Ara Mallar		Tüketim Malları		Diğer
	Milyar \$	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	
1990	17,94	1,21	6,77	9,32	51,97	7,05	39,27	1,99
1991	17,90	1,13	6,31	9,25	51,65	7,25	40,48	1,56
1992	20,71	1,16	5,61	10,62	51,29	8,57	41,38	1,72
1993	22,24	1,25	5,60	12,12	54,50	8,51	38,27	1,63
1994	26,33	1,53	5,83	14,25	54,12	10,10	38,36	1,69
1995	31,70	1,91	6,03	16,97	53,54	12,30	38,82	1,61
1996	33,47	2,30	6,86	18,21	54,41	12,37	36,95	1,78
1997	34,79	2,41	6,93	18,63	53,56	13,03	37,46	2,05
1998	33,21	2,03	6,11	16,42	49,44	13,95	42,00	2,44
1999	36,92	2,23	6,03	19,68	53,29	14,21	38,48	2,20
2000	42,36	2,69	6,35	21,95	51,81	16,87	39,84	2,00
2001	43,88	3,30	7,52	21,17	48,24	18,11	41,28	2,95
2002	50,10	3,69	7,36	25,25	50,40	19,97	39,85	2,39
2003	59,36	5,10	8,59	29,51	49,72	23,83	40,14	1,55
2004	75,90	6,83	9,00	37,10	48,88	31,06	40,92	1,20
2005	100,35	9,70	9,67	48,19	48,02	41,27	41,13	1,19
2006	121,20	12,18	10,05	54,39	44,88	53,30	43,98	1,09
2007	145,90	14,97	10,26	66,04	45,26	63,12	43,26	1,21
2008	181,86	20,90	11,49	80,52	44,28	77,49	42,61	1,62
2009	176,77	22,96	12,99	69,32	39,22	76,71	43,40	4,40
2010	220,41	25,80	11,71	98,23	44,57	92,06	41,77	1,96
2011	301,48	35,96	11,93	120,84	40,08	130,69	43,35	4,64
2012	289,56	33,95	11,73	116,38	40,19	136,59	47,17	0,91
2013	336,61	38,98	11,58	137,81	40,94	154,81	45,99	1,49
2014	317,54	41,55	13,08	122,69	38,64	152,35	47,98	0,30
2015	264,38	36,53	13,82	107,90	40,81	117,64	44,50	0,87
2016	260,33	35,60	13,67	106,40	40,87	117,50	45,14	0,32
2017	294,40	40,57	13,78	123,13	41,83	129,59	44,02	0,27

Kaynak: UNCTAD

2000 yılından sonra ise ihracat içerisinde bu mallar arasındaki ayrışmanın daha belirgin olduğu görülmektedir. Nitekim Tablo 33'ten de görüldüğü gibi bu yıldan itibaren hem yatırım hem de tüketim mallarının oransal ağırlığı genel olarak artarken diğer yandan hammadde mallarının oransal ağırlığının yıllar itibarıyla azaldığı görülmektedir. İhracat içerisinde 2000-2010 yılları arasında hammadde mallarının

ortalaması % 46,8 iken tüketim mallarının ortalaması ise % 41,6 olarak gerçekleşmesi, 2010-2016 yılları hammadde malları ortalaması % 40,8'e düşerken tüketim mallarının ortalamasının ise % 45,1'e yükselmesi dikkat çekici bir unsur olmuştur. Neticede ihracat mallarının ağırlığının tüketim mallarına kaydığı, hammadde mallarının oranının azaldığı ve yatırım mallarının ise arttığı görülmektedir. Ayrıca hem 1990 hem de 2000'lerde % 6 civarında bulunan yatırım mallarının oranının % 100'den fazla artarak % 13'leri geçmesi bir diğer dikkat çekici unsur olarak göze çarpmaktadır.

Tablo 34'e göre Hindistan'ın en büyük ticari ortaklarının başında ABD, Çin ve BAE'nin geldiği göze çarpmaktadır. 2017 yılı itibarıyla Çin, 84,4 milyar dolar toplam ticaret hacmi ile Hindistan'ın en büyük ticari ortağı konumundadır. Hindistan'ın gerçekleştirdiği 12,5 milyar dolar ile toplam ihracatın % 4,2'sine sahip olan Çin, Hindistan için en büyük dördüncü ihracat pazarıyken, 71,9 milyar dolar ithalat ve toplam ithalatın % 16,1'ine sahip bir ülke olarak en büyük ithalat ortağı olarak kayda geçmiştir.

Tablo 34. Hindistan'ın İhracat ve İthalat Yaptığı İlk On Ülke

İhracat	Milyar\$	%	İthalat	Milyar\$	%
ABD	46	15,63	Çin	71,9	16,19
Birleşik Arap Emirlikleri	28,6	9,71	ABD	24,1	5,43
Hong Kong	15	5,10	Birleşik Arap Emirlikleri	23,1	5,20
Çin	12,5	4,25	Suudi Arabistan	21,1	4,75
Singapur	11,6	3,94	İsviçre	20,4	4,59
Birleşik Krallık	9	3,06	Endonezya	16,2	3,65
Almanya	8,2	2,79	G. Kore	16,1	3,63
Vietnam	8,1	2,75	Irak	15,3	3,45
Bangladeş	7,2	2,45	Avustralya	14,4	3,24
Belçika	6,2	2,11	Almanya	12,7	2,86

Kaynak: UNCTAD

Hindistan'ın en büyük ihracat ve ikinci en büyük ithalat pazarının ABD olduğu görülmektedir. İki ülke arasında gerçekleşen toplam ticaret hacmi yaklaşık 70 milyar dolar olmakla beraber ABD'ye yapılan ihracat, toplam ihracatın % 15,6'sını oluştururken ABD'den yapılan ithalat ise toplam ithalatın % 5,4'üne denk gelmektedir. Hindistan'ın en büyük ikinci ihracat pazarı olan BAE ile toplam ticaret hacmi ise 51,7 milyar dolar civarında olup toplam ihracatın % 9,7'si Hindistan'dan bu ülkeye yaptığı mal ihracatını kapsamaktadır. Üçüncü en çok ihracatın gerçekleştiği

Çin'e bağlı özel yönetim bölgesi olan Hong Kong'a yapılan ihracat ise toplam ihracatın % 5,1'ine denk gelmektedir. Ayrıca Singapur, Birleşik Krallık, Almanya, Vietnam, Bangladeş ve Belçika ihracatın en çok gerçekleştirildiği diğer ülkeler olurken bu on ülkeye yapılan ihracat ise toplam ihracatın % 50'sinden fazlasını oluşturmaktadır.

Tablo 35. Hindistan'ın İhracat-İthalat Yaptığı Bölgeler

Ülke Grubu-Bölge	İhracat(260,33 Milyar\$)	İhracat %	İthalat (356,70Milyar\$)	İthalat %
Doğu Asya-Pasifik	59,24	22,76	137,4	38,52
Avrupa-Merkez Asya	54,17	20,81	64,39	18,05
Orta Doğu-Kuzey Afrika	51,94	19,95	74,68	20,94
Kuzey Amerika	43,97	16,89	24,04	6,74
Sahara Altı Afrika	17,9	6,88	23,37	6,55
Güney Asya	16,93	6,50	2,57	0,72
Latin Amerika-Karayipler	10,29	3,95	18,2	5,10

Kaynak: WITS, <https://wits.worldbank.org>

Hindistan'ın 2016 yılı itibarıyla ihracat ve ithalat hacminin ülke grubu veya bölge bazında payları yukarıda Tablo 35'te gösterilmiştir. Nitekim Hindistan'ın gerçekleştirdiği 260,3 milyar dolar ihracat hacmi bakımından en yüksek paya sahip ülke grubu ve bölgenin 59,2 milyar dolar ve yapılan toplam ihracatın % 22,7'si oranı ile Doğu Asya ve Pasifik ülkelerinin olduğu görünmektedir. İhracat içerisinde en yüksek ikinci paya sahip ülke grubu ve bölge ise ihracatın % 20,8'ini oluşturan Avrupa- Merkezi Asya ülkeleri olmuştur. İhracat içerisinde en yüksek üçüncü paya sahip ülke grubu ve bölge ise Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri olurken gerçekleştirilen ihracat, toplam ihracatın % 19,9'una tekabül etmektedir. Bu üç bölge ve ülke grubunun Hindistan'ın en çok ithalatının da gerçekleştiği bölgeler olduğu da göze çarpmaktadır. Diğer ihracatın en çok gerçekleştiği bölge ve ülke grupları ise sırasıyla Kuzey Amerika, Sahara Altı Afrika, Güney Asya ve Latin Amerika-Karayipler olmuştur.

Tablo 36. Hindistan İhracatının Teknolojik Düzeyi

	Birincil Ürünler		Kaynak Bazlı Ürünler		Düşük Teknolojili Ürünler		Orta Teknolojili Ürünler		Yüksek Teknolojili Ürünler	
	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%
1995	6,10	19,24	8,39	26,48	11,76	37,09	3,46	10,90	1,43	4,52

1996	6,69	19,99	8,24	24,63	12,51	37,37	3,70	11,05	1,68	5,02
1997	6,83	19,62	8,20	23,58	13,26	38,11	3,94	11,32	1,79	5,16
1998	6,16	18,55	8,00	24,09	13,23	39,84	3,40	10,24	1,54	4,64
1999	5,82	15,88	9,97	27,19	14,51	39,56	3,67	10,01	1,81	4,95
2000	6,01	14,19	12,19	28,78	16,52	39,01	4,58	10,82	2,12	5,00
2001	6,19	14,11	12,23	27,86	16,15	36,81	5,26	11,99	2,68	6,12
2002	7,02	14,01	15,06	30,06	17,57	35,07	6,10	12,18	3,06	6,12
2003	7,20	12,13	18,95	31,93	20,38	34,33	7,72	13,00	3,73	6,29
2004	9,46	12,46	24,14	31,81	25,55	33,66	11,01	14,51	4,33	5,70
2005	11,49	11,45	36,11	35,98	30,45	30,34	15,31	15,25	5,26	5,25
2006	15,20	12,54	44,45	36,67	34,31	28,31	18,47	15,24	6,85	5,65
2007	18,57	12,73	56,00	38,38	37,03	25,38	23,05	15,80	8,77	6,01
2008	22,20	12,21	70,75	38,90	40,09	22,05	32,50	17,87	12,86	7,07
2009	19,26	10,90	59,20	33,49	44,93	25,42	28,93	16,37	16,02	9,07
2010	27,50	12,48	85,41	38,75	46,13	20,93	40,20	18,24	16,11	7,31
2011	35,08	11,64	116,19	38,54	63,62	21,10	49,01	16,26	22,62	7,50
2012	42,80	14,78	104,52	36,09	67,87	23,44	48,79	16,85	22,33	7,71
2013	48,96	14,54	127,42	37,85	69,69	20,70	54,99	16,34	27,40	8,14
2014	45,18	14,23	113,09	35,61	72,06	22,69	55,71	17,54	27,49	8,66
2015	36,11	13,66	78,19	29,58	65,67	24,84	51,59	19,51	24,69	9,34
2016	32,85	12,62	77,74	29,86	66,85	25,68	52,14	20,03	24,88	9,56
2017	40,71	13,83	91,75	31,17	72,07	24,48	62,10	21,10	24,41	8,29

Kaynak: UNCTAD, Comtrade *<http://comtrade.un.org/data/>, 04.04.2019 veri setinden yararlanılarak hesaplanmıştır. **Technological classification of exports (SITC 3-digit, revision 2) QEH Working Paper Series – QEHWPS44

Ayrıca Hindistan ihracatının yapısı teknolojik düzey bakımından beş sınıflandırmaya ayrılarak SITC Rev.3'e göre Tablo 36'da 1995-2017 yılları için incelenmiştir. Ele alınan dönemde Hindistan ekonomisinde makroekonomik değişkenlerde olduğu gibi ihracatın teknolojik yapısında da birtakım değişikliklerin meydana geldiği görülmektedir.

Hindistan ihracatında birincil ve doğal kaynağa dayalı ürünlerin payı incelendiğinde 1995 yılında % 19,1 olan birincil ürünlerin payı 2009 yılı sonuna kadar genel olarak azalma eğiliminde olmuştur. Ve o yıl birincil ürünlerin payı ihracatın % 10,9'u olarak gerçekleşirken sonraki yıllar ise genel olarak artmış ve 2010-2017 yılları ortalaması ise toplam ihracatın % 13,4'u olarak gerçekleşmiştir. Doğal kaynağa dayalı ürünlerin payı ise 1995 yılında toplam ihracatın % 26,4 iken 2008 yılı sonunda % 38,9'a ulaşmıştır. Sonraki yıllar ihracat içinde dalgalanan doğal kaynak bazlı ürünlerin payı 2015 yılında ihracatın % 29,5'ine düşmüş fakat bir önceki yıla göre payı tekrar artarak 2017 yılında toplam ihracatın % 31,1'i olmuştur.

Hindistan’da düşük teknolojili ürünlerin payı ise 1995 yılında toplam ihracatın % 37’si olarak gerçekleşirken düşük teknolojili ürünlerin payının orta ve yüksek teknolojili ürünlerden oldukça fazla bir paya sahip olduğu görülmektedir. Düşük teknolojili ürünlerin ihracat içindeki payı 1999 yılı sonuna kadar artarak ihracatın % 39,5 seviyesi ulaşmış fakat sonraki yıllar ise ihracat içindeki payının ise gittikçe azaldığı görülmektedir. Öyle ki düşük teknolojili ürünlerin payı 2013 yılında toplam ihracatın % 20,7 seviyesine kadar düşmüş yani bu ürünlerin toplam ihracat içinde neredeyse % 50 bir pay kaybına uğradığı söylenebilir. Düşük teknolojili ürünlerin payının 2014-2017 yılları ortalaması ise % 24 civarında gerçekleştiği görülmektedir.

Hindistan orta teknolojili ürünlerin payı incelendiğinde ise 1995 yılında toplam ihracatın % 10,9’u gerçekleştiği görülmektedir. Diğer yandan genel olarak gözlenen orta teknolojili ürün ihracatının yıllar itibarıyla artması olmuştur. Nitekim orta teknolojili ürünlerin payı yıllar içerisinde artarak 2016 yılında toplam ihracatın % 20’sine ulaşarak 1995 yılına kıyaslandığında toplam ihracat neredeyse % 100 artış sağlamıştır. Orta teknolojili ürünler 2017 yılında toplam ihracatın % 21,1’ine ulaşarak düşük teknolojili ürünlerin ihracat içindeki payına yaklaşmıştır.

Diğer yandan yüksek teknolojili ürünlerin Hindistan ihracatı içindeki payı da 1995 yılında % 4,5 gerçekleşmiştir. Yüksek teknolojili ürünlerin payı yıllar itibarıyla dalgalanmakla birlikte genel olarak artma eğiliminde olmuş ve 2016 yılında % 9,5 ile ihracat içerisindeki en yüksek payına sahip olmuştur. 2017 yılında ise bir önceki yıla kıyasla toplam ihracat içerisinde pay olarak azalmış ve toplam ihracatın % 8,2’u olarak gerçekleşmiştir.

2.1.4. Çin

Bu kısımda Çin’in sosyal, politik, demografik özellikleri incelendikten sonra makroekonomik performansı ve ihracat yapısına detaylı bir şekilde değinilecektir.

2.1.4.1. Sosyal, Politik Ve Demografik Özellikler

Çin, Rusya ve Kanada'dan sonra 9,6 milyon km²'lik yüzölçümüyle dünyanın en büyük yüzölçümüne sahip üçüncü ülkesidir. Sahip olunan toprakların yaklaşık % 56'sı tarımsal üretim için uygun olup Çin ekonomisi için tarım sektörü önemli bir yer edinmektedir.

Çin Halk Cumhuriyeti 1949'da kurulduğunda, ülke yaklaşık 540 milyon nüfusa sahipti. Sadece 30 yıl sonra, nüfusu 800 milyonu aşmıştır. Kontrolsüz nüfus artışı, sonunda gıda arzı artışını aşmış ve kitlesel kıtlığa neden olmuştur. Çin, doğurganlığın sınırlandırılmasına yönelik 1979'da tek çocuk politikasını uygulamaya başlamış ve aile planlaması programları ile doğurganlık oranını başarıyla düşürülmüştür.³⁵² Çin, nüfus olarak 1990 yılında 1,1 milyar iken 2017 yılı itibarıyla ise 1,4 milyar nüfusuyla dünyanın en kalabalık ülkesi konumundadır. 1990 yılından 2011 yılına kadar % 1,46'dan % 0,47'lere düşen nüfus artış hızının bu yıldan itibaren arttığı görünmekte ve 2017 yılı itibarıyla nüfus artış hızı ise % 0,55'lere yükselmiştir. Diğer yandan Dünya Bankası 1990-2017 dönemi verileri göz önünde bulundurulduğunda Çin'de genç nüfusun azalmakta, orta ve yaşlı nüfusun ise artmakta olduğu görülür. Bundan dolayı da nüfusun giderek yaşlanma eğiliminde olduğu sonucuna ulaşılabılır.

Tablo 37. Çin'e Ait Sosyal ve Demografik Göstergeler

Yüzölçümü (Km ²)	9.600.000	Doktor sayısı (Her 1000 kişi)	1,5
Tarım Alanı %	56,22	Hastanede Yatak Sayısı (Her 1000 kişi)	3,8
Toplam Nüfus(milyon)	1.409	Temiz Suya Erişim	97.5 / 93,0
Nüfus Artış Oranı	0,56	Sağlık Harcaması/GSYİH(%)	5,5
Nüfus yoğunluğu (Km ² başına)	150,1	İlkokula Kayıt (K/E)	104.3 / 104,0
Ortalama Ömür Beklentisi (K/E)	77,2 / 74,2	Ortaöğretime Kayıt(K/E)	95.6 / 93,2
Bebek Ölüm Oranı(Her 1000 Doğum)	11,6	Yüksek Öğretime Kayıt(K/E)	47.3 / 39,9
Gini Katsayısı	0,46	Eğitim Harcaması/GSYİH(%)	4

Kaynak: World Bank, UN Data

Ortalama ömür beklentisi 76,2 olan Çin'de GSYİH içerisinde yapılan sağlık harcaması 2014 yılı itibarıyla % 5,5 iken eğitime yapılan harcamalar ise 2014 yılında

³⁵² Avraham Ebenstein, "The Missing Girl of China and the Unintended Consequences of the One Child Policy", **The Journal Of Human Resources**, Vol. 45, 2010, p. 87.

GSYİH'nın % 4'ü olarak gerçekleşmiştir. Eğitim içerisinde dikkat çeken unsur, kayıt oranı bakımından kadın oranının erkek oranından hep fazla olması olmuştur.

Çin'de 1976'da Mao Zedong'un ölümünden ve 1978'de Deng Xiaoping'in önderliği altında piyasa reformlarının başlamasından bu yana, insanların hayatını çeşitli şekillerde etkileyen çarpıcı değişiklikler meydana gelmiştir. Çin'de merkezi planlı sosyalizm ve diğer reformlar sisteminin adım adım terk edilmesiyle, büyüme hızı artmaya başlamış, yaşam standartları artmış, yoksulluk azalmaya başlamış ve gökdelenlerde, otoyollarda ve modern toplumun diğer sembollerinde hızlı artışlar meydana gelmiştir.³⁵³ Fakat Çin, 1978'den bu yana, her ne pahasına olursa olsun ekonomik büyümenin peşinde koşarken, ülkede sosyal eşitlik hedefi terk edilmiş ve Çin giderek daha eşitsiz bir toplum haline gelmiştir. 1985'ten beri gelir eşitsizliği sürekli yükselmeye devam etmiştir.³⁵⁴ Çin'in pozisyonu 1990 yılında ise orta derecede eşitsiz bir ülkeden en eşitsiz ülkelere biri konumuna evrilmiştir. Bugün Çin'deki gelir eşitsizliği, Gini katsayısı ile ölçüldüğü üzere dünyanın en yüksekleri arasında bulunmaktadır.³⁵⁵ Çin'in Gini katsayısı, 1980'lerin başlarında 0,3'ten 2000'lerin başlarında 0,45'e yükselmiştir. Gini katsayısı 2008 yılında ise 0,49'lara yükselmiş fakat sonraki yıllar hafifçe azalmasına rağmen yine de 0.45'in üzerinde kalmıştır.³⁵⁶ Çin'de Gini katsayısı 0,5'e yaklaşırken, Çin'in bu gelir eşitsizliği seviyesi ile bazı yüksek Latin Amerika ülkelerine benzediği söylenebilir.³⁵⁷

³⁵³ Martin King Whyte, "China's Post-Socialist Inequality", **Current History**, 2012, p. 229.

³⁵⁴ Tomás Wroblowsky and Huayang Yin, "Income inequalities in China: Stylized facts vs. reality", **Perspectives in Science**, Vol.7, 2016, p. 60.

³⁵⁵ Sonali Jain-Chandra vd., "Inequality in China – Trends, Drivers and Policy Remedies", **IMF Working Paper**, WP/18/127, 2018, p. 4.

³⁵⁶ Terry Sicular, "The Challenge of High Inequality in China", **World Bank Poverty Reduction and Equity Department**, .2, No.2, August 2013, p. 1.

³⁵⁷ Yixiao Zhou and Ligang Song, "Income inequality in China: Causes and Policy Responses", **China Economic Journal**, Vol.9, No.2, 2006, p. 187.

2.1.4.2. Makroekonomik Performans Göstergeleri

Çin, 1979'dan önce, Başkan Mao Zedong'un önderliğinde merkezi olarak planlanmış bir ekonomiye sahipti.³⁵⁸ Çin ekonomisi son birkaç on yılda köklü değişiklikler geçirmiştir. Değişimler 1970'lerin sonunda Mao Zedong'un ölümünden kısa bir süre sonra başlamış ve son yıllarda hızlanmıştır. 1978'den bu yana Mao'nun halefi Deng Xiaoping ilk pazar odaklı reformları başlattığında Çin, dünyanın en dinamik ve en hızlı büyüyen ekonomilerinden biri olma yolunda ilerlemekteydi. Dış ticarete ve yatırıma açık hale gelişi, gelişen borsaları ve hızla büyüyen özel sektörü ile Çin, gelişmiş bir ekonomi ülkesi olmanın yanı sıra küresel ekonomik alanda da büyük bir oyuncu olma yolunda ilerlemektedir.³⁵⁹ Çin, zaman içinde dikkate değer bir ekonomik büyüme yaşamıştır. Bunun nedeni, 1978'den başlayarak, merkezi hükümetin piyasa ekonomisi ve her pazar için plan-ekonomisi segmentlerinden oluşan ikili bir sistemle ekonomiyi sanayileştirmek için önemli reformlar yapması olmuştur. Ayrıca, Çin hükümeti yabancı yatırımcıları çekmek için fiziksel ve kurumsal altyapı sistemleri geliştirmiş ve yabancı yatırım için en cazip yerlerinden biri olmaya başlamıştır.³⁶⁰

Çin'de 1978'den önce satın alma ve pazarlama için bulunan kırsal komünler ve devlet tekeli, çiftçileri olumsuz bir şekilde etkileyip tarımdaki gelişmenin yavaş olmasına yol açmıştır. Tarımın yapısı o zamanlar çeşitlendirilmemiş ve kırsal alanlar yoksulluk ve azgelişmişlikten muzdarip bir görüntüde olmuştur.³⁶¹ Fakat Çin'de 1970'lerin sonlarından bu yana, üretimin artırılması ve tarım sektörünün gelişmesi için bir dizi reformlar yapılmıştır. Deng Xiaoping, tarımı ayrıştırarak (komün sistemini yok ederek) ve toprağı özel alanlara bölen hane halkı sorumluluk sistemini başlatmıştır.³⁶²

³⁵⁸ Wayne M. Morrison, "China's Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States", **Congressional Research Service**, 7-5700, RL33534, 2018, p. 2.

³⁵⁹ Lawrence H. Leith, "China's Changing Economy", **Monthly Labor Review**, Vol.129, No.6, June 2006, p. 56.

³⁶⁰ Jitaru Loredana and Popescul Lorena Florentina, "China's Rise and Its Implications for the Global Economy", **Ovidius University Annals, Economic Sciences Series**, Vol. XVII, No.1, 2017, p. 46.

³⁶¹ Guoqiang Cheng, "China's Agriculture within the World Trading System", **Institute of Market Economy Development Research Center of the State Council of China**, 2007, p. 83.

³⁶² Pravakar Sahoo and Abhirup Bhunia, "China's Manufacturing Success: Lessons for India", **IEG Working Paper**, No. 344, 2014, p. 7.

Ve bu dönemde buna paralel olarak Çin'in ekonomik büyümesine tarım sektörünün büyük katkı sağladığı görülmüştür. Nitekim 1978'de Çin, GSYİH'nın % 28,2'si tarım olan, toplam işgücünün % 70,5'inin tarım, ormancılık ve balıkçılıkta olduğu yani ağırlıklı olarak tarımsal bir ekonomi görünümünde olmuştur.³⁶³ Ve Çin, su kaynaklarının oldukça düzensiz dağılımı gibi biyofiziksel ve çevresel sınırlara rağmen, dünya nüfusunun % 22'sini gezegenin ekilebilir arazisinin % 9'u ile beslemede olağanüstü bir başarı göstermiştir.³⁶⁴ Diğer yandan Çin'in 1978 yılında başlayan ekonomik reformundan bu yana tarım sektörüne kıyasla imalat sanayi sektörü üzerinde daha fazla yoğunlaştığı görülmektedir.³⁶⁵ 1978 yılında sanayi sektörü, GSYİH'nın % 48,2'sini oluştururken toplam istihdamın % 17,3'ünü barındırmaktaydı. Bununla birlikte, Çin'de, hem katma değer hem de istihdam açısından hizmet sektörünün payı, sosyalist ülkelerin tarım ve sanayi gibi sektörlerle, öncelik vermesi nedeniyle, aynı gelişme seviyesindeki piyasa ekonomileri ile karşılaştırıldığında çok düşük seviyelerde gerçekleşmiştir. Bu tutum, pazar ekonomisinin ve özel mülkiyet alanlarının kademeli olarak artmasına izin verildiği son yıllarda değişmiş ve hızlı sanayileşme ve kentleşmesiyle birlikte, Çin ekonomisi büyük yapısal değişiklikler yaşamaya başlamıştır. Tablo 38'den de görüleceği üzere tarımın ülke ekonomisine katkısının uzun yıllardır azalmakta olduğu görülmektedir. 1980 yılında GSYİH içinde % 30'ları geçen tarım sektörünün katkısı yıllar itibarıyla azalmış ve 2017 yılında % 7,9'a kadar inmiştir. Bu duruma paralel olarak bu sektörde çalışan nüfus oranının da azaldığı görülmektedir.

Tablo 38. GSYİH' de Sektör Ağırlıkları ve Sektörlerde Emek Gücü Oranı

	Tarım (%)		Sanayi(%)		Hizmetler(%)	
	Emek Gücü	GSYİH	Emek Gücü	GSYİH	Emek Gücü	GSYİH
1978	70,5	28,1	17,3	48,2	12,2	23,7
1980	68,7	30,1	18,2	48,5	13,1	21,4
1985	62,4	28,4	20,8	43,1	16,8	28,5
1990	60,1	27,1	21,4	41,6	18,5	31,3
1995	52,2	20,5	23	48,8	24,8	30,7

³⁶³ Vittorio Valli and Donatella Saccone, "Structural Change and Economic Development in China and India", **The European Journal of Comparative Economics**, Vol.6, No.1, 2009, p. 106.

³⁶⁴ Jialing Yu and Jian Wu, "The Sustainability of Agricultural Development in China: The Agriculture-Environment Nexus", **Sustainability Review**, 10,1776, 2018, p. 1.

³⁶⁵ Fauzi Hussin and Chee Wuan Ching, "The Contribution of Economic Sectors to Economic Growth: The Cases of Malaysia and China", **International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences**, Vol.2, No.2, March 2013, p. 37.

2000	50	16,4	22,5	50,2	27,5	33,4
2005	44,8	12,5	23,8	47,5	31,4	40
2006	42,6	11,8	25,2	48,7	32,2	39,5
2017	27,7	7,9	28,8	40,5	43,5	51,6

Kaynak: CIA The World Factbook Publication ve NBSC, China Statistical Yearbook

Tablo 38’de hizmetler sektörünün güçlü bir şekilde büyümeye başladığı görülmektedir. Hizmet sektörü, 1978 yılında GSYİH’ya % 23,7 ile katkıda bulunup emek gücünün yalnızca % 12,2’sini barındırmaktaydı. Fakat yıllar içerisinde hem büyümedeki payı hem de barındırdığı emek gücünün oranı artmıştır. Nitekim 2017 yılında GSYİH içerisindeki payı % 51,6 ya ve emek gücü içerisindeki oranı % 43,5’e yükselmiştir. Fakat Çin gibi yükselen bir ekonomi için hizmetler sektörünün ağırlığının düşük olduğu düşünülmektedir. Onun için hizmetler sektörünün sahip olduğu potansiyelin değerlendirilmesi bu bağlamda iş sektörünün güçlendirilmesi, ticaretin kolaylaştırılması, gelişmiş yönetim sistemlerinin benimsenmesi ve ekonomide verimliliğinin artırılması büyük önem arz etmektedir.

Çin, 1953’ten beri sanayileşmek için büyük bir çaba sarf etmişti. 1953 yılında ilk beş yıllık planından başlayarak, modern sermaye-yoğun endüstrilerin kapsamlı bir sistemini hızla oluşturmak amacıyla ağır sanayi-odaklı kalkınma stratejisi takip etmek için devlet liderliğindeki planlı ekonomik sistemi benimsemiştir. Çin, bürokratların mobilizasyon ve uygulama kabiliyetlerinin yanı sıra Stalinist planlama modelindeki büyük baskısı ile hızlı bir şekilde tarım ekonomisinden, sanayinin egemen olduğu bir ekonomiye dönüşmeye başlamıştır.³⁶⁶ Fakat 1978 yılına gelindiğinde Çin, dünyadaki en yoksul ülkelerden biriydi. Çin’deki reel kişi başı GSYİH seviyesi ABD’deki seviyenin kırkta biri iken, Brezilya’dakinin ise onda biri düzeyindeydi.³⁶⁷ Bu yıldan itibaren 1949 yılındaki kumanda ekonomisi çerçevesinde uygulanan pazar-odaklı yaklaşımın yerine Çin’deki aşağıdan yukarıya doğru yapılan kademeli reformlar, toprağın mülkiyetini özelleştirmeden Çin’in gıda güvenliği sorununu çözmeye başlamıştır. Bu durum çiftçiler için teşvikler yaratmış, karar vermede esneklik sağlamış ve kotayı aşan ürünlerden kar etmelerini sağlamıştır. Bu reformlar, 1978’de

³⁶⁶ Justin Yifu Lin, “China’s Growth Miracle In The Context Of Asian Transformation”, **UNI-WIDER Working Paper**, No.92, 2018, p. 1.

³⁶⁷ Xiaodong Zhu, “Understanding China’s Growth: Past, Present, and Future”, **Journal of Economic Perspectives**, Vol.26, No.4, 2012, p. 103.

başlayan tarımsal faaliyetlerde bir canlanma ile sonuçlanmıştır. Daha sonra ilkel kırsal ekonomilerin sanayileşmesiyle, İngiliz Sanayi Devrimi'ni yansıtan bir süreç gibi önce hafif sanayiye ve sonunda ise ağır sanayiye geçilmiştir. Bu süreç Çin'de çarpıcı bir sosyal ve ekonomik etkiye sahip olmuştur. Yıllık ekonomik büyüme oranı 1952-1978 yılları ortalaması % 3,6'dan 1978-2012 yıllarında ortalama % 10'a yükselmiştir.³⁶⁸ Ayrıca bu yıldan itibaren reel kişi başı GSYİH seviyesi yılda ortalama % 8'den fazla artmaya başlayan Çin'de sonuç olarak şu an kişi başı reel GSYİH oranı yaklaşık ABD'nin beşte biri seviyesine ve Brezilya ile aynı seviyeye ulaşmıştır.³⁶⁹

1979 yılı ile birlikte, Çin dış ticaret ve yatırıma açılmış ve serbest piyasa reformları gerçekleştirmiştir. Sonuç olarak, GSYİH'nın yaklaşık % 10'luk bir büyüme ortalaması ile en çok büyüyen ekonomilerden biri haline gelmiştir.³⁷⁰ 1980'lerin sonları ve 1990'ların başında ekonominin yabancı firmalara açılmasına tanık olunmuştur. Başlangıçta Şanghay'da ve Guangzhou'da (Hong Kong sınırındaki) yabancı firmaların karlarını korumasına ve ayrıca ortak girişimin % 49'una kadar sahip olmasına izin veren “özel ekonomik bölgeler” olarak adlandırılan ortak girişimler kurmalarına izin verilmiştir.³⁷¹

Ekonomik büyüme ise 90'ların ilk yarısı için herhangi duraklama olmadan devam etmiştir. Şekil 12'den de görüleceği üzere 1990'da % 3,91 olan büyüme oranı sonraki dört yıl boyunca kesintisiz artmış ve 1992 yılında zirve değeri olan % 14,2'yi bulmuştur. Bu büyümenin gerçeklemede uygulanan reformların ve uluslararası ticarete eklenme çabalarının büyük etkisi bulunmaktadır. Nitekim özel sektörün canlandırılması politikasına ek olarak kırdan-kente göç, bankacılık sistemi, vergi sistemi, dış ticaret ve yatırım, idari ve düzenleyici reformların uygulanması bu dönemde ekonomik büyümeyi olumlu etkileyen faktörler olarak göze çarpmaktadır.

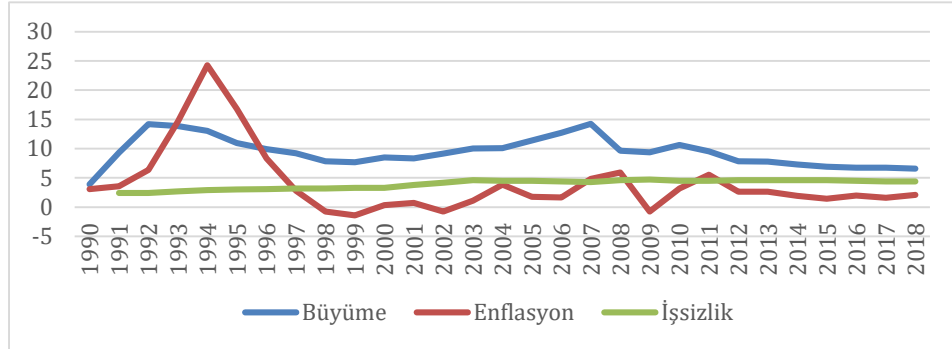
³⁶⁸ Yi Wen and Scott Wolla, “China's Rapid Economic Rise: A New Application of an Old Recipe”, **Social Education**, Vol.81, No.2, 2012, p. 95.

³⁶⁹ Zhu, **a.g.m.**, p. 103.

³⁷⁰ Hanaa Abdelaty Hasan Esmail and Nedra Noureddeen Jomaa Shili, “Key Factors of China's Economic Emergence”, **Mediterranean Journal of Social Sciences**, Vol.8, No.3, 2017, p. 251.

³⁷¹ Gary Krueger, “China's Authoritarian Market Economy”, **Macalester International**, Vol.18, No.18, 2007, p. 218.

Şekil 12. Çin'in Büyüme, Enflasyon ve İşsizlik Oranları (%)



Kaynak: World Bank Indicators

Çin ekonomisinde büyüme hızı 1995 yılından 2000'lerin başına kadar düşüş eğiliminde olmasına rağmen bu dönemde gerçekleşen büyüme oranı % 9 civarlarında olmuştur. 2001 yılından 2008 küresel kriz yılına kadar olan dönemde ise büyüme hızının arttığı ve ortalama % 10,7 olarak gerçekleştiği dönem olmuştur.

Çin'in dünya ekonomisi ile bütünleşme çabaları sonucu 2001'de DTÖ'ye katılımı, doğrudan yabancı yatırımların yükselmesi ve teknolojinin elde edilmesi ve yayılmasını kolaylaştıran Ar-Ge yatırımlarının hızlı bir şekilde artması, Çin ekonomisinin uluslararası sınırlara doğru hızla hareket etmesinin ve bu dönemde sürdürülebilir hızlı GSYİH büyümesinin bir itici gücü olmuştur.³⁷² Küresel krizin başladığı yıl olan 2007 yılında %14,2 gibi muazzam bir GSYİH büyüklüğüne ulaşan Çin'de 2008 yılında % 9,6 gibi bir büyüme oranı gerçekleşmesine rağmen Çin'de 2012 yılına kadar ortalama % 9,8 olan büyüme rakamlarına ulaşılmıştır. Bu rakamlar benzer dönem için ABD ve diğer gelişmiş ülkeler göz önünde bulundurulduğunda çok yüksek boyuttadır.

Son kırk yılda, Çin, ekonomisini fakir ülke grubundan üst orta gelire dönüştüren hızlı bir büyüme süreci yaşamıştır. Nitekim Çin, şimdi dünyanın ikinci büyük ekonomisine sahip ülkesi konumundadır. 1990 yılında yaklaşık 318 dolar olan Çin'in kişi başına düşen GSYİH'sı, Dünya Bankası'nın tanımına göre bir üst orta gelirli ülke

³⁷² Gary H. Jefferson, Albert G. Z. Hu, Jian Su, "The Sources and Sustainability of China's Economic Growth", **Brookings Papers on Economic Activity**, No.2, 2006, p. 6.

grubuna yerleşerek 2017 yılı itibarıyla 8800 doları aşmakta ve GSYİH'sı ise yaklaşık 360 milyar dolardan 11 trilyon dolara ulaşmıştır.

Çin şu anda üst orta gelirli ekonomilerin normal olarak karşılaştığı zorluklarla karşı karşıyadır. Çünkü büyüme hızı yavaşlamakta ve tüketime, hizmetlere ve inovasyon kaynaklı büyümeye doğru geçişlerde güçlükler yaşanmaktadır. Çin ayrıca, endüstriyel kapasite fazlası, yüksek ve yükselen kurumsal ve yerel yönetim borcu ve finansal açıklık ile ilgili risklerle de karşı karşıya bulunmaktadır.³⁷³ Nitekim 2012 yılından itibaren ise büyüme oranları görece daha düşük seviyelerde gerçekleşmeye başlamıştır. 2012 yılında % 7,8 gerçekleşen büyüme düşmeye başlamış ve 2017 yılında büyümenin ise % 6,9 seviyelerinde gerçekleştiği görülmektedir.

Çin hükümeti, merkezi olarak yönetilen fiyatı 1979'da 'Ayarlama ve Reform politikası' ile serbestleştirmeye başlamıştır. Tarımsal ve endüstriyel fiyatlar yavaş yavaş artmaya başlamış ve 1985'te ücretlerin de fiyat seviyesine endekslenmesiyle ivme daha da artmış ve enflasyonu yıllık yüzde 10'a yaklaştırmıştır.³⁷⁴ Çin'de 1987'den 1994'e kadar olan dönem, aşırı dalgalı parasal koşullar altında enflasyonun 1988'de yaklaşık % 20'lere ulaşmıştır.³⁷⁵ 1992 yılında daha fazla fiyat serbestleştirilmesi fiyatların, ücretlerin artmasını ve kredilerde kontrol kaybını belirleyen serbest piyasa mekanizmasına izin vermiş ve ekonomi aşırı ısınma belirtileri vermiştir.³⁷⁶ Ve 1994'te enflasyonun en yüksek değer olarak yaklaşık % 25'lere ulaştığı bir dönem olmuş ve Çin'de 1997 yılına kadar yüksek enflasyon ortamı oluşmuştur.

Çin'de 1994 yılında enflasyon oranının % 24'leri geçmesi 1953 yılından beri görülen en yüksek oran olmuştur. 1994'teki yüksek enflasyon artışının ana

³⁷³ Dong Dong Zhang, "Understanding China's Politics, Economic Policy Makers And Policy Making Under Xi Jinping", **Treasury Paper**, The Australian Government the Treasury 2017, p. 4. (çevrimiçi), <https://cdn.tspace.gov.au/uploads/sites/107/2017/11/2017-t230595-final.pdf>, Erişim Tarihi: 08.05.2019.

³⁷⁴ Jianying Zhao, "A Post-Keynesian View of Chinese Banking", **Major Paper Presented To The Department Economics of The University of Ottawa In Partial Fulfilment of The Requirements of The M.A Degree**, 2003, p. 21.

³⁷⁵ Heiner Flassbeck, Sebastian Dullien, Michael Geiger, "China's Spectacular Growth Since the Mid-1990s, Macroeconomic Conditions and Economic Policy Challenges", **United Nations Conference on Trade and Development**, New York and Geneva, 2005, p. 11.

³⁷⁶ Yuhua Zhang, "What Explains Inflation in China?", **International Institute of Social Studies**, 2016, p. 11.

nedenlerinden biri, Çin Yuanının döviz kuru sistemi reformu olan ikili döviz kuru sisteminden piyasanın arz ve talebine dayanan tek yönetimli dalgalı döviz kuru sistemine geçiş olmuştur. Bu reformun doğrudan sonucu ise Çin Yuanının değer kaybetmesine yol açması olmuştur.³⁷⁷ Nitekim 1993 yılında 5,78 olan döviz kuru 1994 yılında gerçekleşen devalüasyon ile 8,64'e yükselmiştir ve para birimindeki bu değer kaybı ithal malları daha pahalı hale getirmiş, üretim maliyetlerinde ve doğal olarak enflasyonun yüksek seyretmesine neden olmuştur.

1990'ların ortasında, politika yapıcılar iki yıllık bir süre zarfında enflasyon oranında oldukça keskin bir düşüşe yol açan çeşitli ortodoks ve ortodoks olmayan tedbirler (ücret kontrolleri dâhil) uygulamışlardır. Uygulanan parasal politikaların sonucunda kısa sürede enflasyonist ortamdan deflasyonist bir ortama hızlı bir şekilde geçiş yapılmıştır.³⁷⁸ Nitekim 1997 yılında Asya'da başlayan krizden sonraki beş yıl (1998-2002) deflasyonist ortamın hâkim olduğu yıllar olmuştur. 2004 yılı hariç 2002-2007 döneminde enflasyonun düşük ve kontrol altında olduğu yıllar olmuştur.

Chengsi (2009)'ye göre 2004 yılında enflasyonun yüksek olmasının sebebi bu yılda konut fiyatlarındaki artış olmuştur.³⁷⁹ Fakat küresel krizin başlaması ve dünya ekonomisinde yavaşlama belirtileri yaşanması ve ardından ülkelerin benzer genişletici politikalar uygulaması daha sonraki süreçte fiyatların tekrar yükselmesi ile sonuçlanmıştır. Nitekim 2007-2008 yılı Çin'de enflasyonun % 5,93 ile en yüksek olduğu yıllardan biri daha olmuştur. 2009 yılında ise yine deflasyonist sürecin hâkim olduğu bir yıl olmuştur. Bu durum da temel olarak yaşanan küresel krizden kaynaklı olmuştur. Fakat bu deflasyonist süreç ekonominin yeniden dengelenmesi adına uygulanan politikalar neticesinde geçici olmuş ve ekonomi tekrar genişlemeye başlamıştır.

³⁷⁷ Jing Xiao, "The Relationship between Inflation and Economic Growth of China: Empirical Study from 1978 to 2007", **Lund University, School of Economics and Management, Master Of Arts In Development Studies**, 2009, p. 25.

³⁷⁸ Michael Geiger, "Instruments Of Monetary Policy In China And Their Effectiveness: 1994–2006", **United Nations Conference on Trade and Development**, Discussion Papers No:187, 2008, p. 29.

³⁷⁹ Zhang Chengsi, "Inflation Cycles and Implications for Macro Policy In China: 30 Years Experience, [Chinese]", **Asia-Pacific Economics**, No.2, 2009, pp. 66-70.

Çin’de 2010 yılında % 3,1 olan enflasyon oranı bir sonraki yıl % 5,5’e yükselmiştir. Ve bu oran Şekil 14’ten de görüldüğü şu ana kadar geçen sürede en yüksek oran olarak göze çarpmaktadır. Fei ve Qianyi (2013)’ye göre ise bu dönemde enflasyonun tekrar yükselmesi, küresel petrol fiyatlarındaki fiyat artışı, nakliye ve üretim maliyetlerindeki artış ve Çin’deki satın alma davranışlarındaki değişiklik nedeniyle olmuştur.³⁸⁰ Çin’de 2012 yılından itibaren enflasyon oranı genel olarak kontrol altında olmakla beraber Çin, bazı yıllarda deflasyon riski yaşamaktadır. 2012-2017 yılları enflasyon ortalaması ise % 2 civarında gerçekleşirken bir önceki yıla göre yaklaşık % 20 düşen enflasyon oranı 2017 yılında % 1,59 olarak gerçekleşmiştir.

Diğer yandan 1980-2010 yılları incelendiğinde Çin’in temel büyüme stratejisinin hem hane halkına hem de devlete ait işletmelerde yüksek tasarruf oranlarına sahip olması ve bankalar üzerindeki hükümet kontrolü ile kolaylaştırılan fiziksel sermayeye büyük yatırımlar olduğu görülmektedir. Çin’de esasen, uzun yıllardır sermaye tesisine yapılan yatırımlarla büyümüştür. Nitekim brüt sabit sermaye oluşumu 1980-2010 döneminde % 29’dan GSYİH’nin % 42’sine yükselmiştir.³⁸¹ Bu dönemde Çin’de sürdürülebilir yüksek yatırım oranlarının en az dört tane belirleyici bulunmaktadır. Birincisi, sermayenin beklenen yüksek getirisidir. İkincisi, daha fazla iş yanlısı politikadan ve özel mülkiyetin resmi olarak tanınmasından kaynaklanan düşük yatırım riskidir (daha yüksek riske uyarlanmış getiri). Üçüncüsü, devlet firmalarındaki yöneticilerin bile kar ve performansa göre artan bir şekilde talepte bulunabilecekleri finansal ödül ve son olarak, yerel yetkilileri büyüme performansı temelinde teşvik etme uygulamasıdır.³⁸² Çin’in DTÖ’ye girmesiyle birlikte 2000’ yıllarla artmaya başlayan yatırım oranları 2011 yılında zirve olan % 47,6’ya kadar yükselmiştir. Ayrıca bu dönemde dünya genelinde orta gelirli ülkelerin yatırım ortalaması sadece % 27 iken Çin, bu yüksek yatırım oranları bakımından Hindistan (% 33), Endonezya (% 22) ve Nijerya (% 21) gibi diğer büyük gelişmekte olan ekonomilerden oldukça ilerde

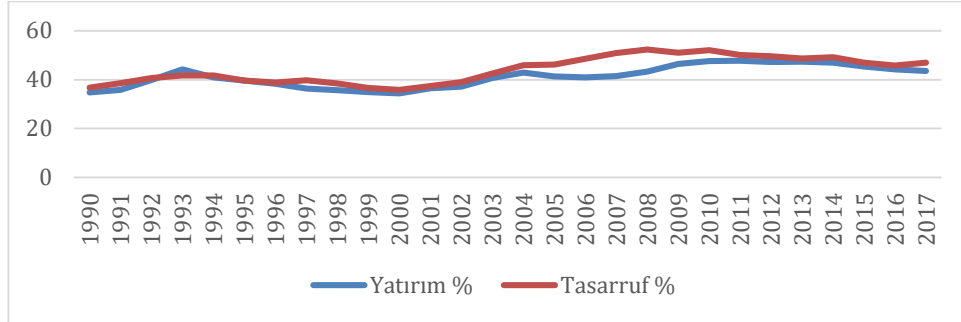
³⁸⁰ Qin Fei, Wang Qianyi, “The Research On Inflation Rate And Unemployment Rate In China”, **International Conference on Social Science Research**, 2013, pp. 202-220.

³⁸¹ David O. Beim, **The Future of Chinese Growth**, Columbia Business School, 2011, p. 5.

³⁸² Guonan Ma, Robert McCauley, Lillie Lam, “The Roles of Saving, Investment and the Renminbi in Rebalancing the Chinese Economy”, **Review of International Economics**, Vol.21, No.1, 2013, p. 78.

olmuştur.³⁸³ Son yıllarda ise Çin, yatırım oranlarında bir azalma trendi içerisinde olup 2017 yılında Çin’de gerçekleşen yatırım oranları % 43,6’a kadar düşmüştür.

Şekil 13. Çin’de GSYİH İçinde Yatırım ve Tasarruf Oranları



Kaynak: World Bank Indicators

Diğer yandan Çin’in son otuz yılda görkemli ekonomik büyümesi, aynı derecede kayda değer derecede yüksek tasarruf oranına da sahne olmuştur. Toplam tasarruflar, 1980’lerde % 35’in biraz üzerinde iken, ortalama yıllık oran 1990’larda % 41’lere yükselmiştir. Ayrıca Şekil 13’ten de görüleceği üzere Çin’in DTÖ’ye girmesinden bu yana, toplam tasarrufundaki büyüme hızlanmış ve 2000 yılında % 35’lerdeyken 2008 yılında % 52’leri geçmiştir. Ayrıca Çin ekonomisi, 1993 yılından 2000 yılına kadar tüketim harcamalarının arttığı, yatırım ve tasarrufların azalma eğiliminde olduğu ve büyümenin tüketim harcamaları odaklı bir yapıda olmuştur. 2000’li yıllar ile beraber GSYİH içerisinde yatırım ve tasarrufların arttığı ve tüketim harcamalarının payının ise azaldığı bir dönem olmuştur. Hane halkının tasarruf oranını artıran ve tüketim artışını yavaşlatan etkenin 2000’li yılların başından bu yana hızla artan konut fiyatlarından kaynaklandığı düşünülmektedir.³⁸⁴

Nitekim Çin, 2010 yılına kadar yüksek olan ve yükselmeye devam eden toplam tasarrufları ile düşük ve azalan paya sahip olan tüketimi ile bilinmektedir. Yüksek tasarruf oranları sadece yurt içi likidite, yatırım, büyüme, şirketler, hane halkları ve hükümet arasındaki gelir dağılımları ile değil, aynı zamanda Çin’in uluslararası ticaret

³⁸³ Chris Bramall, **Chinese Economic Development**, Taylor & Francis e-Library, 2008, p. 471-472.

³⁸⁴ Jun Nie and Andrew Palmer, “Consumer Spending in China: The Past and the Future”, Federal Reserve Bank Of Kansas City, **Economic Review**, 2016, p. 26.

ve sermaye akımları üzerinde etkili olmuştur.³⁸⁵ Fakat 2010-2016 döneminde GSYİH içerisinde tekrar tüketim oranlarının artmaya başladığı yatırım ve tasarruf oranlarında azalış trendi hâkim olmuştur. 2016 yılından itibaren ise tüketim harcamaları azalmaya başlarken tasarruf oranlarında bir artış meydana gelmiştir.

Çin, son 20 yılda büyük ve kalıcı cari hesap fazlalıkları yaşayan ve net ihracatçı ülkeler içerisinde bulunan temel örneklerden biri olmuştur. Çin'in cari hesap fazlası (mal ve hizmetlerde ticaret dengesi, artı net gelir ve net transferleri içermektedir) GSYİH yüzdesi olarak Çin'in 2000'de % 1,7'den 2007'de % 9,9 olan tarihi bir zirveye yükselmiştir. Daha sonra, Çin'in cari hesap fazlasının birkaç yıl içinde 2008 küresel ekonomik yavaşlamasının ve hükümetin ekonomiyi yeniden dengeleme çabalarının etkisinden dolayı keskin bir şekilde düşmeye başladığı görülmektedir. Cari hesap fazlası önce 2009 yılında keskin biçimde % 4,7'ye düşmesi, sonrasında aşamalı bir şekilde düşmeye devam etmiş ve 2017 yılında 2001 yılında gerçekleşen en düşük orana yakın oran olarak % 1,3 şeklinde gerçekleşmiştir.

Tablo 39. Çin'in Cari Açık/GSYİH Oranları (%)

1990	3,32	1997	3,84	2004	3,53	2011	1,80
1991	3,46	1998	3,06	2005	5,79	2012	2,52
1992	1,50	1999	1,93	2006	8,42	2013	1,54
1993	-2,61	2000	1,69	2007	9,94	2014	2,25
1994	1,22	2001	1,30	2008	9,15	2015	2,75
1995	0,22	2002	2,41	2009	4,76	2016	1,81
1996	0,84	2003	2,59	2010	3,90	2017	1,35

Kaynak: World Bank Indicators

GSYİH'ye göre büyük cari açık fazlalarının tekrarlanmamasını sağlamada önemli bir faktörün Çin'in çok yüksek olan tasarruf oranını azaltmanın uygun seçenek olabileceği düşünülmektedir. Çünkü tasarruf oranının artması/azalmasının cari hesabı üzerinde aynı yönde bir etkiye sahip olduğu da görülmektedir.³⁸⁶ Ayrıca uluslararası karşılaştırmalar, bir ülkenin tasarruf oranının dış ticaret dengesi ile oldukça ilişkili olduğunu göstermektedir. Tasarruf oranları yüksek olan ülkelerde genellikle ticaret

³⁸⁵ Dennis Tao Yang, Junsen Zhang, Shaojie Zhou, "Why Are Saving Rates So High in China?", **IZA Discussion Paper**, No.5465, January 2011, p. 1.

³⁸⁶ Wayne M. Morrison and Marc Labonte, "China's Currency: An Analysis of the Economic Issues" **Congressional Research Service** 7-5700, RS21625, 2011, p. 30.

fazlasının olduğu gör÷lmektedir. Tasarruf oranı aynı zamanda işgücü nüfusu ile de büyük ölçüde ilişkilidir. Çin'in işgücü nüfusu 2010'da zirveye ulaşmış, ardından azalmış ve bunun ardından tasarruf oranının da azaldığı gör÷lmüştür.³⁸⁷ Fakat bilindiğı gibi tasarruf oranının 2008'de % 52'den 2017'de % 47'e düşmesine rağmen uluslararası standartlara göre hala yüksek seviyelerde bulunduğı söylenebilir.

2.1.4.3. İhracat Yapısı

Çin, 1978 yılında başlayan reformlardan sonra 1980'lerin sonunda dışa açılmaya ve içe dönük ticari rejimini değiştirmeye başlamıştır. DTÖ'ye katılmadan önce Çin, gümrük tarifelerini ve gümrük tarifeleri dışındaki engelleri azaltmış ve hem yerli hem de yabancı firmaların ticari haklarını genişletmiştir. Çin'in GSYİH'sı, son 30 yıl boyunca yılda % 9'dan fazla büyümüş ve Çin şu anda dünyanın en büyük ikinci ekonomisi durumuna gelmiştir. Ayrıca sürekli dünya ticareti içerisindeki payını önemli ölçüde arttırmış ve Almanya'yı sollayarak dünyanın en büyük ihracatçı ülkesi olmuştur.

Dünyanın en büyük ihracatçısı ve en büyük ikinci ithalatçısı olarak Çin'in ihracat yapısı incelendiğinde ihracat yapısının 1992'den bu yana çarpıcı bir şekilde değişime uğradığı anlaşılmaktadır. Çin ihracatında genel olarak gözlenen liberalleşme sürecinin etkin olması ile birlikte tekstil ve giyim eşyası gibi tarım ve yumuşak üretimlerinin payında önemli bir düşüşün yaşanması ve tüketici elektroniğı, beyaz eşya ve bilgisayar gibi sert üretimlerin payının ise artması olmuştur.

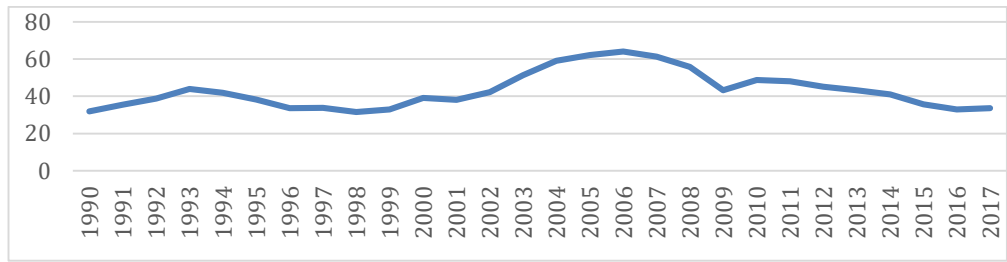
Çin ihracat yapısı daha geniş bir çerçevede incelendiğinde ise reformların gerçekleşmesiyle, ihracat artışının, Çin'in nispeten güçlü bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğı emek-yoğun ürünlerde yoğunlaştığı gör÷lmektedir. Reformun ilk yıllarında Çin, başlıca tarımsal ürünleri, petrol ve petrol ürünlerini ihraç etmiştir. Daha sonra Çin, özellikle hafif üretim olmak üzere artan oranda mamul mal ihracatına ağırlık vermiştir. Böylece, birincil mal ihracatının payı, 1980'lerin ilk yarısında toplam ihracatın ortalama % 45'inden 1999'a kadar yalnızca % 10'una inmiş, yani neredeyse

³⁸⁷ Ha Jiming, "China-US Trade Conflict: Causes and Impact", **CF40-PIIE Joint Report**, 2018, p. 7.

