

T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
FİNANS BİLİM DALI

**İHRACAT FİNANSMANI VE TİCARET ANTLAŞMALARININ
TÜRKİYE’NİN AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI
ÜSTÜNLÜKLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: SEÇİLİ AB VE
SINIR ÜLKELERİ KARŞILAŞTIRMASI**

Yüksek Lisans Tezi

Tezi Hazırlayan:

Zühal AYDIN

İSTANBUL, 2019

T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
FİNANS BİLİM DALI

**İHRACAT FİNANSMANI VE TİCARET ANTLAŞMALARININ
TÜRKİYE’NİN AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI
ÜSTÜNLÜKLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: SEÇİLİ AB VE
SINIR ÜLKELERİ KARŞILAŞTIRMASI**

Yüksek Lisans Tezi

Tezi Hazırlayan:

Zühal AYDIN

Öğrenci No:

140714016

Danışman:

Prof. Dr. Özgür Ömer ERSİN

İSTANBUL, 2019

YEMİN METNİ

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “ İhracat Finansmanı ve Ticaret Antlaşmalarının Türkiye’nin Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri Üzerindeki Etkisi: Seçili AB ve Sınır Ülkeleri Karşılaştırması” başlıklı bu çalışmanın, bilimsel ahlak ve geleneklere uygun şekilde tarafımdan yazıldığını, yararlandığım eserlerin tamamının kaynaklarda gösterildiğini ve çalışmamın içinde kullanıldıkları her yerde bunlara atıf yapıldığını belirtir ve bunu onurumla doğrularım. 24/09/2019

Zühal AYDIN



T.C.
BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ
TEZLİ YÜKSEK LİSANS SINAV TUTANAĞI

24/09/2019

Enstitümüz *İşletme* Anabilim Dalı *Finans* Programı yüksek lisans öğrencilerinden **140714016** numaralı **Zühal AYDIN**'ın "*Beykent Üniversitesi Lisansüstü Eğitim – Öğretim Yönetmeliği*"nin ilgili maddesine göre hazırlayarak, Enstitümüze teslim ettiği "*İhracat Finansmanı ve Ticaret Antlaşmalarının Türkiye'nin Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri Üzerindeki Etkileri: Seçili AB ve Sınır Ülkeleri Karşılaştırması*" konulu tezini, Yönetim Kurulumuzun 28/05/2019 tarih ve 2019/22 sayılı toplantısında seçilen ve Taksim Yerleşkesinde toplanan biz jüri üyeleri huzurunda, Beykent Üniversitesi Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Yönetmeliğinin 29. maddesinin 3. fıkrası gereğince (60.) dakika süre ile aday tarafından savunulmuş ve sonuçta adayın tezi hakkında ~~oyçokluğu/oybirliği~~ ile ~~Kabul/Red veya Düzeltme~~ kararı verilmiştir.

İşbu tutanak, 4 nüsha olarak hazırlanmış ve Enstitü Müdürlüğü'ne sunulmak üzere tarafımızdan düzenlenmiştir.

DANIŞMAN
Prof. Dr. Özgür Ömer ERSİN
(Beykent Üniversitesi)

ÜYE
Prof. Dr. Muhittin KAPLAN
(İstanbul Üniversitesi)

ÜYE
Doç. Dr. Volkan ÖNGEL
(Beykent Üniversitesi)

Adı ve Soyadı : Zühal AYDIN
Danışmanı : Prof. Dr. Özgür Ömer ERSİN
Türü ve Tarihi : Yüksek Lisans, 2019
Alanı : Finans
Anahtar Kelimeler : İhracat Finansmanı, Ticaret Antlaşmaları,
Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler

ÖZ

İHRACAT FİNANSMANI VE TİCARET ANTLAŞMALARININ TÜRKİYE’NİN AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: SEÇİLİ AB VE SINIR ÜLKELERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

Bu çalışmada açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) analizleri üzerinde yoğunlaşmış olup ticaret antlaşmalarının ve ihracat finansmanının analize olumlu veya olumsuz yönde nasıl etki etmiş oldukları üzerinde değerlendirmeler gerçekleştirilmiştir. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) analizleri, Serbest Ticaret Antlaşmalarının (STA) ihracat finansmanının etkileri ile beraber seçili AB ve sınır ülkeleri ile olan karşılaştırmaları şeklinde ele alınmıştır. Trademap veri setinden hareketle incelenen 99 ürün grubu için Balassa endeksi araştırılmış, AKÜ’nün birin üstü olduğu ürün grupları analiz edilmiş, AKÜ’nün en üstün olduğu ürün grupları değerlendirilmiş, STA öncesi ve sonrası karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Analiz bulguları, ticaret anlaşmalarının AKÜ üzerinde önemli etkiler yaptığı, seçili sınır ülkeleri ve gümrük birliği üyesi AB ülkelerinin Türkiye karşısında ve Türkiye’nin bu ülkelere karşı AKÜ’lerinde artışla sonuçlandığı ortaya konmaktadır. Çalışmanın bulguları Türkiye ve ticaret anlaşması yapılan ülkeler arasında AKÜ’lerde önemli değişimler gerçekleştiğine, karşılaştırmalı üstünlüklerde artışla sonuçlandığına, dolayısıyla ticaret anlaşmalarının ülkelerin ekonomik refahları üzerinde önemli etkilere işaret etmektedir.

Name and Surname : Zühal AYDIN
Supervisor : Prof. Dr. Özgür Ömer ERSİN
Type and Date : Master, 2019
Major : Finance
Keywords : Export Financing, Trade Agreements,
Revealed Comparative Advantages

ABSTRACT

EXPORT FINANCE AND TRADE AGREEMENT'S IMPACT ON THE COMPARATIVE ADVANTAGES DESCRIBED IN TURKEY: A COMPARISON OF SELECTED EU COUNTRIES AND BORDERS

The focus is on revealed comparative advantages (RCA) analyses described in this study and assessments of how trade agreements and export financing have had a positive or negative impact on the analysis has been carried out. The revealed comparative advantages (RCA) analyses are discussed as the effects of free trade agreements (FTA) and comparisons with selected EU and border countries. Balassa index was investigated for 99 product groups examined based on trademap dataset, product groups which has RCA value greater than one has been analysed, and the most superior RCA values were evaluated for comparing with before and after FTA. Analysis result show that trade agreements have a significant impact on the RCA, for both Turkey and the selected border countries with EU countries that are members of the customs union have resulted in an increase in their RCA. The findings of the study showed significant changes in the RCA between Turkey and the countries with trade agreements, resulting in an increase in comparative advantages, and therefore trade agreements on the economic well-being of the countries.

İÇİNDEKİLER

ÖZ	i
ABSTRACT	ii
İÇİNDEKİLER.....	iii
TABLolar LİSTESİ.....	vi
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	viii
KISALTMALAR.....	xi
GİRİŞ.....	12

BİRİNCİ BÖLÜM

İHRACAT FİNANSMANI KAVRAMI VE ÇEŞİTLERİNİN İNCELENMESİ

1. İHRACAT FİNANSMANI KAVRAMI.....	4
1.1. İhracat Finansmanı Gerçekleşmesi İşleminde Taraflar	6
1.2. İhracat Finansmanının Çeşitleri	8
1.2.1 Kayda Bağlı İhracat	8
1.2.2 Konsinye İhracat	8
1.2.3 Kredili İhracat	9
1.2.4 Transit Ticaret.....	9
1.2.5 Serbest Bölgelere İhracat	10
1.2.6 Bedelsiz İhracat	10
1.2.7 Geçici İhracat.....	10
1.2.8 Ticari Kiralama Yoluyla İhracat	11
1.2.9 Yurtdışı Fuar ve Sergilere Katılma.....	11
1.3. İhracatta Ödeme Şekilleri.....	12
1.3.1. Akreditifli Ödeme	12
1.3.2. Peşin Ödeme	13
1.3.3. Mal Mukabili Ödeme Yöntemi	14
1.3.4. Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi	15
1.3.5. Kabul Kredili Ödeme Yöntemi	17
1.3.6. Karşı Ticaret.....	19
1.4. Türkiye İhracatının Ticari Riskler Açısından Değerlendirmesi	20
1.4.1. Kredi Riski	20
1.4.2. Kur Riski	20
1.4.3. Ülke Riski	21
1.4.4. Belgelerde Eksiklik Riski	21
1.4.5. Taşıma Riski	21
1.4.6. Alıcı Riski	21

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN AB VE SINIR ÜLKELERİYLE TİCARET ANTLAŞMALARININ GELİŞİMİ VE EXİMBANK’IN İHRACAT FİNANSMANINDAKİ ÖNEMİ

2. TÜRKİYE’NİN İMZALADIĞI TİCARET ANTLAŞMALARINA GENEL BİR BAKIŞ	22
2.1. Türkiye’nin İhracatında Gerçekleştirdiği STA’larının Önemi	24
2.2. Türkiye ve AB Arasındaki Gümrük Birliği Antlaşması	24

2.3. Gümrük Birliği Antlaşması'nın Türkiye'nin İhracatındaki Önemi	25
2.4. Türkiye'nin Gümrük Birliği Antlaşması Kapsamında İhracatında Sorumlulukları ..	26
2.5. İhracat Finansmanında Eximbank'ın Önemi ve AKÜ Üzerindeki Etkisi	27
2.6. Eximbank'ın İhracat Finansmanında Sağlamış Olduğu Kredi İmkanları.....	29
2.6.1. Avrupa Yatırım Bankası Kredisi İmkani	29
2.6.2. İhracata Yönelik Yatırım Kredisi İmkani	30
2.6.3. Finansal Kiralama Şirketlerine Yönelik Kredi İmkani	30
2.6.4. Reeskont Kredi İmkani	31
2.7. Ticaret Antlaşmalarının Türkiye'nin Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüklerine Etkisi.....	31
2.8. Sınır Ticaretine Genel Bir Bakış	32
2.8.1. Sınır Ticaretinin Tanımı Ve Amacı	33
2.8.2. Sınır Ticaretinin Tarihsel Gelişimi	33
2.8.3. Sınır Ticaretinin Bölgesel Bazda Önemi	34
2.8.4. Sınır Ticaretinin Genel Olarak Ekonomiye Etkileri	34
2.8.5. Türkiye ve Sınır Ülkeleri Arasındaki İhracat Finansmanı ve Ticaret Antlaşmalarının Genel Bir Değerlendirilmesi.....	35

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'NİN TİCARET ANTLAŞMALARI İMZALAMIŞ OLDUĞU SEÇİLİ AB ÜLKELERİ İLE AKÜ DEĞERLERİNİN ANALİZ EDİLMESİ

3. AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER TEORİSİ KAVRAMI..	38
3.1. Çek Cumhuriyeti ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri	39
3.1.1. Çek Cumhuriyeti ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları.....	44
3.2. Macaristan ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri	47
3.2.1. Macaristan ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları.....	53
3.3. Polonya ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri	55
3.3.1. Polonya ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları.....	61
3.4. Slovakya ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri	64
3.4.1. Slovakya ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları.....	68
3.5. Romanya ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri	71
3.5.1. Romanya'nın ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları.....	75
3.6. Litvanya ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri	78
3.6.1. Litvanya'nın ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları.....	82
3.7. Estonya ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri	85

3.7.1. Estonya'nın ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları	90
3.8. Letonya ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri	93
3.8.1. Letonya ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları	97
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM	
TÜRKİYE'NİN SINIR ÜLKELERİ İLE AKÜ DEĞERLERİNİN ANALİZ EDİLMESİ	
4. İRAN VE TÜRKİYE'NİN İHRACATLARINDAKİ AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLERİ	100
4.1. İran ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları	104
4.2. Azerbaycan ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri	106
4.2.1. Azerbaycan ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları	110
4.3. Suriye ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri .	112
4.3.1. Suriye ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları	118
4.4. Gürcistan ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri	121
4.4.1. Gürcistan ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları	125
4.5. Yunanistan ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri	129
4.5.1. Yunanistan ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları	134
4.6. Bulgaristan ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri	137
4.6.1. Bulgaristan ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları	141
4.7. Genel Bir Değerlendirme	144
SONUÇ VE ÖNERİLER	147
KAYNAKÇA	149

TABLÖLER LİSTESİ

Tablo 1: Çek Cumhuriyeti'nin ihracatında Türkiye'ye karşı karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	41
Tablo 2: Türkiye'nin Çek Cumhuriyeti'ne karşı karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	43
Tablo 3: Macaristan'ın ihracatında Türkiye'ye karşı karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	49
Tablo 4: Türkiye'nin Macaristan'a ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	51
Tablo 5: Polonya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	57
Tablo 6: Türkiye'nin Polonya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	59
Tablo 7: Slovakya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	65
Tablo 8: Türkiye'nin Slovakya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	67
Tablo 9: Romanya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	72
Tablo 10: Türkiye'nin güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	74
Tablo 11: Litvanya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	79
Tablo 12: Türkiye'nin Litvanya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	81
Tablo 13: Estonya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	87
Tablo 14: Türkiye'nin Estonya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	89
Tablo 15: Letonya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	94
Tablo 16: Türkiye'nin Letonya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	96
Tablo 17: İran'ın Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	101
Tablo 18: Türkiye'nin İran'a ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	103
Tablo 19: Azerbaycan'ın Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	107
Tablo 20: Türkiye'nin Azerbaycan'a İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	109
Tablo 21: Suriye'nin Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	114
Tablo 22: Türkiye'nin Suriye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	116
Tablo 23: Gürcistan'ın Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	122

Tablo 24: Türkiye'nin Gürcistan'a İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	124
Tablo 25: Yunanistan'ın Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	130
Tablo 26: Türkiye'nin Yunanistan'a İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	132
Tablo 27: Bulgaristan'ın Türkiye'ye ihracatında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerinin Ortalaması (HS4, 2 hane).....	138
Tablo 28: Türkiye'nin Bulgaristan'a İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	140



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Peşin Ödeme İşlemleri	13
Şekil 2: Kabul Kredili Ödeme (Acceptance-Draft)	18
Şekil 3: Çek Cumhuriyeti'nin ihracatında Türkiye'ye karşı karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	42
Şekil 4: Türkiye'nin ihracatında Çek Cumhuriyeti'ne karşı karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	44
Şekil 5: Çek Cumhuriyeti'nde Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	46
Şekil 6: Türkiye'nin Çek Cumhuriyeti'ne ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	46
Şekil 7: Macaristan'ın güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	50
Şekil 8: Türkiye'nin Macaristan'a ihracatında güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	52
Şekil 9: Macaristan'ın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	54
Şekil 10: Türkiye'nin Macaristan'a ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	55
Şekil 11: Polonya'nın Türkiye'ye ihracatında güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	58
Şekil 12: Türkiye'nin Polonya'ya ihracatında güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	60
Şekil 13: Polonya'nın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	62
Şekil 14: Türkiye'nin Polonya'ya ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	63
Şekil 15: Slovakya'nın güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane)	66
Şekil 16: Türkiye'nin Slovakya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	68
Şekil 17: Slovakya'nın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	70
Şekil 18: Türkiye'nin Slovakya'ya ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	71
Şekil 19: Romanya'nın güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	73
Şekil 20: Türkiye'nin Romanya'ya güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	75
Şekil 21: Romanya'nın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	76
Şekil 22: Türkiye'nin Romanya'ya ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	77
Şekil 23: Litvanya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	80
Şekil 24: Türkiye'nin Litvanya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	82

Şekil 25: Litvanya'nın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	84
Şekil 26: Türkiye'nin Litvanya'ya ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	85
Şekil 27: Estonya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).....	88
Şekil 28: Türkiye'nin Estonya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).....	90
Şekil 29: Estonya'nın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	92
Şekil 30: Türkiye'nin Estonya'ya ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	93
Şekil 31: Letonya'nın güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).....	95
Şekil 32: Türkiye'nin Letonya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).....	97
Şekil 33: Letonya'nın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	98
Şekil 34: Türkiye'nin Letonya'ya ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	99
Şekil 35: İran'ın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).....	102
Şekil 36: Türkiye'nin İran'a ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).....	104
Şekil 37: İran'ın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	105
Şekil 38: Türkiye'nin İran'a ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	106
Şekil 39: Azerbaycan'ın güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	108
Şekil 40: Türkiye'nin Azerbaycan'a ihracatında güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).	110
Şekil 41: Azerbaycan'ın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	111
Şekil 42: Türkiye'nin Azerbaycan'a ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	112
Şekil 43: Suriye'nin Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	114
Şekil 44: Türkiye'nin Suriye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	117
Şekil 45: Suriye'nin Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	119
Şekil 46: Türkiye'nin Suriye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	120
Şekil 47: Gürcistan'ın Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	123
Şekil 48: Türkiye'nin Gürcistan'a İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	125
Şekil 49: Gürcistan'ın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	127

Şekil 50: Türkiye'nin Gürcistan'a ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri, ...	128
Şekil 51: Yunanistan'ın Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	131
Şekil 52: Türkiye'nin Yunanistan'a İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	133
Şekil 53: Yunanistan'ın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	135
Şekil 54: Türkiye'nin Yunanistan'a ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	136
Şekil 55: Bulgaristan'ın Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	139
Şekil 56: Türkiye'nin Bulgaristan'a İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).	141
Şekil 57: Bulgaristan'ın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	143
Şekil 58: Türkiye'nin Bulgaristan'a ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri	144

KISALTMALAR

AB:	Avrupa Birliği
AKÜ:	Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler
AYB:	Avrupa Yatırım Bankası
DFİF:	Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu
DTM:	Dış Ticaret Müsteşarlığı
FTA:	Free Trade Agreement
KDDF:	Kredi Kaynak Destekleme Fonu
MTO:	Milletlerarası Ticaret Odası
OKK:	Ortaklık Konseyi Kararı
PTT:	Posta Telgraf Teşkilatı
RCA:	Revealed Comparative Advantages
STA:	Serbest Ticaret Antlaşması
TL:	Türk Lirası

GİRİŞ

Küreselleşen dünya ülkelerinin birbirlerinden bağımsız şekilde ticaretlerini yürütebilmeleri pek mümkün olmamaktadır. Bunun en önemli nedeni ise ürettiğini satmaya duyduğu gereksinim ve hammadde ihtiyacıdır. Üretilen malın; yurt dışına belli bir fiyat dahilinde satışının gerçekleştirilmesi işleminin adı da ihracattır. Ülkelerin olduğu kadar Türkiye'nin de ekonomisini ayakta güçlü tutabilmesi için ihracat oldukça büyük bir arz elde etmektedir.

İhracatta sağlanan finansman ise, para akışının sağlanması açısından önem taşır. İhracatçının, bu para akışını sağlayabilmesi için gerek dünya ile gerek ise kendi sınırlarında bulunan ülkeler ile belli ticaretlerinin olması gerekmektedir. İhracat finansmanı, ihracatçının çeşitli yollarla desteklenmesinden kaynaklanmaktadır. Bu gerçekleştirilen finansman kaynakları ise belirli antlaşmalarla ülkelerin genel olarak kendi çıkarlarını korumalarını ön plana çıkararak sağlanmaktadır. Türkiye'de belirli anlaşmalar dahilinde ihracatını sağlamaktadır. Serbest Ticaret Antlaşması bu anlamda öne çıkmaktadır. Türkiye bu antlaşma dahilinde birçok ülke ile karşılıklı olarak ikili ilişkiler içerisinde bulunmaktadır. Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri kapsamında ihracatında ticaret antlaşmalarının etkisi ele alınmıştır.

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, ülkelerin ihracatlarındaki birbirlerine karşı üstünlüklerini açıklayıcı bir şekilde ele alarak kıyaslamasını yapar. Ülkelerin gerek hammadde gerek ürettikleri mallar açısından birbirlerine karşı belli üstünlükleri bulunmaktadır. Türkiye'de coğrafi konumu gereği veya daha çok üretimini gerçekleştirdiği ürünler bazında güçlü üstünlüklere sahip bir ülkedir. Türkiye'nin sınırında bulunan ve ticaret antlaşmalarıyla özellikle o dönemde sonraki ihracatlarının karşılıklı olarak yüksek oranda gerçekleştirdiği AB ülkeleriyle olan ikili ilişkileri açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler teorisi formülü kullanılarak hesaplanmıştır.

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) katsayıları ile hesaplamaları yapılan seçili AB ülkeleri ise daha öncesinde Türkiye ile Serbest Ticaret Antlaşmaları (STA) imzalamış daha sonrasında ise ülkelerin AB'ne üyeliklerinden dolayı ihracatlarını Gümrük Birliği'nin devamlılığında yürütmeye devam eden ülkeler olan Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya,

Slovakya, Romanya, Litvanya, Estonya, Letonya ülkeleri ile olan ticari ilişkileri ele alınmıştır. Bu çalışmanın ana amacı; Türkiye'nin uluslararası piyasalarda ve yapmış olduğu ihracatındaki potansiyel gücünü, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler teorisi kullanılarak hesaplayarak, seçili AB ülkeleri ve sınır ülkeleriyle analiz edilerek rekabet gücünü ortaya koymaktır.

Çalışmamızın dört ana bölümden oluşmakta olup, birinci bölümünde ihracat finansmanı kavramına genel bir bakış yapılmış olup çeşitleri, finansman sağlanırken ihracatçının kendisine ne uygun ödeme yöntemini belirleyip bu doğrultuda ihracatını gerçekleştirmesinin önemli olduğu vurgulanmıştır. Türkiye'nin ekonomisini geliştirip daha çok katkı sağlayıp dünya piyasalarında kendisini güçlü hissetmesinin en temel taşlarından biriside üretim yapabilmesidir. Ürettiği bu mal veya ürün gruplarının yurtdışına satışının gerçekleştirilmesi işleminin genel olarak ihracat olarak adlandırılmaktadır. Bu alanlarda iyi ve güvenilir koşullarda yatırımcıya finansman yollarının sağlanıyor olması büyük önem taşımaktadır. Hele ki günümüzde dünya piyasalarındaki belirsizlik her ne kadar yatırımcıların bu anlamda çekinmelerini sağlıyor olsa da ihracatta sağlanacak doğru finansman yöntemleri ile yatırımcının üzerindeki risk unsuru minimize edilebilecektir.

İkinci bölümünde ise, ticaret antlaşmalarının ve ihracat finansmanının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) katsayılarına olan etkilerine değinilmiştir. Türkiye'nin ihracatını gerçekleştirirken yatırımcılarına daha uygun şartlar altında rekabet ortamı yaratmasını sağlayabilmesi açısından yatırımların gerçekleştirildiği ülkelerle Serbest Ticaret Antlaşması (STA) imzalamasının ve bu antlaşma dahilinde ticaret dengesinin sağlanılmasının önemi vurgulanmıştır. Aynı zamanda ihracatın finansmanı anlamında Türk yatırımcılarına hangi alanlarda finansman uygulanması gerektiği ve doğru kredi imkanları ile destek verilmesinin gerekliliği üzerinde durulmuştur. Bu sağlanmakta olan finansman imkanlarının devlet destekli Eximbank tarafından ihracatçıya doğru kredi ve sigorta destekleri ile sağlanabilmesinin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklere olan etkileri üzerinde durulmuştur. Sınır ülkelerimiz ile gerçekleştirmiş olduğumuz ihracat işlemlerinin genel olarak ticaret kavramı içerisinde değerlendirilmesi yapılmış ve bu kavramın belirli başlıklar altında tanımlamalarının yapılması hedeflenmiştir. Sınır ticaretinin ekonomiye olan katkıları ve bölgesel bazda önemi ele alınmıştır.

Üçüncü bölümünde ise, Türkiye'nin ticaret antlaşmaları imzalayıp daha sonrasında ülkelerin AB'ne üye olmalarından sonra ikili ilişkilerini Gümrük Birliği Antlaşması dahilinde gerçekleştirdiği seçili AB ülkeleri ile olan ihracatı açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler

bazında hesaplanarak karşılaştırmaları yapılmıştır. Dönemlerin ortalama hesaplamaları Gümrük Birliği Antlaşmasının geçerli olmaya başladığı tarihlerden öncesi ve sonrası dönem ortalamaları olarak ele alınmış olup kaynak olarak Trademap üzerindeki verilerden yararlanılmıştır. Ürün kodları hesaplanırken HS4, 2 hane kodları şeklinde ele alınmıştır.

Dördüncü ve son bölümünde ise, sınır ülkeleri ile olan ihracat işlemleri ele alınırken Türkiye'nin Serbest Ticaret Antlaşması (STA) ve belirli ticaret antlaşmaları imzalamış olduğu tarihler öncesi ve sonrası dönem ortalamaları olarak ele alınmıştır. Doğru ihracat finansmanı ve ticaret antlaşmalarının da olumlu veya olumsuz doğrultuda nasıl açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) katsayılarına etki etmiş olduğu belirtilmiştir. Türkiye'nin belirli Serbest Ticaret Antlaşmaları (STA) çerçevesinde ihracatını gerçekleştirmiş olduğu seçili AB ve sınır ülkeleriyle olan ihracatları açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler bazında ele alınmış ve kıyaslamaları yapılmıştır. Bu doğrultuda analizler yapılarak Türkiye'nin ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri (AKÜ) katsayılarındaki üstünlükleri ortaya çıkarılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

İHRACAT FİNANSMANI KAVRAMI VE ÇEŞİTLERİNİN İNCELENMESİ

1. İHRACAT FİNANSMANI KAVRAMI

Çalışmamızda, ihracat finansmanı ve sınır ülkeleri ile seçili AB ülkeleri arasında gerçekleştirilen ihracata yönelik birlik ve ticari ortaklıkların incelenmesi önem taşımaktadır. Nitekim birlik ve ticarete ilişkin anlaşmalarda finansa ilişkin kalemler öne çıkmaktadır. Ticaret anlaşmaları örneğinde, ticaret ortaklarının tarif kota gibi ticareti sınırlayıcı faktörleri azaltması öne çıkarken, ihracat finansmanı teşvikleri de anlaşmalarda önem taşıyabilmektedir. Bu anlaşmalar haricinde de, ülkeler arasında ihracat finansmanı teşviklerine yönelik politikalar söz konusu olabilmektedir. Bir örnek bağlamında düşünülürse, Türkiye, Eximbank kanalı ile ihracat taahhütlerinin kapatılmasına yönelik ihracat finansmanı reeskont kredilerinde seçili ülkelere ek süre tanımlaması, ihracatın teşvik edilmesine yönelik bir ticaret politikası olarak düşünülmelidir. Bu yapıya ilişkin bir örnek 25.05.2018’de uygulamaya konulan Suriye ve seçili ülkelere yönelik 04.10.2016 tarihi öncesinde alınan ihracat finansmanı kredilerine yönelik bir yıllık ek süre uygulaması gösterilebilir (Eximbank 2019). Çalışmamızın yukarıda belirtilmiş olan hedefi doğrultusunda bu bölümde, ihracat ve ihracat finansmanının incelenmesi amaçlanmaktadır.

İhracatın birçok kalemde tanımı bulunmaktadır. Çok sayıda kaynakta ve kitapta ihracatın tanımıyla ilgili bilgilere erişilmektedir. Arzova, ihracatın iki anlamıyla tanımlanabileceğini belirtmiştir. Bu kavramlar, dar anlamı ve geniş anlamı olmak üzere iki gruba ayrılmıştır. Dar anlamıyla ihracat, “yabancılar ya da Türkiye dışında yerleşik kişilere yapılan mal satışlarını ve bu amaçla malların yurt dışına gönderilmesi” (Arzova 2006, 5) olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda, ülkeler kendilerinin üretmediği veya başka ülkelere göre daha masraflı ürettikleri bazı ürünleri veya hizmetleri diğer ülkelerden talep etmesi ya da paralel sebeplerden dolayı kendilerinden talep edilen hizmet veya ürünleri arz etmeleri sonucunda ihracat özellikle küreselleşen dünyada önemini arttıran bir kavramdır (Karacan 2010, 5). Arzova (2006)’dan hareketle ihracatın geniş anlamıyla tanımı ise şu şekildedir: İhracat, bir ülkenin sınırları içinde üretilen ya da yabancı bir ülkeden satın alınmış mal ya da hizmetin, yurt

dışında yerleşik ya da yurt içinde serbest bölgede yerleşik kişi ya da kişilere satılması ve satışa ilişkin bedelin, kanunda öngörülen süreler içinde bir bankaya götürülüp, yabancı para karşılığında TL olarak tahsil edilmesini izleyen bir süreç olarak belirtmiştir.

Haluk Erdemol ihracatın yapılmasının nedenini, ülke içerisinde mevcut olmayan veya mevcut olmakla birlikte maliyet açısından yüksek olan mal ve hizmetleri daha ucuza uluslararası piyasalardan temin etmek, ülke içerisinde fazla bulunan mal ve hizmetleri diğer ülkelere satarak kazanç sağlamak ve dolayısıyla ülke ekonomisini geliştirmek olarak ifade etmiştir (Erdemol 1993, 3).

İhracat finansmanın genel bir tanımı, ihraç edilecek malın temini veya üretimi ile satış bedelinin tahsili arasındaki faaliyetlerin finansmanıdır (Sakarya 2009, 117). Bu bağlamda, ihracat finansmanı ihracatçı ve ihracatçının sevkiyat yapacağı alıcının sevk öncesi ve sonrasında kredi ve sigorta gibi araçlar ile desteklenmesi olarak tanımlanmaktadır. İhracatın finansmanı kısaca ihracatçıya yönelik finansal araçlar ile ilgilidir (Ceylan ve Korkmaz 2008, 167).

Nejat Dura (1982), ihracatın finansmanını aşağıdaki gibi sıralamıştır;

- Finansmanın vadesine göre kısa, orta ve uzun,
- Kullanım yeri ve amacına göre sevk öncesi ve sevk sonrası finansman ve
- Riskin alındığı tarafa göre satıcı ve alıcı kredileri gibi çeşitli şekillerde sınıflandırmıştır.

Temel olarak ihracatçı finansman ihtiyacını; kendi öz kaynakları, ithalatçıdan alacağı avans ile veya kredi ile sağlamaktadır. Eğer ihracatçı fon ihtiyacını kendi kaynaklarından karşılıyorsa, yapacağı ihracat bu olanakta sınırlıdır. İthalatçıdan alacağı avans, alıcının mal bedellerini önceden göndermesi veya toplam ihracat bedelinin yüzde 15-20 kadarının önceden ithalatçıdan alınması durumunda söz konusu olmaktadır ki; bunlardan birincisinin pek fazla kullanım alanı bulunmamakta, ikincisi ise ihracatçının ihtiyacını karşılayacak düzeyde olmamaktadır.

Kredi ile finansman sağlanması durumunda ise, ihracatçı elde edebildiği kredi olanakları oranında ihracatının sınırlarını genişletebilecek, malının kalitesini artırabilecek, pazarlama faaliyetlerini kaynak ayırabilecek, malını vadeli satabilecek ve buna benzer daha birçok faaliyetini genişletebilecektir (Dura 1982, 16-17).

Dura tüm bunlarıda içinde kapsayarak ihracatın finansmanının en genel tanımını ”İhracatın gerçekleştirilebilmesi için gereksinim duyulan fon ihtiyacının karşılanmasıdır.” olarak yapmıştır (Dura 1982, 17).

1.1. İhracat Finansmanı Gerçekleşmesi İşleminde Taraflar

İhracat işlemlerinin gerçekleşmesinin sağlanabilmesi için, birden fazla kişilerin olması gerekmektedir. İhracat finansmanının sağlanması için de karşılıklı işlemleri gerçekleştiren iki veya daha fazla kişinin olması gerekmektedir.

Bir ihracat finansmanında işlemin gerçekleşmesi için öncelikli olarak, bu malı ve hizmeti talep eden taraf (alıcı) ile bu malı veya hizmeti arz eden tarafın (alıcı) öncelikli olarak bir araya gelmesi gerekmektedir. Gürtan, ihracat işleminin gerçekleşebilmesi için dört ana tarafın olduğunu belirtmiş ve bunları aşağıdaki şekilde sıralamıştır:

- **İthalatçı:** Mal veya hizmet alımı talebinde bulunan ve talep gerçekleştiğinde, mal veya hizmetin karşılığı olan bedeli ödeyecek taraftır.
- **İthalatçının Bankası:** İthalatın bankası kavramı amirin mal veya hizmet talebini satıcıya ileten kişidir. İlgili sorumluluk ve kısıtların, örn. ürünün başarılı şekilde alıcıya teslimi sağlanması durumunda ödeme transferi kalıcı olarak aracı banka kanalı ile gerçekleştirilir (Gürtan 2004).
- **İhracatçı:** Karacan’ın belirttiği gibi ihracat mevzuatının izin verdiği ticaret yapabilme koşulunu yerine getirmiş olan ve yine ihraç edeceği mala göre ilgili ihracatçılar birliğine üye olan, anlaşma şartları ve yürürlükteki Gümrük Mevzuatına göre malını yurt dışına gönderen ve karşılığını yürürlükteki Kambiyo Mevzuatına uygun şekilde döviz veya aynı (mal) olarak yurda getiren kişi veya kişiler ihracatçı sayılmaktadırlar.
- **İhracatçının Bankası:** İhracatçının bankası tanımı ise amir bankanın gönderdiği mal bedelini, Kambiyo Mevzuatına uygun olarak Türk Lirasına çevirerek lehtara ileten ve ihracatın kapatılması için gerekli belgeleri düzenleyerek ihracatçı adına ihracat işlemini sonlandıran banka olarak belirtilmiştir.

Bir ticarete konu olan mal alım satımında, yukarıda açıklanan dört asıl tarafın dışında, bu sürecin gerçekleşmesine rol alan birçok finans ve hizmet kuruluşu da yer almaktadır. Bunlar, kısaca aşağıdaki şekilde açıklanmıştır:

- **Sigortacı:** Bir ürünün ne kadar iyi şekilde paketlenip gönderildiği düşünürse de malların hava, deniz veya kara yoluyla taşınması sırasında yine de zarar riskiyle karşı karşıya olduğu söylenebilir. Sigortanın tanımı; ticaret işlemi süresince karşılaşılabilecek her türlü zarara ve gelir kaybına yol açacak olayların sonuçlarından korunmak için, belli bir prim karşılığında riskin devredilmesidir. Sigortacı ise; bu sigorta işleminin gerçekleştirilmesini sağlayan, sigorta şirketinin adına işlemi gerçekleştiren kişidir.
- **Navlun Komisyoncusu:** Alan E Branch'ın belirttiği gibi; toplama, depolama, stok kontrol ve ürün onarım, ambalajlamadan mal akışını yönetmeye kadar dahil olmaktadır. Navlun komisyoncusu müşterilerine katma değerli hizmetler, lojistik yönetimi ve güvenilir bilgi sunmaktadır (Branch 2006).
- **Taşımacı:** Uluslararası yapılan ticarete, bir malın ithalatçıya varabilmesi için birden fazla taşıma şekli farklı yollarla ithalatçıya ulaştırılmaktadır. Navlun komisyoncuları kombine konşimentolar düzenleyerek bu işlemi gerçekleştirmektedirler. Ancak bu işlemi yalnızca komisyoncular gerçekleştirmemektedir. Bunun dışında, taşıma şirketleri ile havayolu şirketleri de önemli taşımacılardır. Taşıma şirketlerinden bazıları belli bir rota üzerinde ve sınırlı yerlere malları ulaştırırken, bazıları dünyanın herhangi bir noktasına taşıma işlemini gerçekleştirecek teknoloji ve alt yapıya sahiptir.
- **Faktöring Şirketi:** Finansman sistemlerinde aktif olarak kullanılan bir diğer işlemde faktöring işlemleridir. Erdemol (1993) faktöring sistemini bir finans yöntemi olarak, alacak kişilerin hakkı ile bu haktan sağlanan satışla firmalara fon sağlamak şeklinde ele almıştır. Erdemol yine aynı kitabında faktöring işlemini, satış işlemini yapan firmaların kısa vadeli olarak alacaklarının belirli bir komisyon bedeli ya da belirli bir ücret karşılığında faktör adı verilen bir faktöring şirketlerince temlik edilmesi olarak altını çizmiştir. Faktöring işlemleri günümüzde oldukça sıkı bir şekilde şirketlerin başvurdukları bir yöntemidir (Erdemol 1993).

Özellikle faktöring şirketlerinin ortaya çıktığı ilk yıllarda bankalarla aralarında önemli bir rekabet yaşanmaktayken şimdilerde ise hemen hemen her bankanın kendi faktöring hizmetlerini sağladıkları şubeleri bulunmaktadır. Ama faktöring şirketleri ile bankalar arasında farklar bulunmaktadır. İkisinin arasındaki görülen en önemli fark, banka finansmanı müşteriye geri dönüşlü olarak yapılırken, faktöring şirketleri borçları geri dönüşsüz olarak satın almaktadır. Dolayısıyla bu yapılan işlemlerden ötürü faktöring şirketlerinin riskleri bankalara oranla çok daha fazladır. Pahalı bir sistem olarak görünse de faktöring sistemi ihracatçı için riske düşen alacaklarını tahsil etme olanakları bakımından avantajlı görülmektedir.

1.2. İhracat Finansmanının Çeşitleri

İhracat Finansmanının çeşitleri aşağıda sıralanmıştır:

1.2.1 Kayda Bağlı İhracat

Melemen ve Arzova kayda bağlı ihracatla ilgili mevzuatı şu şekilde anlatmışlardır: Dış ticaret mevzuatında kayda bağlı ihracat listesi kapsamında yer alan malların ihracatı esnasında ihracatçı firmalar, gümrük beyannamesi ve diğer belgelerle birlikte malın bağlı olduğu ihracatçı birliğine başvururlar. Firma onaylanmış gümrük beyannamesi ile birlikte ihracatın yapılacağı gümrük idaresine 90 gün içerisinde ibraz ettirmek zorundadır (Melemen ve Arzova 2000).

Arzova (2006) “İhracatın Teknikleri” kitabında ihracatı kayda bağlı olan malların listesini detaylı şekilde incelemektedir. İncelenen ürün gruplarına ilişkin kısıtların belirtildiği bu çalışmada, DFİF’nin kesinti uyguladığı ürünler, enerjiye ilişkin Rusya gibi ülkeye özel kısıtlar, organik tarımın teşvikine yönelik önlemler ve Viyana Sözleşmesi ile ortaya konan çevre kirliliğine ilişkin kısıtlamalara yönelik ürünlerin ihracatının engellenmesi söz konusudur ve uluslararası standartlara uygunluğun takip edilmesi dikkat çekmekte, bu bağlamda ihracatçının ilgili mevzuatları iyi çalışması önem taşımaktadır.

1.2.2 Konsinye İhracat

Şahin (2009), konsinye ihracatı tamamen güvene dayanan bir ihracat yöntemi olarak tanımlamıştır. İhracatçı bu yöntemde yurt dışındaki şube temsilciliklerine veya komisyonculara malı göndermektedir. Bu gönderilen malı teslim alan kişi veya teslim alan kuruluşlar tarafından malın satışı gerçekleştirilerek belirli komisyonların düşürülmesi sonucu kalan tutarın bankalar aracılığıyla ihracatçıya gönderilmesine dayalı kurulan bir ihracat çeşididir. Yine aynı kaynakta, bu yöntemde kesin satış garantisi bulunmadığı gibi beklemeden doğacak zarar, ülkelerin (politik nedenler, siyasi karışıklıklar vb.) kambiyo kısıtlamaları, hatta iklim koşulları gibi her türlü olumsuzluk nedeniyle doğabilecek zarar ve risklerin ihracatçıyı zor durumda bırakabileceği düşünülmektedir (Şahin 2009).

Melemen (2008), ihracatta döviz getirme mecburiyetinin kalkmasından sonra birçok özelliği olan ihracat çeşidi döviz getirme süresi açısından sahip olduğu avantajı kaybetmiştir. Mevzuat düzenlemeleri ile ihracat çeşidi olma özelliğini kaybedip birer gümrük rejimine dönüşmüşlerdir (Melemen 2008, 132).

Melemen (2008)'den hareketle, konsinye ihracat yöntemiyle yapılan ihracatların genellikle, bir piyasaya ilk kez giren ve tanıtım amacıyla gönderilen mallar ile niteliği itibarıyla kısa sürede çürüyüp bozulabilen, satışı uzun süren mallarda kullanılmakta olduğunu belirtmiştir. Bu ürünler, İhracatçı Birlikleri Gümrük Beyannamesi üzerine kayıtları düşünerek onaylanırlar. İhracatçı birliklerince konsinye olarak onaylanmış gümrük beyannameleri 30 gün içinde gümrüğe sunulmalıdır. Malların yurt dışında satış süresi 1 yıl olup ilave olarak 2 yıl ek süre verilebilir. Malların yurt dışından satışından sonra 30 gün içerisinde izni veren ihracatçı birliklerine bilgi verilmelidir. Verilen sürelerde satılamayan mallar gümrük mevzuatı çerçevesinde yurt içine geri getirilmektedir (Melemen 2008).

Melemen (2008) konsinye ihracatı yöntemiyle alakalı avantajın kaybolmuş olduğunu söylemektedir. Bunun nedeni olarak ise, ihracatta döviz getirme mecburiyetinin kalkmasından sonra mevzuat düzenlemeleri ile ihracat çeşidi olma özelliğini kaybetmesini göstermektedir. Bu yöntemin birer gümrük rejimine dönüştüğünü de belirtmiştir (Melemen 2008).

1.2.3 Kredili İhracat

Arzova (2006) kredili ihracatın tanımını “İthalatçı mal bedeli dövizin Türk parasının Kıymetini Koruma Kanunu’nda öngörülen süreli aşacak şekilde şart koşuyorsa bu ihracata kredili ihracat denir” şeklinde yapmaktadır. Mili Eğitim Bakanlığı, İhracat Finansmanı (2011) çalışmasında, Kredili ihracat gerçekleştirecek kurumların başvurularda sağlaması gerekenler detaylı şekilde sıralanmaktadır (MEB 2011, 25).

1.2.4 Transit Ticaret

Geniş anlamıyla transit ticaret Türkiye’de faaliyetini gösteren bir firma tarafından ithalatının yapılması amacıyla yurda getirilen bir malın veya ürünün gümrüklerde gümrük işlemlerinin tamamlanmasına kadar geçen o sürede başka bir firma tarafından herhangi bir başka ülkeye satılması işlemidir. Transit ticaret aslında bir ödeme şekli olmamakla birlikte bir ihracat ticaret şekli olarak gösterilebilir. Gerçekte bir ithalat ve ihracat işlemi olmadığından dolayı gümrük beyannamesi düzenlenmez (Arzova 2006, 118).

1.2.5 Serbest Bölgelere İhracat

Serbest Bölge denilince akla ülkenin toprakları içerisinde olup gümrük hatlarında herhangi bir bağımlılığının bulunmadığı yerler gelmektedir. Melemen (2008) serbest bölgeleri 3. ülke kapsamında değerlendirmiştir. Serbest Bölgelere yapılan ihracatta İhracat Mevzuatı hükümlerine tabi tutulmaktadır. Bu da o bölgelere satılan mallara ihracat mevzuatının uygulanmasını gerekli kılmakta ve ihracattaki gibi bedellerini saymaktadır. Bu sayılan bedeller ise o bölgelerde bulunan bankalar tarafından transfer edilebilmektedir (Melemen 2008).

1.2.6 Bedelsiz İhracat

Bedelsiz kelimesi denilince ilk akla gelen karşılığında herhangi bir ücretin ödenmemesidir. Bedelsiz ihracatta da herhangi bir bedel istenmeksizin ihracat gerçekleştirilir. Dura (1982) bedelsiz ihracata konu olan malların; miktarı ticari geleneğe uygun numuneler, ticari teamüle uygun hediyeler, reklam eşyası gibi mallar olduğunu belirtmiştir. Yine aynı kitapta Ticaret Bakanlığı'na tespit olunan değer altındaki malların ihracatına Bakanlıkça belirlenen esaslar çerçevesinde görevlendirilen tescil mercilerinden verilmiş belgeye dayanılarak gümrüklerce veya PTT gümrüklerince izin verilmekte olduğu söylenmiştir. Bu değer üzerindeki bedelsiz ihraç istemleri için meslek kuruluşları, ayrıca bakanlığın izni ile belge verilebilir (Dura 1982).

1.2.7 Geçici İhracat

Arzova (2006) geçici ihracatın tanımını az veya çok işçilik görmek, izabe edilmek, ambalajlanmak veya diğer nedenlerle, mamul, yarı mamul ve hammaddelerin yurtdışına geçici olarak gönderilmesi kapsamında geçici olarak yapılan işlem olarak yapmıştır. Geçici ihracatına izin verilen makine, teçhizat ya da herhangi bir malın yurtdışında kalış sürelerinin belirlenmesinde o projenin tamamlanma tarihi esas olarak alınmaktadır. Bu süre içerisinde iş gecikirse veya başka bir proje üstlenilirse uzatılma söz konusu olabilmektedir (Arzova 2006).

Hariçte işleme rejimi, serbest dolaşımdaki eşyanın, işlenmek üzere Türkiye gümrük bölgesinden geçici olarak üçüncü ülkelere gönderilmesi ve bu faaliyetler sonucu elde edilen ürünlere tam veya kısmi muafiyet uygulanmak suretiyle yeniden serbest dolaşıma girmesidir. Arzova (2006) hariçte işleme rejiminin kapsamında yapılacak ihracat mal çeşidine göre üç farklı yolla gerçekleştiğini söylemiştir. Bunlar şöyledir:

- **Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM):** “Hammadde, yardımcı madde, yarı mamul ve ambalaj malzemelerinin daha ileri bir düzeyde işlem görmek üzere üçüncü ülkelere gönderilmek istenmesi halinde Hariçte İşleme İzin Belgesi verilir” (Resmi Gazete 2007, Madde 42).
- **Maden İhracatçı Birlikleri:** Maden cevheri ve konsantrelerinin, izabe edilmek ve işlenmek üzere üçüncü ülkelere gönderilmek istenmesi halinde hariçte işleme 17 izin belgesi verilir (Resmi Gazete 2007, Madde 5).
- **Gümrük Müsteşarlığı:** Tamirat amaçlı garanti hükümleri uyarınca veya bir imalat hatası nedeniyle dışarıya gönderilen eşya yerine ithal edilecek ürünler için Hariçte İşleme İzin Belgesi verilir. Hariçte işleme İzin belgelerinin süresi 12 ay olup, 1 yıla kadar ek süre verilebilir (Resmi Gazete 2009, Madde 142).

1.2.8 Ticari Kiralama Yoluyla İhracat

Belli bir bedel karşılığı ile ihracatın kiralama yoluyla da yapılması mümkündür. Bu yöntem ile ürünlerin yurt dışına ihracatı mümkün olabilmekte, ancak kira sözleşmesi ile hukuken ihracatçının sorumluluklarının ortaya konması söz konusudur. Nitekim kiralama yolu ile ihracatta kullanılan sözleşmede; ihracatçı firma ihracat taleplerini, yurtdışındaki firma, kiralanan malın cinsi, miktarı, değeri, özellikleri, birim fiyatı, kira süresi, kira bedeli, ödeme şekli, teslim yeri bilgilerinin (GSO 2001, 13) yer alması zorunlu olup, ilgili bu belge ile Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü’ne başvurulması zorunludur (Yılmaz ve Özken 2018, 19).

Daha sonra ilgili gümrük idaresi, kambiyo müdürlüğü ve aracı banka bu durumdan bilgilendirilerek ihracatın gerçekleşmesi sağlanır. Ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracat süre kısıtları ise ilgili kanunda “süre, izin verildiği tarihten itibaren en geç 90 gün içinde gümrük idarelerine başvurmak kaydıyla, fiili ihraç tarihinden itibaren 1 yıldır.” (Resmi Gazete 2006, Sayı 26190) şeklinde olduğundan başvuru ile ihracatın gerçekleşmesi arasındaki sürenin uzunluğu dikkat çekmektedir.

1.2.9 Yurtdışı Fuar ve Sergilere Katılma

Yurtdışı fuar ve sergilere katılacak firmalar, bağlı bulundukları odalardan aldıkları belgelerle, Dış Ticaret Müsteşarlığı’na başvururlar. Daha sonra İhracat Genel Müdürlüğü, katılım talebini gümrük idaresine bildirir. Böylece gümrük idaresinden fuara gönderilecek mal ve eşyanın “bedelli” veya “bedelsiz” yurt dışına çıkışı için izin alınmış olmaktadır.

13.2.2011 tarihli Gümrük kanunun 6111 sayılı maddesinde (GİB, 2011), yurtdışında gerçekleştirilen fuar ve sergiler tamamlanınca firma tarafından izlenmesi gereken süreçte önemli kısıtlar şu şekilde belirtilmektedir: “90 gün içinde yurtdışına bedelli veya bedelsiz olarak çıkardığı malların aynen veya satılmaları halinde bedellerini aynı süre içerisinde yurda getirmek zorundadır” (GİB 1984 ve 2011) .

1.3. İhracatta Ödeme Şekilleri

Genel olarak ticaretin temeli karşılıklı bireylere, kurumlara ya da firmalara yarar sağlamak üzerinedir. Bu riske giren taraflarda, bu gerçekleşen ticaret işleminden en fazla kar elde etmeyi amaçlamaktadır. Kâr ile doğru orantıda büyümekte olan risk, hem ithalatçı hem de ihracatçı için önemli bir konudur. Bu sebepten dolayı ihracatta ödeme şeklinin nasıl olacağı ve kim tarafından yapılacağı da önemli bir konudur. Bu doğrultuda taraflar arasında düzenlenecek olan bir ihracat sözleşmesinde, ihracata konu olan bir ürünün fiyatı, miktarı, kalitesi, teslim şekli, nakliyesi, sigortası ve benzeri konularda uzlaşma sağlamaları ne kadar gerekli ise, aynı zamanda ödeme şeklinin nasıl olacağını sözleşmede açıkça belirlemeleri gerekmektedir.

İhracat finansmanında önemli bir uluslararası kaynak olan Albaum (2008)’de, finansman ve ödeme planının doğrudan ihracat fiyatlandırmasına bağlı konular olduğunu altını çizmiştir. Çalışmada, ihracat fiyatlandırmasında herhangi bir izole sağlanamayacağı; ödemenin nasıl ve ne zaman yapılacağı dikkate alınarak gerçekleştirilebildiği net olarak ortaya konmaktadır (Albaum, Duerr ve Strandskov 2008, 511).

