



T.C.
KIRIKKALE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**İKİ BİN SONRASI KÜRESEL KRİZLERİN TÜRKİYE’NİN DIŞ
TİCARET PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ**

BEYZA DELİCE
İKTİSAT ANABİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN
Doç. Dr. Seda BAYRAKDAR

KIRIKKALE-2024



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

**İKİ BİN SONRASI KÜRESEL KRİZLERİN TÜRKİYE’NİN DIŞ
TİCARET PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ**

**BEYZA DELİCE
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**DANIŞMAN
Doç. Dr. Seda BAYRAKDAR**

KIRIKKALE-2024

KABUL-ONAY

Beyza DELİCE tarafından hazırlanan “İKİ BİN SONRASI KÜRESEL KRİZLERİN TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARET PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ” adlı tez çalışması, aşağıdaki jüri tarafından OY BİRLİĞİ ile Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Danışman: Doç. Dr. Seda BAYRAKDAR
İktisat Anabilim Dalı, Kırıkkale Üniversitesi

İmza.....

Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu onaylıyorum.

Başkan: Prof. Dr. Mehmet DİKKAYA
İktisat Anabilim Dalı, Kırıkkale Üniversitesi

İmza.....

Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu onaylıyorum.

Üye: Prof. Dr. Muhammed Veysel KAYA

İmza.....

Finans ve Bankacılık Anabilim Dalı, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu onaylıyorum.

Tez Savunma Tarihi: 05/06/2024

Jüri tarafından kabul edilen bu tezin Yüksek Lisans Tezi olması için gerekli şartları yerine getirdiğini onaylıyorum.

Prof. Dr. Abdussamed YEŞİLDAĞ

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

ETİK BEYANI

Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada;

- Tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi,
- Tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu,
- Tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi,
- Kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı,
- Bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu,

bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.

Beyza DELİCE

05/06/2024

ÖZET

İKİ BİN SONRASI KÜRESEL KRİZLERİN TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARET PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ

Kırıkkale Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İktisat Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi

Danışman: Doç. Dr. Seda BAYRAKDAR

Haziran 2024, 146 sayfa

Bu çalışmanın amacı, 2008 küresel finans krizi, Covid-19 pandemisi ve Rusya-Ukrayna Savaşı'nın yol açtığı küresel sorunların Türkiye'nin ihracat performansı üzerindeki etkilerinin analiz edilmesidir. Söz konusu analiz için ABD’de başlayan mortgage krizinin küresel bir boyut kazandığı Eylül 2008 başlangıç yılı olarak alınmış ancak ekonometrik analiz kısmında daha sağlıklı sonuçlar elde edebilmek için dönemin başlangıcı, Türkiye’de yaşanan 2001 krizinin etkilerinin ortadan kalkmaya başladığı 2003 yılına kadar geri götürülmüştür. Kriz dönemlerinin kesin sınırları çizilememekle birlikte konuyla ilgili çalışmalardan yola çıkılarak dönemsel çerçeve oluşturulmuştur. Analiz aşamasında önce aylık veriler yardımıyla oluşturulan grafikler üzerinden Türkiye’de dış ticaretle ilgili temel göstergelerin seyri, ele alınan kriz dönemleri itibariyle değerlendirmeye tabi tutulmuş; ikinci aşamada ilgili literatürde kabul gören göstergeler üzerinden çeyreklik veriler yardımıyla nedensellik ve eşbütünleşme analizleri yapılarak Türkiye’de söz konusu kriz dönemlerinde ihracat performansı analiz edilmiştir. Nedensellik ve eşbütünleşme analizleri için Toda-Yamamoto Nedensellik Testi ve ARDL Sınır Testi kullanılmıştır. Çalışmanın temel bulgularına göre, Covid-19 krizi ve Rusya-Ukrayna Savaşı ile Türkiye'nin ihracat performansı arasında bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Uzun vadeli etkileşimler açısından, 2008 küresel krizinin ve Rusya-Ukrayna Savaşı'nın ihracat üzerinde olumsuz etkileri olurken, Covid-19 krizinin özellikle tedarik zincirindeki boşlukların oluşturduğu fırsatlar nedeniyle bir takım olumlu etkileri söz konusu olmuştur. Avro Bölgesinde yaşanan krizin ihracat üzerindeki etkilerinin zayıf olması çalışmanın diğer bulguları arasındadır. Genel olarak ele alınan bütün krizlerin, Türkiye'nin dış ticareti üzerinde belli ölçüde kısa vadeli performans kaybına *yolaçmakla* birlikte, yıkıcı etkiler ortaya çıkarmadıkları görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik krizler, dış ticaret performansı, Türkiye’nin dış ticareti, nedensellik ve eşbütünleşme analizi

ABSTRACT

THE EFFECTS OF GLOBAL CRISES AFTER TWO THOUSANDS ON TÜRKİYE'S FOREIGN TRADE PERFORMANCE

Kırıkkale University

Graduate School of Social Sciences

Department of Economics, Master's Thesis

Supervisor: Assoc. Prof. Dr. Seda BAYRAKDAR

June 2024, 146 pages

The aim of this study is to analyze the effects of global problems caused by the 2008 global financial crisis, Covid-19 pandemic and the Russia-Ukraine War on Türkiye's export performance. For this analysis, September 2008, when the mortgage crisis that started in the USA gained a global dimension, was taken as the starting year. But in order to obtain more accurate results in the econometric analysis part, the beginning of the period was taken back to 2003, when the effects of the 2001 crisis in Türkiye began to disappear. Although the exact boundaries of crisis periods cannot be drawn, a periodic framework has been created based on studies on the subject. In the analysis phase, firstly, the course of the basic indicators related to foreign trade in Türkiye during the crisis periods in question was evaluated with the help of graphs consisting of monthly data. Then, Türkiye's export performance during global crises periods was analyzed by performing causality and cointegration analyzes with the help of quarterly data on indicators accepted in the relevant literature. Toda-Yamamoto Causality Test and ARDL Bounds Test were used for causality and cointegration analyses. According to the main findings of the study, there is a causal relationship between the Covid-19 crisis and the Russia-Ukraine War and Türkiye's export performance. In terms of long-term interactions, the 2008 global crisis and the Russia-Ukraine War have negative effects on exports. The Covid-19 crisis has had some positive effects, especially due to the opportunities created by gaps in the supply chain. Other findings of the study include the weak effects of the crisis in the Eurozone on Türkiye's export performance. In general, it can be seen that all the crises discussed do not cause destructive effects on Türkiye's foreign trade, although they cause a certain short-term loss of performance.

Key Words: Economic crises, foreign trade performance, Türkiye's foreign trade, causality and cointegration analysis

İÇİNDEKİLER DİZİNİ

ÖZET.....	iii
ABSTRACT.....	iv
İÇİNDEKİLER DİZİNİ.....	v
ÇİZELGELER DİZİNİ	vii
ŞEKİLLER DİZİNİ.....	ix
GİRİŞ	1
 BİRİNCİ BÖLÜM: 21. YÜZYILDA YAŞANAN KÜRESEL FİNANSAL KRİZLER VE DIŞ TİCARET PERFORMANSI.....	4
1.1. Finansal Krizler	4
1.1.1.Tarihsel Bağlamda Finansal Krizler	6
1.1.2.Finansal Krizlerin Türleri	9
1.1.3.Finansal Krizlerin Öngörülebilirliği	12
1.1.4.Finansal Krizlerin Etkileri	14
1.2. 2008 Küresel Finans Krizi.....	15
1.2.1.Krizin Nedenleri	16
1.2.2.Krizin Etkileri	17
1.2.3.Avro Bölgesi Krizi	22
1.2.4.Krize Karşı Alınan Önlemler.....	24
1.2.5.Krizin Küresel Ticaret Üzerindeki Etkileri	26
1.3. Covid-19 Salgınının Yol Açtığı Ekonomik/Finansal Kriz	31
1.3.1.Krizin Nedenleri	32
1.3.2.Krizin Etkileri	33
1.3.3.Krizin Küresel Ticaret Üzerindeki Etkileri	36
1.3.3.1. Küresel Tedarik Zincirlerinde Ortaya Çıkan Aksaklıklar	39
1.3.3.2. Küresel Dış Ticaretin Görünümü ve Yeni Trendler	41
1.4. Rusya-Ukrayna Savaşının Yol Açtığı Ekonomik/Finansal Kriz.....	44
1.4.1.Ekonomik Yaptırımlar ve Savaşın Rusya ve Ukrayna Ekonomileri Üzerindeki Etkileri.....	45
1.4.2.Rusya- Ukrayna Savaşının Bölgesel ve Küresel Ekonomik Etkileri.....	48
1.4.3.Savaşın Küresel Dış Ticaret Üzerindeki Etkileri.....	53
1.5. Rekabetçilik ve Dış Ticaret Performansı.....	56
1.6. Dış Ticaret Performansının Belirleyicileri	59

İKİNCİ BÖLÜM: TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARETİN YAPISI VE GELİŞMELER

2.1. Dönemler İtibariyle Türkiye’de Dış Ticaret Politikaları	63
2.1.1.1923 – 1946 Dönemi	64
2.1.2.1946 - 1960 Dönemi	68
2.1.3.1961-1980 Arası Dönem: Planlı Kalkınma Dönemi	71
2.1.4.1980-2000 Arası Dönem	73
2.1.4.1. Türkiye – Avrupa Birliği Gümrük Birliği Anlaşması	77
2.1.4.2. Türkiye’nin Taraf Olduğu Serbest Ticaret Anlaşmaları.....	78
2.1.5.2000 Sonrası Dönem	79
2.1.5.1. 2000 - 2001 Krizi.....	80
2.1.5.2. Dış Ticaretin Görünümü	82
2.2. Türkiye’de Dış Ticaretin Yapısal Gelişimi: 2007-2022.....	84
2.2.1.Dış Ticaretin GSYH İçindeki Payı ve Ana Sektörler İtibariyle Dağılımı .	85
2.2.2.İhracatın Teknoloji Yoğunluğu ve İthalatın Bileşimi.....	87
2.2.3.İhracatın İthalat Bağımlılığı	89
2.2.4.Dış Ticaret Hadleri	93
2.2.5.Dış Ticaretin Ülkelere Göre Dağılımı	94
2.3. Türkiye’nin Dış Ticaretinde Yaşanan Başlıca Sorunlar.....	98

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: KÜRESEL EKONOMİK KRİZLER VE TÜRKİYE’NİN İHRACAT PERFORMANSI

3.1. İhracat Performansı ve Finansal Krizler.....	101
3.2. Literatür Özeti	106
3.3. İstatistiksel Analiz	113
3.4. Ekonometrik Analiz	122
3.4.1. Veri Seti Ve Yöntem	122
3.4.2. Değişkenlere Ait Durağanlık Sınaması	123
3.4.3. Nedensellik Testi	124
3.4.4. Uzun Dönem İlişkisi: ARDL Eşbütünleşme Analizi.....	128
3.4.4.1. ARDL Sınır Testi	129
3.4.4.2. ARDL Modeli Kısa ve Uzun Dönem Katsayıları.....	130
SONUÇ.....	133
KAYNAKLAR.....	135
ÖZGEÇMİŞ.....	147

ÇİZELGELER DİZİNİ

Çizelge 1.1. Küresel finans krizi ve temel makroekonomik göstergeler	18
Çizelge 1.2. Küresel finans krizi ve ülke gruplarına göre bazı makroekonomik göstergeler	19
Çizelge 1.3. Ticari açıklık: GSYH'nin yüzdesi olarak mal ve hizmet ticareti (2007-2014)	20
Çizelge 1.4. Devlet, hanehalkı ve şirket borçlarının gelişimi (GSYH'nin yüzdesi olarak, 2010)	23
Çizelge 1.5. Seçilmiş AB ülkelerinde cari hesap dengesi /GSYH.....	24
Çizelge 1.6. Küresel dış ticaretin görünümü: 2005-2014	28
Çizelge 1.7. Temel dış ticaret göstergelerindeki gelişmeler (2015-2021, % Değişim)	30
Çizelge 1.8. Temel dış ticaret göstergelerindeki gelişmeler (% Değişim).....	42
Çizelge 1.9: Ticari açıklık: GSYH'nin yüzdesi olarak mal ve hizmet ticareti (2015-2021)	43
Çizelge 1.10. Rusya-Ukrayna savaşı ve reel GSYH, tüketici fiyatları, cari işlemler dengesi ve işsizlik (Yıllık yüzde değişim)	53
Çizelge 1.11. Rekabet edebilirlik göstergeleri	59
Çizelge 2.1. Türkiye'nin dış ticaret göstergeleri: 1923-1945	66
Çizelge 2.2. Türkiye'nin dış ticaret göstergeleri: 1946-1960	70
Çizelge 2.3. Türkiye'nin dış ticaret göstergeleri: 1961-1980	72
Çizelge 2.4. Türkiye'nin dış ticaret göstergeleri: 1981-2000	75
Çizelge 2.5. Özel ticaret sistemine göre Türkiye'nin dış ticaret göstergeleri*: 2001-2022.....	82
Çizelge 2.6. Özel ticaret sistemi ve ekonomik faaliyetlere göre ihracat (ISIC Rev. 3)	86
Çizelge 2.7. Teknoloji yoğunluğuna göre imalat sanayi ürünleri ihracatı: 2013-2022	87
Çizelge 2.8. Özel ticaret sistemi ve ekonomik faaliyetlere göre ithalat (ISIC Rev. 3)	88
Çizelge 2.9. Özel ticaret sistemi ve geniş ekonomik gruplar sınıflamasına göre ithalat	92
Çizelge 2.10. Dış ticaret hadleri: 2007-2022 (ABD Doları)	94
Çizelge 2.11. Özel ticaret sistemi ve seçilmiş ülkelere göre ihracatın toplam ihracat içindeki payı.....	95
Çizelge 2.12. Ülke gruplarına göre ihracat (pay, %)......	96
Çizelge 2.13. Özel ticaret sistemi ve seçilmiş ülkelere göre ithalatın toplam ithalat içindeki payı.....	97

Çizelge 2.14. Ülke gruplarına göre ithalat (pay, %)	98
Çizelge 3.1. Analizde kullanılan verilere ait bilgiler	122
Çizelge 3.2. Yapısal kırılmalı birim kök test sonuçları.....	124
Çizelge 3.3. Gecikme sayısı seçim kriterleri.....	125
Çizelge 3.4. Toda Yamamoto nedensellik testi.....	126
Çizelge 3.5. İhracat değişkenine ait varyans ayrıştırması	128
Çizelge 3.6. ARDL Sınır Testi	130
Çizelge 3.7. ARDL(5, 4, 6, 4, 4, 6, 5) kısa ve uzun dönem katsayıları	130



ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1.1. Ekonomik Kriz Türleri.....	6
Şekil 1.2. 1970-2017 Döneminde Ortaya Çıkan Finansal Krizlerin Türleri ve Sayıları	10
Şekil 1.3. Rusya Federasyonu ve Ukrayna: Tarımsal Gıda Ürünlerinde Küresel Oyuncular (%).....	51
Şekil 1.4. FAO Gıda Fiyat Endeksi.....	52
Şekil 2.1. Özel Ticaret Sistemine Göre İhracat Ve İthalatın GSYH İçindeki Payı....	85
Şekil 2.2. Ekonomik Faaliyetlere Göre İhracat Payları.....	86
Şekil 2.3. Brüt İhracatın Yabancı Katma Değerli İçeriği (Toplam Brüt İhracatın Yüzdesi)	93
Şekil 3.1. 2008 Küresel Finans Krizi ve Temel Dış Ticaret Göstergeleri.....	113
Şekil 3.2. 2008 Küresel Finans Krizinde Dış Ticaret Hadleri ve İhracatın İthalatı Karşılama Oranları	114
Şekil 3.3. Avro Bölgesi Borç Krizi ve Temel Dış Ticaret Göstergeleri (2010-2013)	115
Şekil 3.4. Türkiye'nin AB ülkeleri ile Dış Ticareti: 2009-2013 (Milyar ABD Doları)	115
Şekil 3.5. Avro Bölgesi Borç Krizinde Dış Ticaret Hadleri ve İhracatın İthalatı Karşılama Oranları (2010-2013)	116
Şekil 3.6: Covid-19 Krizi ve Temel Dış Ticaret Göstergeleri (2019-2021)	117
Şekil 3.7. Covid-19 Krizi Sırasında İstanbul Sanayi Odası Türkiye İhracat İklimi Endeksindeki Gelişmeler	118
Şekil 3.8. Covid-19 Krizinde Dış Ticaret Hadleri ve İhracatın İthalatı Karşılama Oranları (2019-2021)	118
Şekil 3.9. Rusya-Ukrayna Savaşı ve Temel Dış Ticaret Göstergeleri (2019-2021)	119
Şekil 3.10. Rusya-Ukrayna Savaşı Sırasında İstanbul Sanayi Odası Türkiye İhracat İklimi Endeksindeki Gelişmeler.....	120
Şekil 3.11. Türkiye-Rusya Dış Ticareti (2022-2023).....	121
Şekil 3.12. Türkiye-Ukrayna Dış Ticareti (2022-2023).....	121
Şekil 3.13. Çalışmada kullanılan değişkenlerin düzey değerleri	123
Şekil 3.14. Değişkenlere Ait Etki-Tepki Fonksiyonları.....	127
Şekil 3.15. Cusum ve Cusumsq test sonuçları	131

GİRİŞ

Dünya ekonomisinin 1929'da yaşanan Büyük Buhrandan sonra tecrübe ettiği en büyük kriz niteliğini taşıyan 2008 finans krizi uluslararası para ve finans sisteminin bünyesinde taşıdığı eksiklik ve aksaklıkları gün yüzüne çıkarmış; küresel ölçekte üretim, tüketim, ticaret ve finansal işlemler üzerinde önemli tahribatlar oluşturmuştur. Kriz ABD konut kredileri piyasasında (mortgages) oluşan spekülatif balonun patlamasıyla başlamış, bankalar çok büyük kayıplarla karşı karşıya kalmışlar; finansal sistem çökmüş; arkasından yaşanan durgunluk ülkede başta işsizlik olmak üzere birçok olumsuzluğa sebebiyet vermiştir. 2007 yılında ABD'de başlayan kriz ticari ve özellikle finansal bağlar kanalıyla hızlı bir şekilde, başta AB ülkeleri olmak üzere, küresel ölçekte yayılma göstermiş; birçok makroekonomik göstergenin yanı sıra uluslararası ticari akımları ve dış ticaret politikalarını da ciddi ölçüde dönüşüme uğratmıştır. Ülkeler düzeyinde ve küresel ölçekte alınan kapsamlı para ve maliye politikaları sayesinde krizin etkileri azaltılmış ve krizden çıkış sürecinde önemli mesafeler alınmışken, dünya 2019 yılının sonlarında bir küresel salgınla karşı karşıya kalmıştır.

İlk olarak Çin'de Kasım 2019'da görünen ve hızla dünya ölçeğinde bir sağlık krizine dönüşen Covid-19 salgınının ekonomik boyutu giderek öne çıkmış ve hemen her ülkede makroekonomik göstergeleri bozulmasıyla sonuçlanmıştır. Diğer taraftan, Rusya'nın Kırım'ı işgaliyle derinleşen Rusya-Ukrayna krizi Şubat 2022 tarihi itibarıyla sıcak savaşa dönüşmüş ve Covid-19 salgının etkilerini üzerinden atmaya çalışan küresel ekonomik ve politik ilişkiler açısından yeni bir kriz riski ortaya çıkarmıştır. Söz konusu ülkelerin küresel enerji ve tarım ürünleri ticaretindeki ağırlıkları dikkate alındığında uluslararası ticari akımlar üzerinde bu krizin önemli etkileri olacağı değerlendirilebilir.

Ülkeler arasındaki ticari ve finansal bağların krizlerin yayılmasında önemli bir rolü olduğu genel kabul gören bir görüştür. Temel makroekonomik göstergelerinde önemli sorunlar olan bir ülkede ortaya çıkan bir kriz söz konusu bağlar kanalıyla söz konusu göstergeleri çok daha iyi durumda olan bir başka ülkeyi de etkileyebilmektedir. Diğer taraftan bu değişkenler arasındaki ilişki tek taraflı olmayıp (ticari bağlardan krizlere)

bunun tersi de söz konusu olmaktadır. Yani finansal krizler ülkelerin dış ticaret faaliyetleri üzerinde önemli etkiler doğurma potansiyeline sahiptir. Ülkeler arasındaki ticari bağların finansal krizlerin yayılmasındaki katkısını anlayabilmek açısından öncelikle finansal krizlerin uluslararası ticaret üzerindeki etkilerinin açıklığa kavuşturulması gerekmektedir.

Bu çalışmanın amacı, 2008 küresel finans krizi, Covid-19 pandemisi ve Rusya-Ukrayna Savaşının yol açtığı küresel sorunların Türkiye'nin ihracat performansı üzerindeki etkilerinin analiz edilmesidir. Bu doğrultuda söz konusu krizlerin öncesi ve sonrası dönemde küresel ölçekte ve Türkiye özelinde dış ticaretteki gelişmeler ele alınmıştır. Özellikle son iki krizin etkilerinin hala devam ediyor olması nedeniyle konuyla ilgili yapılan çalışmalar genellikle tekil düzeyde yapılmış, karşılaştırmalı analizlere yer verilmemiştir. Yine bu çalışmalarda son krizlerle ilgili detaylı analizler yapılamamış, daha ziyade betimsel bir çerçevede konu değerlendirilmiştir. 2008'de yaşanan krizin ve Covid 19 salgını kaynaklı finansal krizin küresel ölçekte etkiler göstermesi nedeniyle bu krizlerin etkilerinin daha iyi anlaşılabilmesi ve uygun politika tedbirlerinin zamanında alınabilmesi açısından konuyla ilgili daha spesifik çalışmaların yapılmasına ihtiyaç oluşmuştur. Bu çalışmada söz konusu krizler karşılaştırmalı bir şekilde analiz edilmiş ve ulaşılan veriler çerçevesinde detaylı değerlendirmeler yapılarak literatüre katkı sunulmaya çalışılmıştır.

20. yüzyılın son çeyreğinden itibaren başta gelişmekte olan ülkeler olmak üzere birçok ülkede yaşanan finansal sektör kaynaklı krizler dış ticaret akımlarının yönü ve hacmi üzerinde önemli etkiler ortaya çıkarmıştır. Söz konusu döneme ait krizler daha çok yerel ve bölgesel nitelik taşıırken, 21. yüzyılın başlarında bu durum değişmiş ve küresel etkileri olan ekonomik krizler dünya ekonomilerini sarsmaya başlamıştır. 2007 yılında Amerika Birleşik Devletlerinde başlayan ve 2008'de küresel bir boyuta taşınan finansal kriz; 2019 yılında ortaya çıkan Covid-19 salgının yol açtığı finansal ve reel krizler ile Rusya-Ukrayna savaşının kaynaklık ettiği küresel ekonomik sorunlar bu bağlamda öne çıkan vakalar olarak dikkat ekmektedir. Tez çalışmasında bu üç küresel nitelikli kriz bağlamında konu ele alınmış; bu krizlerin Türkiye'nin dış ticaret performansı üzerindeki etkileri 2008-2023 dönemine ait veriler yardımıyla analiz edilmiştir. Konuyla ilgili ampirik çalışmalarda da genellikle kriz yılı veya krizden bir

önceki yıl başlangıç yılı olarak alınmaktadır¹. Bu bağlamda ABD’de başlayan mortgage krizinin küresel bir boyut kazandığı Eylül 2008 çalışmada başlangıç yılı olarak alınmıştır. Diğer taraftan, ekonometrik analiz kısmında daha sağlıklı sonuçlar elde edebilmek için dönemin başlangıcı olarak Türkiye’de yaşanan 2001 krizinin etkilerinin azaldığı 2003 yılı alınmıştır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde finansal krizlerle ilgili teorik ve tarihsel bir perspektif ortaya konulmuş; 2008 küresel finans krizi ve bunun yol açtığı Avro Bölgesi borç krizi, Covid-19 salgını ve Rusya-Ukrayna Savaşı’nın genel olarak reel ve finansal sektör üzerinde ortaya çıkardığı etkiler incelenmiştir. Bu bölümde ayrıca dış ticaret performansı konusundaki kavramsal çerçeve gözden geçirilmiştir. İkinci bölümde Türkiye’nin dış ticaretinin yapısı, tarihsel gelişmeler, ülke ve sektörel dağılımı açısından istatistiki veriler yardımıyla değerlendirilmiş; üçüncü bölümde ise, küresel krizlerin Türkiye’nin dış ticaret performansı üzerindeki etkileri analiz edilmiştir.