% 80 oranında düşmüştür. Çin'in en hızlı büyüyen ihracatı tekstil, giyim, ayakkabı ve oyuncak gibi emek-yoğun üretimler olmuştur. 1980-1998 yılları arasında bu kalemlerin ihracatı on kattan fazla artarak 4,3 milyar dolardan 53,5 milyar dolara çıkmıştır. Bu dört ürün kategorisinde Çin'in toplam ihracat içindeki payı, 1980 yılında % 6,9'dan 1998'e kadar % 29,1'e yükselmiştir. Daha yakın zamanlarda Çin, tüketici elektroniği, bilgisayar ve diğer bilgi teknolojisi ürünlerinin montajı için önemli bir yer haline gelmeye başlamıştır. Bu malların bazıları yüksek teknoloji görünümüne sahip olsa da yüksek değerli parçalar ve bileşenler hala çoğunlukla offshore kaynaklı ve Çin'de nihai malların montajı nispeten emek-yoğun teknoloji ile gerçekleşmiştir.

Ekonomik reformlarla birlikte Çin'in dış ticaret açıklık derecesi de artmaya başlamıştır. 1990 yılında % 32'lerde olan ihracat ve ithalatın GSYİH içindeki oranı 2000 yılına gelindiğinde % 39'lara kadar yükselmiştir. Bu dönem bilindiği gibi büyüme modelinin temel olarak tüketim odaklı olduğu bir dönem olmakla dış ticaretin geliştiği, sermaye piyasalarının açıldığı ve doğrudan yabancı yatırımların artmaya başladığı bir dönem olmuştur. Netice olarak Dünya Bankası verilerine göre 1990 yılında DYY'lar 3,5 milyar dolar civarında iken 2001 yılına kadar bu oran 47 milyar dolara kadar yükselmiştir.

Şekil 14. Çin'in Dış Ticaret Açıklığı (%)



Kaynak: UNCTAD

Çin, DTÖ'ye 2001'de katılmış ve ihracata dayalı bir ekonomik büyüme dönemini başlatmıştır. İhracatın GSYİH içindeki payı 2001-2007 yılları arasında % 22,7'den % 38,6'ya yükselmiştir. Nitekim bu yedi yıllık dönemde ihracat, Çin toplam GSYİH'sının % 57,4'üne katkıda bulunmuştur. Yurt içi ihracat içeriği toplam

GSYİH'nın % 31,7'sini oluştururken, GSYİH'daki artışın üçte birinin yabancı ülkelerden gelen talep ile gerçekleştiği görülmektedir.³⁸⁸

Çin'in DTÖ'ye katılımı, hükümetin dünya ekonomisindeki konumunu güçlendirmek için verdiği stratejik bir karar olmuştur. Ayrıca Çin, büyük politik nüfuzu ile dünyanın en büyük yatırımcı ülkesinden biri olarak dev bir ekonomini halini almış ve bu statüsü ile de çok taraflı ticaret sistemini de güçlendirmiştir. DTÖ'ye katılım, yerli şirketlerin yabancı ekipmanlara erişiminin sağlanması nedeniyle Çin ile gelişmiş ülkeler arasındaki teknolojik boşluğun azaltılmasına da katkıda bulunmuştur. Bu durum da kesinlikle ihracata dayalı ekonomik büyümeye doğru atılan ana adımlardan biri olmuştur.³⁸⁹ Çin, 2001'de DTÖ'ye katılımından bu yana hem ithalat hem de ihracatta büyük artışlar görülmekle birlikte DTÖ üyeliği, Çin Bilgi Teknolojileri Anlaşmasıyla (ITA) üretim ve tarım için vergi ve tarifeleri düşürmeye zorlamıştır. Bu, Çinli üreticiler ve çiftçiler arasındaki rekabeti arttırmaya yardımcı olmuş ve Çinli tüketicilerin daha ucuz ürünlere ulaşmasının önünü açmıştır.³⁹⁰ Özellikle 2001 yılında sonra Çin'in dış ticaret açıklığı da artmaya devam etmiş ve 2008 küresel krize kadar toplam ticaret hacminin GSYİH içerisindeki oranı % 60'ları geçmiştir.

Çin'in ticaret işlemlerinin küresel finansal kriz sırasında yavaşladığı görülmektedir. Çünkü gelişmiş ülkelerdeki talebin azalması ihracatta düşüşe neden olmuş ve bu da özellikle Asya'dan yapılan ithalatla bir daralmaya neden olmuştur. Bu değişim, ihracata dayalı büyüme modelinde, yani dünyanın geri kalanından gelen talebe bağımlılıktan dolayı ciddi bir zayıflığı ortaya koymuştur. Çin makamları ise hazırlanan 2011-2015 Beş Yıllık Planında ekonomik kalkınma modelinde bir değişikliği öne sürerek büyüme modelini yatırım ve ihracata göre tüketimin ve üretime göre hizmetlerin payının artırılması ile büyüme düzenini yeniden dengelemek gerektiğini ifade etmişlerdir.³⁹¹ Nitekim ekonomide yeniden dengelenme politikası

³⁸⁸ Zhu and Kotz, **a.g.m.**, p. 14.

³⁸⁹ Sun and Heshmati, **a.g.m.**, p. 6.

³⁹⁰ University of Agder, “**An Institutional perspective on China's Export-led Growth and its sustainability**”, Candidate.5642, 2016, p. 9.

³⁹¹ Vidal, **a.g.m.**, p. 3.

bağlamında gerçekten bu dönemden itibaren yatırım oranları azalmaya başlamış, ihracat oranlarındaki büyüme hızı azalmış ve tüketim oranları artmaya başlamıştır. Yani elde edilen veriler uygulanmak istenen ekonomik büyüme modeline uygun bir çerçevede gerçekleşmiştir.

Netice olarak 2008'deki küresel finansal kriz de dâhil olmak üzere çeşitli zorluklarla karşı karşıya kalan Çin, dış ticaretini dengelemek ve canlandırmak için etkili önlemler almaya çalışmış ve 2009 yılında azalan toplam dış ticaret hacminin GSYİH içindeki oranı 2011 yılına kadar tekrar artmaya başlamıştır. Bu yıldan sonra genel büyüme oranlarındaki azalışa paralel olarak 2017 yılına kadar toplam ticaret hacminin GSYİH içerisindeki oranı da azalma trendi içerisine girmiş ve bu oran % 33,56 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 40. Çin'in Dış ticaret Göstergeleri

Yıllar	İhracat (milyar\$)	İthalat (milyar\$)	Dış Ticaret Dengesi (milyar\$)	Dış Ticaret Hacmi (milyar\$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı %
1990	62,09	53,34	8,75	115,43	116,40
1991	71,91	63,79	8,12	135,70	112,73
1992	84,9	80,59	4,31	165,49	105,35
1993	91,7	103,96	-12,26	195,66	88,21
1994	121	115,61	5,39	236,61	104,66
1995	148,7	132,08	16,62	280,78	112,58
1996	151	138,83	12,17	289,83	108,76
1997	182,8	142,37	40,43	325,17	128,40
1998	183,7	140,24	43,46	323,94	130,99
1999	194,9	165,70	29,20	360,60	117,62
2000	249,2	225,09	24,11	474,29	110,71
2001	266,1	243,55	22,55	509,65	109,26
2002	325,6	295,17	30,43	620,77	110,31
2003	438,2	412,76	25,44	850,96	106,16
2004	593,3	561,23	32,07	1154,53	105,71
2005	762	659,95	102,05	1421,95	115,46
2006	969	791,46	177,54	1760,46	122,43
2007	1220,5	956,12	264,38	2176,62	127,65
2008	1430,7	1132,56	298,14	2563,26	126,32
2009	1201,6	1005,56	196,04	2207,16	119,50
2010	1577,8	1396,00	181,80	2973,80	113,02
2011	1898,4	1743,39	155,01	3641,79	108,89
2012	2048,7	1818,20	230,50	3866,90	112,68
2013	2209,0	1949,99	259,01	4158,99	113,28
2014	2342,3	1959,23	383,07	4301,53	119,55
2015	2273,5	1679,56	593,94	3953,06	135,36
2016	2098,2	1587,92	510,28	3686,12	132,14
2017	2263,4	1843,80	419,60	4107,20	122,76

Kaynak: UNCTAD

Gelişmekte olan herhangi bir ülke için, ihracat performansındaki iyileşme temel bir amaç halini almaktadır.³⁹² Bu bağlamda Çin 1979 yılından itibaren aşamalı olarak ticaretini serbestleştirme ve yabancı yatırımcılara açma politikasını sürdürürken hem ihracatını hem de ithalatını arttırmaya çalışmıştır. Tablo 40'tan görüleceği üzere 1990 yılından itibaren ise Çin'in dış ticaret hacminde artışlar meydana geldiği görülmektedir. Çin, 1990 yılında ihracat miktarı 62,0 milyar dolar ve ithalat miktarı 53,3 milyar olmak üzere toplam 115,4 milyar dolarlık toplam dış ticaret hacmine sahip bir ülke iken 2001 yılı sonunda 509,6 milyar dolarlık bir ticaret hacmine sahip olmuştur. 1991-2001 döneminde toplam ihracatın ortalama artış oranı % 14,6 iken ithalatın ise % 15,3 olarak gerçekleşmiştir. 2001 yılı DTÖ üyeliği sonrası ihracat odaklı büyüme modelinin de benimsenmesiyle o yıl 266 milyar dolar olan toplam ihracat 2008 yılına kadar 1.4 trilyona, ithalat ise 243,5 milyar dolardan 1.1 trilyon dolara yükselmiştir. Yani 2001-2008 yıllarında ihracat artış oranı ortalama % 27,5'e ve ithalat artış oranı ise % 22,7'e yükselmiştir.

Küresel kriz kaynaklı dünya ticaretindeki yavaşlamadan etkilenen Çin ekonomisinde ihracat oranı bir önceki yıla göre % 16, ithalat ise % 11 küçülmüştür. Bu dönemde ihracat kompozisyonunda yaşanan küçülmeye rağmen % 9,4 gerçekleşen büyümenin temelinde özellikle tüketimin hemen hemen sabit kalmasına rağmen yatırımlarda meydana gelen artış olmuştur. Öte yandan 2015 yılına kadar toplam dış ticaret hacminde toparlanma yaşansa da ortalama olarak hem ihracat hem de ithalat oranlarındaki artışın oranı küresel kriz öncesiyle kıyaslandığında düştüğü görülmektedir. 2011-2017 yılları ihracat büyümesinin ortalama % 6 dolaylarında azaldığı söylenebilir. Öyle ki 2009 yılından sonra 2015 ve 2016 yılları da toplam dış ticaret hacminde küçülmenin yaşandığı yıllar olmuştur. Fakat 2017 yılında 2,2 trilyon dolar ihracat miktarına ve 1,8 trilyon dolar ithalat miktarlarına yükselen dış ticarete bir önceki yıla nazaran ihracatın artış oranı % 7,8 iken ithalatın ise % 11,1 olarak gerçekleşmiştir.

³⁹² Nidhi Bagaria and Saba Ismail, "Comparative Analysis of India's and China's Export Structure", **International Journal of Applied Research**, Vol.3, No.3, 2017, p. 822.

Çin'in ihracat yapısının daha iyi anlaşılması için ihracatının sektörel dağılımı 1990-2016 yılları için incelenmiştir.

Tablo 41. Çin İhracatının Sektör Gruplarına Göre Yüzde Dağılımı

	Tarımsal Hammaddeler	Gıda	Yakıt	İmalat Sanayi	Maden ve Metal
1990	3,49	12,65	8,31	71,58	2,08
1991	2,82	12,26	6,51	75,72	1,67
1992	2,26	11,32	5,48	78,73	1,69
1993	2,02	10,81	4,45	80,61	1,67
1994	2,10	10,05	3,35	82,31	1,89
1995	1,69	8,25	3,58	84,13	2,10
1996	1,56	8,21	3,91	84,36	1,82
1997	1,38	7,13	3,81	85,36	2,11
1998	1,09	6,62	2,80	87,29	2,05
1999	1,21	6,01	2,38	88,28	2,02
2000	1,09	5,44	3,14	88,22	1,90
2001	0,86	5,34	3,16	88,60	1,81
2002	0,78	4,96	2,59	89,84	1,62
2003	0,64	4,39	2,54	90,57	1,64
2004	0,54	3,50	2,43	91,38	1,95
2005	0,52	3,23	2,30	91,88	1,86
2006	0,48	2,87	1,81	92,38	2,22
2007	0,46	2,71	1,69	93,08	1,88
2008	0,43	2,51	2,21	92,99	1,74
2009	0,45	2,94	1,70	93,57	1,20
2010	0,46	2,80	1,69	93,55	1,41
2011	0,53	2,85	1,69	93,30	1,50
2012	0,46	2,75	1,50	93,93	1,28
2013	0,44	2,71	1,52	94,02	1,22
2014	0,45	2,71	1,46	93,99	1,29
2015	0,40	2,78	1,23	94,37	1,21
2016	0,42	3,15	1,29	93,75	1,16

Kaynak: World Bank Indicators

Tablo 41’de en dikkati çeken durum sektör grupları içerisinde imalat sanayinin neredeyse ihracatın tamamını karşılaması olmuştur. İmalat sanayinin ihracat içerisindeki oranı 1990 yılında % 71,5 iken yıllar içerisinde artış eğiliminde olmuştur. Nitekim 1993 yılında toplam ihracatın % 80’nini ve 2003 yılında % 90’ını geçen imalat sanayi sektörü sonraki yıllar en fazla % 94’ü geçtikten sonra genel olarak ortalama % 93 civarında bir paya sahip olmakla 2017 yılında ise toplam ihracatın % 93,7’ini oluşturan en büyük sektör olmuştur.

Çin ihracatında tarımsal hammadde ve gıda sektörünün toplam payı ise 1990 yılında ihracatın % 16,1’i iken sonraki yıllar kademeli olarak azalarak 2008 yılında toplam ihracatın % 2,9’una kadar düşmüştür. Tarımsal hammadde ve gıda sektörünün

payı 2009-2016 yıllarında ise ortalama olarak ihracatın % 3,2'si olarak gerçekleşirken bunun büyük ağırlığının gıda sektöründen kaynaklandığı görülmektedir.

1990 yılında toplam ihracatın % 8,3'ünü oluşturan yakıt sektörü ise 2017 yılına kadar genel olarak azalma eğiliminde olmuş ve sürekli payı azalarak 2017 yılında toplam ihracatın % 1,29'una kadar düşmüştür. Yine aynı madencilik sektörünün ihracat içindeki payı 1990 yılında % 2 civarındayken sonraki yıllar daha da azalmaya devam etmiş ve tüm yıllar içerisindeki ortalama payı % 1,7 gerçekleşirken 2017 yılında ise toplam ihracatın yalnızca % 1,16'sını oluşturmuştur.

Tablo 42. Çin'de İhracata Konu Olan On Temel Kalem

	2017 Toplam İhracat	İhracat İçerisindeki Miktar	%
Elektrik, elektronik ekipmanlar	2263,40	598,30	26,43
Nükleer Reaktörler, Kazanlar, Makinalar, Mekanik Cihazlar ve Aletler; Bunların Aksam ve Parçaları	2263,40	383,20	16,93
Mobilya, aydınlatma, tabelalar, prefabrik yapılar	2263,40	89,00	3,93
Örme giyim eşyaları, aksesuarlar	2263,40	73,40	3,24
Örme olmayan giyim eşyaları, aksesuarlar	2263,40	71,80	3,17
Optik, fotoğraf, teknik, tıbbi aparatlar	2263,40	70,60	3,12
Plastik ve Türev ürünleri	2263,40	70,00	3,09
Kara nakil vasıtaları (demiryolu veya tramvay taşıtları hariç) ve bunların aksam, parça ve aksesuarları	2263,40	67,30	2,97
Demir ve Çelik Ürünleri	2263,40	56,70	2,51
Oyuncak, oyun, spor malzemeleri	2263,40	54,60	2,41

Kaynak: UNCTAD, <https://comtrade.un.org/>

Çin mal ihracatının 1990'lı yıllardaki güçlü ihracat performansının büyük kısmı emek yoğun ürünlerden ve bu ürünler de büyük ölçüde ayakkabı, tekstil ve giyim eşyası, oyuncak, seyahat eşyası ve spor eşyalarından oluşmaktaydı. Bununla birlikte, Çin'in telekomünikasyon cihazları ve bilgisayarlar gibi teknoloji yoğun ürünlerin üretimi 2000'lerin başlarında artmaya başlamıştır. Son yıllarda ise ofis makineleri ve otomatik veri işleme ekipmanı ve diğer endüstriyel malzemeler gibi daha karmaşık elektroniklerin ihracatında önemli atılımlar yaşanmıştır.³⁹³ Nitekim BM Comtrade verilerine göre ise 2017 yılında Çin'de ihracata en çok konu olan on temel bileşenin ihracat içerisindeki paylarının incelenmesi bu durumu kanıtlar niteliktedir. Tablo 42'de görüldüğü üzere yaklaşık 600 milyar dolar ile elektrik ve elektronik ekipman

³⁹³Geethanjali Nataraj and Anjali Tandon, "China's Changing Export Structure: A Factor-Based Analysis", **Economic & Political Weekly**, Vol. xlvi, No.13, 2011, p. 131.

ihracatı toplam ihracatın dörtte birinden fazlasını yani % 26,43'ünü oluşturmakta ve yine yaklaşık 383 milyar dolar ile ve toplam ihracatın % 16,9'u ile nükleer reaktör, kazan, makina vb. parçaları ise ikinci en çok ihracatı yapılan ürün grubu olmuştur. Görece daha az payı olan diğer sekiz ürünün oransal olarak payı toplam ihracatın % 24,4'üne denk gelmektedir. Netice olarak ihracatı gerçekleştirilen bu on ürün veya ürün grubunun toplam ihracat değeri 1,5 trilyon dolar civarında olmakla beraber toplam ihracat içerisindeki oranı da % 67,8 şeklinde gerçekleşmiştir.

Tablo 43. Çin İhracatının Mal Gruplarına Göre Dağılımı

Yıllar	İhracat	Yatırım Malları		Hammadde ve Ara Mallar		Tüketim Malları		Diğer
	Milyon \$	Milyon \$	%	Milyon \$	%	Milyon \$	%	%
1992	84,90	8,59	10,11	16,79	32,52	47,46	55,88	1,49
1993	91,70	10,23	11,15	27,14	29,58	54,01	58,87	0,4
1994	121,00	15,24	12,6	36,22	29,93	68,60	56,69	0,78
1995	148,70	23,07	15,51	46,58	31,31	78,62	52,84	0,34
1996	151,00	27,07	17,92	42,74	28,29	80,18	53,08	0,71
1997	182,80	34,58	18,92	49,81	27,25	96,84	52,98	0,85
1998	183,70	40,28	21,92	44,85	24,4	97,94	53,28	0,4
1999	194,90	47,87	24,56	44,09	22,62	101,69	52,17	0,65
2000	249,20	68,82	27,62	56,24	22,57	123,63	49,61	0,2
2001	266,10	80,28	30,17	57,86	21,75	127,37	47,87	0,21
2002	325,60	109,61	33,66	65,98	20,27	149,36	45,87	0,2
2003	438,20	167,71	38,27	84,07	19,18	185,48	42,33	0,22
2004	593,30	244,28	41,17	116,26	19,59	231,72	39,05	0,19
2005	762,00	321,36	42,18	146,18	19,18	292,80	38,43	0,21
2006	969,00	417,12	43,05	188,05	19,41	361,44	37,3	0,24
2007	1.220,50	536,64	43,98	240,17	19,69	441,08	36,15	0,18
2008	1.430,70	632,78	44,23	298,58	20,87	497,62	34,78	0,12
2009	1.201,60	558,86	46,51	202,06	16,81	439,10	36,54	0,14
2010	1.577,80	739,86	46,89	278,08	17,63	558,34	35,39	0,09
2011	1.898,40	858,63	45,23	358,81	18,9	678,58	35,75	0,12
2012	2.048,70	925,36	45,17	363,22	17,73	758,79	37,04	0,06
2013	2.209,00	993,22	44,96	386,01	17,47	828,05	37,49	0,08
2014	2.342,30	1.015,15	43,34	423,54	18,08	901,34	38,48	0,1
2015	2.273,50	1.006,59	44,28	407,65	17,93	858,72	37,77	0,02
2016	2.098,20	927,32	44,21	380,27	18,12	785,49	37,45	0,21
2017	2.263,40	1.022,92	45,19	410,32	18,13	824,79	36,44	0,28

Kaynak: UNCTAD, WITS

Çin, hammadde ve ara mallardan ziyade, esas olarak nihai malların ihracatçısı bir konumunda olduğu bilinmektedir. Çin'in ihracat yapısı, ihraç ettiği mal gruplarının dağılımı bakımından incelendiğinde 1990'ların başında yaklaşık % 55'lik oranla tüketim mallarının büyük ağırlığının olduğu görülmektedir. Hammadde mallarının ihracat içerisindeki oranı ise yaklaşık % 33 iken, yatırım mallarının oranının ise % 10 ile ihracata en düşük katkıyı veren mal grubu olduğu dikkat çeken bir durum olmuştur.

Yapılan ihracat içerisinde yıllar itibarıyla Çin’de yaşanan değişim ve dönüşüm süreci boyunca bu üç mal grubunun ihracata katkısının da değiştiği gözlemlenmektedir. 1990’larda en düşük katkıyı veren yatırım malları, 2017 yılına doğru % 300’den fazla artışla en yüksek orana sahip mal grubu olurken, ikinci en büyük katkıyı veren hammadde malları % 40’dan fazla bir düşüş ile en az katkıyı veren mal grubuna dönüşmüştür. Ayrıca 1990’lar boyunca ihracata en büyük katkıyı veren tüketim mallarında ise % 30’dan fazla bir düşüş yaşanmış ve 2016 yılı itibarıyla katkısı % 37,4’e inmiştir.

2001 yılı yani DTÖ’ye katılımın gerçekleştiği yıl, ihracat yapısında veya mal kompozisyonunda büyük değişimin yaşanmaya başladığı ve Çin için dış ticarete yeni bir sürecin başladığı bir yıl olmuştur. Her ne kadar ilk olarak 1999 yılında yatırım mallarının hammadde mallarını ve 2004 yılında da tüketim mallarını oransal olarak aştığı yıl olsa da özellikle 2001 yılından itibaren ihraç edilen mal grubunda bu trend hız kazanmıştır. Ayrıca 2011 yılına kadar yatırım malları neredeyse kesintisiz olarak artmaya, diğer yandan tüketim ve hammadde malları da azalmaya devam etmiştir. 2011-2017 yılları ihracatın artma hızının düşmesiyle beraber ihracat edilen mal grubunun oranlarında da bir değişiklik söz konusu olmuştur. Şöyle ki bu dönemde genel olarak yatırım mallarında düşüş yaşanırken tüketim ve hammadde mallarında hafif bir artışın yaşandığı görülmektedir.

Çin’in ihracatındaki yapısal değişikliklerden biri Çin’in ticaret ortakları ile ilgili olmuştur. Çok uzun bir süre boyunca, Çin’in ihracatının büyük bir kısmı AB ülkeleri, ABD ve Japonya gibi gelişmiş pazarlara bağlı şekilde gerçekleşmiştir. Fakat gelişmekte olan pazarların yükselişi ile Çin’in ihracat pazarlarının oldukça çeşitlendiği görülmüştür.³⁹⁴ İhraç edilen toplam malların gelişmiş ülkelere ihracatı 1991’de % 88,2 iken 2011’de % 72’ye düşmüş aynı dönemde gelişmekte olan ülkelere yapılan ihracatın ise % 7,5’ten % 20’ye yükseldiği görülmüştür.³⁹⁵ Gelişmiş ülkelere olan ticaretin oransal olarak azalmasını özellikle ABD ve Japonya gibi ülkelerin paylarındaki

³⁹⁴ Nataraj and Tandon, **a.g.m**, p. 133.

³⁹⁵ Francis Tuan Vd. “The Dynamics Of China’s Export Growth: An Intertemporal Analysis”, **South-Eastern Europe Journal of Economics**, Vol.1, 2016, p. 40.

azalıştan ve gelişmekte olan pazarlardaki oransal artışın gözlemlendiği ülkeler olarak ise Hindistan, Brezilya, Malezya ve Vietnam gibi ülkeler olarak görülmektedir.

Tablo 44. Çin'in İhracat ve İthalat Yaptığı İlk On Ülke

İhracat			İthalat		
	Milyar \$	%		Milyar\$	%
ABD	430,30	19,01	G.Kore	159,00	10,01
Hong Kong	279,20	12,34	Japonya	145,70	9,18
Japonya	137,30	6,07	Diğer Asya Ülk.	138,80	8,74
G. Kore	102,70	4,54	ABD	135,10	8,51
Vietnam	71,60	3,16	Çin	129,10	8,13
Almanya	71,10	3,14	Almanya	86,10	5,42
Hindistan	68,00	3,00	Avustralya	70,90	4,46
Hollanda	67,10	2,96	Brezilya	49,30	3,10
Birleşik Krallık	56,70	2,51	Malezya	45,90	2,89
Singapur	45,00	1,99	Vietnam	39,90	2,51

Kaynak: UNCTAD, <https://comtrade.un.org/>

2017'de Çin'in ihracatını gerçekleştirdiği ilk on ülkenin pazar payı incelendiğinde ise Çin için en önemli pazarın toplam ihracatın % 19'unu oluşturan ABD olduğu görülürken, bu ülkeden yapılan ithalat ise toplam ithalatın % 8,5'ini oluşturmaktadır. 2000 yılında toplam ihracatın yaklaşık % 17'sini oluşturan Japonya, 2017'de toplam ihracatın yaklaşık % 6'sına inerek ihracattaki payı azalan bir ülke olmuştur. Japonya'dan yapılan ithalat ise toplam ithalatın % 8,5'ini oluşturmaktadır. Çin'e bağlı özel yönetim olan Hong Kong ise ihracatın ikinci ve ithalatın en çok yapıldığı ülke olmuştur. G. Kore'ye yapılan ihracat, toplam ihracatın % 4,5'ini bulurken, Vietnam ile yapılan ihracat toplam ihracatın % 3,1'ini içermektedir. Bunlar dışında Almanya, Hindistan, Birleşik Krallık ve Singapur en çok ihracat yapılan ülkeler olmuştur. Netice olarak Çin'in en çok ihracatını gerçekleştirdiği on ülkenin ihracatı toplam ihracatın % 58,7'sini oluştururken, Çin'in en çok ithalatını gerçekleştirdiği on ülkenin ithalatı ise toplam ithalatın yaklaşık % 62'sini oluşturmıştır.

Tablo 45. Çin'in İhracat-İthalat Yaptığı Bölgeler

	İhracat	%	İthalat	%
Doğu Asya-Pasifik	857,71	37,89	833,88	45,23
Avrupa-Merkez Asya	467,13	20,64	345,25	18,72
Kuzey Amerika	461,84	20,40	174,86	9,48
Latin Amerika-Karayipler	130,04	5,75	127,27	6,90
Orta Doğu-Kuzey Afrika	124,58	5,50	114,87	6,23
Güney Asya	107,36	4,74	19,39	1,05

Sahara A İtİ Afrikası	68,31	3,02	71,33	3,87
-----------------------	-------	------	-------	------

Kaynak: WITS, <https://wits.worldbank.org>

Çin'in 2017 yılı itibarıyla ihracat ve ithalat hacminin ülke grubu veya bölge bazında payları Tablo 45'de gösterilmiştir. Nitekim Çin'in gerçekleştirdiği ihracat hacmi bakımından en yüksek paya sahip ülke grubu ve bölgenin yapılan toplam ihracatın % 37,8 oranı ile Doğu Asya ve Pasifik ülkelerinin olduğu görünmektedir. Ayrıca Doğu Asya ve Pasifik ülkeleri toplam ithalatın % 45,2'si ile en büyük ithalat pazarı konumundayken toplam dış ticaret hacmin yaklaşık % 83'üne sahip büyüklüktedir. Avrupa ve Merkezi Asya ülkelerinin Çin ile toplam ticaret hacmi ise yaklaşık % 40 civarındayken bu ülkeler, Çin'in hem ihracat hem de ithalat olarak ikinci en büyük pazarı konumundadır. Kuzey Amerika ülkeleri ile gerçekleştirilen toplam dış ticaret hacmi yaklaşık 635 milyar dolar iken bu bölge üçüncü en büyük dış ticaret pazarı olarak göze çarpmaktadır. İlk üç bölgeye gerçekleştirilen toplam ihracat 1,78 trilyon dolar ile toplam ihracatın yaklaşık 78'ini oluşturmaktadır. Ayrıca Latin Amerika ve Karayip ülkeleri, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri, Sahara Altı Ülkeleri ve Güney Asya ülkeleri sırasıyla Çin'in diğer en büyük dış ticaret pazarları olmuştur. Bu dört bölgeye gerçekleştirilen toplam ihracat toplam ihracatın % 19'unu oluşturmaktadır.

Çin'in 1980'lerde ve 1990'ların başında ilk odaklandığı politika basit tüketim mallarının emek-yoğun hafif üretimi olmuştur. Kısa üretim zincirleri ve düşük birim-değer girdili ürünler konusunda uzmanlaşan Çin'in ihracatında giyim, ayakkabı, mobilya ve oyuncak gibi ürünler baskın olmuştur.³⁹⁶ Diğer yandan 1990'ların başında, emek-yoğun hafif üretimi, Çin ihracatının % 40'ından fazlasını oluşturmaktaydı. Bu gibi segmentlerdeki pazar payı artmaya devam ederken, daha sonraki yıllar Çin, elektronik eşya ve makine montajına doğru giderek daha fazla hareket etmeye ve yurt içinde üretmediği karmaşık ve maliyetli girdiler için küresel tedarik zincirlerine entegre olmaya başlamıştır. Neticede düşük gelirli ve bol emeğe sahip bir ülke olarak

³⁹⁶Xinyue Yu, "Discussion on the Import and Export Trade Structure of China and the United States", *Journal of Advances in Economics and Finance*, Vol.3, No.3, August 2018, p. 89.

elektronik cihaz, makine ve ulaşım ekipmanları gibi daha yüksek sermaye-yoğun ürünleri üretip, ihraç etmeye başlamıştır.³⁹⁷

Çin'in ihracat yapısında yaşanan bu gelişmeler ışığında Çin ihracatının teknolojik düzeyi beş sınıflandırmaya ayrılarak SITC Rev.3'e göre Tablo 46'da 1995-2017 yılları için incelenmiştir. Ele alınan dönemde Çin ekonomisinde makroekonomik değişkenlerde olduğu gibi ihracatın teknolojik yapısında da birtakım değişiklikler meydana gelmiştir. Ve genel olarak gözlenen birincil ve kaynağa dayalı malların ve düşük teknoloji ile üretilen malların ihracat içerisindeki ağırlığının azalması; orta ve yüksek teknoloji malların ihracatındaki ağırlığın ise yıllar içerisinde artması olmuştur.

Tablo 46. Çin İhracatı'nın Teknolojik Düzeyi

	Birincil Ürünler		Kaynak Bazlı Ürünler		Düşük Teknolojili Ürünler		Orta Teknolojili Ürünler		Yüksek Teknolojili Ürünler	
	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%
1995	14,85	9,98	16,48	11,07	69,30	46,58	27,69	18,61	19,35	13,01
1996	15,13	10,01	16,31	10,80	69,11	45,75	27,24	18,04	22,55	14,93
1997	17,31	9,47	17,99	9,84	84,96	46,48	32,73	17,90	28,56	15,62
1998	15,20	8,27	16,58	9,02	83,57	45,46	34,17	18,59	33,40	18,17
1999	14,59	7,48	17,02	8,73	86,04	44,14	36,04	18,49	40,07	20,55
2000	18,27	7,33	21,81	8,75	102,95	41,31	48,80	19,58	55,76	22,38
2001	18,41	6,92	23,63	8,88	105,48	39,64	52,96	19,90	63,82	23,98
2002	19,94	6,12	27,60	8,48	124,04	38,10	64,56	19,83	87,49	26,87
2003	23,94	5,46	35,39	8,08	153,96	35,13	89,66	20,46	132,81	30,31
2004	27,89	4,70	48,41	8,16	193,80	32,66	127,81	21,54	192,62	32,46
2005	33,33	4,37	63,46	8,33	241,15	31,65	167,14	21,94	253,20	33,23
2006	40,88	4,22	77,81	8,03	305,26	31,50	213,67	22,05	326,55	33,70
2007	44,14	3,62	96,98	7,95	382,15	31,32	281,66	23,09	409,70	33,58
2008	49,56	3,46	122,34	8,55	441,45	30,86	350,22	24,48	461,44	32,25
2009	40,89	3,40	94,20	7,84	361,96	30,12	284,28	23,66	414,83	34,52
2010	52,49	3,33	126,09	7,99	465,45	29,50	377,48	23,93	550,28	34,88
2011	64,71	3,41	161,84	8,52	574,99	30,29	467,23	24,61	622,03	32,77
2012	63,69	3,11	167,24	8,16	640,31	31,25	495,49	24,18	674,84	32,94
2013	66,07	2,99	181,67	8,22	694,59	31,44	518,35	23,47	739,84	33,49
2014	71,26	3,04	193,76	8,27	758,02	32,36	562,20	24,00	748,35	31,95
2015	68,53	3,01	180,28	7,93	715,25	31,46	560,89	24,67	739,60	32,53
2016	67,18	3,20	169,60	8,09	646,56	30,82	519,41	24,76	683,22	32,57
2017	69,25	3,06	191,72	8,47	672,81	29,73	564,13	24,92	753,84	33,31

Kaynak: UNCTAD, Comtrade *<http://comtrade.un.org/data/>, 04.04.2019 veri setinden yararlanılarak kendi hesaplamam. **Technological classification of exports (SITC 3-digit, revision 2) QEH Working Paper Series – QEHWPS44

³⁹⁷Dani Rodrik, "What's So Special about China's Exports?" **China&World Economy**, Vol.14, No.5, 2006, p. 4.

Birincil ve doğal kaynağa dayalı ürünlerin payı incelendiğinde 1995 yılında birincil ürünlerin ihracat içindeki payı toplam ihracatın % 9,9'unu oluştururken, doğal kaynak bazlı ürünlerin payı ise toplam ihracatın % 11'ini oluşturmuştur. 1995 yılından 2017 yılına gelindiğinde ise birincil ürünlerin ihracat içindeki payı sürekli azalmaya başlamış ve 2017 yılında ihracatın % 3'üne kadar düşerken, doğal kaynak temelli ürünlerin payı ise sonraki yıllar azalmış ve incelenen yıllar içerisinde % 7-10 aralığında dalgalanarak ortalama % 8,6 oranında bir paya sahip olmuştur.

Çin ihracatında düşük teknoloji ürünlerin payı 1995 yılından 2005 yılına kadar orta teknoloji ürünler ve yüksek teknoloji ürünlerin payından daha fazla görünmektedir. Nitekim düşük teknoloji ürünlerin ihracattaki payı 1995 yılında toplam ihracatın % 46,5'ini oluştururken, orta teknoloji ürünlerin payı aynı yıl ihracatın % 18,6'sını ve yüksek teknoloji ürünlerin payı ise ihracatın % 13'ünü meydana getirmiştir.

Yıllar itibarıyla genel olarak azalma eğiliminde olan düşük teknoloji ürün ihracatı 2005 yılına gelindiğinde toplam ihracatın % 31,6'sı olarak gerçekleşirken orta teknoloji ürünlerin payı ise artarak toplam ihracatın % 21,9'una ve yüksek teknoloji ürünler ise % 13'lerden % 33,2'sine yükselerek düşük teknoloji ürünlerin ihracatını geçmiştir. Düşük teknoloji ürünler 2005-2017 yıllarında ise toplam ihracatın % 29-32 aralığında hareket etmiş ve 2017 yılında ise bir önceki yıla göre azalarak toplam ihracatın % 29,7'si olarak gerçekleşmiştir. Aynı yıllar arasında orta teknoloji ürünlerin ihracattaki payı ise biraz daha artarak % 22-25 aralığında gerçekleşmiş ve 2017 yılında ise bir önceki yıla göre bir miktar artarak toplam ihracatın % 24,9'u olarak gerçekleşmiştir. Diğer taraftan son yıllarda ihracat içindeki payı belirgin bir şekilde artan yüksek teknoloji ürünlerin ihracattaki payı ise belirtilen yıllar arasında % 32-35 aralığında dalgalanmış fakat ihracat içerisinde en büyük ağırlığa sahip teknolojik ürün grubu olmuştur. Ayrıca 2005-2017 yıllarında ortalama olarak toplam ihracatın % 33,2'si olan yüksek teknoloji ürünlerin payı 2017 yılında ise bir önceki yıla göre artarak ihracatın % 33,3'ü olarak gerçekleşmiştir.

2.1.5. Güney Afrika

Bu kısımda, Afrika kıtasının en güney ucunda yer alan ve büyük kısmı Hint ve Atlantik okyanuslarıyla çevrili olan G. Afrika'nın sosyal, politik, demografik özellikleri incelendikten sonra makroekonomik performansı ve ihracat yapısı incelenecektir.

2.1.5.1. Sosyal, Politik Ve Demografik Özellikler

G. Afrika, toplam 1.2 milyon km²'den biraz daha büyük bir arazi alanına sahip ve bu arazinin neredeyse % 79,8'i tarım alanı, % 7,6'sı ise orman olan orta büyüklükte ve birçok etnik unsuru barındıran bir Afrika ülkesidir.

Ülkenin üç farklı başkenti bulunmakla birlikte idari başkenti Pretoria, yasama başkenti Cape Town ve yargı başkenti ise Bloemfontein'dir.³⁹⁸ G. Afrika'nın 56,7 milyon olan toplam nüfusunun % 50,92'si kadın, % 49,07'si ise erkeklerden oluşmaktadır. 1990'larda neredeyse % 2 olan yıllık nüfus artış hızı, 2017'ye yılında % 1,2'ye düşen ülkenin yaş ortalamasına bakıldığında ülke oldukça genç bir nüfusa sahip bir ülke görünümündedir. 2000 yılının ortalarında ortalama yaşam süresi 53'e kadar düşmüş fakat sonraki yıllarda tekrar artmaya başlamıştır. Nitekim ortalama yaşam süresi 62,77 olmakla beraber bu oran kadınlarda 66,37 erkeklerde ise 59,23'dir.

Tablo 47. G. Afrika'ya Ait Sosyal ve Demografik Göstergeler

Yüzölçümü(Km ²)	1.213.090	Doktor sayısı (Her 1000 kişi)	0,8
Tarım Alanı %	79,83	Hastanede Yatak Sayısı (Her 1000 kişi)	2,8
Toplam Nüfus	56.7	Temiz Suya Erişim	99,6 / 81,4
Nüfus Artış Oranı	1,24	Sağlık Harcaması/GSYİH(%)	8,2
Nüfus yoğunluğu (Km ² başına)	46,8	İlkokula Kayıt (K/E)	98,9 / 106,5
Ortalama Ömür Beklentisi (K/E)	66,3 / 59,2	Ortaöğretime Kayıt(K/E)	101,9 / 103,5
Bebek Ölüm Oranı(Her 1000 Doğum)	28,8	Yüksek Öğretime Kayıt(K/E)	23,1 / 16,4
Gini Katsayısı	0,63	Eğitim Harcaması/GSYİH(%)	5,9

³⁹⁸ Fao Aquastat Reports, **Country Profile – South Africa**, 2016, p. 1.

Kaynak: World Bank, UN Data

Ülkede 1990’da 3,6 olan kadın başına doğum oranı 2016 yılında 2,4’e ve her bin doğum içerisindeki bebek ölüm oranı 46,9’dan ise 28,8’e düştüğü için genç nüfusu giderek yaşlanmaktadır. GSYİH içerisinde yapılan sağlık harcaması 2015 yılı itibarıyla % 8,2 olup eğitim harcamaları ise 2016 yılında GSYİH’nın % 5,9’unu oluşturmuştur. Eğitim içerisinde dikkat çeken unsur, kayıt oranı bakımından ilk ve ortaöğretime kayıt olanların çoğunluğunun kadın fakat yükseköğretime kayıt oranında da erkek çoğunluğunun fazla olması olmuştur.

Afrika kıtasındaki ülkelerin çoğu gibi G. Afrika, çok sayıda şiddet ve ekonomik zorluklar yaşamıştır. G. Afrika’da bunların doğrudan yaşanmasının nedeni Apartheid rejimi olmuştur. Apartheidler, G. Afrika’nın siyah nüfusunu hedef alan politik ırksal boyun eğdirme ve ekonomik mahrumiyet sistemi olarak hüküm sürmüştür. Bu sistem eğitim, toprak ve mesleklere erişim dâhil olmak üzere yalnızca beyaz vatandaşlara ayrıcalıklar sağlamaya çalışmıştır. Fakat bu rejim 1994 yılında sona ermiştir.³⁹⁹ G. Afrika Apartheid rejiminden bu yana uzun bir yol kat etmiştir. 1994’ten bu yana ülke çok partili parlamenter sisteme geçmiş, ülkede yürütme yetkisi bir devlet başkanına ve bir bakanlık kabinesine verilmiştir. İlk ırksal olmayan seçimler aynı yıl gerçekleşmiş ve iktidardaki Afrika Ulusal Kongresi, yirmi yıldan fazla hapis yatmış ve verdiği adalet mücadelesinin bir sonucu olarak Nobel Barış Ödülü’nü kazanan Nelson Mandela önderliğinde bu Apartheid mirasını aşmaya çalışmıştır. G. Afrika, Güney Afrika Kalkınma Topluluğu’na üye olarak ve bir yandan Orta ve Güney Amerika’nın gelişmekte olan pazarları ve Doğu’daki yeni sanayileşmiş ülkeler arasında köprü işlevi gören bir pozisyonda konumlanmıştır. Ayrıca, 2011 yılında BRICS grubuna Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin tarafından kabul edilmiştir.⁴⁰⁰

Apartheid dönemi boyunca G. Afrika’da gelir dağılımındaki eşitsizlik çok fazla olmuş çünkü bu rejim beyaz azınlığı istihdam, eğitim ve sağlık açısından tercih ederek eşitsiz bir toplum yaratmıştır. Fakat bu dönem sonrası gelir eşitsizliği artmaya devam

³⁹⁹ Athenkosi Sopitshi, Lindi Van Niekerk “Country Profile: South Africa”, **Bertha Centre For Social Innovation & Entrepreneurship**, 2015, p. 3.

⁴⁰⁰ Usaid, “Country Profile And Export Guide: South Africa”, **The Ministry of Industry, Trade and Supply**, p. 4.

etmiştir. Ülke, Gini katsayısının 1995'te 0,64'ten 2005'te 0,69'a yükselmesiyle gelir eşitsizliğinde artış yaşamıştır. Bu eşitsizlikleri gidermek için 1994'ten bu yana alınan önlemler bir miktar başarılı olmasına rağmen, ülke hala yüksek düzeyde eşitsizlikten etkilenmektedir.⁴⁰¹ 2010'lara doğru Gini katsayısı azalmasına rağmen G. Afrika, BRICS ülkeleri arasında, Gini endeksi 0.63 ile en yüksek ve dünyanın dördüncü en eşit olmayan ülkesi olarak yüksek gelir eşitsizliğine sahip ülke konumundadır.⁴⁰²

2.1.5.2. Makroekonomik Performans Göstergeleri

G. Afrika, bol miktarda doğal kaynağı olan orta gelirli, gelişmekte olan bir pazar konumunda olup gelişmiş finansal, yasal, iletişim, enerji ve ulaşım sektörleri ile Afrika'nın en büyük ülkelerinden biridir.

G. Afrika'da makroekonomik performans konusunda 1948'den bu yana önemli değişiklikler yaşanmıştır. Nitekim 1948-1960 yılları nispeten yüksek ekonomik büyüme oranları ve düşük enflasyonun yaşandığı yıllar olmuştur. Bu dönemde istihdam yıllık ortalama 104.000 işgücü artışına karşılık yıllık ortalama % 2,2 oranında artmıştır. 1961-1972 yılları, yıllık % 5,3'e varan büyüme oranları ve buna karşılık yıllık % 2,63'lük istihdam artışı görülmüştür. 1973-1978 yılları nispeten düşük ancak dalgalı büyüme oranlarıyla (dönem boyunca yıllık ortalama % 2,9) ve istihdam artışının yıllık ortalama % 2,2'ye düştüğü yıllar olmuştur. Ekonomik büyüme daha sonra 1979-1984 döneminde yıllık % 3,1'e yükselmiş, ancak yükselen sivil ve siyasi huzursuzluk, bu büyüme hızının sürdürülemez olduğunu göstermiştir.⁴⁰³

G. Afrika, İkinci Dünya Savaşı'nın bitiminden bu yana 1994'ten önceki on yılda çok kötü bir ekonomik büyüme dönemi yaşamıştır. Büyümenin yavaşlamasının en

⁴⁰¹OXFAM, **Inequality in South Africa**, A Two Part Document on The Current Understanding & Dimensions of Inequality in Health, Gender and Livelihoods, Occasional Paper 4, 2012, p. 7. (çevrimiçi), <https://oxfamilibrary.openrepository.com/>, Erişim Tarihi: 08.05.2019.

⁴⁰²HSRC Review, "Income inequality and limitations of the gini index: the case of South Africa", (çevrimiçi), <http://www.hsrb.ac.za/en/review/hsrb-review-november-2014/limitations-of-gini-index>, Erişim Tarihi: 08.05.2019.

⁴⁰³Evans K. Chinembiri, "An Empirical Assessment of the Impact of Trade Liberalization on Employment in South Africa", **Trade and Industrial Policy Studies**, 2010, p. 4.

önemli nedenleri, Apartheid hükümetine karşı ticari ve finansal yaptırımların bulunması ve ekonomiyi canlandırmaya çalışan ancak daha yüksek enflasyon, belirsizlik ve yatırımların azalmasıyla sonuçlanan siyasi istikrarsızlık ve makroekonomik politika kararları olmuştur.⁴⁰⁴ Neticede Apartheid hükümeti, 1981-1993 döneminde G. Afrika’da on yılın en zayıf ekonomik büyümesine katkıda bulunmuştur. Bu süre zarfında ekonomide üç uzun durgunluk dönemi ve yaşam standartlarında büyük düşüş yaşanmıştır.⁴⁰⁵ Fakat ülkede demokrasiye geçiş ile birlikte gerçekçi bir performans ve ekonomik istikrara odaklanması ülkenin ekonomik performansında bir geri dönüş yaratmış ve ekonomik büyümenin 1994’ten sonra ortalama % 3 oranında büyüdüğü görülmüştür.

Ülkenin makroekonomik performansı, ekonomide bulunan üç temel sektörün payları açısından değerlendirildiğinde G. Afrika’nın büyüme yolunun, tipik gelişimsel yörüngeyi izleyerek, tarımdan, imalata ve ardından hizmetlere doğru kaydığı görülmektedir. Tablo 48’den görüleceği üzere GSYİH içerisinde tarım sektörünün payı % 2,8 iken sanayi sektörünün payı % 29,7 ve hizmet sektörünün payı ise % 67,5’tir. Görüldüğü gibi hizmet sektörü GSYİH içerisinde büyük bir ağırlığa sahip ve ekonomiyi yönlendiren başat bir sektör konumundadır. Ve bu sektör ile G. Afrika’nın teknoloji, finansal, e-ticaret ve diğer hizmetlere daha fazla odaklanan bilgi tabanlı bir ekonomi olma yolunda ilerlediği ifade edilebilir. Diğer yandan sektörlerin emek gücü de GSYİH içindeki sektörel ağırlıklara paralel olarak dağıldığı göze çarpmaktadır. Tarım sektörü toplam emek gücünün % 4,6’ını barındırırken sanayi sektörü % 23,5’ini ve hizmetler sektörü ise % 71,9’unu barındırmaktadır.

Tablo 48. GSYİH’ de Sektör Ağırlıkları ve Sektörlerde Emek Gücü Oranı

Tarım (%)		Sanayi(%)		Hizmetler(%)	
GSYİH	Emek Gücü	GSYİH	Emek Gücü	GSYİH	Emek Gücü
2.8%	4.6%	29.7%	23.5%	67.5%	71.9%

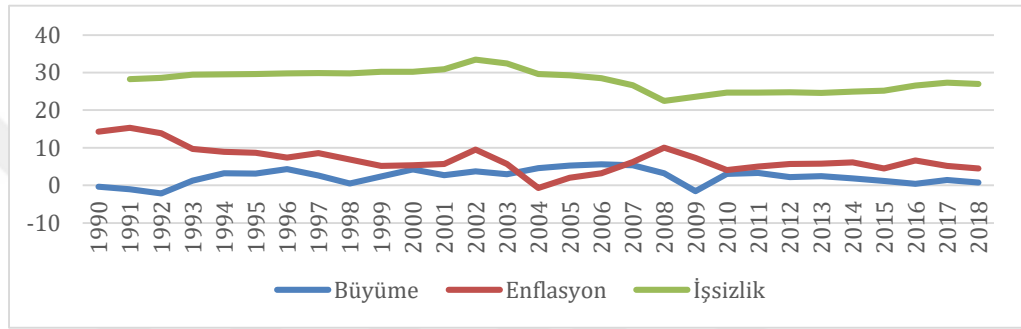
Kaynak: CIA The World Factbook Publication

⁴⁰⁴David Faulkner and Christopher Loewald, “Policy Change and Economic Growth: A Case Study of South Africa”, **Policy Paper** Number 14, 2008, p. 12.

⁴⁰⁵Dr R. F. Botha, “Structural Change In The South African Economy”, **Project Management Institute South Africa (PMISA), Regional African Project Management, South Africa**, 3 – 5 November 1999, Edited Conference Presentation, Document Transformation Technologies, p. 1.

Şekil 15’te görüldüğü üzere G. Afrika’nın büyüme oranı, 1992’nin sonuna kadar negatif gerçekleşmiştir. Reel GSYİH, 1990, 1991 ve 1992 yıllarında, ekonominin geleceği konusundaki belirsizlik ve ödemeler dengesi mali hesabındaki büyük açıkların neden olduğu ödemeler dengesi kısıtlamaları nedeniyle gerilemiştir.⁴⁰⁶ Özellikle 1994’te Apartheid rejiminin sona ermesinden sonra ekonomi önemli ölçüde güçlenip büyümeye başlamıştır.

Şekil 15. G.Afrika’nın Büyüme, Enflasyon ve İşsizlik Oranları (%)



Kaynak: World Bank Indicators

1998 yılında Doğu Asya’da yaşanan kriz ve aynı zamanda dünya ekonomisine yeniden bütünleşmek amacıyla ticaretin serbestleşmesine dönük yapısal düzenlemelerin uygulanması sürecinde G. Afrika bir gerileme süreci yaşamıştır.⁴⁰⁷ Nitekim bir önceki yıl % 2,65 olan büyüme oranı 1998 yılında % 0,52’ye düşmüştür. Diğer yandan 1999-2003 yılları büyüme ortalaması % 3,1 olarak gerçekleşirken 2004-2007 yıllarında ise yüksek büyüme oranlarına sahne olmuş ve reel GSYİH büyümesi ortalama % 5,2 oranında gerçekleşmiştir. Fakat yine bir dış şok unsuru olarak küresel kriz kaynaklı, G. Afrika ekonomisinde 2009 yılında büyük oranda küçülme yaşanmıştır. Özellikle 2010-2011 yılları ekonominin tekrar büyümeye başladığı ve büyümenin % 3’leri geçtiği bir dönem olmakla birlikte 2013 yılına kadar ekonomi büyümeye devam etmiştir. Fakat 2013-2016 yılları arasında ise büyüme oranları düşmeye başlamıştır. 2016 yılı gerçekleşen büyüme oranı 2009’daki durgunluk hariç olmak üzere 1998’den beri gözlenen en düşük büyüme oranı olmuştur. 2017 yılı ile

⁴⁰⁶ Philip Mohr, “An Overview Of The South African Economy in The 1990s”, **South African Journal of Economic History**, Vol.18, No.1-2, 2010, p. 17.

⁴⁰⁷ IDC, **South African economy: An overview of key trends since 1994**, 2013, p. 1.

birlikte ekonomik göstergelerdeki iyileşmeler büyüme oranlarına yansımış ve büyüme oranları tekrar artmaya başlamıştır.

İşsizlik, G. Afrika ekonomisinin belirleyici özelliği olmuştur. Son yirmi yılda, işsizlik oranı, dar tanımıyla, önemli ve kalıcı bir düşüş olmadan % 25 civarında dalgalanmıştır. G. Afrika'da işsizlik, emek talebindeki yapısal değişiklikler, sermaye yoğunluğu ve beceriye dayalı teknik ilerlemenin artması ve işgücü arzı tarafındaki kurumsal kısıtlardan kaynaklı artmıştır.⁴⁰⁸ Özellikle 2013 yılından itibaren işsizlik oranında artış eğilimine girilmiş ve 2017 yılında gerçekleşen işsizlik oranı % 27,5 gibi 2003'ten bu yana yaşanan en yüksek rakama ulaşmıştır. G. Afrika'daki yüksek işsizlik oranı ise devam eden bir kuraklığa, düşük emtia fiyatlarına ve G. Afrika'nın ana ihracat pazarlarından gelen zayıf talebe bağlanmaktadır.⁴⁰⁹

G. Afrika'da enflasyon 1970'lerde ve 1980'lerde önemli ölçüde artmıştır. 1990'ların ortasına kadar Güney Afrika Merkez Bankası, para arzını birincil politika stratejisi olarak hedeflemiştir. Bununla birlikte, bu strateji, 1990'ların ortalarında, kısmen para ve fiyatlar arasındaki ilişkinin istikrarsız ve öngörülemez olduğu algısı nedeniyle terk edilmiştir. Fakat artan enflasyon 1980'den 1990'ların başına kadar, ortalama % 14 gerçekleşmiştir.⁴¹⁰ 1990'ların ilk birkaç yılındaki olumsuz ekonomik büyümeye çift haneli enflasyon eşlik etmiş, ancak büyüme durumunda olduğu gibi 1993'ten itibaren de önemli bir gelişme kaydedilmiştir. G. Afrika'nın son yirmi yıldaki ilk tek haneli yıllık enflasyon oranı 1993'te gerçekleşmiştir.

1994'ten itibaren, yaşanan iyimserlik, yeni siyasi ortam ve bir dizi politika reformu sonucunda ekonomi yeniden büyümeye başlamıştır. 1996 yılında açıklanan makroekonomik ve mali program ile yüksek olan enflasyon ve bütçe açığı azaltılmaya çalışılmıştır.⁴¹¹ Nitekim 1993-1999 yılları enflasyon düşerek ortalama olarak % 8

⁴⁰⁸Vincent Dadam and Nicola Viegi, "Labour market and monetary policy in South Africa", **Fourteen Years of Inflation Targeting in South Africa and the Challenge of a Changing Mandate, South African Reserve Bank, Conference Series**, 2014, p. 3.

⁴⁰⁹Prince Muraguri, Simón Ortiz, David Soler, "South Africa Country Report", **Navarra Center For International Development**, 2018, p. 24.

⁴¹⁰ Luca Antonio Ricci, **Post Apartheid South Africa: The First Ten Years; Chapter 12: Bringing Inflation Under Control**, Edited by Michael Nowak and Luca Antonio Ricci, 2006, p. 192.

⁴¹¹ Faulkner, Loewald, **a.g.m.**, p. 15.

civarında gerçekleşmiştir.⁴¹² 2000 yılında ise enflasyonu daha düşük seviyelere çekmeye ve güvenilirliği arttırmaya yardımcı olan yeni bir para politikası olarak enflasyon hedeflemesine geçilmiştir.⁴¹³ Para birimi Rand'daki değer düşüklüğü ve gıda fiyatlarındaki yükselişe bağlı olarak sadece 2002 ve 2008 yıllarındaki iki haneli yüksek enflasyon oranları dışında enflasyon hep tek haneli oranlar şeklinde gerçekleşmiştir.⁴¹⁴ 2008 yılında özellikle enflasyondaki bu yükselişin sebebi yükselen emtia fiyatlarındaki artıştan kaynaklanmıştır.⁴¹⁵ Başlangıçta, enflasyon hedefi, ipotek oranları ve bir repo sistemi hariç tüketici fiyat enflasyonu olmuştur. Ocak 2009'da ise enflasyon hedeflemesi, manşet enflasyon olarak değiştirilmiştir. Fakat G. Afrika hükümeti enflasyon hedefini belirlemiş ve ayarlamış, yani bu durum da merkez bankasının amaç bağımsızlığına sahip olmadığı, para politikasında operasyonel bağımsızlığa sahip olduğu anlamına gelmiştir. Böylece merkez bankası, enflasyon hedefine ulaşmak için herhangi bir para politikası aracını kullanabilecektir. Enflasyon hedeflemesi benimsendiğinde, merkez bankası döviz kur politikasını değiştirmiş ve döviz rezervlerini desteklemek için döviz almaya devam etmenin dışında döviz piyasasına müdahale etme politikasından uzaklaşmıştır.⁴¹⁶ 2009 yılıyla birlikte enflasyon düşmeye başlamıştır. Gıda ve yakıt fiyatlarının düşmesi ve Rand'ın güçlenmesiyle 2010 yılında enflasyon oranı G. Afrika MB'sının enflasyon hedefleme bandı olan % 3-6 Aralığında yani % 4 civarında gerçekleşmiştir. 2014 ve 2016 yılı dışında ortalama olarak gerçekleşen enflasyon oranı hedef bandı içerisinde gerçekleşirken 2017 yılı sonu enflasyon oranı ise % 5,1 olmuştur.

Makroekonomik performansın bileşenlerinden tüketim harcamaları, G. Afrika ekonomisinde büyük bir ağırlığa sahip olmakla birlikte genel eğilim yıllar itibarıyla tüketimin hep yüksek seviyede kalması şeklinde olmuştur. Hane halkı ve kamu tüketim

⁴¹² Ken Miyajima and James Yetman, "Inflation Expectations Anchoring Across Different Types of Agents: the Case of South Africa", **IMF Working Paper**, WP/18/177, 2018, p. 7.