Bir ihracat işleminde ihracatı gerçekleştirecek taraflar farklı ülkelerde yer aldığından dolayı ticareti gerçekleştirecek olan ülkeler arasındaki mesafeler, ihracatçıların birbirlerini tanıyıp tanımadıkları, ithalatçının nakit ödeme gücü, para birimlerinin farklılıkları, ülkelerin yasal düzenlemelerinin birbirlerinden farklı olması, kültür ve gelenekler bunların hepsi bir bütün olarak ele alınmalıdır ve bu doğrultuda bir ödeme planı oluşturulmalıdır.

1.3.1. Akreditifli Ödeme

Nejat Dura akreditifin tanımını, satış miktarının tamamı veya bir kısmı için bir bankanın satıcıya kefil olması şeklinde yapmıştır. Akreditiflerde banka teminattır. Yani akreditif yoluyla yapılan ihracat işlemlerinde ithalatçıların yerine bir bankanın itibarı geçmiş olur. Bankanın daha güvenilir olduğunu düşünen taraflar ödemenin akreditif yoluyla gerçekleşecek olacağını bir satış sözleşmesinde kararlaştırdıklarının da altını çizmektedirler (Dura 1982, 26).

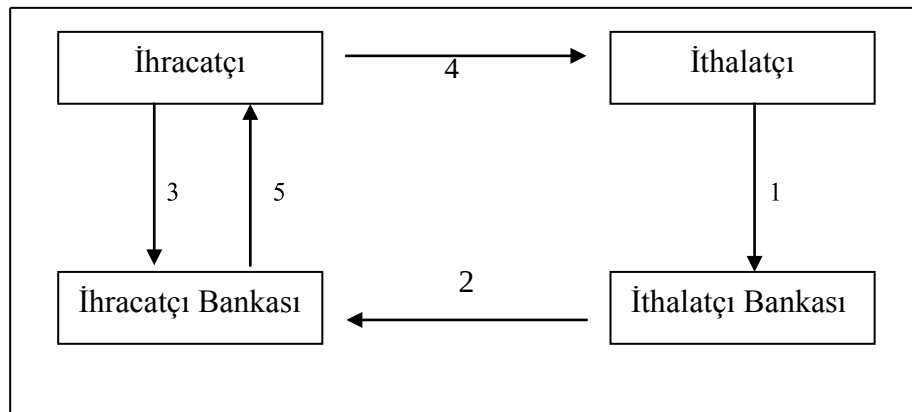
Arzova (2006), bankanın teyit bankası görevinde olduğu akreditiflerde, akreditifin kullanımı teyit bankasında yapılacağından gelen akreditif vesaikin uygun olup olmadığının incelenmesi ve tespit edilmesi sorumluluğu teyit bankasındadır. Teyit bankası kendisine ibraz edilen vesaiki 7 işgünü içerisinde incelemeli ve varsa uyumsuzlukları tespit ederek amir bankaya bildirmelidir. Gelen vesaikin uygun olması veya rezervli olan vesaikin rezervlerinin kabul edilmesi durumunda akreditif vesaikin ile ilgili ödeme vadesi belirlenmektedir. Akreditif işlemlerinde fiili ihracat tarihi itibarıyla 180 gün içinde ihracat bedelinin Türkiye'ye getirilmesi gerekmektedir (Arzova 2006, 261).

1.3.2. Peşin Ödeme

Akgüç (2013), peşin ödemede mal bedelinin tamamının ya da bir bölümünün malı teslim almadan önce ihracatçıya ödemekte olduğunu; ihracatçının da peşin tahsil ettiği mal bedeli karşılığında malları daha sonra ithalatçıya gönderme yolu ile yükümlülüğünü yerine getirmekte olup sonrasında işlemi tamamladığının altını çizmektedir (Akgüç 2013, 180).

Somoncu (2009) peşin ödeme yönteminin, ihracat işlemi tamamlanmadan ve malların sevki gerçekleşmeden önce ithalatçının malların bedelini ihracatçıya ödediği ödeme şekli diye yapmıştır. Bu ödeme şeklinde ihracatçı herhangi bir ödeme riski üstlenmezken, ithalatçı malları teslim almadan önce bedelini ödediği için yüksek risk altındadır (Somoncu 2009, 157).

Melemen (2008) peşin döviz karşılığında 18 ay (gemi ihracatında 24 ay) içinde ihracat yapılmalıdır diye belirtmiştir. İhracat herhangi bir durumdan dolayı gerçekleşmez ise prefinansman şartları uygulanır. İhracatın belirlenen sürelerde gerçekleşeceğine dair bir taahhütname alınır ya da KKDF ihracattan sonra iade edilmek üzere peşin olarak kesilir. Peşin dövizler ithalat için mahsuben ödemede kullanılamaz (Melemen 2008, 251). Peşin ödeme yöntemine göre, ihracatçı malı sevk etmeden önce mal bedelini almak isteyecektir.



Şekil 1: Peşin Ödeme İşlemleri

Buna göre, ihracatçı mal ile ilgili satış sözleşmesini düzenleyerek ithalatçıya göndermektedir. Şekil 1’de Melemen ve Arzova (2000) alınan örnekte; peşin ödeme yöntemine göre gerçekleşecek işlemler görülmektedir.

Kaynak: Mehmet Melemen ve S. Burak Arzova, **Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri**, İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2010, 144.

Bu kitapta peşin ödemenin işleyişi ise aşağıdaki şekilde gösterilmiştir (Melemen ve Arzova 2000, 144):

1. İthalatçı, mal bedelini bankasına ya da elden satıcıya öder.
2. Mal bedelinin havalesi gerçekleştirilir.
3. İhracatçıya garanti alınarak veya alınmadan ihracat bedeli ödenir.
4. Mallar ve dokümanlar alıcıya doğru gönderilir.
5. İhracatçı ihracat sonrası peşin ödeme ile ilgili işlemlerini tamamlar.

İthalatçının bankası, ithalatçıdan aldığı talimatla söz konusu ihracat bedelini ihracatçının bankasına genellikle ihracatçının hesabına bir telefon, faks, bilgisayar mesajı veya normal bir banka havalesi ile yapılmaktadır. Bankalar arasında gerçekleştirilen bu işleme swift denilmektedir.

1.3.3. Mal Mukabili Ödeme Yöntemi

Cantekin (2012), mal mukabili ödeme yönteminin peşin ödeme yönteminin tam tersi bir ödeme yöntemi olduğunu vurgular. Mal mukabili ödeme yönteminin tanımını ise; ihracatçının ihraç ettiği malın bedelini malın satış sözleşmesinde gösterilen varış yerine ulaşması ve ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödemenin tahsil edilmesi şeklinde yapmaktadır (Cantekin 2012, 74).

Arzova (2006), ihracatçı ithalatçı ile yaptığı anlaşma doğrultusunda malını, mal mukabili olarak ihraç ederken gümrük beyannamesinde ödeme şeklini mal mukabili olarak açtırır. İhraç ettiği mal ile ilgili evraklarını isterse doğrudan ithalatçıya, isterse bir banka aracılığı ile bedelsiz olarak teslim edilmek koşulu ile ihracatçıya gönderebilir (Arzova 2006, 243).

Yıldırım (2012), mal mukabili ödeme yönteminde ihracatçının herhangi bir peşin ödeme yöntemi gerçekleştirmediğini vurgulamıştır. İhracatçı, poliçe düzenlemeksizin malların gönderimini ithalatçıya sağlar ve gönderir. İthalatçıda mallarına ilişkin belgeleri aldığı tarihte daha öncesinde de olabilir ödemeyi ihracatçıya gerçekleştirebilmektedir (Keser 2012, 63).

Mal mukabili ödeme şeklinin tercih edilme sebepleri Melemen (2008)'den hareketle şu şekilde sıralanmaktadır; i. taraflar arasında karşılıklı ticaret geçmişi olması; ii. tanıtım maksadı ile promosyon uygulamaları, iii. "Letter of guarantee" (çev. Banka garantisi) ile ihracatın taraflarca garanti altına alınmış olması, iv. İhracatçı ve ithalatçının aralarında bağlayıcı bir sözleşme yapılmış olması, v. ihracatçı malların üretimi için bir miktar avans almış olması, vi. İhracatçının ithalatçının mal bedelini ödememe riskini Eximbank ihracat sigortası ile güvenceye almış olması, vii. ihracatçı ithalatçı hakkında nakliyecisi ve bankalar kanalı ile yeterli güveni almış olması, viii. ithalatçı firmanın çok büyük dünya çapında bir firma olması ve mal mukabili ödeme şekli dışında bir ödeme şeklini kabul etmemesi, ix. Daha önce yapılan hatalı bir yüklemenin telafisi için, yeniden üretim yapıp gönderilmesi, x. Mal mukabilinin ihracatçı tarafından yanlış algılanıp ilk satışlarda bile kullanılması olarak gösterilmiştir.

Melemen (2008)'den hareketle mal mukabili ödeme şeklinin yöntemleri şöyle belirtilmiştir: Önce yükleme işlemi gerçekleşir ve mallar alıcıya gönderilir. Bu gerçekleşen yükleme sonucu alıcı, sözleşme tarihinden önce bankaya bir ödeme yapar. Daha sonrasında bankalar kendi aralarında havale işlemlerini gerçekleştirerek ihracatçıya ödeme işlemini gerçekleştirmiş olurlar (Melemen 2008, 176).

1.3.4. Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi

Belge karşılığı ödeme veya Türk Hukuk Mevzuatındaki adı ile vesaik mukabili ödeme bankanın ithalatçıdan mal bedelini tahsil etmesi ya da gelecekte belirli bir tarihte tahsil etmek üzere vadeli bir poliçe düzenlemesi karşılığında, ihracatçı tarafından kendisine verilmiş olan belgeleri, malları gümrükten çekebilmesi için ithalatçıya vermesidir (Tekinalp 2009, 645).

Köksal (2009)'dan hareketle vesaik mukabili ödeme yönteminde yer alan taraflar şu şekilde belirtilmiştir;

- **İhracatçı - Amir Banka;** ihracat konusu mallara ilişkin belgeleri, mal bedelini tahsil etmek üzere bankasına veren (satıcı) taraftır.

- **Tahsil Bankası - İthalatçı Banka;** İhracatçının bankasından gelen tahsil vesaikini ödeme veya kabul karşılığında ithalatçıya veren bankadır.
- **İthalatçı;** Tahsil bankası tarafından kendisine ibraz edilen ihracat dokümanlarının bedelini ödedikten sonra, malları gümrükten çekecek olan taraftır.

Köksal (2009), vesaik mukabili ödeme yönteminin, peşin ödeme ve mal mukabili ödeme yöntemlerine göre daha güvenli olduğunu ancak akreditif yöntemine göre daha az güvenli olduğunu vurgulamıştır (Köksal 2009, 26).

Köksal (2009)'da vesaik mukabili ödeme şeklinin işleyişi ise aşağıdaki gibi sıralanmaktadır:

- İhracatçı, yüklemeyi yapar ancak vesaikleri malla birlikte göndermez.
- İhracatçı, tüm orijinal vesaikleri hazırladığı bir talimat ile birlikte römiz bankasına gönderir.
- Römiz bankası ihracatçının verdiği talimata göre römiz mektubunu hazırlar. İthalatçının bankasına (tahsil banka) vesaikleri römiz mektubu ile birlikte gönderir.
- Vesaikleri alan tahsil bankası, mal bedelinin ödenmesi üzerine ithalatçıyı davet eder.
- İthalatçı ödeme yaparak dokümanları gümrükten malı çekmek üzere teslim alır.
- Tahsil bankası mal bedelini römiz banka transfer eder.
- Römiz bankası, ihracatçıya mal bedelini öder.

Melemen (2008)'de vesaik ödeme yönteminin avantajları da aşağıdaki şekilde sıralanmıştır:

Bunlar;

- İthalatçı mal bedelini ödemediği sürece malları çekemez.
- İhracatçı için oldukça basit ve az masraflı bir ödeme şeklidir.
- Bankalar, ihracatçı için tahsilat görevini yaparlar.

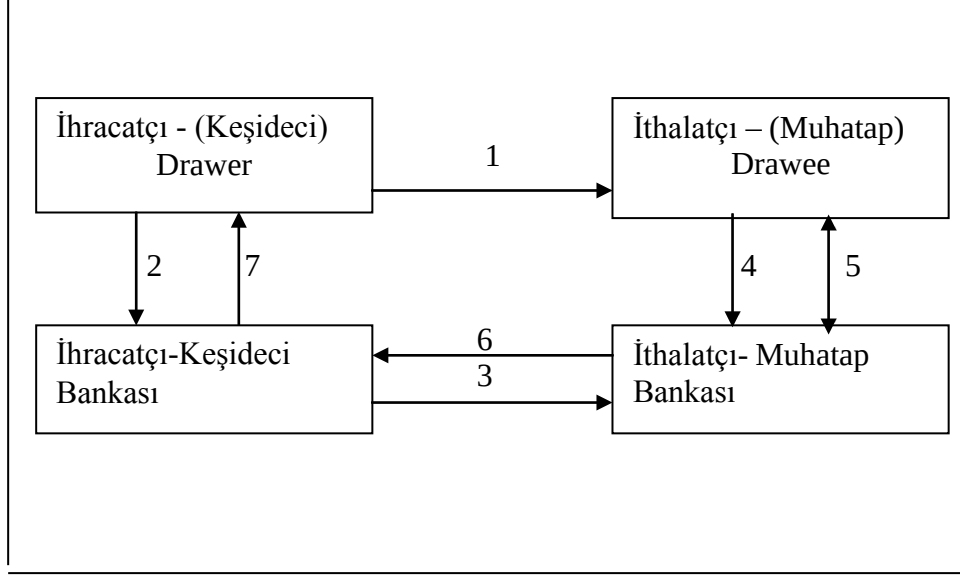
- İthalatçı mal bedelini ödemedenden malları görebilir.
- İthalatçı mal bedelini ödemezse ihracatçı malları geri getirebilir.
- Bankalar, ihracatçının vermiş olduğu talimatın dışına çıkamazlar.
- Bu ödeme şeklinin kuralları MTO 522 no.lu broşür ile düzenlenmiş olup bankalar bu kuralların dışına çıkamazlar (Melemen 2008, 184).

1.3.5. Kabul Kredili Ödeme Yöntemi

Melemen ve Arzova (2000)' dan hareketle bu ödeme yönteminin kendi başına bir ödeme yöntemi olmadığı mal mukabili, vesaik mukabili ve akreditifli ödeme yöntemlerinde poliçenin kullanılması halinde ortaya çıktığının altı çizilmiştir. Poliçe, Türk Ticaret Kanunu'nun 583. Maddesinde şöyle tanımlanmıştır: Kanunun tayin ettiği şekilde keşideci tarafından muhataba karşı tanzim edilir. Poliçe, hamile kayıtsız ve şartsız bir surette para tediyesi için emir ve tevkili ihtiva eden ve ciro ile devrolan kıymetli evraktır (Melemen ve Arzova 2000, 113).

Şahin (2009), bir senedin poliçe sayılablmesinin aşağıda belirtilen şartlarda mümkün olabileceğini vurgulamıştır;

- Poliçe kelimesinin veya başka bir dilde ise poliçe kelimesi yerine kullanılan kelime veya kelimeleri
- Belirli bir tutarın ödenmesi konusunda kayıtsız ve şartsız havalesi,
- Vadeyi; (belirli bir tarihte, tarihinden belirli bir zaman sonra, görüldüğünde, görüldüğünden belli bir zaman sonra)
- Ödeme yerini,
- Lehtar (Kimin emrine ödenecekse) adı ve soyadını,
- Keşide yerini ve tarihini
- Keşidecinin imzasını içermesi gerekmektedir (Şahin 2009, 35).



Şekil 2: Kabul Kredili Ödeme (Acceptance-Draft)

Melemen (2008)'den hareketle Şekil 2'de gösterdiğimiz gibi kabul kredili ödeme yöntemine göre işleyişin nasıl olduğu gösterilmekte ve sonrasında diğer detayları açıklamaktadır.

Melemen (2008)'de Şekil 2'deki kabul kredili ödeme yöntemlerinin adımları aşağıdaki adımlarla belirtilmiştir (Melemen 2008, 246),

1. Tarafların kendi aralarında görüşmesi ve satıcı tarafından satış sözleşmesinin hazırlanması malların ithalatçıya ulaştırılmak üzere taşıyıcıya sevk edilmesi.
2. Satıcının düzenleyerek imzaladığı poliçeyi ve diğer orijinal ihracat dokümanlarını eklediği talimat ile birlikte sunulması
3. İhracatçı bankanın belgeler ile birlikte römiz mektubunu muhatap bankasına göndermesi.
4. Muhatap bankası tarafından, ithalatçının imza atmak üzere vesaikleri (belgeleri) almaya davet edilmesi.
5. İthalatçı tarafından imzalanan poliçe karşılığında dokümanların kendisine teslim edilmesi.
6. Poliçenin ihracatçının bankasına gönderilmesi.
7. Poliçenin ihracatçıya gönderilmesi (Melemen 2008, 246-247).

Arzova (2006)'da kabul kredili ödeme şeklinin avantajları şu şekilde sıralamıştır;

- Alıcı açısından malların tesliminden daha sonraki bir tarihte bedellerini ödemesi.
- Satıcı açısından, mal bedellerinin poliçeye bağlanması ve kabul gören bir bankaca veya kabul edilmesi halinde satıcıya vadeden önce poliçeyi iskonto ettirme yoluyla bir finansman sağlanabilecek olması.
- Banka açısından poliçenin banka tarafından kabul edilmesi veya ithalatçının tarafından kabul edildikten sonra bankamızca aval verilmesi durumunda ithalatçıya (alıcıya) bankaca kredi açılmış sayılır. Çünkü poliçe bedelinin vadesinde ödeme yapmaması durumunda banka mal bedelinin ihracatçıya (satıcıya) ödemek zorundadır (Arzova 2006, 279).

1.3.6. Karşı Ticaret

Seyidoğlu (2016) karşı ticaretin kavramını, bir nevi takas işlemine benzetmiştir. Aynı zamanda ödemek için yeterli döviz ve finansman kaynağı olmayan ancak ihracat yapmak isteyen ülkelerin başvurduğu bir yöntem olduğunu da altını çizmiştir. Aynı zamanda bu ticaret şeklinin Seyidoğlu'nun belirtmiş olduğu gibi bir takas işlemine benzetirsek karşı ticaretin kökeninin ilk çağlara kadar uzandığını belirtebiliriz (Seyidoğlu 2016, 375).

Akgüç (2009), karşı ticaretin genellikle ekonomik durumu iyi olmayan ülkelerde gerçekleştiğini ve ülkelerin bu yolla başvurdukları bir diğer yönteminde kliring olduğunu belirtmiştir. Tek bir sözleşmeye dayalı olarak her iki tarafa olan mal teslimini sağlayan kliring de takas işlemlerinden farklı olarak, malın değişimi gerçekleşmemekte ve ödemeler doğrudan doğruya ihracatçıya değil, tarafların kendi ülkelerinde kliring hesaplarını tutmakla görevli olan Merkez Bankası veya kliring ofisine ulusal paraları cinsinden yapılmaktadır. Bu durumda ihracatçı da alacağı parayı kliring ofislerinden temin etmektedir. Akgüç (2009) kliringi takastan ayıran başka bir özelliği ise, ihracatı sağlanan malın, anlaşılan para birimi üzerinden fiyatlandırılmasının yapılması olarak anlamlandırmıştır. Kliringi takastan ayıran diğer bir fark ise, ihracatçının (takasta zorunlu olduğu gibi) mal ithal etme zorunluluğunun olmamasıdır (Akgüç 2009, 375).

1.4. Türkiye İhracatının Ticari Riskler Açısından Değerlendirmesi

Tez konumuz, Türkiye'nin seçili AB ülkeleri ve sınır ülkelerinin ihracat finansmanının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler teorisi açısından incelenmesi olduğundan dolayı; Türk ihracatçısının işlemini gerçekleştirirken karşı karşıya kaldıkları risk gruplarını da tezimizde alt başlıklar halinde ele almış bulunmaktayız. Tarih boyunca ticaret hep risk unsurları içermiştir. Ticareti gerçekleştiren ülkeler arasında karşılıklı olarak her iki tarafta risk faktörünü üzerlerinde bulundurmaktadır. Gerçekleştirilen ticarete her zaman o zamanın şartları doğrultusunda riskler yaşanmıştır. Günümüzde küreselleşme ve teknolojinin gelişimi ile birlikte risk gruplarının kategorilerinde de değişimler mümkün olmuştur. Genel olarak bir ihracatta karşılaşılan riskleri Türkiye'nin ihracatı açısından aşağıdaki şekillerde açıklamak mümkün olmaktadır.

1.4.1. Kredi Riski

Akgüç (2007), kredi müşterilerinin kredi sözleşmesi koşullarına uymayarak yükümlülüklerini faiz ve anapara ödemelerini vadesinde gerçekleştirememeleri olasılığı kredi riskini oluşturur şeklinde vurgulama yapmıştır (Akgüç 2007, 8) .

İhracatta iç ticaretin finansmanına kıyasla kredi riskini artıran iki etken söz konusudur. İlki borçlunun yurt dışında olması nedeniyle sınır ötesi yasal takibin zorluğu ve maliyetinin yüksek oluşu, ikincisi yurtdışındaki borçlu hakkında kredi değerliliği konusunda yeterli bilgi sağlanamamasıdır.

1.4.2. Kur Riski

Türkiye'nin günümüzde en çok etkilendiği risk gruplarından birisi de kur riskidir. Amir bankalar veya lehtarlar eğer herhangi bir kur anlaşması yapmamışlarsa kurdaki aşırı dalgalanmalardan ciddi şekilde zarar görebilirler. Kur riski özellikle uzun vadeli akreditiflerde önemlidir. İhracatı yapılan malların bedelinin ne zaman geleceğinin belli olmadığı ya da geldiği zaman döviz kurlarının ne olacağının tahmin edilemediği zaman forward işlemi ile belirsizliğini ortadan kaldırılabilmektedir.

1.4.3. Ülke Riski

İhracatı iç ticaretten ayıran başka bir risk olan ülke riski, ihracat yapılan ülkede yaşanan politik ve ekonomik istikrarsızlığından kaynaklanan risk grubudur. İlgili bu riskler partner ülkedeki politik çalkantılar, kambiyo rejimi değişimleri vb. olabileceği gibi ihraç ürününe ilişkin kısıtlama getirme veya yasaklanma uygulamaları da olabilmektedir (Akgüç 2009, 4).

1.4.4. Belgelerde Eksiklik Riski

İhracat finansmanı belgelere dayanarak yapıldığından bankaların belgeleri ayrıntılı şekilde incelemesi gerekmektedir. Belgeler hukuki açıdan eksiksiz olarak ve zamanında ibraz edilmeli ve kredi ve sözleşme şartlarına uygun şekilde düzenlenmiş olması gerekmektedir. Banka tarafından incelenen belgelerin yasal düzenlemelere ve uluslararası kurallara uygun olmaması halinde ilgili banka açısından yükümlülük ve risk doğurur.

1.4.5. Taşıma Riski

Melemen (2008), malların taşınması esnasında zarar görmesi, taşıma aracının kaza yapması gibi risklerin taşıma riski grubuna girdiklerini belirtmiştir. Satıcı bu riski ortadan kaldırmak için tüm taşıma risklerini kapsayan bir sigorta yaptırmalıdır. Taşıma riskine karşılık sigorta yaptırılırken malların CIF değerinin %10 fazlası üzerinden sigorta yaptırılır (Melemen 2008, 3).

1.4.6. Alıcı Riski

Alıcının mal bedelini, malları zamanında satamadığı için ya da kasten ödememesi durumudur. Satıcının bu riskle karşılaşmaması için alıcı hakkında ayrıntılı bir araştırma yapması gerekmektedir. Bu araştırmaya “Ranseyman” denilmektedir. Alıcı ve satıcının birbirini iyi tanımaması durumunda olası riskleri ortadan kaldırmak için ödeme şekli olarak akreditifli ödeme tercih edilebilir. Ayrıca alıcıdan banka teminatı istenebilir (Melemen 2008, 3).

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN AB VE SINIR ÜLKELERİYLE TİCARET ANTLAŞMALARININ GELİŞİMİ VE EXİMBANK’IN İHRACAT FİNANSMANINDAKİ ÖNEMİ

2. TÜRKİYE’NİN İMZALADIĞI TİCARET ANTLAŞMALARINA GENEL BİR BAKIŞ

Ülkeler ihracatlarını gerçekleştirirken belirli finansmanlara ihtiyaç duyarlar. Bu sağlanan finansmanlar ise, genel olarak belirli para ve fon ihtiyaçlarını karşılamaya yöneliktir. İhracatçıya gerekli teşvikler ve gerçekleştirilen bu ihracatta kendini daha güvende hissetmesi açısından belirli krediler sağlanarak, ülkenin ekonomisine olumlu yönde katkı sağlamak amaçlanır. Bu sağlanan finansmanın belirli avantajlar gözetmesi ve ülkelerin kendi ekonomilerini daha olumlu yönde kalkındırmaları için ise, karşılıklı olarak belirli ticaret antlaşmaları imzalanmakta olup bu doğrultuda ihracatın akışı sağlanmaktadır. Bu anlamda ihracatını gerçekleştiren ülkelerde aralarındaki bu ticaretin daha verimli olmasını sağlamak amacıyla belirli antlaşmalar imzalarlar. Türkiye’de bu bağlamda oldukça önemli antlaşmalar imzalamış ve ihracat ilişkilerini bu doğrultuda sürdürmeye devam etmektedir. Ticaret Bakanlığı’nın resmi internet sitesinde yer alan bilgilerine göre, Dünya Ticaret Örgütü’nün düzenlemeleri ülkelerin ihracat ihtiyaçlarını karşılayamamakta ve bu da ülkelerin ikili ticaret antlaşmalarına yönelmesine ortam hazırlamaktadır. Bu bağlamda Serbest Ticaret Antlaşmaları (STA) ön plana çıkmış ve birçok ülke mal taleplerini bu bağlamlarda karşılamıştır (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

Ticaret Bakanlığı’nın resmi internet sitesinde yer alan bilgilere göre, Türkiye’nin STA kapsamı; gerek uluslararası bağlamda ticaret oluşumlarını sağlamak gerek ise Gümrük Birliği kapsamında AB’nin STA olarak belirttiği ülkelerle karşılıklı olarak yarar sağlamak amacına dayandığı belirtilmektedir. Türkiye bu imzaladığı STA’larla komşu ülkelerle ticaretinin geliştirilmesini amaçlamakta ve ihracatın dış piyasalarda ilk olarak AB ülkelerinin girişimcileri olmak üzere, eşit şartlarda rekabet edebilme gücü oluşturmak olup, tüm bunların yanı sıra Türkiye, AB tarafından imzalanmış STA’ların zorunluluklarını kabul etmeme yükümlülüğüne sahip olmaktadır (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

AB ülkeleriyle Türkiye arasında ise, ticaret antlaşması kapsamında Gümrük Birliği Antlaşmaları imzalanmıştır. Dışişleri Bakanlığı'nın resmi internet sitesinde Gümrük Birliği Antlaşmalarının Türkiye ve AB ülkelerinin kendi aralarında gerçekleştirdikleri ticarete uygulanan gümrük vergilerinin kaldırıldığı antlaşma olarak belirtilmiştir. Türkiye ile AB arasında imzalanan Gümrük Birliği Antlaşması işlem görmüş tarım ürünlerini ve sanayi ürünlerini kapsamaktadır (T.C Dışişleri Bakanlığı 2019).

Bu bağlamda Türkiye 16'sı yürürlükte bulunmak dahilinde 27 ülke ile STA'ları imzalamıştır. Ticaret Bakanlığı'nın resmi internet sitesinde yayınlanan Serbest Ticaret Anlaşması (Free Trade Agreement, FTA) dahilinde Türkiye'nin bu zamana kadar Merkez ve Doğu Avrupa Ülkeleri (Macaristan, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Litvanya, Estonya, Letonya, Romanya, Bulgaristan) ile EFTA (Norveç, İsviçre, İzlanda, Lihtenştayn), İsrail, Makedonya, Bosna Hersek, Filistin, Tunus, Fas, Suriye, Mısır, Arnavutluk, Gürcistan, Karadağ, Sırbistan, Şili, Mauritius, Güney Kore, Malezya, Moldova, Faroe Adaları ve Singapur sırasıyla listelenmektedir ve STA'lar imzalanmış ve yürürlükte bulunmaktadır (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

Bu imzalanan ticaret antlaşmaları özellikle Türk ihracatçılarına uluslararası piyasalarda daha iyi imkanlar sağlamayı amaçlamakta ve piyasalarda ortaya çıkan rekabet koşullarında Türk ihracatçısının hammadde ve sanayi ürünlerine erişiminin ve pazarlamasının yapılmasında daha rahat nefes almalarını sağlamaktadır. Dışişleri Bakanlığı'nın resmi internet sitesinde yer alan bilgilere göre, Mart 2004 ve Ocak 2007 AB ülkeleriyle imzaladığı STA'lar sonlandırılmıştır. Gümrük Birliği Antlaşmalarının kuralları dahilinde ikili ticaret ve ihracat işlemleri devam etmektedir (T.C Dışişleri Bakanlığı 2019).

Türkiye'nin AB ve sınır ülkeleri ile olan ticaret antlaşmalarının ekonomik etkilerinin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler teorisi baz alınarak analizlerinin yapılması ve ticaret antlaşmalarının imzalandığı dönemlerin ortalamalarının üzerinden gidilerek karşılaştırmalarının gerçekleştirilip ticaret antlaşmalarının ihracat üzerindeki etkilerinin analiz edilmesidir. Bu bölüm başlığı altında Türkiye ve seçili AB ülkelerinin karşılaştırmaları yapılırken ticaret antlaşması boyutunda geçerliliği olan Gümrük Birliği Antlaşması'nın ve açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler teorisiyle olan ilişkileri ele alınmıştır.

2.1. Türkiye'nin İhracatında Gerçekleştirdiği STA'larının Önemi

Türkiye'nin ticaret antlaşmalarından bahsedilirken Serbest Ticaret Antlaşması (STA)'sı terimi çok fazla kullanılmaktadır. Bunun sebebi Türkiye'nin uluslararası piyasalarda imzalamış olduğu ticaret antlaşmalarının genel adının Serbest Ticaret Antlaşması (STA)'sı olarak adlandırılması ve bu alanda antlaşmaların nitelendirilmesidir. Serbest Ticaret Antlaşmalarının Türkiye'nin ihracatındaki önemine baktığımızda ise, amacın anlaşmanın imzalanmış olan ülkelerle ikili bir şekilde her anlamda kazanç elde etmek olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye'nin ihracatına katkı sağlamak amacıyla imzalamış olduğu Serbest Ticaret Antlaşmalarının olumlu yönde hem politik anlamda hem de ticari ve ekonomik boyutlarda katkı bekliyor olması son derece önemlidir.

Türkiye'nin ihracatında Serbest Ticaret Antlaşmalarının genel olarak önemlerine baktığımızda ise, ülkemizin Serbest Ticaret Antlaşmalarını imzalamış olduğu ülkelerle ihracatını ve ticaretini arttırılmasının sağlanması, anlaşmanın imzalanmış olduğu ülkelerin ihracat pazarlarına daha iyi şartlar altında erişim sağlanmasını ve rekabet ortamlarında ticaretin ve ihracatın vergisiz şartlar altında gerçekleştirilmesinin sağlanması ve bu sağlanan şartlar altında diğer ülkelere oranla o pazarda daha fazla avantaj elde etmek istemesi, Türkiye'de ihracat yapan yatırımcıların gereksinim duydukları hammadde ve mamullerin uygun şartlar altında elde edilmesini sağlamak, Serbest Ticaret Antlaşması yapılarak yeni görülen ülkelerin pazarlarına giriş sağlanarak önceden bu pazarlara erişim imkanı sağlayıp hızlı hareket edebilmek ve Serbest Ticaret Antlaşmaları imzalanmış olan ülkelerle ekonomik ve ticari anlamda ihracatın daha iyi şekilde güçlendirilmesini sağlayabilmek olarak belirtebiliriz (Can Fuat Gürlesen; Kerem Alkin 2010).

2.2. Türkiye ve AB Arasındaki Gümrük Birliği Antlaşması

Türkiye ve AB arasındaki ticaret antlaşması bazında yürürlükte bulunan ve Türkiye'nin öncesinde Serbest Ticaret Antlaşması imzaladığı daha sonrasında AB'ne üye olmalarından dolayı Gümrük Birliği Antlaşması'nın kurallarının geçerli olmaya başladığı ülkelerle arasında imzalamış olduğu bu antlaşmaya göre Ticaret Bakanlığı'nın resmi internet sitesinde yer alan bilgiler doğrultusunda, anlaşmanın kapsamı dahilinde bulunan ürünlerin pazardaki ihracatlarında herhangi bir engel ile karşılaşmamaları esası temel olarak alınmıştır. Bu nedenlerden dolayı Türkiye ve AB taraflarının arasında gerçekleştirilen ikili ihracat

işlemlerinde herhangi bir aksaklık ve ihracatçının pazarda zor durumda kalmaması açısından karşılıklı olarak ticaret antlaşmasının tedbirlerinin uygulanması zorunluluğu getirilmiştir. Yine aynı resmi bilgilere göre, Türkiye ve AB ülkeleri arasında Gümrük Birliği Antlaşması'nın kurallarını belirleyen ve 6 Mart 1995 tarihinde yürürlüğe giren 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı Ankara Antlaşması'nın ve Katma protokolünü aşan yükümlülükler içermekte şeklinde belirtilmiştir. OKK'nda belirtilen birçok esasta Gümrük Birliği'nin kuralları çerçevesinde yürürlüğe girmesi ile birlikte geçen süre zarfında tamamlanabilmesi esas alınmıştır (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

Türkiye ve AB arasındaki Gümrük Birliği Antlaşması ise 1996 tarihi itibari ile yürürlüğe girmiştir. Bu Gümrük Birliği Antlaşması Türkiye ve AB arasında ticaret antlaşması boyutunda esas alınmakta olup yine bu antlaşmanın maddeleri doğrultusunda ikili ilişkiler yürütülmeye devam etmektedir (Erdem 2015, 27).

Türkiye ve AB arasında imzalanmış olan Gümrük Birliği Antlaşması'nın sonucunda gümrük tarifeler kaldırılmış ve ihracat işlemleri bu doğrultuda yürütülmeye başlanmıştır. Bu kaldırılan gümrük kotasının doğrultusunda sanayi ürünlerinin ihracatının yapılmasında sıfır gümrük imkanı doğması sağlanmıştır. Sanayi ürünlerinin ihracatında sağlanan bu imkanların aynı şekilde işlenmiş olan tarım ürünlerinin ihracatında da geçerli sayılması belirtilmiştir (Aygün ve Gökalp 2011, 92).

Seyidoğlu (2011) ise, Türkiye ve AB arasında ikili ilişkilerde geçerli olan Gümrük Birliği'nin aynı zamanda 1/95 sayılı OKK'nın 5 yıllık bir süre zarfı içerisinde Türkiye'nin tarafından karara bağlanması esası alınmış olduğunu belirtmiştir. Bu antlaşmanın dahilinde Türkiye'nin aynı zamanda az gelişmiş ülkeler ile de tercihli ticaret rejimini üstlenmekle sorumlu kılınmış olduğunu bu bağlamda ise Doğu Avrupa, Orta ve Kuzey Afrika ülkeleri ile de ticaretini geliştirmek amacıyla serbest ticaret antlaşmaları imzaladığına değinmiştir (Seyidoğlu 2001).

2.3. Gümrük Birliği Antlaşması'nın Türkiye'nin İhracatındaki Önemi

AB ile Türkiye arasındaki ticaretin temel taşlarından birisini oluşturmakta olan Gümrük Birliği Antlaşması'nın önemini Türkiye ekonomisi açısından değerlendirecek olursak antlaşmanın boyutlarının iyi seviyelere ulaşarak ihracatın geliştirilmesine katkı sağlamış olduğunu belirtebiliriz. Çünkü AB ile Türkiye arasında imzalanmış olan Gümrük Birliği Antlaşması AB'ye üye olmayan bir ülke ile uygulanmaya koyulan ilk Gümrük Birliği olma

özelliğini de taşımaktadır. Bu imzalanmış olan antlaşma dahilinde Türkiye işlenmiş tarım ürün gruplarının ve sanayi ürünlerinin ciddi bir bölümünde AB'nin Ortak Dış Tarifesi uygulanmaktadır. Aynı zamanda iki grup arasında gerçekleştirilecek olan ticari ve ihracat işlemlerindeki bütün gümrük vergileri, belirlenmiş olan kısıtlamalar ve ekstra ücretlendirmeler kaldırılmıştır (EU 2019).

Gümrük Birliği'nin ihracattaki önemini değerlendirecek olursak genel olarak Türk ihracatçısının dünya üzerinde büyük bir ekonomik güce sahip olan birliklerden birisi olan AB ile olan bu ticari antlaşmasının önemi oldukça değerlidir. AB ile ülkemiz arasındaki ihracat rakamlarının büyümesini destekliyor olmak, yatırımcıların daha fazla üretip daha çok alanda kendilerini güçlü hissetmelerini sağlamak ve Türkiye'nin ihracatındaki faaliyetlerini kuvvetlendirmiştir.

2.4.Türkiye'nin Gümrük Birliği Antlaşması Kapsamında İhracatında Sorumlulukları

Dışişleri Bakanlığı'nın resmi internet sitesinde, Türkiye'nin AB üyeleri ile imzalamış olduğu Gümrük Birliği Antlaşması'nda sorumlu olduğu maddelerin iki konu başlığı altında toplanmış olduğu belirtilmiştir. İlk maddenin antlaşma dahilinde bulunan ürün gruplarının ihracatında sanayi ürünleri ile işlenmiş tarım ürünlerini kapsamaktadır. Tarım ürün gruplarında OKK çelik ve kömür mal ürün grupları ise ayrı bir antlaşma dahilinde menşe esasına dayalı bir tercihli antlaşma kuralları uygulanmaktadır. Bu antlaşmanın dahilinde Türkiye ve AB ülkeleri arasında geçerli olan bu antlaşmadan dolayı bu ürün gruplarının ticareti sadece madde dahilinde bulunan ülkeler arasında dolaşımı serbest kılınmıştır. İlk maddeye göre antlaşmaya dahil olan her iki tarafta ihracat işlemlerindeki vergi kısıtlamalarını kaldıracak ve bu doğrultuda ihracatını gerçekleştirecektir. İkinci madde olarak ise, mevzuata uygunluk sorumlulukları belirtilmiş olup Gümrük Birliği Antlaşması'nın yükümlülüğü ile ilgili maddeler rekabet politikaları, gümrük mevzuatları, toplulukların aralarında imzalamış oldukları tercihli ticaret antlaşmaları olarak gruplandırılmıştır (T.C Dışişleri Bakanlığı 2019).

Bu belirtilen maddeler dahilinde Türkiye AB üyeleri ile imzalamış olduğu Gümrük Birliği Antlaşması'nın kurallarına uyum gösterilmesi ve bu anlamda ihracatın ülke grupları arasında gerçekleştirilmesi esas alınmış olup ikili ticaret ilişkileri bu bağlamda gerçekleştirilmeye devam ettirilmiştir. Antlaşmanın dahilinde Türkiye'nin diğer AB'ne ihracatını sağlayan ülkelerle aynı şartlar altında ticaretini gerçekleştirilmesi sağlanmaya çalışılmış ve bu anlamda antlaşma

birlik ve Türkiye arasında önemli adımlardan birisi olmuştur. Antlaşmanın tam metni Dışışleri Bakanlığı'nın resmi internet sitesinde yer almakta olup bu antlaşmanın maddeleri dahilinde ülkelerin karşılaştırılmaları gerçekleştirilmiştir (T.C Dışışleri Bakanlığı 2019).

2.5. İhracat Finansmanında Eximbank'ın Önemi ve AKÜ Üzerindeki Etkisi

Çalışmamızda bir sonraki aşama olarak ihracat finansmanının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri üzerindeki etkisi ele alınacak olmasından dolayı Türk ihracatçısına sağlanacak olan finansmanların nasıl olacağı ve bunların seçili AB ve sınır ülkeleri ile açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) teorisi katsayıları bakımından karşılaştırılmalarını nasıl etkileyeceğinin de önemli olmasından dolayı bu kısımda finansman ihtiyaçlarının Eximbank tarafından nasıl giderilebileceği üzerinde durulmaya çalışılmıştır. Türk ihracatçısının, zaten çok güçlü bir pazar olan dünya ihracatındaki rekabet ortamında kendisini daha adil koşullarda yarışabilecek şekilde hissedebilmesini sağlayabilmek açısından Türk hükümetinin Serbest Ticaret Antlaşma (STA)'ları ile belirli maddelerde eşit şartlarda adil koşullar yaratmış olmasının yanı sıra finansman ve doğru şekilde sağlanacak olan parasal kaynaklarında iyi şekilde ele alınması gerekmektedir. Bu anlamda daha fazla ekonomik güçte ihracatçıya destek anlamında yaratılmış olacaktır. İmzalanmış olan ticaret antlaşmaları sonucunda antlaşma dahilinde birçok ülke ile ticari ilişkilerin geliştirilmesi amaçlanmış olup ihracat rakamlarında daha yüksek oranlara ulaşmak hedef olarak belirlenmiştir.

İhracat rakamlarının daha yüksek oranlara ulaşmasını sağlamak amacıyla finansmana gereksinim olduğunu da düşünürsek bu anlamda Eximbank'ın yatırımcıların yanında olmasının önemi oldukça fazladır. Eximbank'ın temel olarak amacı, ihracatın daha fazla anlamda kurumsallaşmasını sağlayıp ihracatçıya finansman anlamında destek verip ülkenin ihracat oranının yükselmesine daha fazla anlamda katkı sağlamaktır. Eximbank ihracatçılara aynı anda kredi, sigorta ve garanti işlemlerini beraber sağlayarak destek olmaktadır (Eximbank 2019).

Eximbank'ın genel olarak temel hedefi, ihracatın geliştirilmesini sağlamak ve uluslararası piyasalarda Türk ihracatçısının kendisini yalnız hissetmeyip ekonomiye daha fazla gelir getirmek amaçlanmaktadır. Bu sebeple Eximbank'ın Türk ihracat finansmanındaki yeri oldukça fazla önem arz etmektedir. Eximbank son zamanlarda özellikle ihracat finansmanına doğrudan erişim katkısında bulunarak önemini son derece arttırmıştır. Bunun nedeni Türkiye'nin Dünya Ticaret Örgütü' de dahil uluslararası anlamda dünya genelinde ticaretin genelini düzenleyen kuruluşlarında dahilinde belirli teşviklerin sağlanması ve uluslararası

piyasalarda özellikle 1996 yılında Gümrük Birliği Antlaşması'nın yürürlüğe girmesinden sonra Türkiye'nin AB ile ihracatındaki politikalarında daha rekabete uygun ve güvenilir ortamda yarış sağlamasını amaçlamaktır. Çok fazla ülke ile ve özellikle AB ile ticaret antlaşmalarının artmış olması ve yatırımların daha fazla teşvik edilmeye başlanmış olması ihracatın garanti, kredi ve sigorta araçları ile finansmanını Türk ihracatçısının ihracat piyasalarındaki dünya pazarında güçlendirilmesi açısından en değerli teşvik unsurlarının ilk sıralarında olmaya başlamıştır (Eximbank 2019).

Bu ihracatçılara sağlanacak olan kredi sigorta sistemleri ilk olarak 1950'li yıllarda Türkiye'de dile getirilmeye başlanmış olup daha sonrasında 1987 yılı ve sonrası için ise Eximbank'ın bünyesi dahilinde sürekliliğini devam ettirmektedir. İlk olarak kısa vadeli kredilerle sürdürülmesine devam edilmekte olan kredi sigorta sistemi sonraki dönemlerde içeriği daha fazla büyütülerek orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigorta sistemi olarak kapsam dahiline alınmıştır (Eximbank 2019).

İhracatta finansman sisteminin kredi sigorta sistemi ile desteklenmesi ülkemizde özellikle son dönemlerde borçlanmada maliyet olarak yüksek rakamların olması, ekonomik anlamda piyasalarda belirli dalgalanmalar sonucu ihracatçının girişim fırsatlarında çekingen davranması bakımından kendisini yalnız hissetmemesi ve güvende olması bakımından son derece önemli olmaktadır. Temel amaç riskin doğru dağılımını sağlamış olmak ve Türk ihracatçısının sigortalama yöntemiyle birlikte kendini güven altına almasını kolaylaştırmaktır.

Türkiye'nin daha fazla alanda çok daha büyük rekabet ortamlarında yer alabilmesi için finansal anlamda yatırımcıların desteklenmesi önemlidir. Eximbank'ın genel olarak temel amacı, ihracatın büyümesi, belirli ticaret antlaşmalarıyla ürün çeşitlendirilmesinin de sağlanmış olması sonucu bu pazarda ihracatçıya daha fazla destek verilmesi, yeni alım ve piyasa alanlarının yaratılması ve Türk ihracatçısının piyasalarda uygun rekabet koşullarında yarışmasını sağlanmasıdır.

Çalışmamızda genel olarak ihracat finansmanının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) üzerindeki etkisini ele almış olacağımızdan dolayı; Eximbank'ın da çeşitli politikalarla ve kredi sigorta sistemiyle uzun vadede Türk yatırımcısını desteklediğini de düşünersek Türkiye'nin ürün çeşitlendirilmesinin ve daha fazla ürün grubunda üstünlük göstermesini ön görebiliriz. Eximbank politikaları dahilinde hareket edilip kredi ve sigorta sistemi ile yatırımcılara ihracat finansmanı anlamında güçlü bir destek sağlanacak olursa Türkiye'deki

üretim alanları daha fazla artış gösterecek ve ihracatçı uluslararası piyasalarda yalnız kalmadığını hissedip piyasalardaki dalgalanmalardan da en az şekilde zarar görmeyi hedefleyerek daha fazla ülkeye ihracat gerçekleştirecek olup Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerinin daha güçlü katsayılara ulaşmasını sağlayıp ekonomiye olumlu yönde katkı sağlayabilecektir.

2.6. Eximbank'ın İhracat Finansmanında Sağlamış Olduğu Kredi İmkanları

Çalışmamızda, Eximbank'ın Türk yatırımcısına sağlamış olduğu ihracat finansmanı kredi imkanları sıralanırken tezimizin konu başlığı olan seçili AB ve sınır ülkelerindeki ihracatımızda sağlanabilecek olup yatırımcıların yararlanabilecekleri kredi ve finansman ihtiyaçları gruplandırılmış bu anlamda bilgi verilmiştir. Eximbank'ın sağlamış olduğu krediler şu şekilde sıralanmıştır:

2.6.1. Avrupa Yatırım Bankası Kredisi İmkani

Eximbank'ın en önemli amaçlarının başında, Türk ihracatçısına kısa, orta ve uzun vadeli kredi imkanları sağlayarak piyasalarda kendilerini daha güvenli ortamda yatırım yapmalarını sağlayabilecek olarak hissetmeleri ve bu imkan doğrultusunda da ihracatta finansman imkanına olumlu yönde katkı sağlayabilmek bulunmaktadır. Tezimizde, Türkiye'nin ihracat finansmanının doğru şartlarda sağlanabilecek olmasının önemini karşılaştırdığımız ülkelerin seçili AB ve sınır ülkeleri üzerinden gerçekleştiriyor olduğumuz için Eximbank'ın Türk ihracatçısına bu alanlardaki yatırım girişimlerinde hangi alanlarda kredi imkanı sağlayabileceği üzerine değerlendirme yapılmıştır.

İhracatçı eğer Avrupa'da girişim fikrinde olup bu alanda finansmanını sağlayıp ihracatını gerçekleştirmek istiyorsa Eximbank, bu anlamda Avrupa Yatırım Bankası (AYB) ile kredi anlaşması gerçekleştirerek bu anlaşmanın kuralları çerçevesinde sanayi, hizmet ve turizm sektörlerinde ihracat gerçekleştirilmesinde yatırımcıların finanse edilmesi en temel amaç olmaktadır. Eximbank'ın bu alanda destekleyip ihracatta finansman sağlayacağı Türk ihracatçısının yatırımlarının AB standartları kuralları çerçevesinde gerçekleştiriliyor olması ve bu alanda kredi şartlarında uygunluğunun bulunması en temel unsur olarak belirtilmiştir. Bu kredinin uzun veya orta vadeli olarak ihracatçıya sağlanıldığı ve kısa vadede destek verilmediği ise Eximbank'ın resmi internet sitesinde özellikle belirtilmiştir (Eximbank 2019). Avrupa Yatırım Bankası AB'nin finansal anlamda hedeflerini gerçekleştirmeye yarayan önemli bir finans kuruluşudur. Bu finans kuruluşunun üyeliklerine genel olarak bakıldığında ise çoğu üye

ülkenin AB'ne dahil olan ülkeler olduğunu belirtebiliriz. Banka kendi birliklerinin amaçlarını göz önünde tutarak bazı projelere finansman anlamda katkı sağlamayı amaçlamaktadır. Bu bankanın öncelikli hedefi AB'nin daha ileriye gidebilmesine ve finansman üyelikleri olan ülkelerin ihracat pazarında kendilerini daha güvenli hissedebilmelerini sağlayabilmektir. Tüm bunlara ek olarak Avrupa sanayisinin ve diğer desteklenebilecek ihracat alanındaki yatırımların finanse edilebilmesi öncelik koşullarının başında bulunmaktadır. AYB'sı AB'ne üyelikleri bulunmayan birlik dışındaki ülkelere de uygun buldukları projeler bazında destek sağlayıp bu anlamda ihracat finansmanı alanında yardımcı olabilmektedirler. Türkiye bu anlamda AB'ne üyeliği bulunmayıp uygun projeler bazında Eximbank'ın da desteği ile Türk ihracatçısına AB'ne üye olan devletlerde ihracatını daha rahat ve güvenilir ortamda gerçekleştirebilmesi açısından ihracat finansmanının sağlanmasında destek verebilmektedir (T.C Dışişleri Bakanlığı 2019).