¹ Örneğin, Ma ve Cheng (2005, s. 264)’in çalışmalarında finansal krizlerin dış ticaret üzerindeki etkileri üçer yıllık dönemler halinde ele alınmıştır. Kriz yıllarındaki etkiler “kısa vadeli”; krizlerden bir ve iki yıl sonraki etkiler ise “uzun vadeli” olarak kabul edilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM: 21. YÜZYILDA YAŞANAN KÜRESEL FİNANSAL KRİZLER VE DIŞ TİCARET PERFORMANSI

Yakın tarihe bakıldığında, ödemeler bilançosu krizleri, borç krizleri, banka iflasları, borsa çöküşleri şeklinde çok sayıda farklı tür ve şiddette kriz olgusuyla karşılaşılacaktır. 20. yüzyılın sonlarına doğru şiddetlenen finansal krizler hem reel sektörü, hem de finansal sektörü tahrip etmiş; yatırımlar, ekonomik büyüme ve birçok makroekonomik değişkeni etkilemişlerdir. Bu göstergelerdeki bozulmalar özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik kalkınma ve toplumsal huzur ve barış ortamını da yıkıcı etkiler doğurmuştur.

Hem gelişmiş, hem de gelişmekte olan ülkelerde ortaya çıkabilen finansal krizler yurtiçi faktörlerden kaynaklanabileceği gibi, dışsal gelişmeler de kriz sebebi olabilmektedir. Bu krizlerin şekil ve boyutları farklılık arzedeabilmekte; özel veya kamu sektöründen kaynaklanabilmekte; yerel, bölgesel veya küresel olabilmektedirler.

Bu bölümde finansal krizler kavramsal, teorik ve tarihsel bir perspektiften ele alınacak; çalışmamıza konu olan 2008 küresel finans krizi, Covid-19 salgını kaynaklı kriz ve Rusya Ukrayna Savaşının yol açtığı ekonomik ve finansal krizlerin sebepleri ve sonuçları tartışılacaktır.

1.1. Finansal Krizler

Ekonomik kriz, her şeyden önce, istihdam, büyüme ve enflasyon gibi temel ekonomik göstergelerde kendini gösteren ve yerleşik toplumsal ilişkilerin bozulmasıyla sonuçlanan bir durumu ifade etmektedir. Kriz dönemlerinde çok sayıda insan işini kaybeder, ücretler düşer, yoksulluk ve eşitsizlik oranları yükselir, işletmeler kapanır ve yaşam standartları bunlardan olumsuz etkilenir (Gevorkyan, 2015). Bu krizler, insan ihtiyaçlarının çeşitlenmeye ve bunu karşılayacak kaynakların yetersiz olmaya başladığı dönemden itibaren üretimde düşüşler ve buna bağlı olarak refah seviyesinde azalmalar şeklinde kendini göstermektedir (Emsen, 2003, s. 15). Ekonomik krizler ortaya çıkış süreçlerine göre iki farklı biçimde ele alınabilir. Bunlardan ilki, işgücü piyasaları ile mal ve hizmet piyasalarındaki istihdam ve üretim miktarlarındaki ciddi daralmalar şeklinde ortaya çıkan reel sektör krizleri; ikincisi ise, daha spesifik olarak

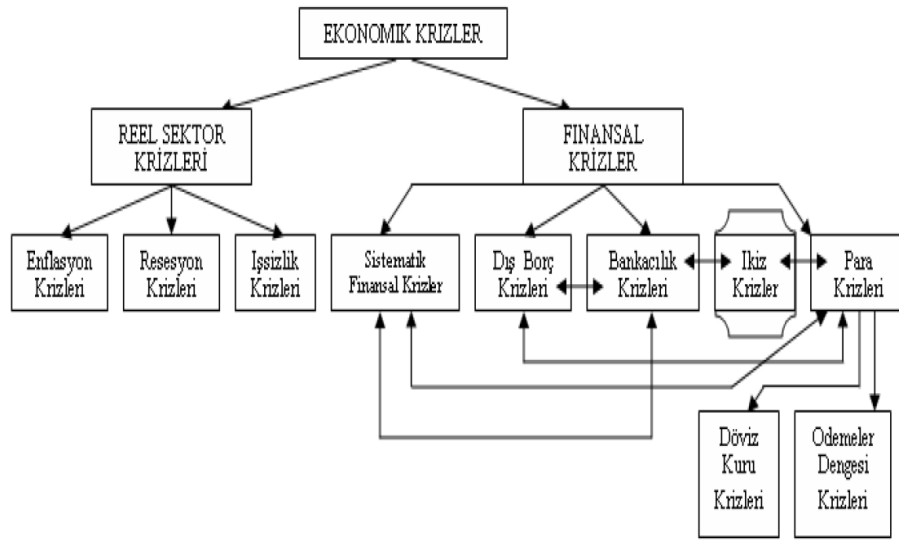
para piyasalarındaki sorunlardan kaynaklı ortaya çıkan finansal krizlerdir (Yücel ve Kalyoncu, 2010, s. 54,56).

Finansal krizlerin tanımı konusunda ortak bir kabul oluşmamıştır. Geçmişte yaşanan finansal krizlerin benzer özelliklerine karşın tam olarak birebir aynı olmamaları ve bunların nedenleri ve sonuçlarına ilişkin tam bir fikir birliği olmaması nedeniyle çok farklı kriz tanımları bulunmaktadır. Eichengreen ve Portes (1987, s. 2) finansal krizi, düşen varlık fiyatları ve borçlular ile aracılar arasında piyasanın ekonomide sermaye tahsis etme kapasitesini bozan ve finansal sistem boyunca yayılan finansal piyasalardaki sorunlar olarak tanımlamaktadırlar. Yazarlara göre, uluslararası bir finansal krizde, karışıklıklar ulusal sınırları aşarak piyasanın sermayeyi uluslararası olarak dağıtma kapasitesini sekteye uğratmaktadır. Diğer taraftan, Mishkin (1991) finansal krizi, ahlaki tehlike ve ters seçim sorunlarının giderek arttığı finansal piyasalarda meydana gelen aksamalar olarak tanımlamaktadır. Kriz durumunda, finansal piyasalar etkin bir şekilde çalışmadıkları için, fonları en verimli yatırım fırsatlarına sahip alanlara uygun bir şekilde kanallara edemezler. Mishkin'e göre (1991, s. 8) finansal krizlere neden olan 5 önemli faktör vardır. Bunlar:

- Faiz oranlarındaki artışlar
- Borsa düşüşleri
- Belirsizlikteki artışlar
- Banka panikleri
- Toplam fiyat düzeyinde beklenmeyen düşüşler

Gelişmekte olan ülkelerde finansal krizler çoğunlukla, mali savurganlıklar, yanlış döviz kuru politikaları, uluslararası finansal şoklar, zamansız ve asgari koşullar oluşturulmadan yapılan finansal liberalizasyon uygulamaları ve yurtiçi bankacılık sektöründeki zayıflıklar nedeniyle ortaya çıkmaktadır (Sachs, 1998'den aktaran, Delice, 2003, s. 64). Finansal krizler makroekonomik şoklardan olduğu kadar, deregülasyon sürecinden, düzenleyici politikalardan ve finansal piyasalardan kaynaklanan tedirginliklerden de kaynaklanabilmektedir. Bu nedenle, finansal krizleri önlemenin en etkili yolu, finansal piyasaların içinde işlev görebileceği istikrarlı (ve giderek birbirine bağımlı hale gelen bir dünyada, uluslararası düzeyde koordine edilen) bir makroekonomik ortam sağlamaktır (Eichengreen ve Portes, 1987, s. 73).

Ekonomik krizlerin karşılıklı etkileşim kanalları Şekil 1.1 üzerinden takip edilebilir.



Şekil 1.1. Ekonomik Kriz Türleri

Kaynak: Yücel, Fatih ve Kalyoncu, Hüseyin, (2010), Finansal Krizlerin Öncü Göstergeleri ve Ülke Ekonomilerini Etkileme Kanalları: Türkiye Örneği, *Maliye Dergisi*, Sayı 159, s. 55.

Zafiu ve Cucos (2012, s. 112), ekonomik krizlerle ilgili karakteristik olguları şu şekilde sıralamaktadırlar:

- İşgücü arzı ve talebi arasındaki gecikmenin bir sonucu olarak işsizlik
- Finansal kaynakların azalmasının bir sonucu olarak işlerin bloke olması
- Düşük performans ve profesyonellik
- İnsanların psikolojik ihtiyaçlarının karşılanmamasının sonucu olarak ortaya çıkan kötü motivasyon
- Daha iyi yaşam şartları arayışının ortaya çıkardığı göç olgusu

Finansal krizleri daha sağlıklı bir şekilde değerlendirebilmek için tarihsel süreci incelemek yararlı olacaktır.

1.1.1. Tarihsel Bağlamda Finansal Krizler

İkinci Dünya Savaşı'ndan hemen sonra Bretton Woods Sisteminin yürürlükte olduğu dönemde küresel finansal ortamda önemli sorunlar oluşmadı. Bu dönemde döviz krizleri yaşanmakla birlikte bankacılık krizleri hemen hemen hiç ortaya çıkmadı. 1971'de sistemin çöküşüyle birlikte birçok ülkede bankacılık krizleri sıklıkla yaşanmaya başladı (Broll ve Jauer, 2014, s. 5). Tarihsel gelişim itibariyle

incelendiğinde 1980'lere kadar döviz krizlerinin yoğun olarak yaşandığı; 1990'lar ve 2000'lerde ise bankacılık krizleri ve ani duruşların giderek yaygınlaştığı; bu krizler arasında etkileri daha uzun süreli ve daha şiddetli olan kriz türünün bankacılık krizleri olduğu görülmektedir (Claessens ve Kose, 2013, s. 22,26).

2008 küresel finans krizine kadar bu tür sorunlar ağırlıklı olarak gelişmekte olan ülkelerde yaşanmaktaydı. Özellikle Latin Amerika'da ve Asya'da yaşanan şiddetli krizler bu döneme damgasını vurmuştu. 1980'li yılların sonlarında bazı İskandinav ülkelerinde yaşanan düşük yoğunluklu krizler, 1992 yılında Avrupa Döviz Kuru Mekanizmasında (ERM) ortaya çıkan şiddetli kriz ve 1990'larda Japonya'nın yaşadığı durgunluk dışında da bu dönemde gelişmiş ülkeler genel olarak daha istikrarlı bir görünüme sahiptiler. Ancak 2008 küresel finans krizi ve arkasında başta Avrupa ekonomileri olmak üzere diğer gelişmiş ülkelerin de şiddetli krizlerle sarsılmaları yeni bir dönemin başlangıcı olmuştur. Bu yeni dönemde krizlerin küresel etkiler doğurma potansiyelleri artmış ve daha yıkıcı bir nitelik kazanmışlardır.

20. yüzyıl irili ufaklı çok sayıda ekonomik/finansal krizin yaşandığı bir dönem olmuştur. Özellikle 1970'lerin başlarından itibaren, emtia, para birimi, gayrimenkul ve hisse senedi fiyatlarındaki aşırı değişkenlikler ve finansal krizlerin sıklığı ve şiddeti açısından emsalsiz bir döneme tanıklık edilmiştir. 1980'lerin ikinci yarısında Japonya, emlak ve borsalarında büyük bir balon yaşamış; aynı dönemde Norveç, İsveç ve Finlandiya'da emlak ve hisse senedi fiyatları Japonya'dakinden bile daha hızlı artı göstermiştir. 1990'ların başında Tayland, Malezya, Endonezya ve yakın Asya ülkelerinin çoğunda emlak fiyatları ve hisse senedi fiyatlarında önemli artışlar gerçekleşmiştir (Kindleberger ve Aliber, 2005, s. 1).

Söz konusu krizlerin bir kısmı belirli bir ülkeyle veya bölgeyle sınırlı etkiler doğururken, bazıları ise daha büyük ölçekli etkilere kaynaklık etmişlerdir. Küresel etkileri olan krizlere örnek olarak, 1929'da ABD'de başlayan Büyük Buhran, 1956 tarihli Süveyş Kanalı Krizi, 1982'de başlayan uluslararası borç krizi, 1992'de Avrupa Döviz Kuru Mekanizmasında (ERM) yaşanan kriz, 1997'de Doğu Asya ülkelerini vuran finansal kriz, 1998'de Rusya'da yaşanan kriz ve 1994-2002 döneminde Latin Amerika'da ortaya çıkan krizler verilebilir. 21. Yüzyılda yaşanan şiddetli küresel krizler ise, ABD kaynaklı 2008 küresel finans krizi, 2019 sonlarında ortaya çıkan Covid 19 pandemisinin sebep olduğu kırılganlıklar ve 2022 yılı başlarında ortaya çıkan

Rusya Ukrayna savaşının kaynaklık ettiği ekonomik/finansal sorunlar çerçevesinde ele alınabilir.

Ekim 1929'da ABD'de yaşanan borsa çöküşünün etkileri önce Avrupa'ya sonra da Sovyetler Birliği istisna olmak üzere bütün dünyaya yayıldı; para ve sermaye piyasalarında yaşanan panikler 1931'de Büyük Buhrana dönüştü. Büyük Buhran, özellikle ABD ve Almanya'yı etkilemiş; ABD'nin çöküntüden çıkması New Deal uygulamaları ile 1940'ları bulmuştu. Mısır'ın 1956'da Süveyş Kanalı'nı millileştirmesi ve Fransa, İsrail ve Birleşik Krallık tarafından geri alma girişiminin başarısız olması, dört ülkenin de IMF'den mali yardım istemesine yol açan önemli ekonomik sonuçlar ortaya çıkarmıştır. 1970'li yıllarda ortaya çıkan maliyet enflasyonu şokları ve bunun ortaya çıkardığı stagflasyon olgusu bilinen kriz literatüründe değişime yol açmıştır. Ağustos 1982'de Meksika'nın vadesi gelen borçlarını ödemeyeceğini deklare etmesiyle başlayan uluslararası borç krizi domino etkisiyle kısa sürede Doğu Avrupa ve Latin Amerika'daki birçok ülkeye yayılmış ve 1989 yılına kadar etkileri devam etmiştir. Meksika moratoryumundan sonra 34 ülke daha borçlarını ödeyemez duruma gelmiş, yapılan anlaşmalarla borç ertelemelerine gidilmişti. 1992-93'teki Avrupa Döviz Kuru Mekanizmasında (ERM) yaşanan kriz, spekülatif sermaye akımlarının yıkıcı etkilerini, kambiyo kontrollerinin kaldırılmasının ardından Avrupa Para Sisteminin (EMS) kırılganlığını ortaya çıkararak parasal birliğe giden süreçte önemli bir kırılmaya kapı aralamıştır. 1997 yılında ise kriz bu kez yüksek büyüme oranlarına, cari fazlaya ve düşük kamu borcuna sahip olan Doğu Asya'daki ekonomileri vurdu. Kriz, büyük ölçüde büyük dış açıkların, şişirilmiş emlak ve borsa değerlerinin, ihtiyati düzenlemelerin zayıflığının, denetim eksikliğinin ve ABD dolarına sabitlenen döviz kurunun bir sonucudur. Kıtadaki en şiddetli kriz olarak tarihe geçen finansal kriz kendinden önceki ve sonrasındakilerden farklı olarak yüksek ekonomik büyüme, yüksek miktarlarda sermaye girişleri yaşayan ülkeleri vurmuştur. Haziran 1997'de Tayland'da başlayan kriz kısa sürede Malezya, Filipinler, Endonezya, Güney Kore gibi bölge ülkelerini etkisi altına almış; dünya çapında Brezilya ve Rusya Federasyonu'na ve o zamanlar dünyanın en büyük hedge fonu olan Uzun Vadeli Sermaye Yönetimi Fonu'nun (LTCM) çöküşüyle Amerika Birleşik Devletleri'ne kadar yayılma etkilerine tanıklık edilmiştir. Ağustos 1998'de Rusya Federasyonu temerrüde düşmüş; ülkede bankacılık sistemi çökmüş; varlık fiyatları düşmüş, önemli miktarlara varan sermaye çıkışları yaşanmış ve milyonlarca aile yoksulluğa

sürüklenmiştir. Latin Amerika’da ise 1994-95’te Meksika’da, 1999-2003’te Brezilya’da ve 2001-02’de Arjantin’de şiddetli finansal krizler yaşanmıştır (Bkz. Srinivas, 2018; Buckley, vd., 2020; Buiter, vd., 1998; Ay ve Uçar, 2015; Emsen, 2003).

20. yüzyılda yaşanan krizlerde özellikle gelişmekte olan ülkelerde ikiz açık olarak ifade edilen cari işlemler açığı ve bütçe açığının sebep olduğu makroekonomik dengesizliklerin öne çıktığı görülmektedir. Bu açıkların kısa vadeli borçlarla finanse edilmesi, aşırı kredi büyümesi, yüksek enflasyon, bankacılık sektörüne yönelik düzenlemelerin yetersizliği, dış ticaret hadlerinin kötüleşmesi, borç temerrütlerinin kaynaklık ettiği yoğun sermaye çıkışları bu krizlerde görülen ortak özellikler olarak dikkat çekmektedir (Srinivas, 2018).

1.1.2. Finansal Krizlerin Türleri

Finansal krizler ortaya çıkış biçimleri ve etkiledikleri alanlar açısından farklı şekillerde tasnif edilebilmektedirler. Genel kabul gören yaklaşıma göre, özellikle gelişmekte olan ülkelerde yaygın olarak görülen finansal krizler ana hatlarıyla; para, bankacılık, dış borç ve sistemik finansal krizler olmak üzere dört grupta toplanabilmektedir. Bu krizler genellikle birbirini takip ettikleri için bunlar arasında çok kesin çizgilerle ayırım yapılamamaktadır (Delice, 2003, s. 59). Konuyla ilgili olarak Claessens ve Kose (2013), literatürden yola çıkarak finansal krizleri dört farklı türe ayırmaktadırlar. Bunlar:

- Para krizleri
- Sermaye girişlerindeki ani duruşların kaynaklık ettiği ödemeler dengesi krizleri
- Dış ve iç borç krizleri
- Bankacılık krizleri

Reinhart ve Rogoff (2009a) çalışmalarında finansal krizleri nicel tanımlar kullanılarak sınıflandırılanlar ve büyük ölçüde niteliksel ve yargısal analize bağımlı olanlar şeklinde ikili bir tasnife tabi tutmaktadırlar. Birinci grup ağırlıklı olarak döviz kuru ve ani duruş krizlerini; ikinci grup ise borç ve bankacılık krizlerini içermektedir (Aktaran: Claessens ve Kose, 2013, s. 12). Laeven ve Valencia (2018) 1970-2017 döneminde dünya genelinde ortaya çıkan finansal krizleri üç kategoriye ayırmışlardır.



Şekil 1.2. 1970-2017 Döneminde Ortaya Çıkan Finansal Krizlerin Türleri ve Sayıları

Kaynak: Laeven, Luc ve Valencia, Fabian, (2018), Systematic Banking Crises Revisited, IMF Working Paper, WP/18/206, p.11.

Para ve bankacılık krizleri genellikle ardarda meydana geldikleri için ikiz kriz olarak adlandırılırlar. Para krizleri, özellikle finansal sermayenin ülkeden hızlı ve ani çıkışları gibi spekülasyon atakları, faiz oranlarındaki aşırı dalgalanmalar gibi nedenlerle uluslararası rezervlerde düşüş ve ulusal paraya olan güven kaybı ve merkez bankasının döviz kuru üzerindeki kontrolünü kaybetmesiyle, nominal döviz kurunun %10 ila %25 arasındaki değer kaybı sonucu oluşan şoklardır (Aktaran, Yücel ve Kalyoncu, 2010:55-56). 1980'ler ve 1990'lardaki banka iflaslarının çoğu sistemikti ve bir ülkedeki bankaların ve finans kurumlarının tamamını veya büyük bir kısmını kapsamaktaydı. Bu finansal krizler ve banka iflasları, varlık fiyatı balonlarının patlamasından veya döviz piyasasında ulusal para birimlerinin keskin değer kaybından kaynaklanmıştır. Bazı durumlarda döviz krizleri banka krizlerini tetiklemiş, diğer bazı durumlarda ise banka krizleri döviz krizlerine yol açmıştır (Kindleberger ve Aliber, 2005, s. 3).

Sistemik bankacılık krizlerinde çok sayıda finansal kurum ve şirket temerrüde düşer, sözleşmeler yerine getirilemez, takipteki krediler keskin bir şekilde artar ve bankacılık sistemi sermayesinin tamamı veya önemli bir kısmı tükenir. Bu duruma, kriz öncesi yükselişlerin hemen ardından düşen varlık fiyatları (hisse senedi ve gayrimenkul fiyatları gibi), reel faiz oranlarındaki keskin artışlar ve sermaye akışlarında bir yavaşlama veya tersine dönüş eşlik edebilir. Bazı durumlarda ise, kriz mevduat

sahiplerinin bankalara hücum etmesiyle tetiklenir (Sufi ve Taylor, 2021, s. 7). Dış borç krizi, bir ülkenin dış ödeme sorunları nedeniyle, kamu veya özel sektöre ait borçların anapara ve faizlerini ödeyememesi durumunu ifade etmektedir (Yücel ve Kalyoncu, 2010, s. 56).

Çok farklı biçimlerde ortaya çıkabilen finansal krizleri bir veya birkaç gösterge üzerinden değerlendirmek mümkün değildir. Bununla birlikte söz konusu krizleri aşağıdaki durumlardan bir veya birkaçı ile ilişkilendirmek mümkün gözükmemektedir (Claessens ve Kose, 2013, s. 4-5):

- Varlık fiyatlarında ve kredi hacminde önemli değişiklikler ortaya çıkması
- Finansal aracılık ve ekonomideki çeşitli aktörlere dış finansman temininde önemli aksaklıklar oluşması
- Firmaların, hanehalklarının, finansal aracılardan ve devletlerin büyük ölçekli bilanço sorunları yaşamaları
- Büyük ölçekli devlet desteğine ihtiyaç duyulması (likidite desteği ve yeniden sermayelendirme gibi)

Bankacılık krizleri özelinde mikroekonomik faktörler, makroekonomik faktörler ve dış kaynaklı faktörlerin krizlere sebebiyet verdikleri görülmektedir (Bkz. Tunay, 2010, s. 12,13). Finansal krizleri ortaya çıkaran faktörlerin tespitine yönelik farklı teorik yaklaşımlar geliştirilmiştir. Bu teorilerin her biri farklı kriz türleriyle ilgili farklı etkenler üzerinde yoğunlaşmış; bütün krizleri açıklama iddiasından uzak durmuşlardır. Konuyla ilgili teorik yaklaşımların üzerinde yoğunlaştığı hususların başında irrasyonel davranışlar yer almaktadır. Bu tür davranışlar arasında da bankalara yönelik ani hücumlar (ani mevduat çekilmeleri), finansal piyasalar arasında bulaşma ve yayılmalar, stres zamanlarında arbitraja yönelik ortaya çıkan sınırlamalar, varlık patlamalarının ortaya çıkması, kredi çöküşleri, zararına satışlar ve finansal kargaşayla ilgili diğer hususlar öne çıkmaktadır (Claessens ve Kose, 2013, s. 5).

Bazı krizler bulaşıcı bir hastalık gibi bölgesel veya küresel düzeyde sağlıklı ekonomilere de yayılma göstermiştir. Konuyla ilgili literatürde farklı bulaşma türlerinden söz edilmektedir. Bunlar (De Franklin ve Gale, 2007'den aktaran, Thalassinou, vd., 2015, s. 7):

- Bankalar ve finansal kurumlar arasındaki karşılıklı bağlantılar yoluyla bulaşma

- Döviz krizlerinin bulaşması
- Finansal piyasalar yoluyla bulaşma

Caprio ve Klingebiel'e (2003) göre, çeşitli ülkelerde yaşanmış 117 krizden, 93'ü 1970'den sonra meydana gelmiş ve bunların 51 tanesi başka ülkelere yayılma eğilimi göstermiştir. Söz konusu sıkıntıların ve krizlerin önemli bir bölümü bankacılık sektöründen kaynaklanmıştır. Diğer taraftan, banka krizlerinin maliyetleri bu ülkelerin birçoğunda GSYH'nin yaklaşık %10'una ulaşabilmiştir (Aktaran, Tunay, 2010, s. 10).