⁴¹³ Faulkner, Loewald, **a.g.m.**, p. 15.

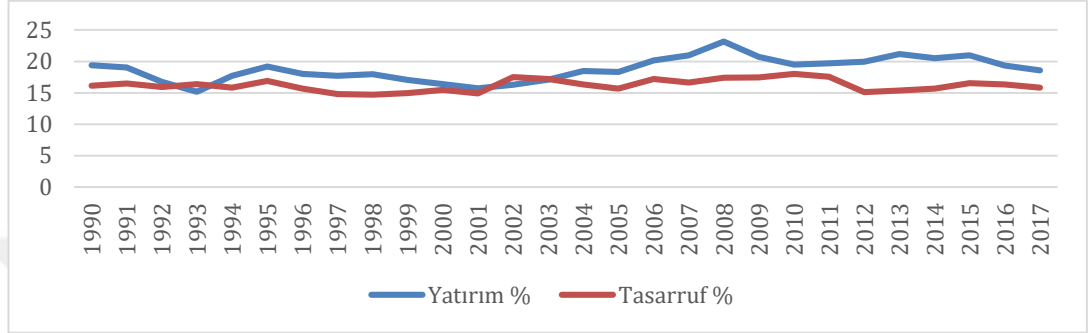
⁴¹⁴ Alain Kabundi, Eric Schaling, Modeste Some, "Monetary policy and heterogeneous inflation expectations in South Africa", **Fourteen Years of Inflation Targeting in South Africa and the Challenge of a Changing Mandate, South African Reserve Bank, Conference Series**, pp. 69-94. 2014.

⁴¹⁵ Miyajima, Yetman, **a.g.m.**, p. 7.

⁴¹⁶ Haroon Bhorat Vd., "Economic Policy In South Africa Past, Present, And Future", **DPRU Working Paper**, 201401, 2014, p. 7-8.

harcamalarının toplamı 1990-2017 yıllarında % 79-81 Aralığında gerçekleşmiştir. G. Afrika diğer BRICS ülkeleriyle karşılaştırıldığında ise % 80 tüketim oranıyla Brezilya'nın ardından en yüksek orana sahip ikinci ülke konumundadır.

Şekil 16. G.Afrika'da GSYİH İçinde Yatırım ve Tasarruf Oranları



Kaynak: World Bank IndicatorS

Tasarrufların öngörülemez koşullara karşı korunma, varlıkların inşa edilmesi, yatırım fırsatları, emeklilik için hazırlık, konut satın alma veya geliştirme, borç ödemeleri ve sosyal hizmetlerin satın alınması gibi birçok faydası bulunmaktadır. Bu faydalara rağmen, düşük hane halkı tasarrufu, 1990'lardan bu yana G. Afrika ekonomisinin önde gelen bir özelliği olmuştur.⁴¹⁷ G. Afrika'daki ulusal tasarruflar, 1980 yılında % 35 zirve değerine ulaştığından bu yana, o zamanki şirket kârını artıran yüksek altın fiyatları nedeniyle düşüş eğiliminde olmuştur.⁴¹⁸ Bu düşüş eğilimi gerçekleşmeden önce, G. Afrika'nın tasarruf oranı hem gelişmekte olan ekonomilerde hem de orta gelirli ekonomilerdeki en yüksek oranlarından biri olmuştur.⁴¹⁹ Fakat bu düşüş eğiliminden sonraki yıllar durum tersine dönmeye başlamıştır. Nitekim G. Afrika'nın tasarrufları diğer gelişmekte olan ekonomilerden daha düşük seviyeye inmekle birlikte G. Afrika'daki tasarruf oranları 1985-94 döneminde ortalama % 20 civarlarında iken daha sonraki yıllar azalmaya başlamıştır.

⁴¹⁷ Talent Zwane, Lorraine Greyling, Mokadi Maleka, "The Determinants Of Household Savings In South Africa: A Panel Data Approach", **International Business & Economics Research Journal**, Vol.15, No.4, July/August 2016, p. 210.

⁴¹⁸ World Bank, "South Africa Economic Update: Focus on Savings, Investment, and Inclusive Growth" **The World Bank Group: Africa Region Poverty Reduction & Economic Management**, No.1, 2011, p. 16.

⁴¹⁹ Nicholas M.Odhiambo, "Savings and Economic Growth in South Africa: A Multivariate Causality Test", **Journal of Policy Modeling**, Vol.31, No.5, September–October 2009, p. 710.

1990'lı yıllarda hane halkı tasarrufu oranlarının düşmesi büyük ölçüde tüketim-gelir oranındaki yükselişe önemli ölçüde katkıda bulunan finansal serbestleşmeden dolayı olmuştur. Finansal serbestleşme ile birlikte artan varlık değerleri, özellikle konut fiyatları ve 1998'de faiz oranındaki düşüş nedeniyle hane halkının zenginleşmesi, hane halkı tasarruflarında azalışa büyük oranda etki etmiştir. Bu duruma ek olarak, siyasi olarak demokrasiye istikrarlı geçiş, sadece belirsizliği azaltmakla kalmamış, tasarruf yapılması yönündeki motivasyonu düşürmüştür.⁴²⁰ Şekil 16'dan da görüldüğü gibi tasarruf oranı, sadece 2010 yılında % 18'i geçebilmiş fakat 1990'ların başından bu yana genel olarak % 15-17 Aralığında bulunmakta ve 2017 yılında ise bir önceki yıla göre azalarak % 15,8 olarak gerçekleşmiştir.

G. Afrika için yüksek yurtiçi tasarruflarla desteklenen sürdürülebilir yüksek yatırım durumu söz konusu değildir. Nitekim yatırım ve tasarruf oranları incelendiğinde birkaç istisnai yıl dışında genel olarak yatırım oranları tasarruf oranlarından yüksek rakamlarda gerçekleşmiştir. G. Afrika'nın yatırım oranları ortalama olarak, 1970 ile 1980'lerin başlarında GSYİH'nın % 25'inden fazlasını oluşturmuş ve 1976'da ise % 30'luk bir zirveye ulaşmıştır. 1980'lerin ortasından 1993'e kadar süren politik risk ve belirsizlikler ve ayrıca Apertheid rejimi nedeniyle ülkeye uygulanan ambargo, yatırım kararları üzerinde olumsuz etkilerde bulunmuştur. Ve 1993'e gelindiğinde, GSYİH'ye yapılan yatırımların oranının % 15,1'e düştüğü görülmektedir. Diğer yandan bu dönemde uygulanan makroekonomik istikrar ve diğer politika reformları, enflasyon iklimine olumlu katkıda bulunmuş, belirsizliğin azalmasına yardımcı olmuştur. Ve 1995-2000 yılları arasında sermaye birikiminde bir ivme yaratmıştır. Daha sonra, enflasyondaki düşüş ve daha sürdürülebilir mali duruşla elde edilen düşük faiz oranları, yatırımlardaki büyümede istikrarlı bir artışa ve sermayenin de büyümeye katkısının artmasına yardımcı olmuştur.⁴²¹ Nitekim 2000'li yıllara doğru yatırımlarda dalgalanma olmakla birlikte artış yaşandığı görülmektedir. Fakat yatırımlar özellikle 2000'li yılların başından bu yana belirgin bir şekilde artmaya başlamış ve 2006 yılı sonunda 1980'lerin başından bu yana yakalayamadığı en yüksek seviye olan % 20'yi geçmiştir. 2008 yılında % 23,1 gerçekleşen yatırım oranları

⁴²⁰Faulkner and Loewald, **a.g.m**, p. 35.

⁴²¹Faulkner and Loewald, **a.g.m**, p. 32.

küresel kriz kaynaklı düşmeye başlamıştır. Bu yıldan itibaren dalgalanan yatırım oranları genel olarak azalma eğiliminde olmuş ve 2017 yılı itibarıyla da bir önceki yıla göre azalarak % 18,6 şeklinde gerçekleşmiştir.

Tablo 49. G. Afrika'nın Cari Açık/GSYİH Oranları (%)

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
1,34	1,13	1,47	2,09	0,02	-1,60	-1,14	-1,46	-1,60	-0,49
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
-0,14	0,28	0,87	-0,88	-2,80	-3,11	-4,44	-5,41	-5,72	-2,66
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
-1,46	-2,24	-5,13	-5,80	-5,08	-4,56	-2,73	-2,46		

Kaynak: World Bank Indicators

G. Afrika 1960- 1976 yıllarında net yatırım geliri nedeniyle cari işlemler açık veren bir ülke konumundaydı.⁴²² Fakat 1976 yılından 90'ların ortalarına kadar büyük sermaye çıkışlarının ve ekonomik problemlerin eşlik ettiği bir cari işlemler fazlası veren bir ülkeye dönüşmüştür. Bu dönemde ülke, yatırım yapılması için çekici olmayan bir pazar olarak algılanmış ve Apartheid rejimine ve ardından diğer ülkelerin siyasi ve mali yaptırımlarına maruz kalmıştır.

1994'te demokrasiye dönüş ile birlikte yabancı sermaye G. Afrika'ya giderek daha fazla yatırım yapmaya başlamıştır. Ve 1994 yılından sonra cari işlemler hesabı açık vermeye başlamıştır. Bu süreç, sadece 11 Eylül 2001 olaylarının neden olduğu finansal daralma nedeniyle 2001 ve 2002 yıllarında kısa bir süre kesintiye uğramıştır.⁴²³ Nitekim Tablo 49'da da görüldüğü gibi bu iki yıl cari işlemler fazlasının yaşandığı yıllar olmuştur. 2001'den önce, cari işlemlerdeki açıklar göreceli olarak 0-1,6 bandında ve küçük oranda gerçekleştiği için endişe duyulacak cinsten olmamıştır. Bununla birlikte, 2003 yılından sonra, cari işlemler açığı şimdiye kadar görülmemiş seviyelere yükselmeye başlamıştır. Smit (2007), bu yükselişin iç talepteki güçlü büyüme, zayıf ihracat performansı ve 2003 yılında başlayan para biriminin uzun

⁴²²Ilan Strauss, "Understanding South Africa's current account deficit: The role of foreign direct investment income", **Transnational Corporations**, Vol.23, No.2, 2017, p. 54.

⁴²³Peter Draper and Andreas Freytag, "South Africa's Current Account Deficit: Are Proposed Cures Worse than the Disease?", **SAIIA, Trade Policy Report**, No. 25,2008, p. 10.

süredir değer kazanmasıyla ilişkili olduğunu savunmaktadır.⁴²⁴ 2008 yılına gelindiğinde artan cari açık rekor seviyeye yükselerek GSYİH'nın % 5,72'ine yükselmiştir. 2009-10 yıllarında düşen cari açık 2011 yılından itibaren yine artmaya başlamış ve 2013 yılında rekor seviye olan % 6'ya yaklaşmıştır. Madiba vd.'ye göre cari açıktaki bu artışlar, bastırılmış dış talebe bir cevap olarak gerçekleşmiş ve kısmen de G. Afrika'nın toplam ihracatın % 29 civarında payını oluşturan Avrupa'nın içinde bulunduğu borç krizi nedeniyle olmuştur.⁴²⁵ Sonraki yıllar cari işlemler hesabında iyileşmeler olmuş ve 2017'ye doğru cari açık azalmaya devam ederek GSYİH'nın % 2,4'ü olarak gerçekleşmiştir. Cari açıktaki bu azalma, Ocak 2014'ten itibaren daha sıkı para politikası duruşu ile ve 2013'te Fed'in piyasadaki beklenenden daha hızlı bir şekilde sıkı para politikasını uygulayabileceğinin sinyalini vermesinin ardından değer kaybeden bir döviz kuru ile daha kolaylaşmıştır.

2.1.5.3. İhracat Yapısı

G. Afrika 1925-1970 yılları arasında ticaret politikası olarak ithal ikamesine yönelik bir politika izlemiştir.⁴²⁶ Bu politika, şirketleri karşılaştığı yüksek tarifeler ve şirket dışı engeller dâhil olmak üzere bir dizi ticari engele karşı uluslararası rekabetten korumak amacıyla uygulanmıştır.⁴²⁷ Ayrıca G. Afrika, ithal ikamesini sanayileşme aracı olarak kabul eden ilk ülkelerden biri olmuş ve neredeyse 70 yıl “ılımlı ve seçici” koruma altındaki ithalat ikamesi, ülkenin sanayileşmesinin arkasındaki itici güç olmuştur. Her ne kadar tarife tabanlı koruma ılımlı olsa da, daha sonra geniş kapsamlı

⁴²⁴Ben Smit, “Capital flows, current-account adjustment and monetary policy in South Africa”, **Paper presented at the biennial conference of the Economic Society of South Africa**, September 2007, p. 69.

⁴²⁵Madiba, P., Uwilingiye, J., Wilson M.K., “Financial Crisis, Current Account And Exchange Rate Dynamics In South Africa 1990-2012”, p.2, (çevrimiçi), www.essa2013.org.za/fullpaper/essa2013_2769.pdf, Erişim Tarihi.08.05.2019.

⁴²⁶Ramos Mabugu and Margaret Chitiga, “South Africa Trade Liberalization And Poverty In A Dynamic Microsimulation CGE Model”, **University of Pretoria Department of Economics Working Paper Series**, Working Paper: 2007-18, 2007, p. 3.

⁴²⁷Trevor Bell and Nicolette Cattaneo, “Foreign trade and employment in South African manufacturing industry”, **International Labour Office**, Occasional Report No.4, 1997.

bir Nicel Kısıtlama Sistemi buna eşlik etmiştir. Bununla birlikte, 1970'lerin başından bu yana, ticaret rejiminde ihracatı daha karlı ve ticaret rejimini daha az koruyucu yapan önemli değişiklikler yaşanmıştır. 1980 yılında daha yeni ve daha güçlü bir ihracat teşvik sistemi uygulanmaya başlanmış ve 1990 yılında ise Genel İhracat Teşvik Programı (GEIS) ile ihracatı artırma girişimleri olmuştur.⁴²⁸ Nitekim 1990'ların başlarında, ticaret rejimi, ihracat karşıtı, karmaşık ve oldukça isteğe bağlı bir anlayışa sahip olan G. Afrika'da bu duruma karşı Nisan 1990'da önemli bir dizi ihracat sübvansiyonu uygulanmaya başlanmıştır.⁴²⁹

1990 yılı ile birlikte siyasi ve ekonomik cephede önemli gelişmeler yaşanmıştır. G. Afrika'da 1994'te demokratik seçimler yapılmış ve bununla birlikte finansal piyasaların, ticaret rejimin ve işgücü piyasalarının serbestleştirilmesi süreci başlamıştır. Para politikası ve maliye politikası açısından da büyük değişiklikler olmuş, “disiplin” ve “sürdürülebilirlik” yol gösterici ilkeler haline gelmiştir. Sanayi politikası, aynı zamanda, üretim ve ihracatı artırma amaçlı talep tarafından arz tarafındaki önlemlere doğru bir kayma yaşamıştır.⁴³⁰ Neticede 1994'ten önce gelişmekte olan ülkeler arasında en çok tarife hattı ve en geniş tarife oranları ile son derece karmaşık kabul edilen bir ticaret rejimine sahip olan G. Afrika⁴³¹ 1994'ten bu yana uzun bir politik izolasyondan sonra küresel ekonomiye yeniden eklemlenmeye başlamıştır. Bu sürece giriş ile birlikte G. Afrika'nın ihracat ve ithalat hacimlerinde artışlar sağlayan hızlı bir ticaret serbestleşmesi sürecine girilmiş ve ticari politika olarak birçok reform uygulanmıştır.

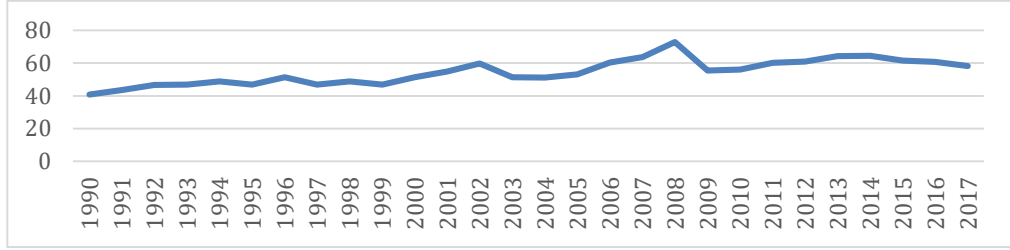
⁴²⁸Pedro Belli, Michael Finger, Amparo Ballivian, “South Africa: A review of trade policies”, **World Bank Informal Discussion Papers on Aspects of the South African Economy**, No.4, The Southern Africa Department, The World Bank. 2003, p. 2.

⁴²⁹Mohr, **a.g.m**, p. 29.

⁴³⁰Rashad Cassim Vd. “A Review Of The Changing Composition Of The South African Economy”, **Report Prepared for the 10-year Review Project The Presidency(TIPS)**, 2004, p. 5.

⁴³¹ITAC, “**South Africa Trade Report 2014, Trade as a driver of structural change for sustainable development**”, 2014, p. 26.

Şekil 17. G. Afrika'nın Dış Ticaret Açıklığı (%)



Kaynak: World Bank Indicators

Şekil 17’de görüldüğü üzere, 1990'den 1996’ya kadar dış ticaret açıklığının derecesi artmaya başlamış fakat sonraki birkaç yıl açıklığın derecesi azalmaya başlamıştır. Davies ve Van Seventer (2003)’e göre 1997-99’daki yaşanan yavaşlama muhtemelen Asya krizinden kaynaklanmış ve 1999 sonrası hızlanan ivme ise dünya üzerinde toparlanma ve etki yaratmaya başlayan iç serbestleşme politikalarından dolayı olmuştur.⁴³²

G. Afrika, ticaretin serbestleştirilmesine yönelik olarak daha sonra bir dizi serbest ticaret bölgesi anlaşması imzalamıştır. Nitekim 2000 yılında AB-G. Afrika Serbest Ticaret Bölgesi Sözleşmesi imzalanmıştır. Bu anlaşma kapsamında, G. Afrika'nın AB'den yaptığı ithalatının % 95'i üzerindeki tarifeleri serbestleştirilmesi gerekmiştir. Bu gibi reformlar neticesinde 2003 yılından itibaren ticari açıklık derecesi hızla artmaya başlamış ve 2008 yılında zirve noktasına ulaştığı yıl olmuştur. Küresel finansal krizden dolayı ülkelerin ticaret hacimlerinde yaşanan daralmalar G. Afrika ekonomisinde de keskin bir daralmaya neden olmuş ve ticari açıklık derecesini azaltmıştır. Kısa bir zaman içerisinde toparlanan ticaret 2013 yılına kadar tekrar artma ivmesi yakalamıştır. 2013'ten sonra özellikle gelişmekte olan tüm ülkelerde makroekonomik performans olarak aşağı yönlü bir hareket gözlemlenmekle birlikte G. Afrika'nın makroekonomik performansı ve buna bağlı olarak da ticari açıklık derecesi zayıflamaya başlamıştır.

⁴³²Rob Davies and Dirk Ernst van Seventer, “A Gap and Macro Decomposition Analysis for South Africa, 1993-2002”, **Development Policy Research Unit, School of Economics, University of Cape Town**, 2003, p. 7.

Tablo 50. G. Afrika'nın Dış ticaret Göstergeleri

Yıllar	İhracat(milyar\$)	İthalat(milyar\$)	Dış Ticaret Dengesi(milyar\$)	Dış Ticaret Hacmi(milyar\$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı %
1992	21,11	18,37	2,74	39,49	114,92
1993	24,27	18,03	6,24	42,29	134,61
1994	25,62	21,11	4,51	46,73	121,37
1995	28,23	26,74	1,48	54,97	105,54
1996	23,47	26,87	-3,40	50,34	87,33
1997	22,49	30,88	-8,39	53,36	72,82
1998	19,59	26,62	-7,04	46,21	73,57
1999	23,19	24,09	-0,90	47,28	96,25
2000	26,30	26,77	-0,47	53,07	98,23
2001	26,00	25,60	0,40	51,59	101,57
2002	23,06	26,22	-3,16	49,29	87,96
2003	31,64	34,41	-2,78	66,05	91,93
2004	40,26	47,60	-7,34	87,87	84,58
2005	46,99	55,03	-8,04	102,02	85,39
2006	52,60	68,47	-15,87	121,07	76,83
2007	64,03	79,87	-15,85	143,90	80,16
2008	73,97	87,59	-13,63	161,56	84,44
2009	53,86	63,77	-9,90	117,63	84,47
2010	82,63	82,95	-0,32	165,57	99,61
2011	107,95	102,70	5,25	210,65	105,11
2012	98,87	104,14	-5,27	203,02	94,94
2013	95,11	103,44	-8,33	198,55	91,95
2014	90,61	99,89	-9,28	190,50	90,71
2015	69,63	79,59	-9,96	149,22	87,49
2016	74,11	74,74	-0,63	148,85	99,15
2017	88,30	83,00	5,30	171,30	106,39

Kaynak: WITS (World Integrated Trade Solution)

G. Afrika 1994 yılında demokratik olarak seçilen hükümet, kritik makroekonomik değişkenlerin istikrara kavuşması, döviz kurlarının piyasada belirlenmesi, daha rekabetçi bir uluslararası ticaret arenası gibi yeniliklerin olduğu yeni bir ekonomik çağ başlatmıştır. İhracat ise eski doğal kaynak temelli ürünlerden tarımsal işleme ve hizmetler sektörüne doğru çeşitlendirilmeye başlanmıştır.⁴³³ Önemli ekonomik yeniden yapılanmaya rağmen, G. Afrika'nın 1994 sonrası ihracat performansı beklenilenden düşük gerçekleşmiştir.

1984'ten 1994'e kadar, G. Afrika'nın mal ihracatı, dünya ihracatındaki % 5,6 artıştan biraz daha hızlı, yılda % 5,7 oranında (hacim bazında) artmıştır. Uluslararası yaptırımların sona ermesinin, ticaret ve diğer ekonomik kontrol önlemlerinde kuralılaşdırılmaya gidilmesi G. Afrika'nın nispi ve mutlak ihracat performansında

⁴³³Peter Draper and Philip Alves, "Déjà Vu? The Department of Trade and Industry's National Industrial Policy Framework", **Business Leadership South Africa**, Occasional Paper 2, 2007.

önemli bir artış sağlayacağını öngörmekteydi. Fakat dünya ihracat büyümesi 1994'ten bu yana geçen on yılda % 6,2'ye yükselirken, G. Afrika'nın ortalama ihracat artışı % 5,6'ya gerilemiş ve ülkenin dünya ihracatındaki payı bu dönemde % 0,7'den % 0,5'e düşmüştür.⁴³⁴ İhracat ve ithalat artışının ivme kazandığı yıllar 2002 ve sonrasında olmuştur. 2003-2008 yıllarında ihracat artışı ortalama % 21,7'lere yükselirken 2008 yılına kadar hemen hemen kesintisiz artan bir dış ticaret hacmi küresel kriz ile birlikte keskin bir düşüşe sahne olmuştur. Küresel krizden sonraki yıl toparlanan ihracat ve ithalat oranları artmaya başlamıştır. Bir önceki yıl 73 milyar dolar olan ihracat, 2009 yılında yaklaşık 54 milyar dolara düşmüş ve bu düşüş ise yaklaşık % 27,1 ile şimdiye kadar görülen en büyük daralma olmuştur. Fakat bir sonraki yıl neredeyse % 54 civarında bir büyüme sağlayan ihracat sonraki yıl da % 30 civarında artarak yaklaşık 108 milyar dolar olan tarihi zirvesine ulaşmıştır. 2011'den 2016 yıllarına kadar ihracat performansının kötü geçen yılları olmuş ve 2012-2015 yıllarında ihracat ortalama % 10 civarında negatif büyüme performansı göstermiştir.

G. Afrika'da ihracatın 2011'den bu yana düşmesinin sebeplerinden bir kısmı, değerli metallerin ihracatın büyük bir bölümünü oluşturması ve bu dönemde metal fiyatlarındaki düşmeden kaynaklanmıştır. Ayrıca ihracattaki düşüşe yol açan diğer bir etken, 2014-16 döneminde tarımsal verimi büyük oranda azaltan muazzam bir kuraklığın yaşanmış olmasıdır.⁴³⁵ Bu yıllarda ihracat yaklaşık 70 milyar dolara kadar inmiş ve bu dönem, dış ticaret açığının en fazla olduğu dönemlerden biri olmuştur. 2016 yılından itibaren ihracat oranlarında tekrar artış yaşanmaya başlamış ve 2017 yılı itibarıyla 88,3 milyar dolar mal ihracatı gerçekleştirilerek bir önceki yıla göre yaklaşık % 19'lük büyüme sağlanmıştır. Bu trendin oluşması işsizliğin ve özellikle de genç işsizlik oranının azaltılması, cari açığın finansmanı ve dolayısıyla da makroekonomik performans için olumlu bir gelişme olarak görülmektedir. G. Afrika'nın 1992-2017 yılları dış ticaretinde bir diğer gözlenen unsur ise 1990'ların ilk yılları hariç genel olarak dış ticaret açığına sahip bir ülke görünümünde olmasıdır. Dış açığının en geniş aralığı 2004-2009 yılları arasında gerçekleşmiş ve bu dönemde ithalatta yaşanan %

⁴³⁴ Frank Flatters, Matthew Stern, "Trade and Trade Policy in South Africa: Recent Trends and Future Prospects", **Development Network Africa**, 2007.

⁴³⁵ Muraguri, Ortiz, Soler, **a.g.e**, p. 15.

22,6'lık büyüme ile yaklaşık 11 milyar dolar ortalama dış ticaret açığı verilmiştir. 2011-2015 yılları ise ihracat büyümesi negatif ve ithalat büyümesi ise azalmasına rağmen halen pozitif büyüme sergilemesinden 5,5 milyar dolar dış ticaret açığının en fazla verildiği yıllar olmuştur. Bu yıldan itibaren ihracatın artmaya başlaması ve ithalat hacmindeki azalıştan kaynaklı olarak dış ticaret açığı azalmış ve ekonomi 2017 yılında 5,3 milyar dolar dış ticaret fazlası vermiştir.

G. Afrika'nın ihracat yapısının daha iyi anlaşılması amacıyla ihracatının sektörel dağılımı 1992-2017 yılları için incelenmiştir. Tablo 51'de görüleceği üzere sektör grupları içerisinde en yüksek paya sahip grubun imalat sanayi olduğu göze çarpmaktadır. Nitekim 1992 yılında toplam ihracat içerisindeki oranı % 28,5 olan imalat sanayi yıllar içerisinde payını çok büyük oranda arttırmış ve 2002 yılında % 62,2'ye ulaşmıştır. Sonraki yıllar içerisinde payı görece azalmasına karşın incelenen yıllarda ortalama olarak ihracatın % 50'sinden fazlasını oluşturmuştur.

Tablo 51. G. Afrika İhracatının Sektör Gruplarına Göre Yüzde Dağılımı

	Tarımsal Hammaddeler	Gıda	Yakıt	İmalat Sanayi	Maden ve Metal
1992	3,77	8,18	6,96	28,56	10,15
1993	2,77	6,46	6,85	38,72	7,70
1994	3,23	8,56	5,44	39,17	6,42
1995	3,99	7,96	8,95	43,51	8,07
1996	3,65	11,11	10,90	55,29	11,55
1997	3,93	10,79	7,32	57,77	8,21
1998	3,78	12,07	7,67	53,76	9,56
1999	3,21	10,17	9,73	54,96	21,31
2000	3,38	8,47	10,04	53,85	10,75
2001	2,63	9,00	11,63	53,51	22,92
2002	3,01	10,61	11,99	62,22	11,26
2003	2,73	9,91	9,78	58,15	19,15
2004	2,22	8,77	9,09	57,58	22,18
2005	1,98	8,54	10,34	56,66	22,45
2006	1,76	7,11	9,36	52,86	28,58
2007	1,71	6,61	10,44	51,60	29,53
2008	1,75	7,34	9,48	52,22	29,13
2009	1,92	10,16	11,06	47,48	29,34
2010	1,77	9,97	10,60	48,68	28,31
2011	1,91	9,24	11,58	45,72	31,01
2012	1,77	9,69	12,49	47,73	27,68
2013	1,90	10,50	11,32	45,88	29,87
2014	2,03	11,00	10,99	49,58	25,89
2015	2,20	11,78	11,88	49,37	24,01
2016	2,35	11,93	9,98	51,15	23,58
2017	2,34	11,47	12,58	47,15	25,52

Kaynak: World Bank Indicators

İhracatı içerisinde en yüksek ikinci paya sahip sektör grubunun ise maden ve metaller olduğu görülmektedir. Bu sektörün 1992 yılında ihracat içerisindeki payı % 10 civarında iken yıllar içerisinde payını arttırmış ve 2011 yılında en yüksek oran olan % 31'leri geçmiş fakat sonraki yıllar payı biraz azalmasına karşın 2017 yılında ihracatın % 25,5'ini oluşturmuştur. Yakıt sektörünün ihracattaki payı, 1992 yılında % 6,96 iken yıllar içerisinde dalgalanmakla birlikte en yüksek oranına 2017 yılında % 12,58 ile ulaşmıştır. Fakat incelenen yıllarda yakıt sektörünün ortalama oranı ise % 10 civarında gerçekleşmiştir. Gıda sektörünün ihracat içindeki payı incelendiğinde ise 1992 yılında % 8,18 olan payı genel olarak artma eğiliminde olmuş ve 2017 yılında ihracatın % 11,47'sini oluşturmuştur. İncelenen yıllarda gıda sektörünün ihracat içerisindeki ortalama oranı ise % 9,5 civarında gerçekleşmiştir. Tarımsal hammaddelerin ihracat içindeki oranı da 1992 yılında % 3,7 iken özellikle 2000'li yıllardan itibaren ihracatın % 1,7'ine kadar düşerek azalma eğiliminde olmuş ve 2017 yılında ise toplam ihracatın % 2,3'ü olarak gerçekleşmiştir.

G. Afrika, Afrika kıtasının önde gelen ihracat pazarları arasındadır. G. Afrika ihracatında çoğunlukla ülkenin altın ve elmas gibi maden kaynaklarındaki zenginliği göz önüne alındığında, maden ihracatının hâkim olduğu söylenebilir. Ancak, madenciliğin GSYİH'ye katkısı, ekonominin bir birincil sektörden hizmetler gibi üçüncül sektörlerle geçiş gibi yapısal değişiklikler yaşaması nedeniyle yıllar içinde azalmıştır. G. Afrika'dan ihraç edilen başlıca ürünler altın, elmas, platin, diğer metaller ve mineraller, makine ve teçhizatdır.

BM Comtrade verilerine göre ise 2017 yılında G. Afrika'da ihracata en çok konu olan on temel fasılın ihracat içerisindeki payları Tablo 52'de gösterilmiştir.

Tablo 52. G. Afrika'da İhracata Konu Olan On Temel Kalem

	2017 Toplam İhracat	İhracat İçerisindeki Miktar	%
İnciler, değerli taşlar, metaller, paralar, vb	88,3	14,1	15,97
Metal Cevherleri, Cüruf ve Kül	88,3	11,3	12,80
Mineral yakıtlar, yağlar, damıtma ürünleri vb.	88,3	10,6	12,00
Demiryolu, tramvay dışındaki araçlar	88,3	9,8	11,10
Demir ve Çelik	88,3	6	6,80
Nükleer reaktörler, kazanlar, makinalar, vb.	88,3	5,4	6,12
Yenilebilir meyveler, fındıklar, narenciye kabukları, kavunlar	88,3	3,4	3,85
Alüminyum ve ilgili Ürünler	88,3	1,8	2,04
Elektrik ve Elektronik Ekipmanlar	88,3	1,8	2,04

İçecekler, Alkollü içkiler, Sirke vb.	88,3	1,3	1,47
---------------------------------------	------	-----	------

Kaynak: UNCTAD, <https://comtrade.un.org/>

2017 yılı yapılan yaklaşık 88 milyar dolar ihracatta ihracata konu olan mallar içerisinde en yüksek miktar ve orana sahip kalem yaklaşık 14 milyar dolar ve % 16 ile inci, değerli taş ve maden ürünleri olmuştur. Genel olarak oluştukları maddeler ile ve madenden çıkarıldıkları maddelerle birlikte bulunan madenli mineraller olarak bilinen metal cevherleri, cüruf ve kül grubunun ihracatının da toplam ihracat içindeki oranı % 12,8'dir. Mineral yakıtlar, yağlar, damıtma ürünlerinin vb. ihracatı ise toplam ihracatın % 12'sini oluştururken demiryolu ve tramvay dışındaki ulaşım araçlarının ihracatı da % 11,1'i oluşturmaktadır. Bunlar dışında sırasıyla demir, çelik, nükleer reaktör, kazan, makina vb., çeşitli meyve, alüminyum, elektronik alet ve çeşitli alkollü ve alkolsüz içecekler ihracatı en fazla gerçekleştirilen ürünler olmuştur. Tablo 52'de bulunan ve ihracatı en çok gerçekleştirilen ilk on fasıl içerisindeki ürünlerin ihracatı toplam ihracatın % 74'ü gibi ihracatın büyük kısmını meydana getirdiği göze çarpan önemli bir husus olmuştur.

Tablo 53. G. Afrika İhracatının Mal Gruplarına Göre Dağılımı

Yıllar	İhracat	Yatırım Malları		Hammadde ve Ara Malları		Tüketim Malları	
	Milyar \$	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%
1992	21,11	1,40	6,63	9,06	42,92	1,74	8,26
1993	24,27	1,50	6,18	11,89	49,01	1,79	7,36
1994	25,62	1,79	6,98	12,47	48,67	2,03	7,90
1995	28,23	2,27	8,05	14,97	53,04	2,56	9,05
1996	23,47	2,56	10,92	15,72	66,99	2,63	11,19
1997	22,49	3,05	13,57	13,85	61,62	2,89	12,85
1998	19,59	2,99	15,27	11,06	56,48	2,96	15,11
1999	23,19	3,11	13,42	15,76	67,96	3,69	15,90
2000	26,30	3,38	12,85	14,15	53,82	5,23	19,87
2001	26,00	3,62	13,91	16,96	65,22	5,35	20,57
2002	23,06	3,56	15,45	13,87	60,13	5,43	23,56
2003	31,64	4,41	13,93	20,15	63,68	7,03	22,22
2004	40,26	5,49	13,62	26,99	67,03	7,72	19,18
2005	46,99	6,69	14,23	31,45	66,92	8,77	18,66
2006	52,60	8,50	16,15	35,40	67,30	8,38	15,94
2007	64,03	10,60	16,56	44,25	69,11	8,89	13,88
2008	73,97	11,63	15,73	50,41	68,15	11,75	15,89
2009	53,86	7,77	14,43	36,61	67,97	9,42	17,49
2010	82,63	12,11	14,66	53,06	64,22	17,22	20,85
2011	107,95	14,54	13,47	74,13	68,67	18,96	17,56
2012	98,87	15,40	15,58	64,46	65,20	18,74	18,96
2013	95,11	14,36	15,10	62,51	65,72	18,01	18,93
2014	90,61	14,23	15,71	57,32	63,26	18,74	20,68
2015	69,63	10,83	15,56	41,69	59,88	16,70	23,98
2016	74,11	11,67	15,75	45,07	60,82	16,81	22,69
2017	88,30	11,95	13,53	56,99	64,54	18,57	21,03

Kaynak: WITS (World Integrated Trade Solution)

G. Afrika, yatırım ve tüketim mallardan ziyade, esas olarak hammadde ve ara malların ihracatçısı bir ülke konumundadır. G. Afrika'nın ihracat yapısı, ihraç ettiği mal gruplarının dağılımı bakımından incelendiğinde hammadde ve ara mallarının büyük ağırlığının olduğu görülmektedir. 1992 yılında hammadde ve ara mal ihracatı gerçekleşen toplam mal ihracatının % 43'ünü, tüketim malları % 8,2'sini ve yatırım malları ise % 6,6'sını oluşturmaktadır. İhracatın büyük kısmını oluşturan hammadde ve ara mal ihracatı 1992-1996 yılına kadar kesintisiz artmasına rağmen özellikle ticari serbestleşmenin başladığı 1994 yılından itibaren daha hızlı bir artış sürecine girmiştir. 1996-2002 yılları arasında toplam ihracatta meydana gelen dalgalanmaya benzer şekilde dalgalı bir seyir izlemiştir. 2002 yılından itibaren tekrar artmaya başlayan hammadde ve ara mal ihracatı 2011 yılına kadar genel olarak artmıştır. Toplam ihracatın büyük çoğunluğunu oluşturduğundan toplam ihracat trendi ile paralel şekilde bu yıldan itibaren 2015 yılına kadar tekrar azalmış fakat son yıllarda tekrar oran olarak artmaya başlamıştır. Hammadde ve ara mal ihracatının toplam ihracat içerisindeki oranı 1992-1994 yılları için ortalama % 46,8 iken ekonomik ve politik değişim ve dönüşümün sağlanmaya başlandığı 1994 yılından 2017 yılına kadar geçen sürede ortalama % 63,8 olarak gerçekleşmiştir. Ve bu süreç boyunca ortalama % 36,3 gibi bir büyüme oranına sahip olmuştur.

G. Afrika'nın toplam ihracatı içerisinde görece daha az paya sahip olan diğer iki ürün grubunun ihracat seyri incelendiğinde sadece 1997-1998 ve 2006-2008 yılları dışında genel olarak tüketim mallarının ihracatının yatırım malları ihracatından daha fazla olduğu görülmektedir. Tüketim mallarının ihracat içerisindeki oranı 1992-1994 yıllarında ortalama % 7,8 iken, 1994-2017 ortalaması ise % 18 civarında gerçekleşmiş ve bu süre zarfında ortalama büyümesi ise yaklaşık % 130 olmuştur. Diğer yandan yatırım mallarının ihracat içerisindeki oranı ise 1992-1994 yıllarında ortalama % 6,6 iken 1994-2017 yıllarında ise % 14,2 olarak gerçekleşmiş ve bu dönem ortalama büyüme ise yaklaşık % 115 olmuştur.

G. Afrika'nın 2017 yılında ihracat ve ithalatını en çok gerçekleştirdiği on ülke Tablo 54'te belirtilmiştir.

Tablo 54. G. Afrika'nın İhracat ve İthalat Yaptığı İlk On Ülke

İhracat	Total	Milyar\$	%	İthalat	Total	Milyar\$	%
Çin	88,30	8,7	9,85	Çin	83,00	15,2	18,31
ABD	88,30	6,6	7,47	Almanya	83,00	9,6	11,57
Almanya	88,30	5,8	6,57	ABD	83,00	5,5	6,63
Belirtilmemiş Ülkeler	88,30	5,5	6,23	Hindistan	83,00	3,9	4,70
Japonya	88,30	4,2	4,76	Suudi Arabistan	83,00	3,8	4,58
Hindistan	88,30	4,1	4,64	Japonya	83,00	2,8	3,37
Bostvana	88,30	3,8	4,30	Birleşik Krallık	83,00	2,5	3,01
Namibiya	88,30	3,6	4,08	Tayland	83,00	2,5	3,01
Birleşik Krallık	88,30	3,5	3,96	İtalya	83,00	2,2	2,65
Mozambik	88,30	2,9	3,28	Fransa	83,00	2,1	2,53

Kaynak: UNCTAD, <https://comtrade.un.org/>

Tablo 54'e göre G. Afrika'nın en büyük ticari ortağının yine bir BRICS üyesi olan Çin ve bu ülke dışında en büyük ticari ortağının ise Almanya ve ABD olduğu görülmektedir. Nitekim üç ülkeye gerçekleştirilen toplam ihracat ve ithalat 51,4 milyar olup toplam ticaret hacminin % 30'unu oluşturmaktadır. Ayrıca Çin'e gerçekleştirilen ihracat, toplam ihracatın % 9,8'ini, Çin'den yapılan ithalat ise toplam ithalatın %18,3'ünü oluşturmaktadır. Ayrıca ABD'ye gerçekleşen ihracat, toplam ihracatın % 7,4'üne ve Almanya'ya yapılan ihracat ise toplam ihracatın % 6,5'ine karşılık gelmektedir. BM Comtrade verilerine göre sırasıyla ihracat yapılan Belirtilmeyen ülkeler grubu ve Japonya, Hindistan, Bostvana, Namibiya, Birleşik Krallık ve Mozambik en çok ihracat yapılan ülkeler olmuştur. Listede bulunan on ülkeye yapılan ihracat, 98,8 milyar dolar olup toplam ihracatın % 55,1'i yani yapılan toplam ihracatın yarısından fazlası bu on ülkeye yapılmaktadır.

Tablo 55. G. Afrika'nın İhracat-İthalat Yaptığı Bölgeler

Ülke Grubu-Bölge	İhracat	%	İthalat	%
Sahara Altı Afrikası	22,82	25,85	8,3	10,02
Avrupa-Merkez Asya	21,15	23,97	27,5	33,07
Doğu Asya-Pasifik	20,04	22,71	26,3	31,72
Kuzey Amerika	6,98	7,91	5,8	7,01
Güney Asya	5,35	6,06	4,1	5,05
Orta Doğu-Kuzey Afrika	3,40	3,86	6,7	8,12
Latin Amerika-Karayipler	1,05	1,19	2,9	3,6

Kaynak: UNCTAD, <https://comtrade.un.org/>

G. Afrika ile ülke grubu veya bölge bazında yapılan ihracat ve ithalatın oranı 2017 yılı itibarıyla Tablo 55'te gösterilmiştir. Yapılan ihracat bazında

değerlendirildiğinde en yüksek ihracat toplam ihracatın yaklaşık % 26'sı ile Sahra Altı Afrikası ile olurken bu bölgeden yapılan ithalat ise toplam ithalatın yalnızca % 10'unu oluşturmuştur. Avrupa ve Merkez Asya ülkelerine yapılan ihracat, toplam ihracatın yaklaşık % 24'ü iken yapılan ithalat ise toplam ithalat içerisinde % 33 olmuştur. Doğu Asya ve Pasifik ülkelerine yapılan ihracat ise ihracatın % 22,7'si olarak gerçekleşirken ithalat ise % 31,7'yi bulmuştur. Bu üç bölgeye yapılan ihracat yaklaşık 64 milyar dolar iken toplam ihracatın % 72,5'si gibi bir büyük payını meydana getirmektedir. Ayrıca sırasıyla Kuzey Amerika, Güney Asya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika, Latin Amerika-Karayip ülkelerine 16,6 milyar dolar ihracat gerçekleşirken bu oran toplam ihracatın yalnızca % 19'unu oluşturmuştur.

G. Afrika ihracatının yapısı teknolojik düzey bakımından beş sınıflandırmaya ayrılarak SITC Rev.3'e göre Tablo 56'da 1995-2017 yılları için incelenmiştir.

Tablo 56. G. Afrika İhracatının Teknolojik Düzeyi

	Birincil Ürünler		Kaynak Bazlı Ürünler		Düşük Teknolojili Ürünler		Orta Teknolojili Ürünler		Yüksek Teknolojili Ürünler	
	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%
1995	7,66	27,52	7,59	27,24	2,92	10,48	6,48	23,27	1,00	3,60
1996	8,03	27,47	7,93	27,13	3,06	10,46	6,84	23,42	1,05	3,59
1997	8,45	27,24	8,59	27,69	3,29	10,61	7,21	23,23	1,13	3,64
1998	7,34	27,84	7,09	26,90	2,73	10,37	6,11	23,16	0,94	3,57
1999	7,30	27,35	7,16	26,80	2,78	10,41	6,38	23,88	0,95	3,55
2000	4,34	16,50	7,91	30,07	3,05	11,59	6,26	23,79	1,12	4,27
2001	8,08	31,08	7,39	28,42	2,74	10,52	6,65	25,56	1,01	3,89
2002	4,96	21,50	6,99	30,31	2,82	12,21	7,13	30,89	0,88	3,84
2003	8,81	27,84	8,24	26,04	3,89	12,31	9,38	29,65	1,01	3,19
2004	12,24	30,41	9,44	23,44	4,81	11,95	11,95	29,68	1,37	3,39
2005	14,02	29,83	12,05	25,64	4,85	10,32	13,66	29,07	1,89	4,03
2006	17,26	32,82	12,90	24,53	5,14	9,77	14,69	27,93	2,13	4,05
2007	21,70	33,89	14,92	23,31	5,96	9,31	18,33	28,63	2,41	3,76
2008	22,30	30,15	19,42	26,26	5,38	7,28	23,77	32,14	2,53	3,43
2009	17,00	31,57	15,24	28,29	4,15	7,70	15,13	28,08	1,93	3,58
2010	23,15	28,01	24,23	29,33	7,24	8,76	24,15	29,22	2,82	3,41
2011	27,91	25,85	30,94	28,66	7,34	6,79	27,04	25,04	3,25	3,01
2012	23,37	23,64	28,81	29,15	7,12	7,20	26,33	26,64	3,32	3,36
2013	23,59	24,81	29,19	30,70	6,42	6,75	24,97	26,26	3,11	3,27
2014	21,12	22,81	27,37	29,56	6,58	7,11	26,11	28,20	3,55	3,84
2015	19,74	24,59	21,57	26,87	5,54	6,91	24,06	29,98	3,31	4,13
2016	18,51	24,98	19,59	26,43	5,26	7,09	22,61	30,51	3,00	4,04
2017	23,44	26,55	24,69	27,98	5,97	6,76	24,54	27,80	2,83	3,21

Kaynak: UNCTAD, Comtrade *<http://comtrade.un.org/data/>, 04.04.2019 veri setinden yararlanılarak kendi hesaplamam. **Technological classification of exports (SITC 3-digit, revision 2) QEH Working Paper Series – QEHWPS44

Birincil ve doğal kaynağa dayalı ürünlerin ihracattaki payı incelendiğinde 1995 yılında birincil ürünlerin ihracat içindeki payı 7,6 milyar dolar ile toplam ihracatın % 27,5'ini oluştururken doğal kaynak bazlı ürünlerin payı ise 7,5 milyar dolar ile toplam ihracatın % 27,2'sini oluşturmuştur. İncelenen yıllarda hem birincil ürünlerin hem de doğal kaynağa dayalı ürünlerin ihracat içindeki payı dalgalanmakla birlikte ortalama olarak benzer seviyelerde gerçekleşmiştir. 2017 yılında birincil ürünlerin ihracatı 23,4 milyar dolara ulaşmasına rağmen ihracatın % 26,5'i iken doğal kaynak temelli ürünlerin payı ise 24,6 milyar dolara ulaşmış ve ihracatın % 27,9'u olarak gerçekleşmiştir.

Düşük teknoloji ürünlerin payı ise 1995 yılında 2,9 milyar dolar ile ihracatın % 10,4'u civarında gerçekleşirken 2003 yılında 3,89 milyar dolar ile ihracatın % 12,3'üne ulaşmıştır. Daha sonra azalma eğilimi içerisine giren düşük teknoloji malların ihracatı, 2017 yılına gelindiğinde ise 5,9 milyar dolara yükselmesine rağmen ihracatın % 6,7'sine gerilemiştir. Netice olarak birincil ürünler, doğal kaynağa dayalı ürünler ve düşük teknoloji ürünlerin payının G. Afrika ihracatının büyük çoğunluğunu oluşturmakla birlikte ihracatın % 63'ünü aşmıştır.

Orta teknoloji ürünlerin payı ise 1995 yılında 6,48 milyar dolar ile ihracatın % 23,2'si olarak gerçekleşirken 2000'lerle artmaya başlamış ve 2008 yılında 23,7 milyara ulaşarak % 32'yi geçmiştir. Sonraki yıllar ise orta teknoloji ürünlerin ihracat içindeki oranı dalgalanmakla birlikte azalmaya başlamış ve 2017 yılında ise 24,5 milyar dolar gerçekleşmesine rağmen ihracatın % 27,8'i olarak gerçekleşmiştir.

Yüksek teknoloji ürünler ise 1995 yılında yaklaşık bir milyar dolar ile G. Afrika ihracatının % 3,6'ını oluşturmaktayken yıllar içinde sürekli olarak % 3-4 aralığında gerçekleştiği görülmektedir. Nitekim miktar olarak 3 milyar dolara ulaşan yüksek teknoloji ürünlerin payı incelenen yıllarda toplam ihracatın ortalama olarak yine % 3,6'sını oluşturmuştur.

2.2. TÜRKİYE

Bu kısımda Türkiye'nin sosyal, politik, demografik özellikleri incelendikten sonra makroekonomik performansı ve ihracat yapısına detaylı bir şekilde değinilecektir.

2.2.1. Sosyal, Politik Ve Demografik Özellikler

Tarihsel ve jeopolitik konumundan dolayı birçok farklı dil, etnik grup ve görüşleri bir arada tutmayı başarmış bir ülke olan Türkiye, toplam 769 bin km²'den biraz daha büyük bir arazi alanına sahip ve bu arazinin neredeyse % 50'sinin tarım alanı, % 15,2'sinin ise orman alanı olan bir ülkedir.

Dünya Bankası verilerine göre ülkenin toplam nüfusu 2017 yılı itibarıyla yaklaşık 81 milyon ve nüfusun % 50,7'si kadın, % 49,2'si ise erkeklerden oluşmaktadır. Ortalama yaşam süresi 75,7 yıl olmakla beraber bu oran kadınlarda 78,9, erkeklerde ise 72,4'tür. 1990'larda % 1,73 olan yıllık nüfus artış hızı 2017'ye yılında % 1,5'e düşmüştür. 1990-2017 yılların incelendiğinde Türkiye'de her ne kadar 0-14 yaş grubunun ağırlığı azalsa ve yaşlı nüfusun oranı da artmış olsa da halen ülkenin yaş ortalamasına bakıldığında ülke genç bir nüfusa fakat yaşlanmaya doğru giden bir nüfus yapısına sahip bir ülke görünümündedir.

Tablo 57. Türkiye'ye Ait Sosyal ve Demografik Göstergeler

Yüzölçümü(Km ²)	783.562	Doktor sayısı (Her 1000 kişi)	1,7
Tarım Alanı %	50,08	Hastanede Yatak Sayısı (Her 1000 kişi)	2,5
Toplam Nüfus	80.745	Temiz Suya Erişim (2015) (Şehir/Kır)	98.3 / 85.5
Nüfus Artış Oranı	19360	Sağlık Harcaması/GSYİH(%)	5,4
Nüfus yoğunluğu (Km ² başına)	104.9	İlkokula Kayıt (K/E)	102.9 / 103.6
Ortalama Ömür Beklentisi (K/E)	78.9 / 72.4	Ortaöğretime Kayıt(K/E)	101.6 / 104.3
Bebek Ölüm Oranı(Her 1000 Doğum)	10	Yüksek Öğretime Kayıt(K/E)	88.8 / 101.8
Gini Katsayısı	41,9	Eğitim Harcaması/GSYİH(%)	6,2

Kaynak: World Bank, UN Data, TÜİK

GSYİH içerisinde yapılan sağlık harcaması 2016 yılı itibarıyla % 5,4 olup eğitime yapılan toplam harcamalar ise GSYİH'nın % 6,2'sini oluştururken eğitim

harcamalarının % 74,2'si devlet tarafından karşılanmıştır.⁴³⁶ Eğitim içerisinde dikkat çeken unsur, kayıt oranı bakımından ilk, ortaöğretim ve üniversiteye kayıt olanlarında erkeklerin oransal olarak fazla olması ve genel olarak okullaşma oranının yüksek olması olmuştur.

Türkiye'deki gelir eşitsizliği incelendiğinde ise 2002 yılında 0,44 olan Gini katsayısı hızlı bir şekilde düşmeye başlamış ve 2005 yılında 0,38'e kadar inmiştir. Bu dönemde gelir dağılımında azalan eşitsizlik bir sonraki yıl tekrar artmıştır. 2006-2010 yıllarında genel olarak dalgalanan Gini katsayısı 2011 yılından 2014 yılına kadar azalmaya başlamıştır. Fakat 2014 yılından itibaren gelir eşitsizliğinin tekrar bozulmaya başlamıştır. Nitekim 2014 yılında 0,39 olan Gini katsayısı bu yıldan itibaren yükselerek 2016 yılında 0,40 değerine çıkmıştır.

2.2.2. Makroekonomik Performans Göstergeleri

Türkiye Cumhuriyeti'nin 1923 yılında kurulmasından 1930'lara kadar geçen sürede sermaye birikimine sahip olmayan özel sektörün desteklenmesi amacıyla bir takım ekonomik politikalar izlenmiş ve ana sürükleyici sektör tarım sektörü olmuştur. Boratav'a göre 1930-1950 dönemi, korumacılık ve devletçilik politikalarının uygulandığı dönem olmuştur.⁴³⁷ 1950-1960 yılları ise Türkiye'de ekonomide devletçi politikalardan liberal politikalara geçişin olduğu tarım sektörüne öncelik verildiği, özel sektör öncülüğünde sanayileşmenin gerçekleştirilmeye çalışıldığının ve dış ekonomik ilişkilerde liberalleşmenin olduğu bir dönem olmuştur.⁴³⁸

1960-1980 dönemi ise planlı ekonomi dönemi olarak bilinmekte ve bu planlar uzun vadeli bir perspektif altında hazırlanmış, kamu sektörü için "emredici", özel sektör için özendirici planlar olmuştur.⁴³⁹ İlk olarak Harrod-Domar büyüme modelini

⁴³⁶TÜİK, "Eğitim Harcamaları İstatistikleri", Sayı: 24679, 19 Aralık 2017, (çevrimiçi), www.tuik.gov.tr, Erişim Tarihi: 08.05.2019.

⁴³⁷ Korkut Boratav, **Türkiye İktisat Tarihi 1908-1985**, Gerçek Yayınevi, İstanbul, 1988.

⁴³⁸ Emre Kongar, **21. Yüzyılda Türkiye**, 11.Baskı, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1998.

⁴³⁹ Özer Ertuna, "1923'ten Bugüne Türkiye Ekonomisi ve 2023'e Doğru Hedefler", **MUFAD Journal**, Sayı.21, Ocak 2004, s. 8.

temel alan bu kalkınma planlarında yüksek büyüme hedefleri belirlenmiş ve buna bağlı olarak da sanayi sektörü ana sürükleyici sektör olarak belirlenmiştir. Temel sanayileşme stratejisi ise ithal ikameci sanayileşme olmuş ve Türkiye bu dönemde önemli kalkınma hamleleri sürdürülmüştür. Ve bu dönem sonrası neoliberal iktisadi kurallar çerçevesinde küresel ekonomiye eklemlenme süreci olarak devam etmiştir.

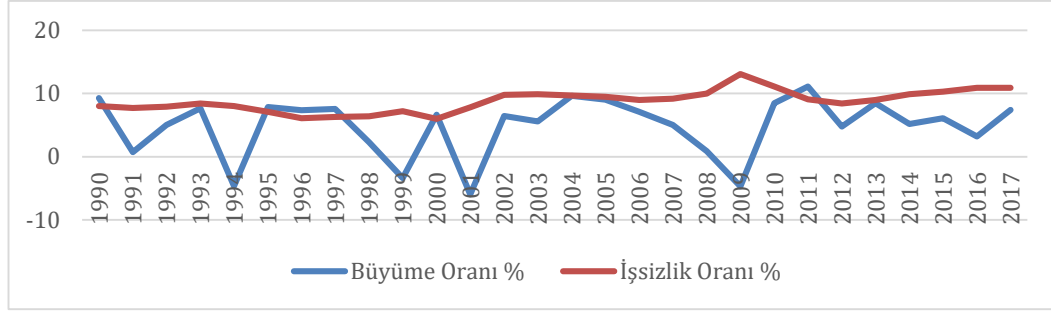
1980 yılı ekonominin serbestleştiği ve dışa açıldığı dönem olmakla birlikte dünyada küresel sermayeyi genişletici politikaların uygulanmaya başlandığı dönemdir. Türkiye’de neoliberal değişimin başlangıcı ise 24 Ocak Kararları ile olmuştur. 24 Ocak 1980’de hükümet istikrar ve liberalleşme programını açıklamış ve temel amacı ödemeler dengesini iyileştirmek ve enflasyonu düşürmek olan bu program uygulanmaya başlanmıştır. Uzun vadede dışa açık ve ihracata yönelmiş bir ekonomi inşa etme amaçlı bu program ile devlet müdahalesi en aza indirilen bir piyasa ekonomisi oluşturulmak amaçlanmıştır.⁴⁴⁰

Diğer yandan 1980'lerle uygulanmaya başlanan ihracata dayalı büyüme stratejisi oldukça başarılı olmuştur. Yıllık ortalama büyüme oranı, 1981-1988 yılları arasında % 5,8 olarak gerçekleşmiş ve ekonomide herhangi bir durgunluk yaşanmamış, bu da ülkeyi IMF gibi uluslararası finans kurumlarının yıllık raporlarında örnek teşkil edecek hale getirmiştir. Ayrıca, sanayi katma değerindeki reel artış GSYİH büyüme oranının üzerinde gerçekleşmiş ve aynı dönemde ortalama % 8,1 olmuştur. 1988'den başlayarak, ekonomi yeni bir aşamaya girmiş ve büyüme performansı iki küçük ve iki büyük durgunluk yaşamıştır. Yıllık reel GSYİH büyümesi bu dönemde ortalama % 3,7 olmuştur. 1980'lerin örnek ekonomisi, 1990'larda nispeten daha düşük bir ortalama büyüme oranı ve yüksek oynaklık ile geçmiştir.⁴⁴¹

⁴⁴⁰ Gökçe Koç, “Türkiye Ekonomisi 1980-2010: Dışa Açılma, Dış Ticaret, Büyüme, İşsizlik”, <https://ege.academia.edu/gkckoc/Papers>, Erişim Tarihi: 07.04.2020.