2.6.2. İhracata Yönelik Yatırım Kredisi İmkânı

Türkiye'nin AB ile sınır ülkeleri arasındaki yatırımlarda Türk ihracatçısına Eximbank tarafından sağlanabilecek bir diğer finansman çeşidinde ihracata yönelik yatırım kredisi imkanı olduğunu belirtebiliriz. Bu sağlanan kredide finansman imkanları uzun veya orta vadeli kredi şartlarıyla gerçekleştirilmektedir. Bu sağlanan finansmanda makine ve teçhizatında vergi oranları eklenilmeden finanse edilmektedir. Eximbank'ın resmi internet sitesinde bu alanda sağlanan ihracat finansmanının ülkemize döviz getirici hizmet sağlayacak olan firma sektörlerine son derece uygun olduğu belirtilmiştir (Eximbank 2019).

2.6.3. Finansal Kiralama Şirketlerine Yönelik Kredi İmkânı

Finansal Kiralama Şirketlerine Yönelik Kredi ise, Eximbank tarafından imkanı ise ihracatta finansman sağlanması açısından ülkesine döviz getirmeyi amaç edinen firmaların Türk menşeli malların ihracatında bu yöntemi kullanarak yapacakları ihracatlarının finanse edilmesi amacıyla Eximbank tarafından kullanılmış olan kredi programıdır. Bu programda amaç olarak, Türk ihracatçısının ve döviz yoluyla kazanç elde etmek amacıyla hizmet eden firmaların bu yolla yapacak olabilecek ihracatlarını desteklemektir (Eximbank 2019). Bu belirtilen üç kredi çeşitleri ile Türk ihracatçısı AB ve sınır ülkelerine ihracatını gerçekleştireceği zaman finansman anlamda bu kredi imkanlarıyla orta ve uzun vadede desteklenebilmekte olup kendisini piyasalarda daha güçlü rekabet edebilecek koşullarda hissedebilecektir.

2.6.4. Reeskont Kredi İmkamı

Yukarıda belirtmiş olduğumuz Eximbank tarafından Türk ihracatçısına sağlanmakta olan kredi çeşitleri uzun veya orta vadeli kredi çeşitleri olarak yatırımcılara sağlanmakta olan kredi imkanları sınıfında yer almaktadır. Ancak yatırımcı kısa vadede ihracatını gerçekleştirip bu alanda kendisine belirli bir finansmanın sağlanmasını istiyorsa o zaman da devreye Eximbank tarafından kısa vadede kredi imkanları seçenekleri girebilmektedir. Kısa vadede Türk ihracatçısına güven ve nakit anlamda destek olmayı sağlamakta olan bu ihracat finansmanı şeklinde yatırım imkanları çeşitlendirilebilir ve piyasalarda hareketlilik sağlanması beklenti olarak görülebilir. Kısa vadede Türk ihracatçısına seçili AB ve sınır ülkelerine gerçekleştirmek istedikleri ihracatlarında sağlanacak olan ihracatta finansman kredilerine baktığımızda ise, reeskont kredi bu alanda ihracatçılara uygun şartlar sağlayacak olan kredi türlerinin başında gelmektedir. Eximbank tarafından ürünlerde ve döviz kazanımında kar elde etmeyi amaçlayan yatırımcılara uygun fiyatlandırma koşullarıyla finansman sağlanması amacıyla T.C Merkez Bankası ile de işbirliği uyumunda bulunarak döviz veya Türk Lirası (TL) şeklinde ihracatçıya finansmanı sağlanmakta olan kredi çeşididir. Bu kısa vadeli kredi çeşidi ihracatında döviz getirerek kar elde etmek isteyen yatırımcılar bakımından oldukça uygun ve ihracatçının kendisini daha rahat hissedebilmesini sağlayabilmesi açısından önemlidir (Eximbank 2019).

2.7. Ticaret Antlaşmalarının Türkiye'nin Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüklerine Etkisi

Serbest Ticaret Antlaşmalarının genel olarak amaçlarına baktığımızda en önemli amaçlarından birisinin da ihracatın önündeki tarife ve kotaları kaldırıp antlaşmaya varan ülkelerin birbirleriyle olan ticaretlerinin önlerinde bulunan tarife dışı engelleri ortadan kaldırmak olduğunu söyleyebiliriz. Anlaşma genel olarak iki tarafında eşit şartlarda ihracatlarını gerçekleştirip adil koşullarda rekabetin sağlanmasını amaçlamaktadır. Bu rekabet ortamı yaratıldığında ise ihracatçılar belirli finansmanlar ve para akışlarına gereksinim duyup bu alanlarda kendilerine gereksinim duydukları finansmanın sağlanmasını beklemektedirler. Türk ihracatçıları ülkenin politikaları dahilinde Serbest Ticaret Antlaşmaları imzalamış oldukları ülkelerle rekabet edebilmek açısından ihracatın finansmanının kendilerine sağlanmasını ve bu anlamda desteklenmeyi beklemektedirler.

İşte bu anlamda devlet destekli politikalarıyla Eximbank ihracatçılara finansman anlamda destek sağlamaktadır. Bankanın amacı, Türkiye'nin ihracatının daha geniş pazarlara yayılmasını sağlamak ve ihracatçıya gerekli finansman desteğinin sağlanmasını sağlamaktır. Amaç Türk ihracatçısını ticaret ortamlarında yalnız kalmamasını sağlamak ve kendilerini güvende hissetmelerini sağlayıp gerekli ihracat finansmanının sağlanmasını kolaylaştırmaktır (Eximbank 2019).

Türk ihracatçısına gerekli ihracat finansmanı ve ticaret antlaşmalarıyla daha adil rekabet koşulları sağlanırsa, çok daha fazla ülkeyle Serbest Ticaret Antlaşma (STA)'ları sonucunda sanayi ve tarım ürünlerinin ihracatlarında vergilerin muafiyet yükü ortadan kaldırılacak olursa aynı zamanda Türkiye'nin piyasalardaki ticaret antlaşmaları sonucunda çok daha fazla ülkeler ile ihracatını geliştirme olanağı yaratılırsa hem çok daha fazla üründe açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerinde Türkiye ihracat oranlarından kendisine yüksek paylar çıkarıp ekonomisine çok daha fazla katkı sağlamış olur.

Türkiye'nin imzalamış olduğu Serbest Ticaret Antlaşma (STA)'lar sonucunda karşılıklı olarak verilmiş olan tavizlerle daha verimli ve daha fazla kar sağlamak amacıyla gerçekleştirmiş olduğu ihracat finansmanı doğrultusunda kendi ihracatçısının ve özellikle tarım ve sanayi alanında kendi coğrafi şartları ve hammadde kaynaklarının daha verimli olması bakımından yoğun bulunduğu ürünlere yönelmiş olup açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerinin bu anlamda güçlendirilmesi önemli olacaktır. Türkiye'nin de kendi üstünlüklerini ticaret antlaşmaları ve finansmanlar doğrultusunda belirleyip bu anlamlara yönelik üretimler yapması ekonomik anlamda güçlenmesine de zemin hazırlamış olacaktır.

2.8. Sınır Ticaretine Genel Bir Bakış

Çalışmamızın bir diğer kısmı ise Türkiye ile sınır ülkelerinin karşılaştırılmaları olduğundan dolayı bu bölümde sınır ülkelerimizle genel olarak gerçekleştirmiş olduğumuz ticaretin genel adı olan sınır ticaretinin genel bir anlatımına ve sınır ülkeleri ile imzalamış olduğumuz ticaret antlaşmalarına genel bir bakış yapılmıştır.

Türkiye ve sınır ülkelerinin ihracatlarının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri hesaplanarak karşılaştırılmalarının yapılması da hedeflenmektedir. Türkiye'nin sınırında bulunan komşularına karşı gerçekleştirmiş olduğu ihracatını genel olarak sınır ticareti şeklinde tanımlayabiliriz. Bu sebepten dolayı, sınır ticareti kavramının da ülkelerin ihracatlarının değerlendirilmesi açısından incelenmesi gerekmektedir. İhracat finansmanında dünya

lkeleriyle olduğu kadar sınır ülkeleriyle olan ilişkilerde çok fazla önem taşıtmaktadır. Ülkelerin coğrafi konumları, çoğu ilişkileri olduğu gibi ihracat finansmanı kavramını da etkilemektedir. Ama öncelikle sınır ülkelerimizle olan ihracat ilişkilerimizi incelemeden önce geniş anlamıyla bir sınır ticareti kavramının anlamına bakmak gerekir. Karluk (2009)’un sınır ticareti; “Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde bulunan sınır illerinde mukim gerçek kişilerin zaruri ihtiyaçlarını karşılamak üzere karşılıklı olarak yaptıkları ticari işlemler” şeklinde tanımlanmaktadır. Sınır ticareti, istisnai bir gümrük rejimine tabidir (Karluk 2009).

2.8.1. Sınır Ticaretinin Tanımı Ve Amacı

Sönmez (1995), genel anlamıyla sınır ticareti kavramının mantığının genellikle ülkelerin kendi çıkarlarını gözeterek karşılanmasına yönelik ekonomik faaliyet olduğunu vurgular. Bu şekilde gerçekleştirilen faaliyetlerden beklenen hedef, sınır bölgesindeki halkın gereksinimlerini daha rahat ve hızlı bir şekilde temin etmesi, sınır bölgelerinde karşılıklı olarak güvenli bir ortamın sağlanmasıdır. Güven ortamı otomatik olarak ekonomik işbirliği ile doğrudan bağlantılıdır ve iki ülkeninde birbirlerini daha olumlu yönde etkilemelerini sağlayacaktır. Diğer bir açıdan baktığımızda ise bu sağlanan ekonomik istikrar ve güven ortamı sayesinde gerçekleşen bu sınır ticaretinde her iki ülkede de işsizlik oranı azalacak, insanların refah seviyeleri artacak ve bu sayede sınır ticaretinin daha da çok teşvik edilmesi sağlanacaktır (Sönmez 1995, 20).

2.8.2. Sınır Ticaretinin Tarihsel Gelişimi

Sönmez (1995) kitabında Türkiye’nin sınır ticareti ile tarihsel gelişimini ilk kez 1978 ve 1979 yılları arasında petrol sıkıntısından ve döviz sıkıntısından dolayı ortaya çıktığını belirtmiştir. Petrol sıkıntılarının çözülmesine karşı çeşitli çözüm yolları aranmış ve bu aranan çözüm yolları sayesinde çözüm yolları geliştirilmiştir. Ve bu aranan çözümler doğrultusunda Perslerin devleti olan İran’la Türkiye’nin herhangi bir ürününün satışı karşılığında bir anlaşma sağlanması kararı verilmiştir (Sönmez 1995, 30-31).

Mercan (2011) makalesinde, sınır ticareti yapılan iller, hangi sınır kapısının kullanıldığı ve ticareti partnerleri “Ağrı-Gürbulak-İran, Van-Kapıky-İran, Hakkari-Esendere-İran, Artvin-Sarp- Gürcistan, Iğdır- Dilucu- Nahçıvan, Gaziantep- Karkamış- Suriye, Mardin- Nusaybin şenyurt- Suriye, Hatay- Cilvegözü- Suriye, şırnak- Habur- Irak, Kilis- Öncüpınar- Suriye, şanlıurfa- Akçakale- Suriye, Edirne- Kapıkule- Bulgaristan” olarak belirtilmektedir (Mercan 2011, 2).

2.8.3. Sınır Ticaretinin Bölgesel Bazda Önemi

Sınır Ticareti bölgesel bazda ilerleyen bir ticaret şeklidir. Birbirlerine sınır komşulukları bulunan ülkeler arasında karşılıklı olarak gerçekleşen bir ticaret türüdür. Ama senelerdir sınır ticareti ile iştigal olan belirli sayılı şirket bölge insanlarını bu anlaşma ticaretini gerçekleştirmeye pek de yaklaştırmamışlardır. Bölgenin sınırları içinde olan ancak geçimini bununla sağlayan insan sayısı genelde vurduğumuzda oldukça azdır. Bunlardan sebeple, aslına bakacak olursak sınır ticaretinin birkaç firma haricinde kimseye pek yararı olmadığını söyleyebiliriz. Ancak bu ticaretin gerçekleştiği bölgelerde eşit sayıda bir dağılım sağlanacaksa bu ticaretin hedefine ulaşabileceğini söylememiz mümkündür. Bir ürün Türkiye'nin sınır kısmından içeriye girdiği anda tüm bölgelere ulaşım sağlamaktadır. Sınır ticaretinin bölge içerisinde icra edilmesi ve bu bağlamda içeriye sokulan birkaç ürünün o bölge taleplerinde kullanılması birkaç esastan oluşmaktadır. Fakat sınır bölgesinden içeriye giren ürünlerin Türkiye'nin hemen hemen her köşesine aktarıldığı gözükmektedir. Örneğin, Güneydoğu Anadolu Bölgesinde sınır ticareti bağlamında getirilen akaryakıtın başka kısımlara satıldığı görülmektedir. Böylece sınır ticareti esas hedefinden sapıtılmaktadır.

Komşu olan ülkeler içinde ticaretin ilerletilmesinde kullanabileceğimiz mühim bir araç olan sınır ticaretine eskide yapılan bazı eksik uygulama ve değerlendirmeler nihayetinde, gereken önemin takdir edilmediği gözükmektedir. Sınır ticareti kural bazında bakıldığında sınırda kalan aralığın iki yanında kalan kamuoyunun yöresel taleplerinin karşılanmasını içermektedir. Gümrük vergisi avantajından dolayı ürünleri ithal ederek satmaları sınır ticaretinin kötüye kullanıldığını göstermektedir. Bundan dolayı büyük boyutlara ulaşan sınır ticaretinin, yöre insanına yarar sağlamaktan çok, belge almaktan taşımacılığa kadar belli bir çıkar zinciri oluşmasına neden olduğu düşünülmektedir. Sınır ticareti kapsamındaki motorinin büyük bölümü İran ve Nahçıvan' dan ithal edilmektedir. Nahçıvan' da üretim tesisi olmaması ve İran'ın ise başka ülkelerden aldığı motorini satması nedeniyle, sınır ticaretinde gümrük indiriminin sağladığı büyük rantın geniş bir ticaret ağına yayılmaktadır.

2.8.4. Sınır Ticaretinin Genel Olarak Ekonomiye Etkileri

Sınır ticaretinin ekonomiye en önemli katkılarından birisi ülkenin coğrafi koşulları bakımından üretimine uygun olmayan ürünlere kolaylıkla erişmesini sağlamaktır. Mercan (2011) makalesinde bu durumu Türkiye ve İran örneği vererek anlatmaya çalışmıştır. Örnek ise şöyledir: Türkiye'de sınır ticaretinin ilk defa yapıldığı 1978- 1979 yıllarında petrol yetersizliği

ciddi bir sorundu. Söz konusu yıllarda İran'la bir anlaşma yapılmış ve sınır ticareti yoluyla petrol getirilmesi kararlaştırılmıştır.

Böylece ülkemiz önemli bir eksiklik olan bu sorunun çözülmesi yönünde adım atmıştır. Yine bunun gibi Türkiye'de üretilmeyen baharat vb. tarım ürünlerinin sınır ticareti yoluyla getirilmesi, normal ithalata kıyasla daha ekonomik olması taşınır ticaretinin avantajlarından biridir. Diğer önemli bir nokta ülkemizde nakliyecilik ile yaşamını sürdüren büyük bir kitle mevcuttur. Bu kesimin kazançları, karşı karşıya oldukları rekabet yüzünden sürekli düşmektedir. Bunların da motorini ucuz yollardan temin edebilmeleri biraz olsun bu kesimin kalkınmasına neden olmaktadır (Mercan 2011).

Devletin izin verdiği meşru bir ticaret şekli olan sınır ticaretinin ağırlıklı kaleminde akaryakıt ve mazot yer almaktadır. Ülkemizin sorunlarından olan enflasyonla mücadele de akaryakıtın destekleyici bir etkisi vardır. Ayrıca hükümetin Tarım Kredi Kooperatifleri aracılığıyla çiftçiye kullanırmak istediği “ucuz mazot” kararı da önem arz ediyor. Bu kararında enflasyon üzerinde olumlu katkılar yapacağı düşünülüyor. Fakat devletin burada dikkat etmesi gereken hususlardan biri vergi kayıplarıdır. Sınır ticareti gücü engelleme de ülkemiz açısından büyük bir yarar sağlamaktadır. Ardahan, Kars, Erzurum ve Artvin başta olmak üzere doğu illeri çeşitli nedenlerden dolayı sürekli göç vermektedir. Göç veren yörelerden gelenler, büyük şehirlerin etraflarında kalmaktadır ve buralarda sorun teşkil etmektedirler. (Polat 2000).

2.8.5. Türkiye ve Sınır Ülkeleri Arasındaki İhracat Finansmanı ve Ticaret Antlaşmalarının Genel Bir Değerlendirilmesi

Dışişleri Bakanlığı'nın resmi internet sitesinde yer alan bilgilere baktığımızda Türkiye ve sınır ülkelerinin arasındaki ticaret ve ihracat ilişkilerinin çok fazla gelişmekte ve ticaret antlaşmalarıyla desteklenerek olumlu yönde gelişmekte olduğunu belirtebiliriz. Türkiye'nin sınır ülkeleriyle olan ihracatı yüzyıllardan beri gelişmekte ve ticaret rakamlarının olumlu yönde artırılması hedeflenmektedir. Türkiye'nin hedefleri arasında ekonomisini her daim ileriye doğru geliştirme çalışmasını ve güçlü devlet olma potansiyelini artırmaya yönelik ilerlettiğini düşünürsek sınır ülkeleriyle olan ilişkilerinin de güçlü olmasının gerekliliği önem taşımaktadır. Bu anlamda Türkiye sınır ülkeleri ile olan ilişkilerinin olumlu yönde ilerlemesine oldukça fazla önem vermektedir (T.C Dışişleri Bakanlığı 2019).

Dünya ülkelerinin hemen hemen hepsinin ticari veya ekonomik anlamdaki ilişkilerini sınır ülkeleriyle orantılı olarak geliştirdiklerini söyleyebiliriz. Türkiye'nin coğrafi konum bakımından avantajlı bir bölgede bulunması ve hem Asya'da hem de Avrupa'da topraklarının bulunuyor olması sınır komşularının çeşitliliği bakımından şanslı olmasını sağlamaktadır. Sınır ülkeleriyle olan ticaretimizle STA'larını değerlendirdiğimizde Türkiye'nin 2008 yılında Gürcistan ile imzalamış olduğu STA'sı hala yürürlükte olup iki ülke arasında ticari ilişkiler bu antlaşma dahilinde yürütülmektedir. Suriye ile 2007 yılında imzalanmış olan STA'sı ülkedeki iç karışıklıklar sebebiyle askıya alınmıştır.

Bulgaristan ile 1998 yılında STA'sı imzalanmış olup ülkenin 2007 yılında AB'ne üye olmasından dolayı ticari ilişkiler Gümrük Birliği Antlaşması'nın kuralları çerçevesinde yürütülmektedir. Bu sınır ülkelerimiz ile olan ticaret antlaşmalarının son derece ülkemiz açısından önemli olduğunu ve ilerleyen dönemlerde diğer sınır ülkelerimizle olan ihracatımızda da geliştirilebileceği ön görülebilmektedir. Ticaret Antlaşmalarıyla daha fazla ürünün ihracatında artış sağlanması gerçekleştirilirse Eximbank'ında ihracat finansmanının yanı sıra uluslararası piyasalarda yatırımcıları ticari anlamlarda da desteklediğini düşünürsek bu anlamda sınır ülkelerimiz ile olan ihracat ilişkilerimiz son derece önem kazanmaktadır. Sınır ülkelerimizin Türk ihracatçısının, her dönemde yatırım olanaklarını gerçekleştirdikleri ülkelerden olduğunu da varsayarsak bu anlamda ihracatçıların Eximbank destekli kredi ve sigorta sözleşmelerinden de yararlanarak hem teori anlamında Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine de katkı sağlayacaklarını hem de çok daha fazla ürün çeşitlendirilmesinde Türkiye'nin büyüme stratejilerine olumlu yönde destek olacaklarını söyleyebiliriz.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN TİCARET ANTLAŞMALARI İMZALAMIŞ OLDUĞU SEÇİLİ AB ÜLKELERİ İLE AKÜ DEĞERLERİNİN ANALİZ EDİLMESİ

Çalışmamızın bu bölümünde Türkiye ve seçili AB ülkelerinin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri incelenirken Serbest Ticaret Antlaşmaları imzalayıp daha sonra bu antlaşmaya dahil olan ülkelerin AB üyelikleri sonrasında ihracatlarını Gümrük Birliği Antlaşmasının şartları doğrultusunda gerçekleştirdiği seçili AB ülkeleri ile olan ihracatları açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler analizleri kapsamında ele alınmış ve Türkiye ile olan kıyaslamaları yapılmıştır.

Çalışmamızda örneğin, Türkiye’nin Çek Cumhuriyeti ile 1997 yılında imzalamış olduğu Serbest Ticaret Antlaşmaları (STA) sonrasındaki açıklanmış karşılaştırmalı ihracat üstünlükleri ve daha sonrasında Çek Cumhuriyeti’nin AB’ne üye olmasından sonra Gümrük Birliği Antlaşması’nın uygulanmaya başlanması ve 2004-2018 tarihleri arasındaki dönem hesaplamalarının karşılaştırmalı ihracat üstünlüklerinin ortalamaları ele alınmıştır.

Türkiye’nin ve seçili AB ülkeleri ile sınır ülkelerinin ihracatlarının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri bakımından değer hesaplamaları yapılırken karşılaştırmalarında çıkan değer 1 ve üstünde bir değer olarak çıkmışsa orada hesaplanan ürün grubunda o ülkenin üstünlüğünün olduğunu, değer olarak 1’den küçük bir değere sahip ise o ürün grubunda herhangi bir üstünlüğünün olmadığı kanısına varılarak oranlar hesaplanmıştır. Teorinin kullanımı Balassa’nın oluşturmuş olduğu klasik formül bazında ele alınmıştır ve bu alanda hesaplamalar yapılmıştır.

Ülkelerle olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerin hesaplamaları yapılırken kaynak olarak kullanmakta olduğumuz Trademap üzerindeki 99 ürün grubunun 2001-2018 yıllarındaki ihracat verileri her dönem için hesaplanmış olup karşılaştırmalı üstünlükleri değeri 1 üstü çıkan ürün grupları ve Gümrük Birliği Antlaşmasının da sanayi ve işlenmiş tarım ürünlerinde vergi muafiyetini kaldırmasının da avantajını gösterebilmek açısından daha çok bu ürün grupları içerisinde bu alanda ihracatı sağlanan ürünleri içerisinde bulunduran grupların ikili olarak karşılaştırılmaları yapılmıştır.

Dışışleri Bakanlığı'nın verilerine göre Türkiye'nin tarafından üstlenilmesi gereken tercihli olan antlaşmalar Bulgaristan, Macaristan, Romanya, Polonya, Slovakya ve Çek Cumhuriyeti Letonya, Estonya ve Litvanya ile imzalanmış olan STA'lar olarak belirtilmiştir. Daha sonra bu ülkelerin AB'ne üye olmalarından dolayı STA'larının yerini ikili ihracat işlemlerinde ticaret antlaşması olarak kabul edilen Gümrük Birliği Antlaşması'nın kuralları almıştır. Tezimizde Bulgaristan Türkiye'nin sınır ülkelerinden birisi de olmasından dolayı karşılaştırması sınır ülkeleri kısmında gerçekleştirilmiştir (T.C Dışışleri Bakanlığı 2019).

3. AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER TEORİSİ KAVRAMI

Türkiye'nin seçili AB ve sınır ülkeleri ile olan ihracatlarının karşılaştırılmaları yapılırken açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler teorisi analizleri yapılarak hesaplamalar oluşturulmuştur. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (AKÜ) teorisi Bela Balassa tarafından ortaya atılmış ve geliştirilmiştir. (Ekman Özçelik 2013, 44).

Balassa endeksi, bir nevi ülkelerin ihracatlarının açıklamalarının yapılması şeklinde karşılaştırmayı esas alır. Çakmak Aynagöz (2005) makalesinde, Balassa'nın AKÜ yaklaşımını, karşılaştırmalı üstünlüğün gerçek biçiminin, ticaret sonrası verilerden gözlemlenebileceğini varsaydığını söylemiştir. Aynagöz makalesinde, Balassa bir ülkenin belli bir mal ya da endüstri ticaretinde karşılaştırmalı üstünlüğünü ölçmek için, bu mal ya da endüstrinin toplam dünya ihracatındaki payının, ülkenin toplam ihracatındaki payına oranını veren bir indeks oluşturduğunun altını çizmiştir. Buradaki amaç, karşılaştırmalı üstünlüğün altında yatan kaynakları belirlemekten çok ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olup olmadığının belirlenebilmesidir (Aynagöz 2005, 65-76).

Dünya ticaretinde her bir ülkenin ticaretini sağlarken bir başka ülke karşısında üstünlüğünün bulunduğu belirli açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri bulunmaktadır. Bu üstünlükler ise belirlenirken Balassa tarafından belirleyiciliğin daha etkin olması bakımından formül AKÜ teorisi formül bazında değerler belirtilerek oluşturulmuştur. Oluşturulan bu formül ise Altıntaş ve Polat'ın (2013)' de yayınlanan makalelerinde aşağıdaki şekilde belirtilmiştir (Nurullah Altıntaş 2013, 38);

Balassa'nın oluşturduğu formül: $AKÜ1 = (X_{ij} / X_j) / (X_{iw} / X_w)$ şeklinde ifade edilmiştir. Formülde, 'i' rekabeti yapılan mal, 'j' rekabet yapan ülke, 'w' toplam dünya ihracatı, 'x' ise ihracatı temsil etmektedir. Endeks ölçümü neticesinde sonuç 1 den büyükse ülkenin

karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu, küçükse karşılaştırmalı dezavantajı olduğu anlaşılmaktadır.

Daha ayrıntılı bir analizle, karşılaştırmalı üstünlüğün gücünü göstermek amacıyla Balassa'nın teorisini Hinloopen'in makalesinde AKÜ katsayısını 4 aşamada sınıflandırarak göstermiştir (Hinloopen 2001, 13):

1. Sınıflandırma $\rightarrow 0 < AKÜ \leq 1$; Karşılaştırmalı üstünlük yoktur.
2. Sınıflandırma $\rightarrow 1 < AKÜ \leq 2$; Zayıf bir karşılaştırmalı üstünlük bulunmaktadır.
3. Sınıflandırma $\rightarrow 2 < AKÜ \leq 4$; Orta derecede karşılaştırmalı üstünlük bulunmaktadır.
4. Sınıflandırma $\rightarrow 4 < AKÜ$; Güçlü bir karşılaştırmalı üstünlük bulunmaktadır (Nurullah Altıntaş 2013, 38).

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler analizleri gerçekleştirilirken değer olarak 1 rakamının üstünde çıkan değerler üzerinden tablolar oluşturulmuş ve daha çok ticaret antlaşmaları öncesi ve sonrası dönem ortalamaları alınarak ticaret antlaşmalarının ortaya koymuş olduğu genel avantajlar kapsamında yer alan ürün gruplarının analizleri gerçekleştirilmiştir. Kaynak olarak kullanmış olduğumuz Trademap üzerindeki 99 ürün grubunun teker teker analizleri yapılmış olup ülkelerin karşılaştırılmasında değerlendireceğimiz ürün gruplarının değerleri ortalamaları alınmıştır.

3.1. Çek Cumhuriyeti ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri

Ticaret Bakanlığı'nın resmi internet sitesinde yer alan bilgilere göre Türkiye ile Çek Cumhuriyeti arasında gerçekleştirilen ihracat işlemleri Çek Cumhuriyeti'nin 2004 yılında AB üyesi olmasına kadar geçen süre içerisinde iki ülke arasında imzalanan 03.10.1997 tarihindeki STA'lar kapsamında yürütülmekte olup daha sonra Çek Cumhuriyeti'nin 2004 tarihinde AB üyesi olmasından dolayı ikili ilişkilerin Gümrük Birliği Antlaşması'nın esaslarına uygun bir şekilde yürütülmeye başlandığı belirtilmiştir. İki ülkenin ihracat ilişkileri AB Gümrük Birliği ve Katma Protokol hükümleri boyutunda ilerlemektedir. Gümrük Birliği Antlaşması dahilinde iki ülkenin arasında gerçekleştirilen ihracat işlemlerinde sanayi ve işlenmiş tarım ürünlerinin ihracatında vergi muafiyeti kaldırılmıştır.

Bu da demek oluyorki; Türkiye’den çıkışlı olan sanayi ürünlerinde gümrük vergisi uygulanmamakta olup tarım ürünlerinde de bu antlaşma esasında birçok ürün Çek Cumhuriyeti’nin pazarında bulunmaktadır (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

Çek Cumhuriyeti’nin Türkiye’ye karşı AKÜ’lerinin Gelişimi: Tablo 1’deki veriler oluşturulurken Çek Cumhuriyeti’nin 2004 tarihinde AB’ne üyeliğinden sonrası ve öncesi dönemler olarak Türkiye’ye ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri hesaplanmıştır. Veriler hesaplanırken kaynak olarak Trademap üzerinden bilgi akışı sağlanmıştır. İki ülke arasında 1997 yılında STA’sı imzalanmış olmasına rağmen Tablo 1’deki veri ortalamaları 2001-2004, 2005-2008, 2009-2012, 2013-2016 ve 2017-2018 yılları ortalamaları tarihleri arasında alınmıştır. Bunun nedeni Trademap üzerinden 2001 ve sonrası verilere erişim sağlanmasıdır. Daha önceki yıllara ait olan veriler güncel olarak Trademap üzerinde yer almamaktadır. Ürün grupları HS4, 2 hane kodları üzerinden hesaplandığı için, iki ülkenin arasındaki karşılaştırmalı üstünlükler 2 haneli kodlar kullanılarak hesaplanmıştır. Çek Cumhuriyeti’nin Türkiye ile olan ihracatının verileri değerlendirilirken 2004 tarihinde Çek Cumhuriyeti’nin AB’ne olan üyeliğinin sonrasında uygulanmaya başlanmış olan Gümrük Birliği Antlaşması’nın yürürlüğe konulmuş olduğu tarih baz alınmış olup AKÜ ortalamaları bu şekilde öncesi ve sonrası olarak gruplar halinde hesaplanmıştır.

Tablo 1’de dönemsel olarak Çek Cumhuriyeti’nin Türkiye’ye olan ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklerinin bulunmuş olduğu ürün gruplarına baktığımızda 87, 83 ve 40 ürün gruplarının karşılaştırmalı üstünlüklerinin dönem ortalamalarında yer almakta olduğunu söyleyebiliriz. Gümrük Birliği Antlaşması’nın öncesinde Serbest Ticaret Antlaşması (STA) kuralları çerçevesinde yürütülmekte olan ihracat ilişkilerinin sanayi ürün gruplarında karşılaştırmalı üstünlükleri arttırmaya başladığını sonraki dönem ortalamalarında ise özellikle 83 ve 87 ürün gruplarının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) ortalamalarında güçlü üstünlüklerin görülmeye başlamış olduğunu belirtebiliriz. 87 ürün grubunda alınmış olan her dönem ortalamasında 1 rakamının üstünde değerlerin çıkmış olması Çek Cumhuriyeti’nin bu ürün grubunda her dönem Türkiye’ye karşı üstünlüğünün bulunmuş olduğunu göstermektedir. 83 ürün grubunda 2001-2004 dönem ortalamasında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerin 1 değerinin altında olması bizlere antlaşma öncesi dönemde üstünlüğün bulunmadığını ancak sonraki dönem ortalamalarında değer olarak 1 değerinin üstünde bir oranın çıkmış olması bu ürün grubunda Çek Cumhuriyeti’nin Türkiye’ye karşı ihracatında üstünlüğünün artmış olduğunu göstermektedir. 40 ürün grubunda 2005-2008 ve 2009-2012 yılları ortalamalarında 2

değerlerinde üstünlüğün olması bu dönemlerde ihracatın yüksek değerlere ulaşmış olduğunu göstermektedir. Bu ürün grupları sanayi sektörünün önemli ihracat rakamlarına sahip olan ürün gruplarıda olmaları sebebiyle bu anlamda ihracatın yoğunlaşmaya başlamış olması iki ülke arasındaki ticaret hacminin diğer yıllarda da artmaya başlayacağını sinyallerinin verebilmektedir.

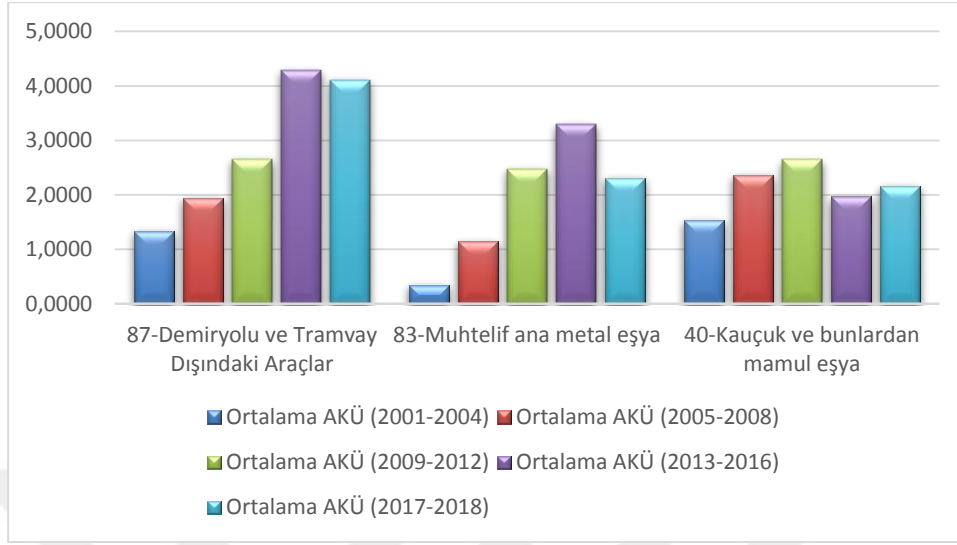
Tablo 1: Çek Cumhuriyeti’nin ihracatında Türkiye’ye karşı karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

Mal Etiketi	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
87- Demir yolu ve Tramvay Dışındaki Araçlar	1,3342	1,9432	2,6584	4,2922	4,1146
83- Muhtelif ana metal eşya	0,3477	1,1504	2,4667	3,3009	2,3103
40- Kauçuk ve bunlardan mamul eşya	1,5382	2,3610	2,6473	1,9668	2,1567

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Tablo 1’de yer alan oranları grafik üzerinde göstermiş olduğumuzda da ürün gruplarındaki artışların son iki dönem ortalamalarında artmaya başladığını daha iyi şekilde görebilmekteyiz. Sanayi sektöründe Çek ihracatçılarının ülkemize yatırımlarını arttırmış olmaları Gümrük Birliği’nin ihracatta önemli bir yapı taşı olduğunun ve ikili ilişkilerin geliştirilmesi açısından son derece önemli olduğunu da göstermektedir. Çek Cumhuriyeti’nin ilerleyen zamanlarda Türk pazarında daha fazla yer almasını ve antlaşmanın dahilinde hareket edilmeye devam edilip uygun rekabet koşulları ihracat finansmanında sağlanacak olursa iki ülke arasında ticaretin ilerleyen zamanlarda artabileceğini ön görebiliriz.

Şekil 3: Çek Cumhuriyeti'nin ihracatında Türkiye'ye karşı karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

Türkiye'nin Çek Cumhuriyeti'ne karşı AKÜ'lerinin Gelişimi: Türkiye'nin Çek Cumhuriyeti'ne olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerinde ise, Tablo 2'de oluşturulan değerlere baktığımızda Çek Cumhuriyeti'nin Türkiye'ye karşı üstün özelliklere sahip olduğu mal gruplarının içerisinde bulunan 83, 87 ve 40 ürün gruplarının Türkiye'nin de Çek Cumhuriyeti'ne karşı olan ihracatında karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olan ürün grupları içerisinde bulunduğunu görebilmekteyiz. Aynı zamanda Türkiye'nin dönem ortalamalarına baktığımızda 21- yenilebilir çeşitli gıda ve katkıları ürün grubunun Gümrük Birliği Antlaşması'nın imzalanmış olduğu tarih olan 2004 yılının sonrasının hesaplanmış olduğu her dönem ortalamasında değer olarak 1 rakamının üstünde değerlere sahip olması ve dönem ortalamalarında artmaya başlamış olduğunu ve ihracatında Çek Cumhuriyeti'ne karşı olan üstünlüğünde güçlü katsayılarla ulaşmış olduğunu belirtebiliriz.

Tablo 2: Türkiye’nin Çek Cumhuriyeti’ne karşı karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

Mal Etiketi	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
87-Demiryolu ve Tramvay Dışındaki Araçlar	1,9425	2,9609	3,2103	0,9836	2,1637
83-Muhtelif ana metal eşya	0,5327	1,0642	1,2233	0,5563	2,4826
40-Kauçuk ve bunlardan mamul eşya	2,1025	2,5261	4,1278	1,5368	4,0451
39-Plastikler ve bunlardan yapılmış ürünler	0,5875	0,9837	0,9763	0,4366	1,5029
21-Çeşitli yenilebilir gıda ve gıda katkıları*	0,0785	1,3426	7,7853	4,4963	9,0956

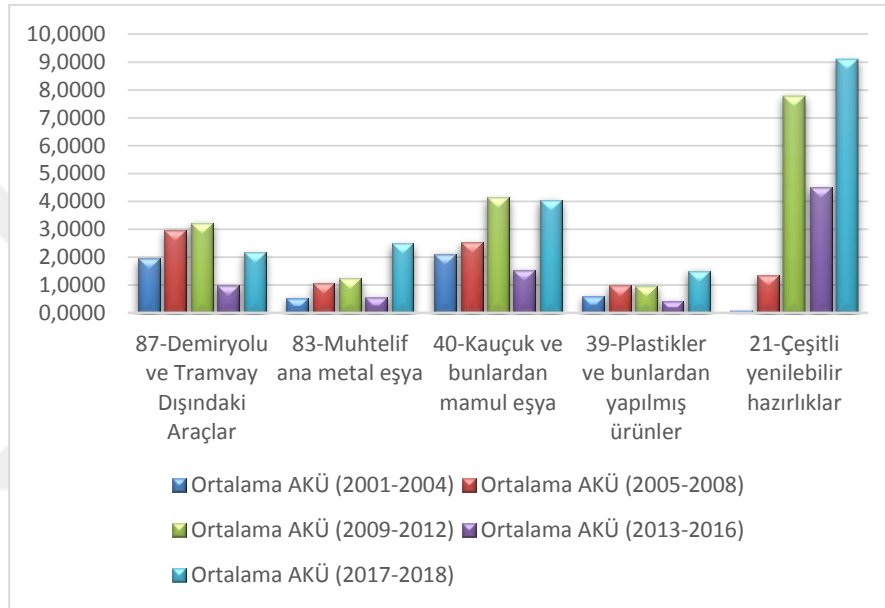
Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Not: * 21 nolu ürün grubu “çeşitli yenilebilir ürünler” olarak geçmektedir. Ürün grubu incelendiğinde, içindeki başlıca ürünlerin çay, çeşitli mayalar, kabartma tozu, hazır çorba, dondurma vb. katma değerli ürünler olduğu görülmektedir.

Tablo 2’deki oranları grafikte göstermiş olduğumuzda da antlaşma sonrasında ürün gruplarının ihracatında artış sağlanmış olduğunu belirtebiliriz. Türk yatırımcıları için küçük bir nüfusa sahip olan Çek Cumhuriyeti’ne karşı gerçekleştirilen ihracatta daha öncesinde Serbest Ticaret Antlaşmasının (STA) sonrasında da Gümrük Birliği Antlaşması’nın yürürlüğe girmiş olması ürün gruplarının ihracatlarında sağlanan kolaylıklar ve vergi muafiyetleri sayesinde son dönemlerde artış göstermektedir. Türkiye’nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerini Çek Cumhuriyeti’ne karşı kıyaslayacak olursak tarım alanında çok fazla ihracatın olmadığını görebiliriz. Gümrük Birliği’nin tarım ürünlerinin ihracatındaki vergi yükümlülüğünü de kaldırmış olduğunu düşünürsek, Türk ihracatçısının bu alanda yoğunlaşması gerektiğini ve Eximbank ve diğer ihracatta finansman anlamında ihracatçıya destek olacak kuruluşlarında da

teşviği ile iki ülkenin ilerleyen zamanlarda iyi birer ortak olacaklarını ve birbirlerine karşı çok daha fazla ürün gruplarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük sağlayabileceklerini söyleyebiliriz. Özellikle Eximbank'ın Türk ihracatçısına orta ve uzun vadede kredi imkanı sağlayıp ihracatta finansman anlamında yatırımcılara destek verip onları rekabet ortamında yalnız hissettirmemesi ilerleyen zamanlarda iki ülkenin ihracat verilerinin artmasını sağlayacak ve iki ülkenin ticaret hacimlerinin artmasını kolaylaştıracaktır (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

Şekil 4: Türkiye'nin ihracatında Çek Cumhuriyeti'ne karşı karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

3.1.1. Çek Cumhuriyeti ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları

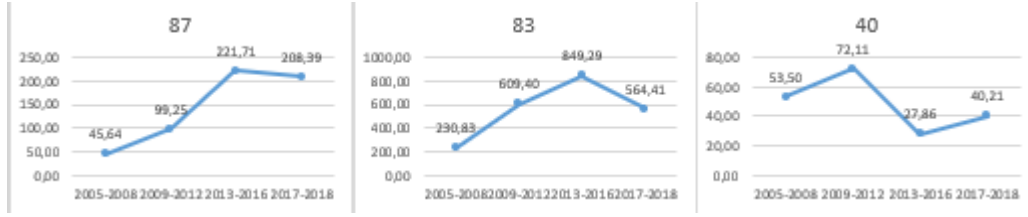
Oluşturmuş olduğumuz grafiklerde Çek Cumhuriyeti ve Türkiye'nin antlaşma sonrasındaki ihracat oranlarının AKÜ katsayılarındaki yüzdesel olarak değişimleri iki ayrı ülkenin ihracatlarındaki rakamsal oranları hesaplanarak oluşturulmuştur. İki ülke arasında daha öncesinde STA'sının kuralları dahilinde yürütülmekte olan ihracat işlemleri Çek Cumhuriyeti'nin 2004 yılında AB'ne üye olmasından sonra Gümrük Birliği'nin kuralları çerçevesinde yürütülmeye devam etmektedir. Oluşturduğumuz değerlere baktığımızda ise, iki ülkenin de 83, 87 ve 40 ürün gruplarının ihracatında karşılaştırmalı üstünlüklerinin bulunduğunu belirtebiliriz. 87, 83 ve 40 ürün gruplarının Çek Cumhuriyeti'nin Türkiye'ye karşı ihracatında alınan her dönem ortalamasında artış gösterdiğini ve yüzdesel değer olarak

her dönem ortalamasında eksi değerlerde değil artı değerlerde olduğunu görebilmekteyiz. Çek Cumhuriyeti'nin 87 ürün grubunun dönem ortalamalarında alınan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri analizlerine baktığımızda 2013-2016 dönem ortalamalarında %222,71 oranında artış sağlamış olduğu görülmektedir. Daha sonraki dönem ortalamasında % 208,39 gibi bir orana düşmüş olsa da yine de bu ürün grubunun ihracatında üstün derecede artış sağlamış olduğu kanısına varabiliriz. 83 ürün grubunda ise, dönem ortalamaları alınan ürün grupları içerisinde en fazla yüzdelik artışın bu ürün grubunda sağlanmış olduğu ve değerlerin her dönemde üstün karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğunu belirtebiliriz.

Türkiye'nin Çek Cumhuriyeti'ne karşı olan ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklerinin oranlarına yüzdesel olarak baktığımızda ise, 87 ürün grubunun 2013-2016 dönem ortalamalarında eksi bir değere düşüp sonraki dönem ortalaması olan 2017-2018 dönem ortalamasında artı değere gelip tekrardan ihracatının olumlu yönde ilerlediğini, 40 ürün kodlu grubun ihracatında yine aynı dönem ortalamasında Çek Cumhuriyeti'ne karşı olan ihracatında değer kaybı yaşadığını ve eksi bir değere düştüğünü sonraki dönem ortalamasında ise tekrardan artış sağlayıp yükselişe geçtiğini söyleyebiliriz. Türkiye'nin 21 ürün grubunda özellikle antlaşma sonrasındaki dönemlerin ortalamalarında son derece yüksek yüzdesel oranlarda artış sağlamış olduğunu ve ihracatçıların bu alanda Çek Cumhuriyeti pazarında güçlü üstünlüklere sahip oldukları kanısında bulunabiliriz.

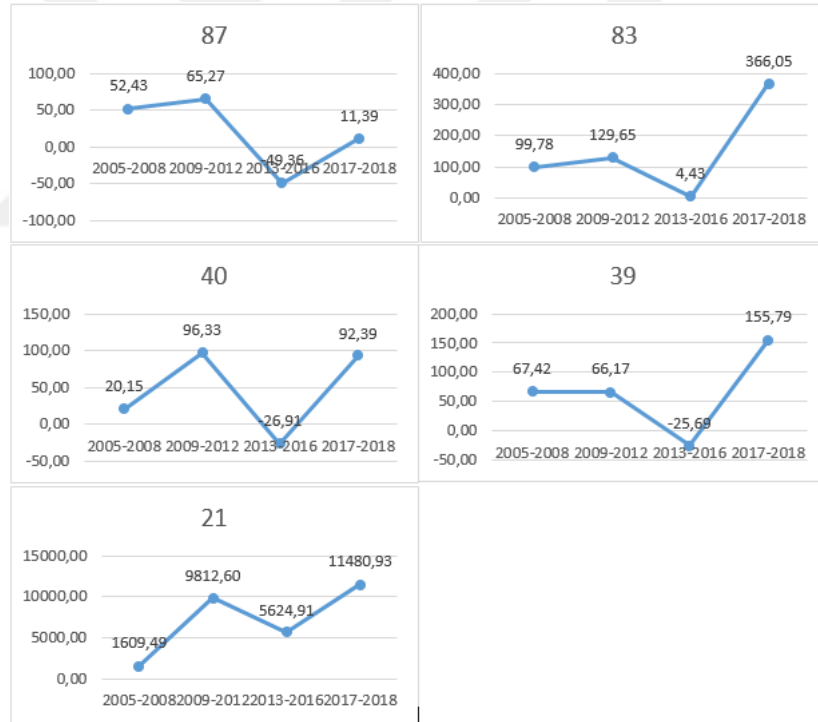
Gümrük Birliği Antlaşması'nın iki ülke arasındaki AKÜ katsayılarında yüksek değerlere sahip oldukları ürün gruplarını değerlendirdiğimizde bu antlaşmanın genel olarak iki ülkenin ihracat potansiyellerini olumlu anlamda etkilediğini belirtebiliriz. Bu antlaşmanın sonrasında sanayi ürün gruplarının ihracatlarındaki vergilerin sıfırlanması ve AYB'sında sanayi alanındaki ihracatlarda kredi anlamında ihracatta finanse edilmesini sağlaması Çek yatırımcılarına Türkiye pazarında kendilerini güvende hissedip bu alanda yoğunlaşma fırsatını sağlamıştır. Türk yatırımcısının da Eximbank'ın sağlamış olduğu orta veya uzun vadeli kredi imkanları ile bu pazarda ihracat finansmanı anlamında desteklenmeye devam etmesi iki ülkenin ticari ilişkilerinin daha fazla ürün grubunda yoğunlaşmasını ve ilerleyen zamanlarda daha fazla artış gösterilmesini sağlayacaktır.

Şekil 5: Çek Cumhuriyeti'nde Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2004 olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 83 ürün grubu muhtelif ana metal eşyaları, 87 ürün grubu demiryolu ve tramvay dışında araçlar ve 40 ürün grubu kauçuk olarak açıklanmaktadır.

Şekil 6: Türkiye'nin Çek Cumhuriyeti'ne ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2004 olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 83 ürün grubu muhtelif ana metal eşyaları, 87 ürün grubu demiryolu ve tramvay dışında araçlar ve 40 kauçuk ürün grubu, 39 plastikler ve bunlardan yapılmış ürünler ve 21 çeşitli yenilebilir gıda ve gıda katkıları olarak açıklanmaktadır.