1.1.3. Finansal Krizlerin Öngörülebilirliği

Krizlerin öngörülmesi/tahmin edilmesine yönelik ilginin oldukça uzun bir geçmişi bulunmaktadır. Bu çabaları motive eden husus, krizlerin önceden öngörülmesi suretiyle gerekli tedbirlerin alınmasına yönelik arayışlar olmuştur. Zamanında önlem alınabilmesi ve sistemin aksayan kısımlarının düzeltilebilmesi açısından doğru öngörünün beklenen faydaları oldukça yüksektir. Günümüzde bu konuda birçok gösterge takip edilmesine rağmen krizlerin zamanını belli bir süre önceden tahmin edip, tedbir alma konusunda hala daha yeterli mesafe alınabilmiş değildir. Genel olarak krizlerin öngörülmesinde başarılı sonuçlar alınamadığı söylenebilir. Bu kapsamda bazı analistlere göre krizler ani ve öngörülemeyen olaylar olduklarından (Greenwood, vd., 2021, s. 1) zamanlamasının tam olarak öngörülmesi de mümkün değildir. Bununla birlikte konuyla ilgili literatürde geniş bir öncü göstergeler seti oluşturulmuştur. Krizler için erken uyarı sinyali olarak değerlendirilebilecek olan bu göstergeler ilk olarak birinci nesil kriz modellerinde ele alınmıştır². Kaminsky ve Reinhart (1999), para, kredi ve diğer bazı değişkenlerdeki belirli eşikleri aşan büyüme oranlarının bir bankacılık krizini daha olası hale getirdiğini göstermişlerdir. Bankacılık krizleri özelinde öne çıkan göstergeler, reel döviz kurlarının değerlenmesi, hisse

² Finansal krizlerin açıklanmasına yönelik literatürde dört farklı model vardır. Krugman'ın (1979) öncülük ettiği birinci nesil modellere göre ulusal hükümetlerin sabit döviz kurları ile uyumsuz maliye ve para politikaları izlemeleri, ödemeler dengesi sorunlarına ve rezervlerin tükenmesine; bu da ulusal para birimine yönelik spekülasyon saldırılarına yol açar. Obstfeld'in (1984) geliştirdiği ikinci nesil modellerde krizler döviz kurlarının değer kaybetme eğilimiyle hükümetin sabit döviz kurunu koruma isteği arasındaki gerilimle karakterize edilmektedir. Her iki model de özünde para krizi modelleridir. Üçüncü nesil modellerde, bankalar gibi finansal kurumlara verilen zımni garantilerin neden olduğu yapısal çarpıtmalar öne çıkmaktadır (ahlaki risk). Kendi kendini besleyen likidite çekilmelerinin öne çıkarıldığı modellerde ise, sigortalananmış sabit sözleşmelerin geri ödeme değerleri ile kısa vadeli borç akımlarının krizlerdeki rolüne vurgu yapılmaktadır (Chowdhry, 2000, s. 143-144).

senedi fiyatlarında düşüş, para (M2) çoğaltanında artış, reel çıktı düzeyinde ve ihracatta düşüş ve reel faiz oranlarında artıştır (Claessens ve Kose, 2013, s. 32).

Krizlerin tahmini için geliştirilen ekonometrik modeller, erken uyarı sistemlerinin çekirdek unsurunu oluşturmakta ve ilgili literatürdeki çalışmaların çoğu bu konuya odaklanmaktadır. Ekonometrik tahmin yöntemleri bakımından, bankacılık krizlerini analiz etmek için parametrik ve parametrik olmayan yöntemler kullanılmaktadır (Tunay, 2010, s. 10).

Bugüne kadar yaşanan krizler incelendiğinde, genellikle krizlerden önce varlık ve kredi piyasalarında aşırı canlanma/hareketlilik olduğu dikkat çekmektedir. Oluşan varlık fiyat balonları ve kredi patlamaları bir süre sonra sürdürülemez hale gelip, iflaslara ve krizlere dönüşebilmektedir. Böyle ortamlarda piyasa katılımcılarının ve politika yapıcılarının riskleri öngörememeleri nedeniyle kredi genişlemesini ve varlık fiyatlarındaki artışı yavaşlatmaya çalışmadıkları görülmektedir (Claessens ve Kose, 2013, s. 5).

1990'larda özellikle gelişmekte olan ülkelerde ortaya çıkan krizlerle ilgili yapılan çalışmalarda aşağıdaki değişkenlerin kriz öncü göstergesi olarak öne çıktıkları vurgulanmaktadır (Uygur, 2001, s. 18):

- Döviz rezervlerinin, kısa vadeli dış borçlara, cari açığa, bankacılık kesimi açık pozisyonuna, para arzına ve banka kredilerine oranı
- Cari açığın GSYH'ya oranı
- İhracatın toplam veya kısa vadeli dış borçlara oranı
- Ulusal paranın değer kazanması
- Sermaye akımlarında ortaya çıkan dalgalanmalar
- Dış borç faizlerinde ve risk priminde ortaya çıkan artışlar
- Yurtiçi kısa vadeli faiz oranlarında ortaya çıkan dalgalanmalar

Finansal kriz modellerinde kullanılmış olan göstergeleri Kaminsky (2003) şu şekilde sınıflandırmıştır: Birinci nesil krizlerde kriz göstergesi olarak kamu kesimi açıklarının GSYH'ya oranı ve aşırı reel parasal genişleme öne çıkarken, ikinci nesil krizlerde ihracat, ithalat, reel efektif kur, dış ticaret haddi ve yurt içi reel faiz oranı kriz göstergesi kabul edilmektedir. Üçüncü nesil krizlerde ise, yurt içi kredi hacminin GSYH'ya, M2'nin rezervlere oranı, M2, mevduatlar, hisse senedi fiyatları kriz göstergeleri olarak dikkate alınmıştır (Yücel ve Kalyoncu, 2010, s. 58).

Ticaret hadlerindeki bozulma ve dünya faiz oranları ile emtia fiyatlarındaki şoklar dahil olmak üzere çeşitli küresel faktörlerin krizleri tetiklediği sıklıkla bildirilmektedir. (Claessens ve Kose, 2013, s. 32). Diğer taraftan varlık fiyatlarındaki patlamaların eşlik ettiği hızlı kredi genişlemeleri ve riskli kredilerin toplam krediler içindeki payının artması da erken uyarı sinyalleri olarak değerlendirilebilir. Hem finansal olmayan işletmelerin hem de hanehalkı kredi büyümesinin gelecekteki bir krizin başlangıcını tahmin etmede dikkate alınabileceği vurgulanmaktadır (Greenwood, vd., 2021, s. 1).

1.1.4. Finansal Krizlerin Etkileri

Finansal krizlerin etkileri ülkelerin ekonomik, sosyal, siyasal yapılarına ve diğer ülkelerle ticari ve finansal bağlarına göre önemli farklılıklar gösterebilmektedir. Örneğin 1980'lerdeki finansal krizlerin önemli bir kısmı hükümetlerin çok fazla borçlanma yaptığı Latin Amerika ve Afrika ülkelerinde meydana gelmiştir. 1990'lı yıllarda finansal krizler gelişmiş ülkeleri ve Doğu Asya ülkelerini de vurmuş. Asya'da krize yakalanan ülkelerde özel sektör borçlarının ve bunların kısa vadeli yapısının belirleyici bir etkisi olmuştur (Ma ve Cheng, 2005, s. 264).

Krizlerin türlerine göre farklı etkilerin ortaya çıkması söz konusu olsa da hepsinin ortak özelliği, ekonomik büyüme oranlarında şiddetli gerilemelere, yatırım miktarları, üretim ve tüketim hacimlerinde önemli düşüşlere sebebiyet vermeleridir. Varlık fiyatları ve kredi gibi finansal değişkenler, süre ve şiddet açısından farklılıklar gösterse de, genellikle krizler boyunca niteliksel olarak benzer güzergâhlar izlemişlerdir (Claessens ve Kose, 2013, s. 27).

Bazı çalışmalarda finansal krizlerin yatırım teşviklerini ve ürün talebini azalttığı; sermaye getirileri ile risk primi üzerindeki belirsizliği artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca şirketler, artan borçlanma maliyetleri ve sınırlı kredi arzı ile ilgili daha katı standartlar nedeniyle yatırım finansmanı için daha az elverişli koşullarla karşı karşıya kalmışlardır (Aktaran, Ksantini ve Boujelbène, 2014, s. 34).

Christian Boissieu'ya göre (Aktaran, Ksantini ve Boujelbène, 2014, s. 35-36), finansal krizlerin büyümeyi etkileyebileceği birkaç kanal bulunmaktadır:

- Bankaların daha savunmasız hale gelmesi ve kredi verme konusunda çok katı bir yaklaşım benimsemeleri (Bu durum özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelere zarar vermektedir)

- Talebin ve büyümenin önemli bir bileşeni olan bireylere borç vermedeki düşüşün sonucu olarak tüketimde azalma (Bu kanal, tasarrufların mevcudiyetine bağlı olarak bir ülkeden diğerine farklılık göstermektedir)
- Yatırım maliyetlerini artırabilecek ve yatırımları azaltabilecek yüksek faiz oranları ve düşük hisse senedi fiyatları
- Riskten kaçınma davranışlarının artmasının risk priminde artışa yol açması
- Hisse senedi fiyatlarında düşüşler ortaya çıkması ve şirketlerin net değerinin azalması
- Ahlaki tehlike ve ters seçim ile ilgili sorunların artması
- Döviz kurlarındaki değişimler ve sermaye akışlarının tersine çevrilmesinin ticaret hacmini etkilemesi
- Tüketiciler ve yatırımcılar arasındaki güvenin zayıflamasının, ekonomik faaliyetlerin daralmasına yol açması

Finansal krizler, ekonomilerin konjonktür dalgalanmaları sonucunda durgunluğa sürüklendikleri duruma göre GSYH, istihdam ve ihracat düşüşü başta olmak üzere bir çok reel değişken üzerinde daha şiddetli etkiler ortaya çıkarırlar. Tüketim düzeylerinde düşüşler ve kamu borcunda artışlar da bu sürece eşlik edebilir. Aynı şekilde başta kredi ve varlık fiyatları olmak üzere, finansal değişkenlerde de aşağı yönlü değişiklikler söz konusu olmaktadır. Gelişmiş ülkelerden oluşan bir örnekleme borç krizleri sırasında kredilerin yaklaşık % 7, konut fiyatlarının yaklaşık % 12 ve hisse senedi fiyatlarının % 15'ten fazla düşüş gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır (Aktaran, Claessens ve Kose, 2013, s. 30).

Özellikle 20. Yüzyılın son çeyreğinde şiddetlenen finansal krizler bu dönemde genel olarak yerel ve bölgesel bir nitelik taşıırken, 21. yüzyılda krizlerin küresel niteliği ağır basmaya başlamıştır. Bu yeni döneme damgasını vuran üç kriz dalgasından söz edilebilir. Bunlar aşağıda detaylı bir şekilde incelenecektir.

1.2. 2008 Küresel Finans Krizi

2008 yılında dünya ekonomisi, Büyük Buhran'dan bu yana en geniş, en derin ve en karmaşık krizlerden biri yaşanmış ve bu kriz, uluslararası ticarete 1929'dan beri gözlemlenemeyen, “büyük ticaret çöküşü” olarak adlandırılan GSYH'ya göre ciddi bir

düşüşe yol açmıştır (Broll ve Jauer, 2014, s. 2). 2007 yılında ABD’de başlayıp 2009’un başlarına kadar olan sürede dünyanın geri kalanına yayılan kriz uluslararası finansal piyasalarda ve özellikle ülkelerin bankacılık sistemleri üzerinde baskılar ortaya çıkarmış; gelişmiş ülkeler 1929-1932 dönemindeki büyük buhrandan sonraki en büyük durgunlukla karşı karşıya kalmışlardır. ABD finans sisteminde yaşanan çok ciddi sıkıntılar ülke çapında büyük bir durgunluğa yol açmış, arkasından domino etkisiyle küresel bir yayılma göstermiştir.

1.2.1. Krizin Nedenleri

Ocak 2006'da ABD'de bir şok yaşanmış ve konut fiyatları düşmeye; yüksek faizli ipoteklerin temerrüde düşmesiyle de ülkede sıkıntılar yaşanmaya başlanmıştır. Bir buçuk yıl sonra, Ağustos 2007'de, subprime mortgage piyasasında firmaların diğer firmalardan kredi çekmesiyle yaşanan şok finansal krizi başlatmıştır. Düşen konut fiyatlarının yüksek faizli ipotek değerlerinde neden olduğu şok nedeniyle bankacılık sektöründe panik meydana gelmiştir (Moro, 2016, s. 3). Finansal sistemin kilit araçları konumunda olan finansal kuruluşlar, reel ekonomide sermayeyi donduran ve azaltan sistematik bir riskle karşı karşıya kalmışlardır (Thalassinou, vd., 2015, s. 5). Bu süreçte Bear Stearns, Lehman Brothers, Merrill Lynch, AIG, Fannie Mae, Freddie Mac ve Citigroup gibi finans devlerinin bir kısmı batmış, bir kısmı da devlet yardımıyla kurtarılabilmektedir (Bansal, 2012, s. 271-72).

Kriz ipotekli konut (mortgage) sektöründeki çöküşle başlamış ve bankacılık krizine dönüşmüştür. Uygun likidite mekanizmalarının yürürlüğe konulmasında geç kalınca, ABD’de başlayan kriz özellikle finansal ve ticari bağlar üzerinden hızla diğer ülkelere yayılma göstermiş ve finansal piyasalarda çöküşe yol açmıştır.

Krizin en önemli nedenleri arasında aşağıdaki hususlar öne çıkmaktadır (Buckley, vd., 2020, s. 10):

- Gevşek para politikalarının körüklediği aşırı kaldıraç
- Riski düşük fiyatlandıran ve kötü işleyen kredi piyasaları
- Düzenleyici yapılar ile finansal sistem arasındaki kopukluk
- Yanlış yönlendirilmiş teşvikler
- Sistemik riskin küresel aktarımını kolaylaştıran birbirine bağımlılık.

2008 krizini iki alt döneme ayırarak incelemek mümkündür. Birinci dönem 2007-2009 ABD finans krizini içerirken, ikincisi 2010'da başlayıp 2015'e kadar en azından Yunanistan'ın durumuyla ilgili olarak devam eden Avrupa'daki ikiz krizleri (borç ve bankacılık krizlerini) içermektedir. Birinci dönemde yaşanan klasik bir bankacılık krizi değil, menkul kıymetlere dayalı bir mali krizdi. Bununla birlikte, önceki bankacılık krizi olaylarına benzemektedir (Moro, 2016, s. 4,6).

Finans sektöründen kaynaklanan 2008 küresel krizi, ticarete ülkeler ve ürünler arasında senkronize olan çok büyük ve ani bir düşüşle karakterize edilmektedir. Bu durum öncelikle (en azından başlangıçta) firmalar ve müşteriler arasında yaşanan ve ticari finansmanın daralması ile daha da kötüleşen yaygın bir güven krizine bağlı olarak talepteki düşüşten kaynaklanmıştır (Arriola, vd., 2021, s. 5). Krizin sebepleri konusunda öne çıkan çok sayıda faktör söz konusudur. Krizin hemen öncesinde dünya finansal sisteminin en dikkate değer özelliği, menkul kıymetler ve türevlerdeki muazzam gelişmeydi. Diğer taraftan, uluslararası finansal sistem, finansal serbestleşme süreci ve buna bağlı olarak altına dayalı Bretton Woods Sisteminin terk edilmesinin ardından ortaya çıkan düzenleme yetersizlikleri nedeniyle giderek daha tutarsız ve istikrarsız hale gelmişti (Moro, 2016, s. 7,15). Ramskogler, (2015) krizin arz kaynaklı faktörleri olarak para politikasını ve politika faiz oranlarının bankaların toptan fonlamaya olan güvenini artırmadaki rolüne dikkat çekmekte ve uluslararası sermaye akımlarının ve küresel dengesizliklerin uzun vadeli faiz oranlarındaki ve kredi arzındaki düşüşe katkı yaptığını belirtmektedir. Krize kaynaklık eden finansal faktörler bağlamında ise kurumsal sermayedeki artışın küresel sermaye akımlarındaki dengesizliklere katkı yaptığını ve gölge bankacılık sektörünün, kurumsal sermayenin ipotek piyasasına girmesi için çok önemli bir işlev gördüğüne vurgu yapmaktadır.

1.2.2. Krizin Etkileri

Küresel ekonomik aktivitede 60 yılı aşkın bir süredir yaşanan en şiddetli daralma olan finansal kriz, Çin önemli bir istisna olsa da, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomileri etkilemiştir. ABD, Japonya ve bazı Avrupa ülkelerinin ekonomik büyüme oranlarında önemli düşüşler kaydedilmiştir. Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO), dünya çapında, 2008'de istihdamda 14 milyondan fazla düşüş olduğunu belirtmiştir (Nanto, 2009'dan aktaran Liu, vd., 2009, s. 499). ABD'de başlayan kriz dış ticaret ve finansal ilişkiler kanalı ile dünyaya yayılmıştır. Güney Kore, Tayvan, Singapur; petrol

fiyatlarındaki düşüş ile de Rusya, İran ve Venezuela durgunluğa girmiş; İrlanda, Yunanistan, Portekiz, İspanya gibi ülkelerin kredi notları düşürülmüştür. Japonya 1990'larda yaşadığı durgunluktan sonra ilk defa ciddi bir küçülme yaşamıştır (Hiç, 2009'dan aktaran, Ay ve Uçar, 2015, s. 23).

2008 krizi 1930'larda yaşanan Büyük Buhrandan sonraki en şiddetli durgunluğa sebebiyet vermiştir. Uygulanan genişletici politikalar ve düzenleyici-denetleyici yapılardaki yetersizlikler nedeniyle finans, emtia ve konut piyasalarında önemli dengesizlikler ortaya çıkmıştır (Srinivas, 2018). Kriz nedeniyle gelişmiş ülke ekonomilerinde ortaya çıkan durgunluk ve daralma, küresel hammadde ve emtia talebinin azalmasına neden olmuş; bu da gelişmekte olan ülkelerde krizin etkilerini şiddetlendiren önemli bir faktör olmuştur. Krizle birlikte dünya GSYH artış hızı 2007'deki % 5 düzeyinden, 2008'de % 3'e ve 2009'da % 2'ye gerilemiştir. Gelişmekte olan sermaye piyasaları, ulusal para birimi cinsinden değerlerinin yaklaşık üçte birini ve ABD doları cinsinden değerlerinin % 40'ından fazlasını kaybetmiştir (Srinivas, 2018). Krizle birlikte, finansal kurumların birbirleriyle iş yapma konusundaki güvenleri kaybolmuş ve fon piyasaları durgunluğa sürüklenmiştir. Bu durum karşısında düzenleyici otoriteleri bir taraftan finansal kurumları yeniden sermayelendirmeye, diğer taraftan piyasalar için son kredi mercii olarak fonksiyon görmeye sevk etmiştir (Buckley, vd., 2020, s. 10). Çizelge 1.1'de krizle birlikte bazı göstergelerdeki değişiklikler yer almaktadır.

Çizelge 1.1. Küresel finans krizi ve temel makroekonomik göstergeler

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
GSYH (% değişim)	5.70	3.06	0.03	5.43	4.22	3.43	3.31	3.43
Yatırımlar / GSYH	24.97	24.92	22.83	24.05	24.77	24.86	24.79	25.00
Enflasyon (Ortalama TÜFE)	4.34	6.41	2.77	3.79	5.15	4.18	3.86	3.45
Dış ticaret hacmi (% değişim)	7.91	2.90	-10.33	12.52	6.67	2.91	3.33	3.35

Kaynak: IMF, World Economic Outlook Database, (Erişim Tarihi: 28.04.2023)

Çizelgeden de görülebileceği gibi, dünya ölçeğinde GSYH 2007 sonrasında hızlı bir düşüş eğilimine girmiş, 2009 yılında bir önceki yıla göre %99 düşüş gerçekleşmiştir. Ancak 2010 sonrası söz konusu göstergede hızlı bir toparlanma başlamış, sonraki yıllarda bu toparlanmanın ivmesi zayıflamıştır. Yatırımların GSYH'ya oranı da 2009 yılındaki daralmanın ardından sonraki 5 yıl ortalama %24,9 olarak gerçekleşmiştir. Enflasyon ise 2009 yılında şiddetli bir düşüş göstermiş; 2010 ve 2011 yıllarındaki artışın ardından tekrar düşüş eğilimine girmiştir. Çizelgedeki göstergeler içerisinde en

istikrarsız eğilim dış ticaret hacmine aittir. Bu gösterge 2009'daki şiddetli daralmanın ardından bir sonraki yıl çok hızlı bir şekilde toparlanmış, sonraki yıllarda da dalgalı bir seyir izlemiştir.

Kriz sonrasında küresel ölçekte işsizlik ve yoksulluğun yanısıra kamu borçlarında da önemli artışlar ortaya çıkmıştır. Krizle birlikte IMF'den borçlanmalarda bir canlanma görülmüş; borçlu bulamayan IMF, hissedarlarının uluslararası koordineli krizle mücadele çabalarının bir parçası olarak daha fazla fon sağlama taahhüdünün desteğiyle borç vermeye başlamış; IMF'den borç alan ülke sayısı keskin bir şekilde artış göstermiştir (Dullien, 2010, s. 103). Makroekonomik ortamdaki bozulmaları daha yakında görebilmek için ülke grupları bazında bazı göstergelere bakmak yararlı olacaktır.

Çizelge 1.2. Küresel finans krizi ve ülke gruplarına göre bazı makroekonomik göstergeler

Ülke Grubu	Gösterge	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Gelişmiş Ülkeler	Kamu Kesimi Brüt Borcu /GSYH	71.66	78.49	91.71	97.93	101.82	106.07	104.90	104.61
	Cari Hesap Dengesi /GSYH	-0.86	-1.34	-0.19	0.01	-0.11	-0.02	0.42	0.40
	Net Portföy Yatırımları (Milyon ABD Doları)	-1,008.478	-1,200.706	-367.758	-733.007	-685.621	-105.399	-277.196	-152.736
	Enflasyon (Ortalama TÜFE)	2.19	3.43	0.16	1.54	2.71	1.99	1.37	1.36
Yükselen Piyasa Ekonomileri ve Gelişmekte Olan Ekonomiler	Kamu Kesimi Brüt Borcu /GSYH	39.15	37.27	35.19	39.73	38.80	37.78	38.06	39.38
	Cari Hesap Dengesi /GSYH	3.82	3.48	1.32	1.25	1.49	1.29	0.61	0.52
	Net Portföy Yatırımları (Milyon ABD Doları)	-24.414	136.946	-78.875	-261.185	-158.790	-270.151	-161.530	v.y.
	Enflasyon (Ortalama TÜFE)	6.60	9.40	5.21	5.80	7.26	5.99	5.85	5.07

Kaynak: IMF, World Economic Outlook Database, (Erişim Tarihi: 28.04.2023)

Çizelgeden görülebileceği gibi, kamu kesimi brüt borcunun dönem ortalaması gelişmiş ülkelerde % 95 civarındayken, gelişmekte olan ülkelere %38 olarak gerçekleşmiş; birinci grupta krizle birlikte bu oran artarken, ikinci grupta 2008 ve 2009 yıllarında azalma olmuş ve sonraki yıllarda artış gerçekleşmiştir. Cari hesap dengesinin

GSYH'ya oranında gelişmiş ülkelerde 2008'de artış olmuş, sonraki yıllarda genel olarak azalma sözkonusu olmuştur (dönem ortalaması -%21). Enflasyon oranlarında da 2008'deki artış 2009'da yerini şiddetli bir düşüşe bırakmış, sonraki yıllarda ortalama %1,5 civarında gerçekleşmiştir. Gelişmekte olan ülkelere ise cari hesap dengesinin GSYH'ya oranı daha olumlu bir performans göstermiş olmakla birlikte 2009 sonrasında sürekli bir düşüş eğilimi ortaya çıkmıştır. Bu ülkelere enflasyon oranları ise gelişmiş ülkelere göre oldukça yüksek seyretmiş, 2008 ve 2011'de zirve yapmış, dönem ortalaması %6.4 olmuştur.

Küresel kriz ülkelerin dış açıklık derecelerini de etkilemiştir. Bu konuyu değerlendirebilmek için aşağıdaki çizelgede UNCTAD'ın ticari açıklık göstergelerine yer verilmiştir.

Çizelge 1.3. Ticari açıklık: GSYH'nin yüzdesi olarak mal ve hizmet ticareti (2007-2014)

Yıllar	Dünya	Afrika	Amerika	Asya	Avrupa	Okyanusya
2007	58,54	65,73	34,04	68,50	75,32	43,19
2008	61,32	70,85	36,06	70,76	77,44	48,82
2009	51,74	59,84	29,88	57,08	69,17	42,50
2010	56,13	61,58	33,10	62,22	75,57	42,99
2011	59,95	62,53	36,22	65,37	80,18	44,67
2012	59,66	61,14	36,22	65,39	80,75	43,77
2013	59,62	59,48	35,44	66,23	80,57	43,52
2014	59,35	55,54	35,24	65,56	81,14	44,03

Kaynak: UNCTAD, (2023), Trade Openness Indicators, United Nations Conference on Trade and Development

Ele alınan dönem itibarıyla ticari açıklık açısından dünya ortalaması %51 civarındadır. Bölgesel anlamda ticari açıklık düzeyi en yüksek ülke grubu Avrupa'da yer almaktadır (Dönem ortalaması 67.3). 2008 kriziyle birlikte ticari açıklık oranında düşüş olmakla birlikte 2010 yılında tekrar artış ortaya çıkmıştır. En düşük ticari açıklık seviyesi ise ortalama %30 ile Amerika kıtasına aittir. Bütün bölgelerde kriz sonrasında açıklık düzeyi gerilemiş, sonrasında ise yeniden yükselmeye başlamıştır.