⁴⁴¹ Ahmet Ertuğrul and Faruk Selçuk, “A Brief Account of the Turkish Economy, 1980-2000”, **Russian & East European Finance and Trade**, Vol.37, No.6, Financial Markets, Disinflation Policies, and Economic Restructuring in Turkey (Nov. - Dec. 2001), p. 8-9.

Şekil 18. Türkiye’nin Büyüme ve İşsizlik Oranları



Kaynak: World Bank Indicators

Türkiye’de 1990’lı yıllarda kamu mali disiplinindeki bozulmalar reel faizleri yükseltmiş ve bu da kamu borç stokunun artmasına neden olmuştur.⁴⁴² Bu yıllarda genel olarak ekonominin dışa bağımlı yapısı, iç ve dış sermaye yatırımlarını engellemiş, faiz oranlarında meydana gelen artışlar ekonomide gerilemeye yol açmıştır.⁴⁴³ Bu durumu ortadan kaldırmak için ortaya konulan 1994 yılı istikrar programı ise yetersiz kalmış ve 1994 yılında bir ekonomik kriz yaşanmıştır.⁴⁴⁴ Nitekim Şekil 18’den de görüleceği üzere 1994 yılında kriz dolayısıyla Türkiye’nin GSYİH’sı azalmış ve bir önceki yıl % 7’leri geçen büyüme oranlarında yaklaşık % 5 civarında bir küçülme yaşamıştır. Fakat uygulanan doğru politikalar neticesinde 1998 yılına kadar büyüme, iyi bir ivme yakalamış ve ortalama büyüme bu dönemde % 7,6 gerçekleşirken 1999 yılında makroekonomik dengeler bozularak ekonomi, tekrar negatif büyüme içerisine girmiştir.

1999 yılında ise hükümet, enflasyonu düşürmek ve sürdürülemeyen kamu borcunu azaltmak için IMF destekli bir kemer sıkma programı başlatmıştır. Fakat 2000 Kasım ayında faiz oranlarını yükseltecek, ciddi bir sermaye kaçışına sebebiyet verecek ve Türkiye’nin yurt dışından borç almak için yüksek maliyetlere maruz kalacağı bir kriz ile yüz yüze gelmiştir. Şubat 2001’de bir siyasi kavgadan hemen sonra bir başka

⁴⁴² Vahit Erdem, “Türkiye’de Ekonomik Krizler”, **Yeni Türkiye Dergisi**, sayı 41, 2001, ss. 11-20.

⁴⁴³ Ahmet Şahinöz, A. “Türkiye-AB İlişkilerinde Neredeyiz?”, **İktisat- İşletme ve Finans Dergisi**, Temmuz, 17(196), 2002, ss. 13-44.

⁴⁴⁴ Erol İyibozkurt, “Türkiye’nin Ekonomik Krizi ve Çözüm”, **Yeni Türkiye Dergisi**, sayı.41, 2001, ss. 289-299.

kriz ortaya çıkmış fakat bu krizin temel nedeni ise aslında bankacılık sistemindeki zayıflık ve bunun devlet borcuna aşırı maruz kalması olmuştur.

Bu dönemde yaşanan iki kriz sonrası serbest dalgalı döviz kuru rejimine geçilen ekonomide diğer birçok finansal kriz bölümünde olduğu gibi, faiz oranları keskin bir şekilde yükselmiş ve ekonomi benzeri görülmemiş bir oranda⁴⁴⁵ yaklaşık % 6 daralmıştır.

Fakat Türkiye, krizden çıkma adına 2002 yılında önemli hamlelerde bulunmuş, ayrıca buna küresel ortamın olumlu yönde etki etmesiyle 2003 yılından itibaren güçlü bir büyüme dönemine girmiştir. Uygulanmaya başlanan daraltıcı para ve maliye politikaları ve ekonomiyi esnek, etkin ve üretken bir yapıya kavuşturacak yapısal reformlar ile ekonomide güven ve istikrar büyük ölçüde sağlanmıştır. Neticede 2002-2007 yıllarında büyümede, ihracatta ve üretimde yüksek oranlı artışlar sağlanırken enflasyon oranları düşmüş, mali disiplin göreceli de olsa sağlanmıştır.⁴⁴⁶ Bu dönemde yüksek ve istikrarlı büyüme sonucu ortalama büyüme oranı % 7,1 gerçekleşmiştir. Fakat 2007 yılı ortalarından itibaren ise GSYİH büyümesinde belirgin bir gerileme yaşanmıştır. Nitekim 2007 yılında yaklaşık % 5 olan büyüme oranı 2008 yılında % 0,8'e düşmüş ve asıl daralmayı küresel krizden kaynaklı olarak bir sonraki yıl yaşamıştır. Ayrıca 2002-2007 yıllarında arasında % 10'lara yakın büyüme oranları sergilenmesine rağmen aynı iyi performans işsizlik oranlarında görülmemiştir. Nitekim 2001 krizinin yaşanmasından sonra işsizlik oranında % 6'lardan % 10'lara yaklaşılarak büyük bir artış görülmüş yani yüksek büyüme eğilimi içerisinde olan ekonomide yeterince istihdam yaratılamamıştır.

Büyüme dönemlerine artan cari açığın eşlik ettiği bir ülke olarak küresel finansal kriz öncesinde yaşanan küresel likidite bolluğu nedeniyle herhangi bir finansman sorunu ile karşılaşmayan Türkiye'nin 2008-2009 küresel finansal krizinden olumsuz

⁴⁴⁵ Abdullah Akyüz, "Political Economy Of Turkey: In Search Of Stability Amid Domestic And Global Crises", **US – Europe Analysis Series**, March 16, 2009, p. 2.

⁴⁴⁶ Fatih Acar, "Türkiye Ekonomisine Genel Bakış (2001 - 2013)", **ÇSGB Çalışma Dünyası Dergisi**, Cilt: 1, Sayı: 2, Ekim-Aralık 2013, s. 17.

etkilendiği söylenebilir. Nitekim GSYİH'nın, 2009 yılında % 4,7 azaldığı ve işsizlik oranının ise 2009'da % 10'dan % 13,1'e yükseldiği görülmektedir.

Küresel kriz sürecinde, Türkiye'nin finansal kurumları kurtarması ya da IMF'den yardım istemesine gerek duyulmamış ayrıca küresel kriz sonrasında dünya ekonomisi yavaş büyüme eğilimi gösterirken, Türkiye ekonomisinin izlenen mali ve sosyal politikalar, gerçekleştirilen yapısal reformlar sayesinde hızlı bir toparlanma sürecine girdiği söylenebilir. 2011 yılında % 11,1 ile kriz sonrası dönemin en yüksek düzeyine ulaşan büyüme diğer yıllarda dalgalı fakat dünya ortalamasının üzerinde bir seyir izlemiştir. 2016 yılında küresel ekonomideki durgunluk, jeopolitik ve siyasi gerginlikler ile yaşanan darbe girişimi ve terör olayları sonucu büyüme hızı % 3,2 olarak gerçekleşmiştir.⁴⁴⁷ Ayrıca bu büyüme oranının ise 2009 yılı sonrası gerçekleşen en düşük büyüme oranı olduğu göze çarpmaktadır. Ancak bir sonraki yıl toparlanmaya başlayan ekonomi % 7,4 gibi bir büyüme oranına ulaşmaya başarmıştır. Türkiye ekonomisi büyürken yıllar itibariyle kişi başına GSYİH da yükselmiştir. Nitekim 1990 yılında 2800 dolar olan kişi başı GSYİH, 2008 yılında 10 bin doları geçmiştir. Dünya Bankası'na göre 2013 yılında 12.500 doları geçen kişi başı GSYİH 2017 yılına doğru azalmaya başlamış ve 10.500 dolar civarında seyretmiştir. Ayrıca, temel refah göstergesi olarak kabul edilen kişi başına GSYİH rakamının son on yıl 10-11 bin dolar civarında yatay bir hareket içinde olması, Türkiye için orta gelir tuzağı sorununu gündeme getirdiği de bilinmektedir.

Türkiye'de üç temel sektörü olan tarım, sanayi ve hizmetlerin GSYİH'da aldıkları paylar 1980-2017 yılları için değerlendirildiğinde yıllar itibarıyla hizmetler sektöründe büyük bir artışın olduğu, tarım sektörünün GSYİH'deki payının büyük oranda azaldığı ve sanayi sektöründe ise çok büyük bir değişimin olmadığı göze çarpmaktadır. Nitekim Türkiye'de 1980 yılında tarım sektörünün GSYİH içindeki oranı % 27 iken giderek küçülerek 2017 yılında % 6,8 gerçekleşmiştir. Sanayi sektörünün GSYİH'ya katkısı ise 1980 yılında % 24 iken 2017 yılında % 32,3'e yükselmiştir. Hizmetler sektörünün payı ise 1980 yılında % 49 iken yıllar itibarıyla yükselmiş ve 2017 yılı GSYİH'nın % 60,7'si olmuştur. Diğer yandan 2016 yılı

⁴⁴⁷ TOBB, "Ekonomik Rapor 2017", **TOBB Yayın** No: 2018/306, 2018, p. 30.

itibarıyla tarım sektörü, toplam emek gücünün % 18,4'ünü, sanayi sektörü % 26,6'sını ve hizmetler sektörü ise toplam emeğin % 54,9'ünü barındırdığı diğer göze çarpan bir husus olmuştur.

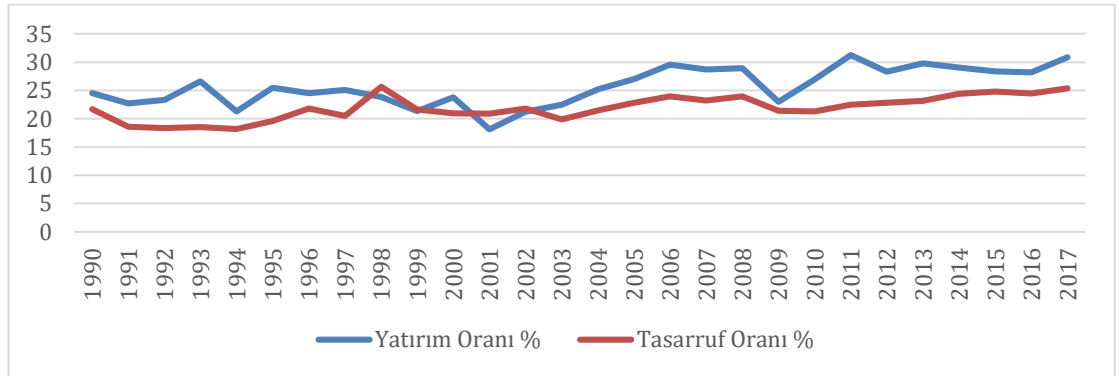
Tablo 58. GSYİH' de Sektör Ağırlıkları ve Sektörlerde Emek Gücü Oranı

Tarım (%)		Sanayi(%)		Hizmetler(%)	
GSYİH	Emek Gücü	GSYİH	Emek Gücü	GSYİH	Emek Gücü
6.8%	18.4%	32.3%	26.6%	60.7%	54.9%

Kaynak: CIA The World Factbook Publication

Türkiye'de tüketim harcamalarının gelişimi incelendiğinde tüketim harcamaları 2010 yılına kadar dalgalanmakla beraber bu yıldan sonra genel olarak azalmaktadır. 1990 yılında GSYİH'nın % 79,5'ini oluşturan tüketim harcamaları 2017 yılında ise % 73,6'sını oluşturmuştur. Ayrıca toplam tüketim içerisinde hane halkı tüketimin büyük ağırlıkta olduğu fakat hane halkı tüketimin 1990 yılından itibaren azaldığı, kamu tüketim harcamalarının ise arttığı gözlemlenmektedir. Son yıllarda ise kamu tüketiminin yatay bir seyir izlemesine karşın hane halkı tüketiminin azalması, toplam tüketim oranlarının azalmasının nedeni olmuştur.

Şekil 19. Türkiye'de GSYİH İçinde Yatırım ve Tasarruf Oranları



Kaynak: World Bank Indicators

Türkiye ekonomisi için makroekonomik performans bileşenlerinden yatırım ve tasarruf oranları, 1990-2017 yılları için incelendiğinde, belli yıllar dışında (1998-99 ve 2001-02) yatırım oranlarının tasarruf oranlarından fazla olduğu ve ekonomide genel olarak bir tasarruf açığının olduğu görülmektedir. 1990 yılında GSYİH içerisindeki tasarruf oranları % 21,6 iken yatırım oranları % 24,5 olarak gerçekleşmiştir. Fakat özellikle son yıllarda hem yatırım hem de tasarrufları artış göstermiştir. Nitekim 2017

yılında tasarruf oranları GSYİH'nın % 25,3'ü ve yatırım oranları ise % 30,8'i olarak gerçekleşmiştir. Tasarruf açığının giderilmesi için ekonomi dışardan gelecek kaynaklara ihtiyaç duyulmaktadır. Bu durum da genellikle yerli paranın değerlenmesine neden olurken ülkenin rekabet gücünü zayıflatabilecektir. Ayrıca cari açık sorununa da neden olarak ülkeyi daha çok dışa bağımlı hale getirip olası ekonomik krizlere karşı daha duyarlı hale getirecektir. Bu bağlamda ekonominin belli şoklara karşı direncinin artırılması için tasarruf oranlarının arttırılması büyük önem arz etmektedir.

Türkiye ekonomisi, son 30 yıldaki başarısız enflasyonla mücadele programları ile birlikte nispeten yüksek bir enflasyon yaşamıştır. Yıllık enflasyon oranları belirli yıllarda % 100'ün üzerinde olmasına rağmen, hiçbir zaman hiperenflasyon yaşanmamış fakat enflasyon zaman içinde kademeli olarak artmıştır. Ortalama yıllık enflasyon 1970'lerde % 20, 1980'lerin başında % 35-40, 1980'lerin sonlarında % 60-65 olmuştur.⁴⁴⁸

Tablo 59. Türkiye'nin Enflasyon Oranları (%)

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
60,30	65,98	70,08	66,09	105,21	89,11	80,41	85,67	84,64	64,87
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
54,92	54,40	44,96	21,60	8,60	8,18	9,60	8,76	10,44	6,25
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
8,57	6,47	8,89	7,49	8,85	7,67	7,78	11,14		

Kaynak: World Bank Indicators

1990'ların başında yıllık % 60,3 olan enflasyon 2000'lere kadar genel olarak hep yüksek seviyelerde gerçekleşirken bu dönemde enflasyonun 1994 yılında yaşanan krizin olduğu dönem % 105'leri geçerek en yüksek seviyesine ulaştığı görülmektedir. Yükseler (2015)'e göre 1995-1999 yıllarında Türkiye'de para ve maliye politikaları amaçlarının belirsiz oluşu, istikrarsız bir politik yapının hüküm sürmesi gibi iç nedenler ve Asya ülkeleri ve Rusya'da finansal krizlerin yaşanmasının ve risk primlerinin yüksek olmasının yarattığı dış şoklar, enflasyonist bekleyişlerde süreklilik

⁴⁴⁸ Ertuğrul, Selçuk, **a.g.m.**, p. 6.

kazandırmıştır.⁴⁴⁹ Hem iç politika hem de dış konjonktürel nedenli ortaya çıkan bu enflasyonist süreçte ortalama enflasyon oranları % 80'leri geçmiş bulunmaktaydı.

1998 yılından yeni başlatılan dezenflasyonist program sonucu 1999 yılında % 60'ın üzerinde bulunan enflasyonun Tablo 59'da görüldüğü gibi 2000'lerin başından itibaren azalma eğilimi içerisine girdiği görülmektedir.

Türkiye, 2000 ve 2001 krizlerinin ardından Güçlü Ekonomiye Geçiş programı uygulamaya başlamıştır. Bu program ile finans sektörünün güçlendirilmesi ve sektördeki kırılganlığının azaltılması, faiz oranları ve döviz kurlarında istikrara kavuşulması ve sürdürülebilir bir büyümenin gerçekleştirilmesini amaçlanırken enflasyon ile mücadelede önemli bir mesafe kat edildiği görülmektedir. Nitekim 2003 sonunda enflasyon % 21,6 gerçekleşirken yüksek büyüme oranının da yaşandığı 2004 yılında tek haneli rakama inerek % 8,6 olarak gerçekleşmiştir.

Ayrıca Türkiye, para politikası olarak 2002 yılında örtük enflasyon hedeflemesi uygulamasına geçtikten sonra Tablo 59'dan da görüleceği gibi, başarılı olmuş ve 2006 yılında ise açık enflasyon hedeflemesi rejiminin şartlarının gerçekleşmesinin ardından bu uygulamaya geçildiği ilan edilmiştir. Nitekim 2006-2009 yıllarında enflasyon oranları ortalama % 8,7 iken 2008 yılından tekrar iki haneye çıkarak yılsonu % 10'4 olarak gerçekleşmiştir.

2008 küresel finansal krizi sonrasında yurt içi ve yurt dışındaki üretim ve talebin düşmesinden dolayı 2009 yılında enflasyonda düşüş meydana gelerek enflasyon % 6,2 olarak gerçekleşmiştir. Diğer yandan 2006 yılından sonra açık enflasyon hedeflemesi politikası uygulanan Türkiye'de 2009 ve 2010 yılları dışında enflasyon hedefleri Merkez Bankası tarafından tutturulamamıştır.

Türkiye'de 2016 yılından itibaren enflasyonun tekrar arttığı görülmektedir. 2017'yi % 11,1 olarak gerçekleşen enflasyon, 2018 yılında da ciddi bir yükseliş eğilimine girmiştir. Enflasyonda yaşanan söz konusu ciddi yükselişin arkasında yatan

⁴⁴⁹Zafer Yükseler, "Türkiye'de Enflasyonist Süreç ve Etkileyen Faktörlere İlişkin Bir Değerlendirme", 2015, s. 10.

temel sebepler ise 2018 Mayıs-Ağustos döneminde TL'nin dolar karşısında ciddi bir şekilde değer kaybetmesi, gıda enflasyonunun katıllığını sürdürmesi ve 2018'de petrol fiyatlarındaki artış trendi olmuştur.⁴⁵⁰

Tablo 60. Türkiye'nin Cari Açık/GSYİH Oranları (%)

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
-1,74	0,17	-0,61	-3,57	2,01	-1,38	-1,34	-1,39	0,73	-0,36
2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
-3,63	1,88	-0,26	-2,42	-3,51	-4,18	-5,64	-5,47	-5,16	-1,76
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
-5,78	-8,94	-5,49	-6,70	-4,67	-3,73	-3,84	-5,57		

Kaynak: World Bank Indicators

Türkiye'nin cari işlemler dengesi incelendiğinde ise yıllar itibariyle açık verdiği, ancak Tablo 60'tan da görüldüğü üzere cari açığın özellikle kriz yılları olan 1994 ve 2001 yıllarında fazlalık verdiği görülmektedir. Bu dönemlerde yapılan devalüasyonlar nedeniyle cari işlemler dengesi fazla vermiştir.⁴⁵¹ 1994'te yaşanan krizin etkisi ile birlikte 1995 yılından itibaren başlayan cari açık sorununun, günümüze doğru gelindiğinde ise giderek artmaya başladığı ve sürekli hale geldiği görülmektedir. Artan cari açık karşısında büyüme hızı incelendiğinde ise, cari fazlanın olduğu yıllarda büyüme hızının negatif gerçekleştiği görülmektedir. 1994 ve 2001 yıllarında yaşanan negatif büyüme hızı ise bu duruma örnek gösterilebilir. Öte yandan 1999 ve 2009 yıllarında büyüme hızı negatif gerçekleşirken bu yıllarda cari açığın azaldığı görülmektedir.⁴⁵²

Türkiye'de üretim yapısının hammadde ve ara malı ithalatına önemli ölçüde bağımlı olması nedeniyle son yıllarda yüksek büyüme oranları ile beraber sürekli olarak cari açık vermeye devam etmektedir. Nitekim 2011 yılında % 8,9 ile en yüksek cari açığın verildiği yıl olmuştur. 2012-2017 yılları ortalama cari açık oranı % 5 seviyelerinde gerçekleşirken ekonominin kırılganlığı ve dışa bağımlılığı açısından olumlu bir görünüm sergilenmemektedir. Bu durum dikkate alındığında öncelikle

⁴⁵⁰ Nurullah Gür Vd., "2018'de Ekonomi", SETAV, 2018.

⁴⁵¹ Osman Murat Telatar ve Harun Terzi, "Türkiye'de Ekonomik Büyüme ve Cari İşlemler Dengesi İlişkisi" *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt.23, Sayı.2, 2009, ss. 119-134.

⁴⁵² Hakan Sarıtaş Vd., "Türkiye'de Enerji İthalatı, Cari Açık Ve Büyüme İlişkisi: Var Ve Granger Nedensellik Analizi", *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt.14, Sayı.2, 2018, ss. 181-199.

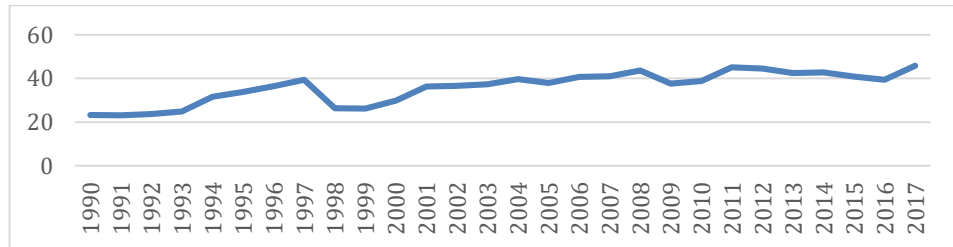
Türkiye'nin üretiminde ithalat bağımlılığının azaltılması ve bunun için de üretim için gerekli olan ara girdilerin yurt içinde üretilmesine olanak sağlayan politikaların geliştirilmesi gerekmektedir.

2.2.3. İhracat Yapısı

Türkiye'de 1980'den önce dışa kapalı ve ithal ikameci bir sanayi politikası uygulanırken 1980'den itibaren ihracatı özendirici, ihracat gelirlerini arttırıcı teşvikler ile ihracata yönelik stratejiler ve buna bağlı olarak faiz, döviz kuru ve yabancı sermayeye yönelik engellerin kaldırılması sağlayıcı dışa açık, liberal politikalar uygulanmaya başlanmıştır.

İhracata odaklı büyüme politikası, uygulanmasından sonra başarılı olmuş ve dış ticaret açıklık derecesinin de artmaya başladığı gözlemlenmiştir. Şekil 20'den görüleceği üzere, 1990'dan günümüze Türkiye'nin dış açıklık derecesinin genel olarak arttığı görülmektedir. Özellikle 1997-1998 yıllarında Asya ve Rusya krizlerinin etkisiyle ihracat az da olsa artarken ithalatın % 5,5 oranındaki küçülmesi ve 2009 yılında küresel kriz kaynaklı dış ticaretin büyük daralması hariç 1990-2011 yılları içerisinde dış ticari açıklık derecesi genel olarak artmıştır. Nitekim 1990 yılında % 23,3 olan dış ticaret açıklığı ele alınan dönemlerde dış ticari açıklığın en yüksek olduğu yıl olarak 2017 yılı itibarıyla % 45,9'a yükselmiş yani neredeyse % 100 civarında artmıştır.

Şekil 20. Türkiye'nin Dış Ticaret Açıklığı (%)



Kaynak: World Bank Indicators

Türkiye'de 1990-2017 yıllarında genel olarak dış açıklık oranlarındaki bu artış, dış ticari açıklığın hesaplanma yönteminden (İhracat+İthalat/GSYİH %) hareketle ihracat ve ithalat kalemlerinin de yükseldiğini göstermektedir.

Tablo 61’de ihracat ve ithalatın belirtilen yıllar arasındaki değişimi gösterilmiştir. Ele alınan yıllar göz önünde bulundurulduğunda belirli yıllar dışında hem ihracat hem de ithalat miktarının genel olarak arttığı, sürekli bir dış açığının olduğu ve ihracatın ithalatı karşılama oranının %50-70 aralığında bulunduğu bir dış ticaret yapısı göze çarpmaktadır. 1990 yılından 2017’e kadar ele alınan tüm yıllarda dış ticaret açığının olduğu ve ihracatın ithalatı karşılama oranında dalgalanmalar olduğu görülmektedir. İthalatın ihracattan fazla olmasından kaynaklanan bu dış ticaret açığı özellikle 2004 yılından sonra tırmanışa geçmiştir. 2009 yılında finansal krizin etkisiyle dış ticaret açığı büyük bir düşüş gösterse de 2010 yılı itibariyle küresel krizden önceki değerini de aşarak 71,6 milyar dolar gerçekleşmiştir. İncelenen dönemlerde dış ticaret açığının en yüksek olduğu yıl ise 105,9 milyar dolar ile 2011 yılı olmuştur. 2012-2017 yıllarında ihracat ve ithalat miktarındaki dalgalanmalarla paralel olarak dış ticaret açığında da dalgalanmalar yaşanmıştır. Fakat dış ticaret açığı bu dönemde ortalama 77 milyar dolar ile yüksek bir seviyede bulunmaktadır.

Tablo 61. Türkiye’nin Dış ticaret Göstergeleri

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi(milyar\$)	Dış Ticaret Hacmi(milyar\$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı %
1990	12,96	22,30	-9,34	35,26	58,11
1991	13,59	21,05	-7,45	34,64	64,59
1992	14,71	22,87	-8,16	37,59	64,34
1993	15,35	29,43	-14,08	44,78	52,16
1994	18,11	23,27	-5,16	41,37	77,82
1995	21,60	35,71	-14,11	57,31	60,49
1996	23,05	42,93	-19,88	65,98	53,69
1997	26,24	48,59	-22,34	74,83	54,02
1998	26,88	45,91	-19,03	72,79	58,55
1999	26,59	40,69	-14,10	67,27	65,35
2000	27,49	54,15	-26,66	81,64	50,76
2001	31,33	41,40	-10,07	72,73	75,69
2002	35,76	51,27	-15,51	87,03	69,75
2003	47,25	69,34	-22,09	116,59	68,15
2004	63,12	97,54	-34,42	160,66	64,71
2005	73,48	116,77	-43,30	190,25	62,92
2006	85,53	139,58	-54,04	225,11	61,28
2007	107,27	170,06	-62,79	277,33	63,08
2008	132,03	201,96	-69,94	333,99	65,37

2009	102,14	140,93	-38,79	243,07	72,48
2010	113,88	185,54	-71,66	299,43	61,38
2011	134,91	240,84	-105,93	375,75	56,01
2012	152,46	236,55	-84,08	389,01	64,45
2013	151,80	251,66	-99,86	403,46	60,32
2014	157,61	242,18	-84,57	399,79	65,08
2015	143,85	207,21	-63,36	351,06	69,42
2016	142,53	198,62	-56,09	341,15	71,76
2017	157,00	233,79	-76,79	390,79	67,15

Kaynak: World Bank Indicators

Türkiye'nin ihracatı 1990 yılında 12,9 milyar dolar ve GSYİH'nın % 8,5'i iken ithalatı 22,3 milyar dolar ve GSYİH'nın % 14,7'si olarak gerçekleşmiştir. Ve bu yıldan itibaren belli yıllar (1998-99 ve 2008-2009 gibi) dışında artış hızı düşmesine rağmen ihracatın genel olarak artma eğilimi içerisinde olduğu görülmektedir. 1990-2008 yıllarında neredeyse kesintisiz olarak arttığı ve özellikle 2002-2007 yıllarında ortalama büyümenin % 7 civarında ve büyümedeki artış oranının ortalamasının % 22,7 gerçekleştiği bu dönemde ihracatın katkısı çok büyük olmuştur. Bu dönemde ortalama ihracat büyümesi % 23 ve ihracat 2008 yılında GSYİH'nın % 17,2'si ve 132 milyar dolar ile belirtilen tarihlerdeki en yüksek rakamına ulaşmıştır. 2002 yılından itibaren ihracatın artış hızı önceki dönemlerle karşılaştırıldığında bir hayli yüksek olmuştur. 2008 Küresel Krizi'nin Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeleri olumsuz yönde etkilemesi sonucunda 2009 yılında ihracatta da ani bir düşüş meydana gelmiştir.

Buna rağmen, 2009 yılında 102 milyar dolar ihracat gerçekleştirme başarısı gösterilirken 2010 yılında küresel krize karşı alınan önlemler sayesinde diğer ülkelere nazaran çok daha hızlı bir toparlanma süreci yaşanmış ve aynı yıl % 11,5 seviyesinde gerçekleşen ihracat artışıyla 114 milyar dolar ihracata ulaşılmıştır. 2011 yılında ihracatı % 18,5 oranında artış sağlayarak 135 milyar dolar ile Cumhuriyet tarihinin en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Söz konusu yılda, Türkiye, dünya ihracatından % 0,74 oranında pay alarak dünyada 22'nci sırada yer almıştır.⁴⁵³ Bu dönemde ihracatta yaşanan yaklaşık % 22'lik bir küçülmeye karşın ithalattaki düşüş % 30 civarında gerçekleşmiştir. 2008 yılında 200 milyar doları geçen ithalat azalarak 2009 yılında 140

⁴⁵³Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı, "2023 Türkiye İhracat Stratejisi Ve Eylem Planı", (çevrimiçi), http://geka.gov.tr/Dosyalar/o_1adq0ifbp1ic11m4nlc81rpsr178.pdf, 01.06.2019.

milyar dolara düşmüş fakat toparlanma ile birlikte 2010 ve 2011 yılında tekrar artmış ve önce 185 daha sonra ise 240 milyar dolara kadar yükselmiştir.

Diğer yandan 2014 yılına kadar genel olarak artış eğiliminde olan ihracat aynı yıl bir rekora imza atarak 157,61 milyar dolar gerçekleşirken ithalat ise 2013 yılında tarihi zirvesine ulaşmış ve 250 milyar doları aşmış bulunmaktadır. Önceki yıllara nazaran 2015 ve 2016 yılındaki büyüme oranlarındaki dalgalanma ve azalma ihracat ve ithalat oranlarına yansımıştır. Nitekim bu yıllarda ihracat 142 milyar ve ithalat ise 198 milyar dolara kadar düşmüştür.

Türkiye ihracatının 2016 yılında % 0,9 gerilemesinin ardından 2017 yılında yeniden yükselmiş, % 10,2 artışla 157 milyar dolara ulaşmıştır. 2018 yılında ise ihracat 168,1 milyar dolara ulaşarak Cumhuriyet tarihi rekoru kırılmıştır. Ayrıca hem ihracat hem ithalat artarken Türkiye'nin küresel ticaret içindeki payı da artmaktadır. Öyle ki 2013 yılında dünya mal ihracatı içindeki payı % 0,83 ve 2016 yılında % 0,90 iken, 2017 yılında bu pay % 0,89 olmuş, ithalatın payı ise 2015 yılında % 1,24 ve 2016 yılında % 1,21'e gerilemiştir. 2016 yılında ithalattaki düşüş ise genel olarak dışa bağımlı olan enerji fiyatlarındaki azalmadan kaynaklanmıştır.⁴⁵⁴ Ayrıca ithalat bir önceki yıla göre yaklaşık % 17,7 büyüme başarısı göstererek 2017 yılında 234 milyar dolara yaklaşmıştır.

Tarım, madencilik ve sanayi gibi sektörler, bir ekonomideki temel sektör gruplarını oluşturmaktadır. Bu sektörlerin yapılan ihracat içerisindeki oranları ise o ülkenin üretim yapısının emek yoğun veya sermaye yoğun niteliğini belirtmesi açısından önemli parametrelerdir.

Türkiye ekonomisinin gerek ihracat gerekse ithalatın yapısında 1980 yılına kadar önemli sayılabilecek bir gelişme yaşanmamıştır. 1980'li yıllarda Türkiye'nin ihracat yapısında bir değişiklik meydana gelmiştir. Nitekim ihracat içindeki tarımsal malların oranı azalmaya başlamış ve sanayi mallarının oranı ise artmıştır.⁴⁵⁵ 1980

⁴⁵⁴ TİM, "İhracat 2019 Raporu Yeni Vizyon, Yeni Yol Haritası", **Türkiye İhracatçıları Meclisi**, 2019.

⁴⁵⁵ Rıdvan Karluk, **Cumhuriyetin İlanından Günümüze Türkiye Ekonomisinde Yapısal Dönüşüm**, Gözden Geçirilmiş 11. Baskı, İstanbul, Ağustos 2007.

sonrası dönemde ihracata yönelik sanayileşme stratejisi sonucu ihracattaki ağırlığının tarımsal ürünlerden imalat sanayi ürünlere doğru kayması süreci 1990'lar boyunca da devam etmiştir.

1990'lara gelindiğinde Türk sanayisi daha yüksek bir rekabet gücüne ulaşmış, piyasa sinyallerine daha duyarlı hale gelmiş, devletin destekleyici ve yönlendirici müdahalelerine daha az bağımlı, yeni açılım ve değişimlere uyum sağlamada da daha esnek hale gelmiştir.⁴⁵⁶ Bu bağlamda 24 Ocak 1980 tarihinde uygulanmaya başlanan politikalar bağlamında sanayi ürünleri ihracatının teşvikine yönelik politikalar ve sanayi üretiminin dış piyasalara yönlendirilmesine yönelik önlemler sonucunda ihracat içerisindeki imalat sanayi mallarının ağırlığı artmaya devam etmiştir.

Tablo 62. Türkiye İhracatının Sektör Gruplarına Göre Dağılımı

	Tarım ve ormancılık		Maden ve Taşocakçılık		İmalat Sanayi	
	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%
1990	2.025	15,63	326	2,52	10.504	81,05
1991	2.369	17,43	285	2,10	10.830	79,67
1992	1.923	13,07	267	1,81	12.429	84,46
1993	2.072	13,50	233	1,52	12.945	84,36
1994	2.033	11,23	263	1,45	15.674	86,57
1995	1.840	8,50	391	1,81	19.260	89,01
1996	2.153	9,27	369	1,59	20.526	88,38
1997	2.354	8,96	404	1,54	23.313	88,77
1998	2.357	8,74	364	1,35	24.065	89,21
1999	2.058	7,74	385	1,45	23.958	90,11
2000	1.659	5,97	400	1,44	25.518	91,87
2001	1.976	6,31	349	1,11	28.826	92,00
2002	1.754	4,87	387	1,07	33.702	93,46
2003	2.121	4,49	469	0,99	44.378	93,92
2004	2.542	4,02	649	1,03	59.579	94,32
2005	3.329	4,53	810	1,10	68.813	93,65
2006	3.481	4,07	1.146	1,34	80.246	93,82
2007	3.725	3,47	1.661	1,55	101.082	94,23
2008	3.937	2,98	2.155	1,63	125.188	94,82
2009	4.347	4,26	1.683	1,65	95.449	93,45
2010	4.935	4,33	2.687	2,36	105.467	92,61
2011	5.167	3,83	2.805	2,08	125.963	93,37
2012	5.189	3,40	3.161	2,07	143.194	93,92
2013	5.653	3,72	3.879	2,56	141.358	93,12
2014	6.030	3,83	3.406	2,16	147.059	93,31
2015	5.757	4,00	2.799	1,95	134.389	93,43
2016	5.397	3,79	2.677	1,88	133.596	93,73
2017	5.287	3,37	3.509	2,24	147.138	93,72

Kaynak: TÜİK

⁴⁵⁶ Erdal Türkkkan, **1990 Sonrasında Türkiye’de Sanayileşme (Türkiye Ekonomisi Sektörel Analiz, 1. Baskı, Turhan Kitapevi, Ankara, 1998.**

Uluslararası Standart Sanayi Sınıflandırması Rev 1'e (ISIC) göre, Türkiye'de ihracat yapısının sektörel boyutu 1990-2017 yılları için Tablo 62'de incelenmiştir. 1990 yılına gelindiğinde ihracat içerisinde en yüksek paya sahip sektörün 10,5 milyar dolar ve ihracatın % 81 ile sanayi sektörünün olduğu göze çarpmaktadır. 1980'lerden itibaren payı azalan tarım sektörünün payı 1990 yılında 2,05 milyar dolar ve ihracatın % 15,6'sı iken maden ve taşocaklığı sektörünün payı ise 326 milyon dolar ve ihracatın % 2,5 olarak gerçekleşmiştir. İhracat içerisindeki payı sürekli azalmaya devam eden tarım ve ormancılık sektörü 1990'ların sonuna kadar yaklaşık % 100 oranında azalmıştır. Bu sektörün ihracatı birim olarak hemen hemen 1990 yılı kadar gerçekleşmesine rağmen 1999 yılında 26,5 milyar dolara yükselmiş fakat toplam ihracat içerisindeki payı azalarak % 7,7 olurken maden ve taşocaklığı ihracatı da birim olarak biraz artmasına karşın yaklaşık % 42 civarında bir azalma yaşamıştır. Bu dönemde imalat sanayi ürünlerinin ihracatı ise yaklaşık % 11 artarak toplam ihracatın % 90'nını geçmiştir.

Tarım ve hayvancılık ürünlerinin ihracat içerisindeki payı 2008 yılına kadar kesintisiz bir şekilde azalmış ve 2008 yılında yaklaşık 132 milyar dolar gibi tarihi zirveye ulaşan ihracat içerisindeki miktarı 3,9 milyar dolar ve toplam ihracatın % 2,9'u gerçekleştirerek tarihin en düşük oranına sahip olmuştur. Bu dönemde maden ve taşocaklığı ihracatının artan ihracat içerisindeki payı da artmış ve 2,1 milyar dolar ile toplam ihracatın % 1,3'üne ulaşmıştır. İmalat sanayi ürünlerinin ihracatı 2008 yılına kadar genel olarak artmaya devam etmiş ve 2008'de 125,1 milyar dolar ile toplam ihracatın % 94,8'i ile tarihteki en yüksek zirvesine ulaşmıştır.

2008 yılından günümüze doğru geline süreçte ise tarım ve hayvancılık sektörünün ihracat içerisindeki miktarı 2009-2017 yıllarında ortalama 5,3 milyar dolar ve toplam ihracatın % 3,84'ü gerçekleştirirken, 2017 yılında bir önceki yıla göre payı % 11 azalarak 5,2 milyar dolar ile toplam ihracatın % 3,37'sini oluşturmuştur. Maden ve taşocaklığı ürünlerinin ihracatı ise aynı yıllarda ortalama 2,9 milyar dolar ve toplam ihracatın % 2,1'i gerçekleştirirken bir önceki yıla göre yaklaşık % 19 artarak ve 3,5 milyar dolar ile ihracatın % 2,2'sini oluşturmuştur. İhracat içerisinde en büyük paya

sahip olan imalat sanayi mallarının ihracatı ise bu yıllarda ortalama 130,4 milyar dolar ve toplam ihracatın % 93,4'ü olarak gerçekleşmiştir.

Bir ülkenin gelişmişlik düzeyinin bilinmesi, ekonomik yapısının daha iyi anlaşılması amacıyla ihracat yapısının analiz edilmesi ve bu analizin de o ülkenin ihracatındaki mal gruplarına göre yapılması önemli bir husustur.

Türkiye’de kalkınma felsefesi ekonomik yapının sanayi sektörü yönünde hızlı bir şekilde değiştirilmesine dayanmıştır. Modernleşme ve ekonomik kalkınma açısından böyle bir değişimin zorunlu görünmesi, ara ve yatırım malları sanayilerinin ekonomiyi sürükleyici etkilerinin yüksek olması nedeniyle sanayinin yapısında tüketim malları sanayilerinden ara ve yatırım malları sanayilerine doğru yapısal bir değişim amaçlanmıştır.⁴⁵⁷ Bu amaçlar doğrultusunda Türkiye’nin ihracat yapısı özellikle sermaye hareketliliğinin yoğun yaşanmaya başladığı 1990’lardan itibaren incelenmiştir.

Tablo 63. Türkiye İhracatının Mal Gruplarına Göre Dağılımı

Yıllar	İhracat	Yatırım Malları		Hammadde ve Ara Malları		Tüketim Malları		Diğer
		Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	
1990	12,96	305	2,30	5.992	46,20	6.661	51,40	0,10
1991	13,59	348	2,50	6.259	46,00	6.984	51,30	0,20
1992	14,71	487	3,30	6.259	43,40	7.855	53,20	0,10
1993	15,35	551	3,50	6.525	42,50	8.263	53,80	0,20
1994	18,11	736	4,00	8.183	45,10	9.181	50,70	0,20
1995	21,60	848	3,90	8.399	38,80	11.848	54,70	2,60
1996	23,05	1.120	4,82	9.767	42,06	12.318	53,04	0,08
1997	26,24	1.276	4,86	11.100	42,27	13.861	52,78	0,09
1998	26,88	1.342	4,98	11.251	41,71	14.365	53,26	0,06
1999	26,59	1.820	6,85	10.863	40,86	13.849	52,09	0,21
2000	27,49	2.176	7,83	11.565	41,64	13.987	50,36	0,17
2001	31,33	2.658	8,48	13.369	42,66	15.262	48,71	0,15
2002	35,76	2.790	7,74	14.657	40,65	18.465	51,21	0,41
2003	47,25	4.344	9,19	18.494	39,14	24.125	51,06	0,61
2004	63,12	6.531	10,34	25.946	41,07	30.502	48,29	0,30
2005	73,48	7.998	10,88	30.290	41,22	34.835	47,41	0,48
2006	85,53	9.423	11,02	37.788	44,18	37.790	44,18	0,62
2007	107,27	13.755	12,82	49.403	46,05	43.696	40,73	0,39
2008	132,03	16.725	12,67	67.734	51,30	47.077	35,66	0,37
2009	102,14	11.117	10,88	49.734	48,69	40.733	39,88	0,55
2010	113,88	11.771	10,34	56.380	49,51	45.321	39,80	0,36
2011	134,91	14.192	10,52	67.942	50,36	52.219	38,71	0,41
2012	152,46	13.734	9,01	82.656	54,21	55.556	36,44	0,34

⁴⁵⁷ Halil Seyidoğlu, **Türkiye’de Sanayileşme ve Dış Ticaret Politikası**, Ankara, Turhan Kitabevi Yayınları, 1982, s. 60-62.

2013	151,80	15.592	10,27	74.817	49,29	60.732	40,01	0,44
2014	157,61	16.107	10,22	75.171	47,69	65.088	41,30	0,79
2015	143,85	15.392	10,70	68.433	47,58	59.146	41,12	0,60
2016	142,53	15.891	11,15	66.890	46,93	58.877	41,31	0,61
2017	157,00	18.352	11,69	73.063	46,54	64.878	41,33	0,45
2018	167,94	19.845	11,82	79.274	47,20	68.045	40,52	0,47

Kaynak: TÜİK

Bu bağlamda BEC’e göre Türkiye’de 1990-2017 yılları arasında gerçekleşen yatırım, tüketim, hammadde ve ara mallarının toplam ihracat içerisindeki oranları yukarda Tablo 63’te yer almaktadır. Ele alınan yıllar itibarıyla yatırım malları toplam ihracatın ortalama % 8,2’ini oluştururken, hammadde malları % 44,9’unu ve tüketim mallarının ortalaması ise ihracatın % 46’3’ünü oluşturmaktadır. Ara mal ve tüketim mallarının ihracatı toplam ihracat içerisinde büyük ve birbirine yakın ortalama paylara sahip olduğundan mal gruplarına göre Türkiye’de ihracat yapısının tüketim ve ara malları ağırlıklı bir yapıda olduğu söylenebilir.

Türkiye’de 1990 yılında toplam ihracatın % 2,3’ünü yatırım malları, % 46,2’sini hammadde ve % 51,4’ünü de tüketim mallarının oluşturduğu görülmektedir. Yani yapılan ihracatın tüketim malları ağırlıklı bir yapıda olduğu söylenebilir. 1990’lar boyunca ihracatın ortalama % 52,6’sını oluşturan tüketim malları, 2001 kriz yılı hariç 2004 yılına kadar ihracatın % 50’sinden fazlası bir paya sahip olmuştur. 2004 yılında ihracatın % 48,2’sine düşen tüketim malları 2007 yılında ilk defa ara mallarının gerisine düşerek % 40,7’ye ve 2013 yılına kadar da genel olarak azalma eğilimi içerisinde olmuştur. Saygılı vd.’ye göre bu eğilimin meydana gelmesinde enerji ve emtia fiyatlarındaki artışa bağlı olarak ara malı fiyatlarının yükselmesi ve ihracat içinde önemli bir paya sahip olan tekstil, giyim, deri gibi geleneksel emek yoğun sektörlerde gelişmekte olan ülkeler arasında yaşanan fiyat rekabeti etkili olmuştur.⁴⁵⁸

Fakat tüketim malları özellikle küresel krizin etkisinin hissedildiği 2009 yılında ise bir önceki yıla göre % 11,8 artarak ihracatın % 39,8’ine yükselirken aynı yıl yatırım malları yaklaşık % 14 ve ara malları ise % 5 civarında azalmıştır. 2013-2017 yıllarında ise tüketim mallarının ihracat içindeki oranı ortalama % 41,1 ile genel olarak yatay bir seyir izlemiş ancak 2017 yılında bir önceki yıla oranla % 1,9 oranında bir düşüş

⁴⁵⁸ Şeref Saygılı Vd., “Türkiye İmalat Sanayiinin İthalat Yapısı”, **Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Çalışma Tebliği** No: 10/02, 2010.

sergilemekle birlikte ihracatın % 40,5'i olmuştur. TÜİK'e göre Türkiye'de 2017 yılında binek otomobilleri, dayanıklı, yarı dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları, esaslı yiyecek ve içecek olan işlenmiş ve işlenmemiş tüketim malları, motor benzini ve diğer hafif yağlar, sanayi ile ilgili olmayan taşıma araç ve gereçleri tüketim malları ihracatında en büyük payı oluşturan kalemler olmuştur.⁴⁵⁹

1990 yılında 305 milyon dolar ve ihracatın % 2,3'üne sahip yatırım mallarının oranı 2007 yılına kadar genel olarak hep artış eğiliminde olmuştur. Öyle ki ihracat içerisindeki oranı tarihteki en yüksek rakam olan % 12,8'e ulaşmıştır. Yatırım mallarının 2008 küresel krizin başlamasından sonra krizin de etkisiyle yatırım malları ihracatı gerçekleştirilen ülkelerdeki talebin azalması nedeniyle ihracat içerisindeki oranı azalmaya başlayarak 2012 yılında % 9,01'e kadar düşmüştür. 2013 yılı itibarıyla toparlanmaya başlayan yatırım mallarının ihracat içerisindeki payı tekrar artmaya başlamış ve 2017 yılında 18 milyar doları geçerek ihracatın % 11,6'sına yükselmiştir. TÜİK'e göre Türkiye'de 2017 yılında sanayi ile ilgili taşımacılık araç-gereçleri ile sermaye malları (taşımacılık araçları hariç) yatırım malları ihracatında en büyük payı oluşturan kalemler olmuştur.⁴⁶⁰

1990-2017 yıllarına göre genel olarak gözlenen ihracat içerisinde daha düşük paya sahip olmasına karşın yatırım mallarının ihracatındaki artış oranı, tüketim ve ara malların artış oranından fazla ve genel olarak hep artış eğiliminde olmuştur. Ergüneş'e (2009) göre son yıllarda Türkiye ihracatında, tüketim mallarından yatırım mallarına doğru bir dönüşüm gerçekleşmiştir. Yani nispeten nitelik gerektirmeyen emek yoğun sektörlerden yüksek seviyede nitelikli işgücü gerektiren teknoloji yoğun sektörlerle doğru bir dönüşüm yaşanmıştır.⁴⁶¹ Fakat ihracat içerisinde yatırım mallarının payının daha az olması üretimin teknolojik yapısının değişmesi veya geliştirilmesi sürecinde henüz istenilen seviyeye ulaşamadığının bir sonucu olarak değerlendirilebilir.

⁴⁵⁹ TÜİK, (çevrimiçi), www.tuik.gov.tr, Erişim Tarihi.05.04.2019.

⁴⁶⁰ TÜİK, (çevrimiçi), www.tuik.gov.tr, Erişim Tarihi.05.04.2019.

⁴⁶¹Nuray Ergüneş, "2001 Krizinden Bugüne Reel Sektörün Değişen Finansmanı ve Değişimin Dinamikleri", **Anadolu Uluslararası İktisat Kongresi'nde Sunulmuş Tebliğ**, 17-19 Haziran 2009, Eskişehir, s. 4.

1990 başlarında yaklaşık 6 milyar dolar ve ihracatın % 46,2'si paya sahip ara mal ihracatı, 2007 yılında tüketim malları ihracatını oransal olarak geçmesine rağmen 2008 yılına kadar geçen sürede genel olarak payı azalmış ve bu yıllar boyunca ortalama olarak ihracatın % 42,5'i olmuştur. 2008 yılında bir önceki yıla göre yaklaşık % 11 bir artış oranı ve 68 milyar dolar ile ihracatın % 51,3'ü olarak o zamana kadar ki en yüksek oranına ulaşmıştır. Diğer yandan 2007 yılından itibaren ihracat içerisindeki en yüksek paya sahip mal grubu olan hammadde malları, 2017 yılına kadar geçen sürede ihracat içerisindeki ortalama payı % 48,9 olarak gerçekleşmiştir. TÜİK'e göre Türkiye'de 2017 yılında sanayi için işlem görmüş ve görmemiş hammaddeler, işlem görmemiş yakıt ve yağlar, yatırım mallarının ve taşımacılık araçlarının aksam ve parçaları, esaslı yiyecek ve içecek olan işlenmiş ve işlenmemiş hammaddeler ve diğer önemli kalemler ara malları ihracatında en büyük payı oluşturan kalemler olmuştur.⁴⁶²

Tablo 64. Türkiye’de İhracata Konu Olan On Temel Kalem

	2017 Toplam İhracat	İhracat İçerisindeki Miktar	%
Motorlu kara taşıtları, traktörler, motosikletler	157,00	23,9	15,22
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler	157,00	13,8	8,79
Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller	157,00	10,9	6,94
Örme giyim eşyası ve aksesuarı	157,00	8,8	5,61
Demir ve çelik	157,00	8,2	5,22
Elektrikli makina ve cihazlar	157,00	8,1	5,16
Örme olmayan giyim eşyaları, aksesuarlar	157,00	5,9	3,76
Demir veya çelikten eşya	157,00	5,6	3,57
Plastik ve mamülleri	157,00	5,5	3,50
Mineral yakıtlar, mineral yağlar	157,00	4,3	2,74

Kaynak: UNCTAD, <https://comtrade.un.org/>

Harmonize (HS2) sisteme göre Türkiye’nin en yüksek ihracat düzeyine sahip ilk on faslı Tablo 64’te gösterilmiştir. 2017 yılında 157 milyar dolar gerçekleşen toplam ihracat içerisinde en yüksek payı alan fasıl 23,9 milyar dolar ve ihracatın % 15,2’si ile motorlu kara taşıtları olarak ihracatın sürükleyici kalemi olmaya devam etmiştir. Kazan, makine ve mekanik aletler, 13,8 milyar dolar ve ihracatın % 8,7 ile ikinci en çok ihracatı gerçekleştirilen kalem olmuştur. Ayrıca kıymetli taş ve metaller 10,9 milyar dolar ve ihracatın % 6,9’u, örme giyim eşyaları 8,8 milyar dolar ve ihracatın % 5,6’sı ve demir ve çelik ihracatı ise 8,2 milyar dolar ve ihracatın % 5,22’si olarak

⁴⁶² TÜİK, (çevrimiçi), www.tuik.gov.tr, Erişim Tarihi.05.04.2019.

gerçekleşmiştir. İlk beş kalemin toplam ihracat içerisindeki payı % 41,7 iken elektrikli makine, örme olmayan giyim eşyaları, demir ve çelikten eşyalar, plastik ürünleri ve mineral yakıtlar ile beraber toplam on fasılın ihracat içerisindeki payı % 60,5 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 65. Türkiye'nin İhracat ve İthalat Yaptığı İlk On Ülke

İhracat			İthalat		
	Milyar \$	%		Milyar\$	%
Almanya	15,10	9,62	Çin	23,40	10,01
Birleşik Krallık	9,60	6,11	Almanya	21,30	9,11
Birleşik Arap Emirlikleri	9,20	5,86	Rusya	19,50	8,34
Irak	9,10	5,80	ABD	12,00	5,13
ABD	8,70	5,54	İtalya	11,30	4,83
İtalya	8,50	5,41	Belirtilmeyen Yer	8,20	3,51
Fransa	6,60	4,20	Fransa	8,10	3,46
İspanya	6,30	4,01	İran	7,50	3,21
Hollanda	3,90	2,48	İsviçre	6,90	2,95
İsrail	3,40	2,17	G. Kore	6,60	2,82

Kaynak: UNCTAD, <https://comtrade.un.org/>

Türkiye'nin ihracatı ülkeler bazında incelendiğinde ihracatının belli ülkelerde yoğunlaştığı görülmektedir. 1990 yılından itibaren ihracatta en büyük pazarın Almanya olduğu ve ayrıca genel olarak İtalya, Fransa, ABD, Birleşik Krallık, Hollanda, Rusya, Birleşik Arap Emirlikleri, İran ve özellikle 2000'lerin ortaları ile birlikte Irak'ın Türkiye'nin en büyük ihracat pazarları olduğu bilinmektedir. Nitekim 2017 yılı itibarıyla Türkiye'nin en büyük ihraç pazarı olan Almanya'ya 15,1 milyar dolar ihracat yapılmış ve bu ihracat, toplam ihracatın % 9,62'sini oluşturmuştur. Birleşik Krallık'a yapılan ihracat miktarı 9,6 milyar dolar ve ihracatın % 6,11'i, BAE'ye yapılan ise 9,2 milyar dolar ve ihracatın % 5,8'i olmuştur. Son yıllarda artan ticaret hacmi ile Irak'a yapılan ihracat 9,1 milyar dolar ile ihracatın % 5,8'i olurken ABD'ye yapılan ihracat 8,7 milyar dolar ile ihracatın % 5,5'ini oluşturmuştur. Tablo 75'te bulunan en büyük paya sahip beş ülke, toplam ihracatın % 32,9'unu oluştururken, diğer en çok ihracat yapılan ülkeler olan İtalya, Fransa, İspanya, Hollanda ve İsrail ile birlikte ilk on ülkenin ihracat payı % 51,1'e yükselmektedir.

Türkiye'nin ithalat pazarına bakıldığında ise 2017 yılı itibarıyla en büyük pazarın 23,4 milyar dolar ve ithalatın yaklaşık % 10'u ile Çin olduğu görülür. Almanya ise 21,3 milyar dolar ve ithalatın % 9,1'i ile ithalatın en fazla yapıldığı ikinci ülke olmakla birlikte 36,4 milyar dolar toplam dış ticaret hacmi olarak Türkiye'nin en

büyük ticari ortağı olarak göze çarpmaktadır. Rusya'dan yapılan ithalat 19,5 milyar dolar ve toplam ithalatın % 8,3'ünü oluştururken, toplam 20,7 milyar dolara ulaşan dış ticaret hacmi ile ABD'den yapılan ithalat ise 12 milyar dolar ve ithalatın % 5,1'i olmuştur. Bu ülkeler dışında İtalya, Fransa, İran, İsviçre ve G. Kore ithalatın en fazla gerçekleştiği diğer ülkeler olmuştur.

Tablo 66. Türkiye'nin İhracat Yaptığı Ülke Grupları

Ülke grubu	2010 (milyar \$)	%	2015(milya r \$)	%	2016(milya r \$)	%	2017(milya r \$)	%
Avrupa Birliği (AB 28)	52,93	46,5	64,00	44,5	68,34	48,0	73,91	47,1
Yakın ve Orta Doğu	23,29	20,5	31,09	21,6	31,30	22,0	35,34	22,5
Asya	8,58	7,5	10,31	7,2	9,68	6,8	11,27	7,2
Diğer Avrupa (AB Hariç)	11,12	9,8	14,14	9,8	9,74	6,8	9,80	6,2
Kuzey Amerika	4,24	3,7	7,07	4,9	7,40	5,2	7,70	6,1
Kuzey Afrika	7,02	6,2	8,53	5,9	7,76	5,4	7,52	4,8
Diğer Afrika	2,26	2,0	3,92	2,7	3,65	2,6	4,15	2,6
Güney Amerika	1,24	1,1	1,31	0,9	1,09	0,8	1,30	0,8
Orta Amerika ve Karayipler	0,598	0,5	0,849	0,6	0,846	0,6	1,17	0,7
Avustralya ve Yeni Zelanda	0,403	0,4	0,619	0,4	0,736	0,5	0,648	0,4
Diğer Ülke ve Bölgeler	0,102	0,1	0,106	0,1	0,153	0,1	0,192	0,1
Seçilmiş Ülke Grupları								
OECD Ülkeleri	57,39	50,4	75,37	52,4	77,42	54,3	82,73	52,7
İslam İşbirliği Teşkilatı	32,47	28,5	42,74	29,7	41,23	28,9	45,13	28,7
Karadeniz Ekonomik İşbirliği	14,46	12,7	14,59	10,1	13,08	9,2	15,63	10,0
Bağımsız Devletler Topluluğu	10,29	9,0	10,57	7,3	7,75	5,4	9,10	5,8
Ekonomik İşbirliği Teşkilatı	7,62	6,7	9,57	6,7	9,60	6,7	8,10	5,2
Türk Cumhuriyetleri	3,92	3,4	5,29	3,7	3,99	2,8	4,16	2,7
EFTA Ülkeleri	2,42	2,1	6,20	4,3	3,27	2,3	1,64	1,0

Kaynak: TÜİK

Türkiye'nin ihracat yapısı ülke grupları bakımından incelendiğinde ise ihracattaki büyük ağırlığın Tablo 66'da görüldüğü gibi AB ülkeleri ile olduğu göze çarpmaktadır. AB'nin ihracatı 2010 yılında 52,9 milyar dolar ve toplam ihracatın % 46,5'ini oluştururken yıllar itibarıyla artma eğiliminde olmuş fakat 2017 yılında 73,9 milyar dolara yükselmesine rağmen ve oransal olarak ihracatın % 47,1'ine düşmüştür. AB'de olmayan Avrupa ülkelerine yapılan ihracat 2010 yılında 11,1 milyar dolar iken, 2017 yılında 9,8 milyar dolara düşerek toplam ihracatın % 6,2'sini oluşturmuştur. 2010 yılında 23,2 milyar dolar ihracat ve toplam ihracatın % 20,5'i paya sahip yakın ve orta doğu ülkeleri Türkiye için ikinci en büyük ihracat pazarı iken yıllar itibarıyla ihracat payı genel olarak artmıştır. Nitekim 2017 yılında bu ülke grubuna ihracat 35,3 milyar dolara ve pay olarak ise ihracatın % 22,5'ine yükselmiştir. Asya ülkelerine yapılan ihracatın payı ise genel olarak 2015 yılına kadar artmıştır. 2016 yılında %

7,2'den % 6,8'e düşen ihracat payı 2017 yılında tekrar artarak 11,7 milyar dolar ile ihracatın % 7,2'sine yükselmiştir. Türkiye'nin Kuzey Amerika'ya ihracatı ise 2010 yılından itibaren sürekli artma eğiliminde olup 2017 yılında 7,7 milyar dolar ve ihracatın % 6,1'ini oluşturmuştur. 2010 yılında toplam ihracatın % 6,2'sini oluşturan Kuzey Afrika ülkelerine ihracat, 2015 yılından itibaren azalmaya başlamış ve 2017 yılında 7,52 milyar dolar ile ihracatın % 4,8'ine düşerken diğer Afrika ülkelerine yapılan ihracat ise görece artmış ve 2017 yılında 4,1 milyar dolar ile toplam ihracatın % 2,6'sını oluşturmuştur. Diğer yandan 2017 yılında Güney Amerika'ya 1,3 milyar dolar, Orta Amerika ve Karayipler'e 1,1 milyar dolar, Avustralya ve Yeni Zelanda'ya ise yaklaşık 650 milyon dolar ihracat gerçekleştirilmiştir.