3.2. Macaristan ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri

Macaristan ve Türkiye arasında 01. 04. 1998 yılında Serbest Ticaret Antlaşması (STA) imzalanmış ve ikili ihracat ilişkileri bu imzalanan ticaret antlaşması çerçevesinde yürütülmeye başlanmıştır. Bu imzalanan STA'sı doğrultusunda bazı kısıtlı olan tarım ürünlerinin ihracatında da tavizli vergi kuralları uygulanmaya koyulmuştur. Daha sonrasında 2004 tarihinde Macaristan'ın AB'ne üyeliğinden sonraki süreçte ise, Türkiye ve Macaristan arasında Gümrük Birliği Antlaşması STA'sının yerine geçerli olmaya başlamıştır. Macaristan'ın AB'ne üye olmasından sonraki süreçte ise, iki ülkenin arasında ihracat hacimleri olumlu yönde ilerlemeye başlamış ve ilerleyen zamanlarda ticaret hacminin daha fazla artmasına da zemin hazırlamaktadır. Ticaret Bakanlığı' nın resmi internet sitesinde yer alan verilerine göre özellikle sanayi ürünlerinin ihracatının önünde bulunmakta olan eş değerli vergiler bu antlaşma bazında minimum seviyeye inmiş ve daha önceden tarım ürünlerinin ihracatında bulunan STA'ları kapsamındaki belirli kısıtlamaları ortadan kaldırılmış olduğu ve bu ürünlerin ihracatı AB ile aynı doğrultuda gerçekleştirilmeye başlanmış olduğu belirtilmiştir. Genel olarak bu hacmin artmasının ise 1998 yılındaki STA'sının imzalanmasının önemli boyutta olduğunu belirtebiliriz. Gümrük Birliği'nin kuralları içerisinde vergilerin düşük seviyelere indirgenmiş olması, hem bu yönde ihracatın artmasını hem de Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerini ve ihracatçısına Macaristan pazarında bu doğrultuda belirli finansmanlar ve teşvikler sağlaması iki ülke arasındaki ihracata da olumlu gelişmeler sağlamaktadır (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

Macaristan'ın Türkiye'ye karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Tablo 3'teki veriler oluşturulurken Macaristan'ın Türkiye'ye karşı olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri hesaplanırken Macaristan'ın 2004 tarihinde AB'ne üye olmasından sonraki dönem ortalamaları 2005-2008, 2009-2012, 2013-2016 ve 2017-2018 verileri baz alınarak ortalamaları alınmıştır. Macaristan ve Türkiye açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri hesaplanırken 1998 yılındaki STA'sı ve Macaristan'ın sonrasında 2004 tarihinde AB'ne üye olduktan sonraki dönemler ortalaması olarak ele alınmıştır. Çalışmamızda kaynak olarak Trademap üzerinden hesaplamalar yapıldığından dolayı 2001 ve 2018 tarihleri arasındaki verilere ulaşılmış önceki dönemlere ait veriler sitede güncel veri olarak bulunmadığından dolayı hesaplamalar 2001 tarihi öncesinde yapılamamıştır. Ürün grupları HS4, 2 hane kodları üzerinden hesaplandığı için, iki ülkenin arasındaki karşılaştırmalı üstünlükler 2 haneli kodlar kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo 3'teki Macaristan'ın Türkiye'ye karşı ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise, 87, 84, 40 ve 06 ürün grupları gibi özellikle sanayi sektörünün ihracatında önemli değerlere sahip olan ürün gruplarının öne çıktığını söyleyebiliriz. 2001-2004 yılında ortalama ihracatı neredeyse hiç bulunmayan ürün grubu olan 01 canlı hayvanlar grubunun ihracatının özellikle 2009-2012 ve 2017-2018 dönem ortalamalarında hesaplanmış olan değer ortalamalarının 1 rakamının oldukça üstünde bir değerde çıkmış olması bu ürün grubunda Macaristan'ın Türkiye'ye karşı oldukça fazla artış olduğunu belirtebiliriz. 40 ve 87 ürün gruplarının 2001-2004 dönem ortalamalarında 0 değerinde iken daha sonrasında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerinin 1 ve üstü rakamlarda çıkmış olması sanayi sektöründeki vergi sıfırlanmasının iki ülke arasındaki ticarete olumlu yönde yansımış olduğunu belirtebilmektedir.

Yoğun olarak Macaristan'ın Türkiye'ye karşı olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) katsayılarının özellikle sanayi ürün gruplarında yüksek oranlarda bulunduğunu belirtebiliriz. Bu ürün gruplarının ihracatının artmasında Gümrük Birliği'nin sanayi ürün gruplarında vergi yükümlülüğünü sıfırlamasının etkili olduğunu ve Macaristan'daki ihracatçıların bu anlamda Türkiye pazarını keşfetmeye başladıkları ve etkili şekilde ihracatlarını gerçekleştirdiklerinin belirtebiliriz.

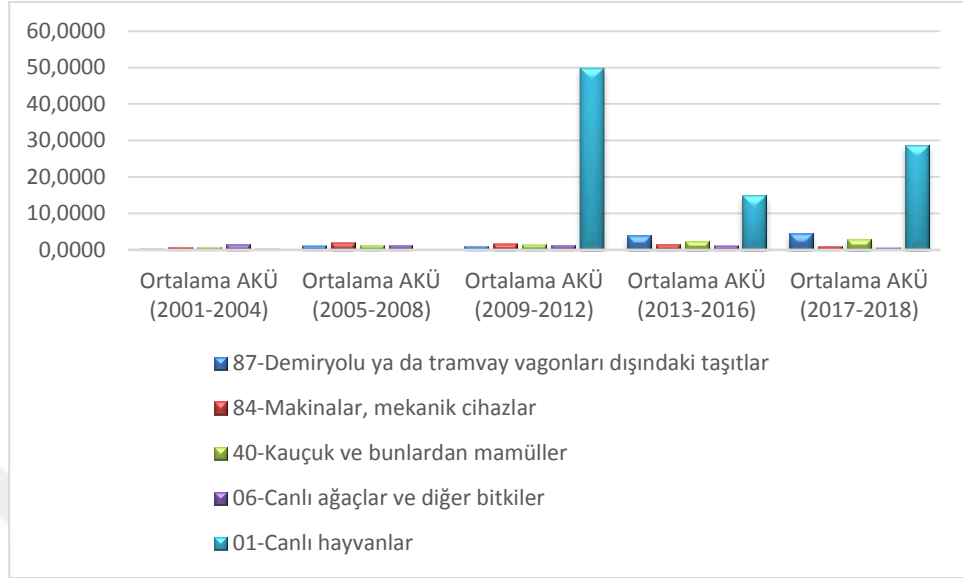
Tablo 3: Macaristan'ın ihracatında Türkiye'ye karşı karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
87- Demiryolu ya da tramvay vagonları dışındaki taşıtlar	0,2893	1,1446	1,0845	3,9545	4,5780
84- Makinalar, mekanik cihazlar	0,8067	1,9455	1,6593	1,4846	0,9904
40-Kauçuk ve bunlardan mamul eşyalar	0,7354	1,2511	1,3845	2,3729	2,9581
06-Canlı ağaçlar ve diğer bitkiler	1,6020	1,2250	1,3005	1,1340	0,5218
01- Canlı hayvanlar	0,3859	0,1718	49,9049	14,9250	28,6233

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Tablo 3'teki verileri oransal olarak gösterdiğimizde ise, canlı hayvanlar ürün grubunun 2009-2012, 2013-2016 ve 2017-2018 ortalamalarında Macaristan'ın Türkiye'ye karşı son derece güçlü açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğunu belirtebiliriz. Bunun en önemli nedenlerinden birisinin öncesinde STA'sının imzalanarak hayvancılık sektöründe ihracatın artırılmasına yönelik iki ülke arasındaki çalışmaların son dönem ortalamalarının bu ürün grubunda artışın görülmesinde olumlu etki yarattığını söyleyebiliriz. Bu artışın özellikle STA'sının daha genişletilerek Gümrük Birliği Antlaşması boyutunda ilerliyor olmasını ve ihracat finansmanı sağlanırken ihracatçıya devletinde teşviklerinin etkisinin olduğunu söyleyebiliriz.

Şekil 7: Macaristan'ın güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

Türkiye'nin Macaristan'a karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Türkiye'nin Macaristan'a olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise, tamamen üstünlüklerin sanayi ve tarım ürünleri gruplarında yoğunlaşmış olduğunu belirtebiliriz. Tablo 4'teki oluşturduğumuz verilere baktığımızda Gümrük Birliği Antlaşması'nın 2004 yılında Macaristan'ın AB'ne üye olmasından sonraki dönemlerde 2001-2004 dönem ortalamalarında verileri düşük olan ürün grupları 76, 74, 40 ve 39 ürün gruplarının ihracatının antlaşmanın sonrasının dönem ortalamalarında yükselmeye başladığını ve AKÜ katsayılarının artmış olduğunu görebilmekteyiz. 12 çeşitli tahıllar ve tohumlar ürün grubunun ise Türkiye'nin tarım ihracatının Macaristan'a karşı güçlü karşılaştırmalı üstünlüğünün bulunmasının en önemli göstergelerinden birisi olduğunu belirtebiliriz.

Tablo 4: Türkiye'nin Macaristan'a ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

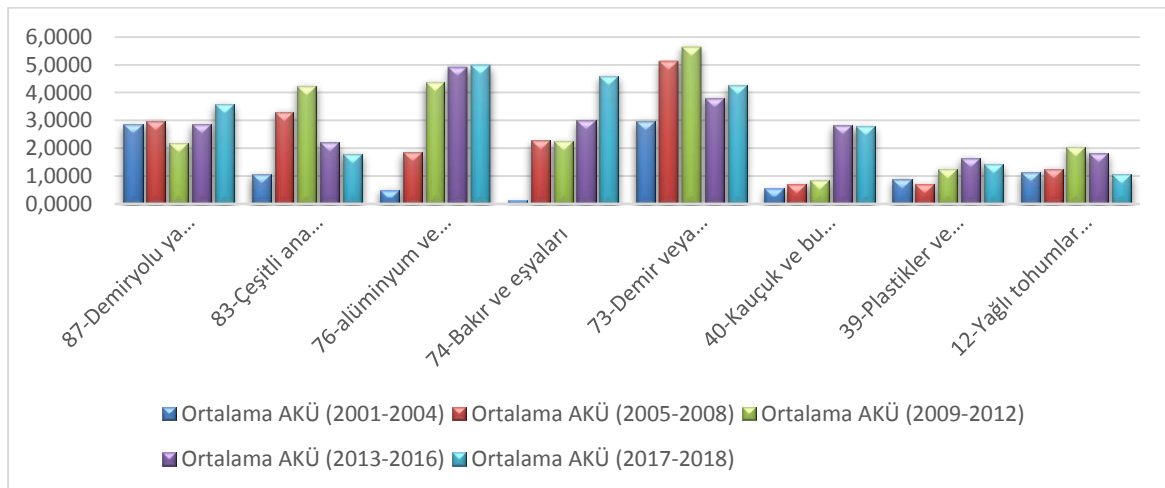
Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
87-Demiryolu ya da tramvay vagonları dışındaki taşıtlar	2,8592	2,9577	2,1740	2,8568	3,5855
83-Çeşitli ana metal ürünler	1,0825	3,3131	4,2333	2,1998	1,7932
76-alüminyum ve bunlardan mamul eşya	0,4915	1,8665	4,3647	4,9134	4,9619
74-Bakır ve eşyaları	0,1181	2,2697	2,2459	3,0015	4,5950
73-Demir veya çelikten eşya	2,9815	5,1172	5,6490	3,7936	4,2507
40-Kauçuk ve bunlardan mamul eşyalar	0,5512	0,7135	0,8373	2,8365	2,8038
39-Plastikler ve bunlardan yapılmış ürünler	0,8854	0,7256	1,2595	1,6584	1,4335
12-Yağlı tohumlar ve meyvalar	1,1253	1,2447	2,0396	1,8062	1,0513

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Şekil 8' de tablodaki verileri oransal olarak gösterdiğimizde de ürün gruplarındaki artışın antlaşmadan sonraki dönemlerde yükselmeye başladıklarını ve Türkiye'nin Macaristan'a karşı bu alanlarda ihracatını yoğunlaştırmaya başladığını belirtebiliriz.

Ürün gruplarının özellikle sanayi ve tarım ihracatında bulunan ürün gruplarında artış göstermiş olması Gümrük Birliği'nin sanayi menşei ürün gruplarında ve tarımsal alanda vergilerin sıfırlanmasıyla doğrusal anlamda orantılı bir şekilde artış göstermiş olduğunu söyleyebiliriz. Özellikle sanayi ve tarım ürünlerinin ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğün daha etkili olmasında ise Gümrük Birliği Antlaşması'nın önemini görebilmekteyiz. Bu muafiyetler Türk ihracatçısına, Macaristan pazarında daha iyi şartlar içerisinde ihracatını sağlamasını ve yüksek kazanç elde etmesini sağlamaktadır. Türk ihracatçıları için özellikle Avrupa pazarında yeni ihracat sahaları oluşturulmaya başlanması Macaristan ile olan ihracat akışımızı da olumlu yönde etkilemektedir. Türkiye bu alanda yatırımcılarını yalnız bırakmayıp Eximbank'ın da yeni alanlarda ihracatını gerçekleştirmeye başlayan yatırımcılara destek vermesinin de etkisi ile iki ülke arasındaki ihracat oranları ilerleyen yıllarda daha da artış göstermiş olacaktır. Eximbank'ın kredi sigortası ile ülke riskini azaltarak yeni pazarlara giriş yapması konusunda yatırımcıları teşvik edip yönlendirmesini de düşünecek olursak finansman anlamda ihracatçılar kendilerini daha güvende hissedip Macaristan pazarında Gümrük Birliği'nin de rekabet ortamlarını eşit şartlara getirmesi ile birlikte daha fazla karşılaştırmalı üstünlükler alanları yaratılabilecek ve iki ülke arasındaki ticaret rakamları ilerleyen dönemlerde artış sağlayabilecektir.

Şekil 8: Türkiye'nin Macaristan'a ihracatında güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafınca oluşturulmuştur.

3.2.1. Macaristan ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları

Macaristan ve Türkiye'nin ticaret antlaşması sonrasındaki ihracat oranlarının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) katsayılarındaki yüzdesel olarak değişimleri iki ayrı ülkenin ihracatlarındaki rakamsal oranları hesaplanarak oluşturulmuştur. İki ülke arasında daha öncesinde Serbest Ticaret Antlaşmasının kuralları dahilinde yürütülmekte olan ihracat işlemleri Macaristan'ın 2004 yılında AB'ne üye olmasından sonra Gümrük Birliği'nin kuralları çerçevesinde yürütülmeye devam etmektedir. Oluşturduğumuz yüzdesel değerlere baktığımızda ise, Macaristan'ın Türkiye'ye karşı olan ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklerinde 87, 84 ve 40 ürün gruplarında antlaşmanın geçerli olmaya başladığı yıl ortalamalarında yüzdesel olarak hep pozitif yönde artışın sağlandığını belirtebiliriz.

Altı ürün grubunun ihracatında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler katsayısı olarak Macaristan'ın Türkiye'ye karşı üstünlüğünün bulunduğunu ancak dönem ortalamalarında eksi değerlerde dönem ortalamalarında düşüşün yaşandığını ve bu anlamda çok fazla bir artışın olmadığını söyleyebiliriz. 01 ürün grubunda antlaşma sonrası dönem ortalaması olan 2005-2008 yılları ortalamasında yüzdesel olarak eksi 55,49 değerlerde olan Macaristan'ın daha sonrasında Türkiye'ye olan ihracatındaki dönem ortalaması olarak 2009-2012 yılları ortalamasında yüzde 12829,65 gibi çok yüksek bir artışın olması ticaret antlaşmasından sonra bu ürün grubunda olumlu yönde artışın sağlanmış olduğunu ve çok fazla Macaristan tarafından Türkiye'ye ihracatını gerçekleştirmekte olduğunu belirtebiliriz. Bu alanda Macaristan Türkiye pazarını her dönem ortalamasında yüksek katsayılarla tutmuş olup bu ürün grubunun ihracatında kendisini yoğunlaştırmıştır. 40 ürün grubunda ise antlaşma sonrasında 2005-2008 yılları ortalamasında yüzde 70,12 gibi bir artışın olduğunu daha sonraki dönem ortalamalarında ise yüzdesel olarak her dönem artış sağlamış olduğunu görmekteyiz. Bu alanda antlaşmanın olumlu yönde etki etmiş olduğunu ve ürün gruplarında yüzdesel değerlerin eksilere düşmemiş olduğunu söyleyebiliriz.

Türkiye'nin Macaristan'a karşı olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler katsayılarındaki oranların yüzdesel olarak değişimlerine baktığımızda grafikte yer alan her ürün ortalamasında artışın yaşanmış olduğunu ve eksi değerlerde sadece 87 ürün grubunda 2009-2012 ve 2013-2016 dönem ortalamalarında düşüş yaşandığını fakat sonraki dönem ortalaması olan 2017-2018 yılı dönem ortalamasında tekrardan pozitif artış değerlerine gelindiğini

belirtebiliriz. 74 ürün grubunda ise yüzdesel değer artışlarının dönem ortalamalarında oran olarak 1820,60 başlamış olup daha sonrasında 2013-2016 dönem ortalamasında yüzde 2439,86 gibi bir artış olması ihracatın ciddi oranda ilerlemeye başlamış olduğunu belirtmektedir.

Türkiye'nin ihracatındaki bu yüzdesel rakamlara bakılacak olursa Macaristan pazarı Gümrük Birliği Antlaşması sonrasında Türk ihracatçıları bakımından önemli bir yatırım alanı olabilecek ve iki ülkenin ihracat rakamlarının daha fazla artış gösterebileceği ön görüşünden bulunulabilmektedir. Eximbank'ın Türk yatırımcısına farklı alanlarda Gümrük Birliği Antlaşması dahilinde bulunmayan maddelerinde ihracatının sağlandığı ürün gruplarında Türk yatırımcısına kısa vadede reeskont kredi imkanı veya uzun vadede kredi imkanları ile ihracatın finansmanı anlamında destek olması iki ülkenin ticaret değerlerini arttırıp yüksek oranlarda Türk yatırımcısının ülkemize döviz getirip ekonomik anlamda destek olunmasını sağlayabilecektir.

Şekil 9: Macaristan'ın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Antlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2004 olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 87 ürün grubu demiryolu ve tramvay dışında araçlar, 84 makineler, mekanik cihazlar, 40 kauçuk ve bunlardan malzemeler, 06-Canlı ağaçlar ve diğer bitkiler ve 1 ürün grubu canlı hayvanlar grubunun ihracatı olarak açıklanmaktadır.

Şekil 10: Türkiye'nin Macaristan'a ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2004 olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 83 ürün grubu muhtelif ana metal eşyaları, 87 ürün grubu demiryolu ve tramvay dışında araçlar, 40 ürün grubu kauçuk ve bunlardan malzemeler, 39 ürün grubu plastik ve bunlardan yapılmış ürünler, 12-yağlı tohumlar ve meyvalar, 76 alüminyum ve bunlardan mamul eşyalar, 74 bakır ve eşyaları ve 73 demir veya çelikten eşya grubunun ihracatını açıklamaktadır.

3.3. Polonya ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri

Türkiye ve Polonya arasında Serbest Ticaret Antlaşması (STA) 4.10.1999 yılında imzalanmış olup Resmi Gazetede 27.01.2000 yılında yayınlamasının ardından yürürlüğe girmeye başlamıştır. Bu imzalanan STA'sı doğrultusunda iki ülke arasındaki ticaret ilişkileri de resmi olarak ticaret antlaşmaları boyutunda başlamış olmuştur (Resmi Gazete 2000, Sayı: 23948).

İki ülkenin arasındaki ihracat ilişkileri Polonya'nın 2004 yılında AB'ne üye olmasından sonraki süreçte Gümrük Birliği Antlaşması'nın kuralları çerçevesinde ilerlemeye başlamış ve devam etmektedir. Ticaret Bakanlığı'nın resmi internet sitesinde yer alan bilgilere göre, ayrıca iki ülke arasında 1998 yılında Çifte Vergilendirmenin Önlendirilmesi Antlaşması da imzalanmıştır. Özellikle, vergilerin Gümrük Birliği kuralları çerçevesinde minimize edilmesi ve Çifte Vergilendirmeyi Önleme Antlaşması özellikle sanayi ve tarım ürünlerinin ihracat işlemlerinde vergi muafiyetinin kaldırılmasını ve bu anlamda ticaretin artmasını da sağlamaktadır (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

Polonya'nın Türkiye'ye karşı AKÜ'lerini geliştirmesi: Polonya'nın Türkiye'ye karşı olan ihracatında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri Serbest Ticaret Antlaşmasının (STA) imzalanmış olduğu 2000 yılı ve 2004 yılı ortalamaları ve sonraki dönem ortalamaları olarak 2005-2008, 2009-2012, 2013-2016 ve 2017-2018 dönem ortalamaları olarak ele alınmıştır. Ortalamalar hesaplanırken Polonya'nın AB'ne girmiş olduğu tarih olan 2004 yılı öncesi ve sonraki dönemlerde gerçekleştirilen ihracat ortalamaları şeklinde ele alınmıştır. Polonya ile Türkiye arasında Serbest Ticaret Antlaşması (STA) 2000 yılında imzalanmış olmasına rağmen kaynak olarak Trademap verileri kullanıldığından dolayı 2001 yılı ve sonrası verilere güncel olarak ulaşım sağlandığından bu dönem ortalamaları ele alınmıştır. Ürün grupları HS4, 2 hane kodları üzerinden hesaplandığı için, iki ülkenin arasındaki karşılaştırmalı üstünlükler 2 haneli kodlar kullanılarak hesaplanmıştır. 2004 yılı sonrasındaki dönemlerde Gümrük Birliği Antlaşması'nın kuralları iki ülke arasında geçerli olmaya başlamıştır.

Bu antlaşmanın da etkisiyle öncesinde değer olarak üstünlüğü bulunmayan sanayi ürün gruplarının üstünlüklerinin antlaşma sonrasındaki dönemlerde değer olarak artmaya başladıklarını belirtebiliriz. Tablo 5'teki oluşturduğumuz verilere baktığımızda 83, 84 ürün gruplarının dönem ortalamalarında 2001-2004 yılları ortalamasında değerlerin düşük oranlarda olduğunu sonraki dönem ortalamalarında bu ürün gruplarında artış sağlandığı ve Polonya'nın bu alanlarda Türkiye'ye karşı açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) katsayılarının güçlenmeye başlamış olduğunu belirtebiliriz.

21 ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler değerinin 1 rakamının üzerine çıkmamış olmasını yiyecek ve tarım alanında Polonya'nın Türkiye'ye karşı dönem ortalamalarında üstünlük sağlayamamış olması ve bu alanda Gümrük Birliği'nin etkisinin henüz iki ülke arasında gözlemlenememiş olması şeklinde yorumlayabiliriz. 82 ürün grubunda alınan her dönem ortalamasında 1 değerinin üstünde verilerin çıkmış olması bu ürün grubunun her dönemde Polonya'nın Türkiye'ye olan ihracatında yüksek değerlere sahip olduğunu göstermektedir.

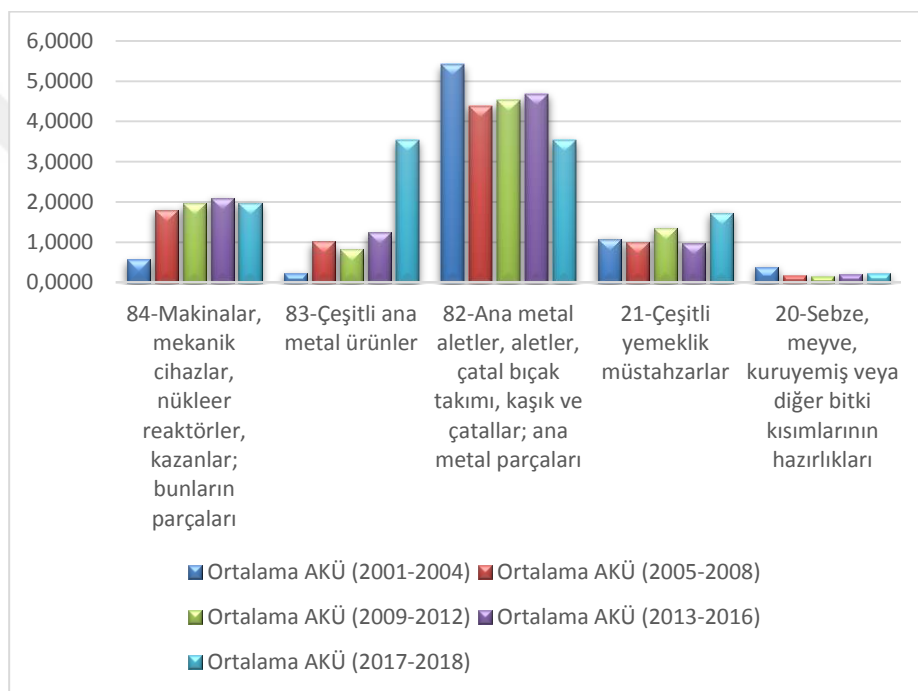
Tablo 5: Polonya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
84-Makinalar, mekanik cihazlar, nükleer reaktörler	0,5641	1,8066	1,9542	2,0864	1,9664
83-Çeşitli ana metal ürünler	0,2267	1,0128	0,8211	1,2353	3,5368
82-Ana metal aletler, çatal bıçak takımı	5,4104	4,3743	4,5120	4,6829	3,5326
21-Çeşitli yenilebilir gıda ve gıda katkıları*	1,0835	1,0040	1,3514	0,9744	1,7268
20-Sebze, meyve, kuruyemiş	0,3871	0,1691	0,1511	0,2097	0,2171

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Not: * 21 nolu ürün grubu “çeşitli yenilebilir ürünler” olarak geçmektedir. Ürün grubu incelendiğinde, içindeki başlıca ürünlerin çay, çeşitli mayalar, kabartma tozu, hazır çorba, dondurma vb. katma değerli ürünler olduğu görülmektedir.

Tablo 5'teki verileri oransal olarak gösterdiğimizizde de dönem ortalamalarındaki artışın antlaşma sonrasında önemli derecede arttığını ve Gümrük Birliği'nin Polonya'nın Türkiye'ye karşı olan ihracatında son derece önemli bir yere sahip olduğunu belirtebiliriz. Özellikle sanayi ürün gruplarının ihracatında Avrupa'nın diğer ülkelere oranla daha fazla rakamsal olarak yüksek AKÜ verilerine sahip olduğunu da düşünürsek Polonya'nın Türkiye'ye karşı olan ihracatında bu ürün gruplarında yoğunlaşıyor olması oldukça büyük bir öneme sahiptir diyebiliriz.



Türkiye'nin Polonya'ya karşı AKÜ'lerinin Gelişimi: Türkiye'nin Polonya'ya karşı açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri katsayıları bakımından üstün olduğu ürün gruplarının Gümrük Birliği Antlaşması'nın öncesi ve sonrası dönem ortalamaları olarak ele aldığımızda ise Tablo 6 'daki verilerden 74, 73 sanayi ve endüstri ürün gruplarının, 61, 62 ve 63 tekstil ürün gruplarının dönem ortalamalarının güçlü açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayılarına sahip olduklarını belirtebiliriz. 19 ve 07 gibi tarım ağırlıklı ürün gruplarında Türkiye'nin Gümrük Birliği Antlaşması'ndaki vergi sıfırlandırılmalarına rağmen güçlü açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olamaması ve değer hesaplamalarının 1 değerinin altında kalmış olması belirli finansmanlarla ülke ihracatçısının desteklenemediğini ve bu pazarda Türk yatırımcılarının çok fazla etki alanlarının olmadığını göstermektedir.

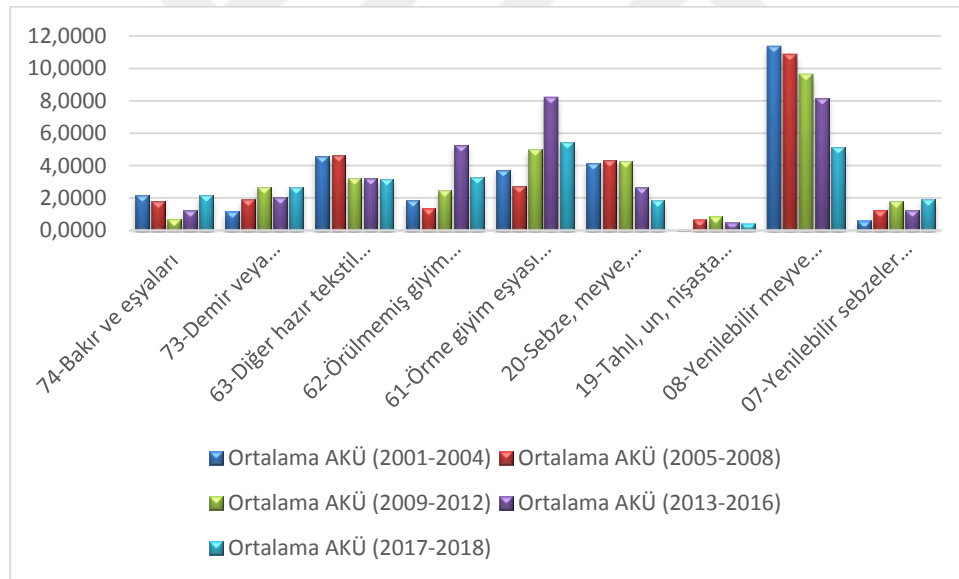
Tablo 6: Türkiye'nin Polonya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
74-Bakır ve eşyaları	2,1846	1,8130	0,7049	1,2439	2,1851
73-Demir veya çelikten eşya	1,1831	1,9028	2,6964	2,0319	2,6828
63-Diğer hazır tekstil ürünleri	4,5473	4,6075	3,2480	3,2067	3,1918
62-Örülmemiş giyim eşyası	1,8538	1,3829	2,4584	5,2857	3,2860
61-Örme giyim eşyası ve aksesuarı	3,7327	2,7433	4,9925	8,1948	5,4135
20-Sebze, meyve, kuruyemiş	4,1118	4,3310	4,2503	2,6338	1,8354
19-Tahıl, un, nişasta	0,0694	0,6524	0,8834	0,5142	0,4302
08-Yenilebilir meyve ve kuruyemiş	11,3916	10,8586	9,6241	8,1233	5,1319
07-Yenilebilir sebzeler	0,5879	1,2706	1,7833	1,2624	1,9280

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Tablo 6'daki verileri oransal olarak belirtmiş olduğumuzda da bu ürün gruplarındaki antlaşması sonrası çok fazla açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler oranlarının artış göstermemiş olduklarını daha iyi bir şekilde görebiliriz. Sanayi ve tekstil ürün gruplarında Polonya'ya karşı ihracatında karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olan Türkiye'nin tarım alanında bu üstünlüğü gösteremediğini görebilmekteyiz. Eğer Türkiye Polonya pazarında Gümrük Birliği'nin olumlu şartlarından da yararlanıp tarım alanında da Polonya'ya karşı belirli bir üstünlük sağlayıp bu alanda da başarılı olmayı gerçekleştirmek istiyorsa finansman anlamında Türk ihracatçısının kısa ya da uzun vadede kredi ve sigortalarla belirli ihracat finansmanlarının sağlanıp yeterli destek gösterilerek bu pazarda aktif olmaları amaçlanabilmektedir. Eğer ihracatçı bu finansman anlamında iyi ödeme yöntemleri ve teşviklerle desteklenecek olursa bu ürün gruplarının ihracatında da artış sağlanabileceği ön görülebilmektedir.

Şekil 12: Türkiye'nin Polonya'ya ihracatında güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

3.3.1. Polonya ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları

Polonya ve Türkiye'nin antlaşma sonrasındaki ihracat oranlarının AKÜ katsayılarındaki yüzdesel olarak değişimleri iki ayrı ülkenin ihracatlarındaki rakamsal oranları hesaplanarak oluşturulmuştur. İki ülke arasında daha öncesinde Serbest Ticaret Antlaşmasının kuralları dahilinde yürütülmekte olan ihracat işlemleri Polonya'nın 2004 yılında AB'ne üye olmasından sonra Gümrük Birliği'nin kuralları çerçevesinde yürütülmeye devam etmektedir. Oluşturduğumuz yüzdesel değerlere baktığımızda ise, Polonya'nın Türkiye'ye karşı olan ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklerinde 84 ve 83 ürün gruplarının ihracatında her dönem ortalamasında pozitif yönde yükselme olduğunu ve eksilere düşülmediğini aktif olarak Polonya'nın Türkiye'ye ihracatını bu ürün gruplarında her dönem ortalamasında artış sağlayarak ihracatını gerçekleştirdiğini belirtebiliriz. 82 ve 20 ürün gruplarında ise eksi yönde bir değer görüldüğü ve ihracatında azalma yaşandığını grafikte oranlarda söyleyebiliriz. Bir diğer ürün grubu olan 21 ürün grubunda ise, antlaşma sonrasında bir azalma yaşandığı sonraki dönem ortalaması olan 2009-2012 dönem ortalamalarında tekrardan bir yükselmenin yaşandığını sonraki dönem ortalaması olan 2013-2016 yılları ortalamalarında tekrardan azalmanın görüldüğünü ve bir sonraki dönem ortalaması olan 2017-2018 yılları ortalamasında tekrardan pozitif değere çıkıldığını görebilmekteyiz. Bu da bize Polonya'nın Türkiye'ye karşı olan 21 ürün grubundaki ihracatında dalgalanmalar yaşandığına kanıt olarak gösterilebilir. 83 ürün grubunda ise 2017-2018 dönem ortalamalarında yüzde 1459,83 gibi bir değer artışının olması günümüzde bu ürün grubunun artışının son derece yüksek bir artış oranına sahip olduğunu söyleyebiliriz.

Türkiye'nin Polonya'ya karşı olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) katsayılarının antlaşma sonrası yüzdesel olarak değişimlerine baktığımızda ise 73, 62, 61, 19 ve 7 ürün gruplarının ihracatında her dönem pozitif yönde bir artışın sağlandığını diğer ürün gruplarının yüzdesel olarak değişimlerinde ise dalgalanmalar yaşandığını belirtebiliriz. Bu dönem ortalamalarında artış sağlayan ürün gruplarının sanayi sektöründe bulunmakta olan ürün grupları olduğunu her iki ülke içinde belirtirsek Gümrük Birliği Antlaşması'nın sanayi sektöründeki vergi sıfırlanmasını gerçekleştirmesinin iki ülke arasındaki ihracat oranlarına olumlu yönde yansımış olduğunu belirtebiliriz.

Tarım alanında daha fazla yatırımın olması gerektiğini ve iki ülkeninde bu bağlamda yatırımcılarına ihracat finasmanı anlamında destek sağlamaları gerektiğini de söyleyebiliriz. Öte yandan Türkiye'nin 61 ve 62 gibi tekstil ürün gruplarında 2013-2016 dönem ortalamalarında yüzdesel olarak yükselmenin fazla olması tekstil alanında Türkiye'nin Polonya'ya AKÜ katsayılarında üstünlüklerinin bulunması Eximbank'ın finansal kiralama şirketlerine yönelik sağlamış olduğu kredi finansmanına örnek olarak gösterilebilmektedir. Bu alanda ihracatını gerçekleştiren Türk yatırım şirketlerine böyle uzun vadeli bir kredi imkanı ile ihracat finansmanını sağlıyor olması yatırımcıların lehine hareket edebilmelerini kolaylaştırabilmiştir.

Şekil 13: Polonya'nın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2004 olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 83 ürün grubu muhtelif ana metal eşyaları, 84 ürün grubu makine ve mekanik eşyalar, 82 ürün grubu ana metal aletler, 20 ürün grubu sebze, meyve ve kuruyemiş ve 21 çeşitli yenilebilir gıda ve gıda katkıları olarak açıklanmaktadır.

Şekil 14: Türkiye'nin Polonya'ya ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2004 olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 74 ürün grubu bakır ve eşyaları, 73 ürün grubu demir veya çelikten eşya, 72 demir ve çelik, 63 ürün grubu diğer hazır tekstil ürünleri, 62 ürün grubu örülmemiş giyim eşyası, 61 ürün grubu örme giyim eşyası, 20 ürün grubu sebze, meyve ve kuruyemiş, 19 ürün grubu tahıl, un veya nişasta, 8 ürün grubu yenilebilir meyve ve kuruyemiş ve 7 ürün grubu ise yenilebilir sebze ve bazı kök yumrular olarak açıklanmaktadır.

3.4. Slovakya ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri

Ticaret Bakanlığı'nın sitesinde yer alan bilgilere göre Türkiye ve Slovakya arasında Serbest Ticaret Antlaşması (STA) 20.10.1997 yılında imzalanmış olup 06.03.1998 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanmasından sonra yürürlüğe girmeye başlamıştır. Ancak 2004 yılında Slovakya'nın AB üyeliği kapsamında bu antlaşmanın yükümlerinin yerini Gümrük Birliği Antlaşması'nın esasları almıştır. Ayrıca iki ülke arasında ticaretin geliştirilmesi sağlaması açısından Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Antlaşması da 2000 tarihinde imzalanmış olup 2003 tarihinde yürürlüğe girmiş bulunmaktadır. Aynı antlaşma günün koşullarına daha iyi uyum sağlaması açısından 2009 yılında tekrardan düzenlenerek imzalanmıştır. Karşılıklı teşviklerle daha etkili hale getirilmeye çalışan iki ülke arasındaki ihracat ortamı bu bağlamda ihracatçılara karşılıklı olarak daha güçlü ve güvenilir bir ortam sağlamış olacaktır (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

Slovakya' nın Türkiye'ye karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Slovakya'nın ihracatında Türkiye'ye karşı olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri Slovakya'nın AB'ne girmiş olduğu tarih olan 2004 yılında iki ülke arasındaki ticarete geçerli olmaya başlayan Gümrük Birliği Antlaşması öncesi ve sonrası dönem ortalamaları olarak ele alınmış olup sonraki dönem ortalamaları 2005-2008, 2009-2012, 2013-2016 ve 2017-2018 verilerinin ortalamaları olarak ele alınmıştır. Kaynak olarak Trademap üzerindeki ihracat verileri doğrultusunda hesaplamalar yapıldığı için iki ülke arasında imzalanmış olan ilk STA'nın tarihi olan 1998 yılının ve sonrasının güncel verileri bulunmadığından hesaplamalar 2001 yılı ve 2018 yılları arasındaki güncel veriler üzerinden gerçekleştirilmiştir. Ürün grupları HS4, 2 hane kodları üzerinden hesaplandığı için, iki ülkenin arasındaki karşılaştırmalı üstünlükler 2 haneli kodlar kullanılarak hesaplanmıştır Slovakya'nın Türkiye'ye karşı açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda 87, 85, 84 ve 40 gibi sanayi ürün gruplarının dünya pazarında oldukça güçlü üstünlüklere sahip oldukları ürün gruplarında yoğunlaşmış olduğunu belirtebiliriz.

Tablo 7: Slovakya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

Mal kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
89-Gemiler, kayıklar ve yüzer yapılar	*	7,7248	3,5668	0,0031	*
87- Demiryolu ya da tramvay vagonları dışındaki taşıtlar	0,7257	0,7941	1,7619	2,3257	1,4792
85- Elektrikli makine ve ekipman ve bunların parçaları	0,2328	1,2299	3,0568	1,6206	1,3346
84- Makinalar, mekanik cihazlar, nükleer reaktörler	0,7105	1,2300	1,2976	1,7550	2,0443
40-Kauçuk ve bunlardan mamul eşyalar	1,1483	0,9801	2,6542	7,2014	12,3052
39- Plastikler ve bunlardan yapılmış ürünler	0,9719	1,8897	0,4889	0,6805	1,1154

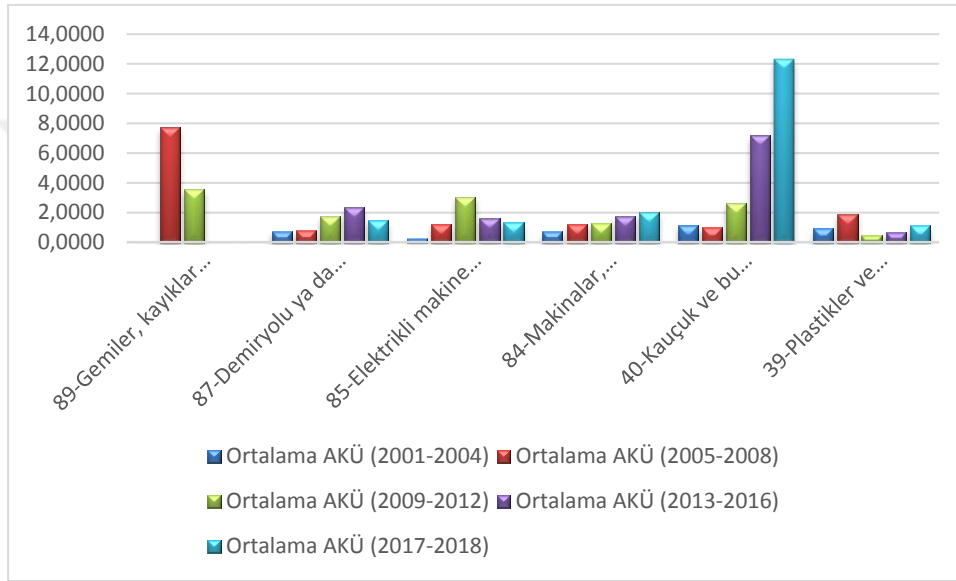
Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Not: Yıldız ile gösterilen satırlardaki ürünlerin ihracatında değer 0 olduğu için tabloya * şeklinde yansıtılmıştır.

Tablo 7 'deki veriler grafiğe yansıtıldığında veriler halinde gördüğümüzde ise, özellikle 40 kauçuk ürün grubunun 2013-2016 ve 2017-2018 yılları ortalamalarında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler katsayılarının güçlü bir şekilde artış göstermiş olduğunu belirtebiliriz.

Sanayi ürün gruplarının ihracatlarının vergi muafiyetlerinin Gümrük Birliği Antlaşması'nın kuralları dahilinde olmasından dolayı bu sektörlerin katsayılarının artmış olduğunu söyleyebiliriz. Tarım, tekstil gibi ürün gruplarının verilerde yer almamışını ise iki ülke arasında ticaretin son dönemlerde artmaya başlamış ve ilerleyen dönemlerde Slovakya'nın Gümrük Birliği'nin de iki ülke arasındaki ticarete olumlu yansımalarından dolayı son derece önem taşıdığını ve ticaret hacminin önümüzdeki yıllarda da artış gösterebileceğini ön görebiliriz.

Şekil 15: Slovakya'nın güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane)



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

Türkiye'nin Slovakya'ya karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Türkiye'nin Slovakya'ya yapmış olduğu ihracat değerlerinin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda sanayi ürün gruplarının ihracatında dünya pazarında önemli ürün grupları olan 87, 83,76 ve 74 gibi sanayi ürün gruplarının Gümrük Birliği'nin imzalanmış olduğu tarih olan 2004 yılı ve sonrasında artış göstermiş olduklarını söyleyebiliriz. 20- sebze ve meyve ürün gruplarını içerisinde bulunduran mal grubunda ise 2000-2008 yılları ortalamasında güçlü katsayılara ulaşıldığını sonraki dönem ortalamalarında her ne kadar bir düşüş gözlenirse de yine de Türkiye'nin bu ürün grubunda Slovakya'ya karşı açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) katsayısındaki üstünlüğünü kaybetmemiş olduğunu belirtebiliriz.

Tablo 8: Türkiye'nin Slovakya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

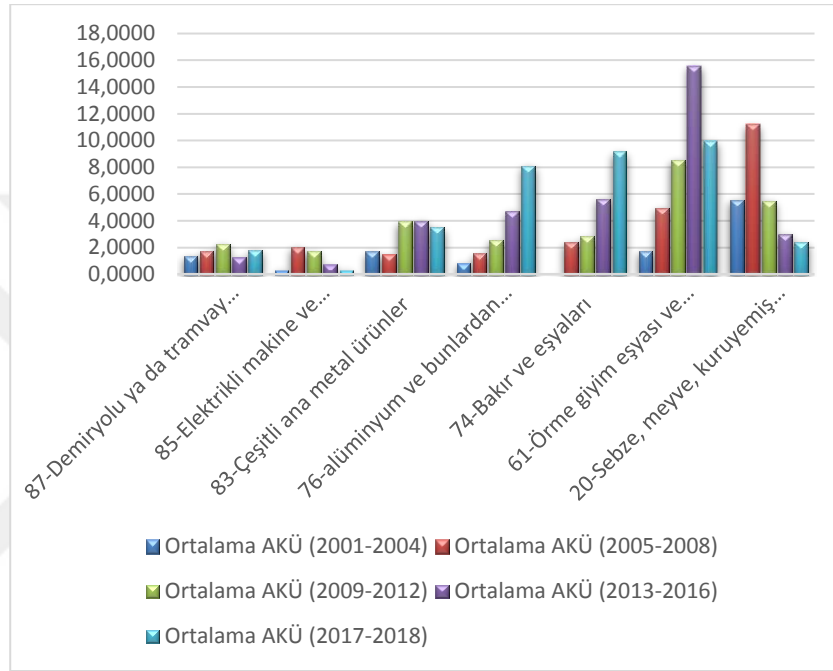
Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
87-Demiryolu ya da tramvay vagonları dışındaki taşıtlar	1,3693	1,6967	2,2546	1,2499	1,7779
85-Elektrikli makine ve ekipman ve bunların parçaları	0,3042	2,0169	1,7287	0,7244	0,2933
83-Çeşitli ana metal ürünler	1,6911	1,4847	3,9451	3,9776	3,4895
76-alüminyum ve bunlardan mamul eşya	0,8252	1,5487	2,5805	4,7030	8,0848
74-Bakır ve eşyaları	0,0151	2,3913	2,8075	5,6184	9,1686
61-Örme giyim eşyası ve aksesuarı	1,7384	4,9489	8,5067	15,5475	9,9408
20-Sebze, meyve, kuruyemiş	5,5698	11,1944	5,4981	2,9812	2,4096

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Tablo 8'deki verileri oransal olarak göstermiş olduğumuzda ise, ürün gruplarının dönem ortalamalarının Gümrük Birliği Antlaşması'ndan sonraki dönemlerde artış sağlamış olduklarını görebilmekteyiz. Türk ihracatçısı açısından Slovakya pazarı öncesinde Serbest Ticaret Antlaşması (STA) ve sonrasında da Gümrük Birliği Antlaşması'nın kurallarının geçerli olmaya başlamasından ötürü oldukça cazip bir hal almaya başlamıştır. AB'ne üyelikleri olup bu anlamda ticaretimizi geliştirdiğimiz ülkeler Türkiye açısından Avrupa pazarında yeni ihracat alanları yaratmaktadır. Slovakya'nın bu anlamda ekonomisini geliştiren ülkelere birisi olma konumunu da düşünürsek bu pazar Türk ihracatçısı bakımından cazip hal alabilecektir.

Eximbank’ın uluslararası piyasalarda Türk ihracatçısını yalnız bırakmayıp rekabet ortamlarında daha avantajlı hal almasını istemesinden dolayı ihracatçılara finansman anlamda destek vermesinin de olumlu etkileriyle Slovakya pazarı Türkiye’nin ilerleyen zamanlarda ticaretinde güçlü üstünlüklere sahip olabileceği ülke konumunda bulunabilecektir.

Şekil 16: Türkiye’nin Slovakya’ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

3.4.1. Slovakya ve Türkiye’nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları

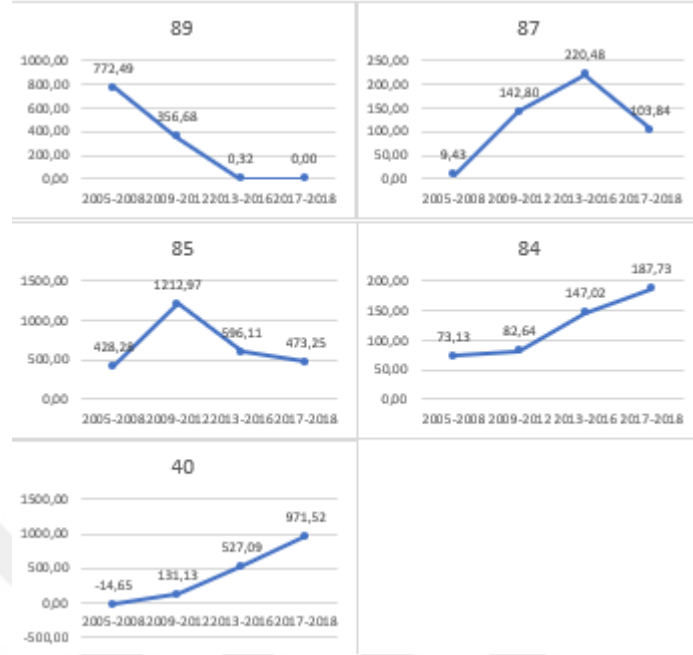
Slovakya ve Türkiye’nin antlaşma sonrasındaki ihracat oranlarının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) katsayılarındaki yüzdesel olarak değişimleri iki ayrı ülkenin ihracatlarındaki rakamsal oranları hesaplanarak oluşturulmuştur. İki ülke arasında daha öncesinde Serbest Ticaret Antlaşmasının kuralları dahilinde yürütülmekte olan ihracat işlemleri Slovakya’nın 2004 yılında AB’ne üye olmasından sonra Gümrük Birliği’nin kuralları çerçevesinde yürütülmeye devam etmektedir. Oluşturduğumuz yüzdesel değerlere baktığımızda ise, Slovakya’nın Türkiye’ye karşı olan ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklerinde 87, 85, 84 ve 40 ürün gruplarının antlaşmanın sonrasındaki dönem ortalamalarında artış sağladıklarını ve değer olarak yüksek oranlara ulaşmış olduklarını

söyleyebiliriz. 89 ürün grubunun son iki dönem ortalaması olan 2013-2016 ve 2017-2018 dönem ortalamalarında herhangi bir artışın olmadığını ve 39 ürün grubunda ise anlaşmanın sonraki dönem ortalaması olan 2005-2008 yılında çok fazla artışın gözlemlendiğini ancak 2009-2012 ve 2013-2016 dönem ortalamalarında eksi değerlerde azalma yaşandığı sonraki dönem ortalamasında tekrardan bir yükseliş yaşanmış olduğunu belirtebiliriz. Gümrük Birliği Antlaşması'nın imzalandığı tarih olan 2004 yılı sonrası değer oranlarına baktığımızda genel olarak Slovakya'nın Türkiye'ye karşı gerçekleştirmiş olduğu ihracatın önemli oranlarda arttığını ve anlaşmanın Slovakya açısından Türkiye pazarında iyi bir şekilde değerlendirilmiş olduğu çıkarımında bulunabiliriz.

AYB'sının da Slovakya'da Türkiye'ye yatırım gerçekleştirmek isteyen yatırımcılarını olumlu yönde desteklemeye yardımcı olması ve bu pazarın Slovakya'daki ihracatçılar bakımından daha cazip kılınmaya başlaması Türkiye'ye olan ihracat rakamlarının daha yüksek seviyelere ulaşmasını sağlayabilecektir. Türkiye'nin Slovakya'ya karşı olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) katsayılarındaki yüzdesel değişimlerine baktığımızda ise 83, 76, 74 ve 61 ürün gruplarında pozitif yönde artışın olduğunu 87 ve 85 ürün gruplarında ise bazı dönem ortalamalarında düşüşün olduğunu görebilmekteyiz. 20 ürün grubunda ise, anlaşmanın imzalandığı tarih olan 2005-2008 yıllarında yüksek oranda bir artışın olduğunu ancak sonraki her dönem ortalamasında eksi değerlere düşüş olduğunu görebilmekteyiz.