Krizin ardından devlet müdahaleciliği tekrar gündeme gelmiş, devletleştirme, sübvansiyonlar ve vergi indirimleriyle ekonomiler canlandırılmaya çalışılmıştır. Finans piyasasında denetim mekanizmaları tekrar yapılandırılmıştır. Devletler ve devlet üstü organizasyonlar 6 Trilyon Dolarlık bir fatura ile piyasayı iyileştirmeye çalışmışlardır. Uluslararası sermaye hareketliliği üzerinden krizin diğer ülkelere

yayılması ve derinleşmesi, özellikle kısa vadeli sermaye hareketliliği üzerinde tedbirlere yönelik ilgiyi arttırmıştır (Ay ve Uçar, 2015, s. 28).

Buckley vd'e göre (2020, s. 16-17) küresel finans krizden beş ana ders çıkarılabilir:

- Menkul kıymetleştirme, düzenlemeleri etkinleştiren teşviklerin yokluğunda piyasa risklerini azaltmamaktadır.
- Finansal sistemin dayanıklılığını artırmak için kapsamlı düzenlemelere ihtiyaç duyulmaktadır. Diğer taraftan, finansal istikrara yönelik düzenlemeler aşırı derecede karmaşık hale gelmiştir.
- Düzenlemeler ahlaki tehlikeye karşı koruma sağlamalı ve Basel II sermaye standartlarına (ve kredi derecelendirmelerine) karşı başlatılan suçlama döngüsüne dahil olmamalıdır.
- Sistemik risklerin tespit edilmesi ve hafifletilmesi için önceden yeterli sermaye ve likidite tamponlarının oluşturulması stratejisi işletilmelidir.
- Sistemik olarak önemli finansal kurumlara özel önem verilerek finansal kurumların çözümlenmesi için esnek, hızlı ve kapsamlı bir çerçeveye ihtiyaç vardır.

TEPAV (2008) küresel krizin Türkiye'yi dört farklı kanal üzerinden etkileyeceği öngörüsünde bulunmuştur. Bu kanallar;

- Kredi kanalı
- Portföy yatırımları kanalı
- Dış ticaret kanalı
- Artan risk algılamasının ve azalan güvenin tüketici ve yatırımcı davranışlarını olumsuz etkilemesi

Küresel ölçekte yaşanan daralma nedeniyle ilk olarak ticaret kanalı devreye girmiş, AB ve ABD başta olmak üzere önemli ticaret ortaklarımızın ithalat talebindeki zayıflama ihracat performansını geriletmiştir. Yavaşlayan sermaye girişleri, beklentilerin olumsuz bir eğilime evrilmesi ve gerekli ekonomik tedbirlerin zamanında yürürlüğe konulamaması da ekonomiyi olumsuz etkilemiştir. Bu etkilere eşlik eden belirsizlik artışları, üretim ve yatırımlarda gerileme ve işsizlikte artış ortaya çıkararak ekonominin küçülmesine yolaçmıştır (Ertuğrul vd., 2010, s. 71). Reel kesime nazaran finans kesimindeki sorunlar daha makul düzeylerde kalmış, özellikle 2001 krizi

sonrasında gerçekleştirilen yapısal reformların da katkısıyla finans sektöründeki kırılganlıklar hızlı bir şekilde azaltılmıştır (Engin ve Göllüce, 2016, s. 38).

1.2.3. Avro Bölgesi Krizi

2010-2013 döneminde finansal çalkantıların yeni merkezi, ciddi bir ekonomik ve finansal krizle karşı karşıya kalan Avrupa oldu. ABD kaynaklı küresel krizden en fazla etkilenen ülkelerin başında Avrupa Birliği gelmektedir. Birleşme sürecinde makul kriz çözüm mekanizmaları geliştirilemediği için banka iflaslarıyla başlayan sorunlar zinciri özellikle Avro Bölgesindeki ülkelerin birçoğunda finansal sistemi çöküşün eşiğine getirmiştir (Buckley, vd., 2020, s. 19).

Krizin küresel etkileri azalma eğilimine girmişken, 2010 yılında Avrupa Birliğinde (özellikle Avro Bölgesinde) finansal çalkantılar artmaya başlamıştır. Çoğu devletin krizle başa çıkmak için uyguladığı genişletici maliye politikaları, özellikle AB içerisindeki büyük, gelişmiş ekonomilerin bütçe açıklarının dört kattan fazla artarak ortalama GSYH'nin %9'una yükselmesine yol açmıştır (Moro, 2016, s. 18). Avro Bölgesindeki bazı ülkeler (Yunanistan, İrlanda ve Güney Kıbrıs), cari hesap dengesizlikleri ve kamu ve özel sektör bilançolarındaki bozulmalardan kaynaklı şiddetli krizler yaşamışlardır. Süreç içerisinde Birlik içindeki önemli ekonomilerden İspanya ve Portekiz de krizden paylarını aldılar. Bankacılık krizleri Yunanistan, İtalya, Portekiz ve İspanya başta olmak üzere birçok ülkede kısa sürede borç krizine dönüşmüştür. Piyasalar Yunanistan'ın borcunu çevirmeyi reddettiğinde ülke bir IMF ve AB kurtarma programı kapsamına alındı (Buckley, vd., 2020, s. 19). İkinci Dünya Savaşı sonrasını andıran görüntülerin ortaya çıktığı Yunanistan, uyması gereken mali kurallara uymamış, bütçe açıklarına ve kamu borçlarına finansal genişleme sürecinde de devam etmiştir. Ülke 2010 başında borçlarını ödeyemez duruma gelmiş ve Euro bölgesinin krizinin derinleşmesine neden olmuştur (Ay ve Uçar, 2015, s. 24). 2010 yılında Yunanistan için IMF'den stand-by düzenlemesi kapsamında 28 milyar Avroluk destek paketi yürürlüğe konulmuş; bu yeterli olmayınca da ülke 2012'de IMF'den 30 milyar Avro tutarında ek bir program talep etmiştir (Srinivas, 2018).

Avrupa Krizi genellikle bir ülke borç krizi olarak tanımlanır, ancak esasında kamu borcu sorunları ile bankacılık sorunları arasındaki bir dizi etkileşimden kaynaklanmıştır. Kötüleşen kamu maliyesi ile ülke riski artmış ve bu da banka bilançolarını kötüleştirmiştir. Yunanistan Portekiz, İtalya, İrlanda ve İspanya'da kamu

borcu sürdürülebilirlik sınırlarına yaklaşıırken³, bankaların ülke riskine yüksek düzeyde maruz kalması, mali ve banka ödeme gücü arasında kırılgan bir karşılıklı bağımlılığa ve dolayısıyla kendi kendini besleyen kriz olasılığına yol açmıştır (Moro, 2016, s. 18).

Çizelge 1.4’de seçilmiş AB ülkelerinde borçların gelişimine dair göstergeler yer almaktadır.

Çizelge 1.4. Devlet, hanehalkı ve şirket borçlarının gelişimi (GSYH’nın yüzdesi olarak, 2010)

	Kamu	Hanehalkı	Şirketler	Toplam
Almanya	87.0	61.6	66.5	215,1
Fransa	94.1	55.1	104.7	253,9
İtalya	126.8	45.0	81.4	253,2
İspanya	66.1	85.7	141.6	293,5
İngiltere	82.2	99.5	112.2	293,9
Yunanistan	147.3	60.0	62.6	269,9
Portekiz	103.1	95.4	152.9	351,3
İrlanda	102.4	118.9	222.5	443,7

Kaynak: Blundell-Wignall, Adrian, (2011), Solving the Financial and Sovereign Debt Crisis in Europe, *OECD Journal: Financial Market Trends*, Issue 2, p. 15.

Çizelgeden görülebileceği gibi, küresel krizin AB ülkelerinde borç krizine dönüştüğü 2010 yılında ülkelerin borç/GSYH oranları oldukça yüksek düzeylerde seyretmektedir. Ele alınan ülkelerin ortalaması %297’dir. Oranın en yüksek olduğu ülke %443.7 ile İrlanda’dır. İrlanda’yı Portekiz izlemektedir. Krizin en fazla etkilediği ülke olan Yunanistan’da söz konusu oran örnek ortalamasının altında seyretmekle birlikte, bu ülke kamu borcunun en yüksek düzeyde olmasıyla dikkat çekmektedir.

Önemli bir kriz göstergesi olarak değerlendirilen cari hesap dengesi açısından AB ülkelerinin durumu Çizelge 1.5’den takip edilebilir. Çizelgeden görülebileceği gibi, Almanya, Hollanda ve Finlandiya dönem boyunca cari hespa fazlası verirken, Yunanistan ve Portekiz’in cari hesap açığı oldukça yüksek düzeylerde olup, 2008 yılında zirve yapmıştır. İspanya’da da cari açık 2007’de %10 iken, 2008’de %9.6 olmuş, sonra azalmaya başlamıştır.

³ Yunanistan’daki krizin nedenlerinden biri de şeffaf olmayan bir takım uygulamaların varlığıdır. Goldman Sachs ile 50 milyon dolarlık bir ücret karşılığı anlaşarak hesaplarını gizleyerek yüksek kredi notu alabilmesi sonucunda 2009 yılı bütçe açığı %12,7 olarak açıklanmış; ancak daha sonra gerçek bütçe açığının %15,4 olduğu anlaşılmıştır (Ay ve Uçar, 2015, s. 24).

Çizelge 1.5. Seçilmiş AB ülkelerinde cari hesap dengesi /GSYH

	2007	2008	2009	2010
Fransa	-1.0	-1.7	-1.5	-1.7
Almanya	7.5	6.3	5.6	5.7
Hollanda	6.7	4.3	4.2	6.6
Finlandiya	4.3	2.6	1.8	1.4
Yunanistan	-14.6	-14.9	-11.1	-10.1
İtalya	-1.3	-2.9	-2.0	-3.5
Portekiz	-10.1	-12.6	-10.9	-10.0
İspanya	-10.0	-9.6	-5.2	-4.6

Kaynak: Beker, Victor A., (2014), The European Debt Crisis: Causes and Consequences, *Journal of Stock & Forex Trading*, Vol 3, Issue 2.

AB Komisyonu küresel kriz sürecinin dış ticaret üzerindeki etkilerini hafifletebilmek için Avrupa 2020 Stratejisini oluşturdu. Bu stratejinin merkezinde ticaret politikasında küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri uluslararası hale getirilmesi yeni pazarlara erişim stratejisi geliştirmeyi ve sanayinin modernizasyonu, Avrupa Tek Pazarı'nın güçlendirilmesi yer almaktadır (Aktaran, Işık, 2015, s. 52). Bugün, Avro Bölgesi mali krizinin, 2016 Brexit oylamasının ve COVID-19 krizinin ardından AB bir yol ayrımına gelmiştir. İyileşmeye giden yolun, Avrupa Bankacılık Birliği'nde son zamanlarda banka denetiminin ve çözümünün merkezileştirilmesini takip etmek için mali politikaların daha yakın entegrasyonundan mı geçeceğine yoksa Avrupa'da kontrollü korumacılık biçimlerine kademeli bir dönüşle bir parçalanma yolunun mu seçileceğine karar verilmesi gerekmektedir (Buckley, vd., 2020, s. 19).

1.2.4. Krize Karşı Alınan Önlemler

Krizlere ne zaman ve nasıl müdahale edileceği; varlık fiyatları ve kredilerdeki hareketlenmelere karşı hangi politikalarla ne şekilde tepki verileceği hususları özellikle politika yapıcılar açısından önem arz etmektedir. Finansal krizler genellikle acil ve kapsamlı tepki gerektiren ekonomik olaylardır. Finans sektöründe, para ve maliye politikalarında önemli değişiklikler gerektirdikleri gibi, politikaların küresel düzeyde koordineli bir şekilde yürütölmelerini de gerektirebilirler (Claessens ve Kose, 2013, s. 3).

Küresel finans krizi kapsamında ABD Merkez Bankası (Fed) ve Avrupa Merkez Bankası (ECB) tarafından, kredi piyasalarına önemli miktarlara varan paralar enjekte edilmiştir. ABD, bankalardan sorunlu varlıkları satın almak için kamu fonlarını kullanmak üzere bir ekonomik teşvik yasası çıkarmış ve birçok Avrupa ülkesi süreci yönetmek için teşvik paketleri yürürlüğe koymuştur (Srinivas, 2018). Krizin şiddetini

azaltmak için alınacak tedbirlerde uluslararası koordinasyon oldukça önemliydi. Bunun için G20 ve diğer uluslararası kuruluşların yoğun çabaları söz konusu olmuştur. Uluslararası işbirliği ve koordinasyon anlamında krizin hemen ardından Basel Bankacılık Denetim Komitesi, Uluslararası Menkul Kıymetler Komisyonu Örgütü (IOSCO) ve Uluslararası Sigorta Denetçileri Birliği gibi uluslararası kuruluşlar harekete geçirilmiş; finansal standartların belirlenmesi ve uygulamanın izlenmesi görevi, Asya finansal krizinin ardından kurulan Finansal İstikrar Forumunun yeniden adlandırılan ve güçlendirilmiş bir versiyonu olan Finansal İstikrar Kuruluna (FSB) verilmiştir (Buckley, vd., 2020, s. 15,16).

Tekil ülke düzeyinde alınan tedbirler ağırlıklı olarak sıkıntılı varlıkları satın almaya yönelik programlar, bankaların yeniden sermayelendirilmesi, kapsamlı garantiler sağlamak için kamu fonlarının kullanımını ve büyük merkez bankaları tarafından politika faizlerinde koordineli indirimlerden oluşmaktaydı (Srinivas, 2018). Gelişmiş ülkelerin birçoğunda, finans piyasasına yapılan yoğun müdahaleler, geniş ölçekli faiz indirimleri ve verilen destek programları ile reel sektörün korunması hedeflenmiştir. Öncelikle orta ve düşük gelir grubunun vergi yükünü hafifletici önlemler alarak, bu kesimin kullanılabilir gelirini arttırmak suretiyle özel tüketim harcamalarını uyarmaya çalışmışlardır. ABD’de 2008 yılında resesyona karşı yürürlüğe konulan “Ekonomik Canlandırma Paketi” ile toplam talebi arttırmak için vergi indirimlerine gidilmiş, önce dolaysız daha sonra dolaylı vergileri kapsamına alan indirimler uygulanmıştır. Merkez bankaları finansal sistemdeki çöküşleri engelleyebilmek için kısa vadeli likidite programları yürürlüğe koydular. Fed Eylül 2012’den itibaren zor durumda olan Amerikan bankalarını desteklemek ve piyasaları canlandırabilmek için tahvil alım programı yürürlüğe koymuştur (Bkz. Ay ve Uçar, 2015, s. 22-27).

Ekim 2009 itibariyle, geniş kapsamlı politika müdahalesinin talebi desteklemesi ve finansal sisteme yönelik sistemik risklerin belirsizliğini azaltması nedeniyle ekonomik büyüme pozitif dönmüştür. İyileşme hızı yavaş olsa da, emtia fiyatlarında bir toparlanma, imalatta toparlanma ve konut piyasalarına olan güvenin artmasıyla birlikte tüketici güveninde bir geri dönüş olmuştur (Srinivas, 2018).

Türkiye’de de krizin etkilerinin hafifletilebilmesi için sektörel düzeyde büyük projelere vergi indirim, yatırım yeri tahsisi ve SSK primi teşviki verilmesine dönük Teşvik Yasasının yanı sıra İstihdam Paketi ve Kredi Garanti Fonu (KGF) düzenlemeleri yürürlüğe konulmuştur. Bankacılık sektörünün risklerini azaltmak için

Hazine desteğiyle Kredi Garanti Fonu tarafından kredinin % 65'ine kefalet sağlanması, kredi riskinin % 35'inin ise bankalar tarafından üstlenilmesi öngörülmüştür. Krize tepki olarak alınan önlemlerin bir bütün olarak değil de parça parça açıklanması, etkinliğinin zayıflamasına sebep olmuştur (Bkz. Ertuğrul vd., 2010, s. 68).

1.2.5. Krizin Küresel Ticaret Üzerindeki Etkileri

Dış ticaret yurtiçine ve yurtdışına doğru mal ve hizmet hareketlerinden oluşur. Bu ticari hareketlere döviz akımları eşlik eder. Dış ticaretin en önemli yararı, GSYH artışı ve dolayısıyla toplumsal refah artışına kaynaklık etmesidir. Ülkelerin ihtiyaç duydukları bütün ürünleri üretecek kaynaklara sahip olmamaları nedeniyle dış ticaret bir gereklilik olarak ortaya çıkmakta ve ekonomik büyümenin motoru olarak değerlendirilmektedir. Kaynak dağılımının farklı olması nedeniyle her ülke ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetlerin tamamını üretemediği için diğer ülkelerle bir şekilde ticari ilişki kurmak zorundadır. Özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından dış ticaretin iki önemli rolü vardır. Bunlar (Serin, 2001, s. 305):

- Ekonomik kalkınma çabalarının gerektirdiği ithalatı gecikmelere yol açmaksızın karşılama, yani dış ödeme gücünü temin etmek,
- Uluslararası işbölümünü uyarak ekonomideki kaynak dağılımını olumlu yönde etkilemek.

Dış ticaret birçok ülkenin GSYH'sı içerisinde önemli bir yer tutmakta, bu bağlamda ekonomik kalkınmanın ve büyümenin motoru olarak fonksiyon görmektedir. Bu bağlamda ülkeler arasında ticari akımların önündeki engellerin kaldırılması yönünde yoğun bir çaba görülmektedir. Zaman zaman korumacı politikalar önem kazanmakla birlikte, taraflara sağladığı yararlar çerçevesinde genel olarak dış ticaretin serbestleştirilmesi ve böylece ülkeler arasında mal ve hizmet hareketlerinin artırılmasına çalışılmaktadır. Bu çerçevede İkinci Dünya Savaşından sonra oluşturulan yeni dünya düzeninde ticari akımların önündeki engellerin kaldırılması için küresel ölçekte 1995 yılında Dünya Ticaret Örgütü'ne (WTO) dönüşen GATT (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması) müzakereleri; daha alt düzeyde ise bölgesel ticari entegrasyonlar gündeme gelmiştir. Küresel ve bölgesel düzeyde yürütülen dış ticaretin serbestleştirilmesi girişimleri ülkelerin bu süreçten elde ettikleri kazanımları artırmıştır. Özellikle yüksek kaliteli üretim yapan, ucuz iş gücüne sahip olan, stratejik doğal kaynaklara ev sahipliği yapan ve coğrafi konum itibarıyla uluslararası pazarlara

yakın olan ülkeler bu süreçte ön plana çıkmışlardır (Şentürk, 2014, s. 128). Dış ticarette korumacı önlemler görünmez engeller olarak bilinen tarife dışı araçlar vasıtasıyla 2000’li yıllarda tekrar gündeme gelmiş, ABD’nin başlattığı süreç başta Çin olmak üzere birçok ülkeyle ticaret savaşlarına kapı aralamıştır. Bu durum belli bir dönem uluslararası ticari akımlar üzerinde olumsuz etkiler ortaya çıkarmıştır.

Küresel ekonomi 2008/2009’dan önce finansal krizler görmüş olsa da, uluslararası ticaret, aşağı yukarı elli yıllık sürekli artışın ardından ilk kez gerilemiştir. 2009 yılında hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler ticarette düşüşler yalanmış olmakla birlikte, gelişmiş ülkeler toplam küresel ticaret düşüşündeki düşüşte nispeten daha yüksek bir paya sahip olmuşlardır (Broll ve Jauer, 2014, s. 6). Küresel finans krizi, yatırımlar, bankacılık ve ticaret dahil olmak üzere küresel ekonomide yıkıcı etkiler doğurmuştur. Krizin arkasından uluslararası finansal ve ticari akımlar son 50 yılda görülmemiş ölçüde daralma göstermiş ve başta gelişmiş ülkeler olmak üzere birçok ülkede istihdam krizleri yaşanmasına neden olmuştur (Sekar, vd., 2022, s. 28). Ekonomik faaliyet hacmindeki küresel daralma dış ticareti de ciddi ölçüde etkilemiş ve ihracat Şubat 2009’da bir yıl öncesine göre küresel olarak % 27 civarında düşüş göstermiştir. Uluslararası ticaretin daralması, küresel ekonomideki daralmayı ivmelendirmiş ve işsizliği ve yoksulluğu daha da artırmıştır. Bu etkinin gelişmekte olan ülkelerde daha yıkıcı sonuçları olduğu belirtilmektedir (Liu, vd., 2009, s. 499).

Dünya Ticaret Örgütü’ne (WTO) göre, dünya ticareti üzerinde 2008’de başlayan olumsuz etkiler, gelişmekte olan ülkelerde daha şiddetli olmuştur. 2000-2008 yılları arasında kaydedilen yıllık ortalama % 14’lük büyüme oranı, 2009 yılında yerini % 5’in üzerinde bir daralmaya bırakmıştır. Küresel talepteki şiddetli düşüş uluslararası ticaret düzeylerinde bozulma nedeniyle 2009 yılında dünya mal ticaretindeki gerileme bir önceki yıla göre %22,36 ile 1933 krizinden sonra en belirgin düşüş olmuştur (Aktaran, Căruntu ve Dobrotă, 2013, s. 561).

Krizden hemen sonra doğrudan veya dolaylı önlemlerle birçok ülkede dış ticarette korumacı önlemler yürürlüğe konulmuştur⁴. Bu önlemlerin dış ticaret üzerinde oluşturduğu etkiler konusunda farklı görüşler bulunmaktadır. Konuyla ilgili yapılan bir çalışmada 2009 yılı için ticaret engellerinin küresel ithalatı yalnızca %1 bir oranında azalttığı tahmin edilmektedir (Aktaran, Căruntu ve Dobrotă, 2013, s. 562).

Çizelge 1.6’da küresel dış ticaretin görünümüne ilişkin bazı göstergeler yer almaktadır.

⁴ WTO düzenlemelerinin varlığı korumacı tedbirlerin kapsamının genişlemesine izin vermedi

Çizelge 1.6. Küresel dış ticaretin görünümü: 2005-2014

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Mal ve Hizmet İhracat ve İthalatı: Cari Fiyatlarla Milyon Dolar										
Dünya	12.859,679	14.813,035	17.284,454	19.801,142	15.883,242	18.881,481	22.438,760	22.813,856	23.502,193	23.891,091
Afrika	380.632	444.361	530.873	662.244	484.490	610.496	687.060	722.990	700.831	649.831
Amerika	2.402,925	2.734,499	3.070,156	3.430,997	2.815,316	3.375,220	3.963,446	4.097,093	4.163,200	4.231,375
Asya	4.067,992	4.783,483	5.623,403	6.622,058	5.368,592	6.837,220	8.286,011	8.742,949	9.001,461	9.161,161
Avrupa	5.827,096	6.647,676	7.823,032	8.794,321	6.970,973	7.737,541	9.103,926	8.868,523	9.257,407	9.475,297
Okyanusya	181.034	203.016	236.990	291.521	243.871	321.004	398.317	382.302	379.293	373.428
Dış Ticaret Dengesi										
Dünya	172.139	269.557	417.923	362.055	361.629	452.382	552.441	586.420	712.389	561.855
Afrika	52.721	66.469	54.290	55.291	-42.606	2.142	-15.413	-22.356	-69.854	-148.899
Amerika	-601.625	-644.284	-635.071	-684.425	-399.816	-543.015	-581.343	-599.533	-558.097	-599.137
Asya	428.427	566.816	705.628	680.514	448.106	579.262	618.378	580.831	602.995	537.005
Avrupa	312.059	297.692	320.191	328.160	367.396	411.533	521.442	658.545	755.536	783.885
Okyanusya	-19.441	-17.136	-27.115	-17.484	-11.452	2.459	9.377	-31.067	-18.191	-11.000
Cari Hesap Dengesi										
Dünya	25.592	170.859	226.810	82.282	200.680	300.633	334.272	395.693	390.511	387.929
Afrika	64.014	80.180	66.454	57.965	-30.358	5.898	-15.359	-19.404	-60.122	-116.785
Amerika	-691.599	-749.029	-718.059	-738.265	-454.409	-589.276	-619.098	-628.199	-568.760	-595.087
Asya	537.363	737.281	925.460	922.615	622.665	743.775	743.116	723.644	647.428	699.932
Avrupa	167.029	155.966	26.932	-97.514	115.634	189.563	275.595	393.528	433.129	448.963
Okyanusya	-51.215	-53.539	-73.978	-62.519	-52.852	-49.325	-49.982	-73.876	-61.164	-49.094

Kaynak: UNCTADSTAT, (2022), Balance of Payments, United Nations Conference on Trade and Development

Çizelgeye göre, dünya ticaret hacmi 2005-2008 arasında ortalama %16 civarında yıllık artış göstermiş, 2009 yılında krizin etkisiyle %20'ye yakın bir daralmanın ardından tekrar artış trendine girmiştir. Ancak artış hızı 2011 sonrasında ciddi bir düşüş göstermiş; 2011'de yıllık artış hızı %19'a yaklaşmışken sonraki üç yıl ortalaması %2,1 olarak gerçekleşmiştir. Bölgesel düzeyde bakıldığında, 2009 yılında bütün bölgelerde mal ve hizmet ihracatı ve ithalatında ciddi düşüşler ortaya çıkmış olup, en şiddetli düşüş %27 ile Afrika'da gerçekleşmiştir. Afrika'yı sırasıyla Avrupa (%21), Asya (%19), Amerika (%18) ve Okyanusya izlemektedir. Avrupa'da dış ticaret hacminde 2012 yılında da bir daralma olmuş (%2,6), Okyanusya'da ise 2012-2014 arası sürekli düşüş gözlenmiştir.