Ayrıca Türkiye'nin seçilmiş ülke grupları bazında gerçekleştirdiği ihracat payları incelendiğinde ise genel olarak en yüksek payı OECD, İslam İşbirliği Teşkilatı ve Karadeniz Ekonomik İşbirliği ülkelerinin aldığı yer aldığı görülmektedir. Bunlar dışında Bağımsız Devletler Topluluğu, Ekonomik İşbirliği Teşkilatı, Türk Cumhuriyetleri ve EFTA ülkeleri sırasıyla en fazla ihracatın gerçekleştirildiği ülke grupları olmuştur.

Türkiye'nin ihracat yapısı teknolojik düzey bakımından beş sınıflandırmaya ayrılarak SITC Rev.3'e göre 1995-2017 yılları için Tablo 67'de incelenmiştir.

Tablo 67. Türkiye İhracatının Teknoloji Yapısı

	Birincil Ürünler		Doğal Kaynak Bazlı Ürünler		Düşük Teknolojili Ürünler		Orta Teknolojili Ürünler		Yüksek Teknolojili Ürünler	
	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%	Milyar \$	%
1995	3,00	13,91	3,55	16,41	10,44	48,35	4,08	18,90	0,51	2,35
1996	3,22	13,96	3,45	14,95	11,15	48,36	4,23	18,36	0,71	3,06
1997	3,52	13,42	3,87	14,76	12,80	48,77	4,70	17,89	1,07	4,09
1998	3,56	13,23	3,44	12,80	13,25	49,29	4,90	18,21	1,44	5,34
1999	3,31	12,47	3,49	13,14	12,61	47,43	5,40	20,30	1,74	6,53
2000	2,81	10,22	3,29	11,97	12,99	47,26	5,87	21,36	2,14	7,80
2001	3,17	10,11	3,87	12,34	13,95	44,53	7,84	25,01	2,12	6,77
2002	2,96	8,27	4,26	11,91	16,03	44,81	9,70	27,12	2,30	6,44
2003	3,85	8,15	5,60	11,85	20,40	43,17	13,48	28,52	3,15	6,67
2004	4,89	7,75	7,27	11,52	25,73	40,76	20,06	31,78	4,34	6,88
2005	6,31	8,59	9,85	13,40	28,10	38,24	23,49	31,97	4,45	6,05
2006	6,84	7,99	11,93	13,95	30,92	36,14	28,97	33,87	4,97	5,81
2007	7,71	7,19	15,74	14,67	37,83	35,26	38,25	35,65	5,34	4,98
2008	9,00	6,82	20,65	15,64	45,41	34,39	46,66	35,34	5,13	3,89
2009	8,40	8,22	15,12	14,80	33,94	33,23	33,87	33,16	4,65	4,55
2010	10,28	9,03	17,74	15,58	37,97	33,34	38,75	34,03	5,16	4,53

2011	11,89	8,82	22,37	16,58	45,94	34,06	45,14	33,46	5,69	4,22
2012	12,37	8,12	24,22	15,89	48,16	31,59	45,76	30,01	6,26	4,11
2013	13,33	8,78	25,21	16,61	51,97	34,23	49,37	32,53	6,27	4,13
2014	13,76	8,73	25,15	15,96	55,19	35,02	51,09	32,41	6,39	4,06
2015	12,54	8,72	21,63	15,04	47,83	33,25	45,94	31,94	6,20	4,31
2016	12,17	8,54	20,04	14,06	46,89	32,90	47,17	33,10	6,01	4,22
2017	13,36	8,51	22,57	14,37	50,50	32,15	54,58	34,75	6,94	4,42

Kaynak: UNCTAD, Comtrade *<http://comtrade.un.org/data/>, 04.04.2019 veri setinden yararlanılarak kendi hesaplamam. **Technological classification of exports (SITC 3-digit, revision 2) QEH Working Paper Series – QEHWPS44

Ele alınan dönemde Türkiye ekonomisinde birçok makroekonomik değişken de olduğu gibi ihracatın teknolojik yapısında da önemli değişiklikler meydana gelmiştir. Genel olarak gözlenen birincil, emek ve doğal kaynağa dayalı ürünlerin ve düşük teknolojlili ürünlerin ihracat içindeki payında önemli derecede düşüş yaşanması ve orta teknolojlili ürünlerin ihracat payında ise önemli derecede artışların meydana gelmesi olmuştur. Ayrıca yüksek teknolojlili ürünlerin ihracatında ise dalgalanmalar yaşanmasına rağmen henüz istenilen seviyelere ulaşamadığı ve düşük olduğu görülmektedir.

İhracat içerisindeki birincil ürünlerin payı 1995 yılından 2008 yılına kadar neredeyse kesintisiz bir şekilde azalmış ve 2008 yılında yaklaşık 9 milyar dolar ile ihracatın % 6,8'i gerçekleşerek en düşük orana inmiştir. 2009 ve 2010 yılında önce ihracatın % 8,2 ve sonra da % 9,03'üne ulaştıktan sonra 2011 yılında tekrar % 8,8'e düşmüştür. 2017 yılına kadar da genel olarak yatay bir seyrde bulunan birincil ürünlerin payı 2011-2017 yıllarında ortalama % 8,6 gerçekleşirken 2017 yılında ise 13,3 milyar dolar ile ihracatın % 8,5'i olmuştur. TÜİK'e göre taze, kuru meyve ve kabuklu yemişler, alüminyum ürünleri, taş, mermer, alçı gibi ürünler, bakır ürünleri, balık, yumurta, yağlı tohumlar, süt ürünleri ve yün gibi düşük teknolojlili ürünler en fazla ihracata konu olan birincil ürünler olmuştur.

Doğal kaynak bazlı ürünlerin oranı ise 1995'ten 2005'e kadar genel olarak azalma eğiliminde olmuş ve 3,5 milyar dolardan 7,2 milyar dolara yükselmesine karşın ihracat içindeki payı % 16'lardan % 11,5'e kadar düşmüştür. 2005 yılında bu ürünlerin payı artmaya başlayarak % 13,4'e yükselmiş ve 2013 yılında ise 25,2 milyar dolar ile % 16,6'ya ulaşmıştır. 2013 yılından itibaren ise tekrar azalma eğilimi içerisinde giren doğal kaynak bazlı ürünlerin ihracatı 2017 yılında bir önceki yıla göre yaklaşık % 12,6

artarak 22,5 milyar dolar ile ihracatın % 14,3'ü olmuştur. TÜİK'e göre rafine edilmiş petrol ürünleri, ekmek, pasta ve makarna ürünleri, kireç çimento ürünleri, sebze, meyve konserveleri, organik olmayan kimyasallar, metal cevherleri, bitkisel sıvı yağlar, kâğıt ve kartonlar, kauçuktan eşyalar, sentetik boya maddeleri gibi ürünler en çok ihracatı gerçekleştirilen doğal kaynak bazlı ürünler olmuştur.

1995 yılında ihracatın en büyük payına sahip düşük teknolojlili ürünlerin eğilimi ise genel olarak azalma yönünde olmuştur. Nitekim 1995 yılında 10,4 milyar dolar olan ve 2012 yılında 48,1 milyar dolara yükselmesine rağmen ihracatın % 48,3'ü olan payı azalarak % 31,5'e kadar inmiştir. Sonraki iki yıl tekrar yükselmesine rağmen son üç yıldır da azalma eğilimine girmiş ve 2017 yılında bir önceki yıla göre yaklaşık %7,7 artmasına rağmen ihracat içerisindeki oranı 50,5 milyar dolar ile % 32,9'dan % 32,1'e düşmüştür. TÜİK'e göre örme olan ya da olmayan giyim eşyaları, kıymetli metaller, mücevherat, tekstil iplikleri, örme ve pamuklu mensucatlar, halı, ayakkabı, demir ve çelik çubuklar, mobilya, plastik ürünleri en çok ihracatı gerçekleştirilen düşük teknolojlili ürünler olmuştur.

Türkiye'nin ihracatının teknolojik yapısındaki değişimde en göze çarpan durumlardan biri düşük teknolojlili ürünlerinin payının yıllar itibarıyla azalması iken orta teknolojlili ürünlerin payının artması olmuştur. Nitekim 1995 yılında yaklaşık 4 milyar dolar ile ihracatın yaklaşık % 18,9'una sahip orta teknolojlili ürünler 2007 yılına kadar neredeyse kesintisiz olarak artmıştır. 2007 yılında yaklaşık 38 milyar dolar ve ihracatın % 35,6'sına ulaştıktan sonra payı azalmaya başlayan orta teknolojlili ürünler 2012 yılına kadar ihracatın % 30'una kadar düşmesine rağmen sonraki yıllar dalgalı bir seyir izlemiştir. Orta teknolojlili ürünlerin payı 2015 yılından itibaren tekrar artma eğilimine girmiş ve 2017 yılında bir önceki yıla göre % 15,6 artıp 54,5 milyar dolara ulaşarak ihracatın % 34,7'sine ulaşmıştır. TÜİK'e göre motorlu yolcu taşıtları ve parçaları, evde kullanılan elektrikli ve elektriksiz makineler, elektrik dağıtım donanımları, sentetik filamentler, plastik levha, film ve plakalar, gemiler, diğer elektronik aletler, sabun ve parfüm gibi kimyasal ürünler ihracatı en çok gerçekleştirilen orta teknolojlili ürünler olmuştur.

Yüksek teknoloji ürünlerin ihracat içerisindeki payı ise 1995 yılında yaklaşık 500 milyon dolar ile ihracatın sadece % 2,3'üne sahiptir. 1995 yılından 2005 yılına kadar ise genel olarak ihracat içerisindeki payı artmaya başlamış ve 2000 yılında 2,1 milyar dolar ile ihracatın % 7,8'ine ulaşarak en yüksek değerine ulaşmıştır. Ayrıca 1999-2005 yılları, yüksek teknoloji ürünlerin ortalama % 6,7 ile ihracat içerisindeki en yüksek paya sahip olduğu dönemler olmuştur. Diğer yandan 2006-2017 yılları ise yüksek teknoloji ürünlerin ihracat içindeki payının yatay bir seyirde olduğu ve ortalama 4,4 gerçekleştiği bir dönem olmuştur. 2017 yılı incelendiğinde ise yüksek teknoloji ürünlerin ihracat miktarının bir önceki yıla göre % 15,3 artarak 6,94 milyar dolar ve ihracat içindeki payının % 4,4'e ulaştığı bir yıl olmuştur. TÜİK'e göre hava taşıtları vb. aksam ve parçaları, TV alıcıları, elektrikli makinaların aksam ve parçaları, elektrikli güç makinaları, jeneratörler, telli ve telsiz telefon ve telgraf cihazları vb. aksamı, eczacılık ürünleri, otomatik bilgi işlem makinaları, optik aletler ve büro makinaları en çok ihracatı yapılan yüksek teknoloji ürünler olmuştur.

Bu bölümde BRICS ve Türkiye'nin sosyal, politik, demografik özellikleri, makroekonomik performansları ve ihracat yapıları detaylı bir şekilde ele alınmıştır. Üçüncü ve son bölümde ise ele alınan ülkeler için dış ticarete konu olan düşük, orta ve yüksek teknoloji düzeyi ile üretilen malların ihracatı ile makroekonomik performansın öncü bileşeni olarak kişi başı reel GSYİH arasındaki ilişki parametrik olmayan bir yöntemle analiz edilecektir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İHRACAT YAPISI VE MAKROEKONOMİK PERFORMANS ARASINDAKİ İLİŞKİNİN ANALİZİ

BRICS ve Türkiye'nin ihracat yapıları ve makroekonomik performansları arasındaki ilişki ele alınırken ilk olarak konu ile ilgili literatür araştırması yapılmıştır. Devamında araştırmanın yöntemi ve konunun teorik çerçevesi incelenmiş olup daha sonra ise çalışmada kullanılan veri seti ve ampirik model tanıtılmıştır. Son olarak ise ampirik model sonucunda elde edilen bulgular açıklanmıştır.

3.1. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

İhracat yapısı ve makroekonomik performansı ölçmeye yönelik ampirik çalışmalar incelendiğinde özellikle parametrik olmayan yöntemlerle yapılan analizlerin sınırlı olduğu göze çarpmaktadır. Basu ve Das (2011), nonparametrik bir yöntemle, 1995-2007 yılları için 88 gelişmekte olan ülke üzerine yaptığı çalışmada gelişmekte olan ülkeler için ekonomik büyüme ile yetenek ve teknoloji yoğun malların ihracatı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkiye ulaşmıştır.⁴⁶³ Altunç ve Aydın (2015) da parametrik olmayan yöntem kullanarak, 1995-2010 yılları için G-20 ülkeleri içinden seçilmiş 11 ülke üzerine yaptıkları ortak çalışmada seçilmiş 11 ülke için de yetenek ve teknoloji yoğun malların ihracatı ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucunu elde etmişlerdir.⁴⁶⁴ Sun ve Heshmati (2010), üretkenlikteki gelişmeyi inceleyerek uluslararası ticaretin Çin'in ekonomik büyümesi üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Hem ekonometrik hem de parametrik olmayan yaklaşımlar, 2002'den 2007'ye kadar Çin'in 31 ilinin 6 yıllık dengeli panel verilerine dayanarak uygulanmıştır. Bu çalışma, küresel ticarete katılımın artmasının Çin'in hızlı ve ekonomik büyümeyi teşvik eden statik ve dinamik faydaları yakalamasına yardımcı

⁴⁶³ Sudip Ranjan Basu and Monica Das, "Export Structure and Economic Performance in Developing Countries: Evidence From Nonparametric Methodology", **United Nations Conference On Trade And Development**, Policy Issues In International Trade And Commodities Study Series No.48, United Nations, New York and Geneva, 2011.

⁴⁶⁴Ö. F. Altunç and Celil Aydın, "The Relationship between export structure and economic performance: An Amprical Analysis For Selected G-20 Countries", **International Journal of Economic and Administrative Studies**, Year:7, Number 14, Winter 2015, p. 435.

olduğunu göstermektedir. Hem uluslararası ticaret hacmi hem de yüksek teknoloji ihracatına yönelik ticaret yapısı, Çin'in bölgesel verimliliği üzerinde olumlu etkilere yol açmaktadır.⁴⁶⁵ Diğer çalışmalar incelendiğinde ise genel olarak gözlenen ihracat çeşitliliği ve niteliği, ürün yoğunluğu, teknolojik yapı ile ekonomik büyüme, GSYİH veya kişi başı GSYİH arasındaki ilişkinin parametrik yöntemlerle yapıldığı olmuştur. Öyle ki Jarreau ve Poncet (2011), 1997-2009 döneminde Çin'in bölgesel değişimlerini kullanarak ihracat konusundaki karmaşıklığın ekonomik performans üzerindeki etkisini incelemiştir. Buna göre il düzeyi, ihracattaki gelişmişlik seviyesini kontrol eden ihracat karmaşıklığının önemli bir çeşitliliği olduğunu ve bu farkın büyüme için önemli olduğunu göstermektedir. Elde edilen sonuçlar, bu kazanımların yerli firmalar tarafından gerçekleştirilen sıradan ihracat faaliyetleriyle sınırlı olduğuna işaret etmektedir. Ayrıca sonuçlar, ülkenin teknoloji düzeyindeki gerçek iyileşmeyi ve ekonomik büyümeye olan katkısını ölçmek istediğinde, montaj ticaretine ve yabancı işletmelere olan katkısının ayırt edilmesi gerektiğini göstermektedir.⁴⁶⁶

Kinuthia (2013), ihracat yapılarındaki değişikliklerin arkasındaki faktörleri araştırmakta ve böylece Kenya ve Malezya örneğini kullanarak 1962-2011 dönemi için ekonomik büyüme modellerini açıklamaktadır. Çalışma Haussmann ve diğ. (2007) her iki ülke için de ihracat ürünlerine ilişkin verilere yaklaşmakta ve bunları kullanmaktadır. Sonuçlar, Malezya'da, Kenya'dakilerin aksine, zengin ülkelerin ihtiyaç duyduğu sofistike ürünlerin üretiminde uzmanlaşmanın eşlik ettiği sistematik ekonomik çeşitlilik sürecinin kanıtlarını ortaya koymaktadır. Bu çalışmaya göre aynı zamanda Malezya'daki ihracat yapısı ile büyüme arasındaki açık bir ilişkiyi bulunurken Kenya'da bulunmamaktadır. Bu çalışmanın ikinci büyük sonucu ise DYY'nin Malezya'daki ihracat çeşitlemesinde önemli bir rol oynamış olması ancak Kenya'da böyle bir etkide bulunmamasıdır.⁴⁶⁷

⁴⁶⁵ Peng Sun and Almas Heshmati, "International trade and its effects on economic growth in China" **IZA Discussion paper**, No. 5151, 2010.

⁴⁶⁶ Joachim Jarreau ve Sandra Poncet, "Export sophistication and economic growth: Evidence from China", **Journal of Development Economics**, 97(2), 2012, pp. 281-292.

⁴⁶⁷ Bethuel Kinyanjui Kinuthia, "Export Structure and Catching Up: Kenya and Malaysia compared", 2013, Retrieved from <http://acetforafrica.org/wp-content/uploads/2013/11/Export-Structure-and-Catching-up-Kenya-and-Malaysia-21.05.20131.pdf>.

Kadochnikov ve Fedyunina (2013), 2003-2008 döneminde Rusya bölgelerinde ihracat yapısı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmaktadır. Raporda sunulan ampirik analiz, bir bölgenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ürünler etrafındaki ürün alan yoğunluğunun, Rusya bölgelerinde ekonomik kalkınmayı belirlediğini doğrulamaktadır. Bir bölgede yerel olarak ilgili çeşitli endüstrilerin varlığının ekonomik kalkınmadaki en önemli bölgesel faktörlerden biri olduğu sonucuna varmışlardır.⁴⁶⁸ Gertler (2006), 1995-2004 yılları için 22 Avrupa Birliği üyesi ülke üzerine yaptığı çalışmada ihracat niteliğinde meydana gelen gelişmelerin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin büyük olduğu sonucuna varmıştır.⁴⁶⁹ Guerson, Parks ve Torrado (2007), 1994-2004 yılları için sadece Arjantin üzerine yaptığı analizde yüksek teknoloji gerektiren ürünlerin ihracatının üretkenliğin dolayısıyla da GSYİH'nin yükselmesinde çok etkili olduğu bulgusunu elde etmiştir.⁴⁷⁰ Mayer ve Wood ise birincil mal ihracatı oranının, işçi başına daha fazla beceriye sahip ve daha büyük olan ülkelerde daha yüksek olma eğiliminde olduğunu, Güney Asya'da alışılmadık bir ticaret modeli bulunduğunu belirtmiştir. Güney Asya'nın birkaç birincil ürün ve yetenek-yoğun ürün ihracatına dayanmakla birlikte emek-yoğun üretime ve işçi başına düşük bir toprak ve yetenek oranına sahip bir modele sahip olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca Güney Asya'nın düşük yetenek arzına, doğal kaynaklarına ve eğitim seviyesine sahipken ihracatında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu emek-yoğun üretime odaklanırken Doğu Asya'nın ise daha az toprağa sahip fakat eğitim seviyesi daha yüksek ve yetenek-yoğun bir üretime sahip olduğuna değinmiştir. Yapılan analiz ile Güney Asya'nın ilerde eğitim seviyesinin artacağı ve yetenek- yoğun üretime geçeceği fakat önümüzdeki birkaç on yıl boyunca ihracat artışının emek-yoğun üretime dayalı olması sonucuna varmıştır.⁴⁷¹

⁴⁶⁸ Sergey Kadochnikov and Anna Fedyunina, "Export Diversification In The Product Space And Regional Growth: Evidence from Russia", **Utrecht University, Section of Economic Geography**, No. 1327, 2013.

⁴⁶⁹ Pavel Gertler, "Export Structure Quality And Economic Growth", **National Economy Issues**, BIATEC, Volume XIV, 2006, pp. 13-17.

⁴⁷⁰ Alejandro Guerson, James Parks, Mónica Parra Torrado, "Export Structure and Growth A Detailed Analysis for Argentina", **World Bank Policy Research Working Paper**, Vol.1, No.4237, 2007, pp. 1-41.

⁴⁷¹ Jörg Mayer ve Adrian Wood, "South Asia's Export Structure In a Comparative Perspective", **IDS Working Paper**, no.91, <https://www.ids.ac.uk/files/Wp91.pdf>.

Hesse (2008), ihracat çeşitlendirmesinin ekonomik gelişme sürecinde önemli bir rol oynadığını, ihracat çeşitlendirmesinin kişi başına düşen gelir artışı üzerindeki olumlu etkisinin güçlü olduğu sonucuna ulaşmıştır. Fakat bu etkinin, ihracat uzmanlığıyla daha iyi performans gösteren en gelişmiş ülkelerin aksine ihracatlarını çeşitlendirmekten yararlanan gelişmekte olan ülkeler ile potansiyel olarak doğrusal olmadığı yönünde olmuştur.⁴⁷²

Tablo 68. Çalışma İle İlgili Literatür İncelemesi

Çalışma	Ülke/Yıllar	Kullanılan Veri	Analiz Metodu	Sonuç
Altunç ve Aydın (2015)	Seçilmiş G-20 Ülkeleri (1995-2010)	United Nations Comtrade-Üç Düzey Yetenek ve Teknolojik Mal ihracatı, Reel GSYİH, IQI, Brüt Okullaşma Oranı	Li-Racin (2004) genelleştirilmiş Kernel Tahmin Yöntemi	Büyüme ile yetenek ve teknoloji yoğun malların ihracatı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur.
Basu ve Das (2011)	Seçili 88 Gelişmekte Olan Ülke (1995-2007)	United Nations Comtrade-Üç Düzey Yetenek ve Teknolojik Mal ihracatı, Kişi Başı GSYİH, IQI, Brüt Okullaşma Oranı, finansal sektör kaynak kullanılabilirliği, Dış Pazara Erişim	Li-Racin (2004) genelleştirilmiş Kernel Tahmin Yöntemi	İhracatın beceri ve teknoloji içeriği arttıkça, kişi başına GSYİH üzerindeki etkinin pozitif olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Gertler (2006)	22 Avrupa Birliği üyesi ülke (1995-2004)	GSYİH/GSMH, United Nations Comtrade-Düşük ve İleri teknoloji ihracatı	Heckscher-Ohlin model-Normalize edilmiş sofistike endeksi, İhracat Yakalama Göstergesi ve ihracat sepet kalite göstergesi	İhracat niteliğinde meydana gelen gelişmelerin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerinin büyük olduğu sonucuna varılmıştır.
Guerson, Parks ve Torrado (2007)	Arjantin (1994-2004) ve (1962-2000)	Kişi Başı GSYİH, United Nations Comtrade 4-Digit Level ve SITC(Rev2), Beşeri Sermaye, Kurumsal Kalite, Yurtiçi Kredi/GSYİH, İhracat Çeşitlendirme Endeksi	Panel Veri Analizi, En Küçük Kareler Yöntemi (OLS)	Yüksek teknoloji gerektiren ürünlerin ihracatının üretkenliğin dolayısıyla da GSYİH'nin yükselmesinde çok etkili olduğu bulgusu elde edilmiştir.
Sun ve Heshmati (2010)	Çin (2002-2007)	Bölgesel GSYİH, Bölgesel Sermaye Stoku, Emek Gücü, Ar-Ge, Net İhracat Oranı, İleri teknoloji İhracatı ve	Nonparametrik yaklaşım, Panal Veri Analizi, Veri Zarflama Analizi, Stokastik Sınır Analizi	Çin'in yüksek teknoloji ihracatı ile Çin'in bölgesel verimliliği üzerinde olumlu etkilere yol

⁴⁷² Hesse, **a.g.m.**, p. 1.

		Yerel Ofis Telefon Borsalarının Kapasitesi		açtığı sonucuna varmışlardır.
Jarreau ve Poncet (2011)	Çin (1997-2009)	İhracat Karmaşıklığı Endeksi, Kişi Başı Reel GSYİH, Gelir, Yatırım, Beşeri Sermaye, Dış Açıklık	Kesitler-arası veri (cross-sectional data)	İhracattaki çeşitliliğin büyüme için önemli olduğu sonucuna ulaşmıştır.
Kinuthia (2013)	Kenya ve Malezya (1976-2010)	Kişi Başı GSYİH, İhracat, United Nations Comtrade SITC (Rev1),	Hausmann vd. (2007)'nin Verimlilik Sınırı (Productivity Frontier) Yaklaşımı	Malezya'daki ihracat yapısı ile büyüme arasındaki açık bir ilişkiye rastlanırken ancak Kenya'da böyle bir ilişkiye rastlanamamıştır.
Mayer ve Wood (2001)	Güney Asya ve 7 Ülke Grubu, Doğu Asya Ülkeleri (1990)	İhracat Ürünleri (SITC), Yetenek/Emek Oranı, Toprak Oranı	Ülkelerarası Regresyon Analizi	Güney Asya'nın ilerde eğitim seviyesinin artacağı ve yetenek-yoğun üretime geçeceği fakat önümüzdeki birkaç on yıl boyunca ihracat artışının emek-yoğun üretime dayalı olması sonucuna varmıştır.
Kadochnikov ve Fedyunina (2013)	Rusya ve Bölgeleri (2003-2008)	Katma Değer, Verimlilik, Potansiyel İhracat Verimliliği, İstihdam, Nüfus Yoğunluğu, Okullaşma oranı	İki aşamalı en küçük kareler (2SLS), GMM Modeli	Bir bölgenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ürünler etrafındaki ürün alan yoğunluğunun, ekonomik kalkınmayı belirlediği sonucuna ulaşılmıştır.
Hesse (2008)	Seçili 99 Ülke (1961-2000)	Kişi Başı GSYİH Büyümesi, Okullaşma, Nüfus Artışı, Yatırım, İhracat Çeşitlendirilme Endeksi, Dış Açıklık, Tarım/Sanayi/Hizmetler/ GSYİH	Dinamik Panel Modeli-GMM Estimator	İhracat çeşitlendirmesinin kişi başına düşen gelir artışı üzerindeki olumlu etkisinin güçlü olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3.2. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

İhracat yapısı ve makroekonomik performans arasındaki ilişkinin analizinde parametrik olmayan analiz uygulamasının seçilmesinde bu analizin regresyon analizine farklı bir bakış açısı getirmesi, özellikle parametrik analizin uygulanmadığı veya uygulandığı fakat varsayımların sağlanmadığı durumlarda iyi bir alternatif olarak kabul edilmesi, parametrik olmayan analizin uygulanmasının kolay olması ve son yıllarda tercih edilmeye başlanması etkili olmuştur. İlaveten ihracat yapısı ve

makroekonomik performans arasındaki ilişkiyi veya farklı makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkileri parametrik olmayan bir yöntemle analiz eden çalışmaların sınırlı olması bu yöntemin seçilmesinde etkili olmuştur.

3.2.1. Parametrik Olmayan Analiz

Parametrik regresyon analizinde belirli bir modelin regresyon katsayılarının hesaplanması önemlidir. Elde edilen katsayı değerleri neticesinde bir hipotez testine göre ya da belli bir güven aralığında istatistiksel sonuçlara ulaşılmaktadır. Parametrik regresyon yaklaşımlarında değişkenler arasındaki ortalama ilişki bir fonksiyon ile ifade edilmelidir. Diğer yandan istatistiksel çıkarımlar da parametrelerin aldığı değerlere göre belirlenmektedir. Ayrıca etkili sonuçların elde edilmesi için fonksiyonel ilişkinin parametrik regresyondaki verilere uygun olması gerekmektedir.⁴⁷³

Bağımlı ve bağımsız değişkenler ile bu değişkenler arasındaki ortalama ilişkinin matematiksel bir fonksiyonla ifade edilmesi olan parametrik regresyon analizinde, şekli önceden belirlenmiş modelin parametreleri tahmin edilirken, parametrik olmayan regresyon analizinde ise amaç, regresyon fonksiyonu olan $m(x)$ 'i doğrudan tahmin etmektir.⁴⁷⁴

Parametrik regresyon modellerinde k tane parametre tahmini yapılırken parametrik olmayan modellerde ise çok sayıda parametre tahmini yapılmaktadır. Parametrik regresyon modellerinde tahmin edilen parametre sayısı k , parametrik olmayan modellerde H matrisinin izdüşümüne eşittir. Dolayısıyla serbestlik derecesi parametrik modellerde $(n-k)$ iken parametrik olmayan modellerde ise $tr(I-H)$ 'a eşittir. Parametrik olmayan regresyon modellerinde, parametrik regresyon modelinde olduğu gibi belirli bir dağılım varsayımı olmadığından katsayıların anlamlılığı t testi ya da benzeri bir test ile incelenememektedir. Ancak parametrik olmayan regresyon

⁴⁷³ Namık Kemal Erdoğan ve Nevin Uzgören, “Box-Ljung ve Nonparametrik Regresyon Yöntemlerinin Etkinliklerinin Karşılaştırılması: İMKB-100 Endeksine Yönelik Bir Uygulama”, **İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi**, Sayı:10, 2009, s. 3.

⁴⁷⁴ Nuray Tezcan, “Parametrik Olmayan Regresyon Analizi” **Atatürk Ü. İİBF Dergisi**, 10. Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu Özel Sayısı, 2011, s. 342.

modelinin bağımlı değişkendeki değişimleri klasik regresyon modelinden daha iyi açıklayıp açıklamadığı test edilebilir.⁴⁷⁵

Nonparametrik yöntemler, verilerin elde edildiği temel popülasyonlara ilişkin olarak nispeten hafif varsayımlar altında tutulan bazı istenen özelliklere sahip olan istatistiksel yöntemlerdir. Nonparametrik yöntemlerin son yıllarda hızlı ve devam eden gelişimi nonparametrik yöntemlerin aşağıda belirtilen avantajlarından kaynaklanmaktadır:⁴⁷⁶

- Nonparametrik yöntemler, verilerin elde edildiği temel popülasyon hakkında birkaç varsayım gerektirmektedir. Özellikle nonparametrik yöntemler, temel popülasyonların normal olduğu yönündeki geleneksel varsayımları geçersiz kılmaktadır.
- Nonparametrik yöntemler, kullanıcıların testler için kesin p-değerleri, güven aralıkları için tam kapsama olasılıkları, çoklu karşılaştırma yöntemleri için tam olarak tarif edilebilir hata oranları ve temel popülasyonların normal olduğu varsayımlarına dayanmadan güven bantları için tam kapsam olasılıkları elde etmelerini sağlamaktadır.
- Nonparametrik tekniklerin her zaman olmamakla birlikte çoğu zaman normal teori karşılıklarına göre uygulanması daha kolaydır.
- Nonparametrik yöntemleri anlamak çoğu zaman daha kolaydır.
- İlk bakışta çoğu nonparametrik yöntemlerde, örneklerdeki temel bilginin çoğunun kaybedildiği görünmesine rağmen teorik etkinlik araştırmaları bu durumun böyle olmadığını göstermiştir. Temel popülasyonlar normal olduğunda nonparametrik yöntemler genellikle normal karşılıklarına göre daha az etkindirler. Fakat temel popülasyonlar normal olmadığında ise bu rakiplerden daha etkin olabilirler.
- Nonparametrik yöntemler, aykırı gözlemlere nispeten duyarsızdır.
- Nonparametrik yöntemler, normal teori yöntemlerinin uygulanamadığı birçok duruma uygulanabilmektedir. Nonparametrik yöntemlerin çoğu, gözlemlerin

⁴⁷⁵ Selahattin Gürış ve Elif Öztürk, “Parametrik Olmayan Panel Veri Modelleri İle Uluslararası Göçün Makro Ekonomik Belirleyicileri”, **6. İstatistik Kongresi**, Antalya, 2008, s. 52.

⁴⁷⁶ Myles Hollander, Douglas A. Wolfe, Eric Chicken, **Nonparametric Statistical Methods**, Third Edition, Wiley Series in Probability and Statistics, 2014, p. 1.

gerçek büyüklüğünden ziyade sadece gözlemlerin sıraları ile ilgilenirken parametrik yöntemler ise büyüklüklerle ilgilenir.

- Jackknife ve bilgisayar- yoğun bootstrap (yinelemeli örnekleme) yöntemleri, nonparametrik yaklaşımların çoğu karmaşık durumlarda uygulanmasını sağlamıştır. Ve bilgisayar yazılımının geliştirilmesi, koşullu parametrik olmayan testler için kesin ve yaklaşık P-Değerlerinin hızlı bir şekilde hesaplanmasını kolaylaştırmıştır.

Ayrıca nonparametrik regresyonun parametrik regresyon ile karşılaştırıldığında bazı dezavantajlarının da olduğu görülmektedir. Parametrik regresyona nazaran artan işlem sayısı ile işlemlerin karmaşık oluşu ve bazı durumlarda elde edilen sonuçların açıklanmasındaki zorluklar bunlardan birkaçıdır. Ayrıca nonparametrik regresyonda, yakın gözlemlerin incelenmesi ile değişkenler arasındaki ilişki ortaya çıkarıldığı için çok fazla sayıda veriye ihtiyaç duyulmaktadır.⁴⁷⁷

3.2.1.1. Parametrik Olmayan Yoğunluk Tahmini

Temel ve genişletilmiş modellerde kullanılan değişkenlerin olasılık yoğunluk fonksiyonlarının nasıl elde edildiğini açıklamak amacıyla $X \in \mathcal{R}$ 'nin rastgele bir değişken olduğu varsayımı altında $X \in \mathcal{R}$ noktasında, rastgele değişken X 'in olasılık fonksiyonunun tahmincisi, denklem 1'de gösterildiği gibidir.⁴⁷⁸

$$\hat{f}(x) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n K(x_i, x, h) \quad (1)$$

Yukarıdaki denklemde, X bir sürekli tesadüfi değişken, $K(\cdot)$ Gauss Kernel yoğunluk fonksiyonu ve h çapraz doğrulama yöntemi elde edilen bir yumuşatma parametresidir.

Fonksiyonel biçimleri hakkında önceden herhangi bir varsayım yapmadan, yoğunluk fonksiyonlarının koşulsuz ya da koşullu momentler dağılımları tahmin edilmiştir. X 'in bir sürekli rastgele değişken olduğu varsayımı altında, $X = x$ olduğunda

⁴⁷⁷Tezcan, **a.g.m.**, s. 343.

⁴⁷⁸Basu and Das, **a.g.m.**, p. 2-3.

$f(x)$ olasılık yoğunluk fonksiyonu ve $F(x)$ birikimli yoğunluk fonksiyonunu göstermektedir. Ayrıca h yumuşatma parametresiyle, $f(x)$ fonksiyonunun parametrik olmayan naif (sade, öz) tahmini ise denklem 2'de gösteriliği gibidir.

$$\hat{f}(x) = \lim_{h \rightarrow 0} \left(F\left(x + \frac{h}{2}\right) - F\left(x - \frac{h}{2}\right) \right) / h \quad (2)$$

İkinci denkleme göre, $\hat{f}(x)$ ' in parametrik olmayan yoğunluk tahmini $1/h$, bu da X 'in $[x - h/2, x + h/2]$ aralığındaki olasılığına eşittir. Başka bir değişle $\hat{f}(x)$, $(X - x)$ ifadesinin $[-1/2, 1/2]$ aralığındaki olasılığı olan $1/h$ ifadesine eşittir. Silverman (1986)'in belirttiği metodolojiyi takiben, denklem 3'teki gibi bir özdeşlik fonksiyonu tanımlanabilir.

$$I(.) = 0 \text{ eğer } -0,5 \leq \frac{(X_i - x)}{h} \leq 0,5 \quad (3)$$

Parametrik olmayan yoğunluk fonksiyonunu ise denklem 4'teki gibi yazılabilir.

$$\hat{f}(x) = \frac{1}{nh} \sum_{i=1}^n I[(X_i - x)/h] \quad (4)$$

Denklem 3'ten yararlanılarak tahmin edilen yoğunluk fonksiyonun grafiği düz(pürüzsüz, smooth) bir eğri değildir. Bu yüzden $I(.)$ ağırlık fonksiyonu, aşağıdaki denklem 5'te ifade edildiği gibi bir $K(.)$ kernel yoğunluk fonksiyonu ile değiştirilmiştir.

$$K(\psi_i) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp\left(-\frac{1}{2}(\psi_i)^2\right) \quad (5)$$

$$\psi_i = \frac{(X_i - x)}{h} ; \int_{-\infty}^{+\infty} K(\psi) d\psi = 1$$

Parametrik olmayan yoğunluk fonksiyonu denklem 6'da gösterilmiştir.

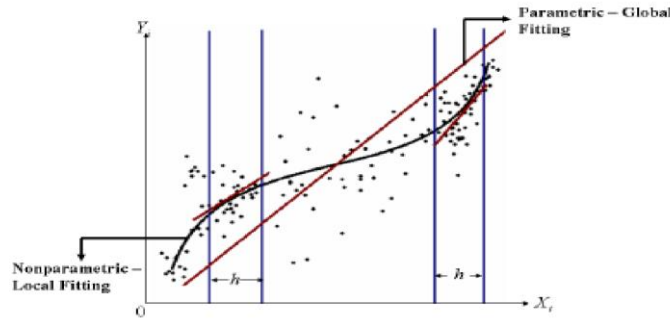
$$\hat{f}(x) = \frac{1}{nh} \sum_{i=1}^n K(\psi_i) \quad (6)$$

3.2.1.2. Genelleştirilmiş Kernel Tahmin Metodu

Parametrik olmayan tahmin tekniğinin arkasındaki temel prensip, veri setinin her bir gözlemi etrafında h düzleştirme parametresini uygulamak ve h aralığındaki

değişkenler arasındaki ilişkiyi tahmin etmektir. Bir çekirdek (Kernel) yoğunluk fonksiyonu $K(\cdot)$, h aralığına yakın noktalara yüksek bir ağırlık, h aralığından uzak noktalara düşük bir ağırlık vermek için kullanılır. Böylece, regresyon ilişkisi aşağıdaki şekilde gösterildiği gibi parça parça, ya da aralık olarak tahmin edilmiştir. Ayrıca parametrik olmayan tahmin yönteminin avantajlarından biri, $m(\cdot)$ regresyon fonksiyonunun yanında $\beta(\cdot)$ eğim katsayılarını tahmin etmeye olanak sağlamasıdır.⁴⁷⁹

Şekil 21. Parametrik Olmayan Tahmin Analiz Çerçevesi



Kaynak: Basu and Das, **a.g.m**, p. 4.

Eğer y_i hedef değişken (kişi başı GSYİH) ve x_i politika değişkeni (üretim mallarının teknoloji bileşenleri, kurumsal kalite veya beşeri sermaye) ($E(y_i|x_i) < \infty$) ise, bunların arasında ilişki $E(y_i|x_i) = m(x_i)$ koşullu momenti şeklinde ifade edilebilir. Gerçek fonksiyonel form bilinmediği zaman, translog fonksiyonları gibi karmaşık olanları dâhil, parametrik spesifikasyonlar yetersiz sayılmaktadırlar. Parametrik yöntemlerle karşılaştırıldığında, parametrik olmayan yöntemler vurgulanan sistemdeki lineer olmayan ilişkiyi yakalamada daha etkindirler. Böylece, yanlış modelleme probleminin üstesinden de gelinmiş olacaktır.⁴⁸⁰

Bu çalışmada, ihracata konu olan üretilen malların teknolojik bileşenleri ile birlikte ihracat yapısı ile kişi başı GSYİH ile arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla Racine-Li genelleştirilmiş Kernel Tahmin Metodu kullanılmıştır.⁴⁸¹ Denklem (7) temel regresyon modelini göstermektedir.

⁴⁷⁹ Basu and Das, **a.g.m**, p. 3.

⁴⁸⁰ Basu and Das, **a.g.m**, p. 4.

⁴⁸¹ Jeff Racine and Qi Li, "Nonparametric Estimation of Regression Functions with Both Categorical and Continuous Data", **Journal of Econometrics**, 119 (2004), p. 101.

$$y_i = m(x_i) + \varepsilon_i \quad (7)$$

Denklem (7)'de y_i bağımlı değişkendeki (kişi başı GSYİH) i 'ninci gözlemi, i , N tane ülkenin ülke-zaman gözlemleri indeksini ve T ise zaman aralığını göstermektedir. Ayrıca; $m(\cdot)$, $x_i = [x_i^c, x_i^u]$ argümanına sahip bir bilinmeyen düzleştirici (smooth) regresyon fonksiyonudur. Burada, x_i^c , $NT \times k$ boyutunda bir sürekli değişken vektörü (düşük, orta ve yüksek teknoloji yoğun üretimin yanı sıra kurumsal kalite, beşeri sermaye ve yatırımları, x_i^u , $NT \times 1$ boyutunda sıralanmamış kesikli değişken vektörü (ülke etkisi), ve ε_1 , $NT \times 1$ boyutundaki hata terimi vektörünü göstermektedir. Racine-Li metodolojisi takip edilerek denklem (8) deki eşitliğin elde edilmesi için 7. denklemin x_j etrafında birinci derece Taylor açılımı alınmıştır.

$$y_i \approx m(x_j) + (x_i^c - x_j^c)\beta(x_j) + \varepsilon_i \quad (8)$$

Burada $\beta(x_j)$, $m(x_j)$ 'nin x^c 'ye göre kısmi türevini göstermektedir. $\delta(x_j) \equiv [m(x_j)\beta(x_j)]$ 'nin tahmini ise aşağıdaki denklem (9) da gösterildiği gibidir.

$$\begin{aligned} \hat{\delta}(x_i) &= \begin{pmatrix} \hat{m}(x_j) \\ \hat{\beta}(x_j) \end{pmatrix} \\ &= \left[\sum_i K_h \begin{pmatrix} 1 & (x_i^c - x_j^c) \\ (x_i^c - x_j^c) & (x_i^c - x_j^c)(x_i^c - x_j^c) \end{pmatrix} \right]^{-1} \sum_i K_h \begin{pmatrix} 1 \\ (x_i^c - x_j^c) \end{pmatrix} y_i \end{aligned} \quad (9)$$

$$K_h = \prod_{s=1}^q h_s^{-1} w \left[\frac{x_{si}^c - x_{sj}^c}{h_s} \right] \prod_{s=1}^r l^u(x_{si}^u, x_{sj}^u, \lambda_s^u) \quad (10)$$

Denklem 10'da K_h genelleştirilmiş kernel fonksiyonudur. Burada w , aralık genişliği x^c nin s 'nci elemanı ile ilişkili olan $h_s = h_s(NT)$ olan standart normal çarpım kernel fonksiyonudur. l^u kernel fonksiyonu, Aitchison and Aitken (1976) tarafından kullanılan, $x_{si}^u = x_{sj}^u$ olduğunda ve diğer durumlarda λ_s^u değerlerini alan kernel fonksiyonunun bir varyasyonudur.

Parametrik olmayan çalışmalarda tahminin bant genişliğinin (h, λ^u) önemli olduğu çok iyi bilinmektedir. Bu metodoloji uygun bir bant genişliği veya düzleştirme (smoothing) parametresi belirlemek için bir dizi "veri seçme (data-driven)" nümerik algoritma uygulama olanağı sağlamaktadır. Bu çalışmada, Racine ve Li (2004)'teki çalışmalarında tartışılan en küçük kareler çapraz doğrulama yöntemi kullanılacaktır.

En küçük kareler çapraz doğrulama yöntemi denklem 10'da verilen çapraz doğrulama fonksiyonunu minimize etmek için $h_1, h_2, \dots, h_q, \lambda_1^u, \lambda_2^u, \dots, \lambda_r^u$ Parametrelerini seçmektedir.

$$CV = \sum_{i=1}^n (y_i - m_{-1}(x_i))^2 M(x_i) \quad (11)$$

$$m_{-1}(x_i) = \sum_{l \neq i}^n y_l K_Y(\cdot) / \sum_{l \neq i}^n K_Y(\cdot)$$

Burada $0 \leq M(\cdot) \leq 1$ bir ağırlık fonksiyonudur. $M(\cdot)$ fonksiyonunun amacı, sıfıra bölümünün veya sınır etkilerinin oluşturduğu yavaş yakınsama hızının sebep olduğu zorlukları ortadan kaldırmaktır.⁴⁸²

3.2.2. Kurumsal Kalite Endeksi Hesaplama

Basu ve Das'a göre Kurumsal Kalite Endeksi direkt olarak kolayca ölçülemeyen gizli bir değişkendir. Y değişkeni gizli bir değişken ve Y değişkeninin $X_1, X_2, \dots, X_k$ gibi dışsal değişkenler tarafından lineer olarak belirlendiği varsayılmaktadır. Bu lineer ilişki aşağıda denklemde gösterilmektedir.⁴⁸³

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_k X_k + \varepsilon \quad (12)$$

$X_1, X_2, \dots, X_k, Y$ 'yi yakalamamızı sağlayan değişkenler kümesidir. Eğer hata terimi ε 'nin varyansı gizli değişken Y'nin toplam varyansına oranla küçükse; Y'deki toplam değişme büyük ölçüde değişkenlerdeki değişme ile açıklanmaktadır.

$$X_k = [X_k - \frac{\text{minimum}(X_k)}{\text{maksimum}(X_k) - \text{minimum}(X_k)}] \quad (13)$$

İlk olarak yukardaki denklem kullanılarak tüm değişkenler dönüştürülmüştür. Daha sonra Kurumsal Kalite Endeksi seçilen değişkenlerin dönüştürülmüş halinin bir ağırlıklı toplamı hesaplanmıştır. Burada, ilgili ağırlıklar temel bileşenler analizinden elde edilmiştir. Dolayısıyla, en yüksek ağırlık ilk temel bileşene atanmış ve ilk temel bileşen tüm gösterge değişkenlerdeki toplam değişimin en büyük payına sahip

⁴⁸² Basu and Das, **a.g.m.**, p. 5.

⁴⁸³ Basu and Das, **a.g.m.**, p. 5.

olmuştur. Benzer şekilde, ikinci temel bileşene en büyük ikinci ağırlık verilmiş ve ikinci temel bileşen en yüksek ikinci paya sahip olmuştur. Bu şekilde tüm değişkenlere belli bir ağırlık atanmıştır.

BRICS ülkeleri ve Türkiye'nin kurumsal kalitelerini ölçmek amacıyla elde edilen verilerle bir faktör analizi yapılmıştır. Faktör analizi, birbiriyle ilişkili birçok değişkeni bir araya getirerek kavramsal olarak az sayıda anlamlı yeni değişkenler (boyutlar, faktörler) bulmayı ve keşfetmeyi hedefleyen çok değişkenli bir istatistik şeklinde tanımlanmaktadır.⁴⁸⁴ Bu bağlamda değişkenler arasında ilişkinin varlığını belirlemeye yönelik ülkelere ait elde edilen verilerin faktör analizine uygun olup olmadığı Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Barlett testi ile açıklanmaya çalışılmıştır. Ayrıca faktör analizi sonucunda belirlenen üç faktör (Ekonomik / Politik / Sosyal) için güvenirlik katsayıları (Cronbach's Alpha) hesaplanmıştır.

Tablo 69. Kurumsal Kalite İçin Faktör Analizi

Faktörler	Ekonomik Kurumsal Kalite	Politik Kurumsal Kalite	Sosyal Kurumsal Kalite
Özdeğerler	6,380	5,443	1,750
Varyans Açıklama Oranı %	35,443	30,239	9,723
Toplam Varyansı Açıklama Oranı	35,443	65,682	75,405
Cronbach's Alpha (Güvenirlik Katsayısı)	,995	,841	,802
FAKTÖR 1: Ekonomik Kurumsal Kalite			
Yolsuzluk Kontrolü	,980		
Devletin Etkinliği	,967		
Politik İstikrar	,932		
Düzenleyici Kalite	,928		
Hukukun Üstünlüğü	,960		
Hesap Verilebilirlik	,949		
FAKTÖR 2: Politik Kurumsal Kalite			
Demokratik Hesap Verebilirlik		,864	
Politik Puan		,943	
Yönetici Kısıtlaması		,868	
Katılımın Rekabet Gücü		,866	
Demokrasi Düzeyi		,886	
FAKTÖR 3: Sosyal Kurumsal Kalite			
Fiziksel Bütünlük İndeksi			,793
Kadının Ekonomik Hakları			,506
Kadının Politik Hakları			,611
Dernek kurma özgürlüğü			,619
İfade Özgürlüğü			,573
Hareket Özgürlüğü			,738
Din Özgürlüğü			,751

⁴⁸⁴Şener Büyüköztürk, "Faktör Analizi: Temel Kavramlar Ve Ölçek Geliştirmede Kullanımı", **Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi**, sayı.2, 2002, s. 472.

Kaiser-Meyer- Olkin Measure of Sampling Adequacy	,780		
Barlet's Test of Sphericity	3453,898	P=,000	
Cronbach's Alpha	,841		

Birinci faktörün Öz Değerinin % 6,380 ve varyansı açıklama oranının % 35,443 düzeyinde olduğu görülmektedir. Birinci faktör olan Ekonomik Kurumsal Kaliteye ait bileşenler; Yolsuzluk Kontrolü, Devletin Etkinliği, Politik İstikrar, Düzenleyici Kalite, Hukukun Üstünlüğü ve Hesap Verilebilirlik şeklindedir.

İkinci faktörün Öz Değerinin % 5,443 ve varyansı açıklama oranının % 30,239 düzeyinde olduğu görülmektedir. İkinci faktör olan Politik Kurumsal Kaliteye ait bileşenler; Demokratik Hesap Verebilirlik, Politik Puan, Yönetici Kısıtlaması, Katılımın Rekabet Gücü ve Demokrasi Düzeyi şeklindedir.

Üçüncü faktörün Öz Değerinin % 1,750 ve varyansı açıklama oranının % 9,723 düzeyinde olduğu görülmektedir. Üçüncü faktör olan Sosyal Kurumsal Kaliteye ait bileşenler; Fiziksel Bütünlük İndeksi, Kadının Ekonomik Hakları, Kadının Siyasi Hakları, Dernek Kurma Özgürlüğü, İfade Özgürlüğü, Hareket Özgürlüğü ve Din Özgürlüğü şeklindedir.

Cronbach's Alpha değeri 0 ile 1 değeri arasında bulunmaktadır. Tablo 81'de görüldüğü üzere toplam Cronbach's Alpha değerinin, 0,841 iken ekonomik kurumsal kalite için Cronbach's Alpha değeri, 0,965, politik kurumsal kalite için 0,841 ve sosyal kurumsal kalite için ise 0,802 şeklindedir. Netice olarak Cronbach's Alpha değerinin 0,70'den büyük olması analizin güvenilirliğini etkileyen olumsuz bir durum olmadığını ve faktörler için oldukça güvenilir bir durum olduğunu belirtmektedir.

Tablo 70. BRICS ve Türkiye 'nin Kurumsal Kalite Endeks Değerleri

	1995	2000	2005	2010	2015	2017
Brezilya	0,759	0,081	0,692	1,307	1,042	0,858
Çin	0,002	0,011	0,005	0,001	0,075	0,226
Hindistan	0,834	0,081	0,619	1,104	0,966	0,879
Rusya	0,422	0,000	0,270	0,512	0,691	0,555
G. Afrika	0,942	0,256	1,063	1,538	1,390	1,291
Türkiye	0,747	0,001	0,591	1,070	0,784	0,136

Kaynak: Basu ve Das (2011) metodolojisi uygulanarak yazar tarafından hesaplanmıştır.

Tablo 70’te belirtilen yıllara ait BRICS ve Türkiye için hesaplanan kurumsal kalite puanları gösterilmektedir. Kurumsal kalite puanının yüksek olması o ülkelerde yüksek kurumsal kaliteyi göstermektedir. Bu doğrultuda genel olarak incelenen yıllarda en yüksek kurumsal kaliteye sahip ülkenin G. Afrika olduğu görülürken, en düşük kurumsal kaliteye sahip ülkenin ise Çin olduğu göze çarpmaktadır. Fakat sadece Çin’in 2015 yılında itibaren kurumsal kalitede bir iyileşme meydana gelirken, diğer tüm ülkelerin ise kurumsal kalitesinde bir zayıflık meydana gelmiştir. Brezilya, Hindistan, G. Afrika ve Türkiye, 2010 yılında en yüksek kurumsal kalite endeks değerlerine ulaşırken Rusya, 2015 yılında ve Çin ise 2017 yılında ulaşmıştır.

Diğer yandan 2015 yılından itibaren kurumsal kalitelerinde kötüleşmeye giden ülkeler olan Brezilya, Rusya, Hindistan, G. Afrika ve Türkiye içerisinde Türkiye’nin kurumsal kalitesindeki büyük düşüş göze çarpmaktadır. Şöyle ki 2010 yılında 1.070 değerine ulaşılan kurumsal kalite endeks puanının 2015 yılında 0,784’e ve 2017 yılında ise 0,136’ya düştüğü gözlemlenmektedir.

3.3. VERİ SETİ VE AMPİRİK MODEL

Bu kısımda analizde kullanılacak veriler, değişkenler, oluşturulan amprik model ile elde edilen bulgular ele alınacaktır.

3.3.1. Modele Ait Veriler

Çalışmada ele alınan dönem Rusya’nın 1992 yılı itibarıyla bağımsız bir ülke olarak küresel ekonomik sistem içerisinde yer alması ve makroekonomik verilerinin bu yıldan itibaren oluşmaya başlaması, ihracat yapısı ile ilgili dış ticaret verilerinin UNCSTAD veri tabanında 1995 yılından itibaren ulaşılabilir olması, modelin bir bağımsız değişkeni olarak hesaplanıp eklenen ‘Kurumsal Kalite Endeksi’ ile ilgili 18 farklı değişkene ait verilerin de genel olarak 1995 ve sonrası için ulaşılabilir olması gibi sınırlılıklardan dolayı 1995 yılı çalışmada ele alınan dönemin başlangıç yılı olmuştur.

Çalışmada teknoloji düzeyine göre ayrıştırılmış ihracata konu olan mallar, BM Comtrade SITC- Revision-3, bir ve iki basamaklı düzeye göre sınıflandırılmış ve ABD doları cinsinden hesaplanmış değerler olarak kullanılmıştır. Bu sınıflandırma makroekonomik düzeyde analiz yapılmasını ve ihracattaki ürün portföyünün teknolojik düzeyde incelenmesine olanak sağlamaktadır. Ayrıca çalışmada düşük, orta ve yüksek teknoloji mallar olarak teknoloji düzeyine göre ayrıştırılmış ihracata konu olan malların toplam ihracat içerisindeki payları dikkate alınmıştır. Diğer yandan Dünya Bankası veri tabanından bu ülkelere ait kişi başı GSYİH, yatırım oranları ve kamu tüketim harcamaları elde edilirken, beşeri sermaye verileri, Unesco veri merkezinden, kredi miktarları da Fedlouis veri tabanından elde edilmiştir. Kurumsal kalite endeksi (IQI) bileşenleri ise Prio Dataset, Ciri Human Rights Data Set, WIGI Project ve Polcon Henisz Dataset gibi kaynaklardan elde edilip oluşturulmuştur.