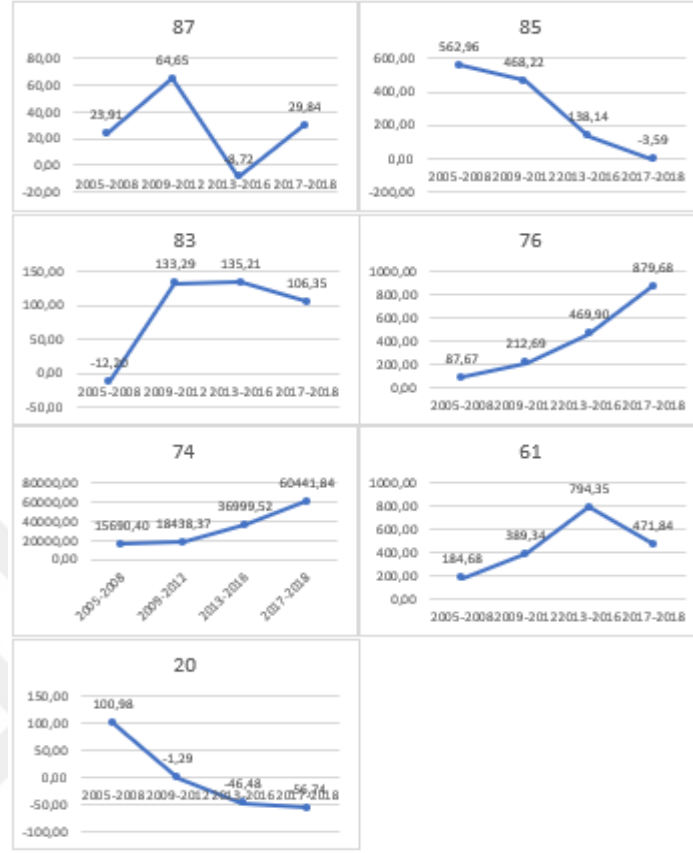
Türkiye'nin Slovakya'ya karşı gerçekleştirmiş olduğumuz ihracatındaki yüzdesel değişimlerde sanayi ürün gruplarının değerlerinin öne çıktığını ve bu anlamda Türk yatırımcılarının Slovakya pazarında Gümrük Birliği'nde olumlu etkisiyle bir artışın yaşanmış olduğu ön görüşünde bulunabiliriz. İhracatı gerçekleştirilmekte olan ürün gruplarının ilerleyen zamanlar için Türk ihracatçıları açısından daha fazla ürün grubu bakımından çeşitlendirilmesinin sağlanması anlamında ve Türk ihracatçılarına Avrupa'da yeni Pazar alanları yaratılmasının sağlanması açısından ihracat finansmanının doğru alanda doğru kredi imkanlarıyla Türk ihracatçısına sağlanacak olması ikili ilişkilerin karşılıklı olarak daha fazla artış göstermesini ve ticaret hacimlerinin artmasını kolaylaştırabilecektir.

Şekil 17: Slovakya'nın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2004 olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 89 ürün grubu gemiler, kayıklar ve yüzer yapılar, 87 ürün grubu demiryolu ve tramvay dışında araçlar, 85 ürün grubu elektrikli makine ve ekipmanlar, 84 ürün grubu makinalar ve mekanik cihazlar ve 40 ürün grubu kauçuk ve bunlardan mamul eşyalar olarak açıklanmaktadır.

Şekil 18: Türkiye'nin Slovakya'ya ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2004 olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 85 ürün grubu elektrikli makine ve ekipmanlar, 87 ürün grubu demiryolu ve tramvay dışında araçlar, 83 ürün grubu çeşitli ana metal ürünler, 76 ürün grubu alüminyum ve bunlardan eşyalar, 74 ürün grubu bakır ve eşyaları, 61 ürün grubu örme giyim eşyası ve 20 ürün grubu sebze, meyve ve kuruyemiş olarak açıklanmaktadır.

3.5. Romanya ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri

Dışişleri Bakanlığı'nın resmi internet sitesinde yer alan bilgilere göre, Türkiye ve Romanya arasında 1997 yılında Serbest Ticaret Antlaşması (STA) imzalanmış ve bu karşılıklı ihracatın olumlu yönde gelişmesine ortam sağlamıştır. Uzun yıllar iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin imzalanmış olan ticaret antlaşması doğrultusunda ilerlediği de belirtilmiştir. Daha sonrasında ise 2007 yılında Romanya'nın AB'ne üye olmasından öteri bu tarihten itibaren iki ülkenin arasındaki ihracat işlemleri Gümrük Birliği Antlaşması'nın kuralları çerçevesinde devam etmiştir. Sanayi ve işlenmiş tarım ürünlerinin ihracatındaki vergilerin sıfırlanmasından ötürü zaten Balkanlarda önemli iki ticari ortak konumunda bulunan Romanya ve Türkiye arasındaki

ihracat bu anlaşmanın etkisiyle çok daha fazla artmış olup iki ülkenin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) ortalamalarını da güçlü oranlarda yüksektir. İki ülke Avrupa pazarında birbirlerinin önemli ortaklarındanlardır (T.C Dışişleri Bakanlığı 2019).

Romanya'nın Türkiye'ye karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Romanya'nın Türkiye'ye karşı olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerinin ortalamaları alınırken ortalamalar Romanya'nın AB'ne üye olup Gümrük Birliği'nin iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih olan 2007 yılı öncesi ve sonrası dönem ortalamaları olarak hesaplanmıştır. AKÜ katsayıları 2001-2007, 2008-2011, 2012-2015 ve 2016-2018 yılları ortalamaları olarak ele alınmıştır. Çalışmamızda kaynak olarak Trademap verileri kullanıldığı için Serbest Ticaret Antlaşmasının (STA) imzalanmış olduğu 1997 yılı ve sonrası veriler için ise, 2001-2007 yılları ortalamaları hesaplanmıştır. Veriler 2001 ve 2018 yıllarını kapsadığından dolayı öncesi dönemlere ait verilere ulaşım sağlanamamıştır. Ürün grupları HS4, 2 hane kodları üzerinden hesaplandığı için, iki ülkenin arasındaki karşılaştırmalı üstünlükler 2 haneli kodlar kullanılarak hesaplanmıştır. Tablo 9'daki ülke arasındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler katsayılarının hesaplanmış olduğu verilere baktığımızda ise, 87, 72, 40, 12 ve 10 ürün gruplarının ön plana çıktıklarını söyleyebiliriz.

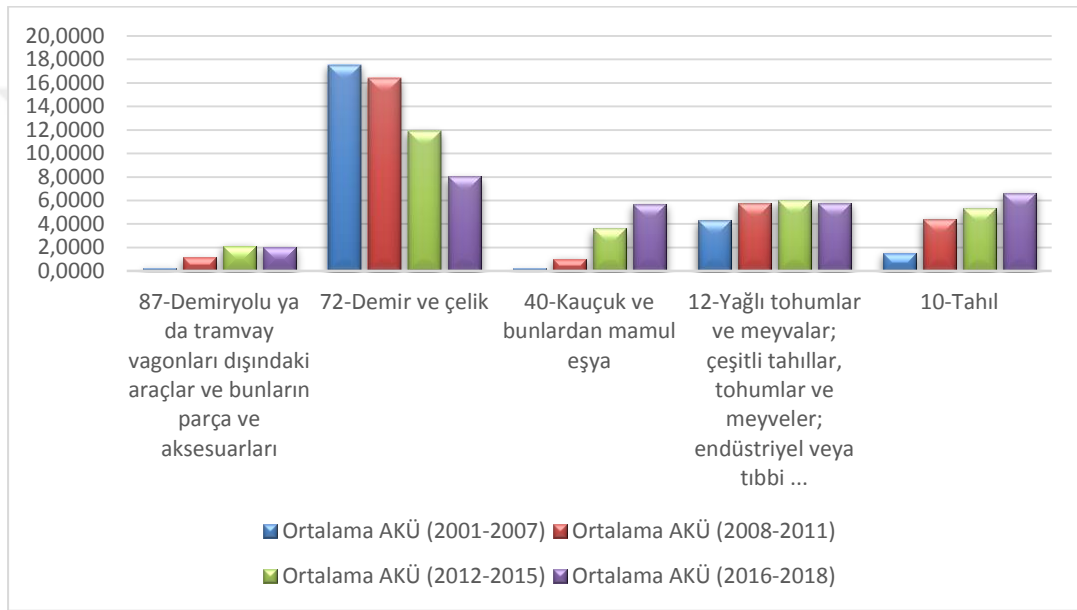
Tablo 9: Romanya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2007)	Ortalama AKÜ (2008-2011)	Ortalama AKÜ (2012-2015)	Ortalama AKÜ (2016-2018)
87-Demiryolu ya da tramvay vagonları dışındaki araçlar	0,2463	1,1298	2,1301	2,0351
72-Demir ve çelik	17,5161	16,4048	11,8847	8,0210
40-Kauçuk ve bunlardan mamul eşya	0,2084	1,0154	3,6060	5,7012
12-Yağlı tohumlar ve meyvalar; çeşitli tahıllar	4,2996	5,7927	5,9869	5,7811
10-Tahıl	1,4912	4,3971	5,3381	6,6122

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafimca hesaplanmıştır.

Tablo 9'daki verileri grafikte göstermiş olduğumuzda ise, ürün gruplarındaki artışların Gümrük Birliği Antlaşması'nın imzalanmış olduğu dönemden sonraki ortalamalarda artış sağlamış oldukları görebilmekteyiz. Romanya'nın ihracatında sanayi ve tarım ürün gruplarının ön plana çıkmasının en önemli nedeni Gümrük Birliği sonrasında iki ülkenin bu ürün gruplarında gerçekleştirdikleri ihracatlarındaki vergi oranlarının sıfırlanması ve bu anlamda yatırımcıların Türkiye pazarına çekilmeye başlanmasının olduğunu belirtebiliriz.

Şekil 19: Romanya'nın güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

Türkiye'nin Romanya'ya karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Türkiye'nin Romanya'ya karşı ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise, sanayi sektörünün ön planda olduğunu belirtebiliriz. Özellikle, demir ve çelik ve bunlardan yapılan eşyaların açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler katsayılarında antlaşmanın imzalandığı tarihten itibaren artış göstermeye başlamış olduklarını belirtebiliriz. Bunun en önemli etkisinin ise Türk ihracatçıları bakımından Gümrük Birliği Antlaşması'nın etkileri olduğunu belirtebiliriz. Bu antlaşma sayesinde sektörde önemli yatırımlar ortaya çıkabilir ve ihracatçı Romanya pazarında kendine önemli bir destek bulabilir.

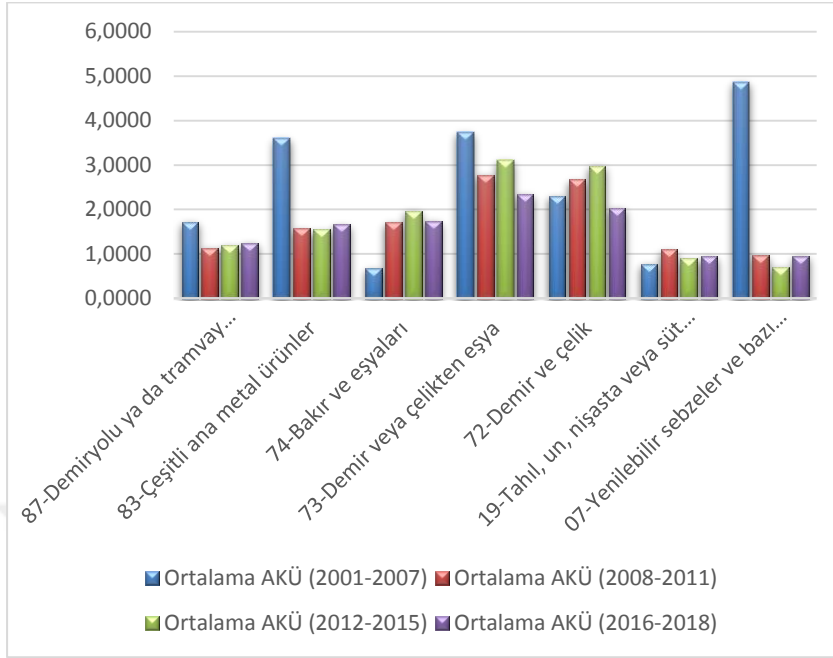
Tablo 10: Türkiye'nin güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2007)	Ortalama AKÜ (2008-2011)	Ortalama AKÜ (2012-2015)	Ortalama AKÜ (2016-2018)
87-Demiryolu ya da tramvay vagonları dışındaki araçlar	1,7203	1,1301	1,1912	1,2390
83-Çeşitli ana metal ürünler	3,6051	1,5668	1,5451	1,6640
74-Bakır ve eşyaları	0,6782	1,7164	1,9658	1,7413
73-Demir veya çelikten eşya	3,7429	2,7795	3,1126	2,3539
72-Demir ve çelik	2,2983	2,6676	2,9738	2,0286
19-Tahıl, un, nişasta veya süt müstahzarları	0,7752	1,0967	0,8973	0,9526
07-Yenilebilir sebzeler ve bazı kök ve yumrular	4,8681	0,9601	0,6972	0,9496

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Tablo 10'daki verileri grafikte oransal olarak gösterdiğimizde ise 87, 83, 74, 73 ve 72 ürün gruplarında dönem ortalamalarında antlaşma sonrasında artış sağlandığını daha net bir şekilde görebilmekteyiz. Fakat 19 ve 07 gibi içinde tarım ürünlerinin ihracatını barındırmakta olan ürün gruplarının ihracatında ise çok fazla artışın sağlanamadığı görülmektedir. Gümrük Birliği'nin sanayi ve tarım ürünlerinin ihracatlarında vergileri sıfırladığını düşünürsek Türkiye'nin Romanya'ya karşı olan ihracatında sanayi alanında artışın sağlanmış olduğu fakat tarımsal üretimlerde çok fazla üstünlük gösterememiş olduğunu söyleyebiliriz. Türk ihracatçısına Romanya pazarında tarım sektöründe ihracatın daha ileriye gitmesine yönelik orta vadeli veya uzun vadeli kredi destekleri sağlanacak olursa finansman açısından daha güçlü olduğunu hisseden yatırımcı bu alanda ilerleyen zamanlarda üstünlüğünü arttırabilir ve bu pazar alanında üstünlüğünü kanıtlayabilir.

Şekil 20: Türkiye'nin Romanya'ya güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



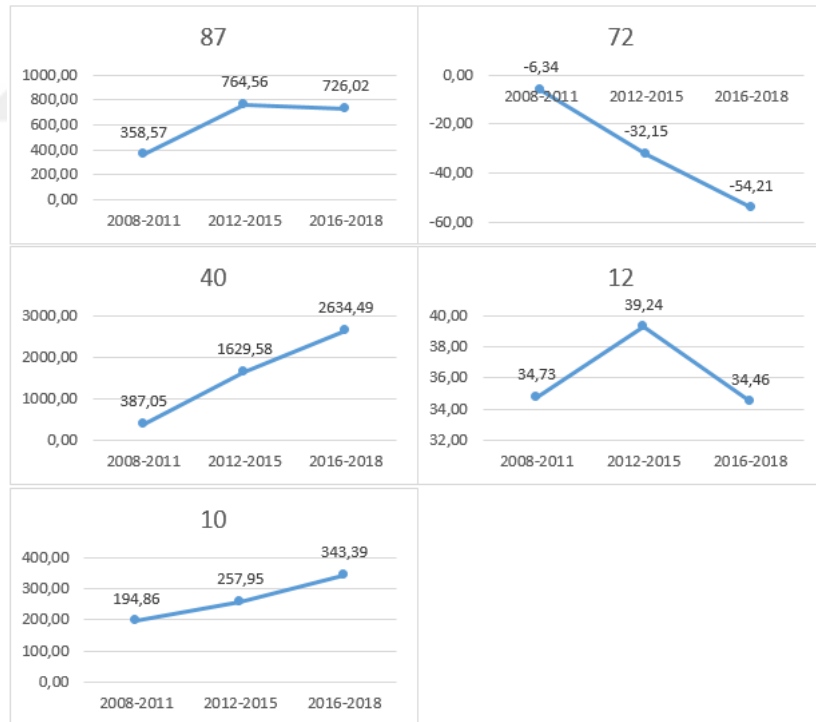
Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

3.5.1. Romanya'nın ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları

Romanya ve Türkiye'nin antlaşma sonrasındaki ihracat oranlarının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) katsayılarındaki yüzdesel olarak değişimleri iki ayrı ülkenin ihracatlarındaki rakamsal oranları hesaplanarak oluşturulmuştur. İki ülke arasında daha öncesinde STA'sının kuralları dahilinde yürütülmekte olan ihracat işlemleri Romanya'nın 2007 yılında AB'ne üye olmasından sonra Gümrük Birliği'nin kuralları çerçevesinde yürütülmeye devam etmektedir. Oluşturduğumuz yüzdesel değerlere baktığımızda ise, Romanya'nın Türkiye'ye karşı olan ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklerinde 72 ürün grubu dışında bütün yüzdesel değerleri alınan AKÜ katsayısı yüksek olan ürün gruplarında her dönem ortalamasında yükselmenin görüldüğünü söyleyebiliriz. 72 ürün grubunda ise Gümrük Birliği'nden sonrasında alınan dönem ortalamalarında düşüşün olduğunu söyleyebiliriz. Romanya'nın Türkiye'ye ihracatında 10 ve 12 gibi tarım üretiminin gerçekleştirildiği gruplarda da karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olması işlenmiş tarım ürünlerinin ihracatında Türkiye'nin Romanya'nın güçlü partnerlerinden birisi konumunda olduğunun göstergelerinden birisidir. Türkiye'nin Romanya'ya karşı AKÜ katsayısındaki ihracatında yüksek değerlerde olduğu ürün gruplarının yüzdesel olarak dönem ortalamalarına baktığımızda ise 74 ve 19 gibi ürün

gruplarının dışında geriye kalan ürün gruplarının ihracat değerlerinde düşüşün yaşandığını belirtebiliriz. İki ülkenin ihracat değerlerinin Gümrük Birliği Antlaşması'nın imzalandığı tarih olan 2007 yılı sonrası alınan ortalama değerlerinin yüzdesini baz alarak değerlendirmede bulunacak olursak Romanya'nın Türkiye'ye karşı .ihracatını gerçekleştirdiği çoğu üründe yıl ortalamalarında pozitif değerlerde artışın sağlanması antlaşmanın Romanya'nın Türkiye'ye karşı olan ihracatında olumlu yönde ilerleme göstermekte olduğunu kanısına varabiliriz. Türkiye'nin birçok ürün grubunda eksi değerlerde ihracat oranlarının yüzdesel değişimlerinin görülmesini ise, bu pazarda Türk ihracatçıların biraz daha temkinli yaklaştıklarını ve ihracatlarını bu doğrultuda gerçekleştirmek istedikleri kanısına varabilmemizi sağlayabilmektedir. Romanya'ya karşı yeni yatırım alanlarının oluşturulması ve Türk ihracatçıların daha temkinli yaklaşımlarına destek olunması için iyi şekilde destek verilip sağlanacak kredi ve kendilerini güvende hissetmeleri için sağlanacak sigorta koşulları ile destek finansmanlar ile bu pazarda önemli artışın olabileceği ön görülebilmektedir.

Şekil 21: Romanya'nın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Antlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2007 olduğundan, 2001-2007 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 72 ürün grubu demir ve çelik, 87 ürün grubu demiryolu ve tramvay dışında araçlar 40 ürün grubu kauçuk ve bunlardan mamul eşyalar, 12 ürün grubu yağlı tohumlar ve meyveler ve 10 ürün grubu tahıl olarak açıklanmaktadır.

Şekil 22: Türkiye'nin Romanya'ya ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2007 olduğundan, 2001-2007 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 83 ürün grubu muhtelif ana metal eşyaları, 87 ürün grubu demiryolu ve tramvay dışında araçlar, 74 ürün grubu bakır ve eşyaları, 73 ürün grubu demir ve çelikten eşya, 72 ürün grubu demir ve çelik, 19 ürün grubu tahıl, un ve nişasta ve 7 ürün grubu yenilebilir sebzeler ürün grupları olarak açıklanmaktadır.

3.6. Litvanya ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri

Ticaret Bakanlığı'nın resmi internet sitesindeki bilgilere göre, iki ülke arasında 1998 tarihinde Serbest Ticaret Antlaşması imzalanmış ve yürürlüğe girmiştir. Ticari antlaşma boyutunda bu antlaşma'nın dahilinde iki ülke arasında ihracat işlemleri ilerlemekteydi. Daha sonrasında 2004 yılında Litvanya'nın AB' ne üye olmasından sonraki süreçte iki ülkenin arasında Gümrük Birliği'nin kuralları geçerli olma hâya başlamıştır. Bu antlaşmanın sonucunda, gümrük vergileri sıfırlanmış ve sanayi sektöründe vergi muafiyeti geçerli olmaya başlamıştır. Bu durum tarım ve sanayi sektöründe iki ülke arasındaki ticarete de olumlu yönde yansımaktadır. Bu antlaşmadan sonra iki ülkede ticari verilerini artırmayı ve ekonomik anlamda ilişkilerini geliştirmeye yönelik ihracat pazarlarında karşılıklı olarak etkin olmaya başlamışlardır (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

Litvanya'nın Türkiye'ye karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Litvanya'nın Türkiye'ye olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri hesaplanırken ülkenin AB'ne üye olduğu tarih olan 2004 yılı öncesi ve sonrası dönemler 2005-2008, 2009-2012, 2013-2016 ve 2017-2018 yılları ortalamaları ele alınarak hesaplamaları yapılmıştır. Kaynak olarak Trademap üzerinden 2001 ve 2018 yılları ortalamaları güncel veri olarak bulunduğu için ilk imzalan STA'sının tarihi 1998 verilerine ulaşılammış 2001 yılı ve sonrası verileri kullanılmıştır. Ürün grupları HS4, 2 hane kodları üzerinden hesaplandığı için, iki ülkenin arasındaki karşılaştırmalı üstünlükler 2 haneli kodlar kullanılarak hesaplanmıştır. Tablo 11'deki hesaplanmış olan dönem ortalamaları verilerine baktığımızda özellikle 10 tahıl ürün grubunu güçlü karşılaştırmalı üstünlüğünün bulunduğunu belirtebiliriz. Tarım alanında Gümrük Birliği'nde tarım ürünlerindeki vergileri sıfırladığını ve rekabet şartlarının daha adil koşullarda sağlandığını düşünürsek bu ürün grubunda Litvanya'nın üstünlüğünü ilerleyen dönemlerde de Türkiye pazarında artış sağlayacak olacağını ön görebiliriz. Demir çelik ve taş alçı gibi inşaat ve sanayi alanında güçlü katsayılara sahip olan Litvanya'nın özellikle Türkiye pazarında vergi muafiyetleri ve ticari ilişkilerin daha ileriye taşınması isteğinin de bu anlamda önemli olduğu ve ihracatçıların bu anlamda ticaretlerini gerçekleştirdiklerini öngörebiliriz.

Tablo 11: Litvanya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

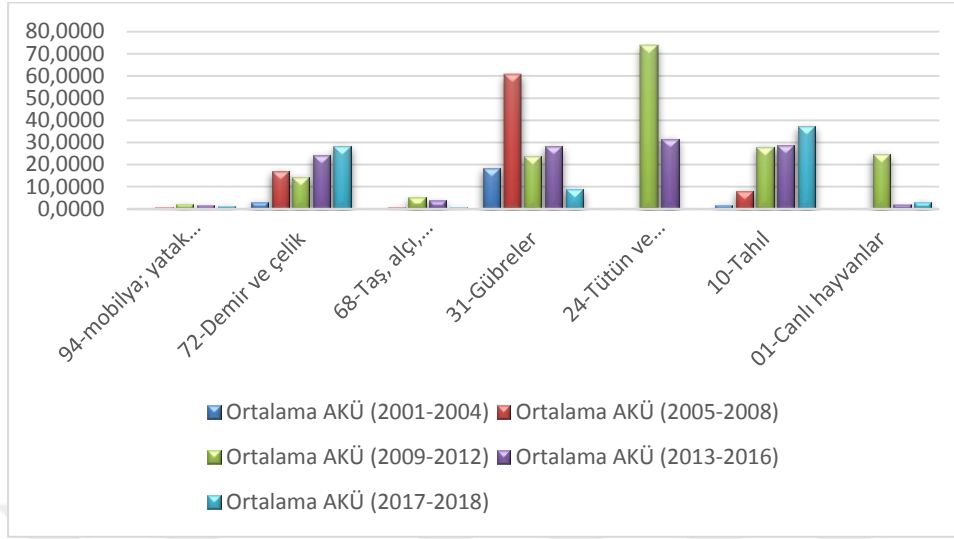
Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
94-mobilya; yatak takımı	0,0029	0,785027270	2,1097	1,6447	1,3607
72-Demir ve çelik	3,0551	16,970169338	14,4978	24,1210	28,1566
68-Taş, alçı, çimento, veya benzeri malzemelerden ürünler	0,0436	0,841451582	5,0719	3,7252	0,7331
31-Gübreler	18,4883	60,5846	23,6603	28,3194	8,9685
24-Tütün ve üretilen tütün ikameleri	*	*	73,6871	31,5317	*
10-Tahıl	1,7641	8,1530	27,7811	28,6884	37,2163
01-Canlı hayvanlar	*	*	24,6810	1,8360	3,0375

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Not: Yıldız ile gösterilen satırlardaki ürünlerin ihracatında değer 0 olduğu için tabloya * şeklinde yansıtılmıştır.

Şekil 22'de çizmiş olduğumuz oransal verilere de baktığımızda dönemsel olarak antlaşma sonrasında Litvanya'nın Türkiye'ye karşı AKÜ katsayılarının yükseldiğini ve ilerleyen zamanlarda daha fazla yatırım ve teşviklerle tarım ihracatının çok daha fazla rakamlara ulaşabileceği söylenebilir.

Şekil 23: Litvanya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

Türkiye'nin Litvanya'ya karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Türkiye'nin Litvanya'ya olan güçlü açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise sanayi, tekstil ve tarım ürün gruplarının güçlü özelliklere sahip olduğunu söyleyebiliriz. Özellikle tekstil sektörünün ihracatında Türkiye Litvanya'ya karşı her dönem ortalamasında karşılaştırmalı üstünlüklere sahip bulunmaktadır.

Tablo 12: Türkiye'nin Litvanya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

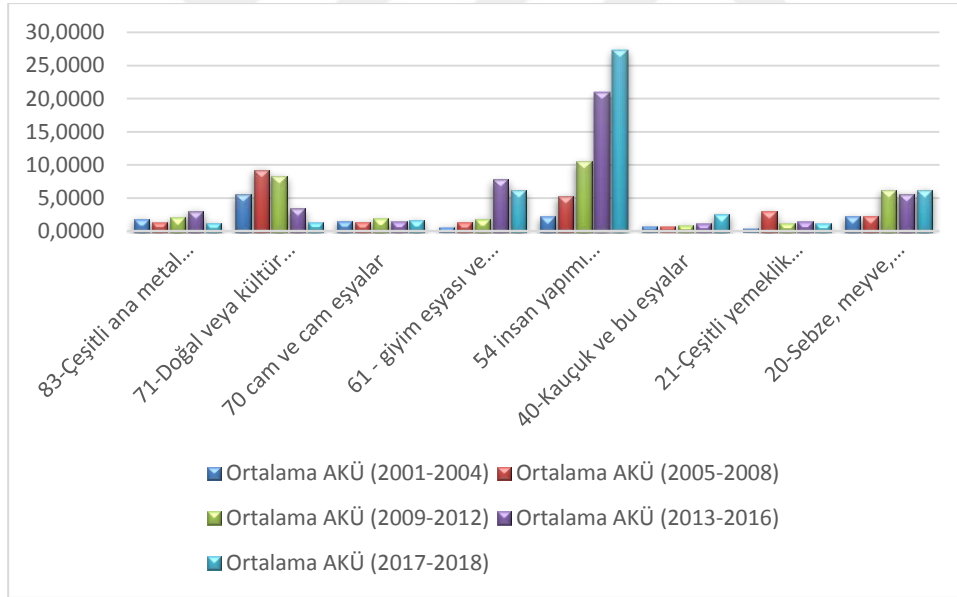
Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
83-Çeşitli ana metal ürünler	1,8176	1,2859	2,0888	2,9799	1,2681
71-Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar	5,5956	9,2400	8,3339	3,4243	1,2741
70 cam ve cam eşyalar	1,5129	1,4043	1,8748	1,4274	1,6895
61 - giyim eşyası ve aksesuarları	0,6060	1,3753	1,8207	7,7576	6,1195
54 insan yapımı filamentler şerit ve suni tekstil	2,2102	5,2642	10,5409	20,8894	27,3426
40-Kauçuk	0,7345	0,6446	0,9068	1,1260	2,5369
21-Çeşitli yenilebilir gıda ve gıda katkıları*	0,4280	3,0391	1,1921	1,4163	1,1638
20-Sebze, meyve, kuruyemiş	2,3058	2,3248	6,2097	5,5939	6,1744

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Not: * 21 nolu ürün grubu “çeşitli yenilebilir ürünler” olarak geçmektedir. Ürün grubu incelendiğinde, içindeki başlıca ürünlerin çay, çeşitli mayalar, kabartma tozu, hazır çorba, dondurma vb. katma değerli ürünler olduğu görülmektedir.

Şekil 23'te çizmiş olduğumuz Türkiye'nin Litvanya'ya olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise oranlarında daha net görüldüğü gibi ortalamaların 54 ürün grubunda her dönem ortalamalarında yüksek oranlarda artış sağlamış olduğunu görebilmekteyiz. Tekstil sektöründe ve sanayi sektöründe karşılaştırmalı üstünlüklerinin daha fazla olması ise Türk ihracatçıların bu alanlarda Gümrük Birliği'nin de etkisi ile daha fazla yatırım gerçekleştirdiklerinin önemli belirtilerindendir. Yatırım anlamında yeni pazarlara yönelmek isteyen yatırımcıların Gümrük Birliği'nin sonucunda vergilerinde sıfırlanmasından dolayı Litvanya Türk ihracatlarına cazip bir yatırım ülkesi konumuna gelmeye başlayabilmektedir. Eximbank'ın Türk ihracatçısına özellikle yeni rekabet koşullarının yaratılabileceği ülkelerde finansman anlamında güçlü destek sağlayıp ihracatın finansmanında da desteğini yatırımcılara vermesi halinde Litvanya Türk ihracatçısının Avrupa'da önemli ticaret hacimleri yaratabileceği ülkelerden bir tanesi olabilecektir.

Şekil 24: Türkiye'nin Litvanya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

3.6.1. Litvanya'nın ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları

Litvanya ve Türkiye'nin antlaşma sonrasındaki ihracat oranlarının AKÜ katsayılarındaki yüzdesel olarak değişimleri iki ayrı ülkenin ihracatlarındaki rakamsal oranları hesaplanarak oluşturulmuştur. İki ülke arasında daha öncesinde STA'sının kuralları dahilinde

yürütölmekte olan ihracat işlemleri Litvanya'nın 2004 yılında AB'ne üye olmasından sonra Gümrük Birliğı'nin kuralları çerçevesinde yürütölmeye devam etmektedir. Oluşturduğumuz yüzdesel değörlere baktığımızda ise, Litvanya'nın Türkiye'ye karşı olan AKÜ katsayılarındaki güçlü karşılaştırmalı üstönlüklerinde yer almakta olan 31 ve 24 ürün gruplarının dışında yer alan tüm ürün gruplarının ihracatında antlaşma sonrasında artı yönde değör artışlarının olduğunu görebilmekteyiz. 31 ürün grubunda antlaşma sonrası dönem ortalaması olan 2005-2008 yılında yüzde 227,69 gibi bir artışın görölmüş olduğu ancak sonraki dönem ortalamalarında düşüşün yaşandığını belirtebiliriz. AYB'sının AB'ne üye olmayan ölkelere karşı kuvvetli gördüğü projelerde birlik içerisinde yer alan ölkeleri destekliyor olması ve Litvanya gibi birliğe sonradan dahil olup ekonomik anlamda daha fazla güçlenmeyi temel alan ölkelere karşı destekleyici politikalarda yer alacak olması da ihracatın finansmanın doğru alanlarda sağlanacak olmasıyla eş değör olarak artış gösterecek olup Litvanya'nın sanayi, tarım gibi ürün gruplarının dışında da çoğu ürün grubunda Türkiye'ye karşı AKÜ katsayılarında güçlenebileceğinin sinyalini verebilmektedir. Genel olarak Litvanya'nın Türkiye'ye karşı ihracatında Gümrük Birliğı Antlaşması'nın genel olarak olumlu anlamda özellikle tarım üretiminin gerçekleştirilmesinde önemli bir yer edindiğini belirtebiliriz.

Türkiye'nin Litvanya'ya karşı AKÜ katsayılarının dönemsel olarak ihracatlarının yüzdesel değışim oranlarına baktığımızda 61, 54, 40 ve 21 ürün gruplarının ihracatlarında alınan her dönem ortalamasında artı yönde artışın olduğunu görebilmekteyiz. 83 ve 71 ürün gruplarının son dönem olarak alınan 2017-2018 dönem ortalamalarında eksi değörlerde görölməsi bu alanda gerçekleştirilen ihracatın son dönemlerde biraz azaldığının göstergesi olarak kabul edebiliriz. 20 ürün grubunda 2005-2008 yılı ortalamasında 0,83 gibi bir artış görölmekte iken sonraki dönem ortalamalarında 2009-2012 yılı ortalamasında yüzde 169,30 gibi bir artışın olması ticaret antlaşmasının Türkiye'nin ihracatında bu ürün grubunda olumlu yönde etki etmiş olduğunu göstermektedir. Genel olarak Türk ihracatçısının Litvanya'ya karşı gerçekleştirmiş oldukları ürün gruplarını antlaşma sonrası için değörlendirecek olursak artışın olumlu yönde olduğu ve yükselmeye başladığı ön görüsünde bulunabiliriz. Avrupa'da özellikle yeni pazarlar anlamında Türk ihracatçısının ihracat kredi finansmanları sayesinde kısa vadelerde bile desteklenebilecek olması çoğu alanda güzel yatırımların gerçekleştirilmesini sağlayabilmek ve Türkiye'nin Litvanya gibi Avrupa'da genç ölkelere karşı yatırım gerçekleştiriyor olması ihracattaki yönünün olumlu yönde ivme kazanmasını ve güçlü ekonomik ilkelere dayanabilmesini sağlayabilecektir.

Şekil 25: Litvanya'nın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2004 olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 94 ürün grubu mobilya, yatak takımı ve şilteler, 72 ürün grubu demir ve çelik, 68 ürün grubu taş, alçı, çimento ve benzeri malzemelerden ürünler, 31 ürün grubu gübreler, 24 ürün grubu tütün ve mamülleri, 10 ürün grubu tahıl ve 1 ürün grubu canlı hayvanlar olarak açıklanmaktadır.

Şekil 26: Türkiye'nin Litvanya'ya ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2004 olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 83 ürün grubu muhtelif ana metal eşyaları, 71 ürün grubu kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, 70 ürün grubu cam ve cam eşyalar, 61 ürün grubu giyim eşyaları, 54 ürün grubu insan yapımı filamentler, 40 ürün grubu kauçuk ve bunlardan mamul eşyalar, 21 çeşitli yenilebilir gıda ve gıda katkıları ve 20 ürün grubu sebze, meyve ve kuruyemiş olarak açıklanmaktadır.

3.7. Estonya ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri

Türkiye ve Estonya arasında 1998 yılında Resmi Gazete de yayınlanan bilgilere göre STA imzalanmış ve yürürlüğe konmuştur. Bu imzalanan STA'nın amacı iki ülke arasındaki ihracat oranlarının ve ticaret verilerinin karşılıklı olarak yüksek rakamlara ulaşmasını sağlamaktır. Daha çok bu STA'lar tarım, hayvancılık ve balıkçılık ihracatlarını kapsamakta olup bu ürün gruplarının ihracatında herhangi bir aksaklık olursa değişikliklerden iki ülkede birbirini haberdar etmek zorunda tutulmuştur (Resmi Gazete 1998, 520-648).

Ticaret Bakanlığı'nın sitesindeki bilgilere göre Estonya'nın 2004 yılında AB'ne katılmasından sonraki dönemde iki ülke arasında gerçekleştirilen ihracat ilişkilerinde Gümrük Birliği'nin kuralları geçerli olmaya başlamış ve ikili ilişkiler bu doğrultuda şekillendirilmiştir. İki ülke arasında imzalanan ticaret antlaşmaları sonucu vergi oranlarının sıfırlanması karşılaştırmalı üstünlüklerin bu sektörlerde yoğunlaşmasını ve ihracatçının da bu pazarlarda finansmanlarını sağlamasını kolaylaştırmıştır (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

Estonya'nın Türkiye'ye karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Estonya'nın Türkiye'ye olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda Estonya'nın AB'ne üyeliğinin giriş tarihi olan 2004 yılı öncesi ve sonrası verileri 2005-2008, 2009-2012, 2013-2016 ve 2017-2018 yılları verilerinin ortalamaları alınarak gerçekleştirilmiştir. Estonya'nın AB'ne 2004 yılı üyeliğinden sonrası ve öncesi olarak hesaplanmıştır.

1998 yılında STA'sı imzalanmış olup çalışmamızda kaynak olarak Trademap verileri kullanılarak hesaplamalar yapıldığı için 2001 ve 2018 yılı ortalamaları kullanılmış önceki veriler sistemde yer almadığından hesaplamalar bu tarih aralarında gerçekleştirilmiştir. Ürün grupları HS4, 2 hane kodları üzerinden hesaplandığı için, iki ülkenin arasındaki karşılaştırmalı üstünlükler 2 haneli kodlar kullanılarak hesaplanmıştır. Tablo 13'te Estonya'nın Türkiye'ye olan AKÜ katsayılarının oranlarına baktığımızda ise, çoğu ürün grubunun sanayi sektörü içerisinde bulunan ürün grupları arasında yer aldıklarını belirtebiliriz.

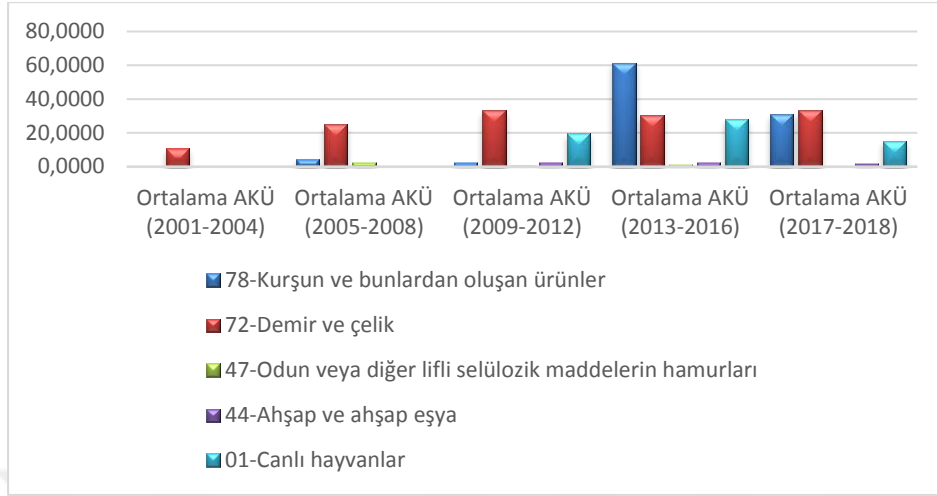
Tablo 13: Estonya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
78-Kurşun ve bunlardan oluşan ürünler	*	4,6408	2,3268	61,3991	31,1418
72-Demir ve çelik	10,6871	25,0488	33,3660	30,3547	33,2260
47-Odun veya diğer lifli selülozik maddelerin hamurları	*	2,5725	0,6855	1,4445	0,0722
44-Ahşap ve ahşap eşya	0,4733	0,2825	2,3144	2,5316	1,8190
01-Canlı hayvanlar	*	*	19,7616	28,3740	15,1634

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Şekil 26'da çizmiş olduğumuz oransal verilerde de görüldüğü gibi demir çelik ve kurşun ürünlerinin ihracatında güçlü açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri bulunan Estonya'nın bu alanda dünya pazarında önemli bir paya sahip olduğunu söyleyebiliriz. Özellikle Türkiye'de son yıllarda inşaat sektörünün önemli oranlarda artış göstermiş olduğunu da düşünürsek bu alanlarda Estonya'nın ülkemize karşı ihracatının önemli bir paya sahip olduğunu ve bu alandaki ihracatını karşılayabilecek oranlarda olduğunu söyleyebiliriz. 01 canlı hayvanlar ürün grubunun ihracatında 2001-2004 ve 2005-2008 yılları ortalamalarında değer olarak herhangi bir ihracat verisinin gerçekleşmediğini sonraki üç dönem ortalamasında yüksek oranlarda AKÜ katsayısının artmaya başladığını görebilmekteyiz. Bu alanda artışın olması Gümrük Birliği'nin de etkisiyle ve karşılıklı olarak avantajlarla iki ülkenin birbirlerinin önemli ticari ortaklar olmalarının da önü açılmış olacaktır.

Şekil 27: Estonya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

Türkiye'nin Estonya'ya karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Türkiye'nin Estonya'ya karşı ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise ayakkabı ve tekstil ürünlerinin ihracatının ön plana çıktığını söyleyebiliriz. Daha çok tekstil sektöründe Estonya'ya karşı AKÜ katsayılarında güçlü üstünlüklere sahip olan Türkiye'nin Tablo 14'teki verilerine baktığımızda çok fazla ürün grubunda üstünlüğünün bulunmadığını belirtebiliriz.

Tablo 14: Türkiye'nin Estonya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

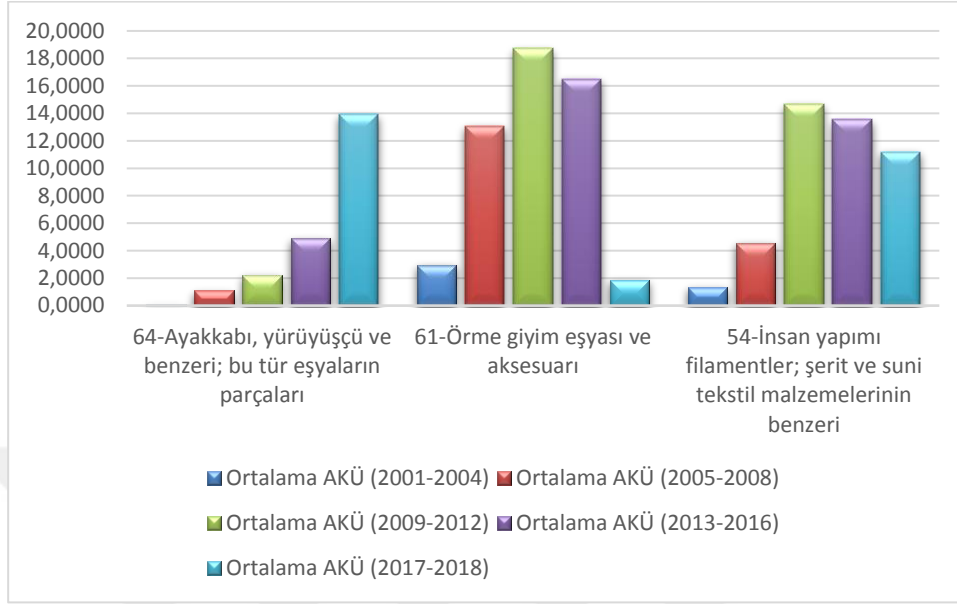
Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
64- Ayakkabı, yürüyüşçü ve benzeri; bu tür eşyaların parçaları	0,0764	1,0902	2,1989	4,8842	13,8987
61-Örme giyim eşyası ve aksesuarı	2,9405	13,0564	18,7303	16,5115	1,8745
54-İnsan yapımı filamentler şerit ve suni tekstil	1,3442	4,5235	14,6819	13,5360	11,1691

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Şekil 27'de Türkiye'nin Estonya'ya karşı olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise, çizmiş olduğumuz sütun grafiğinde de görüldüğü gibi tekstil bazlı ürün gruplarının grafik değerleri çok daha üst seviyelerde bulunmaktadır. Gümrük Birliği'nin sanayi ve tarım alanında ihracatın önündeki çoğu engeli kaldırdığını düşünürsek Türkiye'nin Estonya'ya karşı bu alanlardaki ürün gruplarında AKÜ katsayılarının tabloda yer almamasının daha çok Türk yatırımcısına destek anlamında yeterli oranda bulunulmadığının göstergelerinden birisidir.

Yeni pazarlar arayışında olan Türk ihracatçısına yeterli finansmanın ve kredilerle destek olup yatırım anlamında ihracatta desteklenmesi halinde Estonya ile ilerleyen dönemlerdeki sağlamış olduğumuz ticarete daha fazla ürün grubunda üstünlük elde edebiliriz. İhracatın finansmanının da ticari antlaşmalar doğrultusunda iyi şekillerde uygulanması da ihracatçıyı yalnız hissettirmeyip iki ülkenin önemli ticari partnerler olmalarını da güçlendirebilecektir. Gümrük Birliği Antlaşması'nın katkısının her alanda üstünlük sağladığını göz önünde bulunduracak olursak diğer sektörlerinde gelişmesinin ticari ilişkiler açısından önemli olabileceğini söyleyebiliriz.

Şekil 28: Türkiye'nin Estonya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

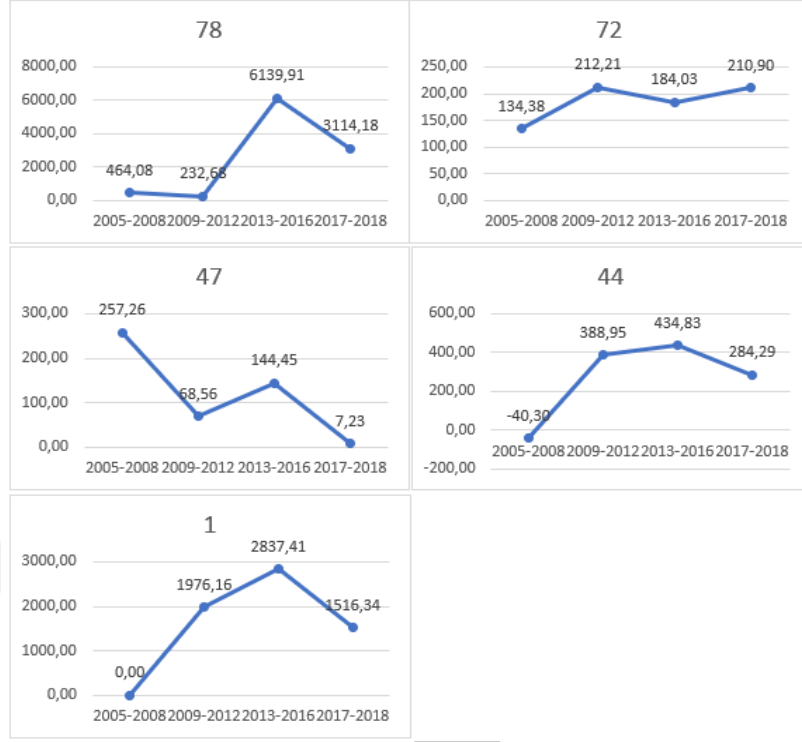
3.7.1. Estonya'nın ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları

Estonya ve Türkiye'nin antlaşma sonrasındaki ihracat oranlarının AKÜ katsayılarındaki yüzdesel olarak değişimleri iki ayrı ülkenin ihracatlarındaki rakamsal oranları hesaplanarak oluşturulmuştur. İki ülke arasında daha öncesinde STA'sının kuralları dahilinde yürütülmekte olan ihracat işlemleri Estonya'nın 2004 yılında AB'ne üye olmasından sonra Gümrük Birliği'nin kuralları çerçevesinde yürütülmeye devam etmektedir. Oluşturduğumuz yüzdesel değerlere baktığımızda ise, Estonya'nın Türkiye'ye karşı olan AKÜ katsayılarındaki güçlü karşılaştırmalı üstünlüklerinde yer almakta olan tüm ürün gruplarında yüksek oranlarda pozitif yönde artışın sağlandığını görebilmekteyiz. 44 ürün grubunda 2005-2008 yılları ortalamasında eksi 40,30 gibi bir değer olduğunu ancak sonraki dönem ortalamasında 2009-2012 yıllarında yüzde 388,95 gibi bir yüzdesel artışın sağlanmış olduğu ve ihracatın artı yönde ivme kazanmış olduğunu söyleyebiliriz. İki ülke arasında 2004 tarihinde sonra yürürlüğe girmiş olan Gümrük Birliği Antlaşması'ndan sonra alınan her dönem ortalamasında değerlerin yüksek olmasını bu antlaşmanın Estonya'nın Türkiye'ye gerçekleştirmiş olduğu ihracatı bakımından olumlu yönde değer kazandırdığını ve AKÜ katsayılarının bununla orantılı olarak çeşitlendirilmeye başladığını söyleyebiliriz.

Türkiye'nin Estonya'ya karşı olan ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda isen 64 ve 54 ürün gruplarında antlaşma sonrasındaki her dönem ortalamasında yükselme olduğu 61 ürün grubunda ise 2017-2018 dönem ortalaması haricinde yine ele alınan her dönem ortalamasında artı yönde ilerleme görüldüğünü söyleyebiliriz. Özellikle 64 ürün grubunda 2017-2018 yılı ortalamaların yüzdesel değerin 18072,12 gibi bir oranda bulunmuş olması günümüzde bu ürün grubunun ihracatında Türkiye'nin Estonya'ya karşı oldukça güçlü açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğunu belirtmektedir.