Dış ticaret dengesi açısından bakıldığında, dönem boyunca dış ticaret açığı veren Amerika'da krizin arkasından dış ticaret hacmindeki daralmaya bağlı olarak açığın azaldığı (%42), Afrika'daki dış ticaret fazlasının açığa dönüştüğü; dönem boyunca dış ticaret fazlası veren Asya'da 2009'da bu fazlanın %34 azaldığı; benzer durumdaki Avrupa'da ise dış ticaret fazlasının artmaya devam ettiği görülmektedir. Cari hesap dengesi bakımından da benzer bir durum dikkat çekmektedir. En yüksek cari açığa sahip bölge olarak Amerika'da 2009'da açık %28 azalmış; Avrupa'da 2008'de oluşan cari açık, sonraki yıllarda giderek artan bir fazlaya dönüşmüş; Asya'da dönem boyunca cari fazla sözkonusu olmuş, ancak bu fazla 2009 yılında %33 civarında gerilemiş; dönem boyunca cari açık veren Okyanusya'da ise 2009 ve 2010'da açık gerilemiş, sonraki yıllarda artmaya devam etmiştir.

Küresel mal ihracatı içinde dört ana ürün grubu yer almaktadır. İhracatın yoğunlaştığı ürün grubu imalat sanayidir. İkinci ürün grupta; tarım, hayvancılık, ormancılık ve gıda ürünleri yer almaktadır. Üçüncü ürün grubu petrol ve doğalgaz gibi enerji ürünleridir. Dördüncü ürün grubu ise mineral ve cevherlerden oluşan madencilik ürünleridir. Bu dört grupta da ihracat önemli ölçüde artmıştır. Ancak 2021 yılında ana ürün grup ihracatlarında büyüme oranları farklı olmuştur (TİM, 2022, s. 27).

Çizelge 1.7'de ihracat ve ithalat hacmindeki değişiklikler gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler bağlamında ayrı ayrı gösterilmektedir.

Çizelge 1.7. Temel dış ticaret göstergelerindeki gelişmeler (2015-2021, % Değişim)

GÖSTERGE	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Dünya Ticareti	8.0	9.1	7.7	2.9	-10.5	12.4	7.0	2.8	3.5	3.8
İhracat										
Gelişmiş Ülkeler	6.5	9.1	6.8	1.9	-11.1	12.0	5.9	2.3	3.2	3.8
Gelişmekte Olan Ülkeler ve Yükselen Piyasa Ekonomileri	12.0	10.6	10.2	4.8	-8.3	13.6	9.0	3.8	4.5	3.5
İthalat										
Gelişmiş Ülkeler	6.7	7.9	5.2	0.4	-11.6	11.4	5.1	1.2	2.3	3.8
Gelişmekte Olan Ülkeler ve Yükselen Piyasa Ekonomileri	11.7	10.8	13.8	9.5	-8.8	14.0	11.0	5.5	5.3	4.5
Ticaret Hadleri										
Gelişmiş Ülkeler	-0.3	-1.5	-1.2	-2.2	2.6	-1.0	-1.5	-0.7	0.8	0.3
Gelişmekte Olan Ülkeler ve Yükselen Piyasa Ekonomileri	2.3	4.4	2.7	3.8	-5.0	1.9	3.3	0.6	-0.1	-0.5

Kaynak: IMF, (2011), World Economic Outlook: Slowing Growth, Rising Risks, International Monetary Fund, Washington, DC, April, p.193; IMF, (2016), World Economic Outlook: Subdued Demand Symptoms and Remedies, International Monetary Fund, Washington, DC, April, p. 241.

Çizelgeye bakıldığında, küresel finans krizinin dünya ticaretinde ne kadar büyük bir daralmaya yol açtığı görülebilir. Kriz yılında bir önceki yıla göre ticari akımlardaki artış oranı %2,9'a gerilemiş; 2009 yılında ise %-10,5 oranında büyük bir daralma yaşanmıştır. 2010 yılında %12,4'lük bir artışla dönem içerisinde en yüksek orana ulaşmış; sonraki yıllarda artış oranları düşerek ortalama 4,3 olarak gerçekleşmiştir. İhracat ve ithalattaki değişim oranlarına ayrı ayrı bakıldığında da benzer bir eğilim dikkat çekmektedir. Krizin etkilerinin görüldüğü 2009 yılında gelişmiş ülkelerin ihracatında %11,1'lik bir daralma oluşmuş; bu oran gelişmekte olan ülkeler ve yükselen piyasa ekonomilerinde %8,3 olmuştur. 2010 yılında her iki ülke grubunda gerçekleşen yüksek artış oranları sonraki yıllarda gerilemeye başlamıştır. İthalat oranları ise gelişmiş ülkelerde %11,6; gelişmekte olan ülkeler ve yükselen piyasa ekonomilerinde ise %8,8 daralmıştır. Ticaret hadleri gelişmiş ülkeler için dönem boyunca iki yıl hariç (2009 ve 2013) negatif; gelişmekte olan ülkeler ve yükselen piyasa ekonomilerinde 2009, 2013 ve 2014 yılları hariç dönem boyunca pozitif değerler almıştır. Gelişmiş ülkelerde kriz yılı olan 2008'de -2,2 olan ticaret hadleri bir

sonraki yıl 2,6 olarak gerçekleşmiş; gelişmekte olan ülkelerde ise tersine kriz yılında pozitif olan oran (3,8) bir sonraki yıl negatife (-5,0) dönüşmüştür.

1.3. Covid-19 Salgınının Yol Açtığı Ekonomik/Finansal Kriz

2019 yılının sonunda Çin'de ortaya çıkan ve hızlı bir şekilde dünyaya yayılan salgın Dünya Sağlık Örgütü (WHO) tarafından Ocak 2020'de küresel sağlık acil durumu ilan etti ve 11 Mart'ta resmi olarak en yüksek düzeyde sağlık acil durumu olan bir salgın olarak ilan edildi. Sonrasında sorun küresel bir halk sağlığı ve ekonomik krize dönüştü (CRS, 2021, s. 1). Salgın, sağlık harcamalarını artırmış, vergi gelirlerindeki azalmalar ve kamu harcamalarındaki artışlar üzerinden önemli bütçe açıkları oluşturmuş, dış ticaret akımlarında daralmalar ortaya çıkmış ve birçok makroekonomik göstergede bozulmalara sebebiyet vermiş, küresel ölçekte bir insani krize dönüşmüştür. Ayrıca insanlık tarihinde ilk kez bir koronavirüs küresel bir salgına yol açmıştı (Fang, vd., 2022, s. 4).

COVID-19 salgını ekonomik sistemin dışında ortaya çıkmış, ancak hükümetlerin önemli tedbirler almasına ve insan davranışları üzerinde büyük etkilere yol açmıştır. Ticari finansmandaki aksaklıklar 2008 krizine göre daha az şiddetli olmuştur. Bu faktörlerin bir araya gelmesi, yerel ekonomilerin hem talep hem de arz yönleri ile uluslararası ticaret üzerinde büyük fakat aynı zamanda oldukça heterojen etkilere ortaya çıkarmıştır (Arriola, vd., 2021, s. 5). COVID-19 şoku, enfeksiyonu önlemek için uygulanan sosyal mesafe ve hükümetlerin şoka yanıt vermek için uyguladıkları karantinalar nedeniyle özellikle evden yürütülmesi mümkün olmayan faaliyetlerde işgücü arzında azalmalar ortaya çıkmıştır (Bas, vd., 2022, s. 7). Sosyal mesafe ve karantina önlemleri, insanların işyerlerinde ve diğer hizmet alanlarındaki hareketliliğini durma noktasına getirmiştir. Farklı sektörlerin kapanması mal ve hizmet arzını azaltarak fiyat esnekliğini düşürdü, hatta diğer tüm üretim faaliyetlerini olumsuz etkileyerek arz eğrisinin daha dik bir konuma gelmesine neden olmuştur (Srivastava, 2020, s. 4). Krizin üstesinden gelmek için ülkeler arasında işbirliği eksikliği, dünyanın ekonomik durumunu daha da kötüleştirerek, jeopolitik gerilimleri ve ticaret ortakları arasındaki güvensizliği artırmıştır (Agarwal ve Chonzi, 2020, s. 6).

1.3.1. Krizin Nedenleri

COVID-19, yüksek bulaşma derecesi ve Dünya Sağlık Örgütü tarafından önerilen tedbirler nedeniyle dünya genelinde son derece şiddetli bir baskı yaratmıştır. Uluslararası Para Fonu (IMF), ekonomik krizin büyük ölçüde bu sınırlama önlemlerinden kaynaklandığını vurgulamıştır. Salgın dünyayı hazırlıksız yakalamış ve benzeri görülmemiş bir şok oluşturmuş; küresel tedarik zincirleri üzerinden hızla yayılmış; sosyal mesafeye yönelik sıkı hükümet tedbirlerini zorunlu hale getirdi ve bu da talep cephesinde hızlı düşüşlere yol açmıştır (Wu ve Olson, 2020, s. 47). Başlangıçta hükümetler finansal piyasaları istikrara kavuşturmayı ve kredi akışını sağlamayı amaçlayan para politikaları benimsediler. İkinci aşamada, karantinaları ve sosyal mesafe önlemlerini benimseyerek ekonomik büyümeyi sürdürmeyi amaçlayan mali önlemlere odaklanma oldu (CRS, 2021, s. 2).

Krize karşı alınan sağlık önlemleri kapsamında hemen hemen bütün ülkelerde yürürlüğe konulan sokağa çıkma yasakları ve karantina uygulamaları hem üretim, hem de tüketim cephesinde kısıtlar oluşturmuş; arz ve talep şokları birlikte yaşanmaya başlamıştır. Dünya Ticaret Örgütü'nün (2020) salgının başlarında yaptığı tahminlere göre, arz yönlü şokların daha çok karmaşık değer zincirlerine sahip sektörlerde (özellikle elektronik ve otomotiv ürünlerinde) yaşanması ve bu ürünlerin üretim ve ticaretinde daha yüksek oranlı düşüşler yaşanması beklenmektedir (Aktaran, Karataş, 2021, s. 2134). Krizin başlangıcında hükümetlerin koronavirüs salgınına durdurmak için uyguladığı sokağa çıkma kısıtlamalarından doğrudan etkilenen sektörler OECD ülkelerindeki işlerin %40'ını oluşturmaktaydı. Uzun süreli sokağa çıkma yasağına karşı özellikle savunmasız olan küçük ve orta ölçekli işletmeler ise bu işlerin yaklaşık dörtte üçüne karşılık gelmekteydi (CCSA, 2020, s. 20).

Agarwal ve Gopinath (2022), Covid 19 salgınının ekonomik maliyetlerinin artmasına neden olan faktörleri iki kategoriye ayırmaktadırlar. Bunlar;

- Finansman sorunları
- Tedarik zinciri ve ticaret engelleri

Covid 19 krizinin diğer krizlere bazı yönleriyle benzerlikleri söz konusu iken, farklı bir takım özellikleri de dikkat çekmektedir. OECD (2020) bu farklılık ve benzerlikleri aşağıdaki gibi listelemektedir:

Covid 19 krizinin diğer krizlerden farklılıkları;

- Ekonomik aktivitelerde kapanma durumu
- Aynı anda ve bazen birdenbire birçok sektörde ortaya çıkan sorunlar
- Özellikle sağlık ve iş kayıpları nedeniyle sosyal alanda büyük devlet yatırımları ve destekleri gerektirmesi
- Hareket kısıtlamalarının ortaya çıkardığı ek maliyetler
- KOBİ'ler üzerindeki orantısız etki
- Tedarik zincirleri üzerindeki baskının üretimde yol açtığı aksaklıklar

Covid 19 krizinin diğer krizlere benzerlikleri;

- Diğer krizlerdeki gibi bir ülkede veya bir sektörde yaşanan sorunların zincirleme etkilerle başka sektörler veya ülkelerde yeni sorunlara kaynaklık etmesi
- Kitleli işsizliklere yol açan istihdam krizlerinin ortaya çıkması
- Hükümetlerin hızlı ve geniş ölçekli politika tedbirleri almak zorunluğuyula karşı karşıya kalmaları; kısa ve uzun vadeli ayrı ayrı politika seçenekleri oluşturmaları

1.3.2. Krizin Etkileri

Başlangıçta politika yapıcılar, küresel sağlık krizinin hızla değişen doğası ve acil ekonomik etkileri karşısında şaşkınlığa uğradılar. Bununla birlikte, genişleyen sağlık krizi, ulusal ekonomik toparlanmayı engelleyen geniş kapsamlı yayılma etkileri ortaya çıkardı. (CRS, 2021, s. 5). Covid-19 salgını nispeten yeni bir olgu olmasına rağmen, kısa sürede farklı alanlarda salgının etkileri üzerine birçok çalışma yapıldı. Salgın sonrası değişimler ve “yeni normal” tartışmaları sürerken, yapılan çalışmaların Covid-19 krizini tarihteki diğer küresel krizlerle karşılaştırılması dikkat çekiyor. Özellikle İspanyol Gribi, 11 Eylül terör saldırıları ve 2008 finans krizi gibi küresel sorunların ardından yaşanan değişimlerin Covid-19 sonrası sürece ilişkin öngörülleri şekillendirdiği görülmektedir (Türkmen ve Erturgut, 2022, s. 1827). Vakalar Şubat 2020'nin sonlarında keskin bir şekilde artmaya başlarken, hükümetler Mart 2020'de salgının yayılmasını kontrol altına almak için sosyal faaliyetleri yavaşlatmak üzere benzeri görülmemiş adımlar attılar ve bu da küresel bir ekonomik durgunluk yarattı. (CRS, 2021, s. 2). Covid-19 salgını, sağlık, sosyal ve ekonomik boyutlarıyla küresel ölçekte önemli etkilere kaynaklık etti. Dünya Ticaret Örgütü (WTO), üretim ve

tüketimin dünya çapında daralması nedeniyle, salgının küresel ekonomi ve dünya ticaretinde benzeri görülmemiş bir bozulma ortaya çıkardığına vurgu yapmıştır (Coquidé, vd., 2022). Dünya genelinde genel sağlık koşullarındaki bozulma ve yetkililerin enfeksiyon sayısını azaltmak için aldıkları kontrol altına alma tedbirleri, firmaların faaliyetlerini, hane halklarının tüketim kararlarını ve malları sınırlar arasında taşıma kabiliyetini güçlü bir şekilde etkiledi. Uluslararası ticaret akımları üzerindeki ilk etki çok büyüktü ve 2008-2009'daki büyük ticaret çöküşünde kaydedilen etkiyle kıyaslanabilir nitelikteydi (Amador, vd., 2023, s. 2428).

Salgının ortaya çıkardığı arz ve talep kısıtları dünya ekonomisinde büyük bir çöküşe yol açmıştır. Emtia fiyatlarındaki düşüşün, azalan üretim çıktısının ve küresel değer zincirlerindeki kesintiye uğrayan operasyonların ardından birbirine bağlı bir küresel ekonomide uluslararası ticaret olumsuz etkilenmiştir (Escaith ve Khorana, 2021, s. 5).

Küresel salgının oluşturduğu arz ve talep şokları nedeniyle olumsuz ekonomik etkilerin her iki yönde de belirgin bir şekilde hissedilmesi normaldir. Sağlık şoku bazı çalışanları iş göremez hale getirip, firmaların ve işçilerin önleyici tepkilerine, işgücü arzının ve yerel mal arzının azalmasına neden olurken; benzer şekilde, karantina önlemlerinin yurt içi arz üzerinde doğrudan olumsuz etkiler doğurduğu da görülmektedir (Liu, vd., 2021, s. 2). Virüs öncelikle ülkelerin büyük, uluslararası entegre üretim ve hizmet merkezlerini vurmuş; enfeksiyonun ölçeği ve belirsiz gidişatı, hisse senedi fiyatlarındaki dramatik hareketler ve daha savunmasız ekonomilerden sermaye çıkışıyla birlikte finansal piyasalara da yansımıştır (Pitigala, 2022, s. 115).

CCSA'nın çalışmasında (2020, s. 30) salgının, ölümlere, hastalıklara ve ekonomik umutsuzluğa neden olarak yaklaşık 71 ila 100 milyon insanı aşırı yoksulluğa ittiği ve Güney Asya ile Sahra Altı Afrika'nın en çok etkilenen bölgeler olabileceği belirtilmektedir. Salgının hemen ardından, 2020 yılı için bazı ülkeler veya bölgelerde çok sert daralmalara yol açabilecek küresel bir durgunluk beklentisi oluşmuştur. Pek çok hükümet, zorunlu olmayan üretim tesislerini geçici olarak kapatırken, çok sayıda şirket de ya gönüllü olarak (örneğin, işgücü arzındaki azalma nedeniyle) bu tür önlemleri almak ya da tedarik zincirlerindeki aksaklıklar nedeniyle üretimi azaltmak durumunda kalmıştır (Gruszczynsk, 2020, s. 338). Salgın küresel tedarik zincirini önemli ölçüde aksatmış hatta durma noktasına getirmiş, pek çok alandaki üretim kolu süreçten negatif etkilenmiş, üretimde ortaya çıkan aksaklıklar geleceğe yönelik

belirsizlikleri artırmıştır. Bu süreçler firmaların nakit akışlarına zarar verdiği gibi hanehalkı gelirlerini de azaltmıştır. Bu etkiler birleşerek hammadde, ürün ve hizmet talebinin azalmasına neden olurken (Ateş, 2021, s. 618), bilhassa temel ihtiyaçlarını karşılamak için çoğunlukla ithalata bel bağlayan ve ekonomik olarak en savunmasız ülkeler için bu koşullar oldukça yıkıcı olmuştur (Taşkın ve Akıncı, 2021, s. 39).

Küresel salgın özellikle hizmetler sektörünü etkilemiş, alt sektörler itibarıyla turizm, eğlence sektörü ve seyahat hizmetleri önemli ölçüde daralmış, ancak 2021'den itibaren sektör toparlanmaya başlamıştır. 2021 yılında dünya hizmetler ihracatı %17,0 büyüyerek 5,75 trilyon dolara ulaşmıştır. Böylece 2020 yılının üzerine çıkmıştır. Ancak pandemi öncesi ihracat büyüklüğünün altında kalmıştır (TİM, 2022, s. 50).

2020'de birçok ülkede başlatılan kapanma ve kısıtlayıcı tedbirler 2021 yılının başlarında da devam ettirilmiştir. Salgının etkisinin azalması ve aşılama çalışmalarında elde edilen başarılar kapsamında yılın ikinci yarısından itibaren kısıtlamalar yavaş yavaş kaldırılmıştır. Bu çerçevede 2021 yılında küresel ölçekte ekonomik toparlanma başlamış, birikmiş talebin de etkisiyle ekonomik büyümede olumlu gelişmeler ortaya çıkmıştır. Gelişmiş ülkeler 2020 yılındaki %4,5'lik daralmanın ardından 2021 yılında %5,0; gelişmekte olan ülkelere %6,5 büyüme göstermiştir. %8,1'lik büyüme oranı ile Çin dışarıda bırakıldığında, gelişmekte olan ülkelerdeki büyüme oranı %5,0 olarak değerlendirilmiştir (TİM, 2022, s. 20, 21).

IMF'nin tahminlerine göre, pandeminin kaynaklık ettiği hasıla kaybının kümülatif olarak 2024'e kadar yaklaşık 13,8 trilyon doları bulacağı öngörülmektedir (Agarwal ve Gopinath, 2022, s. 3). Salgının doğrudan yabancı sermaye yatırımları (DYSY) üzerinde de ani, şiddetli ve uzun süreli etkileri oluşmuştur. Sürecin başında UNCTAD, küresel DYSY akışlarının 2019'daki 1,5 trilyon dolarlık değerine kıyasla 2020'de %40'a kadar düşeceğini tahmin etmekteydi (CCSA, 2020, s. 24).

Büyüyen ekonomik etkiler, firmaların nakit biriktirmesi nedeniyle küresel mali piyasalarda likidite kısıtlamalarını ve kredi piyasalarındaki daralmaları şiddetlendirdi ve ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkiler yarattı (CRS, 2021, s. 7). Düşen ekonomik büyüme, yavaşlayan ticaret, artan küresel dengesizlikler ve para ve finans sisteminde yaşanan sıkıntılar dünya genelinde önemli refah kayıplar sebebiyet verdi (Vidya ve Prabheesh, 2020, s. 2408). Diğer taraftan, pandeminin neden olduğu tüketim alışkanlıklarındaki değişimin, özellikle emtia talebindeki göreceli artışın, yüksek

temaslı sektörlerde talep kalıpları normalleştikçe geri döneceği beklentisi vardı (Ansari, 2022, s. 251).

Covid-19'un ekonomik etkilerinin esas olarak uluslararası ticaret ve küresel tedarik zincirleri yoluyla yayılması söz konusu olmuştur. Nihai mal ve hizmetlerin arz ve talebi ve özellikle ara mallarına ilişkin tedarik zinciri etkileri yoluyla salgının olumsuz etkileri ticari akımlar yoluyla ülkeler/bölgeler arasında yayılma göstermiştir.

1.3.3. Krizin Küresel Ticaret Üzerindeki Etkileri

Uluslararası ticaret, mevcut salgından en çok etkilenen sektörlerden biridir. Genel olarak, ticaret bağlantılarının etkileri bir ülkenin/bölgenin göreceli kendi kendine yeterliliğine, küresel tedarik zincirindeki rolüne, birincil emtia üretimine bağımlılığına ve piyasalardaki kapanışların sıklığına ve uzunluğuna bağlı olmuştur (Rose, vd., 2021, s. 185). Srivastava (2020, s. 4), bu süreçte ihracat ve ithalat üzerindeki ilk etkileri şu şekilde açıklamaktadır: “İhracat arzının azalması esas olarak üretim hacminin gerilemesinden kaynaklanmıştır. Ancak salgın sadece ürünlerin üretimini değil, o ürünlere yönelik iç talebi de etkilemiştir. Yurt içi talepteki düşüşün üretimdeki düşüşten daha büyük olması durumunda yurt içinde tüketilmeyen miktarın ihracat pazarına yönlendirilmesiyle ihracatta net bir artış sağlanabilmiştir. Diğer yandan, birçok ülke uzaktan çalışma sistemlerini uygulamaya koyarak ekonomik aktiviteyi sürdürmeye çalışmıştır. Bu sistemler üretimde etkinliği veya verimliliği artırdığı ölçüde ihracat hacmi artırılabilmiştir. İthalat açısından bakıldığında, Covid-19'un toplam talebi azaltması dikkate alınmalıdır. Karantina ve tüm sektörlerdeki çalışanların gelirlerindeki azalmalar toplam talepte düşüşe neden olmuştur”.

Covid-19 kaynaklı ekonomik aksamalar 2020 yılında küresel ticarete önemli düşüşlere neden oldu. Ancak 2021 yılında ticaret hacimleri ciddi oranda artış gösterdi. Genel olarak, Covid-19, önceki on beş yılda uluslararası ticarete görülen istikrarsız eğilime benzer seyir izledi. Ancak hem düşüşün hem de toparlanmanın hızı ve yoğunluğu göz önüne alındığında, pandeminin dünya ticareti üzerindeki sonuçları dikkat çekiciydi (Ansari, 2022, s. 247)

2020 yılı boyunca, mal ve hizmetlere yönelik talep ve arzın keskin bir şekilde değişmesi, sınırların geçici olarak kapatılması, yolcu seyahatine ilişkin kısıtlamalar ve ulaştırma sektörlerindeki aksamalardan kaynaklanan yeni kısıtlamalar ve maliyetler şeklinde doğrudan olumsuzluklarla uluslararası ticaret bileşik baskılara maruz kaldı.

2020 yılında ticaret üzerindeki etkiler büyüktü ve bölgeler, ülkeler, ürünler ve dönemler arasında heterojen bir görünüm arz ediyordu (Arriola, vd., 2021, s. 5).