Tablo 71. Çalışmada Kullanılan Değişkenler ve Kaynaklar

Değişkenler	Tanımlayıcılar	Kaynak
GDPPC	Kişi Başı Reel Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla(2010 USD Sabit Fiyatlarla)	World Bank Data
Cnexp	Düşük Teknolojili Malların İhracatı	UNCTAD Comtrade
Dnexp	Orta Teknolojili Malların İhracatı	UNCTAD Comtrade
Enexp	Yüksek Teknolojili Malların İhracatı	UNCTAD Comtrade
IQI	Kurumsal Kalite Endeksi	
A-Ekonomik IQI	Yolsuzluk Kontrolü	The Worldwide Governance Indicators(WGI)
	Devletin Etkinliği	The Worldwide Governance Indicators(WGI)
	Politik İstikrar	The Worldwide Governance Indicators(WGI)
	Düzenleyici Kalite	The Worldwide Governance Indicators(WGI)
	Hukukun Üstünlüğü	The Worldwide Governance Indicators(WGI)
	Hesap Verilebilirlik	The Worldwide Governance Indicators(WGI)
B-Politik IQI	Demokratik Hesap Verebilirlik	PRS GROUP ICRG Database
	Politik Puan	Polity IV Project
	Yönetici Kısıtlaması	Polity IV Project
	Katılımın Rekabet Gücü	Polity IV Project
	Demokrasi Düzeyi	Polity IV Project
C-Sosyal IQI	Fiziksel Bütünlük İndeksi	CIRI Human Rights Data Project
	Kadının Ekonomik Hakları	CIRI Human Rights Data Project
	Kadının Politik Hakları	CIRI Human Rights Data Project
	Dernek kurma özgürlüğü	CIRI Human Rights Data Project
	İfade Özgürlüğü	CIRI Human Rights Data Project
	Hareket Özgürlüğü	The Qoc Institute
	Din Özgürlüğü	The Qoc Institute
Human	Beşeri Sermaye(Okullaşma Oranı)	Unesco
Inv	Gayri Safi Sabit Sermaye Oluşumu	World Bank Data

Credit	Mevduat Bankaları ve Diğer Mali Kuruluşlardan Alınan Kredi Miktarı	fedlouis
GovExp	Genel Kamu Nihai Tüketim Harcamaları	World Bank Data

3.3.2. Ampirik Model

Bu çalışmada BRICS ve Türkiye için dış ticarete konu olan düşük, orta ve yüksek teknoloji düzeyi ile üretilen malların ihracatı ($\ln C_{nexp}/D_{nexp}/E_{nexp}$) ile makroekonomik performansın öncü bileşeni olarak kişi başı reel GSYİH ($\ln GDPPC$) arasındaki ilişki parametrik olmayan bir yöntemle analiz edilmiştir. Ayrıca kurulan modele kurumsal kalite endeksi ($\ln IQI$), beşeri sermaye ($\ln Human$), yatırımlar ($\ln Inv$), mevduat bankaları ve diğer mali kuruluşlardan alınan kredi miktarı ($\ln Credit$) ve genel kamu nihai tüketim harcamaları ($\ln GovExp$) gibi makroekonomik değişkenler de eklenerek bu ilişki analiz edilmeye çalışılmıştır.

Bu değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren parametrik form aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.

$$\ln GDPPC_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln(C/D/E)_{nexp_{it}} + \beta_2 \ln IQI_{it} + \beta_3 \ln Human_{it} + \beta_4 \ln Inv_{it} + \varepsilon_{it} \quad (14)$$

Bu ilişkinin parametrik olmayan formu ise aşağıdaki denklemde gösterilmiştir. $m(.)$ değişkeni, değişkenlerin bilinmeyen düzleştirici regresyon fonksiyonu olarak ifade edilmektedir. α_i ise ülkelerin gözlemlenemeyen karakteristiklerini göstermekte ve sabittir.

$$\ln GDPPC_{it} = m(\alpha_i, \ln C_{nexp_{it}}, \ln IQI_{it}, \ln Human_{it}, \ln Inv_{it}) \quad (15)$$

$$\ln GDPPC_{it} = m(\alpha_i, \ln D_{nexp_{it}}, \ln IQI_{it}, \ln Human_{it}, \ln Inv_{it}) \quad (16)$$

$$\ln GDPPC_{it} = m(\alpha_i, \ln E_{nexp_{it}}, \ln IQI_{it}, \ln Human_{it}, \ln Inv_{it}) \quad (17)$$

Kurumsal Kalite Endeksi ($\ln IQI$), beşeri sermaye ($\ln Human$) ve yatırımlardan ayrı olarak, mevduat bankaları ve diğer mali kuruluşlardan alınan kredi miktarı ($\ln Credit$) ve genel kamu nihai tüketim harcamaları ($\ln GovExp$) gibi iki ek değişken

ile birlikte, ilgilenilen değişkenin sağlamlığını kontrol etmek için genişletilmiş model tahmin edilmiştir.

$$LnGDPPC_{it} = m(\alpha_i, LnCnexp_{it}, LnIQI_{it}, LnHuman_{it}, LnInv_{it}, LnCredit_{it}, LnGovExp) \quad (18)$$

$$LnGDPPC_{it} = m(\alpha_i, LnDnexp_{it}, LnIQI_{it}, LnHuman_{it}, LnInv_{it}, LnCredit_{it}, LnGovExp) \quad (19)$$

$$LnGDPPC_{it} = m(\alpha_i, LnEnexp_{it}, LnIQI_{it}, LnHuman_{it}, LnInv_{it}, LnCredit_{it}, LnGovExp) \quad (20)$$

3.4. AMPRİK MODEL BULGULARI

BRICS ve Türkiye'nin 1995-2017 yıllarına ait verilerden hareketle bir bağımlı ve dört bağımsız değişken kullanılarak elde edilen modelin sonuçları değerlendirilmiştir. Modeldeki bağımlı değişken kişi başı GSYİH (LnGDPPC) iken bağımsız değişkenlerden ilki toplam ihracat içerisindeki teknoloji yoğun malların ihracatı (LnCnexp / LnDnexp / LnEnexp), ikincisi kurumsal kalite endeksi (LnIQI), üçüncüsü beşeri sermaye unsuru olarak okullaşma oranı (LnHuman) ve sonuncusu ise gayri safi sabit sermaye oluşumu olarak yatırım oranları (LnInv) olmuştur.

Kullanılan tüm değişkenler modele logaritmik olarak dâhil edilmiştir. Sonuçların daha anlaşılır bir şekilde yorumlanabilmesi için de eğim parametresi 1. Çeyrek, Medyan ve 3. Çeyrek düzeyinden (Q25, Q50, Q75) tahmin edilmiş ve standart hataların hesaplanmasında ise Bootstrap yöntemi kullanılmıştır.

Ele alınan ülkelerin makroekonomik performansı ve ihracat yapıları arasındaki ilişki incelenirken ilk önce modelde temel olarak dört bağımsız değişken kullanılmıştır. Daha sonra iki ayrı makroekonomik değişken daha modele eklenip genişletilerek bu ilişki parametrik olmayan bir yöntemle incelenmiştir.

Bu doğrultuda ilk olarak sözkonusu ülkelerin ihracatında düşük, orta ve yüksek düzey teknoloji gerektiren malların ihracatı ile makroekonomik performansın en temel göstergesi olarak kullanılan kişi başı GSYİH arasındaki ilişki parametrik olmayan bir yöntemle tahmin edilmiş ve tahmin edilen parametre değerleri aşağıdaki tablolarda gösterilmiştir.

İhracata konu olan mallarda kullanılan teknolojinin seviyesindeki değişimin kişi başı GSYİH'yı ne kadar değiştirdiği yani ihracatı yapılan mallarda kullanılan

teknolojinin düzeyinde meydana gelebilecek % 1’lik bir değişimin kişi başı GSYİH’yı yüzde ne kadar değiştireceği (ihracat esnekliği) Tablo 72, Tablo 73 ve Tablo 74’te gösterilmiştir.

Tablo 72. Düşük Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik (Q25/Q50/Q75) Tahminler

Bağımlı Değişken: Kişi Başı GSYİH (LnGDPPC) (Uluslararası \$, 2010 Sabit Fiyatlar)				
	LnCnsexp	LnIQI	LnHuman	LnInv
1 st quartile	-0.840*	0.043*	0.063*	0.032*
	(.000)	(.000)	(.001)	(.000)
Median	-0.887*	0.112*	0.086*	0.402**
	(.331)	(.035)	(.015)	(.167)
3 rd quartile	-0.023**	0.101*	0.037*	0.019*
	(.011)	(.004)	(.007)	(.003)

Not: Standart hatalar parantez içersindedir.

Nonparametrik tahminlerin Standart Hataları Bootstrapping yöntemiyle elde edilmiştir.

*% 1 Düzeyinde anlamlılık **% 5 Düzeyinde anlamlılık ***% 10 Düzeyinde anlamlılık

Tablo 72’de görüldüğü üzere düşük teknoloji ihracat malları için 1. Çeyrek düzeyinde parametre değeri % 1 anlamlılık düzeyinde -0.840, medyan düzeyinde % 1 anlamlılık düzeyinde -0.887 ve 3. Çeyrek düzeyinde ise % 5 anlamlılık düzeyinde -0.023 olarak bulunmuştur. Parametre değerlerinin her üç düzeyde de negatif çıkması söz konusu ülkelerin % 75’inden fazlası için düşük teknoloji ihracat malların ihracat esnekliğinin negatif olduğu göstermektedir.

Orta teknoloji ihracat malları için ise 1. Çeyrek düzeyinde parametre değeri % 1 anlamlılık düzeyinde 2.705, medyan düzeyinde % 5 anlamlılık düzeyinde 2.078 ve 3. Çeyrek düzeyinde ise % 1 anlamlılık düzeyinde 0.217 olarak bulunmuştur. Parametre değerlerinin her üç düzeyde de pozitif çıkması söz konusu ülkelerin % 75’inden fazlası için orta teknoloji ihracat malların ihracat esnekliğinin pozitif olduğunu göstermektedir.

Tablo 73. Orta Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik (Q25/Q50/Q75) Tahminler

Bağımlı Değişken: Kişi Başı GSYİH (LnGDPPC) (Uluslararası \$, 2010 Sabit Fiyatlar)				
	LnDnsexp	LnIQI	LnHuman	LnInv
1 st quartile	2.705*	-0.092	0.063***	-0.233
	(.385)	(.070)	(.034)	(.159)
Median	2.078**	0.149*	0.204	0.103**
	(.721)	(.050)	(.133)	(.046)

3 rd quartile	0.217*	0.029*	0.060*	0.182*
	(.051)	(.003)	(.013)	(.010)

Not: Standart hatalar parantez içerisinde.

Nonparametrik tahminlerin Standart Hataları Bootstrapping yöntemiyle elde edilmiştir.

*%1 Düzeyinde anlamlılık **%5 Düzeyinde anlamlılık ***%10 Düzeyinde anlamlılık

Yüksek teknoloji ihracat malları için yapılan analizde de 1. Çeyrek düzeyinde parametre değeri % 10 anlamlılık düzeyinde 0.734, medyan düzeyinde % 1 anlamlılık düzeyinde -0.331 ve 3. Çeyrek düzeyinde ise % 1 anlamlılık düzeyinde -0.220 değerine ulaşılmıştır. Elde edilen bu sonuçlara göre parametre değerlerinin medyan ve 3. Çeyrek düzeyinde negatif olması, ele alınan ülkelerin %75'inden fazlası için yüksek teknoloji ihracat malların ihracat esnekliğinin negatif olduğunu göstermektedir.

Tablo 74. Yüksek Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik (Q25/Q50/Q75) Tahminler

Bağımlı Değişken: Kişi Başı GSYİH (LnGDPPC) (Uluslararası \$, 2010 Sabit Fiyatlar)				
	LnEnsexp	LnIQI	LnHuman	LnInv
1 st quartile	0.734***	0.188***	0.096**	-0.337*
	(.436)	(.099)	(.042)	(.117)
Median	-0.331*	0.061*	0.047*	0.138*
	(.062)	(.023)	(.017)	(.035)
3 rd quartile	-0.220*	0.045*	0.056*	0.012*
	(.000)	(.000)	(.000)	(.000)

Not: Standart hatalar parantez içerisinde.

Nonparametrik tahminlerin Standart Hataları Bootstrapping yöntemiyle elde edilmiştir.

*%1 Düzeyinde anlamlılık **%5 Düzeyinde anlamlılık ***%10 Düzeyinde anlamlılık

Medyan düzeyinde eğim parametresi tahmin değerlerine bakıldığında parametrenin en küçük değerini -0.887 ile düşük teknoloji ihracat malları alırken en yüksek değerini ise 2.078 ile orta düzey teknoloji ihracat malları almıştır. Söz konusu ülkelerde orta teknoloji ihracat malların ihracat esnekliğinin düşük ve yüksek teknoloji ihracat malların ihracat esnekliğinden büyük olması orta düzey teknoloji ile üretilen malların kişi başı GSYİH'da daha büyük bir etki yaptığını göstermektedir. Şöyle ki orta teknoloji ihracat malların ihracat içerisindeki payının % 1 artması kişi başı GSYİH'da % 2.07 gibi bir artışı gerçekleştirdiği anlamına gelmektedir.

Bağımsız değişkenlerden Kurumsal Kalite Endeksinde meydana gelebilecek % 1'lik değişimin kişi başı GSYİH'yı yüzde ne kadar değiştireceği (Kurumsal kalite esnekliği) Tablo 72, 73 ve 74'ün ikinci sütunlarında belirtilmiştir. Nitekim düşük ve

yüksek düzey teknoloji seviyesinde kurumsal kalite endeksi için 1. Çeyrek, Medyan ve 3. Çeyrek düzeyinde düzeyinde parametre değerleri pozitif ve anlamlı bulunmuştur. Parametre değerlerinin her üç düzeyde de pozitif olması ele alınan ülkelerin % 75'inden fazlası için kurumsal kalite esnekliğinin pozitif olduğunu göstermektedir. Orta düzey teknoloji seviyesinde kurumsal kalite endeksi için 1. Çeyrek düzeyinde parametre değeri istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmamıştır. Fakat medyan ve 3. Çeyrek düzeylerinde ise hem pozitif hem de anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Parametre değerinin medyan ve 3. Çeyrek düzeylerinde pozitif olması ele alınan ülkelerin % 75'inden fazlası için kurumsal kalite esnekliğinin pozitif olduğunu göstermektedir. Medyan düzeyinde eğitim parametresi tahmin değerlerine bakıldığında kurumsal kalite parametresi en küçük değerini 0.061 ile yüksek teknoloji düzeyinde alırken, en yüksek değerini ise 0.149 ile orta teknoloji düzeyinde almıştır. Söz konusu ülkelerde orta teknoloji düzeyinde kurumsal kalite esnekliğinin düşük ve yüksek teknoloji gerektiren malların ihracat esnekliğinden büyük olması Orta düzey teknolojili ihracatın gerçekleştiği durumda kurumsal kalitenin kişi başı GSYİH'da daha büyük bir etki yaptığını göstermektedir. Şöyle ki Orta düzey teknoloji gerektiren malların ihracatı durumunda kurumsal kalitenin payının % 1 artması kişi başı GSYİH'da % 0.14 gibi bir artışa neden olduğu anlamına gelmektedir.

Brüt okullaşma oranı olarak beşeri sermayede meydana gelebilecek % 1'lik değişimin kişi başı GSYİH'yı yüzde ne kadar değiştireceği (beşeri sermaye esnekliği) Tablo 72, 73 ve 74'ün üçüncü sütunlarında belirtilmiştir.

Düşük ve yüksek düzey teknoloji seviyesinde beşeri sermaye için her üç düzeyde parametre değerinin hem anlamlı hem de pozitif iken orta düzey teknoloji seviyesinde ise 1. ve 3. Çeyrek düzeyinde anlamlı ve pozitifdir. Bu nedenle her üç teknoloji seviyesinde ele alınan ülkelerin % 75'inden fazlası için beşeri sermaye esnekliğinin pozitif olduğu söylenebilir.

Medyan düzeyinde eğitim parametresi tahmin değerlerine bakıldığında beşeri sermaye parametresi en küçük değerini 0.047 ile yüksek teknoloji düzeyinde alırken en yüksek değerini ise 0.086 ile düşük teknoloji düzeyinde almıştır. Söz konusu ülkelerde yüksek teknoloji düzeyinde beşeri sermaye esnekliğinin daha az olması düşük düzey teknolojili ihracatın gerçekleştiği durumda beşeri sermayenin kişi başı GSYİH'da görece daha büyük bir etki yaptığını göstermektedir. Şöyle ki düşük düzey

teknoloji gerektiren malların ihracatı durumunda beşeri sermayenin payının % 1 artması kişi başı GSYİH’da % 0.08 gibi bir artışa neden olurken yüksek teknoloji gerektiren malların ihracatı durumunda ise bu etki % 0.04 olacaktır.

Gayri safi sabit sermaye oluşumu olarak yatırımlarda meydana gelebilecek % 1’lik değişimin kişi başı GSYİH’yı yüzde ne kadar değiştireceği (yatırım esnekliği) Tablo 72, 73 ve 74’ün dördüncü sütunlarında belirtilmiştir.

Düşük düzey teknoloji seviyesinde yatırımlar için 1. Çeyrek, medya ve 3. Çeyrek düzeyinde parametre değeri % 1 anlamlılık düzeyinde pozitifdir. Orta ve yüksek düzey teknoloji seviyesinde ise medyan ve 3. Çeyrek düzeyinde anlamlı ve pozitif olduğu için ele alınan ülkelerin % 75’inden fazlası için yatırım esnekliğinin pozitif olduğu sonucuna ulaşılır.

Medyan düzeyinde eğitim parametresi tahmin değerlerine bakıldığında yatırım parametresi en küçük değerini 0.103 ile orta teknoloji düzeyinde alırken en yüksek değerini ise 0.402 ile düşük teknoloji düzeyinde almıştır. Bu nedenle söz konusu ülkelerde düşük teknoloji düzeyinde yatırım esnekliğinin daha yüksek olması düşük düzey teknoloji ihracatın gerçekleştiği durumda yatırımların kişi başı GSYİH’da görece daha büyük bir etki yaptığını göstermektedir. Şöyle ki düşük düzey teknoloji gerektiren malların ihracatı durumunda yatırımların payının % 1 artması kişi başı GSYİH’da % 0.40 gibi bir artışa neden olurken orta teknolojide % 0.10 ve ileri teknoloji gerektiren malların ihracatı durumunda ise bu etki % 0.13 olacaktır.

BRICS ve Türkiye için ülkeler bazında ve nonparametrik medyan düzeyinde düşük, orta ve yüksek teknoloji için ihracat, kurumsal kalite, beşeri sermaye ve yatırımların esnekliği Tablo 75, 76 ve 77’de gösterilmiştir.

Tablo 75. Ülkelere Göre Düşük Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri

Bağımlı Değişken: Kişi Başı GSYİH (LnGDPPC) (Uluslararası \$, 2010 Sabit Fiyatlar)				
	LnCnsexp	LnIQI	LnHuman	LnInv
Brezilya	-0.232*	-0.000	0.000	0.059**
	(.061)	(.004)	(.005)	(.027)
Çin	-0.083**	-0.003	-0.007**	0.519*
	(.038)	(.015)	(.003)	(.009)
Hindistan	0.880*	-0.009	0.026*	0.684*
	(.200)	(.036)	(.008)	(.069)

Rusya	-0.220*	0.005***	0.043*	0.182*
	(.027)	(.002)	(.000)	(.022)
G. Afrika	-0.167*	0.010*	0.003*	0.131*
	(.004)	(.002)	(.000)	(.029)
Türkiye	-0.314*	-0.004	-0.001	0.205*
	(.051)	(.003)	(.010)	(.027)

Not: Standart hatalar parantez içerisinde.

Nonparametrik tahminlerin Standart Hataları Bootstrapping yöntemiyle elde edilmiştir.

* % 1 Düzeyinde anlamlılık ** % 5 Düzeyinde anlamlılık *** % 10 Düzeyinde anlamlılık

Düşük teknoloji ihracat malları için Hindistan 0.880 parametre değeri ve % 1 anlamlılık düzeyi ile en yüksek ihracat esnekliğine sahipken Türkiye ise % 1 anlamlılık düzeyinde -0.314 parametre değeri ile en düşük ihracat esneklik değerine sahiptir. Ayrıca Tablo 75'te görüleceği üzere analize konu olan tüm ülkeler içerisinde sadece Hindistan, pozitif medyan parametre değerine sahipken geriye kalan ülkelerin parametre değerlerinin negatif olduğu görülmektedir.

Düşük teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı kurumsal kalite esnekliğine sahip ülkenin G. Afrika olduğu ve bu ülkeyi de Rusya'nın takip ettiği görülmektedir. Geriye kalan dört ülkenin ise kurumsal kalite esnekliğinin istatistiksel olarak anlamsız ve negatif olduğu gözlemlenmektedir.

Düşük teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek beşeri sermaye esnekliğine sahip ülkenin 0.043 parametre değeri ile Rusya'nın olduğu görülmektedir. Çin'in beşeri sermaye esnekliği % 5 anlamlılık düzeyinde negatif iken Türkiye'nin ise istatistiksel olarak anlamsız ve negatif gerçekleşmiştir. Diğer dört ülkeden Brezilya'nın beşeri sermaye esnekliği pozitif ve anlamsız çıkarken Hindistan, Rusya ve G. Afrika'nın ise hem istatistiksel olarak anlamlı hem de pozitifdir.

Son olarak düşük düzey teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde analize konu olan bütün ülkelerde yatırım esnekliği pozitif ve anlamlı iken en yüksek yatırım esnekliğine sahip ülkenin ise Tablo 75'te görüldüğü üzere 0.684 parametre değeri ile Hindistan'ın olduğu görülmektedir. Ayrıca en küçük yatırım esnekliğine sahip ülkenin ise 0.059 parametre değeri ile Brezilya'nın olduğu görülür. Türkiye'nin ise düşük düzey teknoloji gerektiren ihracata konu olan mallar için yatırım esnekliği % 1 anlamlılık düzeyinde 0.205 şeklinde olmuştur.

Tablo 76. Ülkelere Göre Orta Düzey İçin Teknoloji Nonparametrik Medyan Tahminleri

Bağımlı Değişken: Kişi Başı GSYİH (LnGDPPC) (Uluslararası \$, 2010 Sabit Fiyatlar)				
	LnDnsexp	LnIQI	LnHuman	LnInv
Brezilya	-0.120*** (.067)	0.007* (.002)	0.009** (.004)	0.150* (.011)
Çin	0.297** (.147)	0.004 (.018)	-0.007 (.005)	0.490* (.025)
Hindistan	0.758* (.231)	-0.023 (.032)	0.020* (.004)	0.263* (.063)
Rusya	-0.077* (.012)	0.002* (.000)	0.055*** (.030)	0.242* (.040)
G. Afrika	0.152* (.018)	0.008*** (.004)	-0.005 (.013)	0.197* (.035)
Türkiye	-0.225* (.027)	-0.029 (.017)	0.046* (.009)	0.347* (.027)

Not: Standart hatalar parantez içerisinde.

Nonparametrik tahminlerin Standart Hataları Bootstrapping yöntemiyle elde edilmiştir.

*% 1 Düzeyinde anlamlılık **% 5 Düzeyinde anlamlılık ***% 10 Düzeyinde anlamlılık

Orta teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde Hindistan, 0.758 parametre değeri ve % 1 anlamlılık düzeyi ile en yüksek ihracat esnekliğine sahipken Türkiye ise % 1 anlamlılık düzeyinde -0.225 parametre değeri ile en düşük ihracat esneklik değerine sahiptir. Ayrıca Tablo 88’de görüleceği üzere analize konu olan tüm ülkeler içerisinde Hindistan, Çin ve G. Afrika pozitif medyan parametre değerine sahipken Brezilya, Rusya ve Türkiye’nin parametre değerlerinin negatif olduğu görülmektedir.

Orta teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı kurumsal kalite esnekliğine sahip ülkenin G. Afrika olduğu en düşük kurumsal kalite esnekliğine sahip ülkenin Türkiye olduğu görülmektedir. Brezilya ve Rusya hem pozitif hem de istatistiksel olarak anlamlı kurumsal kalite esnekliğine sahipken Çin ise pozitif fakat anlamsız bulunmuştur. Orta düzey teknoloji için Türkiye ve Hindistan için de hem negatif bir ilişki hem de istatistiksel olarak anlamsız bir ilişkiye ulaşılmıştır.

Orta teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek beşeri sermaye esnekliğine sahip ülkenin 0.055 parametre değeri ve % 10 anlamlılık düzeyi ile Rusya’nın olduğu ve -0.005 parametre değeri ile ise G. Afrika’nın en düşük beşeri sermaye esnekliğine sahip ülke olduğu görülmektedir. Rusya’dan sonra en yüksek beşeri sermaye esnekline sahip ülke ise % 1 anlamlılık düzeyi ve 0.046 parametre

değeri ile Türkiye’dir. Ele alınan ülkelerden Brezilya, Hindistan, Rusya ve Türkiye pozitif beşeri sermaye esnekliğine sahipken G. Afrika ve Çin ise negatif beşeri sermaye esnekliğine sahip ülkeler olmuştur.

Orta teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde analize konu olan bütün ülkelerde yatırım esnekliği pozitif ve anlamlı iken en yüksek yatırım esnekliğine sahip ülkenin ise Tablo 76’da görüldüğü üzere 0.490 parametre değeri ile Çin’in olduğu görülmektedir. Ayrıca en küçük yatırım esnekliğine sahip ülkenin ise 0.150 parametre değeri ile Brezilya’nın olduğu görülür. Türkiye’nin ise orta düzey teknoloji gerektiren ihracata konu olan mallar için yatırım esnekliği % 1 anlamlılık düzeyinde 0.347 şeklinde gerçekleşmiştir.

Tablo 77. Ülkelere Göre Yüksek Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri

Bağımlı Değişken: Kişi Başı GSYİH (LnGDPPC) (Uluslararası \$, 2010 Sabit Fiyatlar)				
	LnEnsexp	LnIQI	LnHuman	LnInv
Brezilya	0.043** (.020)	0.008* (.002)	0.007** (.003)	0.195* (.023)
Çin	0.245* (.038)	0.015** (.006)	0.008** (.003)	0.448* (.022)
Hindistan	0.647* (.221)	-0.004 (.008)	-0.014 (.008)	0.269** (.095)
Rusya	0.040* (.009)	0.008* (.000)	0.055* (.001)	0.264* (.002)
G. Afrika	0.221* (.035)	0.005* (.000)	0.001* (.000)	0.232* (.004)
Türkiye	-0.042* (.004)	-0.002 (.067)	0.005 (.326)	0.253* (.066)

Not: Standart hatalar parantez içerisindedir.

Nonparametrik tahminlerin Standart Hataları Bootstrapping yöntemiyle elde edilmiştir.

*%1 Düzeyinde anlamlılık **%5 Düzeyinde anlamlılık ***%10 Düzeyinde anlamlılık

Yüksek teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde Hindistan, 0.647 parametre değeri ve % 1 anlamlılık düzeyi ile en yüksek ihracat esnekliğine sahipken Türkiye ise % 1 anlamlılık düzeyinde -0.042 parametre değeri ile en düşük ihracat esneklik değerine sahiptir. Ayrıca Tablo 77’de görüleceği üzere analize konu olan tüm BRICS ülkeleri istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif medyan parametre değerine sahipken Türkiye’nin ise istatistiksel olarak anlamlı ve parametre değerinin negatif olduğu görülmektedir.

Yüksek teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı kurumsal kalite esnekliğine sahip ülkenin % 10 anlamlılık seviyesi ve 0.015 parametre değeri ile Çin'in olduğu görülmektedir. En düşük kurumsal kalite esnekliğine sahip ülkenin ise istatistiksel olarak anlamlı olmasa da -0.004 parametre değeri ile Hindistan olduğu görülmektedir. Bu ülkelerden Brezilya, Çin, Rusya ve G. Afrika hem pozitif hem de istatistiksel olarak anlamlı kurumsal kalite esnekliklerine sahipken Türkiye ve Hindistan istatistiksel olarak anlamsız ve negatif bir ilişkiye sahiptir.

Yüksek teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek beşeri sermaye esnekliğine sahip ülkenin 0.055 parametre değeri ve % 10 anlamlılık düzeyi ile Rusya'nın olduğu ve -0.014 parametre değeri ile ise Hindistan'ın en düşük beşeri sermaye esnekliğine sahip ülke olduğu görülmektedir. Bu ülkelerden yine Brezilya, Çin, Rusya ve G. Afrika hem pozitif hem de istatistiksel olarak anlamlı beşeri sermaye esnekliklerine sahipken Hindistan tek negatif ve anlamlı ilişkiye sahip ülke olmuştur. Türkiye 'de ise herhangi bir istatistiksel bir anlamlılık gözlemlenmemiştir.

Yüksek teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde analize konu olan bütün ülkelerde yatırım esnekliği pozitif ve anlamlı iken en yüksek yatırım esnekliğine sahip ülkenin ise Tablo 77'de görüldüğü üzere 0.448 parametre değeri ve % 1 anlamlılık düzeyi ile Çin'in olduğu görülmektedir. Ayrıca en küçük yatırım esnekliğine sahip ülkenin ise 0.195 parametre değeri ile Brezilya'nın olduğu görülür. Türkiye'nin ise yüksek düzey teknoloji gerektiren ihracata konu olan mallar için yatırım esnekliği % 1 anlamlılık düzeyinde 0.253 şeklinde gerçekleşmiştir.

Tablo 75, 76 ve 77'deki sonuçların sağlamlığını test etmek amacıyla modele iki değişken daha eklenmiştir. Bu test ile mevduat bankaları ve diğer mali kuruluşlardan alınan kredi miktarı (LnCredit) ve genel kamu nihai tüketim harcamalarının (LnGovExp) kullanılabilirliğini kontrol ederek teknoloji yoğun ihracatın, kurumsal kalitenin, beşeri sermayenin ve yatırımların dışında bu değişkenlerin kişi başı GSYİH'yı hangi derecede etkilediğinin görülmesi amaçlanmıştır.

Nitekim BRICS ve Türkiye için modele eklenen kredi miktarı ve genel kamu nihai tüketim harcamalarının üç farklı teknoloji düzeyi (LnCnexp/LnDnexp/LnEnexp)

ile üretilen malların ihracatı ile kişi başı GSYİH üzerindeki etkisi Tablo 78, 79 ve 80’de gösterilmektedir.

Tablo 78. Genişletilmiş Modelde Düşük Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri

Bağımlı Değişken: Kişi Başı GSYİH (LnGDPPC) (Uluslararası \$, 2010 Sabit Fiyatlar)						
	LnCnsexp	LnIQI	LnHuma n	LnInv	LnCredi t	LnGovExp
1 st quartile	-0.342*	0.035*	0.032*	0.204*	-0.021	2.839*
	(.031)	(.007)	(.004)	(.006)	(.014)	(.072)
Median	-0.369***	0.051	0.170	0.092	-0.281***	4.261*
	(.213)	(.061)	(.115)	(.090)	(.164)	(.131)
3 rd quartile	0.250*	0.099*	0.050*	0.117*	-0.308*	1.971*
	(.030)	(.009)	(.013)	(.033)	(.015)	(.185)

Not: Standart hatalar parantez içerisindedir.

Nonparametrik tahminlerin Standart Hataları Bootstrapping yöntemiyle elde edilmiştir.

*%1 Düzeyinde anlamlılık **%5 Düzeyinde anlamlılık ***%10 Düzeyinde anlamlılık

Tablo 78’de görüldüğü üzere düşük teknoloji ihracat malların ihracatı için 1. Çeyrek düzeyinde parametre değeri % 1 anlamlılık seviyesinde -0.342 iken medyan düzeyinde % 10 anlamlılık düzeyinde -0.369 ve 3. Çeyrek düzeyinde ise % 1 anlamlılık düzeyinde 0.250 olarak bulunmuştur. Parametre değerlerinin ilk iki düzeyde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı çıkması bu ülkelerin % 50’sinden fazlası için düşük teknoloji gerektiren malların ihracat esnekliğinin negatif olduğunu göstermektedir.

Tablo 79. Genişletilmiş Modelde Orta Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri

Bağımlı Değişken: Kişi Başı GSYİH (LnGDPPC) (Uluslararası \$, 2010 Sabit Fiyatlar)						
	LnDnsexp	LnIQI	LnHuma n	LnInv	LnCredi t	LnGovEx p
1 st quartile	0.581*	0.086*	0.027*	0.477*	-0.237*	4.471*
	(.044)	(.014)	(.005)	(.056)	(.046)	(.210)
Median	0.909*	0.093***	0.069*	0.253*	-0.442*	3.247*
	(.241)	(.048)	(.014)	(.051)	(.149)	(.165)
3 rd quartile	0.228*	0.153*	0.040*	0.235*	-0.379*	1.509*
	(.077)	(.042)	(.006)	(.054)	(.016)	(.047)

Not: Standart hatalar parantez içerisindedir.

Nonparametrik tahminlerin Standart Hataları Bootstrapping yöntemiyle elde edilmiştir.

*%1 Düzeyinde anlamlılık **%5 Düzeyinde anlamlılık ***%10 Düzeyinde anlamlılık

Tablo 79’da görüldüğü gibi orta düzey teknoloji ihracat malları için 1. Çeyrek düzeyinde parametre değeri % 1 anlamlılık düzeyinde 0.581, medyan seviyesinde % 1 anlamlılık düzeyinde 0.909 ve 3. Çeyrek seviyesinde ise % 1 anlamlılık düzeyinde 0.228 gerçekleşmiştir. Gerçekleşen parametre değerlerinin üç düzeyde de pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olması bu ülkelerin tümü için orta düzey teknoloji gerektiren malların ihracat esnekliğinin pozitif olduğu sonucunu vermektedir.

Tablo 80. Genişletilmiş Modelde Yüksek Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri

Bağımlı Değişken: Kişi Başı GSYİH (LnGDPPC) (Uluslararası \$, 2010 Sabit Fiyatlar)						
	LnEnsemp	LnIQI	LnHuma n	LnInv	LnCredi t	LnGovEx p
1 st quartile	0.081*** (.043)	0.090* (.006)	0.022* (.005)	0.216* (.011)	-0.075* (.027)	3.482)* (.055)
Median	-0.172* (.025)	0.021* (.005)	0.037* (.010)	0.160* (.009)	-0.254* (.044)	3.002* (.028)
3 rd quartile	-0.177* (.058)	0.069* (.009)	0.021* (.004)	0.115** (.050)	-0.267* (.005)	0.482* (.139)

Not: Standart hatalar parantez içerisinde.

Nonparametrik tahminlerin Standart Hataları Bootstrapping yöntemiyle elde edilmiştir.

*%1 Düzeyinde anlamlılık **%5 Düzeyinde anlamlılık ***%10 Düzeyinde anlamlılık

Yüksek teknoloji gerektiren malların ihracatı için ise Tablo 80’de gösterildiği gibi 1. Çeyrek seviyesinde parametre değeri % 10 anlamlılık düzeyinde 0.081, medyan düzeyinde % 1 anlamlılık seviyesinde -0.172 ve 3. Çeyrek düzeyinde ise % 1 anlamlılık düzeyinde -0.177 şeklinde olmuştur. Medyan ve 3. Çeyrek düzeyinde parametre değerlerinin negatif çıkması mevcut ülkelerin % 75’inden fazlası için yüksek teknoloji gerektiren malların ihracatının negatif olduğunu göstermektedir.

Diğer yandan sadece medyan düzeyinde eğim parametreleri tahmin değerleri incelendiğinde ise orta düzey teknoloji gerektiren mallar 0.909 ile en yüksek parametre değerini oluştururken düşük teknoloji gerektiren mallar ise -0.369 ile en düşük parametre değerlerini oluşturmuştur. Netice olarak ele alınan ülkelerde orta düzey teknoloji gerektiren malların ihracat esnekliğinin düşük ve yüksek teknoloji gerektiren malların ihracat esnekliğinden büyük olması orta düzey teknoloji ile üretilen malların ihracatının kişi başı GSYİH’ı daha fazla arttığı sonucunu yansıtmaktadır. Tablo 79’da görüleceği üzere orta düzey teknoloji gerektiren ihraç mallarının ihracat içindeki payı % 1 artarsa kişi başı GSYİH da % 0.90 artacaktır.

Genişletilmiş modele göre Kurumsal Kalite Endeksinde meydana gelebilecek % 1’lik değişimin kişi başı GSYİH’yı yüzde ne kadar değiştireceği Tablo 78, 79 ve 80’nin ikinci sütunlarında belirtilmiştir.

Düşük düzey teknoloji seviyesinde kurumsal kalite endeksi için 1. ve 3. Çeyrek düzeyinde parametre değeri anlamlı ve pozitif iken orta ve yüksek teknoloji seviyesinde ise her üç düzeyde de parametre değeri anlamlı ve pozitif olduğu için ele alınan ülkelerin tümü için kurumsal kalite esnekliğinin pozitif olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Medyan düzeyinde eğitim parametresi tahmin değerlerine bakıldığında ise kurumsal kalite parametresi en büyük değerini 0.093 ile orta teknoloji düzeyinde alırken en düşük değerini ise 0.021 ile yüksek teknoloji düzeyinde almıştır. Söz konusu ülkelerde orta teknoloji düzeyinde kurumsal kalite esnekliğinin düşük ve yüksek teknoloji gerektiren malların ihracat esnekliğinden büyük olması Orta düzey teknoloji ihracatın gerçekleştiği durumda kurumsal kalitenin kişi başı GSYİH’da daha büyük bir etki yaptığını göstermektedir. Tablo 91’de görüleceği gibi orta düzey teknoloji gerektiren malların ihracatı durumunda kurumsal kalitenin payının % 1 artması kişi başı GSYİH’da % 0.09 gibi bir artışa neden olmaktadır.

Beşeri sermayede meydana gelebilecek % 1’lik değişimin kişi başı GSYİH’yı yüzde ne kadar değiştireceği Tablo 78, 79 ve 80’nin üçüncü sütunlarında belirtilmiştir.

Düşük düzey teknoloji seviyesinde beşeri sermaye için 1. ve 3. Çeyrek düzeyinde; orta ve yüksek teknoloji seviyesinde ise her üç düzeyde parametre değerleri anlamlı ve pozitif olduğu için ele alınan ülkelerin tümü için beşeri sermaye esnekliğinin pozitif olduğu sonucuna ulaşılır.

Medyan düzeyinde eğitim parametresi tahmin değerlerine bakıldığında beşeri sermaye parametresi en küçük değerini 0.037 ile yüksek teknoloji düzeyinde alırken en yüksek değerini ise 0.170 ile düşük teknoloji düzeyinde almıştır. Söz konusu ülkelerde yüksek teknoloji düzeyinde beşeri sermaye esnekliğinin daha az olması düşük düzey teknoloji ihracatın gerçekleştiği durumda beşeri sermayenin kişi başı GSYİH’da görece daha büyük bir etki yaptığını göstermektedir. Şöyle ki düşük düzey teknoloji gerektiren malların ihracatı durumunda beşeri sermayenin payının % 1 artması kişi başı GSYİH’da % 0.17 gibi bir artışa neden olurken yüksek teknoloji gerektiren malların ihracatı durumunda ise bu etki % 0.03 olacaktır.

Makroekonomik performansı etkileyen faktörlerden olan yatırımlarda meydana gelebilecek % 1'lik değişimin kişi başı GSYİH'yı yüzde ne kadar değiştireceği Tablo 78, 79 ve 80'nin dördüncü sütunlarında belirtilmiştir.

Düşük düzey teknoloji seviyesinde yatırımlar için 1. ve 3. Çeyrek düzeyinde; orta ve yüksek teknoloji seviyesinde ise her üç düzeyde parametre değerleri anlamlı ve pozitif olduğu için ele alınan ülkelerin tümü için yatırım esnekliğinin pozitif olduğu sonucuna ulaşılır.

Medyan düzeyinde eğim parametresi tahmin değerlerine incelendiğinde ise yatırım parametresi en küçük değerini 0.092 ile düşük teknoloji düzeyinde alırken en yüksek değerini ise 0.253 ile orta teknoloji düzeyinde almıştır. Bu nedenle söz konusu ülkelerde orta teknoloji düzeyinde yatırım esnekliğinin daha yüksek olması orta düzey teknolojili ihracatın gerçekleştiği durumda yatırımların kişi başı GSYİH'da görece daha büyük bir etki yaptığını göstermektedir. Şöyle ki orta düzey teknoloji gerektiren malların ihracatı durumunda yatırımların payının % 1 artması kişi başı GSYİH'da % 0.25 gibi bir artışa neden olurken yüksek teknoloji gerektiren malların ihracatı durumunda ise bu etki % 0.16 olacaktır.

Modele sonradan eklenen kredilerde meydana gelebilecek % 1'lik değişimin kişi başı GSYİH'yı yüzde ne kadar değiştireceği (kredi esnekliği) Tablo 78, 79 ve 80'nin beşinci sütunlarında belirtilmiştir.

Düşük düzey teknoloji seviyesinde krediler için medyan ve 3. Çeyrek düzeyinde; orta ve yüksek teknoloji seviyesinde ise her üç düzeyde parametre değerleri anlamlı ve negatif olduğu için ele alınan ülkelerin tümü için yatırım esnekliğinin negatif olduğu sonucuna ulaşılır.

Medyan düzeyinde eğim parametresi tahmin değerlerine bakıldığında ise kredi parametresi en küçük değerini -0.442 ile orta teknoloji düzeyinde alırken en yüksek değerini ise -0.254 ile yüksek teknoloji düzeyinde almıştır. Bu nedenle söz konusu ülkelerde krediler ile kişi başı GSYİH arasında negatif bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Orta teknoloji düzeyinde kredi esnekliğinin daha düşük değerde olması orta düzey teknolojili ihracatın gerçekleştiği durumda kredilerin kişi başı GSYİH'da görece daha büyük bir etki yaptığını göstermektedir. Şöyle ki orta düzey teknoloji gerektiren malların ihracatı durumunda kredilerin payının % 1 artması kişi

GSYİH’da % 0.44 gibi bir azalışa neden olurken yüksek teknoloji gerektiren malların ihracatı durumunda ise bu etki % -0. 25 olacaktır.

Modele sonradan eklenen bir diğer makroekonomik performans göstergesi olan kamu tüketim harcamalarında meydana gelebilecek % 1’lik değişimin kişi başı GSYİH’yı yüzde ne kadar değiştireceği (Kamu tüketim harcama esnekliği) Tablo 78, 79 ve 80’nin altıncı sütunlarında belirtilmiştir.

Düşük, orta ve yüksek teknoloji seviyelerinde kamu tüketim harcamaları için her üç düzeyde de parametre değeri % 1 anlamlılık düzeyinde ve pozitif bir değer almıştır. Bu nedenle ele alınan ülkelerin tümü için kamu tüketim harcama esnekliğinin pozitif olduğu söylenebilir.

Medyan düzeyinde eğim parametresi tahmin değerlerine bakıldığında ise kamu tüketim harcaması parametresi en küçük değerini 3.002 ile yüksek teknoloji düzeyinde alırken en yüksek değerini ise 4.261 ile düşük teknoloji düzeyinde almıştır. Bu nedenle söz konusu ülkelerde düşük teknoloji düzeyinde kamu tüketim harcama esnekliğinin daha yüksek olması düşük düzey teknoloji ihracatın gerçekleştiği durumda kamu tüketim harcamalarının kişi başı GSYİH’da görece daha büyük bir etki yaptığını göstermektedir. Şöyle ki düşük düzey teknoloji gerektiren malların ihracatı durumunda kamu tüketim harcamalarının payının % 1 artması kişi başı GSYİH’da % 4.2 gibi bir artışa neden olurken orta teknoloji gerektiren malların ihracatı durumunda % 3.2 ise bu etki ve yüksek teknoloji gerektiren malların ihracatı durumunda ise % 3 olacaktır.

BRICS ve Türkiye için ülkeler bazında ve nonparametrik medyan düzeyinde düşük, orta ve yüksek teknoloji için ihracat, kurumsal kalite, beşeri sermaye, yatırımlar ve modele sonradan eklenen krediler ve genel kamu tüketim harcamalarının esnekliği Tablo 81, 82 ve 83’te gösterilmiştir.

Tablo 81. Genişletilmiş Modelde Ülkelere Göre Düşük Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri

Bağımlı Değişken: Kişi Başı GSYİH (LnGDPPC) (Uluslararası \$, 2010 Sabit Fiyatlar)						
	LnCnsexp	LnIQI	LnHuman	LnInv	LnCreditt	LnGovExp
Brezilya	-0.194** (.077)	0.004** (.0019)	0.001** (.000)	0.068* (.009)	0.003 (.051)	-0.218 (.255)
Çin	-0.289**	0.003**	0.002	0.500*	-0.015	0.420***

	(.111)	(.001)	(.009)	(.061)	(.310)	(.219)
Hindistan	0.893*	-0.013	0.028**	0.688*	-0.001	-0.252
	(.040)	(.053)	(.013)	(.073)	(.454)	(.863)
Rusya	-0.309*	0.004**	0.023*	0.189*	-0.017	-0.324
	(.090)	(.001)	(.006)	(.060)	(.135)	(.364)
G. Afrika	-0.164**	0.009*	0.005*	0.117***	0.003	0.296
	(.071)	(.000)	(.001)	(.060)	(.334)	(.323)
Türkiye	0.848*	0.004*	-0.015	0.378*	-0.055	1.103*
	(.085)	(.000)	(.023)	(.119)	(.078)	(.292)

Not: Standart hatalar parantez içerisinde.

Nonparametrik tahminlerin Standart Hataları Bootstrapping yöntemiyle elde edilmiştir.

*%1 Düzeyinde anlamlılık **%5 Düzeyinde anlamlılık ***%10 Düzeyinde anlamlılık

Tablo 81'e göre medyan düzeyde düşük teknolojili ihracat malları için Hindistan 0.893 parametre değeri ve % 1 anlamlılık düzeyi ile en yüksek ihracat esnekliğine sahipken Türkiye ise % 1 anlamlılık düzeyinde 0.848 parametre değeri ile en yüksek ikinci ihracat esneklik değerine sahiptir. Rusya ise % 1 anlamlılık düzeyinde -0.309 ile en düşük ihracat esnekliğine sahip ülke konumundadır. Analize konu olan tüm ülkeler içerisinde sadece Türkiye ve Hindistan, pozitif medyan parametre değerine sahipken diğer ülkelerin parametre değerlerinin negatif olduğu görülmektedir.

Düşük teknolojili ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı kurumsal kalite esnekliğine sahip ülkenin % 1 anlamlılık düzeyinde 0.009 ile G. Afrika olduğu görülmektedir. Hindistan negatif ve istatistiksel olarak anlamsız kurumsal kalite endeksine sahipken kalan ülkelerin ise kurumsal kalite esnekliğinin istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif olduğu görülmektedir.

Düşük teknolojili ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek beşeri sermaye esnekliğine sahip ülke % 1 anlamlılık düzeyinde 0.028 parametre değeri ile Hindistan iken en düşük esnekliğe sahip ülke ise istatistiksel olarak anlamlı ve 0.001 parametre değeri ile Brezilya'dır. Türkiye'nin ise beşeri sermaye esnekliği yine istatistiksel olarak anlamsız ve negatif iken BRICS ülkelerinin tamamında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif gerçekleşmiştir.

Düşük teknolojili ihracat malları için medyan düzeyde analize konu olan bütün ülkelerde yatırım esnekliğinin pozitif ve anlamlı olduğu göze çarpmakta ve en yüksek yatırım esnekliğine sahip ülkenin ise Tablo 81'de görüldüğü üzere 0.688 parametre değeri ile yine Hindistan'ın olduğu görülmektedir. Ayrıca en küçük yatırım esnekliğine sahip ülkenin ise 0.068 parametre değeri ile Brezilya'nın olduğu görülür.

Türkiye'nin ise düşük düzey teknoloji gerektiren ihracata konu olan mallar için yatırım esnekliği % 1 anlamlılık düzeyinde 0.378 şeklinde olmuştur.

Düşük teknolojili ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek kredi esnekliğine sahip ülkeler incelendiğinde bütün ülkeler için kredi esnekliğinin istatistiksel olarak anlamsız olduğu gözlemlenmektedir. Brezilya ve G. Afrika pozitif ve anlamsız kredi esnekliğine sahipken diğer ülkeler ise hem negatif hem de istatistiksel olarak anlamsız kredi esnekliklerine sahiptir.

Düşük teknolojili ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek kamu tüketim harcama esnekliğine sahip ülkeler incelendiğinde ise % 1 anlamlılık düzeyinde 1.103 parametre değeri ile Türkiye'nin ilk sırada olduğu gözlemlenmektedir. Brezilya, Hindistan, Rusya ve G. Afrika için kamu tüketim harcama esnekliği istatistiksel olarak anlamsız çıkarken sadece Çin ve Türkiye için kamu tüketim harcama esnekliğinin anlamlı olduğu gözlemlenmektedir.

Tablo 82. Genişletilmiş Modelde Ülkelere Göre Orta Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri

Bağımlı Değişken: Kişi Başı GSYİH (LnGDPPC) (Uluslararası \$, 2010 Sabit Fiyatlar)						
	LnDnsexp	LnIQI	LnHuman	LnInv	LnCredit	LnGovExp
Brezilya	-0.216*	-0.000	0.011***	0.143*	-0.007	-0.504
	(.019)	(.002)	(.006)	(.003)	(.014)	(.759)
Çin	0.309*	0.000	-0.003	0.507*	-0.019	0.393*
	(.065)	(.001)	(.007)	(.028)	(.156)	(.017)
Hindistan	0.210*	0.001*	0.003	0.349*	-0.041*	0.470*
	(.022)	(.000)	(.007)	(.036)	(.005)	(.054)
Rusya	-0.243*	0.004**	0.037**	0.265*	-0.019	-0.358
	(.084)	(.001)	(.014)	(.054)	(.079)	(.550)
G. Afrika	0.225*	0.004*	0.002**	0.168*	-0.000	0.539**
	(.036)	(.000)	(.000)	(.015)	(.012)	(.240)
Türkiye	-0.217**	0.002	-0.003	0.297*	-0.057*	0.593*
	(.083)	(.012)	(.022)	(.022)	(.003)	(.003)

Not: Standart hatalar parantez içerisindedir.

Nonparametrik tahminlerin Standart Hataları Bootstrapping yöntemiyle elde edilmiştir.

*%1 Düzeyinde anlamlılık **%5 Düzeyinde anlamlılık ***%10 Düzeyinde anlamlılık

Tablo 82'ye göre Medyan düzeyde orta teknolojili ihracat malları için Çin 0.309 parametre değeri ve % 1 anlamlılık düzeyi ile en yüksek ihracat esnekliğine sahipken Brezilya ise % 1 anlamlılık düzeyinde -0.216 parametre değeri ile en düşük ihracat esneklik değerine sahiptir. Analize konu olan tüm ülkelerde ihracat esnekliği

istatistiksel olarak anlamlı çıkarken Brezilya, Rusya ve Türkiye’de negatif Hindistan, Çin ve G. Afrika’da ise pozitif medyan parametre değerine sahiptir.

Orta teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı kurumsal kalite esnekliğine sahip ülkelerin % 1 ve % 5 anlamlılık düzeylerinde 0.004 ile G. Afrika ve Rusya’nın olduğu görülmektedir. Brezilya, negatif; Çin ve Türkiye ise pozitif fakat istatistiksel olarak anlamsız kurumsal kalite esnekliklerine sahip oldukları gözlemlenmektedir.

Orta teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek beşeri sermaye esnekliğine sahip ülke % 1 anlamlılık düzeyinde 0.037 parametre değeri ile Rusya’dır. Brezilya, Rusya ve G. Afrika’nın beşeri sermaye esnekliği yine istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif iken Çin, Hindistan ve Türkiye’de ise istatistiksel olarak anlamlılığa rastlanılmamıştır.

Orta teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde analize konu olan bütün ülkelerde yatırım esnekliğinin pozitif ve anlamlı olduğu göze çarpmakta ve en yüksek yatırım esnekliğine sahip ülkenin ise Tablo 82’de görüldüğü üzere 0.507 parametre değeri ile Çin’in olduğu görülmektedir. Ayrıca en küçük yatırım esnekliğine sahip ülkenin ise 0.143 parametre değeri ile Brezilya’nın olduğu görülür. Türkiye’nin ise orta düzey teknoloji gerektiren ihracata konu olan mallar için yatırım esnekliği % 1 anlamlılık düzeyinde 0.297 şeklinde olmuştur.

Orta teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek kredi esnekliğine sahip ülkeler incelendiğinde Türkiye ve Hindistan dışında bütün ülkeler için kredi esnekliğinin istatistiksel olarak anlamsız olduğu gözlemlenmektedir. Türkiye’de kredi esnekliği % 1 anlamlılık düzeyinde -0.057 iken Hindistan’da ise % 1 anlamlılık düzeyinde -0.041 şeklinde gerçekleşmiştir.

Orta teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek kamu tüketim harcama esnekliğine sahip ülkelere bakıldığında ise % 1 anlamlılık düzeyinde 0.593 parametre değeri ile Türkiye’nin ilk sırada olduğu gözlemlenmektedir. Brezilya ve Rusya için bir istatistiksel anlamlılık gözlemlenmezken en düşük kamu tüketim harcama esnekliğine sahip ülke ise % 1 anlamlılık düzeyinde 0.393 ile Çin olmuştur.

Tablo 83. Geniştirilmiş Modelde Ülkelere Göre Yüksek Düzey Teknoloji İçin Nonparametrik Medyan Tahminleri

Bağımlı Değişken: Kişi Başı GSYİH (LnGDPPC) (Uluslararası \$, 2010 Sabit Fiyatlar)						
	LnEnsexp	LnIQI	LnHuman	LnInv	LnCreditt	LnGovExp
Brezilya	0.038*	0.004***	0.008*	0.209*	-0.011*	-0.379
	(.001)	(.002)	(.002)	(.037)	(.001)	(.347)
Çin	0.147*	-0.000	0.004*	0.496*	-0.026**	0.292*
	(.001)	(.002)	(.001)	(.002)	(.012)	(.052)
Hindistan	0.596*	-0.003	-0.013	0.277*	-0.051	-0.114
	(.100)	(.037)	(.013)	(.050)	(.034)	(.310)
Rusya	0.111*	0.005*	0.002*	0.351*	0.008	-0.773
	(.010)	(.000)	(.000)	(.054)	(.013)	(.507)
G. Afrika	0.171*	0.005**	0.002*	0.208***	-0.005	0.365*
	(.021)	(.001)	(.000)	(.107)	(.392)	(.018)
Türkiye	-0.087*	-0.009	-0.009	0.244*	-0.044	0.643*
	(.028)	(.021)	(.016)	(.006)	(.051)	(.075)

Not: Standart hatalar parantez içerisindedir.

Nonparametrik tahminlerin Standart Hataları Bootstrapping yöntemiyle elde edilmiştir.

*%1 Düzeyinde anlamlılık **%5 Düzeyinde anlamlılık ***%10 Düzeyinde anlamlılık

Tablo 83'e göre medyan düzeyde yüksek teknolojili ihracat malları için Hindistan 0.596 parametre değeri ve % 1 anlamlılık düzeyi ile en yüksek ihracat esnekliğine sahipken Türkiye ise % 1 anlamlılık düzeyinde -0.087 parametre değeri ile en düşük ihracat esneklik değerine sahiptir. Analize konu olan tüm ülkelerde ihracat esnekliği istatistiksel olarak anlamlı çıkarken Türkiye dışındaki BRICS ülkelerinin tümü pozitif medyan parametre değerine sahiptir.

Yüksek teknolojili ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı kurumsal kalite esnekliğine sahip ülkelerin % 1 ve % 10 anlamlılık düzeylerinde 0.005 ile Rusya ve G. Afrika'nın olduğu görülür. En düşük fakat istatistiksel olarak anlamsız kurumsal kalite esnekliğine sahip ülke ise Türkiye olmuştur. Bu ülkelerden sadece Brezilya, Rusya ve G. Afrika'da hem pozitif hem de istatistiksel olarak anlamlı kurumsal kalite esnekliklerinin var oldukları gözlemlenmektedir.

Yüksek teknolojili ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek beşeri sermaye esnekliğine sahip ülke % 1 anlamlılık düzeyinde 0.008 parametre değeri ile Brezilya'dır. Ayrıca Türkiye ve Hindistan'da negatif ve istatistiksel bir anlamlılık gözlemlenmezken Brezilya, Çin, Rusya ve G. Afrika'nın beşeri sermaye esnekliği istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif gerçekleşmiştir.

Yüksek teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde analize konu olan bütün ülkelerde yatırım esnekliğinin pozitif ve anlamlı olduğu göze çarpmakta ve en yüksek yatırım esnekliğine sahip ülkenin ise Tablo 83'te görüldüğü üzere % 1 anlamlılık düzeyi ve 0.496 parametre değeri ile Çin'in olduğu görülmektedir. Ayrıca en küçük yatırım esnekliğine sahip ülkenin ise % 10 anlamlılık düzeyi ve 0.208 parametre değeri ile G. Afrika'nın olduğu görülür. Türkiye'nin ise yüksek düzey teknoloji gerektiren ihracata konu olan mallar için yatırım esnekliği % 1 anlamlılık düzeyinde 0.244 şeklinde olmuştur.

Yüksek teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek kredi esnekliğine sahip ülkeler incelendiğinde Brezilya (-0.11) ve Çin (-0.026) dışında Rusya'nın pozitif ve anlamsız fakat diğer ülkelerin ise kredi esnekliğinin negatif ve istatistiksel olarak anlamsız olduğu gözlemlenmektedir.

Yüksek teknoloji ihracat malları için medyan düzeyde en yüksek kamu tüketim harcama esnekliğine sahip ülkeler incelendiğinde ise % 1 anlamlılık düzeyinde 0.643 parametre değeri ile Türkiye'nin yine ilk sırada olduğu gözlemlenmektedir. Brezilya, Hindistan ve Rusya için bir istatistiksel anlamlılık gözlemlenmezken en düşük kamu tüketim harcama esnekliğine sahip ülke ise % 1 anlamlılık düzeyinde 0.292 parametre değeri ile Çin olmuştur.