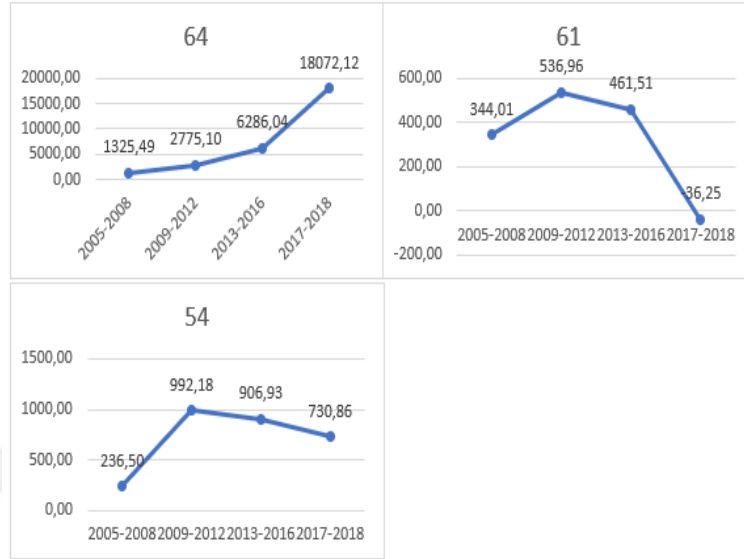
İki ülke arasında ticaret antlaşması olarak geçerliliğini korumakta olan Gümrük Birliği Antlaşması'nın Türkiye'nin Estonya'ya karşı olan ihracatındaki etkisini AKÜ katsayıları bakımından güçlü özellikte bulunan ürün gruplarındaki artı yöndeki artışlardan dolayı olumlu yönde hareket edilmesini sağlıyor olabileceğini belirtebiliriz. Estonya pazarında çok daha fazla üründe çeşitliliğin olması ve bu pazarda Türkiye'nin daha güçlü politikalar gerçekleştirip verimini arttırmak istemesi doğru finansmanlarla mümkün olabilecektir. Örneğin, Eximbank'ın Estonya pazarında yer almak isteyecek olan Türk yatırımcılarını yeni gördükleri bir pazar alanında kısa vadeli kredilerle ilk başta güvende hissetmelerini sağlayarak gerçekleştirebileceği bir ihracat finansmanı kendini güvende hisseden ve zaten Gümrük Birliği Antlaşması ile de belli ürün gruplarında rekabet eşitliğine sahip olmaya başlayan Türk yatırımcısının bu alanlarda yatırımlara teşvik ediliyor olup ürün çeşitliliğinin ve rakamsal olarak iki ülke arasındaki rakamsal değerlerin yükselmeye başlamasına da zemin hazırlayacaktır.

Şekil 29: Estonya'nın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2004 olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 78 ürün grubu kurşun ve bunlardan oluşan ürünler, 72 ürün grubu demir ve çelik, 47 ürün grubu odun veya diğer lifli selülozik maddelerin hamurları, 44 ürün grubu ahşap ve ahşap eşya ve 1 ürün grubu canlı hayvanlar olarak açıklanmaktadır.

Şekil 30: Türkiye'nin Estonya'ya ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2004 olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 64 ürün grubu Ayakkabı, yürüyüşçü ve benzeri bu tür eşyaların parçaları, 61 ürün grubu örme giyim eşyası ve 54 ürün grubu insan yapımı filamentler olarak açıklanmaktadır.

3.8. Letonya ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri

Letonya ve Türkiye arasında 1997 yılında STA'sı imzalanmış olup yürürlüğe konulmuştur. İki ülke arasında bu tarihten itibaren ikili ihracat ilişkileri bu antlaşmanın kuralları çerçevesinde yürütülmüştür. Resmi Gazete de yer alan bilgiler doğrultusunda imzalanan bu STA'da taraflar arasındaki ticaretin belirli teşvikler ve vergiler doğrultusunda ön plana çıkarılması hedeflenmekte olup bu doğrultuda ilişkiler şekillendirilmiştir. Daha sonrasında Letonya'nın 2004 yılında AB'ne üye olmasından sonraki dönemlerde Gümrük Birliği Antlaşması'nın kuralları iki ülke arasında geçerli olmaya başlamıştır. İkili ilişkilerde 2004 tarihinden itibaren geçerli olmaya başlanan Gümrük Birliği Antlaşması karşılıklı olarak ticaretin geliştirilmesini ve vergilerin sıfırlanması esas alınmıştır. (Resmi Gazete 2000, Sayı: 24045).

Letonya'nın Türkiye'ye karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Letonya'nın Türkiye'ye karşı güçlü karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda çalışmamızda 2004 yılında Letonya'nın AB'ne girmiş olduğu tarihin öncesi ve sonrası dönem ortalamaları 2005-2008, 2009-2012, 2013-2016 ve 2017-2018 yılları arasındaki ortalamaları ele alınmıştır. Çalışmamızda kaynak

olarak Trademap verileri kullanılmış olup veri bazında 2001 ve 2018 yılları güncel olarak bulunduğundan dolayı STA'sının imzalanmış olduğu tarih 1997 yılı ve 2001 yılına kadar olan sürenin güncel verileri yer almamakta olduğundan dolayı ortalamalar 2001 yılı ve sonrası şeklinde hesaplanmıştır.

Ürün grupları HS4, 2 hane kodları üzerinden hesaplandığı için, iki ülkenin arasındaki karşılaştırmalı üstünlükler 2 haneli kodlar kullanılarak hesaplanmıştır . Tablo 15'teki verilere baktığımızda ise en fazla ihracatın 72- demir çelik ürün grubunda olduğunu görebiliriz. Aynı zamanda ahşap ve eşya üretimin ihracatında da Letonya'nın Türkiye'ye olan ihracatında AKÜ katsayılarında güçlü oranlarda artış sağladığını belirtebiliriz. Gümrük Birliği Antlaşması'nın 2004 tarihinde yürürlüğe girmesinden sonra tarım ürünlerinin ve sanayi ürünlerinin ihracatında vergilerin kaldırılmasından dolayı tahıl ve demir çelik ürün gruplarının oranlarının 2005-2018 yılları ortalamalarında çok fazla karşılaştırmalı üstünlüklere sahip oldukları görülmektedir.

Tablo 15: Letonya'nın Türkiye'ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

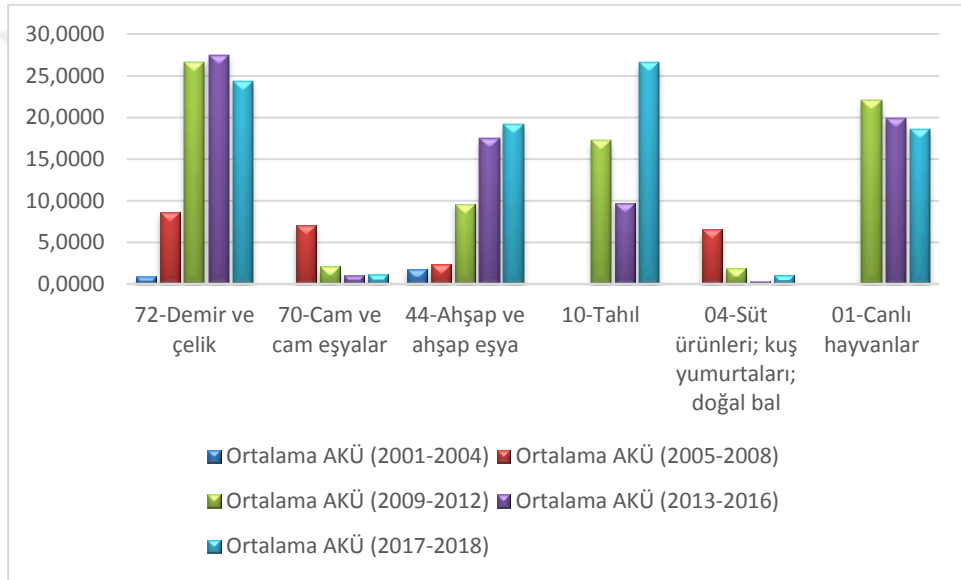
Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
72-Demir ve çelik	0,9143	8,6390	26,6696	27,4048	24,3048
70-Cam ve cam eşyalar	*	7,0458	2,1366	1,0162	1,1897
44-Ahşap ve ahşap eşya	1,8339	2,3693	9,6320	17,5079	19,1887
10-Tahıl	*	*	17,2199	9,7635	26,6184
04-Süt ürünleri; kuş yumurtaları; doğal bal	*	6,5360	1,8603	0,3381	1,1113
01-Canlı hayvanlar	*	*	22,0127	19,9268	18,6416

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Not: Yıldız ile gösterilen satırlardaki ürünlerin ihracatında değer 0 olduğu için tabloya * şeklinde yansıtılmıştır.

Şekil 30’ da Letonya’ nın Türkiye’ye karşı olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise, çizmiş olduğumuz grafikte de görüldüğü gibi Gümrük Birliği Antlaşması öncesinde Letonya’nın Türkiye’ye karşı olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri değer olarak çok zayıf olmasına rağmen Gümrük Birliği Antlaşması sonrasında ürün gruplarının ihracatları güçlü oranlarda artış göstermiştir. Bu da iki ülke arasında imzalanan ticari antlaşmaların karşılaştırmalı üstünlüklerdeki etkisinin ne kadar önemli olduğunu ve teşviklerin etkisini görebilmemizi sağlayabilmektedir.

Şekil 31: Letonya’nın güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

Türkiye’nin Letonya’ya karşı AKÜ’lerinin gelişimi: Türkiye’nin Letonya’ya karşı gerçekleştirmiş olduğu ihracatındaki AKÜ katsayılarına baktığımızda ise, ürün gruplarında 83, 73, 71 sanayi endeksli ürün gruplarının ihracatında karşılaştırmalı üstünlüklerin bulunduğu görebiliriz.

Tablo 16: Türkiye'nin Letonya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).

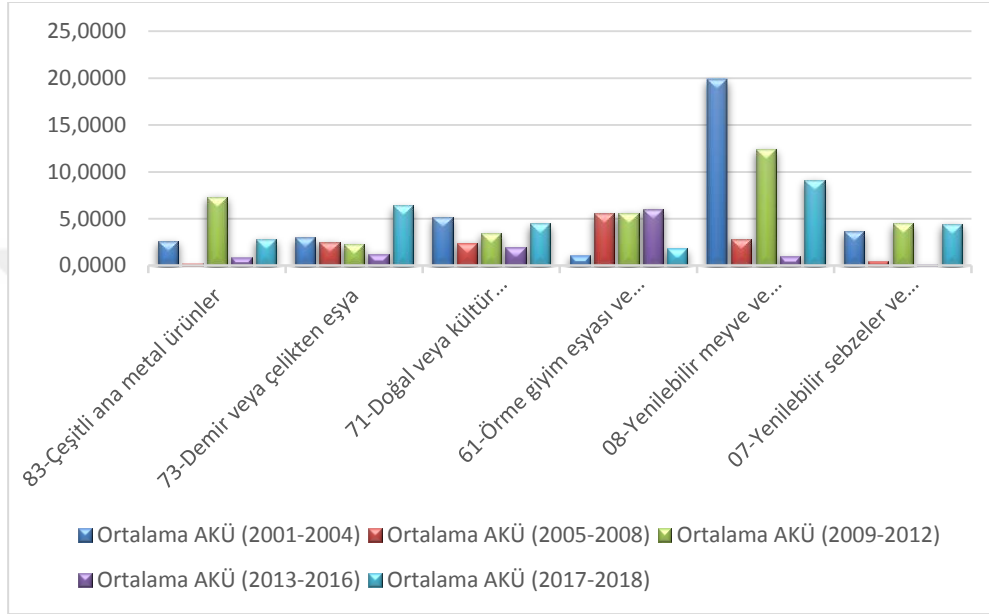
Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
83-Çeşitli ana metal ürünler	2,6305	0,1981	7,2857	0,8451	2,8034
73-Demir veya çelikten eşya	2,9566	2,5296	2,3194	1,2529	6,3671
71- Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar	5,1680	2,4372	3,4740	1,9111	4,4610
61-Örme giyim eşyası ve aksesuarı	1,0442	5,5403	5,5704	6,0082	1,8119
08- Yenilebilir meyve ve kuruyemiş	19,8411	2,8305	12,4474	0,9799	9,0982
07- Yenilebilir sebzeler ve bazı kök ve yumrular	3,6543	0,5236	4,4777	0,1591	4,4439

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Şekil 31'de Türkiye'nin Letonya'ya karşı olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise, oranları grafik üzerinde gösterdiğimizde oransal olarak görüldüğü gibi Gümrük Birliği Antlaşması'ndan sonra 83, 73 ve 71 ürün gruplarında azalma ve artma yönünde dalgalanmalar olduğunu belirtebiliriz. Genel olarak bütün ürün gruplarında dalgalanmalı oranların olması Türk yatırımcısının Letonya pazarında ihracat anlamında kendisini tam anlamıyla güvende hissetmemesiyle ilgisi olduğunu belirtebiliriz. İki ülke arasında ticari antlaşmalarının ve kuvvetli finansmanların ihracatta sağlanması halinde ilerleyen zamanlarda özellikle Türk ihracatçısı açısından Letonya pazarının önemli bir paya gelebilecek olduğunu söyleyebiliriz.

Ekonomisini geliştirmek ve belirli avantajlarla ihracatını gerçekleştirmek isteyecek olan Türkiye açısından Letonya Gümrük Birliği Antlaşması'nda etkileriyle önemli bir ticaret merkezi ve pazar alanına da gelebilmiş olacaktır.

şekil 32: Türkiye'nin Letonya'ya ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafimca oluşturulmuştur

3.8.1. Letonya ve Türkiye'nin Ak Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları

Letonya ve Türkiye'nin antlaşma sonrasındaki ihracat oranlarının AK katsayılarındaki yüzdesel olarak değişimleri iki ayrı ülkenin ihracatlarındaki rakamsal oranları hesaplanarak oluşturulmuştur. İki lke arasında daha öncesinde STA'sının kuralları dahilinde yürütülmekte olan ihracat işlemleri Letonya'nın 2004 yılında AB'ne ye olmasından sonra Gümrük Birliği'nin kuralları çerçevesinde yrtlmeye devam etmektedir. Oluşturduğumuz yüzdesel değerlere baktığımızda ise, Letonya'nın Türkiye'ye karşı olan AK katsayılarındaki güçlü karşılaştırmalı stnlklerinde yer almakta olan ürün gruplarına baktığımızda AK katsayısında güçlü olduğu tüm ürün gruplarında antlaşma sonrasındaki dönem ortalamalarında artı yönde ilerleme olduğunu görebilmekteyiz. Dönem olarak antlaşma sonrasında 72 ve 70 ürün grupları gibi sanayi alanında dünya ihracatında güçlü katsayılara sahip olmakta olan ürün gruplarının bu yönde Türkiye'ye karşı artış göstermiş olmasını bu alanda vergi muafiyetinin iki

ülke arasında geçerli olmaya başlamasının etkisiyle yüksek oranlarda gerçekleştiriliyor olması olarak gösterebiliriz. Letonya'nın Türkiye'ye karşı olan ihracatındaki AKÜ katsayısında güçlü olduğu ürün gruplarına da baktığımızda Gümrük Birliği Antlaşması'nın Letonya açısından Türkiye pazarında olumlu yönde ilerlemiş olduğu görüşünde bulunabiliriz.

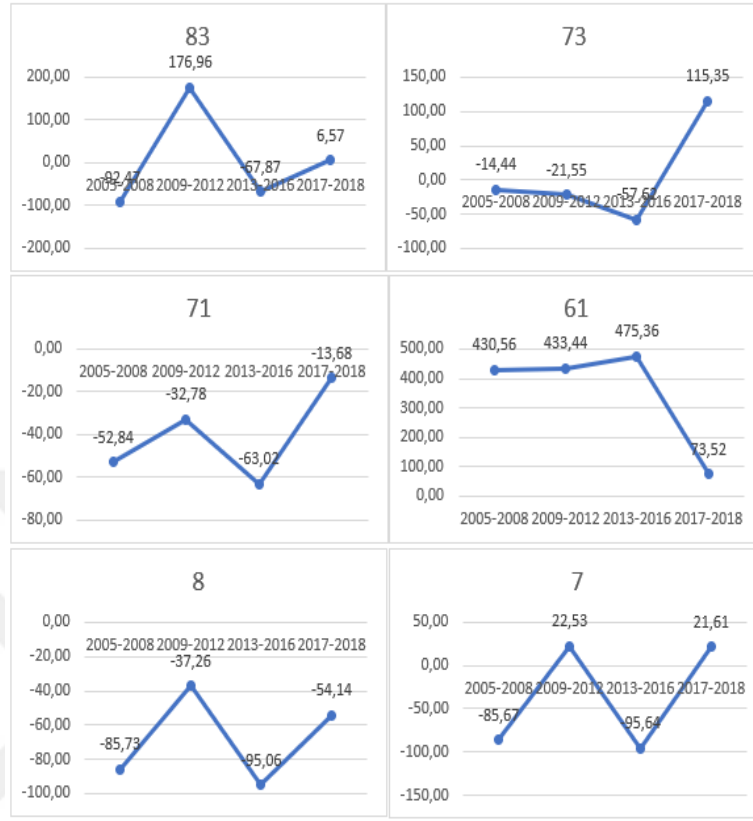
Türkiye'nin Letonya'ya karşı AKÜ katsayılarında güçlü üstünlüklere sahip olduğu ürün gruplarının dönem ortalamalarına baktığımızda ise 61 ürün grubunda her dönem ortalamasında artı yönde yükseliş olduğunu diğer ürün gruplarında dönem ortalamalarında artı eksi yönde yüzdesel değerlerde dalgalanmalar yaşandığını belirtebiliriz. Bu da bizlere antlaşmanın geçerli olmaya başladığı dönemden sonraki zamanlarda Türkiye'nin bu pazarda kendini olumlu ya da olumsuz anlamda çok fazla güvende hissedemediği ve belirsizlik içerisinde hareket ettiğinin göstergesi olabilmektedir. Türk ihracatçısı kendini bu pazarda finansal olarak güçlü hissetmeye başladığında ihracat oranlarının ve ürün gruplarındaki artışın çok daha fazla olabileceği ön görülebilmektedir.

Şekil 33: Letonya'nın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Antlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2004 olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 72 ürün grubu demir ve çelik, 70 ürün grubu cam ve camdan eşya, 44 ürün grubu ahşap ve ahşap eşya, 10 ürün grubu tahıl, 4 ürün grubu süt ürünleri, kuş yumurtaları, doğal bal, 1 ürün grubu canlı hayvanlar olarak açıklanmaktadır.

Şekil 34: Türkiye'nin Letonya'ya ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2004 olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 83 ürün grubu muhtelif ana metal eşyaları, 73 ürün grubu demir veya çelikten eşya, 71 ürün grubu kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, 61 ürün grubu örme giyim eşyası, 8 ürün grubu yenilebilir meyve ve kuruyemiş ve 7 ürün grubu yenilebilir sebzeler olarak açıklanmıştır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’NİN SINIR ÜLKELERİ İLE AKÜ DEĞERLERİNİN ANALİZ EDİLMESİ

Bu bölümümüzde Türkiye ve sınır ülkeleri olan İran, Suriye, Azerbaycan, Gürcistan, Bulgaristan ve Yunanistan’ın ticaret antlaşmaları doğrultusunda gerçekleştirmiş oldukları ihracatlarının AKÜ katsayılarına olan etkileri doğrultusunda karşılaştırılmaları yapılmıştır. Kaynak olarak Trademap verileri üzerinden hesaplamalar gerçekleştirilmiş olduğundan dolayı Irak ve Ermenistan’ın güncel verilerine ulaşım sağlanamamış olduğundan çalışmada bu sınır ülkelerimize yer verilmemiştir. Suriye’nin ihracat rakamlarının 2011 yılı sonrasında veri akışı bulunmadığından dolayı bu yıldan sonraki dönem ortalamaları verileri oluşturulamamıştır. Örneğin tezimizde Türkiye ve Gürcistan arasındaki karşılaştırılma gerçekleştirilirken iki ülkenin aralarında imzalamış oldukları Serbest Ticaret Antlaşmaları doğrultusundaki veriler analiz edilerek kıyaslamalar yapılmış olup bu doğrultuda antlaşmalarının olumlu veya olumsuz yönleri belirtilmiştir.

4. İRAN VE TÜRKİYE’NİN İHRACATLARINDAKİ AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLERİ

Türkiye ve İran arasındaki Ticaret Bakanlığının resmi internet sitesinden aldığımız bilgiler doğrultusunda, Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması (2002) ve Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması (1996) ‘nın iki ülke arasındaki karşılıklı ticareti geliştirebilmesi adına yürürlükte olduğunu söyleyebiliriz. Yapılan bu anlaşmalar doğrultusunda özellikle 2002 yılı ve sonrasında iki ülke arasında ticaretin gelişmesi açısından önemli adımlar atılmış olmuştur (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

Türkiye ve İran arasında ihracat ve ikili ticari ilişkileri geliştirmek amacıyla Türkiye-İran Tercihli Antlaşması imzalanmıştır. Ticaret Bakanlığı’nın sitesinde bu imzalanan antlaşma ile ilgili Serbest Ticaret Antlaşmaları dışında Türkiye’nin taviz alışverişi yaptığı ilk antlaşma vurgusu yapılmıştır. Bu antlaşma dahilinde Türkiye İran’dan 125 sanayi ürünüde taviz almış olmakta ve 140 tarım ürünüde İran’a tercihli tarife kotası koymaktadır. Bu ürünlerin tam listesi ise Türkiye ve İran arasında imzalanmış olan Milletlerarası Antlaşması’nda maddeler halinde belirtilmiştir (Resmi Gazete 2014, Sayı : 29165).

İran'ın Türkiye'ye karşı AKÜ'lerinin gelişimi: İran'ın Türkiye'ye olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerinin dönem ortalamaları alınırken iki ülke arasında ticaret antlaşması boyutunda imzalanmış olan Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması'nın imzalanmış olduğu tarih olan 2002 yılı ve sonrası 2003-2006, 2007-2010, 2011-2014 ve 2015-2018 yılları dönemlerinin ortalamaları ele alınarak hesaplamalar yapılmıştır.

Ürün grupları HS4, 2 hane kodları üzerinden hesaplandığı için, iki ülkenin arasındaki karşılaştırmalı üstünlükler 2 haneli kodlar kullanılarak hesaplanmıştır. İmzalanmış olan bu ticaret antlaşmasının iki ülkenin karşılıklı olarak yatırımlarını güçlendirmeyi amaçladığını düşünürsek antlaşmanın imzalanmış olduğu tarih olan 2002 tarihinden sonraki dönem ortalamalarında çok fazla ürün gruplarında güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğunu söyleyebiliriz. Tablo 17'deki ürün gruplarının çeşitliliği de iki ülke arasındaki ticaretin oldukça geniş hacimlerde gerçekleştiriliyor olmasının en önemli örneklerinden birisidir.

Tablo 17: İran'ın Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).

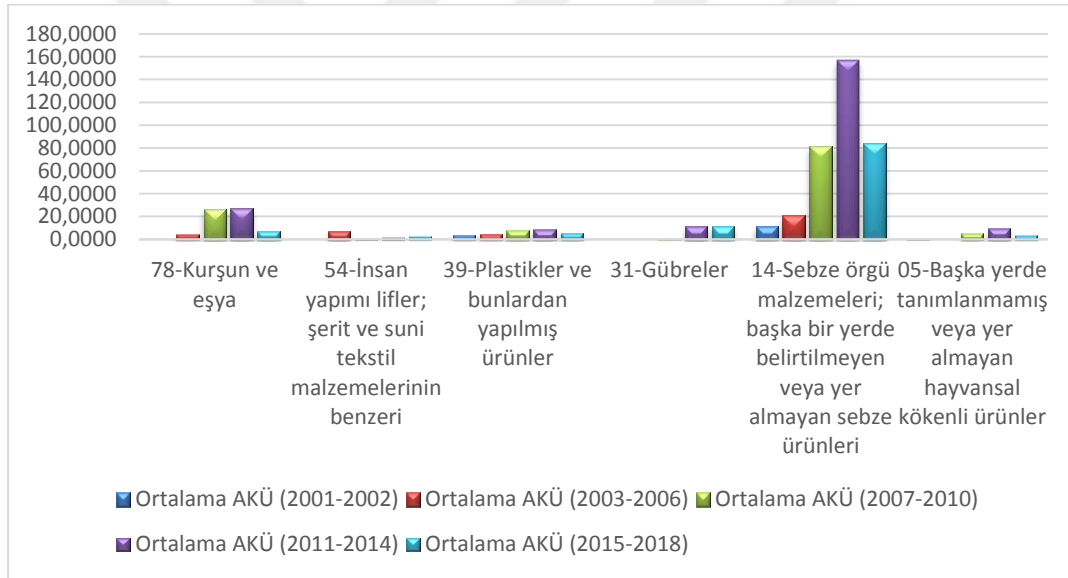
Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2002)	Ortalama AKÜ (2003-2006)	Ortalama AKÜ (2007-2010)	Ortalama AKÜ (2011-2014)	Ortalama AKÜ (2015-2018)
78-Kurşun ve eşya	*	4,3139	26,7362	27,2086	7,3608
54-İnsan yapımı lifler	0,1218	7,4734	1,0110	1,9588	2,3989
39-Plastikler	3,8605	4,7284	7,9153	8,4851	5,6989
31-Gübreler	*	0,0019	0,6160	11,5500	11,7549
14-Sebze örgü malzemeleri	11,8243	20,8864	81,2359	156,6762	83,8842
05-Başka yerde yer almayan hayvansal kökenli ürünler	0,5316	0,1798	5,3877	9,5740	3,3181

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Not: Yıldız ile gösterilen satırlardaki ürünlerin ihracatında değer 0 olduğu için tabloya * şeklinde yansıtılmıştır.

Tablo 17’deki verileri grafikte oransal olarak belirttiğimizde ise, belirtilen ürün gruplarının sanayi, tarım, tekstil ve endüstri ürün gruplarında yoğunlaşmış olduğunu söyleyebiliriz. Bu ürün gruplarının öne çıkmasının ve çok fazla ürün grubunda ihracatın yoğunlaşmış olmasını iki ülkeninde imzaladıkları vergilendirmeyi önleme antlaşmasıyla ileri boyutlara taşımalarının bir nedeni olarak ta belirtebiliriz. Bu Çifte Veergilendirmeyi Önleme Antlaşması ile Türkiye İran ihracatçılarının üretim gerçekleştirdikleri bir pazar halini almış olup bu alanda yatırımların artmasıyla da son derece yüksek AKÜ sayılarının elde edilmesinin sağlamıştır.

Şekil 35: İran’ın Türkiye’ye ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

Türkiye’nin İran’a karşı AKÜ’lerinin gelişimi: Türkiye’nin İran’a karşı gerçekleştirmiş olduğu ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise sanayi, dokuma ve tekstil ürün gruplarının güçlü karşılaştırmalı üstünlüklerinin öne çıktığını belirtebiliriz. Çifte Vergilendirmeyi Önleme Antlaşması’nın imzalanmış olduğu tarih olan 2002 yılı ve sonrasındaki dönem ortalamalarında 83, 76, 39, 36 gibi sanayi ihracatındaki ürün gruplarının ortalamalarının artmış olmasının vergilerin kaldırılması ile doğru orantıda ilerlenmiş olmasının ve bu anlamda Türk ihracatçısının yatırımlarını bu alanlarda yoğunlaştırmaya başlamasında önemli bir etkene sahip olduğunu belirtebiliriz.

Tablo 18: Türkiye'nin İran'a ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2hane).

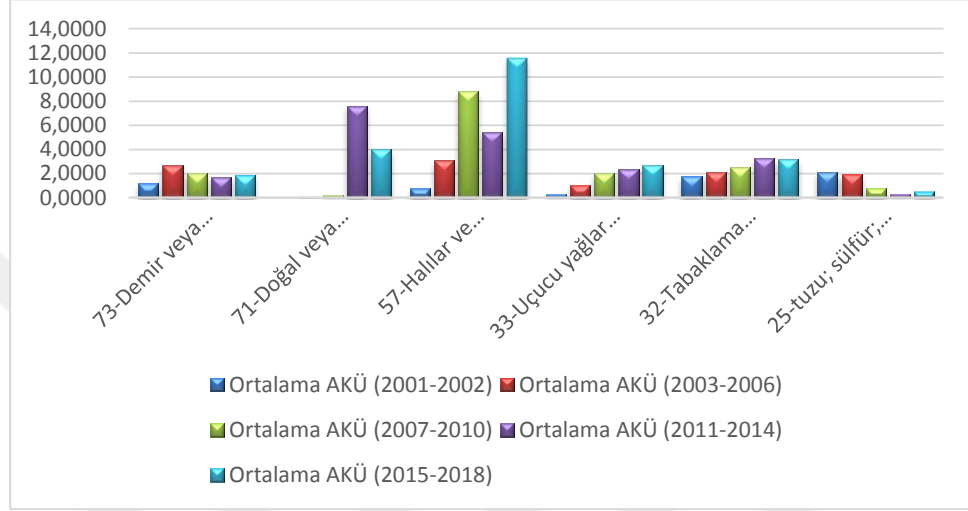
Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2002)	Ortalama AKÜ (2003-2006)	Ortalama AKÜ (2007-2010)	Ortalama AKÜ (2011-2014)	Ortalama AKÜ (2015-2018)
73-Demir veya çelikten eşya	1,1833	2,6440	2,0055	1,6952	1,8681
71- Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar	0,0074	0,0557	0,2479	7,6014	4,0389
57-Halılar ve diğer tekstil zemin kaplamaları	0,7574	3,0710	8,8043	5,4547	11,5761
33-Uçucu yağlar ve rezinoitler; parfümeri	0,2805	1,0704	2,0580	2,3679	2,7249
32-Tabaklama veya boyama özleri; tanenler ve türevleri	1,7518	2,0845	2,5271	3,2559	3,1692
25- Sülfür yeryüzü ve taş; sıva malzemeleri, kireç ve çimento	2,0884	1,9211	0,8088	0,2901	0,5066

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Tablo 18'deki verileri grafikte yansıtmış olduğumuzda ise Türkiye'nin çok fazla üründe AKÜ katsayısına sahip olduğunu daha net bir şekilde görebilmekteyiz. Türk yatırımcılarının gerçekleştirmiş oldukları ihracatlarında İran'a karşı uzun soluklu bir ticaret hacmi düşünecek olmaları sonucunda orta veya uzun vadede Eximbank tarafında kredi imkanları ile desteklenecek olmaları bu piyasalarda uzun soluklu ikili ilişkilerin devamı niteliğinde son derece önem kazandırmaktadır. İhracatçının İran pazarında finanse edilmesi iki ülke arasındaki

hem coğrafi konum bakımından yakın olunması hem de tarihsel olarak uzun süreli dostluklarında bulunmasında etkisi ile ilerleyen yıllarda daha fazla ihracat oranının artmaya başlayabileceği ülkelerden birisi olmasını sağlayacaktır.

Şekil 36: Türkiye'nin İran'a ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

4.1. İran ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları

İran ve Türkiye'nin antlaşma sonrasındaki ihracat oranlarının AKÜ katsayılarındaki yüzdesel olarak değişimleri iki ayrı ülkenin ihracatlarındaki rakamsal oranları hesaplanarak oluşturulmuştur. İki ülke arasında Çifte Vergilendirmeyi Önleme Antlaşması'nın imzalandığı tarih olan 2002 tarihinin sonrası dönem ortalamaları olarak ele alınmıştır. Oluşturduğumuz yüzdesel değerlere baktığımızda ise, İran'ın Türkiye'ye karşı olan AKÜ katsayılarındaki güçlü karşılaştırmalı üstünlüklerinde yer almakta olan ürün gruplarına baktığımızda ele alınmış olan ürün gruplarının hepsinde artı yönde bir artışın olduğunu görebilmekteyiz. Anlaşmanın çoğu ihracat alanında vergi yükümlülüğünü ihracatçının sırtından kaldırması ve İran'ın Türkiye'ye yüzyıllardan beri sınır ticaretini canlı tutuyor olması Türkiye pazarının her daim İran yatırımcıları açısından değerli bir ihracat alanı oluşturulmasını sağlamaktadır. Türkiye'nin İran'a karşı AKÜ katsayısı bakımından güçlü olduğu ürün gruplarındaki yüzdesel değişim oranlarının ortalama değerlerine baktığımızda ise 25 ürün grubu dışında diğer tüm ürün gruplarında artı yönde artış sağlamış olduğunu söyleyebiliriz.

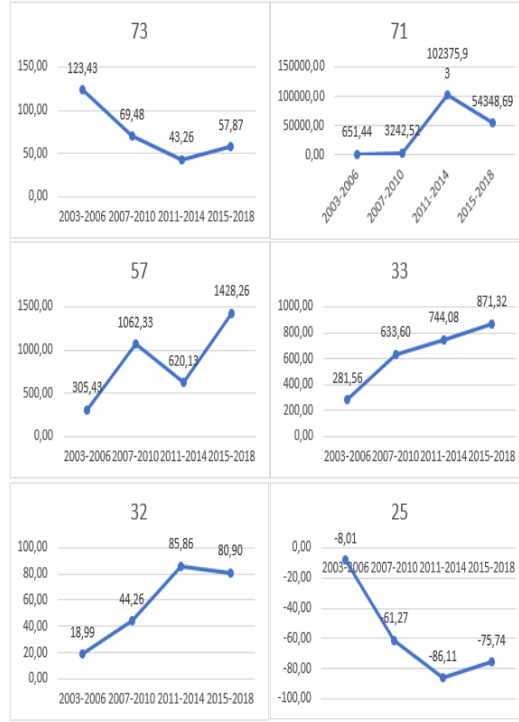
İki ülke arasında imzalanmış olan Çifte Vergilendirmeyi Önleme Antlaşması'nın iki ülke açısından da ticaretin olumlu yönde ilerlemesini sağladığını ve AKÜ katsayılarının olumlu yönde artış göstermesine yardımcı olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye'nin sınır komşuları arasında önemli ekonomik güce sahip olan İran ile ihracatını ve bu doğrultuda sağlayacağı finansman kaynaklarını yatırımcılarına doğru şekilde kullandırması iki ülke arasındaki zaten yüksek değerlerde olan ihracat hacminin önümüzdeki yıllarda da daha fazla artış göstermesine olumlu yönde katkı sağlayacaktır.

Şekil 37: İran'ın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Çifte Vergilendirmeyi Önleme Antlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2002 olduğundan, 2001-2002 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 78 ürün grubu kurşun ve eşya, 54 ürün grubu insan yapımı lifler, 39 ürün grubu plastikler ve bunlardan eşya, 31 ürün grubu gübreler, 14 ürün grubu ürün grubu sebze örgü malzemeleri ve 5 ürün grubu başka yerde tanımlanmamış hayvansal köklü gıdalar olarak açıklanmaktadır.

Şekil 38: Türkiye'nin İran'a ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Çifte Vergilendirmeyi Önleme Antlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2002 olduğundan, 2001-2002 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 73 ürün grubu demir ve çelikten eşya, 71 ürün grubu kıymetli ve yarı kıymetli taşlar, 57 ürün grubu halılar ve diğer tekstil zemin kaplamaları, 33 ürün grubu uçucu yağlar ve rezinoitler, 32 ürün grubu tabaklama veya boyama özleri ve 25 ürün grubu sülfür, yeryüzü ve taş, sıva malzemeleri, kireç ve çimento olarak adlandırılmıştır.

4.2. Azerbaycan ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı

Üstünlükleri

Dışişleri Bakanlığı'nın resmi internet sitesindeki bilgilere baktığımızda Türkiye ve Azerbaycan'ın ihracat temellerinin çok eski yıllara dayanmakta olduğunu belirtebiliriz. İki ülkenin arasında hem ihracatın temellerini sağlamak hem de ticari antlaşmalar boyutunda ilişkileri güçlendirmek adına 1985 yılında Ekonomik İşbirliği Teşkilatı kurulmuştur. Dışişleri Bakanlığı'nın sitesinde Türkiye ve Azerbaycan'ın da üyesi oldukları bu teşkilatının kurulması amacı olarak, üye olarak bulunan ülkelerin ticaretlerinin önlerindeki engelleri kaldırmak ve bölge içindeki ihracatın daha büyük hacimli rakamlara ulaşmasını sağlamak olarak belirtilmiştir. Teşkilat amaç olarak bölge içindeki ticaretin önündeki engelleri kaldırmayı amaçlamaktadır. Teşkilatın amaçları olarak sanayi, tarım ve enerji sektörlerinde ihracat rakamlarını arttırmak önemli amaçlardan olmaktadır (T.C Dışişleri Bakanlığı 2019).

Azerbaycan'ın Türkiye'ye karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Azerbaycan'ın Türkiye'ye olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerinin hesaplamaları yapılırken 2001-2004, 2005-2008, 2009-2012, 2013-2016 ve 2017-2018 yılları ortalamaları alınarak karşılaştırmalı üstünlükleri gerçekleştirilmiştir. Ürün grupları HS4, 2 hane kodları üzerinden hesaplandığı için, iki ülkenin arasındaki karşılaştırmalı üstünlükler 2 haneli kodlar kullanılarak hesaplanmıştır. İki ülke arasında henüz daha STA'sı boyutunda bir antlaşma imzalanmamış olmasına rağmen ticaretin yüksek seviyelerde olması STA'sı imzalanması taktirinde ihracat rakamlarının son derece yüksek değerlere ulaşabileceğinin göstergelerinden birisidir. İki ülkeninde kurucusu konumlarında oldukları Ekonomik İşbirliği Teşkilatı'nın da ihracatın önündeki engellerin çoğunu kaldırmasından dolayı 2001-2018 yılları ortalamaları hesaplanırken Azerbaycan'ın Türkiye'ye olan AKÜ'nin ortalamalarında sanayi, tarım ve endüstri ürün gruplarının ihracat oranlarının yüksek oranlarda olduğunu belirtebiliriz.

Tablo 19: Azerbaycan'ın Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).

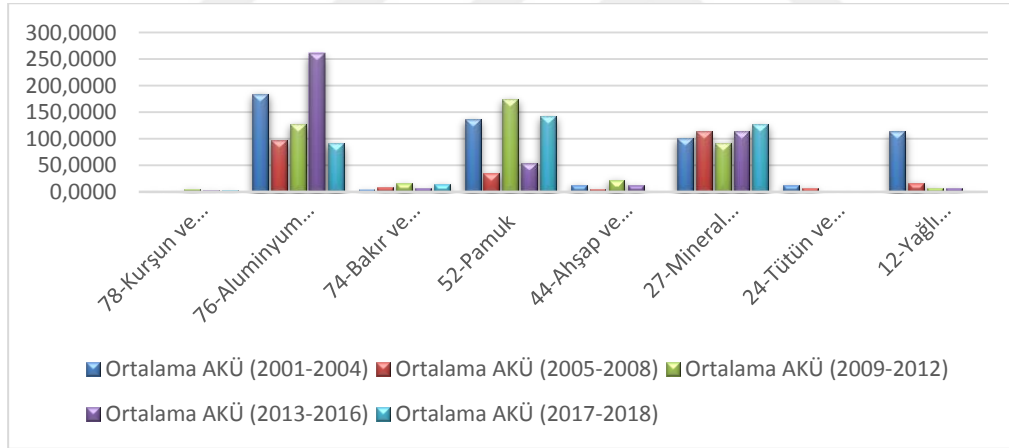
Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
78-Kurşun ve bunlardan eşya	*	0,3203	5,2366	2,7631	2,9935
76-Alüminyum	183,8776	97,3261	127,6917	259,8838	91,1700
74-Bakır ve eşyaları	4,3094	8,0353	15,4240	6,4076	14,2328
52-Pamuk	136,6228	34,8616	175,0238	54,6185	142,4675
44-Ahşap ve ahşap eşya	13,0406	5,665117571	22,004198864	12,181289360	1,283983656
27-Mineral yakıtlar	101,6137	113,9997	91,9001	113,8894	127,2330
24-Tütün ve mamülleri	12,6777	7,5385	*	*	0,0120
12-Yağlı tohumlar ve meyvalar	113,8472	16,7789	7,4676	6,7417	0,0714

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Not: Yıldız ile gösterilen satırlardaki ürünlerin ihracatında değer 0 olduğu için tabloya * şeklinde yansıtılmıştır.

Şekil 38’de Azerbaycan’ın Türkiye’ye karşı olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerini sütun grafiğinde oransal olarak gösterdiğimizde ise 27 mineral yağlar grubunun üretiminin son derece yüksek bir ivmede bulunduğunu görebilmekteyiz. Bu ürün grubu içerisinde petrol ve doğalgaz ihracatını da kapsadığından bu ürün grubunun yüksek değerlerde olması Azerbaycan’ın dünya genelinde ve Türkiye’ye karşı da doğalgaz ve petrol ihracatında yüksek oranlarda değerlere sahip olduğunun en önemli göstergesidir. Aliminyum, sanayi ve endüstri gruplarının da son derece yüksek oranlarda olduğunu sütun grafiğinde görebilmekteyiz. Türkiye’nin hesaplanan dönem ortalamalarında Azerbaycan’dan çok fazla bu doğalgaz ve petrol ihracatı bakımından ürün ithal ettiği ve bu alanda iki ülkenin ikili ilişkilerinin yüksek olmasının ikili ticari ilişkilerde ilerleyen dönemlerde de başarı sağlanacak olmasının en büyük öngörüsü olabilmektedir. Türkiye bu ürün grubunun ihracatında sınır ülkelerinin hammadde bakımından zengin olmalarının avantajını görebilmektedir.

Şekil 39: Azerbaycan’ın güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

Türkiye’nin Azerbaycan’a karşı AKÜ’lerinin gelişimi: Türkiye’nin Azerbaycan’a olan ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise, Türkiye’nin birçok ürün grubunda güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğunu görebilmekteyiz. Tablo 20 ‘deki ürün gruplarına baktığımızda ise, ürün gruplarının sanayi ve tarım sektöründe yoğunlaşmakta olduklarını belirtebiliriz.

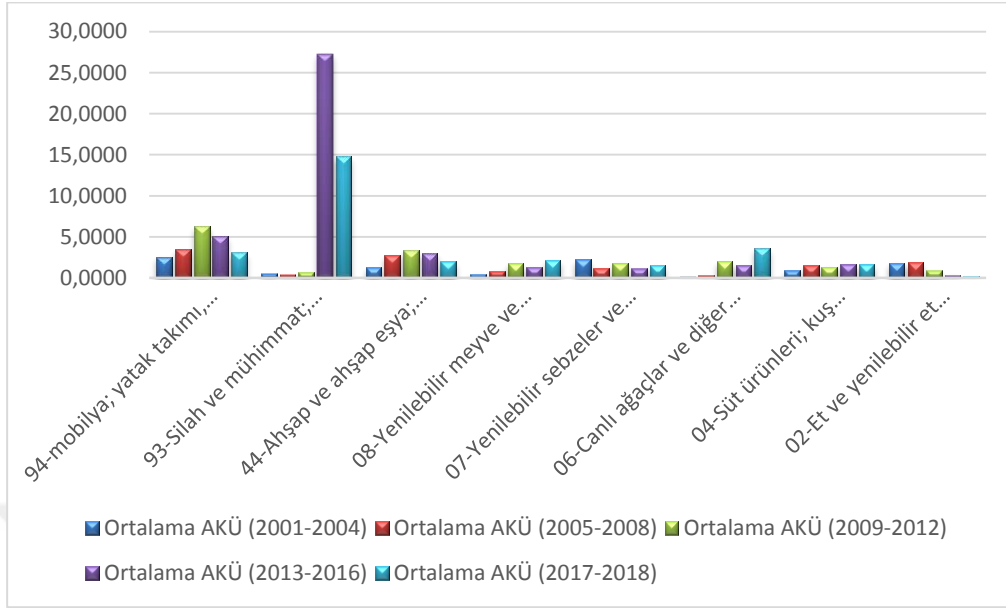
Tablo 20: Türkiye'nin Azerbaycan'a İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).

Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
94-mobilya; yatak takımı, şilteler	2,5460	3,4463	6,2736	5,0689	3,0974
93-Silah ve mühimmat	0,5044	0,3984	0,7253	27,2711	14,7526
44-Ahşap ve ahşap eşya	1,2568	2,7109	3,3282	2,9908	1,9644
08-Yenilebilir meyve ve kuruyemiş	0,4739	0,8161	1,7166	1,3301	2,1544
07-Yenilebilir sebzeler ve bazı kök ve yumrular	2,1758	1,1547	1,7891	1,1083	1,5116
06-Canlı ağaçlar ve diğer bitkiler	0,1102	0,3367	2,0012	1,4835	3,5963
04-Süt ürünleri; kuş yumurtaları	0,9156	1,4901	1,3536	1,6944	1,6370
02-Et ve yenilebilir et sakatatları	1,7838	1,8751	0,8823	0,3560	0,1871

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafimca hesaplanmıştır.

Tablo 20'deki ürün gruplarını grafiksel olarak gösterdiğimizde çok fazla ürün grubunda Türkiye'nin Azerbaycan'a karşı üstünlüklerinin bulunduğunu daha detaylı bir şekilde görebiliriz. Ürün gruplarının çeşitliliğinin her dönem ortalamasında fazla olması iki ülkenin ticari ilişkilerinin her dönem bazında yüksek olduğunun belirtisi olarak gösterebiliriz. Türk ihracatçısı ikili siyasi ilişkilerin iyi olması ve bu alanda devlet teşvikli finansman imkanlarından da yararlanılması halinde daha iyi ihracat rakamlarında Azerbaycan pazarında yüksek oranlara ulaşıp ticaret hacminin daha iyi seviyelere ulaşmasının da sağlanabilmesinde etkili olacaktır.

Şekil 40: Türkiye'nin Azerbaycan'a ihracatında güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu mal grupları (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

4.2.1. Azerbaycan ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları

Azerbaycan ve Türkiye'nin AKÜ katsayılarının antlaşma sonrasındaki ihracat oranlarının AKÜ katsayılarındaki yüzdesel olarak değişimleri iki ayrı ülkenin ihracatlarındaki rakamsal oranları hesaplanarak oluşturulmuştur. İki ülke arasında STA'sı boyutunda herhangi bir anlaşma bulunmamakta olup karşılaştırmalar yapılırken Ekonomik Teşkilat Birliği'nin kuruluş tarihi olan 1985 tarihinin sonrası dönem ortalamaları kaynak olarak verilerinden yararlanmakta olduğumuz Trademap üzerinden 2001-2018 yılları güncel verilerinin olmasından dolayı bu dönem tarihlerinin ortalamaları alınarak dörder grup şeklinde oluşturulmuştur. Azerbaycan'ın Türkiye'ye karşı olan ihracatındaki yüzdesel değişimlere dönem ortalamalarında baktığımızda özellikle sanayi ve endüstri gibi hammaddelerin yoğun olduğu ürün gruplarında ihracatın yoğunlaşmış olduğunu ve bu alanda Azerbaycan'ın Türkiye'ye karşı ihracatını gerçekleştirdiğini söyleyebiliriz. Türkiye'nin Azerbaycan'a karşı olan ihracatındaki AKÜ katsayılarının yüzdesel değişimlerine baktığımızda ise, 27 ürün grubunun artı değerlerde 94, 84, 44, 8, 6 ve 4 ürün gruplarının ihracat yüzdelerinin her dönem ortalamasında artı yönde değer kazandığını söyleyebiliriz. Grafikte yer alan diğer ürün gruplarının ihracatlarında ise dalgalanmalar yaşandığını belirtebiliriz. Türkiye ve Azerbaycan arasındaa AKÜ katsayıları ortalamalarının alınarak oluşturulduğu grafiğe baktığımızda iki ülke

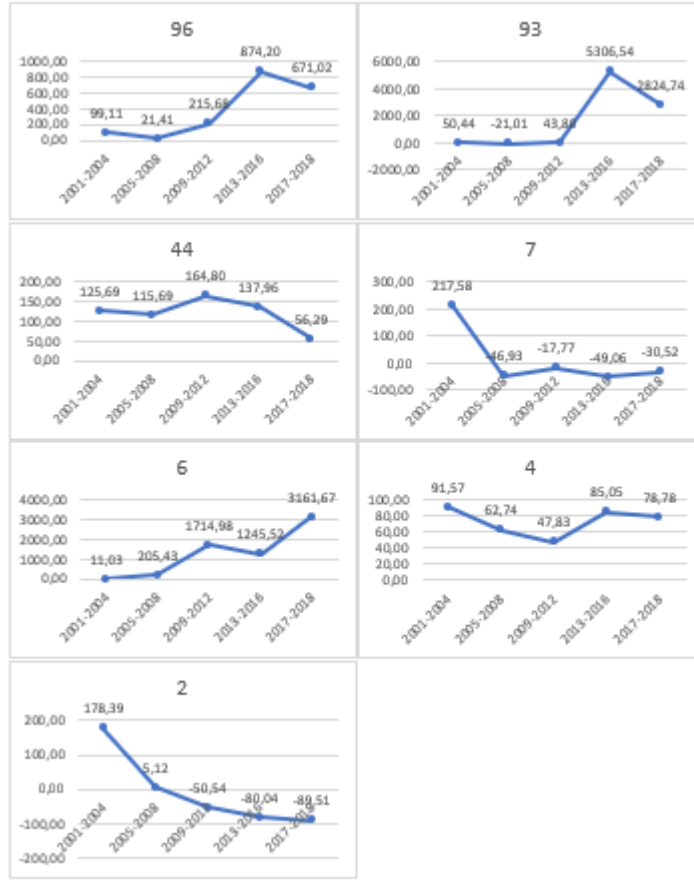
arasındaki ihracatta aslında çok fazla ürün grubunun bulunduğunu ve ticaret hacminin güçlü değerlere ulaşabileceği ön görüşünde bulunabiliriz. İki ülke arasında ticaret antlaşmaları ile ihracat koşullarında yatırımcılara daha adil ve kendilerini eşit koşullarda rekabet edebileceklerini hissedebilecekleri bir ortamda ihracatın gerçekleştiriliyor olması daha fazla ürün grubunda artışın sağlanmasını ve iki ülke arasındaki ticaret dengesinin daha yüksek ivmelere çıkmış olmasına yardımcı olacaktır.

Şekil 41: Azerbaycan'ın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: İki ülke arasında Ekonomik İşbirliği Teşkilatının oluşturulduğu dönem olarak 2001-2004 yılı ortalaması baz alınarak sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleştirilen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 78 ürün grubu kurşun ve eşya, 76 ürün grubu alüminyum ve bunlardan eşya, 74 ürün grubu bakır ve eşyaları, 52 ürün grubu pamuk, 44 ürün grubu ahşap ve ahşap eşya, 27 ürün grubu mineral yağlar, 24 ürün grubu tütün ve mamülleri ve 12 ürün grubu yağlı tohumlar ve meyveler olarak açıklanmaktadır.