2020'de mal ticaretinin çöküşü ve ardından toparlanması, ticaret büyümesinin zaten "yavaş" olduğu bir dönemde meydana geldi ve V şeklindeydi. Dahası, farklı ürünler ve sektörler arasında, düşüşlerin boyutu ve hızı ile ticaretin daha sonra toparlanması konusunda önemli farklılıklar söz konusuydu (Arriola, vd., 2021, s. 4). 2020 yılında küresel ticarete yaşanan dramatik düşüş tüm ülkeler tarafından hissedilirken, özellikle ihracat söz konusu olduğunda bu durum gelişmiş ülkelerde daha belirgindi. Gelişmekte olan ülkeler (Güney-Güney) arasındaki ticaret, küresel ticarete göre marjinal olarak daha dayanıklıydı (Ansari, 2022, s. 249). 2020'nin başından itibaren ticaret kalıpları coğrafi olarak değişti. Asya, 2020 ve 2021'de küresel ticarete daha fazla katkıda bulunarak lider konumunu korudu. İthalat ve ihracat açısından Çin, diğer ülkelerin çoğundan daha hızlı ve erken toparlandı (Ansari, 2022, s. 251).

Covid-19 salgınıyla birlikte dünya çapında alınan sosyal mesafe, hareket kısıtlamaları ve tecrit uygulamaları gibi olağanüstü tedbirler ekonomik yavaşlamaya yol açarak küresel ölçekte ticaret hacmini olumsuz etkiledi. Neredeyse tüm ülkeler, Covid-19 salgını sırasında uluslararası ticaret politikalarını yeniden tanımladılar. Uygulamaya konulan Seyahat kısıtlamaları, karantina politikaları ve ticaret politikaları ihracatı olumsuz etkiledi (Aziz, vd., 2023, s. 195). Uluslararası ticaret üzerindeki etkiler, 2020'nin ilk çeyreğinde emtia fiyatlarının gerilemesi, üretimdeki azalmalar ve küresel tedarik zincirlerindeki kesintiler üzerinden ortaya çıkmış; hizmetler ticareti de bu olumsuz süreçten önemli ölçüde etkilenmiştir (Escaith ve Khorana, 2021, s. 7). Covid-19 salgını, ekonomilerde dış ticaret üzerinde ortaya çıkardığı üç farklı etki üzerinden tesir bırakmıştır. Bunlar; birçok ürünün üretim maliyetlerinde ortaya çıkan artışların firmaları arz krizine sokması, talepte ortaya çıkan daralmalar ve küresel tedarik zincirlerindeki aksaklıklardır (Orkunoğlu ve Işıl, 2022, s. 83). Birçok ülke, ithal mallara bağımlılığı azaltmak ve kendi kendine yeterliliği geliştirmek için ihracat yasakları, ithalat kısıtlamaları ve ithal ikameci sanayilere sübvansiyonlar şeklinde iç pazarlarını korumak için içe dönük önlemler uygulamaya koymuştur (Agarwal ve Chonzi, 2020, s. 4).

Uygulanan korumacı önlemlere rağmen, dünyanın dört bir yanındaki birçok ülke, küresel toplum genelinde ortak faydalar için Covid-19 salgını sırasında uluslararası ticaret ve tedarik zincirlerinin korunması gerektiğini düşünmekteydi (Agarwal ve

Chonzi, 2020, s. 11). Salgının ilk döneminde ticari korumacılık, jeopolitik çatışmalar ve küreselleşmeden uzaklaşma ile dünya ekonomisi ve uluslararası ticaret sistemi ciddi baskı ve tehdit altında kalmıştır (Fang, vd., 2022, s. 2). Lojistik sektörlerindeki aksaklıklar, nakliye süreçlerinde gecikmelere ve navlun fiyatlarında artışlara yol açmıştır. Diğer taraftan, gıda ve tıbbi ürünler gibi temel ürünleri sağlayan sektörlerde arz şoklarının, otomobiller ve makineler gibi ürünlere göre daha küçük olması beklenmektedir (Hayakawa ve Mukunoki, 2021, s. 2)

IMF'ye (2020) göre, 2019'da küresel cari işlemler dengesi dünya GSYH'sının % 2,9'una gerilemiştir. Salgın, seyahat hizmetlerindeki düşüş, tıbbi ürünlere olan talebin artması ve hanehalkı tüketiminin hizmetler yerine mallara kayması yoluyla ekonomilerin cari hesap dengelerini önemli ölçüde etkilemiştir. Ticarete konu olan mallara yönelik yüksek talep ve pandemiye bağlı arz darboğazları nedeniyle 2021'de nakliye maliyetleri artış göstermiş; enerji ve emtia fiyatları Covid-19 şokunu atlatmış ve 2021'de yükselmeye başlamıştır (IMF, 2022a).

Espitia vd. (2022), Şubat ve Haziran 2020 tarihleri arasında 28 ülke için aylık ticaret verileri yardımıyla sektör düzeyinde Covid-19 ile ilgili şokların ve sektör özelliklerinin uluslararası ticaret akımları üzerindeki etkilerini analiz etmişlerdir. Çalışmanın sonuçlarına göre, salgının ortaya çıkardığı olumsuz ticaret etkilerinin sektörler arasında büyük farklılıklar göstermektedir. Özellikle, uzaktan gerçekleştirilebilecek mesleklerin payının daha yüksek olduğu sektörler salgından daha az etkilenmiş ve küresel tedarik zincirlerine katılım, ticaret ortaklarının maruz kaldığı şoklara karşı kırılganlığı artırmıştır (Amador, vd., 2023, s. 2432)

Küresel ticaretin değerindeki oynaklıklar genellikle küresel üretimdeki değişimlerden daha büyük olmuştur. Küreselleşme eğilimlerinin ortak bir ölçüsü, dünya çapındaki ticaretin küresel üretime oranıdır; bu oran, sırasıyla, 2019'da yüzde 28'den 2020'de yaklaşık yüzde 25'e düştükten sonra 2021'de neredeyse yüzde 30'a yükseldi. (Ansari, 2022, s. 247)

UNCTAD'ın Küresel Ticaret Güncellemesine göre, küresel mal ticareti güçlü seyrini korudu ve hizmetler nihayet 2021'de COVID-19 öncesi seviyelerine ulaştı. Büyük ekonomilerin tamamında, 2021'in dördüncü çeyreğinde, 2019'daki pandemi öncesi seviyelere göre önemli ölçüde daha yüksek bir ithalat ve ihracat artışı gerçekleşti. Ancak emtia ticareti, gelişmekte olan ülkelerde gelişmiş ülkelere kıyasla daha fazla

arttı. 2020 yılının aynı dönemiyle karşılaştırıldığında, gelişmekte olan ülkelerden ihracat neredeyse yüzde 30 artarken, sanayileşmiş ülkelerden ihracat yüzde 15 arttı (Ansari, 2022, s. 252).

1.3.3.1. Küresel Tedarik Zincirlerinde Ortaya Çıkan Aksaklıklar

Covid-19 salgınının etkileri, ürünlerin küresel değer zincirlerindeki konumuna bağlı olarak değişebilir çünkü salgının şirketleri ve aileleri farklı şekilde etkilemesi muhtemeldir. (Liu, vd., 2021, s. 9). Pandemi işletmelerin son otuz yılda oluşturdukları küresel tedarik zincirleri ile ilgili önemli sıkıntılar oluşturdu. Tedarik zincirlerindeki büyüme pandemiden önce yavaşlamaya başlamıştı (CRS, 2021, s. 42). Covid-19 öncesinde küresel ticaretin büyük bir bölümü, birçok gelişmekte olan ekonomiye yarar sağlayan ve sanayileşmeyi teşvik ederek üretkenliği artırmaya yardımcı olan küresel üretim ağları ile karakterize edilmekteydi. Bu ağlar sayesinde merkez ve çevre bölgeler arasındaki uçurum daralmış ve böylece Hindistan, Çin ve Güney Kore gibi ülkeler küresel piyasalarda lider ve mal ihracat merkezleri haline gelmiştir. Özellikle Çin bu süreçte endüstriyel parça ve bileşenlerin tedarikçisi haline gelmiştir (Vidya ve Prabheesh, 2020, s. 2410). Ancak Tedarik zincirleri 2020'nin başlarında baskı altına girdi ancak aynı zamanda ekonomik aktivitenin yeniden başlamasını desteklemede de etkili oldu (Arriola, vd., 2021, s. 4).

Covid-19 şoku, ara girdi ve sermaye üretimi ve ticaretinde küresel aksamalara neden olmuştur. Dolayısıyla yurt dışında üretilen girdilere ve sermayeye dayalı ürünlerin salgından daha olumsuz etkilenmesi söz konusu olmuştur. Salgının başlangıç evresinde, Çin'deki üretimin kesintiye uğraması, büyük ölçüde Çin ithalatına bağımlı olan küresel tedarik zinciri üretim süreçlerini büyük ölçüde engellemiştir (Bas, vd., 2022, s. 7). Küresel üretim ağlarında ara girdiler, nihai ürün son müşteriye gönderilmeden önce birkaç farklı sınırdan geçmektedir. Dolayısıyla olumsuz bir arz şoku, üretim süreçlerinin durması ve nakliye ile lojistiğin engellenmesi yoluyla ticaret ağlarının bozulmasına neden olmaktadır (Vidya ve Prabheesh, 2020, s. 2411)

Salgınla birlikte tedarik güvenliği konusu önem kazanmış; buna bağlı olarak ülkeler birçok kritik üründe ve girdide yurtiçinden tedarike yönelmiş, bu nedenle yeni kapasite yatırımları başlamıştır. Yeni yatırımlar ekonomide önemli bir çarpan etkisi oluşturmuştur (TİM, 2022, s. 22). Yaşanan talep şokları satışların ve dolayısıyla firmaların karlılıklarının düşmesiyle sonuçlanmış; bu durum belirsizlikle birleştiğinde,

işletmelerin kapanmasına ve tedarik zincirlerinin aksamasına neden olmuştur. Sektörlerin çoğunda üretim gecikmeleri, ulaşım seçeneklerinin azalması, mağazaların kapanması gibi sorunlar yaşanmakta ve bu da gelirlerin düşmesine neden olarak firmaların operasyonel giderlerini de karşılayamaması ile sonuçlanmaktadır (Patil ve Rane, 2020, s. 7120)

2008 küresel finans krizinde, gelişmiş ülkelerden kaynaklanan kriz nedeniyle azalan talep üretim ağlarında bozulma ortaya çıkarmış, buna karşılık Covid-19 salgını ara ürün tedarikinin azalması ve tecrit nedeniyle üretimin askıya alınması yoluyla küresel üretim ağlarını sekteye uğratmıştır (Vidya ve Prabheesh, 2020, s. 2411). Coquidé vd. (2022), Covid-19 salgınının ülkeler arasındaki ürün ticaretini nasıl etkilediğini analiz ettikleri çalışmalarında salgının neden olduğu uluslararası ticaret akımlarında büyük bir yeniden yapılanma sürecine yol açtığını belirtmektedirler.

Tedarik zincirlerindeki bozulmaların en fazla etkilediği 4 sektör aşağıdaki gibidir (Xu, vd., 2020, s. 155, 156):

- Yüksek teknoloji ürünleri
- Otomotiv parçaları
- İlaçlar ve tıbbi cihazlar
- Gıda ürünleri

Covid-19 salgını ile tedarik zincirlerinde Asya'ya olan yüksek bağımlılığın riskleri ortaya çıkmış ve tedarik zincirleri yeniden yapılanmaya başlamıştır. Bu eğilim 2021 yılında güçlenerek ilerlemiş, ticarete tedarik sıkıntıları ortaya çıkarmıştır. Tedarik zincirlerinde sürmekte olan bu yeni yapılanma, küresel ticarete önemli kaynak ve akım değişikliklerine yol açmaktadır (TİM, 2022, s. 24).

Diğer birçok ülkede olduğu gibi, Türkiye de bu gelişmelerden önemli ölçüde etkilenmiştir. Deloitte'nin Mayıs 2020'de yaptığı bir araştırmanın sonuçlarına göre, Türkiye'de işletmelerin %80'ine yakını, salgının tedarik zincirlerini nasıl etkilediğini belirleme konusunda zayıf kaldıklarını ifade etmişlerdir. Sektörel bazda ise talep tahmininde tüm sektörler sıkıntı yaşadıklarını belirtmiş ancak en çok zorluk yaşayan sektörler, endüstriyel ürünler/üretim ve ilaç sektörü olmuştur. Bir başka çalışmada otomotiv sektöründe yaşanan daralmada tüketim azalmasına ek olarak tedarik zincirleri kesintileri ve lojistik aksamalar öne çıkmıştır (Aktaran, Nakiboğlu, 2020, s. 5).

Hükümetler, firmaların üretimlerini ülke dışına kaydırmaları sonucunda, ulusal güvenlik açısından önemli olduğu düşünülen öğelerin ulusal tedariki açısından oluşturduğu risklere odaklandı. Çokuluslu şirketler için, tedarikçi değiştirmek ve üretim yerlerini değiştirmek ilave maliyet ve riskler anlamına gelmekteydi. Buna ek olarak işletmeler, Çin gibi yalnızca üretim platformu olarak hizmet vermeyen, aynı zamanda çıktıları için önemli pazarları temsil eden üretim yerlerinden taşınma konusunda isteksizdiler. (CRS, 2021, s. 43)

Covid-19 salgını, işbölümüne dayalı küresel sistemin önemli dezavantajları olduğunu da göstermiştir. Bir ülke belirli bir ürün için "tek kaynak sağlayıcı" haline geldiğinde, kriz durumunda ciddi sıkıntılar yaşanabilmektedir. Bu aksaklıkların hem bireysel hem de küresel sistemler üzerinde önemli etkileri olduğu bu salgın döneminde net bir biçimde gözlemlendi. Böyle bir durum özellikle üretim tesislerinin tam olarak çalışır durumda olmadığı kriz zamanlarında sorunlu hale gelirken, iç pazarın talebi ülkelerin ihracatının bir kısmını yeniden yönlendirmesini gerektirebilir. Yeni keşfedilen bu risk, eninde sonunda mevcut tedarik zincirlerinde köklü değişikliklere yol açacaktır. (Srivastava, 2020, s. 6)

1.3.3.2. Küresel Dış Ticaretin Görünümü ve Yeni Trendler

COVID-19 salgını ve bu kapsamda uygulanan karantinalar uluslararası ticareti önemli bir şekilde etkilemiştir. Tecritler, karantinalar ve seyahat yasakları da dahil olmak üzere sağlıkla ilgili hafifletici önlemlerin neden olduğu talep ve arz kesintilerinin, küresel ticaret üzerindeki yansımaları başlangıçta oldukça şiddetli olmuştur (Ansari, 2022, s. 246). Karantinaların ve mevcut sağlık koşullarının etkisinin ötesinde, ihracat ve ithalat kararlarını etkileyebilecek firmalara özgü özellikler de süreci önemli ölçüde etkilemiştir (Amador, vd., 2023, s. 2428). Mevcut salgın nedeniyle küresel tedarik zincirlerinde meydana gelen kesintiler yüksek düzeyde talep daralmasına yol açmıştır. Jeopolitik sorunlar, emtia fiyatlarındaki dalgalanmalar ve diğer hususlar nedeniyle ticaret eğilimleri uzun bir süre belirsizliğini korumuştur (Vidya ve Prabheesh, 2020, s. 2411; Ansari, 2022, s. 253).

Çizelge 1.8’de gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler bağlamında temel dış ticaret göstergelerindeki yüzde değişimler gösterilmektedir.

Çizelge 1.8. Temel dış ticaret göstergelerindeki gelişmeler (% Değişim)

GÖSTERGE	2005-2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
İhracat									
Gelişmiş Ülkeler	4,0	3,8	2,0	5,0	3,5	1,5	-8,8	9,8	5,3
Gelişmekte Olan Ülkeler ve Yükselen Piyasa Ekonomileri	6,3	1,9	2,8	6,5	4,2	0,8	-5,1	12,8	4,1
İthalat									
Gelişmiş Ülkeler	3,2	4,8	2,5	4,8	3,6	2,1	-8,2	10,3	6,7
Gelişmekte Olan Ülkeler ve Yükselen Piyasa Ekonomileri	8,0	-0,7	1,5	7,4	5,1	-0,9	-7,9	11,8	3,2
Ticaret Hadleri									
Gelişmiş Ülkeler	-0,3	1,8	1,1	-0,2	-0,4	0,1	0,9	0,8	-2,0
Gelişmekte Olan Ülkeler ve Yükselen Piyasa Ekonomileri	1,2	-3,9	-1,5	1,4	1,0	-1,6	-0,8	0,7	0,9

Kaynak: IMF, (2023), World Economic Outlook: Navigating Global Divergences, International Monetary Fund, Washington, DC, November, p. 133.

Gelişmiş ülkelerde 2005-2014 döneminde ihracat ortalama %4; ithalat ise %3,2 artış göstermiştir. Bu oranlar 2015-2022 dönemi için sırasıyla 1,9 ve 2,12 olmuştur. İkinci dönemdeki düşüşler esas olarak 2020 yılından kaynaklanmıştır. Gelişmekte olan ülkeler için dış ticaret verilerindeki değişim oranları daha yüksek düzeylerde. Söz konusu ülkelerde ihracattaki değişim 2005-2014 döneminde ortalama %6,3, ithalattaki değişim ise %8 gibi yüksek düzeylerde gerçekleşmiştir. Söz konusu oranlar 2015-2022 dönemi için sırasıyla 2,11 ve 1,4 olmuştur. Gelişmiş ülkelerde dış ticaret hadlerindeki değişim birinci dönemde %-0,3 iken; ikinci dönemde %-0,7 olmuş; bu oranlar gelişmekte olan ülkelere 1,2 ve 0,2 olarak gerçekleşmiştir. Gelişmekte olan ülkeler için bu oranlardaki en şiddetli bozulma -1,6 ile 2019 yılında gerçekleşmiştir. 2022 yılında ise bu gösterge gelişmiş ülkeler için negatif bir değer alırken (-2,0) gelişmekte olan ülkelere pozitif olmuştur (0,9)

Pandemi ülkelerin dış açıklık derecelerini de etkilemiştir. Bu konuyu değerlendirebilmek için aşağıdaki çizelgede UNCTAD'ın ticari açıklık göstergelerine yer verilmiştir.

Çizelge 1.9: Ticari açıklık: GSYH'nin yüzdesi olarak mal ve hizmet ticareti (2015-2021)

	Dünya	Afrika	Amerika	Asya	Avrupa	Okyanusya
2015	55,89	49,47	33,20	59,17	82,88	43,61
2016	53,87	47,29	31,92	54,91	83,27	41,36
2017	55,86	51,22	32,59	57,15	86,12	43,62
2018	57,76	55,04	33,85	58,36	88,31	45,95
2019	56,07	53,30	32,70	55,46	88,65	48,15
2020	51,69	44,53	29,91	50,71	83,06	40,26
2021	56,92	51,91	33,01	56,46	90,02	41,77

Kaynak: UNCTAD, (2023), Trade Openness Indicators, United Nations Conference on Trade and Development

Mevcut salgın nedeniyle küresel tedarik zincirlerinde meydana gelen kesintiler yüksek düzeyde talep daralmasına yol açmıştır. Jeopolitik sorunlar, emtia fiyatlarındaki dalgalanmalar ve diğer hususlar nedeniyle ticaret eğilimleri uzun bir süre belirsizliğini korumuştur (Vidya ve Prabheesh, 2020, s. 2411; Ansari, 2022, s. 253). Genel bir değerlendirme yapılacak olursa, incelenen dönem itibariyle ticari açıklık düzeylerinin 2007-2014 dönemine göre önemli ölçüde artış gösterdiği söylenebilir. Bu dönemde dünya ticari açıklık ortalaması %55.4 olarak gerçekleşmiş olup, bu oran 2007-2014 dönemindekinden (%51) daha yüksek bir düzeyi temsil etmektedir. Bu dönemde de Avrupa bölgesi %86 ile (önceki dönem %67.3) en yüksek ticari açıklık düzeyine sahip gözükmemektedir. Diğer bölgelerde ortalama oran sırasıyla Asya (56), Afrika (50.4), Okyanusya (43,5) ve Amerika (39.6) olarak gerçekleşmiştir. 2008 krizine benzer şekilde Covid-19 salgınıyla birlikte dış açıklık düzeylerinde düşüş gerçekleşmiş, ancak bir sonraki yıl tekrar toparlanma söz konusu olmuştur.

Kriz döneminde ticari akımların aksamasını engelleyecek uluslararası işbirliği için OECD'nin önerdiği bazı önlemler öne çıkmıştır. Bunlar (OECD, 2020):

- Ticaretle ilgili politika eylemleri ve niyetleri hakkında şeffaflığı artırarak ticarete ve küresel piyasalara olan güveni artırmak
- Özellikle sağlık malzemeleri ve gıda gibi temel ihtiyaçlar için tedarik zincirlerinin işleyişini sağlayacak mekanizmalar oluşturmak
- Gereksiz ihracat kısıtlamaları ve diğer ticaret engellerinden kaçınmak

COVID-19 şoku, mobilitenin azalması ve kişisel üretim faaliyetlerindeki aksama nedeniyle üretkenliği olumsuz etkilemiştir, ancak daha karmaşık ve bilgi yoğun ürünler için bu durum daha az görünür olabilir (Bas, vd., 2022, s. 8). Pandeminin küresel ticaret üzerindeki etkisi imalat sanayi ürünleri için 2020'nin 3. çeyreğinde değişmeye başladı. 2020'nin 4. çeyreği itibarıyla dünya çapındaki mal ticaretinin değeri, 2019'daki pandemi öncesinde görülen seviyelere geri döndü. Seyahat, turizm ve konaklama hizmetlerine olan talebin azalması ise hizmet ticaretinin salgın öncesi ortalamaların çok altında kalmasına neden oldu. (Ansari, 2022, s. 248)

Covid-19 salgınının en görünür etkisi uluslararası hizmet sektörü üzerinde ortaya çıkmıştır. Tüketiciler zorunlu olmayan mallara harcama yapmaya istekli olmadığından, bu tür mallara olan talepte de derin bir düşüş yaşandı. Bu olgunun nedeni, karantina ve belirsizlik nedeniyle endüstrilerin kapatılması nedeniyle oluşan işsizliktir (Srivastava, 2020, s. 5). Hizmet ticareti, özellikle de seyahat hizmetleri ticaretinde daha fazla olumsuz etki yaşandı ve mal ticaretine kıyasla daha yavaş bir toparlanma kaydedildi. OECD ülkelerindeki hizmet ihracatının değeri 2020'de %16,7 oranında azaldı (Arriola, vd., 2021, s. 4)

Enerji sektörü, uluslararası ticaretteki değeri yüzde 35'ten fazla azalarak en hızlı daralan sektörlerden biri oldu. Otomotiv sektörlerinde (motorlu taşıtlar ve ulaşım ekipmanları) daha büyük düşüşler görüldü. Makineler ile metaller ve cevherler de dahil olmak üzere sanayinin ticaretinde de keskin bir düşüş görüldü. Buna karşılık, tarımda sanayilerinin çoğunluğu (içecek ve tütün sanayileri hariç) ya sabit kaldı ya da hafif bir artış yaşadı. Tekstil endüstrilerindeki ticaret önemli ölçüde arttı (2019'un aynı dönemine göre yüzde 10). (Ansari, 2022, s. 250)

1.4. Rusya-Ukrayna Savaşının Yol Açtığı Ekonomik/Finansal Kriz

Şubat 2022'de Rusya'nın Ukrayna'ya karşı başlattığı askeri operasyon küresel ekonomi ve özellikle ticari akımlar üzerinde uzun vadeli etkiler doğuracak bir süreç oluşturmuş; Covid 19 salgınının kırılgan hale getirdiği küresel ekonomi için yeni maliyetler ve tehditler ortaya çıkarmıştır. Savaş, belirsizliği ve jeoekonomik parçalanma riskini artırırken küresel toparlanmayı geriletmiştir. Savaştan ve etkileri hala devam eden salgından kaynaklı gelişmeleri, 2022'de küresel cari hesap dengelerini daha da bozması beklenmektedir (IMF, 2022a).

Dünya Covid-19 salgınının şokunu atlatmaya hazırlanırken Rusya-Ukrayna çatışması ortaya çıkmış ve küresel ölçekte ekonomiler yeni bir çıkmazın eşiğine gelmişlerdir. Artan jeopolitik gerilimler, küresel ekonominin toparlanma beklentilerini önemli ölçüde sekteye uğratmıştır (Pitigala, 2022, s. 113). Küresel ekonomide 2022 yılına dair beklentileri oluşturan parametrelerin tamamı şubat ayının sonunda başlayan Rusya-Ukrayna savaşı nedeniyle derinden etkilenmiştir. Ancak savaşın oluşturduğu öngörülemezlik ve belirsizlikler bu etkilerin nasıl sonuçlar doğuracağını kestirmeyi güçleştirmiştir (TİM, 2022, s. 33). Küresel ekonominin her zamankinden daha fazla entegre olması nedeniyle krizin ekonomiler arası bulaşma/yayılma oranının oldukça yüksek düzeylerde olması ve benzersiz bir ekonomik zarara yol açması ihtimali bulunmaktadır (Pitigala, 2022, s. 113)

Ukrayna'daki savaşın, ülke ekonomisi ve insan sermayesi için, özellikle ticaret ve finans bağlantıları yoluyla bölgesel ve küresel yayılma etkileriyle geniş kapsamlı ekonomik sonuçları olacaktır (Winkler ve Wueste, 2022, s. 109). Bu anlamda savaş küresel emtia arzında kesintiler doğurmasının yanısıra, fiyatların yükselmesine, ticaretin yavaşlamasına ve gelirlerde azalmaya yolaçmaktadır.