SONUÇ ve ÖNERİLER

Gelişmekte olan ülkelerde makroekonomik performansın iyileştirilmesi amacıyla 20. Yüzyılın ikinci yarısı ile birlikte uygulanan ve daha çok içe dönük olan ithal ikamesine dayalı sanayileşme modeli, 1980'lerden itibaren sermaye akımlarının serbestleşmeye başlaması, liberal politikaların uygulanmasıyla birlikte yerini ihracata dayalı büyüme hipotezine bırakmıştır. İhracata dayalı büyüme hipotezi, ihracat genişlemesinin iktisadi büyümenin ve dolayısıyla makroekonomik performansın ana belirleyicilerinden biri olduğunu varsaymakta; ülkelerin toplam büyümesinde emek ve sermaye gibi üretim faktörlerinin miktarlarının artırılmasının yanı sıra ihracatın artırılmasının da gerektiğini savunan hipotezlere dayanmaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler ekonomik kalkınmalarını gerçekleştirmek ve gelişmiş ülkeler ile arasındaki teknolojik gelişim farkını kapatmak için ucuz işgücü, hızlı nüfus artışı, doğal kaynaklar ve yüksek sermaye girişleri gibi sahip oldukları birtakım avantajlar aracılığıyla ihracat gelirlerini arttırmaya çalışmaktadır. Bu noktada ihracatın yapısı, makroekonomik performansın belirlenmesi ve güçlendirilmesi açısından önemlidir.

İhracat yapısı, ihraç edilen ürünlerin mal gruplarına göre dağılımını, mal grubu bazında meydana gelen dönüşümünü, sektörlerle göre dağılımını, ihraç edilen ürünlerin ülke veya bölge bazında pazar paylarındaki değişimlerini ve teknolojik yapısına göre ağırlıklarının kapsayacak şekilde ele alınmıştır. Bir ülkenin toplam ihracatı içindeki yatırım ya da sermaye malları, hammadde- ya da ara malları ve tüketim mallarının oranı hem o ülkenin ihracat yapısı hem de üretim yapısı hakkında bilgi veren bir sınıflandırmadır. Diğer yandan sanayi, tarım ve madencilik sektörleri o ülke ekonomisinin görünümü, işleyişi ve üretim yapısı hakkında bir fikir verebilmesi için önemli parametreler olarak kabul edilmektedir. Bu temel sektörler dışında gıda, akaryakıt, balıkçılık gibi sektörler de ayrı kategorilerde değerlendirilmektedir.

İhracat yapısı değerlendirilirken dikkate alınması gereken bir diğer gösterge de ihracatın gerçekleştiği pazarlardır. İhracat yapılan malların ihraç edildiği en büyük bölge veya pazarların hangileri olduğu, ihraç edilen mallarda yoğunlaşmanın hangi

ülke veya ülke gruplarında olduğu, dağılımın nasıl gerçekleştiğinin incelenmesi hem ihracat yapısının daha iyi değerlendirilmesi hem de ihracatın daha üst seviyeye çıkarılması için önemli bir husustur.

İhracat yapısı değerlendirilirken dikkate alınması gereken bir başka önemli sınıflandırma ise ihracatın teknolojik yapısıdır. Nitekim bu çalışmada yapılan analiz için ele alınan ülkelerin makroekonomik performansları ve ihracat yapısı arasındaki ilişki değerlendirilirken düşük, orta ve yüksek düzey olmak üzere bu ülkelerin ihracatlarının teknolojik yapısı ele alınmıştır.

BRICS geliştirmekte olan beş ülkeyi (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve G. Afrika) kapsayan bir grubun baş harflerinin kısaltması olarak bilinmektedir. Türkiye ise geliştirmekte olan bir ülke olarak BRICS'e benzer özellikler sergilediğinden dolayı bu çalışmaya dâhil edilmiştir. BRICS'in dünya nüfusunun yaklaşık % 42'sine sahip olması, 1990 yılında % 7,8' olan dünya GSYİH'si içindeki payını 2018 yılı itibarıyla % 23,5'e yükseltmesi küresel ekonomideki ağırlığını ve önemini ortaya koymaktadır. Ayrıca son yirmi yılda ticaret hacmini yaklaşık üç katına çıkararak küresel ticaret döngüsüne katkıda bulunması, küresel ticaret akışlarında BRICS'in artan rolüne işaret etmektedir.

Brezilya'nın ihracat yapısı incelendiğinde dış ticaret açıklığının zaman içerisinde arttığı, ihracatın sektörel kompozisyonu içerisinde ise imalat sanayi ve gıda sektörlerinin ağırlığı göze çarpmaktadır. Diğer yandan ihracatın mal gruplarına göre ağırlıkları değerlendirildiğinde en büyük payın hammadde ve ara mal ihracatında olduğu, ihracatın ülkelere göre analizi yapıldığında ise en büyük ticari ortağının Çin olduğu görülmektedir. Brezilya ihracatı teknolojik düzey bakımından incelendiğinde ise ihracat, düşük ve yüksek teknolojik mallara nazaran orta teknolojik malların ağırlıkta olduğu bir yapıdadır. Ele alınan yıllar boyunca genel olarak düşük teknolojik malların payının azalmış; benzer olarak orta teknolojik malların payı da azalmış olmasına ihracat içinde en büyük paya sahip olma özelliğini korumuştur.

1990'larla birlikte serbest piyasa kurallarını uygulamaya başlayan Rusya'da ihracatın sektörel kompozisyonu içerisinde yakıt sektörü en büyük ağırlığa sahiptir.

İhracata katkı veren diğer sektörler ise sırasıyla imalat sanayi, madencilik, gıda ve tarım sektörüdür. Yapılan ihracat mal gruplarına göre incelendiğinde, ihracatın en büyük kısmının hammadde ve ara mallarından oluştuğu; ülkelere göre analizi yapıldığında Rusya'nın en büyük ticari ortağının Çin olduğu görülmektedir. Rusya teknolojik düzey bakımından ihracatının yapısı ise düşük ve yüksek teknolojik mallara nazaran orta teknolojik malların ağırlıkta olduğu bir yapıdadır. Ayrıca incelenen yıllarda genel olarak düşük teknolojik malların ihracat içerisindeki payı azalmıştır.

1990'lardan itibaren serbestleşme ve ihracatı teşvik eden politikalar uygulamaya başlayan Hindistan'da ihracatının sektörel yapısı imalat sanayi ağırlıklıdır. Mal gruplarına göre yapılan ihracatın en büyük kısmının tüketim ve hammadde mallarından oluştuğu; ülkelere göre analizi yapıldığında ise en büyük ticari ortağının ABD olduğu görülmektedir. Hindistan ihracatının yapısında, düşük teknolojik ve orta teknolojik mallarının ağırlığı dikkat çekmektedir. Ele alınan yıllar itibariyle düşük teknolojik malların ihracat içerisindeki payı azalmasına rağmen halen ihracat içerisinde en büyük ağırlığa sahiptir. Bununla birlikte orta ve yüksek teknolojik mallarının ihracat içerisindeki payı ise gittikçe artmaktadır.

Küresel ticaret içerisindeki en büyük ihracatçı ülke olan ve 1980'lerin sonundaki serbestleşme politikaları ile dış ticaret açıklık derecesini arttıran Çin'in ihracatının neredeyse tamamını imalat sanayi karşılamaktadır. Çin'in ihracat yapısı mal gruplarına göre incelendiğinde ise yatırım mallarının ağırlığı öne çıkarken, ülkeler göre incelendiğinde ise en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülke ve önemli bir ticari ortak olarak ABD ile karşılaşmaktadır. Çin ihracatının yapısı teknolojik düzey bakımından incelendiğinde ise, düşük ve orta teknolojik ürünlere kıyasla yüksek teknolojik malların ağırlıkta olduğu bir ihracat yapısı söz konusudur. Ele alınan yıllarda düşük teknolojik malların ihracat içerisindeki payı azalırken, orta ve özellikle büyük oranda yüksek teknolojik mallarının ihracat içerisindeki payı ise gittikçe artmıştır.

1990 sonrası ekonomik ve politik anlamda büyük değişimler yaşayan G. Afrika'nın ihracatında imalat sanayi, en yüksek paya sahip olan sektördür. G. Afrika'nın ihracat yapısı, mal gruplarının dağılımı bakımından incelendiğinde hammadde ve ara mallarının büyük ağırlığının olduğu; ülkelere göre incelendiğinde

ise en büyük ticari ortağının Çin olduğu görülmektedir. G. Afrika ihracatının yapısı teknolojik düzey bakımından orta teknolojikli malların ağırlıkta olduğu bir yapıda olmakla beraber genel olarak gözlenen ise incelenen yıllar içerisinde düşük teknolojikli malların ihracat içerisindeki payının azalması, orta teknolojikli ürünlerin payının artması ve yüksek teknolojikli mallarının ihracat içerisindeki payının ise yatay bir seyrinde hareket etmesi şeklinde olmuştur.

1980'den önce dışa kapalı ve ithal ikameci bir kalkınma stratejisi, 1980'den itibaren ise ihracatı özendirici, piyasalarını serbestleştirmeye dayalı dışa açık politikalar uygulamaya başlayan Türkiye'nin ihracat yapısı sektör grupları olarak incelendiğinde imalat sanayi ihracatın neredeyse tamamını karşılamaktadır. Türkiye'nin ihracat yapısı mal gruplarına göre incelendiğinde ise tüketim mallarının ağırlığının azaldığı, yatırım malları lehine bir dönüşümün gerçekleştiği fakat hammadde ve ara mal ağırlıklı yapının devam ettiği görülmektedir. Türkiye'nin ihracat yapısı ülkelere ve bölgelere göre incelendiğinde ise ihracatta en büyük pazarın Almanya ve AB ülkeleri olduğu görülmektedir. Türkiye ihracatının yapısı, teknolojik düzey bakımından orta teknolojikli malların ağırlıkta olduğu bir yapıdadır. Ele alınan yıllar içerisinde düşük teknolojikli malların ihracat içerisindeki payı azalırken, orta ve yüksek teknolojikli mallarının ihracat içerisindeki payı artmıştır.

Bu çalışmada BRICS ve Türkiye'nin dış ticaretine konu olan düşük, orta ve yüksek teknoloji düzeyi gerektiren malların ihracatı ile temel makroekonomik performans göstergesi olarak kullanılan kişi başı reel GSYİH arasındaki ilişki kurumsal kalite, beşeri sermaye ve yatırımlar gibi değişkenlerden hareketle parametrik olmayan yoğunluk tahmini ve genelleştirilmiş kernel tahmin yöntemi ile 1995-2017 dönemi analiz edilmiştir.

Çalışmada ele alınan ülkelerin makroekonomik performansı ve ihracat yapıları arasındaki ilişki iki kısımda analiz edilmiştir. Modelin ilk kısmında temel olarak dört bağımsız değişken kullanılarak parametrik olmayan tahmin teknikleri ile eğitim parametresi değerleri 1. Çeyrek, Medyan ve 3. Çeyrek düzeyinde (Q25, Q50, Q75) tahmin edilmiştir. Daha sonra bu dört temel değişken kullanılarak ülkelere göre

düşük/orta/yüksek teknoloji düzeyine göre nonparametrik medyan tahminlerinde bulunulmuştur.

Modelin ikinci kısmında ise modelin sağlamlığını test etmek amacıyla iki ayrı makroekonomik değişken daha modele eklenerek parametrik olmayan bir yöntemle eğim parametresi değerleri 1. Çeyrek, Medyan ve 3. Çeyrek düzeyinde tahmin edilmiştir. Son olarak ise ele alınan ülkelere göre düşük/orta/yüksek teknoloji düzeyine göre nonparametrik medyan tahminlerinde bulunulmuştur.

Analizin ilk kısmında gerçekleştirilen parametrik olmayan tahmin teknikleri ile eğim parametresi değerleri 1. Çeyrek, Medyan ve 3. Çeyrek düzey tahmin bulguları şu şekilde gerçekleşmiştir.

Düşük ve yüksek teknolojili ihracat mallarında söz konusu ülkelerin % 75'inden fazlası için ihracat esnekliği negatif iken, orta teknolojili ihracat mallarında söz konusu ülkelerin % 75'inden fazlası için orta düzey teknoloji gerektiren malların ihracat esnekliği pozitif çıkmıştır. Medyan düzeyinde eğim parametresi tahmin değerlerine bakıldığında ise orta düzey teknoloji gerektiren malların ihracat esnekliğinin düşük ve yüksek teknoloji gerektiren malların ihracat esnekliğinden büyük olması, orta düzey teknoloji ile üretilen malların kişi başı GSYİH'da daha büyük bir etki yaptığını göstermektedir. Şöyle ki orta düzey teknoloji gerektiren malların ihracat içerisindeki payının % 1 artması, kişi başı GSYİH'da % 2.07 gibi bir artış gerçekleştirmektedir.

Ülkelere göre parametrik olmayan medyan düzeyinde düşük, orta ve yüksek teknoloji için ihracat, kurumsal kalite, beşeri sermaye ve yatırımların esnekliği de ilk kısımda analiz edilen bir husus olmuştur. Analiz sonuçlarına göre söz konusu ülkeleri sahip oldukları ihracat yapısına göre sınıflandırmak mümkündür.

Düşük teknolojili ihracat malları için Hindistan 0.880 parametre değeri ile en yüksek ihracat esnekliğine sahip ülkedir. Ayrıca sadece Hindistan, pozitif medyan parametre değerine sahipken, geriye kalan ülkelerin parametre değerleri ise negatiftir. Orta teknolojili ihracat mallarında medyan düzeyde Hindistan, 0.758 parametre değeri ile en yüksek ihracat esnekliğine sahip ülkedir. Ayrıca Hindistan, Çin ve G. Afrika pozitif medyan parametre değerine sahipken, Brezilya, Rusya ve Türkiye'nin

parametre değerleri negatiftir. Yüksek teknolojikli ihracat mallarında medyan düzeyde Hindistan, 0.647 parametre değeri ile yine en yüksek ihracat esnekliğine sahip ülkedir. Ayrıca analize konu olan tüm BRICS lkeleri istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif medyan parametre değerine sahipken, Türkiye'nin ise istatistiksel olarak anlamlı ve parametre değerinin negatif geręekleştii göze çarpan önemli bir husus olmuştur. Bu durumun nedenleri arasında Türkiye'nin üretim yapısının halen ara mallara dayanması, yüksek teknoloji üretebilecek mallar için ithalata bağımlı bir grnmde olması ve yüksek teknolojikli malların ihracatında istenilen seviyelerde olmaması gibi unsurlar gösterilebilir.

Modelin ikinci kısmında ilk olarak elde edilen sonuçların sağlamlığının test edilmesi amacıyla modele mevduat bankaları ve diğer mali kuruluşlardan alınan kredi miktarı ve genel kamu nihai tüketim harcamaları olarak iki değişken daha eklenmiştir. Kullanılabilirliğini kontrol ederek teknoloji yoğun ihracatın, kurumsal kalitenin, beşeri sermayenin ve yatırımların dışında bu değişkenlerin kişi başi GSYİH'yı hangi derecede etkilediğinin görülmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda BRICS ve Türkiye için modele eklenen iki yeni değişkenle birlikte üç farklı teknoloji düzeyi ile üretilen malların ihracatının kişi başi GSYİH zerindeki etkisi parametrik olmayan bir yöntemle eğim parametresi değerleri 1. eyrek, Medyan ve 3. eyrek düzeyinde tahmin edilmiş ve şu bulgulara ulaşılmıştır.

Düşük teknolojikli ihracat mallarında parametre değerlerinin ilk iki düzeyde negatif ve istatistiksel olarak anlamlı çıkması, bu ülkelerin % 50'sinden fazlası için ve yüksek teknolojikli ihracat mallarında parametre değerlerinin medyan ve 3. eyrek düzeyinde negatif çıkması, mevcut ülkelerin % 75'inden fazlası için ihracat esnekliğinin negatif olduğunu göstermektedir. Fakat orta teknolojikli ihracat mallarında ise parametre değerlerinin  düzeyde de pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olması, bu ülkelerin tümü için orta düzey teknoloji gerektiren malların ihracat esnekliğinin pozitif olduğu sonucunu vermektedir. Medyan düzeyinde eğim parametresi tahmin değerlerine bakıldığında ise orta düzey teknolojikli ihracat mallarında ihracat esnekliğinin düşük ve yüksek teknolojikli ihracat mallarının ihracat esnekliğinden büyük olması orta düzey teknoloji ile üretilen malların ihracatının kişi başi GSYİH'yı

daha fazla arttığı sonucunu yansıtmaktadır. Nitekim orta düzey teknolojikli ihracat mallarının ihracat içindeki payı % 1 artarsa kişi başı GSYİH da % 0.90 artacaktır.

Modelin ikinci kısmında son olarak ülkelere göre parametrik olmayan medyan düzeyinde düşük, orta ve yüksek teknoloji için ihracat esnekliği analiz edilmiştir. Genişletilmiş analiz sonucuna göre söz konusu ülkeleri sahip oldukları ihracat yapısına göre sınıflandırmak mümkündür.

Düşük teknolojikli ihracat malları için medyan düzeyde Hindistan 0.893 parametre değeri ile en yüksek ihracat esnekliğine sahipken, Türkiye ise % 1 anlamlılık düzeyinde 0.848 parametre değeri ile en yüksek ikinci ihracat esneklik değerine sahiptir. Rusya ise % 1 anlamlılık düzeyinde -0.309 ile en düşük ihracat esnekliğine sahip ülke konumundadır. Analize konu olan tüm ülkeler içerisinde sadece Türkiye ve Hindistan, pozitif medyan parametre değerine sahipken, diğer ülkelerin parametre değerlerinin negatif olduğu görülmektedir. Medyan düzeyde orta düzey teknolojikli ihracat malları için Çin 0.309 parametre değeri ile en yüksek ihracat esnekliğine sahipken, Brezilya ise -0.216 parametre değeri ile en düşük ihracat esneklik değerine sahiptir. Analize konu olan tüm ülkelerde ihracat esnekliği istatistiksel olarak anlamlı çıkarken Brezilya, Rusya ve Türkiye’de negatif, Hindistan, Çin ve G. Afrika’da ise pozitif medyan parametre değerine sahiptir. Medyan düzeyde yüksek teknolojikli ihracat malları için Hindistan 0.596 parametre değeri ile en yüksek ihracat esnekliğine sahipken, Türkiye ise % 1 anlamlılık düzeyinde -0.087 parametre değeri ile en düşük ihracat esneklik değerine sahiptir. Analize konu olan tüm ülkelerde ihracat esnekliği istatistiksel olarak anlamlı çıkarken, Türkiye dışındaki BRICS ülkelerinin tümü pozitif medyan parametre değerine sahiptir.

Çalışmadan elde edilen bulgular bir bütün olarak değerlendirildiğinde; orta teknolojikli ihracat malları için parametre değerlerinin her üç düzeyde de pozitif çıkması söz konusu ülkelerin % 75’inden fazlası için orta teknolojikli ihracat malların ihracat esnekliğinin pozitif olduğunu ve kişi başı GSYİH’da daha büyük bir etki yaptığını göstermektedir. Şöyle ki medyan düzeyde orta teknolojikli ihracat malların ihracat içerisindeki payının % 1 artması kişi başı GSYİH’da % 2.07 gibi bir artışa

neden olurken, genişletilmiş modele göre de orta teknolojili ihracat malların ihracat içindeki payı % 1 artarsa kişi başı GSYİH da % 0.90 gibi bir artışa neden olmaktadır.

İhracatı yapılan malların teknolojik düzeyi ile makroekonomik performans arasında güçlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılan bu çalışmada ele alınan ülkeler için orta düzey teknoloji gerektiren malların düşük ve yüksek düzey teknoloji gerektiren mallara oranla makroekonomik performans üzerinde daha büyük bir etkiye sahip olduğu yapılan analizler sonucu tespit edilmiştir. Ayrıca analize konu olan ülkelerin çoğunda ihraç edilen mallar için orta düzey teknolojiden yüksek düzeye çıkılması kişi başı geliri arttırmamaktadır. Bunun nedenleri ise bu ülkelerin çoğunda üretim yapısının halen daha çok birincil, doğal kaynağa dayalı mallara ve düşük teknolojilere dayanması, bu ülkelerin hammadde ve ara mal ağırlıklı bir ihracat yapısına sahip olmaları ve gelişmiş ülkeler gibi henüz yüksek teknoloji üretebilecek ve geliştirebilecek bir seviyeye ulaşamamış olmaları olarak sıralanabilir.

Hindistan'da her üç teknoloji düzeyinde üretilen malların ihracatı, makroekonomik performansı olumlu etkilerken, Hindistan'ın makroekonomik performansına en büyük katkıyı, düşük düzey teknoloji ile gerçekleştirilen malların ihracatının sağladığı görülmektedir. Çin ve G. Afrika için orta düzey teknoloji gerektiren mallarının ihracatının makroekonomik performansa etkisi daha yüksektir. Rusya ve Brezilya için yüksek düzey teknoloji gerektiren malların ihracatının makroekonomik performansa etkisi daha fazladır. Türkiye'nin makroekonomik performansına en büyük etkiyi ise düşük düzey teknoloji ile gerçekleştirilen malların ihracatı sağlamıştır.

İhracatın teknoloji düzeyi ile makroekonomik performans arasındaki güçlü ilişkiye benzer bir şekilde modelde yer alan diğer değişkenler de makroekonomik performans ile güçlü bir ilişkiye sahiptir. Buna göre, ihracatın teknolojik yapısının, kurumsal kalitenin, beşeri sermayenin, yatırımların ve kamu harcamalarının artması kişi başı GSYİH'yı artırıp makroekonomik performansı pozitif etkilemektedir. Çalışmanın bulguları değerlendirildiğinde şu hususlar dikkat edilmesi gereken unsurlar olarak öne çıkmaktadır:

- Analize konu olan ülkelerin çoğunluğu için ihracata konu olan mallarda orta teknoloji mallar, kişi başı GSYİH üzerinde daha fazla pozitif etkiye sahiptir. Bu durum dikkate alındığında bu ülkelerinin çoğunun özellikle birincil ürünler, doğal kaynağa dayalı ürünler veya düşük teknoloji ürünlerden ziyade orta teknoloji ile üretilen ihracat mallarına ağırlık vermeleri gerekmektedir.

- BRICS ve Türkiye'nin ihracatında ürün ve ülke yoğunluğunun ilk beş ya da ilk on ürün veya ülke üzerinde yoğunlaşmış olması ve yapılan ihracatın birkaç ülkeye ya da sektöre olan bağımlılığının azaltılması amacıyla ürün ve pazar çeşitliliğinin artırılarak ihracat gelirlerinin artırılması makroekonomik hedeflere ulaşmada ve bulaşma etkisi gösteren krizlere karşı kırılganlığı azaltma açısından önemlidir.

- Brezilya'nın ihracat yapısı, teknolojik olarak orta düzey teknoloji ağırlıklı olmasına rağmen analiz sonucuna göre yüksek teknoloji malların ihracatının kişi başı GSYİH'sını daha fazla arttırdığı göze çarpmaktadır. Genel olarak cari açık sorunu bulunan ve hammadde/ara mallarına dayalı olan Brezilya'nın ihracatında yüksek teknoloji ürünler düşük seviyelerde bulunmakta ve bundan dolayı Brezilya, daha güçlü makroekonomik performans sergilemek için üretim yapısını daha fazla katma değer yaratan, yüksek teknoloji bir yapıya geçirecek politikaları uygulamak zorundadır.

- Rusya'nın ihracatı, teknolojik olarak orta düzey ağırlıklı bir yapıda olmasına rağmen, analiz sonucuna göre yüksek teknoloji malların ihracatı kişi başı GSYİH'sını daha fazla arttırmıştır. Özellikle yakıt sektörünün hâkim olduğu yani doğal kaynağa bağımlı bir yapıya sahip olan Rusya'nın ihracatında yüksek teknoloji ürünler düşük seviyelerde bulunmaktadır. Bu nedenle Rusya'nın, daha güçlü makroekonomik performans elde etmek ve küresel ticarete ağırlığını arttırmak için üretim yapısını ihracat içerisinde payı çok az olan yatırım malları lehine bir dönüşüm yapacak yüksek teknoloji bir yapıya geçirmesi önemli bir husustur.

- Hindistan'ın ihracat yapısı, tüketim malları ağırlıklı olup ihracat mallarında düşük teknolojinin payı azalmakta fakat orta ve yüksek teknolojinin payı ise artmaktadır. Analiz sonucunda her üç teknolojik seviyedeki malların ihracatının kişi

başı GSYİH üzerindeki etkisi pozitif ve her üç teknoloji seviyesi için de parametre değerleri birbirine yakın olmasına rağmen kişi başı GSYİH'ya en büyük katkıyı veren düşük teknolojili malların ihracatı olmuştur. Dünya ihracatının % 1,6'nı oluşturan Hindistan'ın yüksek dış ticaret açığı da göz önünde bulundurulduğunda üretimindeki teknolojik seviyeyi geliştirerek ihracatını arttıracak ve dışa bağımlılığı azaltacak bir üretim yapısına geçmesi makroekonomik performansını arttırması için önemlidir.

- Çin'in ihracat yapısı, yatırım malları ve yüksek teknoloji ağırlıklı bir yapıdadır. Yüksek bir dış ticaret fazlasına sahip olmakla beraber analiz sonucunda orta ve yüksek teknolojili malların kişi başı GSYİH üzerindeki etkisi daha fazla çıkmıştır. Elde edilen bulgular ile Çin'in ihracat yapısının niteliği bir uyum sergilemektedir. Dünya ihracatının % 12,8'ini oluşturarak en büyük ihracatçı ülke olan Çin'in dünyanın en büyük ekonomisi olması için ihracat gelirlerini sürdürülebilir bir seviyede tutarak orta ve yüksek teknolojik üretim yapısını devamlı geliştirmek zorundadır. Ayrıca Çin'in ürün ve ihraç pazarlarında daha fazla çeşitliliğe gitmesi ihracat gelirlerini arttırmasını ve küresel ticaret içindeki önemini korumasını sağlayacaktır.

- G. Afrika'nın ihracat yapısı, hammadde/ara malları ve orta teknoloji ağırlıklı bir yapıdadır. Analiz sonucunda orta ve yüksek teknolojili malların kişi başı GSYİH üzerindeki etkisi daha fazla çıkmıştır. Dünya ihracatının yalnızca % 0,49'unu oluşturan ve dış ticaret açığı sorunu olan ülkenin dışa bağımlılığını azaltacak ihracat gelirlerini ve payını arttıracak, yüksek teknolojili, katma değeri yüksek üretim yapısına geçmek için gerekli politikaları uygulaması gerekmektedir.

- Türkiye'nin ihracat yapısı incelendiğinde ise hammadde/ara malları ile daha çok orta ve düşük teknoloji ağırlıklı bir yapıda olduğu görülmektedir. Dünya ihracatının % 0,8'ini oluşturan Türkiye'nin genel olarak dış ticaret açığı sorunu bulunmakta ve bu doğrultuda hem üretimi hem de ihracatı dışa bağımlı görünmektedir. Analiz sonucunda Türkiye için sadece düşük teknolojili malların kişi başı GSYİH üzerindeki etkisi pozitif çıkmıştır. Nitekim analiz sonucu, Türkiye'nin ihracat yapısının mevcut durumunu kısmi olarak açıklayan bir durumdur. Fakat Türkiye, üretimi ve ihracatı ithalata bağımlı bir yapıda olduğu için ihracatını daha fazla arttırıcı politikalara gereksinim duymaktadır. Bunun için de katma değeri daha fazla olan orta

ve yüksek teknolojiyi üretim yapısını egemen kılmalı ve bu doğrultuda ürün ve ülke çeşitlemesini de arttırıcı politikalara yön vermelidir.

Sonuç olarak BRICS ve Türkiye'nin ihracat yapıları ve makroekonomik performansları arasındaki ilişkinin parametrik olmayan bir yöntemle analizine dayanan bu çalışma, ilgili ülkelerin ihracat mallarının orta düzey teknoloji ile üretilmesinin hem ihracatlarının arttırılmasına neden olan hem de makroekonomik performanslarının iyileştirilmesini sağlayan önemli bir faktör olduğuna işaret etmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin düşük kişi başı gelir, yüksek nüfus artışı, gelir eşitsizliği, yüksek işsizlik oranı, düşük tasarruf oranları, yüksek oranda yabancı sermaye bağımlılığı, daha çok hammadde üretiminde uzmanlaşması, birincil ve doğal kaynağa dayalı mallara bağımlılık ve düşük ihracat çeşitlendirilmesi gibi bir takım ortak özelliklere sahip olduğu bilinmektedir. Belirtilen özellikleri taşımaları nedeniyle BRICS ve Türkiye'nin kalkınmışlık süreçlerini başarıyla sürdürebilmeleri ve gelişmiş ülkeler seviyesine ulaşmaları gibi temel hedeflerini etkin ve gerçekçi politikalar ile temellendirmeleri gerekir. Bunun için de bu ülkelerde ihracatın arttırılması temel bir hedef olarak öne çıkmaktadır. Bu bağlamda ihracat yapısının ürün, sektör, pazar ve teknoloji bakımından doğru analiz edilmesi bu ülkelerin makroekonomik performanslarının güçlenmesinde ve bu temel hedeflere ulaşılmasında önemli bir rol oynayacaktır.

Genel olarak düşük tasarruf seviyesine sahip gelişmekte olan ülkelerin yabancı sermayeye olan bağımlılıklarını azaltmaları için tasarruf seviyelerini yükseltmeleri gerekmektedir. Bu bağlamda ülkeler ile ilgili yapılan analizler ışığında özellikle Brezilya, G. Afrika ve Türkiye'nin yurtiçi tasarruf seviyelerini arttırmaları cari açıklarını da azaltarak ekonomilerinin daha direnç kazanmalarını sağlayacaktır.

Bununla birlikte ele alınan ülkelerde yatırım oranlarının, kamu harcamalarının ve ayrıca kurumsal yapı ve beşeri sermayenin niteliğinin arttırılmasının gerekli bir husus olduğu unutulmamalıdır. Çünkü bu makroekonomik değişkenler birincil veya doğal kaynağa dayalı üretim yapısının teknoloji yoğun bir yapıya dönüşmesinde yani katma değeri yüksek olan teknolojik malların üretimine yardımcı olmasında ve

böylece ihracatı daha fazla artırarak makroekonomik hedeflere ulaşılmasında önemli bir rol oynamaktadır. Nitekim yatırımlar, bir yandan üretim kapasitesini arttırırken istihdam fırsatları yaratmakta diğer yandan yeni teknikler uygulayarak teknolojik gelişmelere neden olabilmektedir. Kamu harcamalarının kamu yatırımları, sağlık, eğitim ve cari harcamalar gibi kalemlerle büyüme performansını olumlu etkilediği düşünülmektedir. Ayrıca kurumsal yapının ekonomik, politik ve sosyal boyutları bulunmakta ve kurumsal yapı, bir ülke içerisindeki piyasaların işleyişi, politik iklim ve sosyal eşitsizlik gibi unsurlar hakkında bir fikir verebilmesi açısından önemli bir parametredir. Kurumsal yapı ile makroekonomik performans arasında pozitif bir ilişkinin var olduğu gözlemlenen bu çalışmada ele alınan ülkelerin güçlü kurumsal yapılara sahip olmadığı fakat bu ülkelerde kurumsal yapıların niteliğinin iyileştirilmesinin büyüme performanslarını daha fazla arttırabileceği düşünülmektedir. Aynı şekilde bu ülkeler için beşeri sermayenin niteliğinin arttırılması ve bu bağlamda eğitim seviyesinin yükseltilmesine yönelik politikalarda devamlılığının sağlanması verimliliği arttırarak sürdürülebilir bir büyüme seviyesinin yakalanması açısından önemlidir.

Bu çalışmanın sınırları dışında kalan ihracat yapan firmaların veya sektörlerin rekabet gücü ve bu bağlamda ihracatın verimliliği, ihracatta ürün çeşitliliğinin ve niteliğinin arttırılması, birim işgücü maliyetleri ve küresel ticaret için güçlü bir altyapının oluşturulması gibi mikro temellere dayanan unsurlar, ihracatın arttırılması veya ihracatta teknolojik dönüşümler yaratılması noktasında incelenmeye değer hususlardır. Ayrıca BRICS ve Türkiye gibi birçok ortak özelliğe sahip olan gelişmekte olan ülkeler gibi diğer gelişmekte olan ülke veya ülke grupları ile gelişmiş ülkeler için de benzer bir analizin yapılması ve bu ülkeler arasında karşılaştırmalar yapılabilmesi araştırılmaya değer konulardır.

KAYNAKÇA

- A. S. Okoro: “Government Spending and Economic Growth in Nigeria (1980-2011)”, *Global Journal of Management and Business Research Economics and Commerce*, Vol.13, No.5, 2013, pp. 20-29.
- Aaby, Nils-Erik, Stanley F. Slater: “Management Influences on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978-88”, **International Marketing Review**, Vol.6, No.4, 1989, pp. 7-26.
- Abdul-Khaliq, Shatha, Thikraiat Soufan, Ruba Abu Shihab: “The Relationship between Unemployment and Economic Growth Rate in Arab Country”, **Developing Country Studies**, Vol.4, No.7, 2014.
- Abdulla, Abdul Kareem: “The Relationship between Economic Growth and Unemployment in Iraq”, **Iraqi Journal for Economic Sciences**, No.32, 2012.
- Abramovitz, Moses: “Inventories and Business Cycles, with Special Reference to Manufacturer's Inventories”, Chapter 9, *Raw Materials: A General View*, **NBER Working Paper**, 1950, pp. 177 – 190.
- Acar, Fatih: “Türkiye Ekonomisine Genel Bakış (2001-2013)”, **ÇSGB Çalışma Dünyası Dergisi**, Cilt: 1, Sayı: 2, Ekim-Aralık 2013, s. 15-32.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson, James A. Robinson: “Institutions as a fundamental cause of long-run growth” **Handbook of Economic Growth**, Edited by Philippe Aghion and Steven N. Durlauf, Vol. 1A, Chapter 6, pp. 385-472.
- Acharya, Debashis, Bireesh Sahoo: “Dynamic Macroeconomic Performance of Indian States: Some Post-Reform Evidence”, In A. Batabyal and Peter Nijkamp (eds.), **Regional Growth and Sustainable Development in Asia (Chapter 9, pp. 181-197)**, *New Frontiers in Regional Science: Asian Perspectives* 7, Switzerland
- Acharya, Shankar: “India’s Macroeconomic Performance and Policies since 2000”, **Indian Council For Research On International Economic Relations Working papers**, No. 225, 2008.
- Agarwal, Anuradha: “Impact Of Current Account Deficit On Economic Growth: A Comparative Study Of Selected Developing Countries”, **A Synopsis For The Degree Of Doctor Of Philosophy In Department Of Applied Business Economics Faculty Of Commerce, Dayalbagh Educational Institute**, 2013.

- Agosin, Manuel R., Roberto Alvarez, Claudio Bravo-Ortega: “Determinants of Export Diversification around the World 1962-2000”, **The World Economy**, 2012, pp. 1-22.
- Agrawal, Pradeep: “The Role of Exports in India's Economic Growth”, **IEG Working Paper**, No.345, 2014, pp. 1-23.
- Ağır, Hüseyin, Ahmet Şahbaz: “D-8 Ülkelerinin Makroekonomik Performansı ve Türkiye’nin Dış Ticareti”, **ICPESS 2016**-Istanbul, 24-26 August 2016.
- Ahluwalia, Montek S.: “Economic Reforms in India Since 1991: Has Gradualism Worked?”, **Journal of Economic Perspectives**, Vol.16, No.3, 2002, pp. 67–88.
- Aitchison J., C. G. G. Aitken: “Multivariate Binary Discrimination by the Kernel Method”, **Biometrika**, Vol. 63, No. 3 (Dec., 1976), pp. 413-420.
- Akyüz, Abdullah: “Political Economy Of Turkey: In Search Of Stability Amid Domestic And Global Crises”, **US – Europe Analysis Series**, March 16, 2009.
- Al, İbrahim, Ezgi Baday Yıldız: “Türkiye’nin 2006-2017 Dönemi Makroekonomik Performansı: Sihirli Kare Yaklaşımı”, **İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt: 33 Sayı: 1, Ocak 2019, ss. 303-320.
- Alcalá, Francisco, Antonio Ciccone: “Trade And Productivity”, **The Quarterly Journal of Economics**, Vol.119, No.2, 1 May 2004, pp. 613–646.
- Alemu, Aye Mengistu: “Determinants of vertical and horizontal export diversification: Evidences From Sub-Saharan Africa And East Asia”, **Ethiopian Journal of Economics**, Vol.17, No.2, 2008, pp. 1-56.
- Alesina, Alberto, Lawrence H. Summers: “Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence”, **Journal of Money, Credit and Banking**, Vol. 25, No. 2. (May, 1993), pp. 151-162.
- Alexiou, Constantinos: “Government Spending and Economic Growth: Econometric Evidence from the South Eastern Europe (SEE)”, **Journal of Economic and Social Research**, Vol.11, No.1, 2009, pp. 1-16.
- Algan, Neşe, vd.: “Enerji Fiyatlarındaki Volatilitenin Makroekonomik Performans Üzerine Etkisi”, **International Conference On Eurasian Economies**, Session 4B: Finans II, 2017, pp. 291-300.

- Algu, Yashvir, Kenneth Creamer: "Evaluating South Africa's Open Economy", **South African Journal of Economics**, Vol.85, No.2, 1997, pp. 196-221.
- Alrasheedy, Abdulelah, Hamed Alaidarous: "The Relationship between Saving and Investment: The Case of Saudi Arabia", **SAMA Working Paper**, No.17/9, 2018.
- Alshahrani, Saad A., Ali J. Alsadiq: "Economic Growth and Government Spending in Saudi Arabia: an Empirical Investigation", **IMF Working Paper**, WP/14/3, 2014, pp. 1-26.
- Alteren, Gro, Ana Alina Tudoran, "Enhancing export performance: Betting on customer orientation, behavioral commitment, and communication", **International Business Review**, Vol.25, No.1, 2016, pp. 370-381.
- Altunç, Ömer Faruk, Celil Aydın: "The Relationship between export structure and economic performance: An Amprical Analysis For Selected G-20 Countries", **International Journal of Economic and Administrative Studies**, Year:7, Number 14, Winter 2015, pp. 423-444.
- Andersen, Lill, Ronald Babula: "The Link Between Openness and Long-Run Economic Growth", **Journal of International Commerce and Economics**, 2008, pp. 1-20.
- Araújo, María Luisa del Río, María Concepción Varela Neir, "Managerial characteristics and export performance in spanish SMEs", **Revista Científica Esic Market**, No:125, 2006, pp. 191-221.
- Aristovnik, Aleksander: "The Determinants & Excessiveness of Current Account Deficits in Eastern Europe & the Former Soviet Union", **William Davidson Institute Working Paper**, No.827, June 2006, pp. 1-26.
- Arvanitidis, Paschalis, Sotiris Pavleas, George Petrakos: "Determinants of economic growth: the view of the experts", **Discussion Paper Series**, Vol.15, No. 1, 2009, pp. 1-22.
- Asid, Rozilee Vd.: "Capital Goods Export to Developing Economies: Implication from Exporter's Level of Technology and Destination Country's Threat of Imitation", **Jurnal Ekonomi Malaysia**, Vol. 51, No.2, 2017, pp. 85-102. (87).
- Atiyas, İzak, Ozan Bakis: "Structural Change and Industrial Policy in Turkey", **Emerging Markets Finance and Trade**, 51 (6), 2015, pp. 1209-1229. (10).

- Awokuse, Titus O.: "Causality between exports, imports, and economic growth: Evidence from transition economies", **Economics Letters**, Vol.94, No.3, 2007, pp. 389–395.
- Badea, Irina Raluca: "Central bank independence and its impact on the macroeconomic performance. Evidence from Romania before and after crisis", **Traders International Trade Academic Journal**, Vol.1, No.1, 2018, pp. 46-65.
- Bagaria, Nidhi, Saba Ismail: "Comparative Analysis of India's and China's Export Structure", **International Journal of Applied Research**, Vol.3, No.3, 2017, pp. 822-826.
- Bajpai, Nirupam: "Economic Crisis, Structural Reforms, and the Prospects of Growth in India", **Harvard Institute for International Development**, No.530, 1996, pp. 1-21.
- Balakrishnan, Pulapre: "The Recovery of India: Economic Growth in the Nehru Era", **Economic and Political Weekly**, Vol.42, No.45-46, pp. 52-66.
- Balassa, Bela: "Exports and Economic Growth: Further Evidence", 1997, **Journal of Development Economics**, No.5, 1978, pp. 181-189.
- Balcioglu, Hasret Benar, Kivanç Vural: "Comparison of Macroeconomic Performance of Selected Asian Countries. An Econometric Analysis of China Economic Growth and Policy Implications", **Theoretical and Applied Economics**, 2009, pp. 9-16.
- Baldwin, Robert E., L. Alan Winters: **Openness and Growth: What's the Empirical Relationship?**, University of Chicago Press, ISBN: 0-262-03615-4, 2004.
- Barbosa-Filho, Nelson H.: "Inflation targeting in Brazil: 1999–2006", **International Review of Applied Economics**, Vol.22, No.2, March 2008, pp. 187–200.
- Barro, Robert J.: "Economic Growth in a Cross Section of Countries", **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 106, No. 2, 1991, pp. 407-443.
- Barro, Robert J.: "Inflation and Economic Growth", **NBER Working Paper**, No.5326, 1995.
- Barro, Robert J.: "Determinants Of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study", **NBER Working Paper**, No.5698, 1996.
- Basu, Sudip Ranjan, Monica Das: "Export Structure and Economic Performance in Developing Countries: Evidence From Nonparametric Methodology", **United**

- Nations Conference On Trade And Development**, Policy Issues In International Trade And Commodities Study Series No.48, United Nations, New York and Geneva, 2011.
- Baumann, Renato: “Brazil in the 1990s: an economy in transition”, **CEPAL Review**, No.73, 2001, pp. 147-169.
- Bayar, Yılmaz, Cüneyt Kılıç, Feyza Arıca: “Türkiye’de Cari Açığın Belirleyicileri”, **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt 15, Sayı 1, 2014.
- Beck, Roland, Annette Kamps, Elitza Mileva: “Long-Term Growth Prospects For The Russian Economy”, **European Central Bank, Occasional Paper Series**, No: 58, 2007, pp. 1-33.
- Becker, Gary Stanley: **Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education**, New York, Columbia University Press.
- Behname, Mehdi: “Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from Southern Asia”, **Atlantic Review of Economics**, Vol. 2, 2012.
- Beim, David O.: **The Future of Chinese Growth**, Columbia Business School, 2011.
- Beleska-Spasova, Elena: “Determinants and measures of export performance: Comprehensive literature review”, **Journal of Contemporary Economic and Business Issues**, Vol.1, 2014, pp. 63-74.
- Bell, Trevor, Nicolette Cattaneo: “Foreign trade and employment in South African manufacturing industry”, **International Labour Office**, 1997.
- Belli, Pedro, Michael Finger, Amparo Ballivian: “South Africa: A review of trade policies”, **World Bank Informal Discussion Papers on Aspects of the South African Economy**, No.4, The Southern Africa Department, The World Bank. 2003.
- Bengtsson, Susanne: “Export Diversification in China -A Study of How Different Sectors Have Developed”, **University of Lund Supervisor: Lennart Petersson Department of Economics Master Thesis** Fall, 2006.
- Berument, Hakan, N. Nergiz Dincer: “Do Capital Flows Improve Macroeconomic Performance in Emerging Markets?”, **Emerging Markets Finance and Trade**, Vol.40, No.4, 2004, pp. 20-32.
- Bhattacharya, Debapriya: “Bangladesh Economy: Macroeconomic Performance”, (çevrimiçi), <https://www.cpd.org.bd/downloads/IRBD/BDECONOMY04.pdf>, Erişim Tarihi. 24.05.2019.

- Bhorat, Haroon, Vd.: “Economic Policy In South Africa Past, Present, And Future”, **DPRU Working Paper**, 201401, 2014.
- Billmeier, Andreas, Tommaso Nannicini: “Trade Openness and Growth: Pursuing Empirical Glasnost”, **IMF Working Paper**, No. 07/156, 2007.
- Black, David C., Michael R. Dowd, Kristen Keith: “The inflation/growth relationship: evidence from state panel data”, **Applied Economics Letters**, Vol. 8, No.2, pp. 771-774.
- Bocutoğlu, Ersan: **Makro İktisat Teoriler ve Politikalar**, 8. Baskı, Trabzon, Murathan Yayınevi, 2011.
- Boldeanu, Florin Teodor, Liliana Constantinescu: “The main determinants affecting economic growth”, **Bulletin of the Transilvania University of Braşov**, Vol. 8 (57), No. 2, 2015, pp. 329-338.
- Boratav, Korkut: **Türkiye İktisat Tarihi 1908-1985**, Gerçek Yayınevi, İstanbul, 1988.
- Borensztein, Eduardo, Jose de Gregorio, Jong-Wha Lee: “How does Foreign Direct Investment affect Economic Growth?”, **NBER Working Paper**, No 5057, 1995.
- Botha, Dr R. F.: “Structural Change In The South African Economy”, **Project Management Institute South Africa (PMISA), Regional African Project Management, South Africa**, 3 – 5 November 1999, Edited Conference Presentation, Document Transformation Technologies.
- Boyes, William, Michael Melvin: **Fundamentals of Economics**, Houghton Mifflin Company Boston New York, fourth edition, 2009.
- Bramall, Chris: **Chinese Economic Development**, Taylor & Francis e-Library, 2008.
- Brouthers, Lance Eliot vd.: “Key Factors for Successful Export Performance for Small Firms”, **Journal of International Marketing**, Vol.17, No.3, 2009, pp. 21-38.
- Burange, L. G., Rucha R. Ranadive, Neha N. Karnik: “Trade Openness And Economic Growth Nexus: A Case Study Of Brics”, **Journal Indexing and Metrics**, Vol.54, No.1, 2019, pp. 1-15.
- Buyse, Kristel: “Human Capital and Growth in OECD Countries: The Role of Public Expenditure on Education”, **SSRN Papers**, 2002, pp. 583-605.
- Büyüköztürk, Şener: “Faktör Analizi: Temel Kavramlar Ve Ölçek Geliştirmede Kullanımı”, **Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi**, sayı.2, 2002.

- Cadot, Olivier, Céline Carrère, Vanessa Strauss-Kahn: “Export diversification: what’s behind the hump?”, **The Review of Economics and Statistics**, Vol.93, No.2, 2011, pp. 590–605.
- Calmfors, Lars, John Driffill: “Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance”, **Economic Policy**, 1988, pp. 13-61.
- Campodónico, Jorge F. Baca, Jorge R. Peschiera Cassinelli and Jorge A. Mesones: ”The Impact of Public Expenditures in Education, Health, and Infrastructure on Economic Growth and Income Distribution in Peru”, **IDB Working Paper Series** No IDB-WP-490, 2014.
- Carroll, Christopher D., David N. Well: “Saving And Growth: A Reinterpretation”, **NBER Working Paper Series**, No. 4470, 1993.
- Cassim, Rashad,Vd.: “A Review Of The Changing Composition Of The South African Economy”, **Report Prepared for the 10-year Review Project The Presidency(TIPS)**, 2004.
- Cavusgil S.Tamer, Jacob Naor: “Firm and management characteristics as discriminators of export marketing activity”, **Journal of Business Research**, Vol. 15, No.3, June 1987, pp. 221-235.
- Cavusgil, S. Tamer, Shaoming Zou: “Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures”, **Journal of Marketing**, No.58, January 1994, pp. 1-21.
- Chakraborty, Debashis, Manoj Sahu: “India’s Trade Partnership with East African Community: Exploratory Results from Trade Indices”, **MPRA Paper** No. 74839, posted 1 November 2016.
- Chaudhry, Imran Sharif, Gulshan Ameer, Syed Ali Rizvi: “Public Spending and Macroeconomic Performance in Pakistan: An Empirical Analysis”, **Review of Economics and Development Studies**, Vol.2, No.2, 2016.
- Chaudhuri, Sudip: “Economic reforms and industrial structure in India”, **Economic and Political Weekly**, Vol.37, No.2, 2002, pp. 155–162.
- Cheng, Guoqiang: “China’s Agriculture within the World Trading System”, **Institute of Market Economy Development Research Center of the State Council of China**, 2007, pp. 81-104.

- Chengsi, Zhang: “Inflation Cycles and Implications for Macro Policy In China: 30 Years Experience, [Chinese], **Asia-Pacific Economics**, No.2, 2009, pp. 66-70.
- Chinembiri, Evans K.: “An Empirical Assessment of the Impact of Trade Liberalization on Employment in South Africa”, **Trade and Industrial Policy Studies**, 2010, pp. 1-20.
- Chirwa, Themba G., Nicholas M. Odhiambo: “Macroeconomic Determinants Of Economic Growth: A Review Of International Literature”, **South East European Journal of Economics and Business**, Vol. 11, No:2, 2016, pp. 33-47.
- Chowdhury A., C. H. Kirkpatrick: “Human Resource, Factor Intensity, and Export Structure of Singapore and Malaysia”, **ASEAN Economic Bulletin**, Vol 6, No.3. 1990, pp. 339-351.
- Chowdhury, Anis: “Does inflation affect economic growth? the relevance of the debate for Indonesia”, **Journal of Asia Pacific Economy**, Vol. 7, No. 1, pp. 20-34.
- Chychkalo-Kondratska, Iryna, Nataliya Bezrukova ve Vitalii Svichkar: “New “stars” of global economy: TICKS comes to replace BRICS”, **Journal of International Studies**, Vol.10, No.3, 2017, pp. 24-34.
- Collis, David: “A Resource-Based Analysis Of Global Competition: The Case Of The Bearings Industry”, **Strategic Management Journal**, Vol.12.No.1,1991, pp. 49-68.
- Comtrade: Comtrade, (çevrimiçi), <https://comtrade.un.org/>, Erişim Tarihi: 08.05.2019.
- Cooper, William H.: “Russia’s Economic Performance and Policies and Their Implications for the United States”, Congressional Research Service 7-5700, (çevrimiçi), <https://fas.org/sgp/crs/row/RL34512.pdf>, Erişim Tarihi: 08.05.2019.
- Cramer, Christopher: “Can Africa Industrialize by Processing Primary Commodities? The Case of Mozambican Cashew Nuts”, **World Development**, Vol.27, No.7, 1999, pp. 1247-1266.
- Crane, Keith Vd.: **Russia's Medium-Term Economic Prospects**, RAND Corporation, 2016.

- Cysne, Rubens Penha: “An Overview of Some Historical Brazilian Macroeconomic Series and Some Open Questions”, **Fundação Getulio Vargas, Epge**, No:52, 2005, pp. 1-23.
- Çiftçioğlu, Serhan, Olga Betyak: ”Macroeconomic Performance Before and After Euro and Results of Panel Regressions of Growth for Crisis Countries of Eurozone”, **Journal of International Business and Economics**, Vol.2, No.1, 2014, pp. 55-66.
- Dadam, Vincent, Nicola Viegi: “Labour market and monetary policy in South Africa”, **Fourteen Years of Inflation Targeting in South Africa and the Challenge of a Changing Mandate, South African Reserve Bank, Conference Series**,. 2014, pp. 1-28.
- Davies, Rob, Dirk Ernst van Seventer: “A Gap and Macro Decomposition Analysis for South Africa, 1993-2002”, **Development Policy Research Unit, School of Economics, University of Cape Town**, 2003.
- Destefanis, Sergio: “Measuring macroeconomic performance through a non-parametric Taylor curve”, **CSEF Working Paper**, No. 95, 2003, pp. 1-26.
- Dev, S. Mahendra: “The Problem of Inequality”, **Indira Gandhi Institute of Development Research**, Mumbai, WP-2016-029, 2016, pp. 1-26.
- Devajaran, Shantayanan, Vinaya Swaroop, Heng-fu Zou: “The Composition of Public Expenditure and Economic Growth”, **Journal of Monetary Economics**, No.37, 1996, pp. 313-344.
- Diamantopoulos, Adamantios, Nikolaos Kakkos: “Managerial Assessments of Export Performance: Conceptual Framework and Empirical Illustration”, **Journal of International Marketing**, Vol.15, No.3, 2007, pp. 1–31.
- Diamantopoulos, Adamantios: “From the Guest Editor”, **Journal of International Marketing**, Vol. 6, No. 3, 1998, pp. 3-6.
- Dijk, Michiel van: “The determinants of export performance in developing countries: the case of Indonesian manufacturing”, **ECIS working paper series**, Vol.200201, No.02.01, 2002.
- Docquier, Frédéric: “Identifying the effect of institutions on economic growth”, Identifying the effect of institutions on economic growth, F. Docquier. In: Schmiegelow, H. & M. Schmiegelow (eds.), **Institutional Competition between Common Law and Civil Law: Theory and Policy**, Springer (2014, forthcoming)

- Dollar, David: “Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985”, 1992, **Economic Development and Cultural Change**, Vol. 40, No.3, pp. 523-44.
- Domar, Evsey D.: “Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment”, **Econometrica**, Vol. 14, No. 2 (Apr., 1946), pp. 137-147.
- Draper, Peter, Andreas Freytag: “South Africa’s Current Account Deficit: Are Proposed Cures Worse than the Disease?”, **SAIIA, Trade Policy Report**, No. 25, 2008.
- Draper, Peter, Philip Alves: “Déjà Vu? The Department of Trade and Industry’s National Industrial Policy Framework”, **Business Leadership South Africa**, Occasional Paper 2, 2007.
- Duggan, Niall: “BRICS and the Evolution of a New Agenda Within Global Governance “, ed. Marek Rewizorski, “BRICS and the Evolution of a New Agenda Within Global Governance”, **The European Union and the BRICS**, 2015, pp. 11-25.
- Easterly, William, Klaus Schmidt-Hebbel: “Fiscal Deficits And Macroeconomic Performance In Developing Countries”, **The World Bank Research Observer**, vol. S, no. 2 (July 1993), pp. 211-37.
- Easterly, William: **The Elusive Quest For Growth: Economists’ Adventures And Misadventures In The Tropics**, MIT Press, Cambridge Ma, 2001.
- Ebenstein, Avraham: “The Missing Girl of China and the Unintended Consequences of the One Child Policy”, **The Journal Of Human Resources**, Vol. 45, 2010, pp. 87-115.
- Eberts, Randall W., Michael S. Fogarty: “Estimating The Relationship Between Local Public And Private Investment”, **Working Papers of the Federal Reserve Bank of Cleveland**, W/P/8703, 1987.
- ECB: “Economic and monetary developments”, **ECB Monthly Bulletin**, May 2014, p.58. (çevrimiçi), https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/mb201405_focus06.en.pdf?c1c1a39d2531e46751450ee4c9d501bf, E.T. 29.05.2019.
- Edwards, Sebastian: “Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?”, **NBER Working Paper**, No. 5978, 1997.

- Ekren, Nazım, Elçin Aykaç Alp, Mete Han Yağmur: “Macroeconomic performance index: a new approach to calculation of economic wellbeing”, **Applied Economics**, Vol.49, No.53, 2017, pp. 5462–5476.
- Elhiraika, Adam. B., Michael M. Mbate: “Assessing The Determinants Of Export Diversification In Africa”, **Applied Econometrics and International Development**, Vol.14, No.1, 2014, pp. 147-162.
- Erdem, Vahit: ”Türkiye’de Ekonomik Krizler”, **Yeni Türkiye Dergisi**, sayı 41, 2001, s.11-20.
- Erdoğan, Namık Kemal, Nevin Uzgören: “Box-Ljung ve Nonparametrik Regresyon Yöntemlerinin Etkinliklerinin Karşılaştırılması: İMKB-100 Endeksine Yönelik Bir Uygulama”, **İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi**, Sayı:10, 2009.
- Ergüneş, Nuray: “2001 Krizinden Bugüne Reel Sektörün Değişen Finansmanı ve Değişimin Dinamikleri”, **Anadolu Uluslararası İktisat Kongresi’nde Sunulmuş Tebliğ**, 17-19 Haziran 2009, Eskişehir, Türkiye.
- Erkılıç, Serdar: “Türkiye’de Cari Açığın Belirleyicileri”, **Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Uzmanlık Tezi**, 2006.
- Ertuğrul, Ahmet, Faruk Selçuk: “A Brief Account of the Turkish Economy, 1980-2000”, **Russian & East European Finance and Trade**, Vol.37, No.6, Financial Markets, Disinflation Policies, and Economic Restructuring in Turkey (Nov. - Dec. 2001), pp. 6-30.
- Ertuna, Özer: “1923'ten Bugüne Türkiye Ekonomisi ve 2023'e Doğru Hedefler”, **MUFAD Journal**, Sayı.21, Ocak 2004, ss. 6-17.
- Esmail, Hanaa Abdelaty Hasan, Nedra Noureden Jomaa Shili: “Key Factors of China’s Economic Emergence”, **Mediterranean Journal of Social Sciences**, Vol.8, No.3, 2017, pp. 251-258.
- Eyüboğlu, Kemal: “Türk Dünyasında Yer Alan Ülkelerin Makro Performanslarının Karşılaştırılması”, **Bilig**, sayı. 83, 2017, ss. 331-350.
- Fao Aquastat Reports: **Country Profile – South Africa**, 2016.
- Faulkner, David, Christopher Loewald: “Policy Change and Economic Growth: A Case Study of South Africa”, **Policy Paper** Number 14, 2008.