Şekil 42: Türkiye'nin Azerbaycan'a ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar İki ülke arasında Ekonomik İşbirliği Teşkilatının oluşturulduğu dönem olarak 2001-2004 yılı ortalaması baz alınarak sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleştirilen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 96 ürün grubu çeşitli mamül eşya, 93 ürün grubu silah ve mühimmatlar, 44 ürün grubu ahşap ve ahşaptan eşya, 7 ürün grubu yenilebilir sebzeler, 6 ürün grubu canlı ağaçlar ve bitkiler, 4 ürün grubu süt ürünleri, kuş yumurtaları, doğal bal ve 2 ürün grubu et ve yenilebilir et sakatatları olarak adlandırılmıştır.

4.3. Suriye ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri

Ticaret Bakanlığı'nın resmi internet sitesindeki bilgilere göre; Suriye ve Türkiye arasındaki STA'sı, 22 Aralık 2004 tarihinde Şam'da imzalanmış olup 1 Ocak 2007 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Suriye ve Türkiye arasındaki ihracat özellikle iki taraf arasında imzalanan Serbest Ticaret Antlaşması sonrası olumlu yönde bir artış göstermiştir. Bilgilere göre, bu sağlanan ortaklık anlaşmasıyla ticaretteki tarife ve tarife dışı engeller kaldırılmıştır (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

Ticaret Bakanlığı'nın sitesindeki bilgilere göre, tarım ürünleri ile ilgili olarak, Türkiye ve Suriye, diğer taraf menşeli bazı tarım ürünleri için gümrük kotaları biçiminde gümrük vergilerinin düşürülmesini veya gümrük vergilerinin kaldırılmasını sağlamıştır. Ticaret Bakanlığı siyasi karışıklıklardan dolayı 6 Aralık 2011 tarihi itibarıyla Suriye ve Türkiye arasındaki anlaşmasının askıya alındığını duyurmuştur. Türkiye 14.12.2011 tarihli 28142 sayılı Resmi Gazetede Suriye ve Türkiye arasındaki STA'sının resmi olarak askıya alındığını duyurmuştur (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

Suriye'nin Türkiye'ye karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Suriye'nin Türkiye'ye karşı gerçekleştirmiş olduğu ihracatındaki AKÜ'lerinin dönem ortalamaları alınırken 2007 tarihinde yürürlüğe girmiş olan STA'sının öncesi dönemi ve 2011 yılında aynı antlaşmanın askıya alındığı tarihe kadar olan dönemlerin ortalamaları alınmış olup kaynak olarak verilerini aldığımız site olan Trademap üzerinden Suriye ile ilgili en son güncel veri olarak 2010 tarihi verileri bulunduğundan dolayı ülke ortalaması 2001-2007 ve 2008-2011 dönemlerinin ortalamaları alınarak oluşturulmuştur.

Ürün grupları HS4, 2 hane kodları üzerinden hesaplandığı için, iki ülkenin arasındaki karşılaştırmalı üstünlükler 2 haneli kodlar kullanılarak hesaplanmıştır. Bu verilerin dahilinde oluşturduğumuz Tablo 21'deki verilere baktığımızda ise, 52-pamuk grubu, 54- insan yapımı lifler ve 25- kireç ve çimento gruplarının üstünlükleri görülmektedir. Ele alınmış olan dönem ortalamalarında üç grubun üstünlüğünün bulunması ve pamuk gibi endüstri ve sanayi sektörünün önemli hammaddelerinden birisi olan ürün grubunun değer olarak üstünlüğünün bulunması iki ülke arasında gerçekleştirmiş olan STA'sının olumlu etkilerine örnek olarak ve katsayılara olan üstünlüğünün belirtilmesi bakımından önem taşımaktadır.

İki ülke arasında imzalanmış olan STA'sının aslında olumlu yönde ilerlemeye başladığını ancak Suriye'de yaşanmakta olan iç karışıklıklardan ötürü 2011 yılı ve sonrası için askıya alınmış olması ihracatın ve bu anlamda sağlanmış olan finansmanlarında günümüzde etki alanlarının daralmasına neden olmuştur.

Tablo 21: Suriye'nin Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri(HS4, 2 hane).

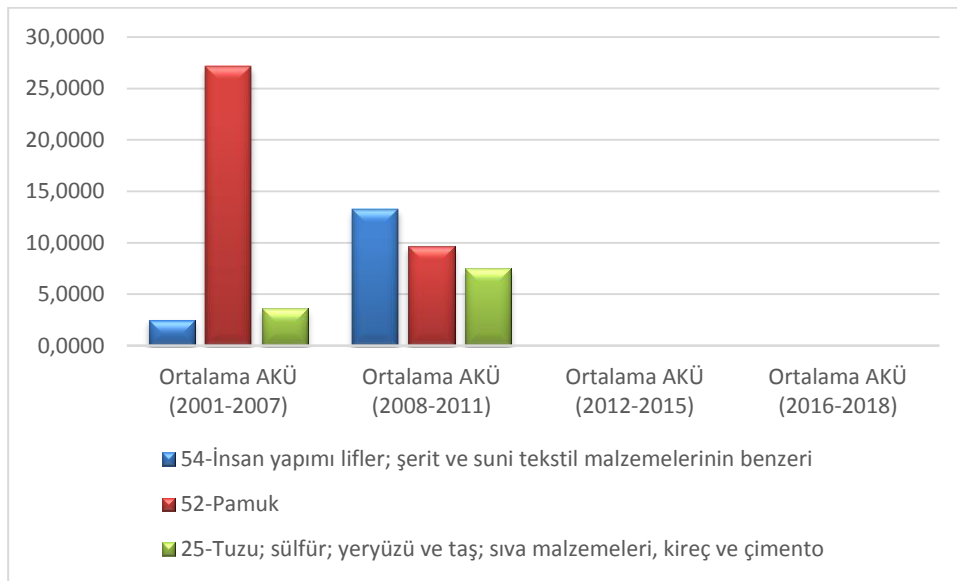
Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2007)	Ortalama AKÜ (2008-2011)	Ortalama AKÜ (2012-2015)	Ortalama AKÜ (2016-2018)
54-İnsan yapımı lifler	2,5090	13,2745	*	*
52-Pamuk	27,1175	9,6530	*	*
25- Sülfür, sıva malzemeleri, kireç ve çimento	3,5838	7,4860	*	*

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Not: Yıldız ile gösterilen satırlardaki ürünlerin ihracatında değer 0 olduğu için tabloya * şeklinde yansıtılmıştır. Suriye'nin güncel verilerine Trademap üzerinden 2011 yılı sonrasında erişimin olmamasından dolayı değerleri * şeklinde belirtilmiştir.

Suriye'nin Türkiye'ye olan ihracatındaki değerleri grafikte oransal olarak yansıttığımızda da iki dönem ortalamalarının aslında AKÜ katsayısı bakımından olumlu yönde ilerleyebilecek olduğu ön görüşüne varabiliriz. Ancak sonraki dönemlerde Suriye ile olan STA'sının askıya alınmış olması ve verilere ulaşamamasından dolayı sonraki dönemlerle ilgili analiz yapılamamıştır.

Şekil 43: Suriye'nin Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

Türkiye'nin Suriye'ye karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Türkiye'nin Suriye'ye olan ihracatındaki AKÜ'lerine baktığımızda ise iki ülke arasındaki 2007 tarihinde imzalanmış olup 2011 tarihinde askıya alınmış olan STA'sının öncesi ve sonrası dönem ortalamaları ele alınmış olup dönem ortalamaları antlaşmadan sonraki tarihler kapsamında 2012-2015 ve 2016- 2018 yıllarındaki ortalamaları olarak ele alınmıştır. Türkiye'nin Suriye'ye olan ihracatındaki Trademap üzerindeki 2011-2018 yılları arasındaki verilere ulaşım sağlandığından dolayı ayrı dönem ortalaması olarak ele alınmış olup Suriye'nin bu dönem ortalamalarına erişim sağlanamamıştır.

Tablo 22'deki Türkiye'nin Suriye'ye olan ihracatındaki AKÜ katsayılarında güçlü olduğu ürün gruplarına baktığımızda 72, 73, 40 ve 52 gibi sanayi ve endüstri sektörlerinin önemli ürün gruplarının ihracatında 2008-2011 yıllarında ihracatın daha yoğun olduğu ancak STA'sının askıya alınmasından sonra ihracatın düşük değerlere ulaşmış olduğunu görebilmekteyiz. 19, 11 ve 15 gibi tarım ve işlenmiş tarım ürünlerinin ihracatlarının ise antlaşmanın askıya alındığı tarihten sonraki dönem ortalamalarında yüksek oranlarda bulunduğunu belirtebiliriz.

Tablo 22: Türkiye'nin Suriye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).

Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2007)	Ortalama AKÜ (2008-2011)	Ortalama AKÜ (2012-2015)	Ortalama AKÜ (2016-2018)
73-Demir veya çelikten eşya	2,8954	3,1092	1,6640	0,8881
72-Demir ve çelik	2,4960	4,0960	1,7086	1,7760
58-Özel dokuma kumaşlar	2,7023	3,4185	3,1412	0,5229
54-İnsan yapımı lifler	4,0631	3,6200	2,8271	1,5116
52-Pamuk	1,2767	3,3324	1,5818	0,8791
51-Yün, ince veya dokuma kumaş	3,7506	2,5158	0,5275	0,1071
40-Kauçuk	2,2181	1,0566	0,4804	0,7175
25-Sülfür; yeryüzü ve taş çimento	25,8473	41,9980	18,8256	14,7994
19-Tahıl, un, nişasta	0,1649	2,1363	17,0801	14,6663
15-Hayvansal veya bitkisel katı ve sıvı yağlar	13,3234	9,3464	22,4316	18,8206
11-Değirmencilik endüstrisinin ürünleri	5,7271	4,5996	56,6455	72,0838

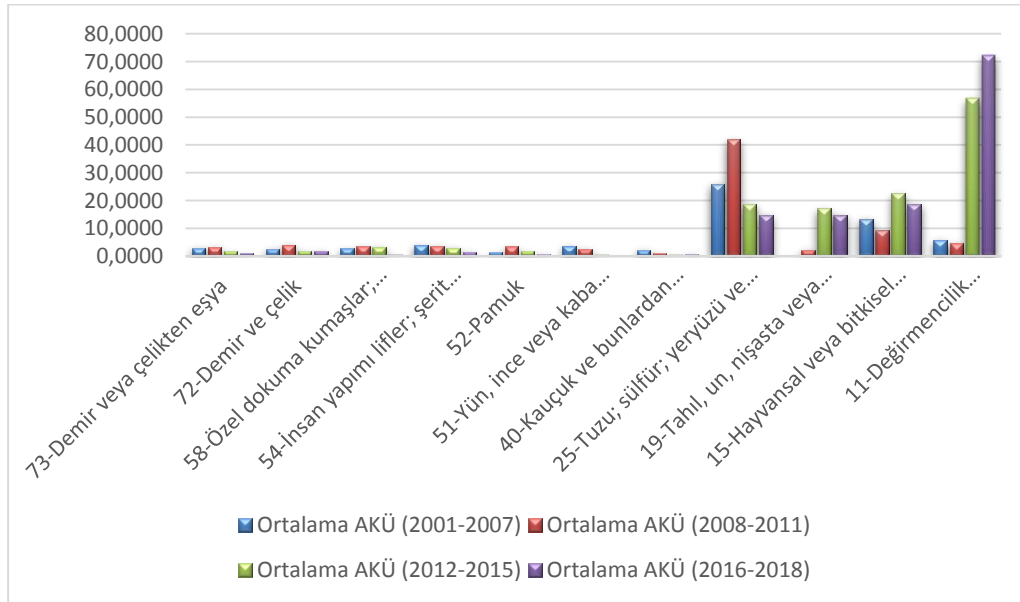
Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Tablo 22'deki verileri oransal olarak grafiğe yansıttığımızda Türkiye'nin Suriye'ye karşı olan ihracatında sanayi endüstri gibi ürün gruplarında 2011 sonrası dönem ortalamalarında düşüşün olduğunu tarım, dokuma ve tekstil gibi ürün gruplarının ihracatında hala üretimin var olduğunu ve Türkiye'nin bu mal gruplarının ihracatında yüksek değerlerde olduğunu görebilmekteyiz.

Bu durum STA'sının askıya alınmasından sonra Türk ihracatçısının öncesinde bu alanda vergilerin sıfırlanması ve daha adil şartlarda ihracatını gerçekleştirmesinde hissettiği güven ortamının antlaşma sonrasında ve ülkedeki belirsizliklerden dolayı kendisini çekmeye başladığının ve katsayının buna orantılı olarak düşüş yaşadığını belirtebiliriz. Tarım sektöründe ise artış yaşanması Suriye'nin hem bu alanda desteklenmeye olan ihtiyacı hem de bu anlamda Türk yatırımcılarının ihracat finansmanı anlamında desteklenmeye devam ettiğinin önemli belirtilerindendir. Zaten tekstil sektörün de AKÜ katsayısında güçlü olan Türkiye bu alanda Suriye'ye karşı olan ihracatını aynı orantıda devam ettirmektedir.

Suriye'de siyasi anlamda bir belirsizliğin olması ve Türk ihracatçısının bu alanda askıya alınmış olan STA'sının da etkisiyle kendisini bir belirsizlikte hissetmemesinden dolayı krediler anlamında iyi şekilde finanse edilmesi ve doğru kredilerle ihracatın finansmanının sağlanacak olması Suriye pazarında Türkiye'nin aktif olarak yatırımlarını gerçekleştirebilmesi açısından son derece önem taşımaktadır. Doğru politikalarda finansman sağlanması ve Suriye'deki belirsizliklerinde yönünün hangi alanda ilerleme sağlayacağı bu anlamda önemli olup ilerleyen zamanlarda Türkiye ve Suriye arasındaki ihracatın da nasıl şekilleneceğini belirleyebilecektir.

Şekil 44: Türkiye'nin Suriye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

4.3.1. Suriye ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları

Suriye ve Türkiye'nin antlaşma sonrasındaki ihracat oranlarının AKÜ katsayılarındaki yüzdesel olarak değişimleri iki ayrı ülkenin ihracatlarındaki rakamsal oranları hesaplanarak oluşturulmuştur. İki ülke arasında 2007 yılında STA'sı imzalanmış olup daha sonrasında Suriye'deki iç karışıklıklar sebebiyle bu imzalanmış olan ticaret antlaşması 2011 yılında askıya alınmıştır.

Suriye'nin 2011 yılından sonraki ihracat verilerine kaynak olarak yararlanmakta olduğumuz Trademap üzerinden aldığımız ihracat verilerinde yer almadığından dolayı Suriye'nin dönem ortalamaları 2011 sonrası verileri kullanılmayarak oluşturulmuştur. Suriye'nin Türkiye ile STA'sı imzalamış olduğu dönemlerdeki ortalamalarına baktığımızda ise 52, 25 ve 54 ürün gruplarında Türkiye'ye karşı AKÜ katsayılarına sahip olduğunu ve 54 ile 25 ürün grubunun ihracatında da artı yönde yüzdesel değer artışlarına sahip olduğunu belirtebiliriz. STA'sının aslında Suriye açısından AKÜ katsayılarının artması yönünde değer sağladığını ancak sonraki dönemlerde Türkiye hükümeti tarafından askıya alınmasının ve ülkedeki istikrarsızlıklardan dolayı bir verim elde edilmemeye başlandığını söyleyebiliriz.

Türkiye'nin Suriye'ye karşı olan ihracatındaki dönemsel ortalamalarının yüzdesel olarak AKÜ katsayılarındaki değerlerine baktığımızda ise 19, 15 ve 11 gibi özellikle tarım sektöründe bulunan ürün gruplarında antlaşma sonrasında ihracatın hala artı yönde ilerliyor olması bu alanlarda Türk ihracatçısının Suriye pazarında finansal anlamda kendini güçlü hissedip hemde ülkenin bu alanda yoksun olmaya başlamasından dolayı üretim anlamında yüksek değerlerde ihracat rakamları sağlayıp yatırımlarını gerçekleştirmektedir.

Şekil 45: Suriye'nin Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: İki ülke arasında STA'sının geçerli olmaya başladığı tarih 2007 olduğundan, 2001-2007 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. İki ülke arasında 2011 yılında imzalanmış olan STA'sı askıya alınmış olup Suriye'nin Trademap üzerinden 2011 yılı sonrası güncel verilerine erişim sağlanamamıştır. Ele alına dönem bazında yer alan ürün grupları ise, 54 ürün grubu insan yapımı lifler, 52 ürün grubu pamuk ve 25 ürün grubu sülfür, yeryüzü ve taş, sıva malzemeleri, kireç ve çimento olarak açıklanmaktadır.

Şekil 46: Türkiye'nin Suriye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: İki ülke arasında STA'sının geçerli olmaya başladığı tarih 2007 olduğundan, 2001-2007 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 2011 yılında iki ülke arasında imzalanmış olan STA'sı askıya alınmış olup Türkiye'nin dönem ortalamaları 2012-2015 ve 2016-2018 yılı Suriye'ye karşı gerçekleştirmiş olduğu AKÜ katsayılarının hesaplanmasıyla oluşturulmuştur. Ele alın dönem bazında yer alan ürün grupları ise, 73 ürün grubu demir ve çelikten eşya, 72 ürün grubu demir ve çelik, 58 ürün grubu özel dokuma kumaşlar, 54 ürün grubu insan yapımı lifler, 52 ürün grubu pamuk, 51 ürün grubu yün, ince veya kaba hayvan kılı, 40 ürün grubu kauçuk ve bunlardan mamul eşyalar, 25 ürün grubu sülfür, yeryüzü ve taş, sıva malzemeleri, kireç ve çimento, 19 ürün grubu tahıl, un, nişasta, 15 ürün grubu hayvansal veya bitkisel katı ve sıvı yağlar ve 11 ürün grubu değirmencilik endüstrisinin ürünleri olarak açıklanmaktadır.

4.4.Gürcistan ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri

Türkiye'nin STA imzalamış olduğu bir diğer sınır ülkesi ise Gürcistan'dır. Ticaret Bakanlığı'nın resmi internet sitesinden alınan bilgilere göre; iki ülke arasındaki anlaşma 21 Kasım 2007'de Tiflis'te imzalandı ve 1 Kasım 2008'de yürürlüğe girdi. Ticaret Bakanlığı'nın bilgilerine göre, bu imzalanan anlaşma doğrultusunda, ithalatın gümrük vergileri ve Türkiye Cumhuriyeti veya Gürcistan menşeli sanayi ürünlerinden eş değer etkiye sahip olan masraflar, bu anlaşmanın yürürlüğe girmesi üzerine karşılıklı olarak kaldırılmıştır. Türkiye'den Gürcistan'a ihracatı yapılmakta olan tarım ürünlerinde gümrük vergileri antlaşmasının imzalanmış olduğu tarih olan 2008 tarihi itibarıyla kaldırılmıştır (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

Gürcistan'ın Türkiye'ye karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Gürcistan'ın Türkiye'ye olan ihracatındaki AKÜ'lerinin ortalamaları alınırken iki ülkenin 2008 yılında STA'sı öncesi dönem ortalamaları ve 2009-2012, 2013-2016 ve 2017-2018 yılları ortalamaları alınarak hesaplanmıştır. Ürün grupları HS4, 2 hane kodları üzerinden hesaplandığı için, iki ülkenin arasındaki karşılaştırmalı üstünlükler 2 haneli kodlar kullanılarak hesaplanmıştır. Tablo 23'teki Gürcistan'ın Türkiye'ye karşı olan ihracatlarındaki karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise, 78 ve 23 gibi sanayi sektöründe bulunan ürün gruplarının ve 62 tekstil sektöründeki ürün gruplarının üstünlüklerinin STA'sının imzalanma tarihi olan 2008 ve sonrası dönemlerin ortalamalarında güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğunu görebilmekteyiz. 12 ürün grubunun tarım sektörünün önemli ürün grubunda STA'sı öncesi dönem ortalaması olan 2001-2008 yılları ortalamalarında son derece düşük bir dönem ortalaması mevcutken bir sonraki dönem ortalaması olan 2009-2012 yıllarının dönem ortalamalarının alındığı grupta yükselmenin olduğunu görebilmekteyiz. Fakat daha sonraki dönem ortalamalarında tekrardan bir düşüşün olduğu görülmektedir. Bu ürün grubunda son iki dönem ortalamasında düşüş görülmesini STA'sının tarım alanındaki ihracat alanlarına yansıtılması gerekliliği ve bu alanda karşılıklı adımların daha da geliştirilmesi gerektiği ön görüşünde bulunabiliriz.

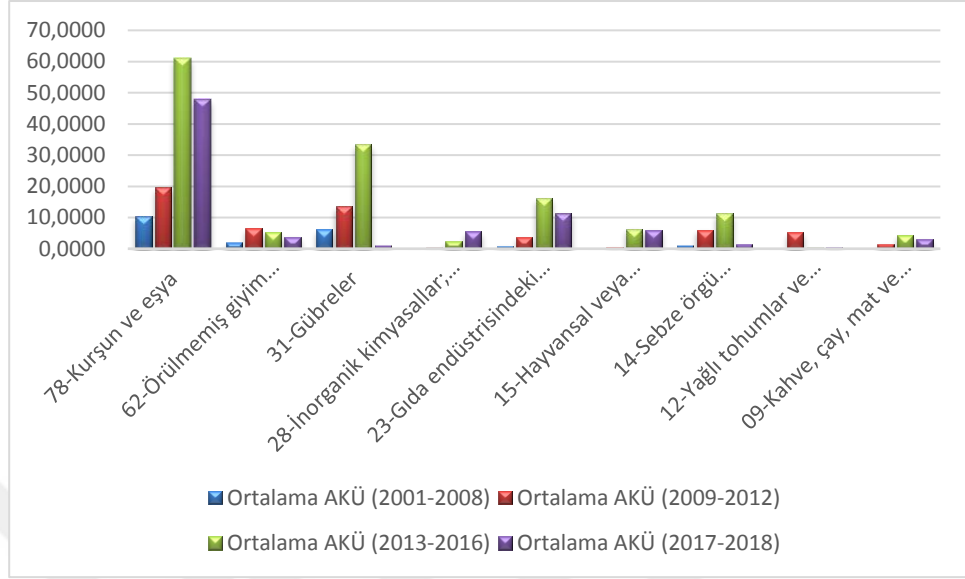
Tablo 23: Gürcistan’ın Türkiye’ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).

Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
78-Kurşun ve eşya	10,4187	19,6422	61,0320	47,8041
62-Örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarı	1,9330	6,4759	5,3717	3,7923
31-Gübreler	6,1023	13,6361	33,4848	1,0214
28-İnorganik kimyasallar	0,1471	0,2621	2,4146	5,5865
23-Gıda endüstrisindeki kalıntı ve atıklar	0,8720	3,7428	16,1825	11,4574
15-Hayvansal veya bitkisel katı ve sıvı yağlar ve bunların parçalanma ürünleri	0,1340	0,5929	6,3177	5,9943
14-Sebze örgü malzemeleri	0,9898	5,9770	11,2992	1,3848
12-Yağlı tohumlar ve meyvalar; çeşitli tahıllar	0,0296	5,3224	0,2783	0,6404
09-Kahve, çay, mat ve baharatlar	0,0708	1,5835	4,3603	3,0858

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Tablo 23’teki oranları grafik te değerlere yansıttığımızda da diğer ürünlerde de artışın belli dönemlerde sağlandığını ve bu alanlarda Gürcistan’ın ihracatının Türkiye’ye karşı artmakta olduğunu söyleyebiliriz.

Şekil 47:Gürcistan’ın Türkiye’ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

Türkiye’nin Gürcistan’a karşı AKÜ’lerinin gelişimi: Türkiye’nin Gürcistan’a olan ihracatındaki AKÜ’leri katsayılarına baktığımızda ise, iki ülke arasında imzalanmış olan STA’sının imzalanmış tarih olan 2008 yılı öncesi ve sonrası dönemlerinin ortalamaları alınarak karşılaştırmaları yapılmıştır. Tablo 24’teki Türkiye’nin Gürcistan’a olan karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise çok fazla ürün grubunda üstünlük derecesinin bulunduğunu ve iki ülke arasındaki ticaretin olumlu yönde ilerlemekte olduğu kanısına varılabilmektedir.

Türkiye’nin karşılaştırmalı üstünlüklerde bulunduğu ürün gruplarına baktığımızda ise, 72, 72, 68 gibi sanayi ve inşaat sektörlerinde öne çıkan ürün gruplarının dönem ortalamalarında STA öncesi ve sonrası dönemlerde artışın olduğu bu alanda imzalanmış olan ticaret antlaşmasının da etkisiyle her dönem ortalamasının yüksek değerlerde olduğu getirisinde bulunabiliriz. 60, 61 gübü mürün gruplarında da Türkiye’nin Gürcistan’a ihracatında karşılaştırmalı üstünlüklerinin STA sonrası dönemlerde üstünlüklerini koruduklarını ve Türk ihracatçısının bu alanda hala Gürcistan pazarında aktif halde rol aldığını belirtebiliriz.

Tablo 24: Türkiye'nin Gürcistan'a İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).

Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
73-Demir veya çelikten eşya	3,0401	4,6609	5,4806	5,8121
72-Demir ve çelik	1,3913	2,1499	2,2576	1,3428
68-Taş, alçı, çimento benzeri malzemelerden ürünler	2,6008	6,5189	5,0699	3,7308
63-Diğer hazır tekstil ürünleri	1,2916	2,0733	1,7666	2,9602
60-Örme veya tığ işi kumaşlar	3,4748	4,5084	4,2500	6,8477
44-Ahşap ve ahşap eşya; odun kömürü	3,9021	5,9714	4,3990	4,4801
36 Patlayıcı; piroteknik ürünler;	9,5557	11,1088	11,9000	6,5820
34-Sabun, organik yüzey aktif maddeler	6,2200	7,6456	8,9597	7,6656
25-Sülfür; yeryüzü ve taş	4,7184	10,139697288	8,2504	5,7892
07-Yenilebilir sebzeler ve bazı kök ve yumrular	1,5519	3,1659	4,1920	5,5462

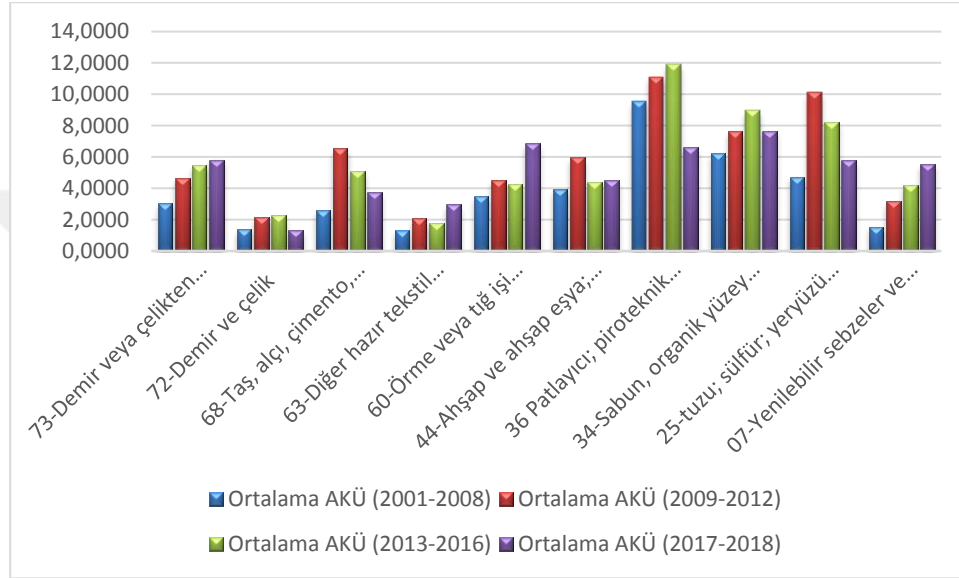
Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Bu ihracat değerlerinin Grafik 35'te de oransal olarak göstermiş olduğumuzda ortaya çıkan değer ortalamalarının grafiksel görünümüne baktığımızda da Türkiye'nin her dönem ortalamasında ele alınan ürün gruplarında AKÜ katsayılarının üstünlük derecelerinin yoğun olduğunu söyleyebiliriz. Daha fazla alanda Gürcistan'a yatırım sağlanıp yüksek derece ticaret hacminin gerçekleştirilmesi hedefiyle imzalanmış olan STA'sının da çoğu ürünün ihracatında artışın sağlanmasını amaçlarının biri edinmesiyle de Türk ihracatçısı güçlü finansmanlarla da desteklenirse Gürcistan pazarında son derece iyi ticaret hacimlerine ulaşılabileceğini söyleyebiliriz.

Eximbank'ın Gürcistan'a ihracat yapıp uzun süreli ülke ekonomisine katkı sağlamak isteyen yatırımcılara uzun veya orta vadeli kredi imkanları ile destek sağlaması finansman anlamda piyasalarda rahatlama olmasını sağlayıp Türk ihracatçısının ülkesine döviz getirip yüksek hacimlerde rakamlara ulaşarak ticaret dengesinin sağlamasını kolaylaştıracaktır. İhracata yönelik yatırım kredileri ya da Gürcistan pazarında güçlü açıklanmış karşılaştırmalı

üstünlüklere sahip olduğumuz ürün gruplarında veya farklı alanlarda yatırım girişiminde bulunmak isteyen ihracatçılara uzun vadeli kredi imkanlarının sağlanacak olması hem pazarda yatırımcının daha aktif rol almasını kolaylaştırmakta olup hem de AKÜ katsayısına sahip olduğumuz ürün gruplarının yatırımcıların farklı alanlarda da ihracatlarını gerçekleştireceklerine olan yatırım imkanlarıyla daha geniş bir alana yayılabilecektir.

Şekil 48: Türkiye'nin Gürcistan'a İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

4.4.1. Gürcistan ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları

Gürcistan ve Türkiye'nin antlaşma sonrasındaki ihracat oranlarının AKÜ katsayılarındaki yüzdesel olarak değişimleri iki ayrı ülkenin ihracatlarındaki rakamsal oranları hesaplanarak oluşturulmuştur. İki ülke arasında 2008 yılında STA'sı imzalanmış ve günümüzde Türkiye ve Gürcistan arasında aktif olarak ikili ticari ilişkilerde bu antlaşmanın kuralları geçerli olmaktadır. Gürcistan'ın Türkiye'ye karşı olan AKÜ katsayılarındaki güçlü karşılaştırmalı üstünlüklerinde yer almakta olan ürün gruplarına baktığımızda ele alınmış olan ürün gruplarının STA'sının imzalanmış olduğu tarih olan 2008 yılı sonrasındaki dönem ortalamalarını ele aldığımızda grafikte yer alan her ürün grubunun AKÜ katsayılarının artı yönde antlaşma sonrasında değer kazanmış olduğunu görebilmekteyiz. 14 ürün grubunda 2013-2016 dönem ortalamalarında yüzde 1041,50 gibi bir artışın olmasına rağmen bir sonraki dönem ortalaması olan 2017-2018 dönem ortalamasında değer yüzde 39,90 değerine düşmüş olmasını ihracat

eksi deęerlere dūřmemesine raęmen oran olarak bir azalma gōstermiř olduęunu bu alanda ilerleyen dōnemlerde ihracatçılara destek olunmazsa dūřūřūn devam edebilecek olduęunu ōn gōrebiliriz. Gūrçistan'ın Tūrkiye ile imzalamıř olduęu STA'sı sonrası Tūrkiye pazarında kendisini daha adil ve eřit kořullar ięerisinde hissetmesinin Tūrkiye'ye karřı olan ihracatının olumlu yōnde artmasına etki etmiř olduęunu ve AKŰ katsayılarının bu alanda artıř gōstermesini saęladıęını belirtebiliriz.

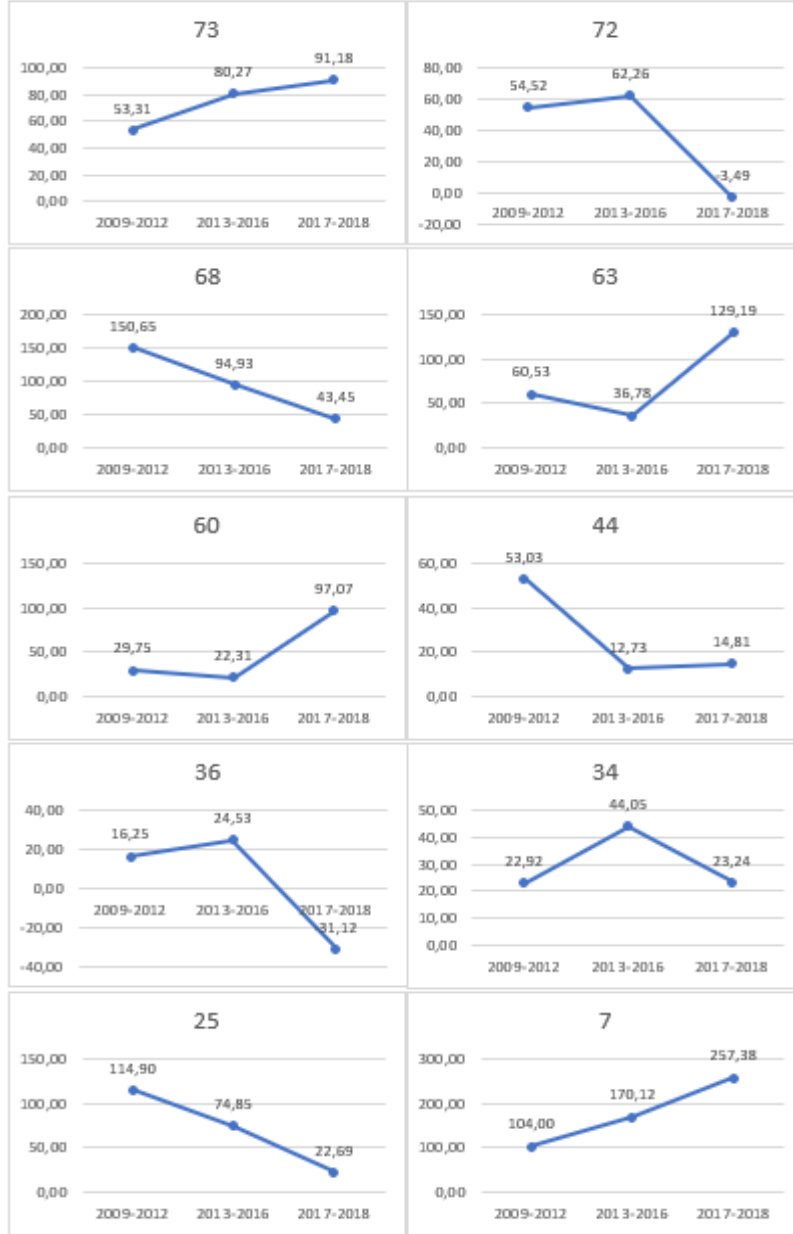
Tūrkiye'nin Gūrçistan'a karřı olan ihracatının yŰzdesel deęerlerinin dōnemsel olarak ele almıř olduęumuzda 72 ŰrŰn grubunun dıřında grafikte yer alan tŰm ŰrŰn gruplarında artı yōnde deęer kazandıęını gōrebiliriz. 72 ŰrŰn grubunda 2009-2012 ve 2013-2016 dōnem ortalamalarında yŰzdesel deęer artı iken 2017-2018 dōnem ortalamalarında bu oranın eski 3,49 gibi bir gerilemeye gelmiř olduęunu gōrebilmekteyiz. Bu ŰrŰn grubunun ihracatında antlařmanın ve saęlanmış olan finansmanın ęok fazla olumlu yōnde etki etmemiř olduęu ōn gōrŰsŰnde bulunabiliriz. STA'sının ele aldıęımız veriler doęrultusunda iki Űlkenin de birbirlerine olan AKŰ katsayılarına olumlu yōnde katkı saęlamıř olduęunu ve ōzellikle sanayi grubunun ihracatını iki Űlke arasında geliřmeye bařladıęını sōyleyebiliriz. Eximbank'ın ihracata yōnelik yatırım kredisi imkanlarıyla bu alanlardaki ihracatlarında TŰrk yatırımcılarını ōzellikle uzun vadeli kredilerle ihracat finansmanı anlamında destekliyor olması hem AKŰ katsayılarının daha fazla artmasını saęlayabilecek hemde ilerleyen dōnemlerde TŰrk ihracatçısının bu pazarda daha geniř alanlarda yatırım yapmasını kolaylařtırabilecektir.

Şekil 49: Gürcistan'ın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: STA'sının iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2008 olduğundan, 2001-2008 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 78 ürün grubu kurşun ve eşya, 62 ürün grubu örülmemiş giyim eşyası, 31 ürün grubu gübreler, 28 ürün grubu inorganik kimyasallar, 23 ürün grubu gıda endüstrisindeki kalıntı ve atıklar, 15 ürün grubu hayvansal veya bitkisel katı ve sıvı yağlar, 14 ürün grubu sebze örgü malzemeleri, 12 ürün grubu yağlı tohumlar ve meyvalar ve 9 ürün grubu kahve, çay, mat ve baharatlar olarak açıklanmaktadır.

Şekil 50: Türkiye'nin Gürcistan'a ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeler,



Notlar: STA'sının iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2008 olduğundan, 2001-2008 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 73 ürün grubu demir ve çelikten eşya, 72 ürün grubu demir ve çelik, 68 ürün grubu taş, alçı, çimento ve benzeri malzemelerden ürünler, 60 ürün grubu örme veya tığ işi kumaşlar, 63 ürün grubu diğer hazır tekstil ürünleri, 44 ürün grubu ahşap ve ahşap eşya, 36 ürün grubu patlayıcı, piroteknik ürünler, 34 ürün grubu sabun, organik yüzey aktif maddeler, 25 ürün grubu sülfür, yeryüzü ve taş, sıva malzemeleri, kireç ve çimento ve 7 ürün grubu yenilebilir sebzeler olarak açıklanmaktadır.

4.5. Yunanistan ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri

Yunanistan Türkiye'nin AB'ne üyeliği bulunan iki komşusundan birisidir. Hem AB üyeliği hem de sınır ülkemiz olmasından dolayı iki ülke arasındaki ticaret oldukça ilerlemeye başlamıştır. Dışişleri Bakanlığı'nın sitesindeki bilgilere göre, Yunanistan'ın AB üyeliğinin bulunması ve Türkiye'nin de bu birlik ile Gümrük Birliği Antlaşması imzalamış olması ihracat ilişkilerinin geliştirip daha ileriye götürülmesi açısından oldukça önemli bir adım atılmış olmasına yardımcı olmuştur. Yunanistan AB'ne 1981 yılında üye olmuştur. Daha öncesinde Türkiye ve Yunanistan arasında sınır ticaretinin çok fazla gelişmemiş olduğu Türkiye ve Yunanistan arasındaki ticaret ilişkilerinin Türkiye'nin 1996 yılında Gümrük Birliği Antlaşması'nın yürürlüğe girmiş olması ve sonrasında iki ülke arasında bu antlaşmanın kurallarının geçerli olmaya başlamasından dolayı iki ülke arasındaki ihracat ilişkilerinin artmaya başladığını söyleyebiliriz. Daha çok ekonomisi ithalat üzerine dayalı olan Yunanistan'ın Türkiye ile ihracatını karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı olan ürün grupları yönünde geliştirmesi, iki ülkenin ticari ilişkilerini olumlu yönde artıracaktır (T.C Dışişleri Bakanlığı 2019).

Yunanistan'ın Türkiye'ye karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Yunanistan'ın Türkiye'ye olan ihracatının AKÜ'leri katsayılarının oranları hesaplanırken Gümrük Birliği Antlaşması'nın imzalanmış olduğu tarih olan 1996 tarihi ve sonrası dönem ve günümüze kadar olan değerler ortalamaları hesaplanmış olup kaynak olarak Trademap verilerinden yararlanıldığı için sitede güncel olarak 2001 yılı ve sonrası verilere ulaşım sağlanmış olup dönem ortalamaları 2001-2004, 2005-2008, 2009-2012, 2013-2016 ve 2017-2018 verileri dönem ortalamaları alınarak oluşturulmuş ve o tarihlerdeki dönem aralıklarının hesaplamaları yapılmıştır. Ürün grupları HS4, 2 hane kodları üzerinden hesaplandığı için, iki ülkenin arasındaki karşılaştırmalı üstünlükler 2 haneli kodlar kullanılarak hesaplanmıştır. Tablo 25'teki Yunanistan'ın Türkiye'ye olan ihracatındaki AKÜ katsayılarının hesaplanması ile oluşturulan verilere baktığımızda ise, genellikle katsayıların sanayi ve tarım ürün gruplarında karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduklarını görebilmekteyiz. Bunun en önemli nedeni, iki ülke arasında Gümrük Birliği Antlaşması'nın kurallarının geçerli olması sonucunda sanayi ve tarım ürünlerinin ihracatında vergilerin sıfırlanmasının etkisinin oldukça önemli olduğunu söyleyebiliriz.

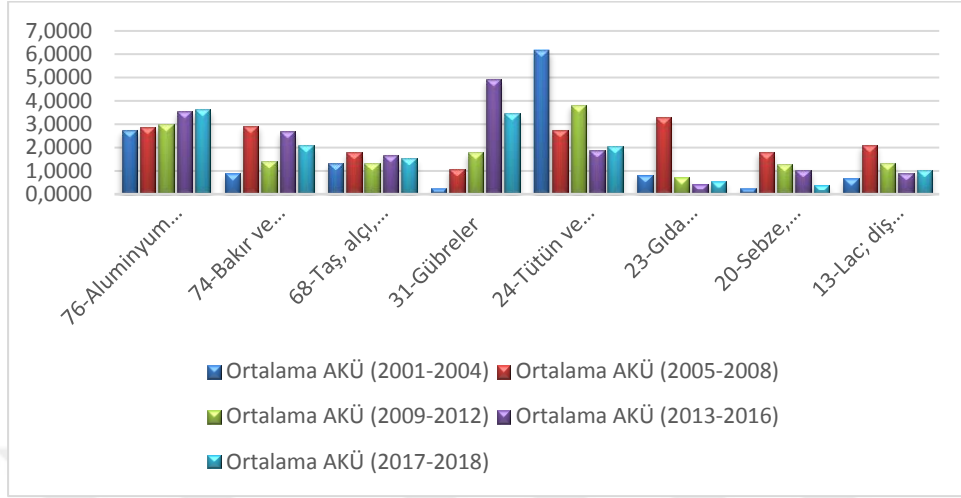
Tablo 25: Yunanistan'ın Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).

Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
76-Aluminyum ve alüminyumdan eşya	2,7411	2,8811	2,9829	3,5584	3,6353
74-Bakır ve eşyaları	0,8856	2,9195	1,4061	2,6924	2,1006
68-Taş, alçı, çimento, benzeri malzemelerden ürünler	1,3194	1,7788	1,3175	1,6873	1,5373
31-Gübreler	0,2622	1,0826	1,7994	4,9124	3,4590
24-Tütün ve üretilen tütün ikameleri	6,1430	2,7585	3,8197	1,8641	2,0579
23-Gıda endüstrisindeki kalıntı ve atıklar; hazırlanan hayvan yemi	0,8261	3,2843	0,7178	0,4354	0,5467
20-Sebze, meyve, kuruyemiş	0,2496	1,8045	1,2594	1,0421	0,4046
13- Diş etleri, reçineler ve diğer bitkisel özler	0,6717	2,0828	1,3517	0,9063	1,0499

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Tablo 25'teki değerleri grafiksel olarak gösterdiğimizde sanayi ve endüstri gibi birçok ürün grubunda Türkiye'nin Yunanistan'a karşı üstünlüklerinin bulunduğu ve Gümrük Birliği Antlaşması'nın kurallarına sanayi sektöründeki vergi muafiyetinin kaldırılmasından dolayı bu alanlarda yatırımların çeşitlenmeye başlamış olduğunu belirtebiliriz.

Şekil 51: Yunanistan'ın Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

Türkiye'nin Yunanistan'a karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Türkiye'nin Yunanistan'a karşı gerçekleştirmiş olduğu ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise, üstünlüğe sahip olan ürün gruplarının sanayi, endüstri, tekstil ve tarım sektöründeki ürün gruplarının ihracatında yoğunlaştıklarını ve bu alanda Türkiye'nin ihracatında karşılaştırmalı üstünlüklerinin bulunduğunu belirtebiliriz. Ürün gruplarının her dönem katsayılarında üstünlüklerinin bulunması Türk yatırımcılarının Yunanistan pazarında Gümrük Antlaşması'nın öncesinde ve sonrasında aktif olarak bulunduğunu ve önemli yatırımlar gerçekleştirdiklerine örnek olarak gösterilebilir.

Tablo 26: Türkiye'nin Yunanistan'a İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).

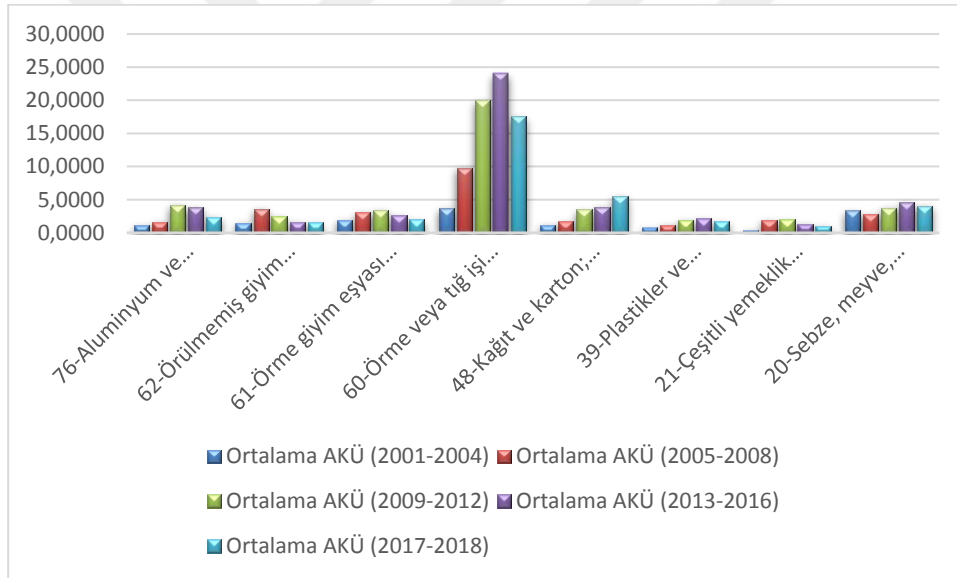
Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2004)	Ortalama AKÜ (2005-2008)	Ortalama AKÜ (2009-2012)	Ortalama AKÜ (2013-2016)	Ortalama AKÜ (2017-2018)
76-Aluminyum ve aluminyumdaki eşya	1,1039	1,5825	4,1282	3,8327	2,3094
62-Örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarı	1,4853	3,5878	2,4478	1,6200	1,5569
61-Örme giyim eşyası ve aksesuarı	1,9273	3,0767	3,3685	2,6065	1,9828
60-Örme veya tığ işi kumaşlar	3,7001	9,8207	19,9692	23,9984	17,5168
48-Kağıt ve karton	1,1561	1,7045	3,4655	3,8718	5,4916
39-Plastikler ve bunlardan yapılmış ürünler	0,7779	1,2066	1,9193	2,1024	1,6902
21-Çeşitli yenilebilir gıda ve gıda katkıları*	0,4459	1,9037	1,9577	1,3451	1,0002
20-Sebze, meyve, kuruyemiş	3,3467	2,7925	3,7312	4,5192	4,0228

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Not: * 21 nolu ürün grubu “çeşitli yenilebilir ürünler” olarak geçmektedir. Ürün grubu incelendiğinde, içindeki başlıca ürünlerin çay, çeşitli mayalar, kabartma tozu, hazır çorba, dondurma vb. katma değerli ürünler olduğu görülmektedir.

Tablo 26'daki verileri oransal olarak grafikte yansıttığımızda ise, Türkiye'nin Yunanistan'a karşı çok fazla ürün grubunda karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğunu belirtebiliriz. Yunanistan'ın küçük bir ekonomiye sahip olması bu alanda Türk ihracatçıların bu pazarda aktif rol almalarını ve ürün gruplarında ihracat rakamlarını artırmalarını kolaylaştırmaktadır. Türk ihracatçılarına iyi şartlar altında güçlü kredilerle finansman sağlanması bu anlamda daha fazla üretimin gerçekleştirilmesini ve Yunanistan'a karşı ticaret hacmimizin daha fazla artış gösterebilmesini kolaylaştıracaktır. Türk yatırımcılarının bu pazarda zaten Yunanistan'ın ithalata dayalı ekonomisi olduğunun da düşünülmesi ile gerçekleştirilecek olan ihracatlarında doğru parasal kaynaklarla desteklenmelerinin etkisiyle de daha fazla yatırım olanaklarının sağlanabileceğini öngörebiliriz.

Şekil 52: Türkiye'nin Yunanistan'a İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

4.5.1. Yunanistan ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları

Yunanistan ve Türkiye'nin AKÜ katsayılarının yüzdesel olarak değerleri antlaşma sonrasındaki ihracat oranlarının AKÜ katsayılarındaki yüzdesel olarak değişimleri iki ayrı ülkenin ihracatlarındaki rakamsal oranları hesaplanarak oluşturulmuştur. İki ülkenin arasında ihracat işlemleri gerçekleştirilirken Yunanistan'ın AB'ne üye olduğu tarih olan 1981 yılından itibaren Gümrük Birliği Antlaşması'nın kuralları geçerli olmaktadır. Kaynak olarak verilerinden yararlanmakta olduğumuz Trademap üzerinden 2001 yılı ve 2018 yılı arasındaki güncel verilere ulaşım sağlandığından dolayı öncesi döneme ait verilerin oransal değişimleri grafiğe yansıtılamamıştır. Yunanistan'ın Türkiye'ye karşı olan ihracatındaki dönemsel olarak alınan verilerin yüzdesel değişimlerine baktığımızda 76, 74, 68, 31, 20 ve 13 ürün gruplarının ihracatında artı yönde değer sağlanıldığını grafikte bulunan diğer ürün gruplarının ihracatında ise dönemsel olarak dalgalanmaların yaşanmış olduğunu belirtebiliriz. 76 ürün grubunda yüzdesel artışlar yüzde 274,12 ortalamasıyla başlamış olup sonraki dönem ortalamalarında her dönemde artış göstermiştir. 23 ürün grubunda 2001-2004 dönem ortalamalarında 4937,10 oranında olan yüzdesel değer diğer ortalamalarında bu orana göre düşük olsa da artı yönde artışların sağlanmış olması ticaret antlaşmasının olumlu yönde etki etmiş olduğunu göstermektedir.