İkinci Dünya Savaşından sonra Rusya'nın doğrudan müdahil olduğu bu büyük sıcak çatışma, yolaştığı insani krizin yanısıra bölgesel ve küresel ölçekte şimdiden yıkıcı etkiler ortaya çıkarmıştır ve bu etkilerin giderek şiddetlenmesi söz konusudur. Dünya Covid-19 salgınının ortaya çıkardığı krizle mücadele ederken, böyle bir savaşın patlak vermesi ekonomik açıdan durumun daha da kötüleşmesine yol açmıştır. Savaş küresel salgının ekonomiler üzerinde oluşturduğu uzun vadeli tahribatlara katkı yaparak küresel büyümenin iyileşmesine engel olmuştur.

1.4.1. Ekonomik Yaptırımlar ve Savaşın Rusya ve Ukrayna Ekonomileri Üzerindeki Etkileri

Rusya, Ukrayna'yı işgal girişiminin arkasından bir dizi yaptırımlarla karşı karşıya kalmıştır. ABD, Avrupa Birliği, İngiltere, Japonya gibi ülkeler Rusya'ya yönelik finansal ve ticari yaptırımları yürürlüğe koymuşlardır. Yaptırımlara cevaben Rusya petrol ve doğal gaz ihracatının Ruble ile yapılmasına; gıda arzını güvence altına almaya ve Avrupa'ya petrol ve gaz arzını kısmen veya tamamen durdurmaya yönelik adımlar atmıştır. Tank (2022) tarafından yapılan çalışmada Ukrayna'daki çatışmanın, küresel GSYH seviyesinin 2022'de % 0,5 ve 2023'te % 1'e yakın (küresel GSYH'den

yaklaşık 1 trilyon dolar) düşüreceği; 2022'de küresel enflasyona % 3'e kadar ve 2023'te yaklaşık % 2 puan ekleyerek, yaşam maliyetini de artıracığı ve hanehalkı tüketimi üzerinde daha fazla baskı oluşturacağı tahmin edilmektedir. Çalışmada Avro bölgesi GSYH büyümesinin 2022'de % 0,9 ve 2023'te % 1,5 puan düşeceği öngörüsü de yapılmaktadır.

Rusya-Ukrayna savaşı emtia fiyatları üzerinde yıkıcı bir etki oluşturmuştur. Emtia fiyatlarındaki sürekli artışlar 1998 finans krizinden bu yana en yüksek seviyelere çıkmış olan küresel enflasyon üzerindeki baskıları artıracak gibi gözükmemektedir. Ayrıca, Rusya ve Ukrayna'nın önemli bir pazar payına sahip olduğu enerji ve tahıl gibi temel emtialar üzerindeki enflasyonist baskının da artması söz konusudur (Pitigala, 2022, s. 114). Rusya'ya karşı uygulanan yaptırımlar çerçevesinde yakın tarihte ilk kez büyük bir merkez bankasının elindeki döviz rezervleri dondurulmuştur. Rus yetkililerin tepkileri, bunun kendi açılarından tamamen beklenmedik bir durum olduğunu göstermektedir (Brunnermeier, vd., 2022, s. 193). Yaptırımların olası orta ve uzun vadeli sonuçlarla birlikte Rusya ekonomisi üzerinde halihazırda önemli etkileri olmuştur. Rus bankalarının SWIFT uluslararası ödeme sisteminden çıkarılması⁵ ve Rusya'nın döviz rezervlerini kullanmasının engellenmesi, rublede keskin bir değer kaybına neden olarak ülkedeki reel gelirleri azaltmıştır (WTO, 2022, s. 2).

Bu paylar nispeten küçük olmakla birlikte, iki ülke de başta gıda ve enerji olmak üzere temel ürünlerin önemli tedarikçileri olup, 2021'de dünya mal ticaretinde % 2,5 ve dünya GSYH'sında yüzde 1,9 paya sahiptirler. Söz konusu ülkeler 2019'da buğdayın yaklaşık % 25'ini, arpanın % 15'ini ve ayçiçeği ürünleri ihracatının yüzde 45'ini sağlamışlardır. Doğal gaz ihracatındaki % 20'lik pay da dahil olmak üzere, Rusya tek başına dünya yakıt ticaretinin yüzde 9,4'ünü karşılamaktadır. Rusya'nın 2021'de dünya mal ihracatındaki payı % 2,2 olurken, dünya GSYH'sındaki payı yüzde 1,7 olmuştur. Bu arada Ukrayna, dünya ihracatının % 0,3'ünü ve dünya GSYH'sının % 0,2'sini oluşturmakta; her iki ülke de ağırlıklı olarak Avrupa ve Asya ile ticaret yapmaktadır (Bkz. WTO, 2022, s. 2,4).

Rusya ekonomisi esas olarak enerji ve tahıl ihracatına bağımlı bir görünüm arzettiği için, emtia fiyatlarındaki dalgalanmalardan kaynaklanan dış şoklara karşı kırılganlığı

⁵ Yaptırımlar Rusya'nın savaşı finanse etmesinin önüne geçmeyi amaçlamaktadır. Sberbank gibi bazı Rus ve Belarus bankaları da SWIFT sisteminden dışlanmıştır (Bağış, 2022, s. 13).

yüksektir (Aslanlı, 2022, s. 19). Rusya'nın petrol, doğal gaz ve bazı önemli emtia ürünlerinde dünyanın önde gelen üreticileri arasında olması nedeniyle⁶ savaşın ciddi ekonomik etkileri olması söz konusudur. Ukrayna'nın buğday üretiminin yanısıra çip yapımında kullanılan kritik bir element olan küresel neonun (gazının) yüzde 50'sini üretmesi krizin boyutlarını daha ileri noktalara taşımaktadır. Rusya ile birlikte bu oran %70'e ulaşmakta olup, dünya ve özellikle otomobil üreticileri şimdiden bilgisayar çipi sıkıntısı çekmeye başlamışlardır. Rusya aynı zamanda elektrikli araba aküleri ve çelik üretiminde kullanılan önemli bir nikel üreticisidir (Tank, 2022, s. 3345, 3346).

Rusya ve Ukrayna birlikte, küresel buğday ihracatının yaklaşık dörtte birini ve mısır sevkiyatlarının %14'ünü karşılamaktadır. Ukrayna, dünyadaki ayçiçek yağının yarısını üretirken, Rusya dünyanın önde gelen enerji tedarikçilerinden biridir. Karadeniz bölgesi aynı zamanda büyük bir azotlu gübre ihracatçısı olduğundan, ortaya çıkan kıtlıklar ve fiyat artışları birçok bölgede mahsul verimi üzerinde olumsuz etkilere dönüşebilir (Chepeliev, vd., 2022, s. 139).

Savaş, emtia piyasaları, ticaret, finansal akımlar, yerinden edilmiş insanlar ve piyasa güveni dahil olmak üzere birçok kanal aracılığıyla küresel dalgalanma etkilerini tetiklemiş; Bölgede büyük bir mülteci dalgasına⁷ ve temel hizmetler üzerinde önemli baskılara yol açmıştır (Guénette, vd., 2022, s. 3). 2022 küresel büyüme oranlarında aşağı yönlü revizyonlar yapılmış olup, bunun yaklaşık % 0,3'ünün Rusya ve Ukrayna'daki keskin daralmalardan kaynaklandığı, diğer % 0,3'lük kısmının ise, özellikle doğal gaz, petrol ve petrol fiyatlarındaki artıştan sert bir şekilde etkilenen bir bölge olan Batı Avrupa'daki yavaş büyümeyi yansıttığı ifade edilmektedir (Tank, 2022, s. 3347).

Savaşın doğrudan etkileri ilk olarak Rusya ve Ukrayna'da faaliyet gösteren firmalar ve bunlardan ürün tedarik eden firmalar üzerinde görülmüştür. Gerek Rusya'da gerekse Ukrayna'da doğrudan GSYH düşüşleri ortaya çıkmış⁸; Rusya'ya yönelik ekonomik yaptırımlar ise Rusya'nın ve ticaret ortaklarının makroekonomik

⁶ Rusya dünyanın en büyük buğday (%18), doğal gaz (%25), paladyum (%23), nikel (%22) ve gübre (%14) ihracatçısıdır. Aynı zamanda küresel kömür ihracatının % 18'ini, platinin % 14'ünü, ham petrolün % 11'ini ve rafine alüminyumun % 10'unu ihraç etmektedir (Guénette, vd. 2022, s. 11).

⁷ Savaş herşeyden önce büyük bir mülteci krizine yol açmış, Ukrayna'dan gelen mülteci dalgası Orta Avrupa ekonomileri başta olmak üzere birçok ülkeyi etkilemiştir.

⁸ 1991-2021 yılları arasındaki 30 yıllık sürede Rusya ekonomisi ortalama %1 civarında büyüme göstermiştir. 2022 yılında beklenen % 10'luk küçülme gerçekleşirse bu durum söz konusu büyüme ortalamasını % 0,6'ya kadar düşürebilecektir (Aslanlı, 2022, s. 19).

göstergeleri üzerinde olumsuz etkilere sebep olmuştur. Yaptırımlar ve alınan siyasi kararlar sonucu Rusya'da faaliyet gösteren 1.200 yabancı şirketten yaklaşık 800'ü ülkeden ayrılmıştır. Bunlar arasında IBM, Microsoft, Kellogg's, Nokia, Panasonic, McDonald's, Starbucks gibi markalar da bulunmaktadır. Sadece başkent Moskova'da yaklaşık 200.000 kişinin işini devamlı kaybedebileceği tahmin edilmektedir (Aslanlı, 2022, s. 22).

Savaş koşulları nedeniyle Ukrayna'da üretim alt yapısının önemli ölçüde tahrip olmasıyla birçok firma kapanmak durumunda kalmıştır. Ülkenin ihracatının yarısını oluşturan Karadeniz'e erişimin kesilmesi nedeniyle ihracatı durma noktasına gelmiştir. Dünya Bankası'nın yakın zamanda yayınladığı Avrupa ve Orta Asya Güncellemesine göre, savaşın 2022'de üretimi yarıya indirmesi ve GSYH'nın yaklaşık % 45 düşmesi beklenmektedir (Guénette, vd., 2022, s. 7).

Rusya GSYH'sında düşüş sarmalı, Şubat ayı sonlarında ABD, Avrupa Birliği, Birleşik Krallık ve Kanada'nın Rus Merkez Bankası'nın dış varlıklarına erişimini ve büyük Rus bankalarının SWIFT'in finansal mesajlaşma hizmetlerini kullanmasını engellemek için yeni yaptırımlar uygulamasıyla başlamıştır. Bu eylemler rublenin değerinde çöküşü tetiklemiş ve Rusya Merkez Bankası'nın politika faizini yirmi yılın en yüksek seviyesi olan %9,5'ten %20,0'ye yükseltmesine yol açmıştır (Tank, 2022, s. 3347). Rusya'da özellikle finans sektöründe ciddi sıkıntılar söz konusu olmuştur. Reel sektörde ise ciddi bir resesyon tehlikesiyle karşı karşıya kalan ülkede devletin temerrüde düşme olasılığı gündeme gelmiştir (Guénette, vd., 2022, s. 8). Ukrayna herhangi bir büyük ekonomi için önemli bir ticaret ortağı değildir, ancak Çin, ABD, Almanya, Fransa ve İtalya gibi ülkeler Rusya için önemli ticari partnerlerdir.

Savaş Orta Asya ülkelerinden Rusya'ya giden işgücü akımları üzerinde de olumsuz etkiler doğurmaktadır. Ruble üzerindeki baskı, bankacılık işlemleri üzerindeki kısıtlamalar ve uzun vadede Rusya'daki işgücü piyasasının çöküşü, Orta Asya üzerinde ani ve derin bir ekonomik etki yaratacaktır (Tank, 2022, s. 3345, 3346).

1.4.2. Rusya- Ukrayna Savaşının Bölgesel ve Küresel Ekonomik Etkileri

Birleşmiş Milletler bölgesel ekonomik komisyonlarını yaptıkları değerlendirmeler göre, krizin üç farklı yayılma kanalı bulunmaktadır. Bunlar (UN, 2022b, s. 17):

- Artan gıda fiyatları
- Artan enerji fiyatları

- Sıkılaşan finansman

Buna göre 1.6 ila 1.7 milyar insan krizin bu etkiden en az birine ciddi şekilde maruz kalan ülkelerde yaşamaktadır. Yaklaşık 1,2 milyar insan aynı anda üç boyutun da yoğun olarak yaşanacağı lkelerdedir (UN, 2022b, s. 17). Savaş nedeniyle 2022 GSYH tahminleri aşağı yönlü revize edilmiştir. Ukrayna ve Rusya ekonomileri, titanyum, paladyum, buğday ve mısır da dahil olmak üzere başlıca emtia tedarikçileridir. Bu emtiaların tedarik zincirindeki aksamalar fiyatları yükseltmekte ve bunları kullanan sektörler (araba, akıllı telefon ve uçak üreticileri dahil) sıkıntılar yaşamaktadırlar (Tank, 2022, s. 3345).

Rusya, bölgedeki ekonomik büyüme için ana enerji kaynağı olduğundan, Ukrayna'daki savaşın Asya ekonomileri üzerinde hasar bırakacak sonuçları olacaktır. Özellikle Güney Asya lkeleri bu durumdan çok daha fazla etkilenmektedirler. Etkilerin şiddeti ve boyutu, çatışmanın süresine, Rusya'ya yönelik Batı yaptırımlarının ağırlığına ve Rusya'nın bunlara tepkisine bağlı olacaktır (Shah, vd., 2022, s. 142)

Rusya'nın özellikle Orta Asya, Kafkasya ve Doğu Avrupa ile güçlü ticari ve finansal bağları söz konusudur. Dolayısıyla Rusya'daki şiddetli ekonomik sorunlar ilk elde bu ülkeleri etkilemiştir. Yukarıda da belirtildiği gibi, Rusya ve Ukrayna, özellikle tahıl (buğday, mısır, arpa) ve ayçiçeği olmak üzere büyük tarımsal ürün ihracatılarıdır. Savaş nedeniyle Karadeniz limanlarından yapılan ihracat önemli ölçüde sekteye uğramıştır. Bölgesel anlamda Afrika ve Orta Doğu, tahıl ihtiyaçlarının % 50'den fazlasını bu iki ülkeden ithal ettikleri için bu anlamda en savunmasız bölgeler olarak en fazla zarar görebilecek konumdadırlar (WTO, 2022, s. 4).

Ukrayna'dan kaynaklanan büyük ölçekli g bir diğer bölgesel sorun olarak durmaktadır. Bu, zellikle Batı Avrupa için önemli demografik zorluklar ortaya çıkaracak ve daha yüksek kamu harcamalarına kaynaklık edebilecektir. Bu durum söz konusu ülkelerde askeri harcamaların artmasıyla birleşince enflasyonist baskıyı artıracaktır (Tank, 2022, s. 3345). Diğer taraftan, politik risk ve belirsizliğin tasarruf oranlarını artırması ve firmaları yatırım konusunda daha isteksiz hale getirmesi söz konusu olabilecektir.

Hem Rusya hem de Ukrayna ihracatı için ana hedef bölge olan Avrupa'nın bu anlamda daha fazla etkilenmesi beklenmektedir. Avrupa'daki birçok büyük ekonomi, doğal gaz

ve petrol için Rusya'ya bağımlı⁹ olup, bu ekonomiler de olumsuz etkilenmeye devam edecektir. Avrupa'nın enerji girdileri için Rusya'ya bağımlılığı, ekonomisini savunmasız hale getirmiştir. Avro Bölgesi, Ocak 2021'den bu yana gaz fiyatlarındaki %400'lük artış ve petrol fiyatlarının ikiye katlanmasından ciddi zarar görmüştür. Artan enerji fiyatları, Mart 2022'de Avro Bölgesi yıllık enflasyonundaki %7,5'lik artışın yaklaşık üçte ikisini oluşturmakta ve Bölge üzerinde baskı oluşturmaktadır (Guénette, vd., 2022, s. 12).

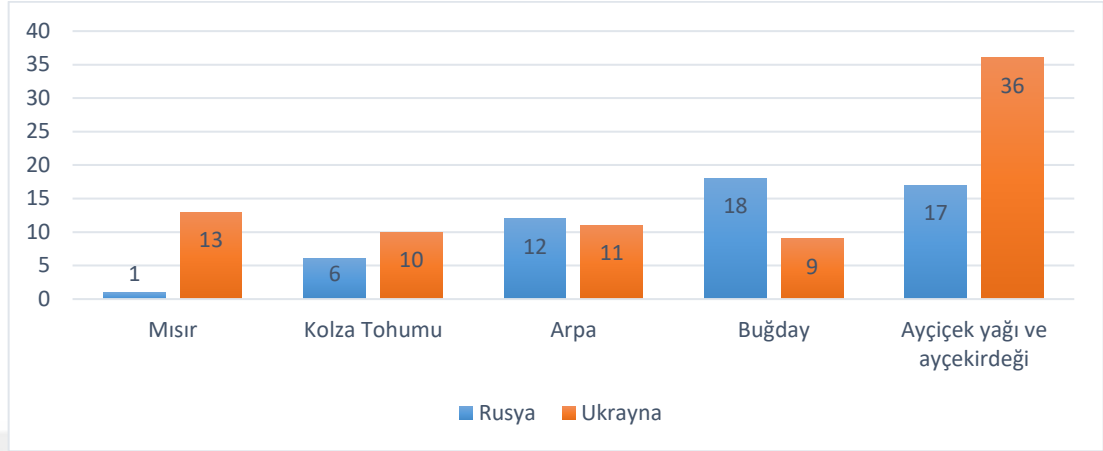
Diğer taraftan, artan belirsizlik ve jeopolitik gerilim nedeniyle finansal piyasalarda şiddetli dalgalanmalar olmaktadır. Küresel Jeopolitik Risk Endeksi yılın başından bu yana iki kattan fazla artarak, Mart 2003'te Irak'ta savaşın başlamasından bu yana görülmemiş seviyelere ulaşmıştır (Ruta, 2022, s. 115). Hisse senedi piyasalarındaki oynaklık, özellikle Avrupa'da önemli ölçüde artmıştır. Savaşın başlamasından bu yana devlet borçlanma maliyetleri yükselmiştir. Bazı finansal kurumlar için, Rusya'daki bir durgunluğun önemli kayıplara yol açması muhtemeldir (Guénette, vd., 2022, s. 13).

Savaş başlamadan önce salgının devam eden etkileri nedeniyle küresel ekonomik faaliyetler durgun seyretmektedir. Ekonomik büyüme oranları önemli ölçüde gerilemiş, enflasyonist baskılar başgöstermişti. Mayıs 2020'de (yıllık bazda) % 1,2'ye gerileyen küresel enflasyon, büyük ölçüde arz kesintileri ve artan gıda ve enerji fiyatları nedeniyle Şubat 2022'de % 6,5'e ulaşmıştır (Guénette, vd., 2022, s. 5).

Savaşın bölgesel etkileri öne çıkmakla birlikte, küresel ekonomik faaliyetlere yönelik olumsuzlukları da görülmeye başlanmıştır. En savunmasız konumdaki ülkeler gıda ve enerji ithalatına büyük ölçüde bağımlı olan gelişmekte olan ülkelerdir. Tahıl ve diğer gıda maddelerinin sevkiyatlarının azalması da tarımsal ürünlerin fiyatlarını artırarak, daha fakir bölgelerde gıda güvenliği için olumsuz sonuçlar doğuracaktır. Gıda ve enerji fiyatlarındaki artışlar küresel ölçekte reel gelirden, tüketim ve yatırım oranlarında düşüslere yol açarak küresel ithalat talebini azaltmakta; az sayıda gıda ve enerji ihracatçısı ülke bu fiyat hareketlerinden fayda sağlarken, bu durum küresel ekonomiyi olumsuz etkilemektedir (WTO, 2022, s. 4).

⁹ Savaş öncesinde Rusya, Avrupa Birliği'nin petrol ihtiyacının yüzde 25'in; doğal gaz ihtiyacının yüzde 40'ını ve kömür ihtiyacının yüzde 42'sini tek başına sağlamaktaydı (Bağış, 2022, s. 20).

Krizin küresel gıda ürünleri pazarı açısından ortaya çıkardığı risk oldukça yüksek düzeydedir. Şekil 1.3'den de görülebileceği gibi bu iki ülke bazı gıda ürünlerinde önemli küresel aktörlerdir.

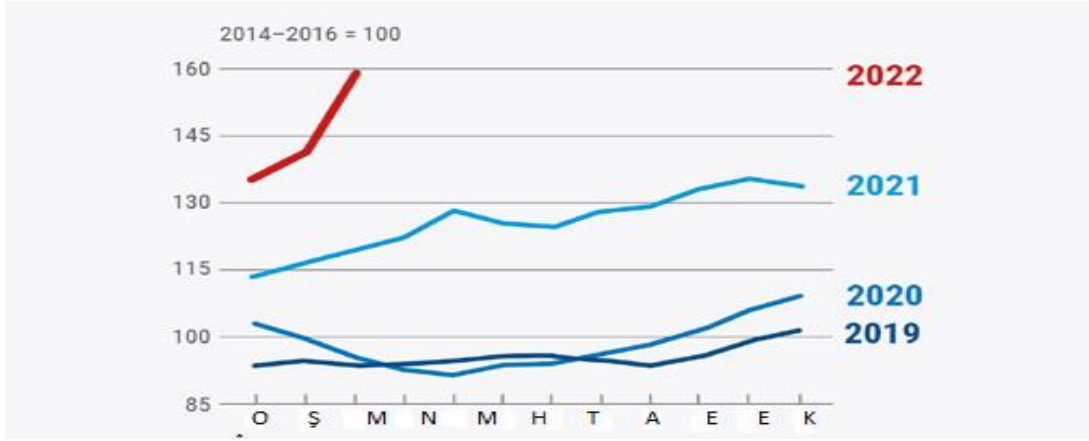


Şekil 1.3. Rusya Federasyonu ve Ukrayna: Tarımsal Gıda Ürünlerinde Küresel Oyuncular (%)

Kaynak: UNCTAD, (2022), The Impact on Trade And Development of The War in Ukraine, United Nations Conference on Trade and Development, p. 3.

Krizin küresel gıda ürünleri pazarı açısından ortaya çıkardığı risk oldukça yüksek düzeydedir. Bu iki çok bazı gıda ürünlerinde önemli küresel aktörlerdir. Şekilden de görülebileceği gibi, Rusya ve Ukrayna ve Rusya Ayçiçek yağı ve ayçekirdeğinde dünya üretiminin yarısından fazlası bu iki ülkeye aittir. Yine dünya buğday üretiminin %27'si, arpa üretiminin %23'ü kolza tohumu üretiminin %16'sı ve mısır üretiminin %14'ü Rusya ve Ukrayna tarafından gerçekleştirilmektedir. Diğer taraftan Bazı ülkeler özellikle Rusya Federasyonu ve Ukrayna'dan gelen tarımsal gıda ürünlerine önemli ölçüde bağımlıdır. Örneğin, Rusya Federasyonu ve Ukrayna'dan yapılan ithalatın (buğday, mısır, arpa, kolza, ayçiçek yağı ve tohumların toplam ithalatına oranı olarak) payı Türkiye için % 25,9, Çin için % 23 ve Hindistan için % 13'tür (UNCTAD, 2022, s. 4).

Emtia fiyatlarında rekor düzeyde artışlar söz konusu olurken, özellikle gıda fiyatlarında bu artış daha belirgin bir görünüm kazanmıştır. Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü'nün (FAO), yayınladığı gıda fiyat endeksindeki gelişmeler bu durumu net bir şekilde göstermektedir.



Şekil 1.4. FAO Gıda Fiyat Endeksi

Kaynak: UN, (2022a), Global Impact of War in Ukraine on Food, Energy and Finance Systems, United Nations, Brief No. 1, p.3.