- Fayaz, Mohd, Kaur Bhatia Sandeep: "Trends, Patterns and Determinants of Indian Current Account Deficit", **Applied Econometrics and International Development**, Vol.16, No.1, 2016, pp. 167-186.
- Fei, Qin, Wang Qianyi: "The Research On Inflation Rate And Unemployment Rate In China", **International Conference on Social Science Research**, 2013, pp. 202-220.
- Ferderer, J. Pete: "Rules and Outcomes: Brazil in Transition during the 1990s", **Macalester International**, Vol.5, No.14, 1997. pp. 149-168.
- Figiel, Szczepan, Justyna Kufel: "Macroeconomic Performance and International Competitiveness of the Agro-Food Sectors in the EU Countries: Implications for the Future CAP", **Procedia - Social and Behavioral Sciences**, Vol.81, 2012, pp. 405-410.
- Fischer, Stanley: "The Role Of Macroeconomic Factors In Growth", **NBER Working Paper**, No. 4565, 1993.
- Flassbeck, Heiner Vd.: "China's Spectacular Growth Since the Mid-1990s, Macroeconomic Conditions and Economic Policy Challenges, **United Nations Conference on Trade and Development**, New York and Geneva, 2005, pp. 1-44.
- Flatters, Frank, Matthew Stern: "Trade and Trade Policy in South Africa: Recent Trends and Future Prospects", **Development Network Africa**, 2007.
- Fotros, Mohammad Hassan, Morteza Nemat, Hadi Darab: "Relationship between Export Diversification and Economic Growth", **International Journal of Basic Sciences & Applied Research**, Vol.2, No.12, 2013, pp. 991-999.
- Fölster, Stefan, Magnus Henrekson: "Growth and the public sector: a critique of the critics", **IUI Working Paper Series, No 492**, 1997, pp. 1-26.
- Geiger, Michael: "Instruments Of Monetary Policy In China And Their Effectiveness: 1994-2006", **United Nations Conference on Trade and Development**, Discussion Papers No:187, 2008, pp. 1-46.
- Gençtürk, Esra F., Masaaki Kotabe: "The effect of export assistance program usage on export performance: A contingency explanation", **Journal of International Marketing**, Vol.9, No.2, 2001, pp. 51-72.
- Gertler, Pavel: "Export Structure Quality And Economic Growth", **National Economy Issues**, BIATEC, Volume XIV, 2006, pp. 13-17.

- Gertner, Rosane, David
Gertner, Dennis
Guthery: “The implications of export performance measurement for the significance of the determinants of export performance: An empirical investigation of Brazilian firms”, **Journal of Global Marketing**, Vol.20, No.1, 2006, pp. 21-38.
- Ghosh, Atish R.,
Jonathan David Ostry: “Export Instability and the External Balance in Developing Countries”, **IMF Working Paper**, No.94/8, 1994.
- Gokal, Vikesh, Subrina
Hanif: “Relationship Between Inflation And Economic Growth”, **Economics Department Reserve Bank of Fiji Working Paper**, No.04, 2004.
- Gourdon, Julien: “FDI flows and export diversification: looking at extensive and intensive margins”, **Trade Competitiveness of the Middle East and North Africa Policies for Export Diversification**, Edited by José R. López-Cálix, Peter Walkenhorst, and Ndiame Diop, 2010, pp. 13-44.
- Government of India
Ministry of Heavy
Industries & Public
Enterprises Department
of Heavy Industry: National Capital Goods Policy 2016, Building India Of Tomorrow, (çevrimiçi),
<https://dhi.nic.in/writereaddata/Content/NationalCapitalGoodsPolicy2016.pdf>, 28.05.2019. p. 5.
- Green House Gas Category 2: Capital Goods, (çevrimiçi),
Protokol: https://ghgprotocol.org/sites/default/files/standards_supporting/Chapter2.pdf, 28.05.2019, p. 36.
- Grier, Kevin B., Gordon
Tullock: “An empirical analysis of cross-national economic growth, 1951–1980”, **Journal of Monetary Economics**, Vol. 24, No. 2, September 1989, pp. 259-276.
- Guerson, Alejandro,
James Parks, Mónica
Parra Torrado: “Export Structure and Growth A Detailed Analysis for Argentina”, **World Bank Policy Research Working Paper**, Vol.1, No.4237, 2007, pp. 1-41.
- Guma, Nomvuyo,
Lumengo Bonga-Bonga: “The relationship between savings and economic growth at the disaggregated level”, **Munich Personal RePEc Archive**, MPRA Paper No. 72131, posted 28 June 2016.
- Gupta, Nayanee Vd.: “Innovation Policies of Russia”, **Institute For Defense Analyses**, IDA Paper P-5079, Log: H 13-001147, 2013.
- Gupta, Richa, Umang
Aggarwal: India: **Current account deficit has widened, but domestic Fundamentals remain stable**, Deloitte Insights, 2018.

- Gutiérrez de Piñeres, Sheila Amin, Michael Ferrantino: “Export diversification and structural dynamics in the growth process: The case of Chile”, **Journal of Development Economics**, Vol.52, No.2, April 1997, pp. 375-391.
- Gür, Nurullah Vd.: ”2018’de Ekonomi”, **SETAV**, 2018.
- Güran, Cahit, Umar Tosun: ”Türkiye Ekonomisinin Makro Ekonomik Performansı: 1951-2003 Dönemi İçin Parametrik Olmayan Bir Ölçüm”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, Cilt. 60, sayı. 4, 2005. ss. 89-115.
- Güriş, Selahattin ve Elif Öztürk: “Parametrik Olmayan Panel Veri Modelleri İle Uluslararası Göçün Makro Ekonomik Belirleyicileri”, **6. İstatistik Kongresi**, Antalya, 2008.
- Gylfason, Thorvaldur: “Exports, Inflation and Growth”, **IMF Working Paper**, WP/97/119, 1997.
- Haller, Alina-Petronela: “Concepts of Economic Growth and Development. Challenges of Crisis and of Knowledge”, **Economy Transdisciplinarity Cognition**, Vol. 15, No.1, 2012, pp. 66-71.
- Hamed, Khodayi, Darabi Hadi, Khodayi Hossein: “Export Diversification and Economic Growth In Some Selected Developing Countries”, **African Journal Of Business Management**, Vol.8, No.17, 2014, pp. 700-704.
- Han, Sun Sheng, Clifton W. Pannell: “The Geography of Privatization in China, 1978-1996”, **Economic Geography**, Vol.75, No.3, Jul., 1999, pp. 272-296.
- Harrison, Ann: “Openness and Growth: A Time-Series, Cross-Country Analysis For Developing Countries. **NBER Working Paper**, No. 5221, 1995.
- Hasnul, Al Gifari: “The effects of government expenditure on economic growth: the case of Malaysia”, **MPRA Paper**, No.71254, 22 May 2016, pp. 1-15.
- Hatzichronoglou, Thomas: “Revision of the HighTechnology Sector and Product Classification”, **OECD Science, Technology and Industry Working Papers**, No.2, 1997, pp. 1-25.
- Herzer, Dierk, Felicitas Nowak-Lehmann D.: “What Does Export Diversification Do For Growth? An Econometric Analysis”, **Applied Economics**, Vol.38, No.15, 2006, pp. 1825-1838.
- Hesse, Heiko: “Export Diversification and Economic Growth”, **Commission on Growth and Development**, Working Paper No.21, 2008, pp. 1-26.

- Hibbs, Jr, Douglas A.: “The Mass Public and Macroeconomic Performance: The Dynamics of Public Opinion Toward Unemployment and Inflation” **American Journal of Political Science**, Vol. 23, No. 4 (Nov., 1979), pp. 705-731.
- Himanshu: Inequality in India, Seminar, No. 672, August, 2015, (çevrimiçi), https://www.india-seminar.com/2015/672/672_himanshu.htm, Erişim Tarihi: 08.05.2019.
- Hirsch, Seev, Baruch Lev: “Sales Stabilization Through Export Diversification”, **The Review of Economics and Statistics**, Vol.53, No.3, 1971, pp. 270-277.
- Hirschman, Albert: **The Strategy of Economic Development**, New Haven, CT: Yale University Press, 1958.
- Hollander, Myles, Douglas A. Wolfe, Eric Chicken: **Nonparametric Statistical Methods**, Third Edition, Wiley Series in Probability and Statistics, 2014.
- HSRC Review: “Income inequality and limitations of the gini index: the case of South Africa”, (çevrimiçi), <http://www.hsrc.ac.za/en/review/hsrc-review-november-2014/limitations-of-gini-index>, Erişim Tarihi: 08.05.2019.
- Hsu, Yi-Chung, Chien-Chiang Lee: “Performance Measurement In Pubic Spending: Evidence From A Non-Parametric Approach”, **Romanian Journal of Economic Forecasting** –XVII (3) 2014.
- Hu, Cui, Yong Tan: “Export spillovers and export performance in China”, **MPRA Paper**, No. 67156, 2015.
- Huchet-Bourdon, Marilyne, Chantal Le Mouël, Mariana Vijil: **The relationship between trade openness and economic growth: Some new insights on the openness measurement issue**, Post-Print hal-00729399, HAL., 2011.
- Hudson Institute: **India and the Global Economy**, Edited by Husain Haqqani, 2014.
- Hummels, David, Peter J. Klenow: “The Variety and Quality of a Nation's Exports”, **American Economic Review**, Vol. 95, No. 3, 2005, pp. 704-723.
- Hussin, Fauzi, Chee Wuan Ching: “The Contribution of Economic Sectors to Economic Growth: The Cases of Malaysia and China”, **International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences**, Vol.2, No.2, March 2013, pp. 36-48.
- IDC: **South African economy: An overview of key trends since 1994**, 2013.

- Idrisova, Georgy, Yury Ponomarev, Sergey Sinelnikov-Murylev: “Terms of trade and Russian economic development”, **Russian Journal of Economics**, No.2, 2016, pp. 279–301.
- Imbs, Jean, Romain Wacziarg: “Stages of Diversification”, **American Economic Review**, Vol.93, No.1, 2003, pp. 63-86.
- IMF: **Russian Federation 2017 Article IV Consultation**—Press Release; Staff Report, IMF Country Report No.17/197, 2017.
- Issahaku, Haruna: “Determinants Of Saving And Investment In Deprived District Capitals In Ghana -A Case Study Of Nadowli In The Upper West Region Of Ghana”, **Continental J. Social Sciences**, Vol. 4. No.1, 2011, p. 1-12.(2).
- ITAC: ”**South Africa Trade Report 2014, Trade as a driver of structural change for sustainable development**”, 2014.
- İstanbul Sanayi Odası: **Global Sanayi Eğilimleri ve Türkiye İçin Değerlendirme**, İstanbul Sanayi Odası Yayınları No: 2009/2, 2009.
- İyibozkurt, Erol: “Türkiye’nin Ekonomik Krizi ve Çözüm”, **Yeni Türkiye Dergisi**, sayı.41, 2001, s. 289-299.
- Jacobson, Arne, Anita D. Milman, Daniel M. Kammen: “Letting the (energy) Gini out of the bottle: Lorenz curves of cumulative electricity consumption and Gini coefficients as metrics of energy distribution and equity”, **Energy Policy**, No.33, pp. 1825-1832.
- Jain-Chandra, Sonali vd.: “Inequality in China-Trends, Drivers and Policy Remedies”, **IMF Working Paper**, WP/18/127, 2018.
- Jarreau, Joachim, Sandra Poncet: “Export sophistication and economic growth: Evidence from China”, **Journal of Development Economics**, 97(2), 2012, pp. 281-292.
- Jefferson, Gary H., Albert G. Z. Hu, Jian Su: “The Sources and Sustainability of China’s Economic Growth”, **Brookings Papers on Economic Activity**, No.2, 2006, pp. 1-60.
- Jiming, Ha: “China-US Trade Conflict: Causes and Impact”, **CF40-PIIE Joint Report**, 2018.
- Josh, Jagran: List of all Five Year Plans of India, (çevrimiçi), <https://www.jagranjosh.com/general-knowledge/list-of-all-five-year-plans-of-india-1468309723-1>. Erişim Tarihi: 13.01.2019

- Kabundi, Alain, Eric Schaling, Modeste Some: “Monetary policy and heterogeneous inflation expectations in South Africa”, **Fourteen Years of Inflation Targeting in South Africa and the Challenge of a Changing Mandate, South African Reserve Bank, Conference Series**, pp. 69-94. 2014.
- Kadochnikov, Sergey, Anna Fedyunina: “Export Diversification In The Product Space And Regional Growth: Evidence from Russia”, **Utrecht University, Section of Economic Geography**, No. 1327, 2013.
- Kandila, Magda, Mohamed Trabelsi: “On capital flows and macroeconomic performance: Evidence before and after the financial crisis in Turkey”, **Borsa İstanbul Review**, Vol.15, No.4, 2015, pp. 249-258.
- Kannaiah, Desti, T. Narayana Murty: “Exchange rate intervention and trade openness on the global economy with reference to Brazil, Russia, India, China and South Africa (BRICS) countries”, **Investment Management and Financial Innovations**, Vol.14, No.3, 2017, pp. 339-352.
- Kapur, Muneesh, Rakesh Mohan: “India’s Recent Macroeconomic Performance: An Assessment and Way Forward”, **IMF Working Paper**, WP/14/68, 2014.
- Karikari-Apau, Ellen, Wilson Abeti: “The Impact of Unemployment on Economic Growth in China”, **MPRA Paper**, No. 96228, 2019.
- Karluk, Rıdvan: **Cumhuriyetin İlanından Günümüze Türkiye Ekonomisinde Yapısal Dönüşüm**, Gözden Geçirilmiş 11. Baskı, İstanbul, Ağustos 2007.
- Katsikeas, Constantine S., Leonidas C. Leonidou, Neil A. Morgan: “Firm-level export performance assessment: Review, evaluation, and development”, **Journal of the Academy of Marketing Science**, Vol.28, No.4, 2000, pp. 493-511.
- Keesing, Donald B.: “Linking Up to Distant Markets: South to North Exports of Manufactured Consumer Goods”, **The American Economic Review**, Vol. 73, No. 2, May, 1983, pp. 338-342.
- Kenny S., Victoria: “A Causal Relationship Between Unemployment And Economic Growth”, **MPRA Paper** No. 93133, 2019.
- Ketema, Teshome: “The Impact Of Government Spending On Economic Growth: The Case Of Ethiopia”, **Addis Ababa University School Of Graduate Studies, Master Thesis**, 2006.

- Khan, Mohsin S., Carmen M. Reinhart: “Private Investment and Economic Growth in Developing Countries”, **IMF Working Paper**, WP/89/60, 1989.
- Khan, Mohsin S., Manmohan S. Kumar: “Public and Private Investment and the Growth Process in Developing Countries”, **Oxford Bulletin of Economics and Statistics**, Vol. 59, No. 1, pp. 69-88.
- Khan, Tarequl Islam, Ujjal Barua ve Md. Iftexharul Islam Bhuiya: “Brics Economy: An Appealing Investment Opportunity On The International Stage”, **Journal For Worldwide Holistic Sustainable Development**, Vol.1, No.3, 2015.
- Khramov, Vadim, John Ridings Lee: “The Economic Performance Index: an Intuitive Indicator for Assessing a Country's Economic Performance Dynamics in an Historical Perspective”, **IMF Working Paper**, WP/13/214, 2014, pp. 1-58.
- Kibritçioğlu, Aykut: “İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri”, **AÜ Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, Cilt 53, No. 1-4, Ocak-Aralık 1998, ss. 207-230.
- Kim, Yu Ri: “Does Aid for Trade Diversify the Export Structure of Recipient Countries?”, **WINPEC Working Paper Series**, No.E1710, Aug 2017, pp. 1-39.
- Kinuthia, Bethuel Kinyanjui: “Export Structure and Catching Up: Kenya and Malaysia compared”, 2013, Retrieved from <http://acetforafrica.org/wp-content/uploads/2013/11/Export-Structure-and-Catching-up-Kenya-and-Malaysia-21.05.20131.pdf>. Erişim Tarihi: 26.03.2018.
- Klafke, Renata, Luiz A. Pilatti, Alexandre Roberto Lages, “Brazilian Economy Dependence on China”, **Wseas Transactions On Business And Economics**, Vol.13, 2016.
- Koç, Gökçe: “Türkiye Ekonomisi 1980-2010: Dışa Açılma, Dış Ticaret, Büyüme, İşsizlik”, <https://ege.academia.edu/gkckoc/Papers>, Erişim Tarihi: 07.04.2020.
- Kohli, Atul: “Politics of Economic Growth in India, 1980-2005, Part II: The 1990s and Beyond”, **Economic and Political Weekly**, 2006, 41(13), p. 1361-1370.
- Kongar, Emre: **21. Yüzyılda Türkiye**, 11.Baskı, Remzi Kitabevi, İstanbul, 1998.

- Krueger, Gary: “China's Authoritarian Market Economy”, **Macalester International**, Vol.18, No.18, 2007, pp. 214-226.
- Kwon, Dae-Bong: “Human Capital And Its Measurement”, **The 3rd OECD World Forum on “Statistics, Knowledge and Policy” Charting Progress, Building Visions, Improving Life**, Busan, Korea - 27-30 October 2009.
- Lall, Sanjaya: “The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998”, **QEH Working Paper Series – No.44**, 2000, pp. 1-39.
- Lall, Sanjaya: “Export performance, technological upgrading and foreign direct investment strategies in the Asian newly industrializing economies With special reference to Singapur”, **Investment and Corporate Strategies Division of Production, Productivity and Managements Unit on Investment and Corporate Strategies**, Santiago, Chile, No.88, October 2000, pp. 1-69.
- Leith, Lawrence H.: “China's changing economy”, **Monthly Labor Review**, Vol.129, No.6, June 2006, pp. 56-57.
- Lensink, Robert, Oliver Morrissey: “Foreign Direct Investment: Flows, Volatility, and the Impact on Growth”, **Review of International Economics**, Vol. 14, No. 3, August 2006, pp. 478-493.
- Levine, Ross, David Renelt: “A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions”, **American Economic Review**, Vol. 8, No. 4, 1992, pp. 942-963.
- Library of Congress: Federal Research Division, “Country Profile: Russia”, 2006. (çevrimiçi), <https://www.loc.gov/rr/frd/cs/profiles/Russia.pdf>. Erişim Tarihi: 08.05.2019.
- Lim, Ewe-Ghee: “Determinants of, and the Relation Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature”, **IMF Working Paper**, No. 01/175, 2001, Washington DC.
- Lin, Justin Yifu: “China’s growth miracle in the context of Asian transformation”, **UNI-WIDER Working Paper**, No.92, 2018, pp. 1-21.
- Liyeung, L. Leo: “An index of Macroeconomic Performance”, **Senior Theses, Trinity College**, Hartford, CT, 2013.

- Loredana, Jitaru, “China’s Rise and Its Implications for the Global Economy”, Popescul Lorena “**Ovidius**” **University Annals, Economic Sciences Series**, Vol. XVII, Florentina: No.1, 2017, pp. 46-50.
- Lovell, C.A. Knox, Jesús “Macroeconomic Performance Of Sixteen Ibero-American Countries Over The Period 1980-1991”, **Working Papers. Serie EC**, 1995-11, T. Pastor: Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, S.A. (Ivie).
- Lovell, C.A.Knox, Jesús “Measuring macroeconomic performance in the OECD: A comparison of European and non-European countries”, **European Journal of Operational Research**, Volume 87, Issue 3, 21 December 1995, pp. 507-518. T.Pastor, Judi A.Turner:
- Lozanov, Oleg, Stela “Development and Structure of the Bulgarian Export After the Zhivkova: Country’s Accession to the EU”, **European Journal of Economics and Business Studies**, Vol.3, No.3, 2017, pp. 147-155.
- Lucas, Jr., Robert E.: “On the mechanics of economic development”, **Journal of Monetary Economics**, No.22, 1988, pp. 3-42.
- Ma, Guonan, Robert “The Roles of Saving, Investment and the Renminbi in Rebalancing the McCauley, Lillie Lam: Chinese Economy”, **Review of International Economics**, Vol.21, No.1, 2013, pp. 72–84.
- Ma, June, Ivan Roberts: **Economic Trends in India**, Reserve Bank Of Australia, Bulletin, June 2018.
- Mabugu, Ramos, “South Africa Trade Liberalization And Poverty In A Dynamic Margaret Chitiga: Microsimulation CGE Model”, **University of Pretoria Department of Economics Working Paper Series**, Working Paper: 2007-18, 2007.
- Maddison, Angus: “Measuring Economic Performance in Transition Economies: Some Lessons from Chinese Experience”, 2007, p.10. (çevrimiçi), <http://iariw.org/papers/2007/keynote.pdf>, 23.05.2019.
- Madsen, Tage Koed: “Empirical export performance studies: a review of conceptualizations and findings”, **Advances in International Marketing**, Vol.2, 1987, pp. 177-198.
- Magacho, Guilherme “Brazil: capital goods industry during the 2003-2008 boom and Riccioppo: following the global crisis”, **CEPAL Review**, No.119, 2016, pp. 101-121 (102).

- Magazzino, Cosimo: “Wagner’s Law and Peacock and Wiseman’s Displacement Effect in European Union Countries: A Panel Data Study”, **International Journal of Economics and Financial Issues**, Vol. 5, No. 3, 2015, pp. 812-819.
- Makeeva, Aleksandra, Anna Chaplygina: “Russian Trade Policy”, **ECO-ACCORD Center for Environment and Sustainable Development**, 2008, pp. 1-22.
- Makuyana, Garikai, Nicholas M. Odhiambo: “Public And Private Investment And Economic Growth: A Review”, **Journal of Accounting and Management**, Vol. 06, No. 02, 2016, pp. 25 – 42.
- Mankiw, N. Gregory, David Romer, David N. Weil: “A Contribution to the Empirics of Economic Growth”, **The Quarterly Journal of Economics**, Vol.107, No.2, 1992, pp. 407-437
- Masuch, Klaus, Edmund Moshhammer, Beatrice Pierluigi: “Institutions, public debt and growth in Europe”, **ECB Working Paper**, No.1963, September 2016.
- Mau, Vladimir, Alexey Ulyukaev: “Global Crisis And Challenges For Russian Economic Development”, **Russian Journal of Economics**, No.1, 2015.
- Mayer, Jörg, Adrian Wood: “South Asia’s Export Structure In a Comparative Perspective”, **IDS Working Paper**, no.91, <https://www.ids.ac.uk/files/Wp91.pdf>.
- Mayer, Jörg, Adrian Wood: “South Asia’s Export Structure in a Comparative Perspective” **Oxford Development Studies**, Vol.29, No. 1, 2001.
- Mayer, Jörg, Arunas Butkevicius, Ali Kadri: “Dynamic Products In World Exports”, **United Nations Conference On Trade And Development**, UNCTAD Discussion Papers, No. 159. May 2002, pp. 1-54.
- Mbulawa, Strike: “Macroeconomic Determinants of Economic Growth in Zimbabwe”, **Research Journal of Finance and Accounting**, Vol.6, No.2, 2015, pp. 79-92.
- Mehra, Geeti: “Unemployment: Stumbling Block To Economic Growth”, **International Journal of Research in Humanities, Arts and Literature (IMPACT: IJRHAL)**, Vol. 6, Issue 1, Jan 2018, pp. 71-78.

- Melitz, Marc J.: “The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity, **Econometrica**, Vol.71, No.6, 2003, pp. 1695-1725.
- Meltzer, Allan H.: “Inflation and Money in Brazil”, **Carnegie Mellon University Research Showcase**, no.5, 1992, p. 4.(çevrimiçi), <https://pdfs.semanticscholar.org/e043/570ddaba227138670849bdc1d3338ba415ef.pdf>, Erişim Tarihi: 08.05.2019.
- Mishkin, Frederic S.: **Macroeconomics: Policy and Practice**, Pearson Education, Inc., publishing as Addison-Wesley, Boston, 2012..
- Misztal, Piotr: “Export Diversification And Economic Growth In European Union Member States”, **Oeconomia**, Vol.10, No.2, 2011, pp. 55–64.
- Miyajima, Ken, James Yetman: “Inflation Expectations Anchoring Across Different Types of Agents: the Case of South Africa”, **IMF Working Paper**, WP/18/177, 2018.
- Modigliani, Franco: **The life-cycle hypothesis and intercountry differences in the saving ratio**, in W. A. Eltis, M. FG. Scott, and J. N. Wolfe, eds., *Induction, growth, and trade: essays in honour of Sir Roy Harrod*, Oxford. Oxford University Press. pp. 197–225.
- Moesen, Wim, Laurens Cherchye: “The Macroeconomic Performance Of Nations Measurement And Perception”, **Centre for Economic Studies Discussion Paper Series**, No.98.22, Catholic University of Leuven, 1998, pp. 1-23.
- Mohamad, Nordin Haji, Fatimah Binti Said: “Comparing Macroeconomic Performance Of OIC Member Countries”, **International Journal of Economics and Management Sciences**, Vol. 1, No. 3, 2011, pp. 90-104.
- Mohamad, Nordin: “A Linear Programming Formulation of Macroeconomic Performance: The Case of Asia Pacific”, **Matematika**, Vol.23, No.1, 2007, pp. 29-40.
- Mohanamani, Dr. P., Dr. Preethi. S, L.Latha: “Dynamic Linkage between Gold, Oil, Exchange Rate and Stock Market Returns: Evidence from India”, **International Journal of Pure and Applied Mathematics**, Vol.119, No.17, 2018, pp. 2567-2580.
- Mohanty, Ranjan Kumar, Bires K. Sahoo: “Examining the Eco-Macroeconomic Performance Index of India: A Data Envelopment Analysis Approach”, **NIPFP Working paper series**, No. 202, 2017, pp. 1-29.

- Mohr, Philip: “An Overview Of The South African Economy in The 1990s”, **South African Journal of Economic History**, Vol.18, No.1-2, 2010, pp. 16-30.
- Moini, A.H.: “An inquiry into successful exporting: an empirical investigation using a three-stage model”, **Journal of Small Business Management**, july 1995, pp. 9-25.
- Morrison Wayne M., “China’s Currency: An Analysis of the Economic Issues”
Marc Labonte: **Congressional Research Service** 7-5700, RS21625, 2011.
- Morrison, Wayne M.: “China’s Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States”, **Congressional Research Service**, 7-5700, RL33534, 2018.
- Munkácsi, Zsuzsa: “Export structure and export specialisation in Central and Eastern European countries”, **Magyar Nemzeti Bank**, Occasional Papers No.81, 2009.
- Muraguri, Prince, Simón “South Africa Country Report”, **Navarra Center For International Development**, 2018.
Ortiz, David Soler:
- Mutreja, Piyusha, “Capital Goods Trade and Economic Development”, **Federal Reserve Bank of Dallas Globalization and Monetary Policy Institute**, Working Paper No.183, May 2014, pp. 1-44.
Michael Sposi, B.
Ravikumar:
- Nagaraj, R.: “India’s Recent economic Growth: A Closer Look”, **Economic and Political Weekly**, Vol.43, No.15, 2008, pp. 55-62.
- Nataraj, Geethanjali, “China’s Changing Export Structure: A Factor-Based Analysis”,
Anjali Tandon: **Economic & Political Weekly**, Vol. xlv, No.13, 2011, pp. 130-136.
- Naudé, Wim, Riaan “Export Diversification and Specialization in South Africa”, **World Institute for Development Economic Research**, Research Paper No.93, 2008, pp. 1-32.
Rossouw:
- Nelson, Rebecca M.: “U.S. Sanctions and Russia’s Economy”, Congressional Research Service 7-5700, 2017, (çevrimiçi),
<https://fas.org/sgp/crs/row/R43895.pdf>, Erişim Tarihi: 08.05.2019.
- Nelson, Richard R., “Investment in Humans, Technological Diffusion and Economic Growth”, **American Economic Review**, Vol. 56, No.1/2, 1966, pp. 69-75.
Edmund S. Phelps:

- Nie, Jun, Andrew Palmer: “Consumer Spending in China: The Past and the Future”, Federal Reserve Bank Of Kansas City, **Economic Review**, 2016, pp. 25-49.
- North, Douglass: **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**, Cambridge University Press, 1990.
- Nyamekye, Gabriel Effah, Eugene Adusei Poku: “What is the effect of inflation on consumer spending behaviour in Ghana?”, **MPRA Paper**, No. 81081, posted 1 September 2017.
- O’Neill, Jim: “Building Better Global Economic BRICs”, **Global Economics Paper**, No: 66, 2001.
- Obeng, Camara Kwasi: “Is the effect of exchange rate volatility on export diversification symmetric or asymmetric? Evidence from Ghana”, **Munich Personal RePEc Archive**, MPRA Paper No:79027, 2017, pp. 1-12.
- Odhiambo, Nicholas M.: “Savings and economic growth in South Africa: A multivariate causality test”, **Journal of Policy Modeling**, Vol.31, No.5, September–October 2009, pp. 708-718.
- Odhiambo, Rosemary Assue: “Raw Materials Delivery Systems And Operations Performance Of Agrochemical Firms In Kenya”, **A Research Project Submitted In Partial Fulfilment Of The Requirements For The Award Of The Degree Of Master Of Business Administration**, School Of Business, University Of Nairobi, 2015.
- OECD: OECD Economic Surveys: Brazil, 2018. (çevrimiçi) <https://www.oecd.org/eco/surveys/Brazil-2018-OECD-economic-survey-overview.pdf>. Erişim Tarihi: 04.05.2018.
- Omobola, Ajayi: “Comparison of Macroeconomic Performance of Selected African Countries: An Econometric Analysis of Economic Growth of the Countries”, **International Journal of Innovative Research & Development**, Vol.3, No.2, 2014, pp. 291-296.
- Orair, Rodrigo Octávio, Sergio Wulff Gobetti: “**Brazilian fiscal policy in perspective: from expansion to austerity**”, (çevrimiçi) https://www.anpec.org.br/encontro/2017/submissao/files_I/i2-f2c2c122fe499a3f9fbb7eeef5e632f7.pdf, Erişim Tarihi: 08.05.2019.
- Oreiro, José Luís, Luiz Fernando de Paula: “Strategy for Economic Growth in Brazil: a Post Keynesian Approach”, **Universidade Federal do Paraná, Department of Economics Working Papers**, No.0027, 2005, pp. 1-21.

- Oxfam: **Inequality in South Africa**, A Two Part Document on The Current Understanding & Dimensions of Inequality in Health, Gender and Livelihoods, Occasional Paper 4, 2012, (çevrimiçi), <https://oxfamilibrary.openrepository.com/>, Erişim Tarihi: 08.05.2019.
- Özdamar, Gökhan: “Factors Affecting Current Account Balance Of Turkey: A Survey With The Cointegrating Regression Analysis”, **Journal of Business, Economics & Finance**, Vol. 4, Issue. 4, 2015, pp. 633-658.
- Palley, Thomas I.: “The Rise and Fall of Export-led Growth”, **Levy Economics Institute of Bard College**, Working Paper No. 675, 2011, pp. 1-24.
- Parteka, Aleksandra, Massimo Tamberi: “Export Diversification and Development-Empirical Assessment”, **Working Papers** No.359, Universita' Politecnica delle Marche (I), Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali, 2011.
- Parteka, Aleksandra, Massimo Tamberi: “What Determines Export Diversification in The Development Process? Empirical Assessment”, **The World Economy**, Vol. 36, No.6, 2013, pp. 807-826.
- Parteka, Aleksandra: “The evolving structure of Polish exports (1994–2010) – diversification of products and trade partners”, **Bank i Kredyt**, Vol.44, No.5, 2013, pp. 435–466.
- Pereira, Alfredo Marvão, Jorge M. Andr  z: “On the economic effects of public infrastructure investment: A survey of the international evidence”, **College Of William And Mary Department Of Economics Working Paper**, No.108, July 2013.
- Pradhan, Dr. Narayan Chandra: “Openness and Growth of the Indian Economy: An Empirical Analysis”, **Export-Import Bank Of India, Occasional Paper** No. 150, 2003.
- Prebisch, Raul: “The Economic Development of Latin America and its Principal problems” **United Nations Publication**, NewYork, 1950.
- R. F. Harrod: “An Essay in Dynamic Theory”, **The Economic Journal**, Vol. 49, No. 193 (Mar., 1939), pp. 14-33.
- Racine, Jeff and Qi Li: “Nonparametric Estimation of Regression Functions with Both Categorical and Continuous Data”, **Journal of Econometrics**, 119 (2004), pp. 99-130.

- Radulescua, Irina Gabriela, Mirela Panait, Catalin Voica: “BRICS countries challenge to the world economy new trends”, **Procedia Economics and Finance**, No.8, 2014, pp. 605 – 613.
- Raible, Max: “Industrial Organisation Theory and its Contribution to Decision-making in Purchasing”. **2nd IBA Bachelor Thesis Conference**, November 7th, 2013, Enschede, The Netherlands.
- Rajabova, Sabina: “Foreign Direct Investment, Domestic Savings and Economic Growth: The Case of Russian Federation”, **Submitted to the Institute of Graduate Studies and Research in partial fulfillment of the requirements for the Degree of Master of Business Administration, Eastern Mediterranean University**, 2013.
- Ramos, Francisco F. Ribeiro: “Exports, imports, and economic growth in Portugal: evidence from causality and cointegration analysis”, **Economic Modelling**, No.18, 2001, pp. 613-623.
- Rangarajan, Dr. C.: “Issues in India’s External Sector”, **Fifth Dr. Raja J. Chelliah Memorial Lecture, National Institute of Public Finance and Policy**, 2015, pp. 1-10.
- Rasoulinezhad, Ehsan, Farkhondeh Jabalameli: “Do BRICS Countries Have Similar Trade Integration Patterns?”, **Journal of Economic Integration**, Vol.33, No.1, March 2018, pp. 1011-1045.
- Redelijkheid, Pieter: “Development and Income Inequality, Economic and human development in India and Brazil”, **Leiden University, Bachelor Project**, No:09, 2017.
- Reid, Stan D.: “Managerial and firm influences on export behavior”, **Journal of the Academy of Marketing Science**, Vol. 11, No.3, 1983, pp. 323–332.
- Reis, Eustáquio: “Recent Macroeconomic Trends In Emerging Economies And Implications For Development, Country Study: Brazil”, **DESA Working Paper**, No. 134, 2014, pp. 1-18.
- Reis, Marcos, Andre de Melo Modenesi, Rui Lyrio Modenesi: The Brazilian economy after the 2008 global financial crisis: the end of the macroeconomic tripod's golden age, in H. Cömert and A. McKenzie (eds.), **The Global South After the Crisis Growth, Inequality and Development in the Aftermath of the Great Recession**, Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2016, pp. 95-118.

- Ricci, Luca Antonio: **Post Apartheid South Africa: The First Ten Years; Chapter 12: Bringing Inflation Under Control**, pp. 189-209. 2006. Edited by Michael Nowak and Luca Antonio Ricci
- Rodrigues, Regiane Silva: “The evolution of savings in Brazil since 1960: the role of real interest rates”, **Catolica Lisbon University School of Business and Economics**, Dissertation, 2013.
- Rodrik, Dani: “What’s So Special about China’s Exports?” **China&World Economy**, Vol.14, No.5, 2006, pp. 1–19.
- Rodrik, Dani: “Coordination failures and government policy: A model with applications to East Asia and Eastern Europe”, **Journal of International Economics**, Vol.40, No.1/2, 1996, pp. 1-22.
- Rodrik, Dani: “Institutions For High-Quality Growth: What They Are And How To Acquire Them”, **NBER Working Paper**, No.7540, 2000.
- Romer, Paul M.: “Endogenous technological change”, **Journal of Political Economy**, Vol.98, No.5, 1990, pp. 71-102.
- Rosenberg, Nathan: “Capital Goods, Technology, and Economic Growth”, **Oxford Economic Papers**, New Series, Vol. 15, No. 3 (Nov., 1963), pp. 217-227. (223).
- Rusli, N.A.M, Zarinah Hamid: **Human capital and economic growth: Empirical evidence from Malaysia**, Recent Trends in Social and Behaviour Sciences, Lumban Gaol et al. (Eds), © 2014 Taylor & Francis Group, London, ISBN 978-1-138-00121-3
- Russell, Martin: “Seven economic challenges for Russia- Breaking out of stagnation?”, EPRS, PE625.138, 2018, (çevrimiçi), [http://www.europarl.europa.eu/R egData/etudes/IDAN/2018/625138/EPRS_IDA\(2018\)625138_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/R egData/etudes/IDAN/2018/625138/EPRS_IDA(2018)625138_EN.pdf). Erişim Tarihi: 08.05.2019.
- Russell, Martin: “Socioeconomic inequality in Russia”, **European Parliamentary Research Service**, PE 620.225, April 2018.
- Saad-Filhoa, Alfredo, Maria de Lourdes R. Mollo: “Inflation and stabilization in Brazil: a political economy analysis”, **Review of Radical Political Economics**, No.34, 2002, pp. 109–135.
- Sachs, Jeffrey D., Andrew Warner: “Economic Reform and the Process of Global Integration”, **Brookings Paper-s on Economic Activity**, No.1, 1995.

- Sachs, Jeffrey D., John Williamson: “External Debt and Macroeconomic Performance in Latin America and East Asia”, **Brookings Papers on Economic Activity**, Vol. 1985, No. 2, 1985, pp. 523-573.
- Sahoo, Manoranjan, M. Suresh Babu, Umakant Dash: “Long run sustainability of current account balance of China and India: New evidence from combined cointegration test”. **Intellectual Economics**, Vol.10, No.2, 2016, pp. 78-91.
- Sahoo, Pravakar, Abhirup Bhunia: “China's Manufacturing Success: Lessons for India”, **IEG Working Paper**, No. 344, 2014.
- Samen, Salomon: “A Primer On Export Diversification: Key Concepts, Theoretical Underpinnings And Empirical Evidence”, **Growth and Crisis Unit World Bank Institute**, 2010, pp. 1-23.
- Sannassee, Raja Vinesh, Boopendra Seetanah, Matthew John Lamport: “Export Diversification and Economic Growth: The Case of Mauritius”, **4 th World Trade Organization Annual Conference**. Overcoming Supply Side Constraints: Issues and Policymakers, pp. 11-24.
- Sarel, Michael: “Nonlinear Effects of Inflation on Economic Growth”, **IMF Working Paper**, No. 95/56, 1995.
- Sarıtaş, Hakan Vd.: “Türkiye’de Enerji İthalatı, Cari Açık Ve Büyüme İlişkisi: Var Ve Granger Nedensellik Analizi”, **Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi**, Cilt.14, Sayı.2, 2018, s. 181-199.
- Sarker, Kanchan: “Economic Growth And Social Inequality: Does The Trickle Down Effect Really Take Place”, **Journal of Marxism and Interdisciplinary Inquiry**, Vol.3, No.1, October 2009, pp. 42-60.
- Saunders, Peter: “Public Expenditure and Economic Performance in OECD Countries”, **Journal of Public Policy**, Vol. 5, No. 1 (Feb., 1985), pp. 1-21.
- Saygılı, Şeref Vd.: “Türkiye İmalat Sanayiinin İthalat Yapısı”, **Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Çalışma Tebliği** No: 10/02, 2010.
- Schubert, Stefan F., Stephen J. Turnovsky: “Growth and Unemployment: Short-run and Long-run Tradeoffs”, **Journal of Economic Dynamics and Control**, Volume 91, June 2018, pp. 172-189.
- Schultz, Theodore W.: “Investment in Human Capital”, **American Economic Review**, Vol. 51, No.1, 1961, pp.1-17.

- Sepehrdoust, Hamid, Hossein Khodaei: "The Strategy of Export Diversification and Economic Growth in Selected Developing Economies", **International Economic Studies**, Vol.44, No.1, 2014, pp. 47-57.
- Serrano, Franklin, Ricardo Summa: "Macroeconomic Policy, Growth and Income Distribution in the Brazilian Economy in the 2000s", **Center for Economic and Policy Research**, 2011. pp. 1-29.
- Seyidoğlu, Halil: **Türkiye’de Sanayileşme ve Dış Ticaret Politikası**, Ankara, Turhan Kitabevi Yayınları, 1982.
- Sharipov, Ilkhom: "Contemporary Economic Growth Models And Theories: A Literature Review", **CES Working Papers**, Vol. VII, No.3, 2015, pp. 759-773.
- Sharma, Abhijit, Theodore Panagiotidis: "An Analysis Of Exports And Growth In India: Some Empirical Evidence (1971-2001)", **Sheffield Economic Research Paper Series**, SERP Number: 2003004, 2003, pp. 1-30.
- Sharma, Chanchal Kumar: "A Discursive Dominance Theory of Economic Reform Sustainability: The Case of India", **India Review**, Vol.2, No. 10, 2008, pp. 126 -184.
- Shiimi, Ipumbu W., Gerson Kadhikwa: "Savings and Investment in Namibia", **Bon Occasional Paper**, No.2, 1999.
- Shoham, Aviv: "Export Performance: A Conceptualization and Empirical Assessment", **Journal of International Marketing**, Vol.6, No.3, 1998, pp. 59-81.
- Sicular, Terry: "The Challenge of High Inequality in China", **World Bank Poverty Reduction and Equity Department**, .2, No.2, August 2013.
- Silve, Florent, Alexander Plekhanov: "Institutions, innovation and growth: cross-country evidence", **European Bank for Reconstruction and Development, Working paper**, No.177, February 2015.
- Silverman, B. W. : **Density Estimation for Statistics and Data Analysis**, Chapman Hall, New York, 1986.
- Singer, H. W. : "The distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries" **American Economic Review**, Vol. 40, No.2, May 1950, pp. 473-485.
- Singh, Kalpana: "Trade Openness and Volatility of India’s Exports-an Analysis", **IOSR Journal of Economics and Finance (IOSR-JEF)**, Vol. 6, No.3, Ver. III (May.-Jun. 2015), pp. 18-27.

- Sinha, Dipendra, Tapen Sinha: “Openness, Investment and Economic Growth Asia”. 2000, **The Indian Economic Journal**, Vol. 49, No. 4, 2000, pp. 90-95.
- Smit, Ben: “Capital flows, current-account adjustment and monetary policy in South Africa”, **Paper presented at the biennial conference of the Economic Society of South Africa**, September 2007, pp. 67-83.
- Solow, Robert M.: “A contribution to the theory of economic growth”, **The Quarterly Journal of Economics**, Vol.70, No.1, 1956, pp. 65-94.
- Sopitshi, Athenkosi, Lindi Van Niekerk: “Country Profile: South Africa”, **Bertha Centre For Social Innovation & Entrepreneurship**, 2015, pp. 1-11.
- Sothan, Seng: “Causal Relationship between Domestic Saving and Economic Growth: Evidence from Cambodia”, **International Journal of Economics and Finance**, Vol. 6, No. 9, 2014, pp.213-220. (214)
- Srholec, Martin: “High-tech exports from developing countries: A symptom of technology spurts or statistical illusion?”, Centre for Technology, Innovation and Culture (TIK), University of Oslo, **TIK Working Papers on Innovation Studies**, December 2005, pp. 1-39.
- Srinivasan, T. N.: “India's economic growth and global integration: experience since reforms and future challenges”, **Proceedings-Economic Policy Symposium**, Jackson Hole, Federal Reserve Bank of Kansas City, 2006, pp. 195-203.
- Staehr, Karsten, Robert Vermeulen: “How competitiveness shocks affect macroeconomic performance across euro area countries”, **ECB Working Paper Series**, No.1940, July 2016, p. 1-35.
- Stiglitz, Joseph E.: “Some lessons from the East Asian miracle”, **The World Bank Research Observer**, Vol.11, No.2, 1996, pp. 151-177.
- Strauss, Ilan: “Understanding South Africa’s current account deficit: The role of foreign direct investment income”, **Transnational Corporations**, Vol.23, No.2, 2017, pp. 49-80.
- Sturgeon, Timothy J.: “Brazil in Global Value Chains”, **MIT- Industrial Performance Center Working Paper**, Vol.16, No.001, 2016.
- Sucupira, Renato j., Mauricio M. Moreira: Export and Trade Finance: Brazil’s Recent Experience, **The Ex-Im Bank In The 21st Century: A New Approach?**, edited by [Gary Clyde Hufbauer](#) (PIIE) and Rita M. Rodriguez (Export-Import Bank), January 2001.

- Sudheer, CH. B. V. L., E. Pranavi: “A Study On Current Account Deficit Of India”, **IRJA-Indian Research Journal**, Vol. II, No.1, January, 2015,
- Summers, Robert, Alan Heston: “The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-88”, **Quarterly Journal of Economics**, 1991, pp. 1-41.
- Sun, Peng, Almas Heshmati: “International Trade and its Effect on Economic Growth in China, Bonn: The Institute for the Study of Labor, **IZA Discussion Paper**, No.5151, 2010, pp. 1-36.
- Şahbaz, Ahmet: “Gelişmekte Olan Ülkelerde Kur Değişimlerinin Toplam Çıktı Üzerine Etkileri: Türkiye Üzerine Bir Uygulama”, **Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Doktora Tezi**, 2009.
- Şahinöz, Ahmet, A.: “Türkiye-AB İlişkilerinde Neredeyiz?”, **İktisat- İşletme ve Finans Dergisi**, Temmuz, 17(196), 2002, s. 13-44.
- TCMB: “**Tasarruf - Yatırım Dinamikleri Ve Cari İşlemler Dengesi Gelişmeleri**”, 2015.
- Telatar, Erdinç: “Türkiye’de Cari Açık Belirleyicileri Ve Cari Açık-Krediler İlişkisi”, **Bankacılar Dergisi**, Sayı 78, 2011.
- Telatar, Osman Murat, Harun Terzi: “Türkiye’de Ekonomik Büyüme ve Cari İşlemler Dengesi İlişkisi” **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, Cilt.23, Sayı.2, 2009, s. 119-134.
- Tezcan, Nuray: “Parametrik Olmayan Regresyon Analizi” **Atatürk Ü. İİBF Dergisi**, 10. Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu Özel Sayısı, 2011, ss. 341-352.
- Thorbecke, Willem: “Estimating Trade Elasticities for World Capital Goods Exports”, **RIETI Discussion Paper Series**, No.12-E-067, 2012.
- Thornton, John: “Exports and economic growth: Evidence from 19th Century Europe”, **Economics Letters**, No. 55, 1997, pp. 235–240.
- TİM: “İhracat 2019 Raporu Yeni Vizyon, Yeni Yol Haritası”, **Türkiye İhracatçılar Meclisi**, 2019.
- TİM: “İhracat 2019 Raporu Yeni vizyon, yeni yol haritası”, (çevrimiçi), https://www.immib.org.tr/files/downloads/tim_2019_rapor.pdf, E.T. 29.05.2019.

- TOBB: “Ekonomik Rapor 2017”, **TOBB Yayın** No: 2018/306, 2018.
- Toften, Kjell, Svein Ottar Olsen: 'Export market information use, organizational knowledge, and firm performance', **International Marketing Review**, Vol. 20, No.1, 2003, pp. 95-110.
- Toye, John, Richard: “The Origins and Interpretation of the Prebisch-Singer Thesis”, **History of Political Economy**, Vol.35, No.3, 2003, pp. 437–67.
- Tuan, Francis, Vd.: “The Dynamics Of China’s Export Growth: An Intertemporal Analysis”, **South-Eastern Europe Journal of Economics**, Vol.1, 2016, pp. 37-57.
- TÜİK: ”Eğitim Harcamaları İstatistikleri”, Sayı: 24679, 19 Aralık 2017, (çevrimiçi), www.tuik.gov.tr, Erişim Tarihi: 08.05.2019.
- TÜİK: TÜİK, (çevrimiçi), http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046, 29.05.2019.
- Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı: “2023 Türkiye İhracat Stratejisi Ve Eylem Planı”, (çevrimiçi), http://geka.gov.tr/Dosyalar/o_1adq0ifbp1ic11m4n1c81rpsr178.pdf, Erişim Tarihi: 01.06.2019.
- Türkiye İş Bankası A.Ş.: “Gelişmekte Olan Ülkelerin 2004 - 2012 Dönemindeki Makroekonomik Performanslarının Karşılaştırılması”, İktisadi Araştırmalar Bölümü, Kasım 2013, (çevrimiçi), https://ekonomi.isbank.com.tr/ContentManagement/Documents/ar_15_2013.pdf, 18.05.2019.
- Türkkan, Erdal: **1990 Sonrasında Türkiye’de Sanayileşme (Türkiye Ekonomisi Sektörel Analiz**, 1. Baskı, Turhan Kitapevi, Ankara, 1998.
- UNCTAD: Comtrade, *<http://comtrade.un.org/data/>, 04.04.2019 veri setinden yararlanılarak kendi hesaplamam. **Technological classification of exports (SITC 3-digit, revision 2) QEH Working Paper Series – QEHWPS44
- UNCTAD: “Export Diversification and Economic growth: the Experience of Selected Least developed Countries”, **Development papers** No.24, 2004.
- UNDP: UNDP, (çevrimiçi), <http://hdr.undp.org/en/content/income-gini-coefficient>, Erişim Tarihi: 12.01.2019.

- UNIDO: “Industrial Development Report 2009: Breaking in and Moving Up: New Industrial Challenges for the Bottom Billion and the Middle-Income Countries. (Çevrimiçi).
https://www.unido.org/sites/default/files/2009-02/IDR_2009_print_0.PDF (Erişim tarihi: 11.12.2017).
- United Nations: **National Innovation System And Macroeconomic Policies: Brazil And India In Comparative Perspective**, Discussion Paper, No.184 May 2007.
- University of Agder: “An Institutional perspective on China’s Export-led Growth and its sustainability”, Candidate.5642, 2016, pp. 1-22,
<https://studyres.com/doc/2267646/an-institutional-perspective-on-china-s-export-%E2%80%93-led-grow...?page=2>. Erişim Tarihi: 20.11.2019.
- Usaid: “Country Profile And Export Guide: South Africa”, The Ministry of Industry, Trade and Supply,
- Utkulu, Utku: “Türkiye’de Dış Açıkların Belirleyicileri: Ekonometrik Bir İnceleme”, **Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt.16, Sayı. 2, s.s. 113-132.
- Uwilingiye, Madiba, P., J., Wilson M.K.: “Financial Crisis, Current Account And Exchange Rate Dynamics In South Africa 1990-2012”, (çevrimiçi),
www.essa2013.org.za/fullpaper/essa2013_2769.pdf, Erişim Tarihi: 08.05.2019.
- Valli, Vittorio, Donatella Saccone: “Structural Change and Economic Development in China and India”, **The European Journal of Comparative Economics**, Vol.6, No.1, 2009, pp. 101-129.
- Verma, Sharad, Vivek Bhatia: **Capital Goods in India, A Call For Action**, The Boston Consulting Group, 2012.
- Voerman, Jeannet Alina: “The export performance of European SMEs”, **University of Groningen**, 2004, pp. 1-272.
- Walker, Jr., Orville C., Robert W. Ruekert: “Marketing’s Role in the Implementation of Business Strategies: A Critical Review and Conceptual Framework”, **Journal of Marketing**, Vol.51, No.3, 1987, pp. 15–33.

- Wang, Chia-Nan, Anh Luyen Le: “Measuring the Macroeconomic Performance among Developed Countries and Asian Developing Countries: Past, Present, and Future”, **Sustainability**, 10, 3664, 2018, pp. 1-18.
- Wang, Jian: “Durable Goods and the Collapse of Global Trade”, **Economic Letter**, Vol. 5, No. 2, February 2010.
- Wang, Pei-zhi, Xin-yi Pan: “The Analysis of the Export Trade Structure Change and Influence Factors of China to the “One Belt and One Road” Countries: Based on the Technical Added Value Perspective”, **4th International Conference on Economics and Management**, 2017, pp. 46-52.
- Wang, Yu (William): “Export Structure Change: An Alternative Way to Predict Future Growth of China”,(çevrimiçi)<http://krieger.jhu.edu/research-opps/wp-content/uploads/sites/86/2016/07/Wang-Yu.pdf>. Erişim Tarihi: 30.03.2018.
- Welsch, Heinz, Jan Kühling: “Macroeconomic Performance and Institutional Change: Evidence From Subjective Well-Being Data, **Journal of Applied Economics**, Vol 19, No:2, 2016, pp. 193-217.
- Wen, Yi, Scott Wolla: “China’s Rapid Economic Rise: A New Application of an Old Recipe”, **Social Education**, Vol.81, No.2, 2012, pp. 93– 97.
- Whyte, Martin King: “China's Post-Socialist Inequality”, **Current History**, 2012, pp. 229-234.
- WITS: WITS, (çevrimiçi), <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/en/TUR>, E.T. 29.05.2019.
- Wickens, Michael: **Macroeconomic Theory A Dynamic General Equilibrium Approach**, Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2008.
- Wolf, Jr. Charles: “Institutions and Economic Development”, **The American Economic Review**, Vol.45, No.5 (Dec., 1955), pp. 867-883
- World Bank: “South Africa Economic Update: Focus on Savings, Investment, and Inclusive Growth” **The World Bank Group: Africa Region Poverty Reduction & Economic Management**, No.1, 2011, pp. 1-46, 2011.
- World Bank: India Development Update, **India’s Growth Story**, March, 2018.
- World Bank: World Bank Indicators, (çevrimiçi), <https://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi. 08.05.2019.

- World Bank: “When Is a Current Account Deficit Bad?”, **Research & Policy Briefs**, Malaysia Hub,, No. 17, October 2018, p. 1.
- Wroblowsky, Tomás, “Income inequalities in China: Stylized facts vs. reality”, **Perspectives in Science**, Vol.7, 2016, pp. 59-64.
- Huayang Yin:
- Xiao, Jing: “The Relationship between Inflation and Economic Growth of China: Empirical Study from 1978 to 2007”, **Lund University, School of Economics and Management, Master Of Arts In Development Studies**, 2009.
- Yang, Dennis Tao, “Why Are Saving Rates So High in China?”, **IZA Discussion Paper**, No.5465, January 2011, pp. 1-46.
- Junsen Zhang, Shaojie Zhou:
- Yu, Jialing, Jian Wu: “The Sustainability of Agricultural Development in China: The Agriculture–Environment Nexus”, **Sustainability Review**, 10, 1776, 2008, pp. 1-17.
- Yu, Xinyue: “Discussion on the Import and Export Trade Structure of China and the United States”, **Journal of Advances in Economics and Finance**, Vol.3, No.3, August 2018, pp. 88-95.
- Yükseler, Zafer: “Türkiye’de Enflasyonist Süreç ve Etkileyen Faktörlere İlişkin Bir Değerlendirme”, 2015.
- Yüzal, Sinan: **Hedef Ülke: Hindistan**, T.C. Ticaret Bakanlığı, İhracat Genel Müdürlüğü, 2018.
- Zakharov, Sergei: “Russian Federation: From the first to second demographic transition”, **Demographic Research**, Vol.19, No.24, 2008, pp. 907-972.
- Zanbak, Caner: “Uluslararası Ticarete Yönelik Faaliyet ve Emtia Sınıflandırma Sistemleri ve 2009-2016 Yıllarına ait Kimyasal Madde ve Ürünlerin Dış Ticaret İstatistiklerine Göre Türkiye Kimya Sanayii Ürünlerine Genel Bakış”, **Türkiye Kimya Sanayicileri Derneği**, 2018.
- Zang, Wenyu, Mark Baimbridge: “Exports, imports and economic growth in South Korea and Japan: a tale of two economies”, **Applied Economics**, 2011, pp. 1-12.
- Zhang, Dong Dong: “Understanding China’s Politics, Economic Policy Makers And Policy Making Under Xi Jinping”, **Treasury Paper**, The Australian Government the Treasury 2017, (çevrimiçi),

<https://cdn.tspace.gov.au/uploads/sites/107/2017/11/2017-t230595-final.pdf>, Erişim Tarihi: 08.05.2019.

- Zhang, Yuhua: “What Explains Inflation in China?”, **International Institute of Social Studies**, 2016, pp. 1-63.
- Zhao, Jianying: “A Post-Keynesian View of Chinese Banking”, **Major Paper Presented To The Department Economics of The University of Ottawa In Partial Fulfilment of The Requirements of The M.A Degree**, 2003.
- Zhou, Yixiao, Ligang Song: “Income inequality in China: Causes and Policy Responses”, **China Economic Journal**, Vol.9, No.2, 2006, pp. 186-208.
- Zhu, Xiaodong: “Understanding China’s Growth: Past, Present, and Future”, **Journal of Economic Perspectives**, Vol.26, No.4, 2012, pp. 103–124.
- Zhuplev, Anatoly: “Economic Internationalization of Russia: Roots, Trends, and Scenarios”, **International Political Science Review / Revue internationale de science politique**, Vol. 29, No. 1 (Jan., 2008), pp. 99-119.
- Zou, Shaoming, Simona Stan: “The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997”, **International Marketing Review**, Vol.15, No.5, 1998, pp. 333-356.
- Zwane, Talent, Lorraine Greyling, Mokadi Maleka: “The Determinants Of Household Savings In South Africa: A Panel Data Approach”, **International Business & Economics Research Journal**, Vol.15, No.4, July/August 2016, pp. 209-218.

ÖZGEÇMİŞ

1983 doğumlu olan yazar, 2008 yılında İstanbul Üniversitesi İngilizce İktisat bölümünden mezun olmuş, 2015 yılında tamamlamış olduğu “Fed’in Para Politikalarının Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerindeki Etkisi” başlıklı yüksek lisans tezi ile İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Teorisi Anabilim Dalından mezun olarak aynı yıl İstanbul Üniversitesi’nde İktisat bölümünde doktora başlamıştır. 2012 Mayıs’ından bu yana Muş Alparslan Üniversitesi’nde Araştırma görevlisi olarak çalışmaktadır.