Türkiye'nin Yunanistan'a karşı olan ihracatındaki ürün gruplarının yüzdesel olarak değişimlerine baktığımızda AKÜ katsayılarındaki güçlü karşılaştırmalı üstünlüklerinde yer almakta olan ürün gruplarında ele almış olduğumuz tüm ürün gruplarında artı yönde artışın sağlanmış olduğunu belirtebiliriz. Özellikle 76, 39 gibi sanayi endekli ürün gruplarının artı yönde artış göstermiş olmaları Gümrük Birliğinin bu ürün grubundaki vergileri sıfırlandırmasının olumlu yönde ihracata yansımış olduğunun göstergesidir. 2005-2008 ve 2009-2012 dönem ortalamalarında yüzdesel olarak artış sağlanmış olsada değerlerin çok yüksek artışlara sahip olmadıklarını özellikle son dönem ortalaması olarak alınan 2017-2018 yılı ortalamasında 61 ve 62 ürün gruplarının ihracat oranlarının artışının düşük değerlerde kalmasının Yunanistan'ın yaşamış olduğu ekonomik krizin Türk yatırımcıları açısından risk olarak görülmesi olarak ta adlandırabiliriz. İhracatçılara her ne kadar doğru finansman ve kredi imkanları sağlanacak olsa bile Türk ihracatçısının kendisini riske atmak istememesi temkinli adımlarda ilerleyen dönemlerde de adım atmaya devam edebileceğinin kanıtı olarak gösterilebilmektedir.

Şekil 53: Yunanistan'ın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 1996 yılı ve sonrası olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 76 ürün grubu alüminyum ve bunlardan eşya, 74 ürün grubu bakır ve eşyaları, 68 ürün grubu taş, alçı, çimento ve benzeri malzemelerden ürünler, 31 ürün grubu gübreler, 24 ürün grubu tütün ve mamülleri. 23 ürün grubu gıda endüstrisindeki kalıntı ve atıklar, 20 ürün grubu sebze, meyve ve kuruyemiş ve 13 ürün grubu diş etleri, reçineler ve diğer bitkisel özler olarak adlandırılmıştır.

Şekil 54: Türkiye'nin Yunanistan'a ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 1996 yılı ve sonrası olduğundan, 2001-2004 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 76 ürün grubu aliminyum ve bunlardan eşya, 62 ürün grubu örülmemiş giyim eşyası, 61 ürün grubu örme giyim eşyası, 60 ürün grubu örme veya tığ işi kumaşlar, 48 ürün grubu kağıt ve karton, 39 ürün grubu plastik ve bunlardan eşya, 36 ürün grubu patlayıcı, piroteknik ürünler, 31 ürün grubu gübreler, 21 çeşitli yenilebilir gıda ve gıda katkıları ve 20 ürün grubu sebze, meyve ve kuruyemiş olarak açıklanmaktadır.

4.6. Bulgaristan ve Türkiye'nin İhracatlarındaki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri

Bulgaristan hem Türkiye'nin sınır komşusu olması bakımından hem de AB'ne üyeliğinin olması dolayısıyla Türkiye'nin tezimizde gerçekleştirmiş olduğumuz iki grup karşılaştırmasında da yer alan iki ülkeden birisidir. Bulgaristan ve Türkiye arasında 11.07.1998 yılında STA'sı imzalanmıştır. İki ülkenin karşılıklı olarak amaçları aralarındaki ticaretin genişletilmesi ve ihracatın daha iyi rakamlara ulaşmasını sağlamaktır. Türkiye ve Bulgaristan arasında 2007 yılı tarihine kadar STA'sı yürürlükte olup ikili ilişkiler bu antlaşmanın çerçevesinde yürütülmekteyken Bulgaristan'ın 2007 yılında AB'ne üye olmasından dolayı iki ülkenin arasında Gümrük Birliği Antlaşması'nın geçerliliği başlamış olmuştur. (Resmi Gazete 1998, Sayı: 23419).

Bu antlaşmanın kapsamında Ticaret Bakanlığı'nın resmi internet sitesinde yer alan bilgilere göre , Gümrük Birliği'nin kapsamında olmayan tarımsal ve hayvansal ürünlerin ihracatında bu antlaşma dahilindeki şartlara uygun olup olmamasıyla ilgili bir takım sorunların ortaya çıktığı belirtilmiştir. Bu bağlamda önemli olan uygunluk değerlendirme belgelerinin ve sertifikalarının kurallarına uygun olarak düzenlenmiş olmalarının oldukça önem gerektirdiği belirtilmiştir (T.C Ticaret Bakanlığı 2019).

Bulgaristan'ın Türkiye'ye karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Bulgaristan'ın ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri hesaplanırken ülkenin 2007 yılından AB'ne girmesinden sonraki Gümrük Birliği Antlaşması'nın öncesi dönem ortalaması ve sonraki dönem ortalaması 2008-2011, 2012-2015 ve 2016-2018 verileri ortalamaları hesaplanarak ele alınmıştır. Ortalamalar hesaplanırken 1998 yılında Bulgaristan ile imzalanmış olan STA'sının ülkenin AB'ne üyeliğinden sonraki dönemde Gümrük Birliği Antlaşması'nın kuralları çerçevesinde yürütülmeye başlamasından sonraki dönem ortalamaları alınmış olup, kaynak olarak Trademap üzerinden verilere ulaşım sağlanmasından dolayı 2001 ve 2018 verileri güncel olarak bulunmuş olup önceki dönemlere erişim sağlanmamıştır. Ürün grupları HS4, 2 hane kodları üzerinden hesaplandığı için, iki ülkenin arasındaki karşılaştırmalı üstünlükler 2 haneli kodlar kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo 27’de dönem ortalamaları ile oluşturulmuş olan verilere baktığımızda ise, Gümrük Birliği Antlaşması’nın öncesindeki dönem ortalamalarının alınmış olduğu 2001-2007 yılları ortalamalarında 10- tahıl grubunun ihracat ortalamalarının zayıf derecede gerçekleştirildiğini, 2008-2011 yıllarından itibaren artış göstermeye başladığını ve son dönem ortalamasında da üstünlüğünü Türkiye pazarındaki ihracatında gerçekleştirdiğini belirtebiliriz.

Sanayi ürün gruplarının tablodaki ihracatına baktığımızda ise antlaşmanın imzalamış olduğu tarih sonrasında her dönem artış sağlamış olduğunu belirtebiliriz. Bu ürün gruplarının ihracatının artmış olmasını iki ülke arasında imzalanmış olan Gümrük Birliği’nin sanayi ve işlenmiş tarım ürünlerinin ihracatındaki vergileri sıfırlanması ile doğrudan ilişkili olduğunu belirtebiliriz. Anlaşma dahilinde uygulanmış olan tarifelerin iki ülke arasındaki ihracatı Tablo 27’deki oranlara bakıp değerlendirecek olursak rakamsal olarak bu imzalanmış olan antlaşmanı Bulgaristan’ın Türkiye’ye olan ihracatını olumlu yönde etkilediği kanısına varabiliriz.

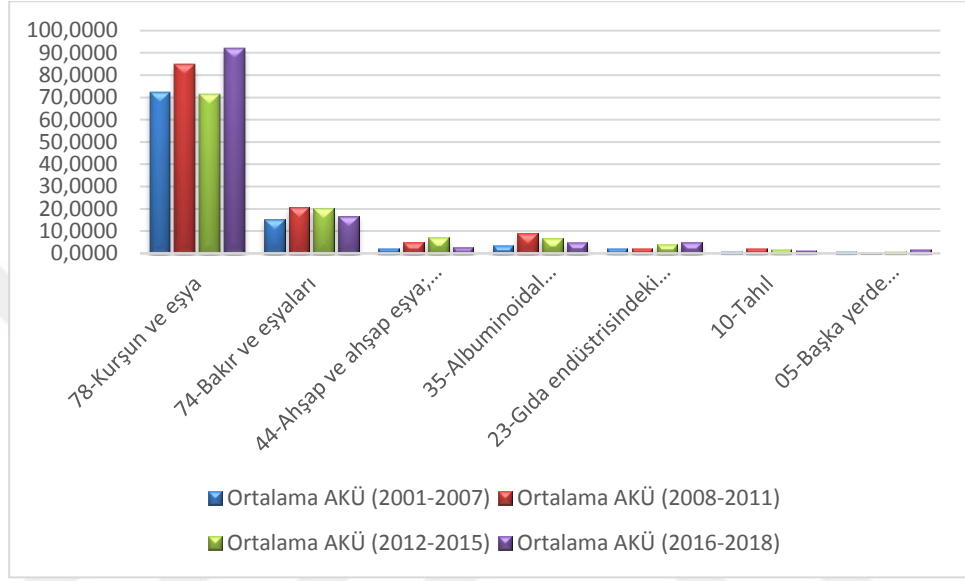
Tablo 27: Bulgaristan’ın Türkiye’ye ihracatında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerinin Ortalaması (HS4, 2 hane).

Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2007)	Ortalama AKÜ (2008-2011)	Ortalama AKÜ (2012-2015)	Ortalama AKÜ (2016-2018)
78-Kurşun ve eşya	72,3849	84,6845	71,5599	91,7925
74-Bakır ve eşyaları	15,2104	20,7253	20,3788	16,7672
44-Ahşap ve ahşap eşya	2,2275	5,0882	7,0267	2,9719
35-Albuminoidal maddeler; enzimler	3,7130	9,0667	6,9060	4,9681
23-Gıda endüstrisindeki kalıntı ve atıklar; hazırlanan hayvan yemi	2,3354	2,1603	4,1282	5,1130
10-Tahıl	0,8994	2,2808	1,8260	1,2891
05-Başka yerde tanımlanmamış veya yer almayan hayvansal kökenli ürünler	1,0141	0,6112	1,0925	1,6168

Kaynak: Trademap verilerinden yararlanılarak tarafımca hesaplanmıştır.

Şekil 54'te Bulgaristan'ın Türkiye'ye olan ihracatındaki AKÜ'leri oranları rakamsal olarak sütun grafiğinde çizdirildiğinde ise daha detaylı bir şekilde ihracatın nasıl şekillenmiş olduğunu görebilmekteyiz.

Şekil 55: Bulgaristan'ın Türkiye'ye İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

Türkiye'nin Bulgaristan'a karşı AKÜ'lerinin gelişimi: Türkiye'nin Bulgaristan'a olan ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise, dönem ortalamalarında da Gümrük Birliği Antlaşması'nın imzalanmış olduğu tarih olan 2001-2007 ve 2008-2011, 2012-2015 ve 2016-2018 yıllarının ortalama değerleri ele alınmıştır. Tablo 28'deki Türkiye'nin Bulgaristan'a karşı açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise, özellikle tekstil ve sanayi ürün gruplarının ihracatlarının güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğunu belirtebiliriz.

Türkiye'nin özellikle dünya pazarında da önemli ihracat rakamlarına sahip olduğu ürün grupları olan tekstil ve dokumacılık gruplarının her dönem ortalamasında da güçlü karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu görülmektedir. Sanayi sektörünün önemli gruplarından olan 83, 76, 74 gibi ürün gruplarında artış sağlamış olması özellikle Gümrük Birliği Antlaşması'nın sektördeki vergileri sıfırlamasıyla daha fazla artış sağlamış olduğunu ön görebiliriz.

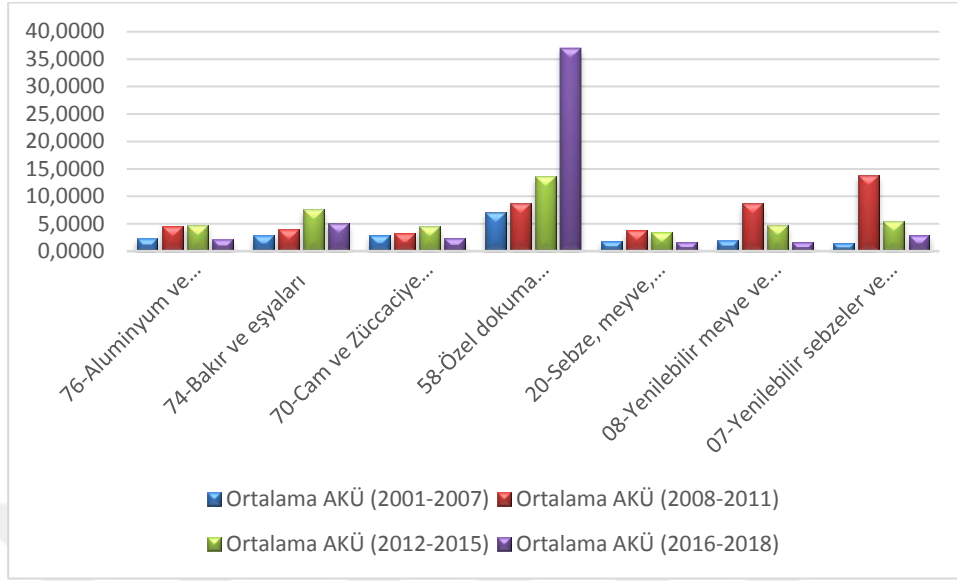
Tablo 28: Türkiye'nin Bulgaristan'a İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).

Mal Kodu	Ortalama AKÜ (2001-2007)	Ortalama AKÜ (2008-2011)	Ortalama AKÜ (2012-2015)	Ortalama AKÜ (2016-2018)
76-Aluminyum ve alüminyumdan eşya	2,2781	4,5765	4,6622	2,1960
74-Bakır ve eşyaları	2,8241	3,9277	7,5673	5,1271
70-Cam ve camdam ürünler	2,9240	3,2728	4,4988	2,4122
58-Özel dokuma kumaşlar	7,0159	8,7000	13,6164	36,9144
20-Sebze, meyve ve kuruyemiş	1,8580	3,8588	3,4757	1,6948
08-Yenilebilir meyve ve kuruyemiş	1,9274	8,7209	4,8096	1,6747
07-Yenilebilir sebzeler ve bazı kök ve yumrular	1,5094	13,8115	5,5142	2,9308

Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca hesaplanmıştır.

Tablo 28 'de ki oranların grafiğini çizmiş olduğumuz Grafik 41'de de görüldüğü gibi hemen hemen her ürün grubunda artış görülmektedir. İki ülkenin hem sınır komşuları olup birbirlerine coğrafi konum bakımından yakın olmaları ve ticari ilişkilerinin de Gümrük Birliği sonrasında daha fazla artış göstermiş olduğunu da düşünürsek, Türkiye Bulgaristan pazarında daha aktif olup yatırımcılar bu alanlarda destek destekleri ile teşvik edilip belirli finansmanlarda sağlanacak olursa bu pazar ihracatçıları açısından oldukça önem kazanacaktır.

Şekil 56: Türkiye'nin Bulgaristan'a İhracatında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükleri (HS4, 2 hane).



Kaynak: Trademap verileri üzerinden tarafımca oluşturulmuştur.

4.6.1. Bulgaristan ve Türkiye'nin Akü Katsayılarının Ticaret Antlaşması Sonrası Yüzdesel Değişim Oranları

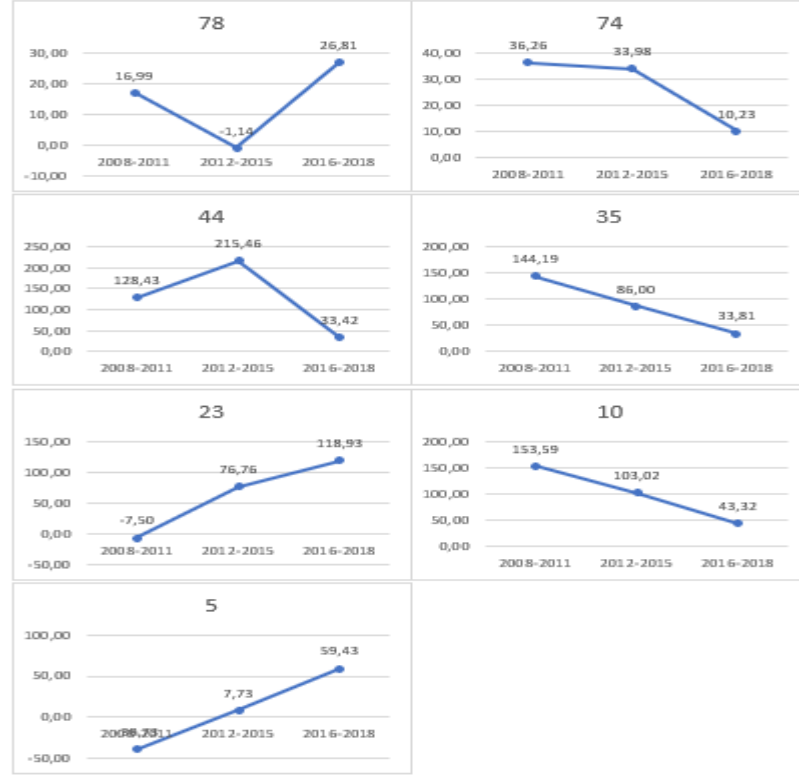
Bulgaristan ve Türkiye'nin antlaşma sonrasındaki ihracat oranlarının AKÜ katsayılarındaki yüzdesel olarak değişimleri iki ayrı ülkenin ihracatlarındaki rakamsal oranları hesaplanarak oluşturulmuştur. İki ülke arasında daha öncesinde STA'sının kuralları dahilinde yürütülmekte olan ihracat işlemleri Bulgaristan'ın 2007 yılında AB'ne üye olmasından sonra Gümrük Birliği'nin kuralları çerçevesinde yürütülmeye devam etmektedir. Oluşturduğumuz yüzdesel değerlere baktığımızda ise, Bulgaristan'ın Türkiye'ye karşı olan AKÜ katsayılarındaki güçlü karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda 74, 44, 35, 23, 5ve 10 ürün gruplarında her dönem ortalamasında artı yönde artışın olduğunu görebilmekteyiz. 23 ürün grubunda 2008-2011 dönem ortalamasında eksi 7,50 olan yüzdesel değer sonrakı dönem ortalamasında artı değerlere gelerek yüzde 76,76 ve 2017-2018 yılı dönem ortalamalarında yüzde 118,93 gibi yüksek değerlerde artış göstererek ihracatında açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerinin yukarı yönde ivme sağladığını belirtebiliriz. 74 ürün grubunda değer artışlarının artı yönde ilerlemiş olması Gümrük Birliğinin sanayi ürün gruplarının ihracatındaki olumlu yönlerini göstermektedir.

Diğer ürün gruplarında ise Gümrük Birliği'nin sonrasında eksi bir değer artışının olduğunu sonrasında ise yine artı yönde artış sağlanmış olduğunu görebilmekteyiz. Tarım alanında AKÜ katsayısı güçlü oranda olan Bulgaristan'ın bu alanda Türkiye'ye karşı ihracatında önemli katsayılara sahip olması ve özellikle antlaşma sonrasında bu alanlarda kendisini Türkiye pazarında daha güçlü hissetmesinde Gümrük Birliği Antlaşması'nın işlenmiş tarım ürünlerinin ihracatındaki vergi yükümlülüğünü ortadan kaldırmasını ve bu alanlarda AKÜ katsayısının artış göstermiş olduğunu belirtebiliriz. Genel olarak Bulgaristan'ın Türkiye karşı olan ihracatını antlaşma sonrası olarak değerlendirdiğimizde yüzdesel değerlerine de bakarak olumlu yönde bir ivme sağlamış olduğunu söyleyebiliriz.

Türkiye'nin Bulgaristan'a karşı ihracatındaki AKÜ katsayılarındaki dönemsel olarak alınan ortalamalarının yüzdesel değişim oranlarına baktığımızda ise 74, 58 ve 7 ürün grubunun ihracatının her dönem artı yönde bir artış gösterdiğini diğer ürün gruplarının ise dalgalı bir şekilde değerlerinin sağlandığını belirtebiliriz. 8 ürün grubunda 2016-2018 dönem ortalamasında değer eksi 13,11 değerinde olması ve 7 ürün grubunda dönem ortalamalarında eksi değerlerin olmasa da son dönem ortalamasında değer yüzde 94,17 gibi bir oranda bulunuyor olması meyve ve sebze ihracatını içinde kapsamakta olan bu iki ürün grubunun ihracatında son dönemlerde Türkiye'nin ihracat oranlarının düşüşe başlamış olduğunu bizlere göstermektedir.

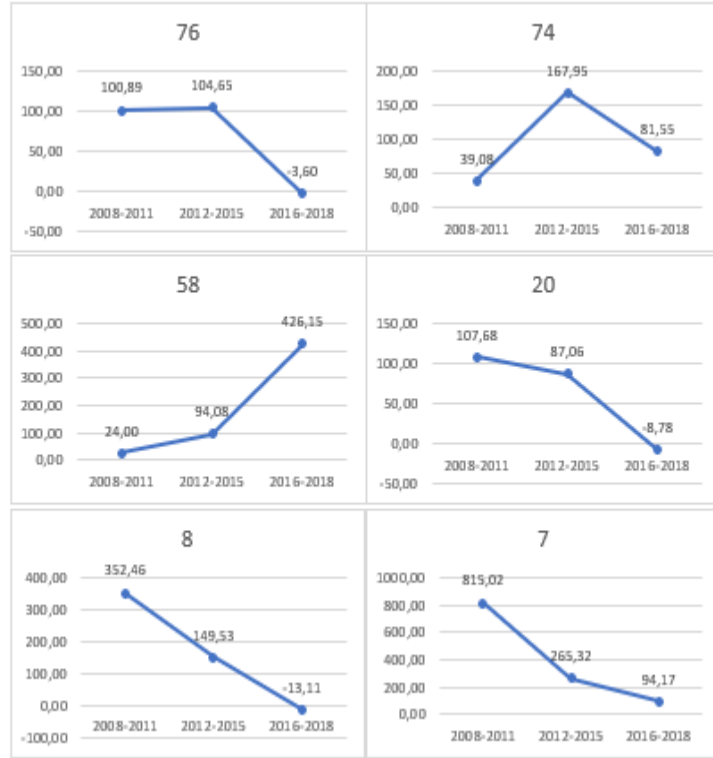
Bulgaristan'a karşı olan ihracatımızda ülkenin hem sınır komşumuz olması hem de AB'ne üye ülkelerden birisi olmasının da avantajıyla AYB kredisi veya ihracata yönelik yatırım kredisi ile Türk ihracatçısının Eximbank tarafından desteklenecek olması ihracatın finansmanının da doğru şekilde gerçekleştirilmesiyle hem ürün gruplarındaki artışın olumlu yönde artmasını hem de yeni alanlardaki ihracatların yaratılmış olmasına zemin hazırlayabilecektir.

Şekil 57: Bulgaristan'ın Türkiye'ye ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2007 olduğundan, 2001-2007 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 78 ürün grubu kurşun ve eşya, 74 ürün grubu bakır ve eşyaları, 44 ürün grubu ahşap ve ahşaptan eşya, 35 ürün grubu -albuminoidal maddeler ve enzimler, 23 ürün grubu gıda endüstrisindeki kalıntı ve atıklar, 10 ürün grubu tahıllar ve 5 ürün grubu başka yerde tanımlanmamış veya yer almayan hayvansal kökenli ürünler olarak açıklanmaktadır.

Şekil 58: Türkiye'nin Bulgaristan'a ihracatında AKÜ Değişim Oranları, % değişim ifadeleri



Notlar: Gümrük Birliği Anlaşması'nın iki ülke arasında geçerli olmaya başladığı tarih 2007 olduğundan, 2001-2007 yılı baz alınarak, sonraki 4 yıllık dönemlerde gerçekleşen AKÜ yüzdesel artış oranlarıdır. Trademap verilerinden hareketle çizilmiştir. 76 ürün grubu alüminyum ve bunlardan eşya, 74 ürün grubu bakır ve eşyaları, 58 ürün grubu özel dokuma kumaşlar, 20 ürün grubu sebze, meyve ve kuruyemiş, 8 ürün grubu yenilebilir meyve ve kuruyemiş ve 7 ürün grubu yenilebilir sebzeler olarak açıklanmaktadır.

4.7. Genel Bir Değerlendirme

Tüm bu ele aldığımız veriler doğrultusunda Türkiye'nin seçili AB ve sınır ülkeleri ile olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) analizleri yapılarak ticaret antlaşmalarının ve ihracat finansmanının etkileri bu analize olumlu veya olumsuz yönde etki edip etmediği yönünde çıkarımlar ortaya konmuştur. Türk ihracatçısına özellikle Eximbank'ın sağlamış olduğu kredi imkanlarından ihracata yönelik yatırım kredisinin makine ve teçhizat üzerine gerçekleştirilmekte olan ihracatlarda orta veya uzun vadeli finansmanlar sağlaması ve AYB'sinde uygun şartlarda değerlendirmiş olduğu projelerde AB'ne üye olan ülkelere ihracat finansmanı akışını gerçekleştirmesi de yatırımcıları güven ortamında olmalarını sağlayıp kredilerle desteklenip ihracat rakamlarının artırılması hedeflenmektedir. İhracatın finansmanının doğru yerde doğru kredi ve sigorta imkanları ile ihracatçılara sağlanacak olması

ve bunun ticaret antlaşmaları anlamında da uygun maddelerle desteklenebilecek olması ilerleyen zamanlarda hem AKÜ katsayılarının çeşitlendirilmesini hem de daha fazla ihracatta verim ve kazancın sağlanmasına zemin hazırlayacaktır.

Yapılan analizler Serbest Ticaret Antlaşmalarının öncesi ve sonrası dönem ortalamaları olarak ele alınmış olup kaynak olarka veri akışının sağlanmış olduğu Trademap üzerinden 99 ürün grubunun teker teker açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler teorisi analizleri yapılmış olup antlaşmaların maddeleri dahilinde ihracatında kolaylık sağlanmış olan ürün grupları sanayi ve işlenmiş tarım ürünleri gibi ürün gruplarının ihracatlarının 1 ve üstü değerlerde karşılaştırmalı üstünlükleri oluşturulmuştur.

2001 ve 2018 yılları verileri arasında dörder gruplar halinde ortalamalar oluşturularak antlaşmalarının imzalanmış oldukları tarih sonrası ve öncesi dönemlerin kıyaslamaları yapılmıştır. Seçili AB ülkeleri karşılaştırmaları yapılırken Türkiye'nin daha öncesinde Serbest Ticaret Antlaşmaları imzalamış olduğu fakat daha sonrasında ülkelerin AB'ne üyelikleirinden dolayı Gümrük Birliği Antlaşmasının kuralları dahilinde ikili ilişkilerini yürütmekte olduğu Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Slovakya, Romanya, Litvanya, Estonya ve Letonya ülkeleri ile analizleri gerçekleştirilmiştir. Türkiye'nin sınır ülkeleri ile olan karşılaştırmalarında ise Ermenistan ve Irak'ın Trademap üzerinden güncel verilerine erişim sağlanamamış olduğundan çalışmamızda bu iki ülkenin karşılaştırmaları yer almamakta olup Suriye ile olan analizlerde 2011 yılı verileri Trademap üzerinde yer almadığından bu yıl sonrasındaki verilerin analizleri yapılamamıştır.

Türkiye'nin seçili AB ve sınır ülkeleriyle olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri (AKÜ) analizleri yapılırken antlaşma sonrasındaki ihracat verilerinin yüzdesel olarak hangi yönde artış veya azalış göstermiş oldukları belirtilmiştir. Yapılan bu analizler doğrultusunda seçili AB ülkelerinin daha çok Türkiye'ye karşı sanayi, endüstri ve tarım alanındaki ihracatlarında karşılaştırmalı üstünlüklere sahip oldukları ve bu alanlarda ticari ilişkilerini yoğunlaştırmış olduklarını görmekteyiz. Türkiye'nin ise seçili AB ülkelerine karşı gerçekleştirmiş olduğu ihracatındaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise sanayi, tekstil ve yiyecek ürün gruplarında üstünlüklere sahip olduğunu görebilmekteyiz.

Türkiye'nin sınır ülkeleri ile olan açıklanmış karşılaştırılmış üstünlükleri analizlerine baktığımızda ise sınır ülkelerinin daha çok mineral yağlar, dokuma ve sanayi sektörlerinde ön plana çıktıklarını görmekteyiz. Türkiye'nin sınır ülkelere karşı olan karşılaştırmalı üstünlüklerine baktığımızda ise tekstil, sanayi ve yiyecek alanında üstünlüklerinin olduğunu görebilmekteyiz.

Genel olarak ticaret antlaşmalarının ve Eximbank tarafından yatırımcılara sağlanmış olan ihracat finansmanının Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerine (AKÜ) olumlu yönde etki etmiş olduğu kanısına varmış olsakta özellikle tarım alanında Türkiye'nin karşılaştırmalarını yapmış olduğumuz ülkelere karşı üstünlüklerinin çok fazla değerlerde olmadığı kanısında bulunabiliriz. İlerleyen zamanlarda daha fazla ticaret antlaşmalarının ve sağlanacak olan finansman desteklerin artması yönünde bir ilerleyiş sağlanacak olursa daha fazla ürün grubunun da Türkiye'nin ihracatındaki üstünlüklerinin artabileceği ve daha çok kazanç sağlayabileceği ön görüşünde bulunabiliriz.

SONUÇ ve ÖNERİLER

Bu çalışmamızda, Serbest Ticaret Antlaşmalarının açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) katsayılarına olan etkileri antlaşma öncesi ve sonrası dönem ortalamaları olarak ele alınmıştır. Yapılan analizlerde ticaret antlaşmalarının AKÜ katsayılarına olan etkileri vurgulanmış ve doğrultuda nasıl finansman sağlanabileceği üzerinde fikirler üretilmiştir. Bu sağlanacak ihracat finansmanının devlet destekli Eximbank tarafından yatırımcılara doğru şekilde sağlanabilmesinin ticaret antlaşmalarına ve Türk ihracatçısına nasıl güven ortamı oluşturabileceği üzerinde değerlendirmeler yapılmıştır. Bu etkiler hesaplanırken Trademap üzerinden 99 ürün grubu için hesaplamalar ayrı ayrı yapılmış ve ticaret antlaşmalarının genel maddeleri doğrultusunda sanayi ve tarım ürün gruplarının vergileri sıfırlanmasının da etkilerini ortaya koyabilmek amacıyla ağırlıklı olarak karşılaştırmalar sanayi ve tarım ürün grupları üzerine yoğunlaştırılmıştır.

Balassa endeksi olarak ta adlandırılan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) teorisi 1 ve üstü değerlerde üstünlüklerin bulunduğunu altı değerlerde ise üstünlüğün olmadığını ortaya koymaktadır. Bu bağlamda Türkiye'nin seçili AB ve sınır ülkeleri ile olan analizleri gerçekleştirilmiştir. Karşılaştırmalar 2001 ve 2018 yılları ortalamaları alınarak oluşturulmuştur. Önceki döneme ait veriler Trademap üzerinde güncel olarak yer almadığından dolayı veri analizleri bu dönem ortalamaları alınarak gerçekleştirilmiştir. Türkiye'nin seçili AB ve sınır ülkeleri ile olan karşılaştırmaları yapılırken AB ülkeleri Türkiye'nin daha öncesinde ticaret antlaşmaları imzalamış olduğu fakat daha sonrasında bu ülkelerin AB'ne üyeliklerinden sonrasında Gümrük Birliği'nin kuralları dahilinde ikili ticari ilişkilerini yürütmüş olduğu ülkeler bazında ele alınmıştır. Seçili AB ülkeleri karşılaştırmalarında 1997 yılında Serbest Ticaret Antlaşması imzalamış olduğu fakat sonrasında 2007 yılında AB'ne üyeliğinden dolayı ihracat ilişkilerini Gümrük Birliği kuralları doğrultusunda yürütmekte olduğu Romanya ile Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) analizleri yapılırken 2001 yılı ve sonrası dönem ortalamaları alınmış öncesi döneme ait veri akışı olmadığından antlaşma öncesi dönem ortalamaları 2001 ve 2007 yılları arasında hesaplanmıştır.

Ülkelerle olan karşılaştırmalar bu şekilde yapılmıştır. Sınır ülkelerimizle olan analizlerimizde güncel veriler üzerinden Irak ve Ermenistan'ın verilerine ulaşım sağlanamamış olduğundan dolayı çalışmamızda yer almamıştır. Suriye ile olan veri akışı Trademap üzerinden 2011 yılı sonrası yer almadığından analiz gerçekleştirilmemiştir.

Yapılan analizler sonucunda özellikle seçili AB ülkelerinin Türkiye'ye karşı olan AKÜ ortalamalarındaki üstünlüklerine baktığımızda ağırlıklı olarak sanayi ve endüstri ürün gruplarında değerlerin yüksek olduğunu ve genel olarak 1 üstü değerlerde hesaplandığı; sınır ülkelerinde ise dokuma, sanayi ve mineral yağlar ihracatının yoğun olduğunu söyleyebiliriz. Türkiye'nin yapılan analizlerde daha çok tekstil, dokuma ve sanayi sektörlerinde ön plana çıkmış olduğunu görmekte olup bu alanlarda ihracatını karşılaştırmış olduğumuz ülkelere karşı üstün derecede gerçekleştirmektedir.

Gelecek çalışmalarda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) teorisi üzerinde ülkelerin farklı para politikaları, iş gücü verimliliği, teknoloji, faktör donanımı vb. özelliklerin daha farklı anlamda etki edebileceklerini de düşünecek olursak analizler üzerinde bu etkileşimlerde düşünülerek farklı yoğunlaşmalar önerilmektedir. Çalışmamızda dönem ortalamaları olarak 2001 yılı öncesi verilere ulaşım sağlanamış olduğundan bu dönemlere ait açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) analizleri yapılamamıştır. İlerleyen zamanlarda ortaya konulacak olan analizlerde bu dönem ortalamalarına ulaşım sağlanabilirse aynı şekilde veri ortalamaları hesaplamaları gerçekleştirilebilir. Aynı zamanda çalışmamızda Türkiye'nin sınır ülkeleri ile olan analizleri gerçekleştirilirken Ermenistan ve Irak ile olan veri analizleri yapılamamıştır. Suriye'nin ise 2011 yılı sonrasık veri akışı Trademap üzerinde yer almadığından dolayı bu dönemin sonrası karşılaştırma analizi gerçekleştirilmemiştir. Bu tezde, ticaret anlaşmalarının etkileri üzerinde yoğunlaşmış olup karşılaştırmalı üstünlüklerde rol oynayan bir çok faktör değerlendirme dışında bırakılmıştır. Çalışmanın bulguları, STA anlaşmalarının AKÜ üzerinde önemli etkilere sahip olduğu ve ülke AKÜ'lerinde gerek Türkiye gerekse ticaret partnerleri üzerinde arttırıcı etkileri olduğunu ortaya koymaktadır.

Gelecek çalışmalarda Türkiye'nin sınır ülkeleriyle olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler (AKÜ) analizlerinin ticaret anlaşmalarına ek olarak karşılaştırmalı üstünlüklerde önem taşıyan bir çok faktör ile beraberce ve verisetindeki gelişmeler kapsamında yeniden değerlendirilmesi önem taşıyacaktır.

KAYNAKÇA

- Akgüç, Öztin. *Banka Yönetimi ve Performans Analizi*. İstanbul: Arayış Basım, 2007.
- Dış Ticaret Finansmanı*. 2. İstanbul: Arayış Basım , 2013.
- İhracatın Finansmanı*. İstanbul: Avcıol Basım Yayın, 2009.
- Albaum, Gerald, Edwin Duerr, ve Jasper Strandskov. *International Marketing and Export Management*. 6. Harlow: Financial Times/Prentice Hall, 2008.
- Arzova, Burak. *İhracat Hakkında Her Şey*. İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2006.
- Aygün, M. Faysal, ve Gonca Gökalp. «Türkiye İmalat Sanayinde Serbest Ticaretin İstihdam Etkisi.» *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi* 48, no. 552 (2011): 85-94.
- Aynagöz, Çakmak. «Açıklanmış Karsılaştırmalı Üstünlükler ve Rekabet Gücü: Türkiye Tekstil ve Hazır Giyim Endüstrisi Üzerine Bir Uygulama.» *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 2005: 65-76.
- Branch, Alan E. *Export Practice and Management*. 5. Thomson Learning, 2006.
- Can Fuat Gürlesen; Kerem Alkin. «Avrupa Birliği Serbest Ticaret Antlaşmalarına Türkiye'nin de Dahil Edilmesi.» *İTO*, 2010: 56.
- Cantekin, Celaletin. *Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası Bankacılık*. 4. Eskişehir: Seçkin Yayıncılık, 2012.
- Ceylan, Ali, ve Turhan Korkmaz. *İşletmelerde Finansal Yönetim*. Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım, 2008.
- Dura, Nejat. *İhracatın Finansmanı*. Ankara: Devlet Yatırım Bankası, 1982.
- Ekman Özçelik, S. ve Erlat, G. «Turkey's Comparative Advantages and Dynamic Market Positioning in the EU market.» *Topics in Middle Eastern and African Economies* 15, no. 2 (2013): 42-70.
- Erdem, Caner. «Serbest Ticaret Antlaşmalarının Türkiye'nin Tarımsal Dış Ticaretlerine Etkisi.» Ankara, Mayıs 2015.
- Erdemol. *Bankalarda İhracat ve Uygulama* içinde, yazar Haluk Erdemol. İstanbul: Akbank Ekonomi Yayınları, 1993.
- EU. *Gümrük Birliği, AB ile Türkiye Arasındaki Ticareti Desteklemek*. 2019.
<https://www.avrupa.info.tr/tr/gumruk-birligi-ab-ile-turkiye-arasindaki-ticareti-desteklemek-52#> (erişildi: 09 12, 2019).
- Eximbank. 25.05.2019 <https://www.eximbank.gov.tr/tr/duyurular/2018-yili-duyurulari/ihracat-ve-doviz-kazandirici-hizmetler-reeskont-kredisi-nde-yapilan-duzenlemeye-iliskin-uyuru> (erişildi: 05 17, 2019).

- Eximbank. *Avrupa Yatırım Bankası Kredisi*. 2019. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/avrupa-yatirim-bankasi-ayb-kredisi> (erişildi: 09 13, 2019).
- Eximbank *Faaliyet Raporu*. 2019. <https://www.eximbank.gov.tr/content/files/f25e242f-2ac6-427e-97e1-7cee4f29ffac/eximbank-faaliyetraporu-2017> (erişildi: 09 12, 2019).
- Eximbank'ın *Temel Amaçları*. 2019. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/hakkimizda/kurumsal> (erişildi: 09 12, 2019).
- Finansal Kiralama Yoluyla İhracat*. 2019. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/finansal-kiralama-sirketlerine-yonelik-krediler> (erişildi: 09 13, 2019).
- İhracata Yönelik Yatırım Kredisi*. 2019. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/ihracata-yonelik-yatirim-kredisi> (erişildi: 09 13, 2019).
- Reeskont Kredisi*. 2019. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/orta-uzun-vadeli-ihracat-kredileri/finansal-kiralama-sirketlerine-yonelik-krediler> (erişildi: 09 13, 2019).
- Türk Eximbank Tarihçesi.» *Bankamız Hakkında*. 2019. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/hakkimizda/kurumsal/bankamiz-hakkinda#banka-amac-ve-faaliyetleri> (erişildi: 09 10, 2019).
- GİB. 1984 ve 2011. https://www.gib.gov.tr/fileadmin/user_upload/Tebliğler/KDV/kdv_genteb.htm.
- GSO. *Gaziantep Sanayi Odası*. 2001.
- Gürtan. «İhracatın Tanımlanması Mevzuat ve Uygulamalar.» Düzenleyen: İbrahim Nuri Gürtan. Ders Notu, 2004.
- Hinlopen, J. «On the Empirical Distribution of the Balassa Index.» *Review of World Economics*, 2001: 1-50.
- Karacan. *İhracat ve İhracat İşlemleri Muhasebesi, Teori Uygulama* içinde, yazar Sami Karacan. Kocaeli: Umuttepe Yayınları, 2010.
- Karluk, Rıdvan. *Türkiye Ekonomisi*. İstanbul: Beta Basım, 2009.
- Keser, Hilal Yıldırım. *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri*. Ankara: Nobel Yayın, 2012.
- Köksal, Tunay. *Uluslararası Ticarete Pratik Bilgiler ve Yaygın Kullanılan Belgeler*. Ankara: Adalet Yayınları, 2009.
- Melemen, Mehmet. *Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri*. İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2008.

- Melemen, Mehmet, ve Burak Arzova. *Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri*. İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2000.
- Mercan, Ayşe Nur. «SINIR TİCARETİNİN GELİSTİRİLMESİ VE SINIRLARIN SERBEST YERLER HALİNE DÖNÜSTÜRÜLMESİ.» *Mevzuat Dergisi*, no. 158 (Şubat 2011).
- Nurullah Altıntaş, Ahmet Gökçe Akpolat. «Tekstil Sektöründe Avrupa Birliği İle Türkiye Arasındaki Rekabet Analizi.» *Kafkas Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 4, no. 6 (2013): 38.
- Polat, A. *TBMM Tutanak Dergisi* 21, no. 24 (Ocak 2000).
- Resmi Gazete*. 30 Mayıs 2009. <http://www.vergi.tc/makaleDetay/MehmetMac/Yurtdisina-Veya-Serbest-Bolgeye-Gonderilen-Mallarin-Tamir-%E2%80%93-Bakim-Islemi-Gordukten-Sonra-Geri-Getirilmesinde-Vergileme/c6259cb9-8dea-480a-b96f-c817f2aa72cf>.
- Resmi Gazete*. 04 Kasım 2014. <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2014/11/20141104-2.htm> (erişildi: 08 16, 2019).
- Resmi Gazete*. 11 Mayıs 2007. <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2007/05/20070511-4.htm> (erişildi: Mayıs 22, 2019).
- Resmi Gazete*. 06 06 2006.
<https://ticaret.gov.tr/data/5b8706c313b8761450e18df3/%C4%B0hracat%20Y%C3%B6netmeli%C4%9Fi.docx>.
- Resmi Gazete*. 10 mayıs 2000. http://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/24045_1.pdf.
- Resmi Gazete*. 24 1 1998.
https://www.tbmm.gov.tr/tutanaklar/KANUNLAR_KARARLAR/kanuntbmmc081/kanuntbmmc081/kanuntbmmc08104327.pdf.
- Resmi Gazete*. 31 07 1998.
https://www.tbmm.gov.tr/tutanaklar/KANUNLAR_KARARLAR/kanuntbmmc081/kanuntbmmc081/kanuntbmmc08104372.pdf (erişildi: 09 09, 2019).
- Resmi Gazete*. *Türkiye Cumhuriyeti ve Polonya Arasındaki Serbest Ticaret Antlaşmasının Onaylanmasının Uygun Bulunduğu Hakkında Kanun*. 29 01 2000.
<http://denizmevzuat.udhb.gov.tr/dosyam/Dokumanlar/20111223174355CLC1992-FUND1992UBK.pdf> (erişildi: 09 09, 2019).
- Sakarya, Şakir. «İhracat Yapan İşletmelerin Finansman Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması.» *Dergipark*, 2009: 117.

- Sayım, Ferhat, ve Halil İbrahim Zengin. «Dış Ticarete Kullanılan Finansman Ve Teslim Şekillerinin Türkiye’Nin Sınır Ticareti Uygulamalarında Kullanılabilirliği.» *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi* 8, no. 17 (2012): 216.
- Seyidoğlu, Halil. *Uluslararası Finans*. 6. İstanbul: Güzem Can Yayınları, 2016.
- Uluslararası İktisat*. İstanbul: Güzem Yayıncılık, 2001.
- Somoncu, Kartal. *Uluslararası Ticaretin Temelleri, İrem Yayıncılık, Ankara*. Ankara: İrem Yayıncılık, 2009.
- Sönmez, Muammer. *Sınır Ve Kıyı Ticareti*. Erzurum: Yaylacık Matbaası, 1995.
- Şahin, Arif. *İhracatta Ödeme Şekilleri*. Ankara: İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME), 2009.
- İhracatta Ödeme Şekilleri*. Ankara: İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME), 2009.
- T.C Dışişleri Bakanlığı. *1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı*. 2019. <http://www.mfa.gov.tr/1-95-sayili-ortaklik-konseyi-karari-gumruk-birligi-karari.tr.mfa> (erişildi: 09 12, 2019).
- AB Başkanlığı Avrupa Yatırım Bankası*. 2019. https://www.ab.gov.tr/avrupa-yatirim-bankasi_45638.html (erişildi: 09 15, 2019).
- Almanya Federal Cumhuriyeti Ekonomisi*. 2018. <http://www.mfa.gov.tr/almanya-ekonomisi.tr.mfa> (erişildi: 08 17, 2019).
- Azerbaycan'ın Ekonomisi*. 2019. <http://www.mfa.gov.tr/azerbaycan-ekonomisi.tr.mfa> (erişildi: 08 17, 2019).
- Gümrük Birliği ve Türkiye*. 2019. https://www.ab.gov.tr/gumruk-birligi_46234.html (erişildi: 09 12, 2019).
- Komşu Ülkelerle Ticaretimiz*. 2019. <http://www.mfa.gov.tr/komsu-ulkelerle-ticaretimiz.tr.mfa> (erişildi: 09 12, 2019).
- Serbest Ticaret Anlaşmalarının Yeri ve Türkiye’nin Dış Ticaretinin Geliştirilmesindeki Önem*. 2019. http://www.mfa.gov.tr/serbest-ticaret-anlasmalarinin-yeri-ve-turkiye_nin-dis-ticaretinin-gelistirilmesindeki-onemi.tr.mfa (erişildi: 08 16, 2018).
- Türkiye Polonya İlişkileri*. 2019. <http://www.mfa.gov.tr/-turkiye-polonya-siyasi-iliskileri.tr.mfa> (erişildi: 17 08, 2019).
- Yunanistan Türkiye İlişkileri*. 2019. <http://www.mfa.gov.tr/turkiye-yunanistan-siyasi-iliskileri.tr.mfa> (erişildi: 17 08, 2019).
- T.C Ticaret Bakanlığı. *Almanya ile Türkiye Ticaret*. 2018. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/avrupa/almanya/ulke-profil/turkiye-ile-ticaret> (erişildi: 08 17, 2019).

- Bulgaristan ile Türkiye Ticaret.* 2019. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/avrupa/bulgaristan/ulke-profil/ekonomik-gorunum/turkiye-ile-ticaret> (erişildi: 08 17, 2019).
- Çekya ile Türkiye Ticaret.* 2019. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/avrupa/cek-cumhuriyeti/ulke-profil/ekonomik-gorunum/turkiye-ile-ticaret> (erişildi: 08 17, 2019).
- Estonya ile Türkiye Ticaret.* 2019. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/avrupa/estonya/ulke-profil/ekonomik-gorunum> (erişildi: 17 08, 2019).
- Gümrük Birliği.* 2019. <https://www.ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/avrupa-birligi/gumruk-birligi> (erişildi: 09 02, 2019).
- İran ile Ticaret.* 2019. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-asya/iran/ulke-profil/ekonomik-gorunum/turkiye-ile-ticaret> (erişildi: 08 17, 2019).
- Litvanya ile Türkiye Ticaret.* 2019. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/avrupa/litvanya/ulke-profil/ekonomik-gorunum/turkiye-ile-ticaret> (erişildi: 08 17, 2019).
- Macaristan ile Türkiye Ticaret.* 2019. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/avrupa/macaristan/ulke-profil/ekonomik-gorunum/turkiye-ile-ticaret> (erişildi: 17 08, 2019).
- Polonya ile Türkiye Ticaret.* 2019. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/avrupa/polonya/ulke-profil/ekonomik-gorunum/turkiye-ile-ticaret> (erişildi: 08 17, 2019).
- Slovakya ile Ticaret.* 2019. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/avrupa/slovakya/ulke-profil/ekonomik-gorunum/turkiye-ile-ticaret> (erişildi: 08 17, 2019).
- Suriye ile Ticaret.* 2019. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/orta-dogu-ve-korfez/suriye/ulke-profil/turkiye-ile-ticaret> (erişildi: 08 17, 2019).
- Yürürlükte Bulunan STA'lar.* 2019. <https://ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/serbest-ticaret-anlasmalari/yururlukte-bulunan-stalar> (erişildi: 08 16, 2019).
- Yürürlükte Bulunan STA'lar Gürcistan.* 2019. <https://www.ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/serbest-ticaret-anlasmalari/yururlukte-bulunan-stalar/gurcistan> (erişildi: 08 17, 2019).
- Tekinalp, Ünal. *Ünal Tekinalp'in Banka Hukukunun Esasları*. İstanbul: 2.Baskı, 2009.
- Ticaret Bakanlığı. *Bulgaristan Türkiye Ticaret.* 2019. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/avrupa/bulgaristan/ulke-profil/ekonomik-gorunum/turkiye-ile-ticaret> (erişildi: 09 10, 2019).
- Yılmaz, Mutlu, ve Ahmet Özken. *Dış Ticarete Giriş*. Ankara: Gazi Kitabevi, 2018.

ÖZGEÇMİŞ

24 Kasım 1991 tarihi, İstanbul İli Bakırköy ilçesi doğumluyum. İlk, orta ve liseyi yine aynı ilçede tamamladıktan sonra, Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Bankacılık ve Finans Bölümüne kaydoldum. Bu bölümden 2014 yılında mezun olduktan sonra Özel bir bankada işe başladım ve hala özel sektörde görevimi sürdürmekteyim. 2014 yılında da Beykent Üniversitesi, İşletme Anabilim Dalında Finans Bilim Dalında 2019 yılında tezli yüksek lisans eğitimimi tamamladım.

Yabancı dilim İngilizcedir.

Zühal AYDIN