Gıda fiyatları bir önceki yıla göre %34 artış göstermiş olup, FAO fiyatları kaydetmeye başladığından bu yana en yüksek değerini almıştı. Benzer şekilde, ham petrol fiyatları yaklaşık %60 oranında artmış, gaz ve gübre fiyatları ise iki kattan fazla artış göstermiştir (UN, 2022a, s. 3)

Akaryakıt alanında, Rusya Federasyonu'ndan petrol, gaz ve kömür alımlarında azalma beklentisiyle küresel enerji fiyatları hızla yükselmeye başlamıştır. Ülke, günde yaklaşık 5 milyon varil petrol satarak dünyanın en büyük ikinci petrol ihracatçısı konumunda olup, aynı zamanda gübreler, metaller ve ahşap ürünler de dahil olmak üzere kimyasal ürünlerin önemli bir küresel tedarikçisidir (UNCTAD, 2022, s. 3).

Enerji, buğday, gübre ve bazı metaller de dahil olmak üzere Rusya ve Ukrayna'nın tedarik ettiği emtia fiyatları keskin bir şekilde yükselmiştir. Ukrayna'nın doğusundaki çiftliklere yönelik tehdit ve Karadeniz limanlarından yapılan ihracatın kesilmesi, fiyatların 2011'den bu yana en yüksek seviyelerde olduğu bir dönemde gıda arzını azalması ve bazı ülkelerin gıda kıtlığı yaşamasına sebep olmuştur (Tank, 2022, s. 3346). Savaşın gıda ve enerji fiyatları üzerinde artış yönünde oluşturduğu baskılar enflasyonist eğilimleri güçlendirmektedir. Artan emtia ve gıda fiyatlarının neden olduğu enflasyonist baskılar, para politikasındaki sıkılaşmayı hızlandırabilir, stagflasyon riskini artırabilir ve yoksulluğu ve eşitsizliği artırabilir (Guénette, vd., 2022, s. 14).

Krizin Rusya ve Ukrayna üzerindeki olası etkilerine ilişkin IMF tarafından yapılan değerlendirmelerde temel makroekonomik göstergelerde aşağıdaki gibi değişiklikler öngörülmektedir.

Çizelge 1.10. Rusya-Ukrayna savaşı ve reel GSYH, tüketici fiyatları, cari işlemler dengesi ve işsizlik (Yıllık yüzde değişim)

	Reel GSYH			Enflasyon (TÜFE)			Cari Hesap Dengesi			İşsizlik		
	Projeksiyonlar			Projeksiyonlar			Projeksiyonlar			Projeksiyonlar		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Rusya	4.7	-3.4	-2.3	6.7	13.8	5.0	6.9	12.2	11.1	4.8	4.0	4.3
Ukrayna	3.4	-35.0		9.4	20.6	...	-1.6	...	...	9.8	...	...

Kaynak: IMF, (2022b), World Economic Outlook: Countering the Cost-of-Living Crisis, International Monetary Fund, October, p.42.

Savaşın etkisiyle 2022’de her iki ülkede de GSYH’da çok büyük daralma beklenmektedir. Bu daralmanın Rusya’da %3.4 Ukrayna’da ise çok daha büyük şiddette (35) olması beklenmektedir. Rusya’da küçülmenin 2023 yılında da derecesi azalmakla birlikte devam edeceği öngörülmektedir. Enflasyon oranları açısından da her iki ülkede de 2022’de artış öngörülmekte, Rusya’da 2023’de bu artışın yerine azalmaya bırakacağı tahmin edilirken, Ukrayna’da 2023 yılına ait veri bulunmamaktadır. Rusya’nın cari hesap fazlasının artarak devam edeceği öngörülen çalışmada işsizlik oranının da 4-4.3 bandında kalacağı tahmin edilmektedir.

Savaş kısa ve uzun vadeli beklentiler üzerinde oluşturduğu olumsuzluklar üzerinden de küresel ekonomiyi etkilemektedir. Emtia kıtlıkları ve enflasyonist baskıların birçok sektörde uzun vadeli hasar oluşturması riski bulunmaktadır.

1.4.3. Savaşın Küresel Dış Ticaret Üzerindeki Etkileri

Savaşın küresel ticari akımlar ve tedarik süreçleri üzerinde olumsuz etkileri oldu ve bu etkilerin artarak devam etmesi beklenmektedir. Rusya’dan yapılan ihracatın yaklaşık yarısını yakıtlar ve enerji ile ilgili ürünler oluşturmaktadır (Guénette, vd., 2022, s. 9). 2018-2020 döneminde Rusya’nın metal ihracatının yarısından fazlasını demir ve çelik oluşturmaktaydı. Ayrıca, Rusya’nın gübre ihracatı da hem küresel hem de bölgesel pazarlarda önemli bir yere sahiptir. Kazakistan, Rusya’nın kimyasal ihracatının üçüncü büyük alıcısıdır ve Rusya’nın kimyasal ithalatına en bağımlı on pazardan sekizi Avrupa ve Orta Asya ülkeleridir (Winkler ve Wueste, 2022, s. 112).

Rusya, Avrupa’ya ham petrol ve/veya doğal gaz ihracatını azaltırsa, bölgede fiyatlar daha da yükselir; Rusya’nın ihracatı, Avro Bölgesi’nin doğal gaz ithalatının % 35’inden fazlasını, petrolün % 20’sinden fazlasını ve kömürün % 40’ını oluşturuyor. Tersinden

bakıldığında bu durum Rusya açısından da petrol ve doğal gaz ihracatında Avro Bölgesine önemli ölçüde bağımlı olduğunun da bir göstergesidir (Guénette, vd., 2022, s. 12). Dolayısıyla her iki taraf için de maruz kalınacak zararlar önemli boyutlara varmaktadır. Diğer taraftan, bazı gelişmekte olan ülkeler, gıda ve gübre için büyük ölçüde Rusya ve Ukrayna'ya bağımlıdır. Rusya ve Ukrayna başta Avrupa ve Orta Asya (ECA), Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) ve Sahra Altı Afrikası (SSA) olmak üzere birçok ülkede buğday ithalatının % 75'inden fazlasını gerçekleştiriyor. Benzer şekilde, mısır ve tohum yağları için Ukrayna, bazı ülkelerin ithalatında büyük bir paya sahiptir (Guénette, vd., 2022, s. 12).

Sürecin tedarik zincirleri ve mevcut ticaret koridorları üzerinde farklı etkiler doğurması beklenmektedir. Savaş küresel değer zincirlerinin yeniden biçimlenmesine yol açabilecektir. Bu durumun sektörler ve ürünler üzerinde önemli etkileri olacak; geçiş sürecinde ciddi sorunların yaşanması beklenilmekle birlikte, üretim ve ticaret yapılarını bu yeni çerçeveye ayarlayabilen ülkeler ve firmalar kazançlı çıkacaklardır (Ruta, 2022, s. 118). Savaş bölgesindeki emtia fiyatlarının daha yüksek düzeylerde seyretmesi, söz konusu ürünleri üreten diğer ihracatçıları üretimi artırmaya sevk etmiş ve bu ülkeler kısmen de olsa Karadeniz Bölgesinden yapılan ihracatın yerini almaya başlamışlardır. Örneğin, Türkiye, Çin, Brezilya, Hindistan ve ABD'den yapılan diğer mahsullerin (buğdayın yakın ikameleri) ihracatında artış söz konusu olmuştur. Diğer taraftan, MENA, ECA, SSA ve Latin Amerika ve Karayipler (LAC) bölgelerindeki büyük fosil yakıt üreticileri için ihracatta daha da büyük bir genişleme gözlemlenmektedir (Chepeliev, vd., 2022, s. 140).

Bazı ülkelerde jeopolitik riskler arttığından, firmalar bu krize tepki olarak tedarik zincirlerinin yapısını gözden geçirmek durumunda kalabilirler ve riskli olarak algılanan ülkelere uzaklaşabilirler (Ruta, 2022, s. 115). Rusya, özellikle üretimin erken aşamalarında diğer ülkelerin ihracatında kullanılan birincil ve ara mal ve hizmetlerin önemli bir ihracatçısıdır. Dolayısıyla Rusya'nın ihracatındaki kesintilerin, ticaret için büyük küresel üretim merkezleri aracılığıyla küresel değer zincirlerini besleyecek ve özellikle bu kaynaklara büyük ölçüde bağımlı olan bölgesel ekonomileri etkileyecektir. Rusya'dan yapılan ihracata en çok bağımlı olan ve dolayısıyla bu tür ticaret kesintilerine karşı özellikle savunmasız olan ülkeler, komşu ve bölgesel ekonomilerdir (Winkler ve Wueste, 2022, s. 109, 110).

WTO tarafından yapılan bir simülasyonda Savaşın ve uygulanan politikaların 2022 yılı için küresel GSYH büyümesini % 0,7-1,3 oranında düşürebileceğini ve büyümeyi % 3,1 ile % 3,7 arasında bir yere getirebileceği tahmin edilmiş; küresel ticaret büyümesinin % 2,4 ila % 3 arasına düşerek neredeyse yarıya indirilebileceği öngörülmüştür (WTO, 2022, s. 4).

Korn ve Stemmler (2022, s.129) çalışmalarında, savaş sırasında ticari ilişkilerin seyrine ilişkin tahminler yapmışlar; özellikle imalat sektöründe yer değiştirme etkilerinin değişmeden kalacağını öngörmüşlerdir. İmalat tedarik zincirleri daha kısa şiddet dönemlerinde bozulmadan kalma eğilimindeyken, bir ikame gerçekleşikten sonra da yeniden konumlandırılmış durumda kaldıkları belirtilmektedir. Analize göre, hem Ukrayna'nın hem de Rusya'nın uluslararası ekonomik konumlarını çatışma öncesine geri döndürmeleri çok uzun zaman alacaktır.

McGuirk ve Burke'un (2022) çalışmalarında artan fiyatların, hem gıda üretilen hem de gıda tüketilen bölgelerde daha küçük ölçekli isyanlar, gösteriler ve/veya sivil şiddet gibi daha yüksek düzeyli çatışmalara yol açabileceği tahmin edilmiştir.

Uluslararası rezervlere erişimi kısıtlanan, ithalat ve ihracat gelir akışları engellenen Rusya'nın ciddi anlamda zorlanacağı tahmin edilmektedir (Bağış, 2022, s. 31). Savaşın uzaması halinde küresel büyüme zayıflayabilir; küresel ticaret ve yatırım kanalları zarar görebilir ve özellikle gelişmekte olan ülkeler önemli finansal darboğazlarla karşılaşabilirler. Sorunun kalıcı ve sağlıklı bir şekilde çözüme kavuşturulması bütün tarafların yararına olup, bunun için de küresel ticaret, yatırım ve enerji kanallarını açık tutacak uluslararası inisiyatiflere ihtiyaç duyulmaktadır.

Savaşın olumsuz sosyoekonomik etkilerinin büyüklüğü büyük ölçüde çatışmanın gelecekteki dinamiklerine ve süresine bağlıdır. Yaptırımların genişletilmesi, Rusya üzerindeki ekonomik baskının artmasına neden olacaktır. Enerji ithalatına yönelik bir ambargo yakın olmasa bile, fosil yakıt kullanımını azaltmayı ve alternatif enerji kaynaklarına yönelmeyi teşvik etmeyi amaçlayan talep yönlü politika önlemleri gündeme gelebilir (Chepeliev, vd., 2022, s. 143). Savaşın küresel ticaret üzerindeki etkilerini azaltabilmek açısından ülkelerin mevcut şartlarda uygulayacakları ticaret politikalarının koordine edilmesi önem arz etmektedir.

Rusya ve Ukrayna'nın Türkiye'nin ihracat ve ithalatında da önemli payları vardır. Hem Rusya, hem de Ukrayna Türkiye için oldukça önemli ticari ortaklardır. 2021 yılı

itibariyle Rusya Türkiye'nin ihracatında %2.5, ithalatında ise %10.6'lık bir paya sahiptir (Bkz. Çizelge 2.11 ve Çizelge 2.13). Rusya Türkiye'nin önde gelen gaz ve buğday tedarikçisi ve önemli turizm ortağıdır. Türkiye, Ukrayna için de üçüncü büyük turizm pazarı ve ikinci en büyük buğday ihracatçısı konumundadır. Çatışmadan en fazla zarar görecektir sektörler olarak tarım sektörü, sanayi malları tedarikçileri ve tekstil üreticileri öne çıkmaktadır (Sezgin, 2022, s. 551).

Türkiye'nin Rusya ve Ukrayna ile toplam ticaret hacmi 40 milyar dolardan fazladır. Savaş öncesinde Türkiye'nin buğday ithalatının % 80'e yakını Rusya (%65) ve Ukrayna'dan (%15) gelmekteydi. Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu (EPDK) verilerine göre Türkiye'nin yıllık doğal gaz tüketiminin % 35-40'ı Rusya'dan ithal edilmektedir (Aslanlı, 2022, s. 22). Diğer taraftan, Türkiye bu iki ülkeden önemli oranda hububat ve ayçiçek yağı (tohum ve yağ) ithal etmektedir (Uçak, 2022, s. 9).

1.5. Rekabetçilik ve Dış Ticaret Performansı

Bir ekonomik olgu olarak “rekabet edebilirlik”, birçok bilimsel ve politik çalışmanın odak noktasında olmasına rağmen, bu karmaşık terime ilişkin genel kabul görmüş bir tanım yapılamamıştır. Čekmeová (2016), ulusal rekabet gücünün, bir ülkenin fiyat veya diğer faktörler nedeniyle kendisini dış pazarlarda konumlandırma kabiliyeti olarak anlaşılabileceğini, aynı zamanda yüksek düzeyde reel kazanç, düşük işsizlik oranı ve uzun vadeli sürdürülebilir büyüme elde edebilen bir ekonomi olarak anlaşılabileceğini savunur (Ruzekova, 2020, s. 146).

Uluslararası ticaretle ilgili teorik çalışmalarda rekabet edebilirlik, ülkelerin işbölümü ve verimlilikten kaynaklanan karşılaştırmalı üstünlükleri çerçevesinde gerekçelendirilmiştir. Uluslararası çevrenin gelişimi, dünya ekonomisinde rekabet edebilirliğin rolüne ilişkin bakış açısını değiştirmiştir. Çağdaş uluslararası ilişkiler, ölçek ekonomilerine, endüstride uzmanlaşmaya, yeniliklere, teknolojilere ve bilgiye, pazarın büyüklüğüne ve açıklığına dayanmaktadır (Vahalík ve Staničková, 2016, s. 297).

Küreselleşme olgusu rekabet edebilirlik kavramının ekonomik kalkınma ve refah artışı bağlamında öneminin daha da artmasına neden olmuştur. Serbestleştirme politikalarının ve teknolojik gelişmelerin de katkısıyla ülkeler arasında ticari ve finansal ilişkiler derinleşmiş, küresel ölçekte ülkelerin faaliyet gösterdiği çevre şiddetli

bir rekabet ortamına dönüşmüştür. Günümüz dünyasında ülkelerin küresel ticaretten daha büyük pay almaları, rekabet güçlerinin artırılmasına; bu da önemli ölçüde katma değerli mal üretiminin ve ihracatının artırılmasına, Ar-Ge ve teknoloji yatırımlarına bağlıdır.

Rekabet edebilirlik olgusu, ülkelerin rekabet gücünü ifade edecek şekilde makroekonomik düzeyde, sektörel düzeyde ve firma düzeyinde ele alınabilir. Yaygın kabul görmüş bir tanım bulunmamakla birlikte kavram, genel olarak bir ekonomide dışsal sektörün rekabetçiliği çerçevesinde ele alınmakta ve ihracat yapan firmaların performansı bağlamında değerlendirilmektedir. Rekabet gücü yüksek bir ekonomide ihracat performansının da yüksek olacağı ve bunun GSYH ve dolayısıyla toplam refah artışına katkı sağlayacağı öngörülmektedir (Leichter vd., 2010, s. 6). Çalışmada referans alınacak bu dar bir tanım çerçevesinde, uluslararası rekabet gücü tamamen bir ülkenin ihracat kabiliyetine eşittir. Bu kapsamda ihracat rekabet gücü, bir ülkenin ürünlerini dış pazarlarda rakipleriyle karşılaştırılabilecek fiyat ve kalitede satma yeteneği olarak ele alınmaktadır. Kavram, ihracatın eğilimi, yapısı, çeşitliliği ve kalitesi dahil olmak üzere ihracat performansının farklı yönlerini içermektedir (Halilbašić, vd., 2015, s. 109, 111). Endüstrinin rekabet gücünün değerlendirilmesinde önemli bir gösterge olarak ihracat rekabet gücü, endüstrinin uluslararası ticarete katılma derecesini göstermektedir (Huo, 2014, s. 394).

Ekonomilerin rekabet gücü, ülkelerin ekonomik, politik ve toplumsal gelişimi açısından kritik öneme sahiptir. Ekonomik büyümenin ve performansın sürdürülebilirliği, ülkenin ekonomik yapısının kalitesine ve stratejik sektörlerin rekabet edebilirliğine bağlıdır (Sujová, vd., 2021, s. 2). Dolayısıyla rekabet gücünün tespitine yönelik çalışmalar ulusal ekonomi politikasını veya ulusal ekonomik kalkınma için eylem planlarını oluşturan politika için oldukça değerli kaynaklardır (Ruzekova, 2020, s. 146). Ülkelerin uluslararası rekabetçiliğinin büyük oranda, döviz kuru, faiz oranları gibi makroekonomik göstergeler ile işgücü maliyetleri ve ölçek ekonomileri tarafından belirlendiği görüşü yaygın olarak kabul görmektedir (Porter, 1990'dan aktaran; Ovalı, 2014, s. 18). Bir ülkenin rekabet gücü, genellikle ticaret ortaklarına göre endüstrilerdeki büyüme hızının korunması olarak açıklanır. Uluslararası rekabet gücü genellikle nispeten düşük işgücü maliyetinden veya daha yüksek üretkenlik seviyelerinden kaynaklanmaktadır (Huo, 2014, s. 394).

Uluslararası rekabet edebilirlik, dünya ekonomisindeki küreselleşme süreçlerinden etkilenmektedir. Bu süreç, her ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünü ve dolayısıyla tek tek ülkelerin dünya ticaretindeki paylarını değiştirmektedir (Vahalík ve Staníčková, 2016, s. 295). Bir ekonominin dışsal performansının değerlendirilmesinde ihracat kadar ithalat eğilimleri de önem arz etmektedir. İthalat eğilimleri, doğrudan cari işlemler hesabı yoluyla ve dolaylı olarak rekabet gücünü etkileyen kanallar aracılığıyla dış performans üzerinde etkiler oluşturmaktadır. Ancak ithalat, rekabet edebilirlik eğilimlerinden ziyade nihai talepten etkilenmekte ve dış performansa ilişkin ülkeler arası analizlerde ihracata göre nispeten küçük bir rol oynamaktadır¹⁰ (Leichter vd., 2010, s. 8).

Dünyanın her yerinde ülkeler dış ticarete verimliliği/etkinliği artırmak için çaba gösterirler. Dış ticarete verimlilik gerçek ticaret akımlarının mümkün olan maksimum (potansiyel) ticaret akımlarına oranı olarak tanımlanır. Ülkelerin verdikleri dış ticaret açık veya fazlaları ticari verimliliği önemli ölçüde etkileyen bir olgudur (Zhu, vd., 2021). İhracat performansı sektörel uzmanlaşma ile de yakından bağlantılıdır. Uzmanlaşma düzeylerine ilişkin literatürde geleneksel olarak karşılaştırmalı üstünlüğün kaynaklarının belirlenmesi üzerinde yoğunlaşma olmuştur. Verimlilik farklılıkları ve faktör donanımları önemli itici güçler olsa da, yakın zamanda yapılan konuyla ilgili çalışmalar ticaret politikasının, kurumların ve finansal gelişimin rolüne daha fazla vurgu yapılmaktadır (Gonzalez, 2016, s. 25)

Ülkelerin uluslararası rekabet gücünü artıran faktörler arasında, yürürlükteki ekonomi politikaları, teknolojik gelişme düzeyi, finansal sistemin, para ve döviz piyasalarının gelişmişlik düzeyi, kurumsal yapı gibi hususlar öne çıkmaktadır. Bu sayılan faktörleri ve dolayısıyla ülkenin rekabet gücünü etkileyen faktörlerden birisi de ekonomik krizlerdir. Kriz süreçlerinde gerek ülkelerin kendi içlerinde, gerekse ve uluslararası bağlamda ekonomik dengeler yeniden dizayn edilmekte, bu süreçte verimsiz çalışan firmaların yerine etkin çalışan firmalar geçmekte, böylece kıt kaynakların etkin

¹⁰ Dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki, dış ticaret teorilerinin ortaya çıkışından bu yana araştırılmaktadır. İhracat üretkenliği artırmakta, teknolojik ilerlemeler için motivasyon oluşturmakta ve karşılaştırmalı üstünlüklere sahip mallarda uzmanlaşılması yoluyla kaynakların daha iyi tahsis edilmesini teşvik edebilmektedir. İthalat ise her ne kadar ticaret dengesi üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olsa da, büyümeyi teşvik etmede ihracat kadar önemli olabilmektedir (Sujová, vd. 2021, s. 2).

dağılımı sağlanarak, ülkelerin rekabet güçleri ve üretkenlikleri artabilmektedir (Uslu, 2019, s. 2).

1.6. Dış Ticaret Performansının Belirleyicileri

Rekabet gücünün değerlendirilmesinde çok faktörlü ve tek faktörlü rekabet gücü göstergeleri kullanılmaktadır. Tek faktörlü rekabet edebilirlik göstergelerinde odak noktası, ihracat ve ithalat, ihracat performansı ve/veya maliyet-fiyat ilişkilerine yönelik dar bir gösterge seti üzerinde yoğunlaşır. Çok faktörlü göstergeler ise uluslararası bağlamda bir ülke ekonomisinin rekabet edebilirlik seviyesini tanımlayabilen ve ülkenin rekabet edebilirlik yapısının daha ayrıntılı bir şekilde anlaşılmasını sağlayan faktörleri ifade eder (Ruzekova, 2020, s. 146). Çizelge 1.11’de bu faktörler yer almaktadır.

Çizelge 1.11. Rekabet edebilirlik göstergeleri

Çok Faktörlü/Kriterli Göstergeler	Tek Faktörlü Göstergeler
Rekabetçilik Endeksi	İhracat hacminin gelişimi
Dünya Rekabetçilik Endeksi	İhracat artış hızının gelişimi
İş Yapma Endeksi	Ortalama toplam ihracat (ihracat mal yapısı)
Bilgi Ekonomisi Endeksi	Ortalama toplam ithalat (ithalat mal yapısı)
	Görelî ticaret dengesi
	İhracat performansı
	Net ihracat değeri gelişimi
	Kişi başına ihracat
	Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler
	Ciro İşlemleri
	Birim işçilik maliyetleri
	Reel efektif döviz kuru

Kaynak: Baláz vd. 2017’den aktaran; Ruzekova, V., Kittova, Z., & Steinhauser, D. (2020), Export Performance as a Measurement of Competitiveness. *Journal of Competitiveness*, 12(1), 147.

Bir ekonomide ihracat performansını belirleyen faktörler öncelikle fiyat/maliyet faktörleri veya fiyat dışı faktörler olmak üzere iki kategoriye ayrılabilir. Fiyat/maliyet faktörleri bağlamında önce çıkan hususlar şunlardır (Leichter vd., 2010, s. 11):

1. Üretim, dağıtım ve pazarlama zincirlerinin verimliliği
2. Döviz kurları
3. Firmaların uluslararası piyasalarda uyguladıkları fiyat stratejileri

İlk iki faktör reel döviz kurları üzerinden değerlendirilirken, üçüncü faktör görelî ihracat fiyatları ile ölçülür.

Ölçümü nispeten zor olan ve yapısal bir nitelik arzeden fiyat-dışı faktörler ise aşağıdaki hususlarla ilgili olabilir (Leichter vd., 2010, s. 19):

1. Beşeri sermayenin kalitesi
2. İşgücü piyasalarının esnekliği
3. Vergiler ve düzenleyici ortam
4. Ulaşım ve iletişim altyapısı
5. İhracata yönelik yardım ve destekler

İhracat rekabet gücü potansiyelini belirlemede önemli bir faktör olan ihracat fiyatı, üretkenlik, faktör donanımı veya nakliye maliyeti gibi rekabet edebilirliği etkileyebilecek kaynakları yansıtır (Zhang vd., 2012'den aktaran, Huo, 2014, s. 395). Konuyla ilgili literatürde genellikle fiyat rekabetçiliğine ve teknolojik faktörlere odaklanıldığı görülmektedir. Diğer taraftan, Bierut ve Dybka (2019, s. 17) uluslararası rekabet edebilirliği sadece fiyat faktörleri açısından değerlendirmenin yanlış olduğunu; teknolojik faktörlerin ihracat pazar payı üzerinde çok daha büyük etkilere sahip olduğunu belirtmektedirler.

Teorik bakış açısından, görelî birim işçilik maliyetleri gibi fiyat faktörleri uluslararası rekabet gücünün ana kaynağı olarak ele alınmaktadır. Ancak Kaldor'un (1978) çalışmasında, görelî birim işgücü maliyetleri ve ihracat fiyatlarında daha hızlı büyüme yaşayan ülkelerin, ihracat değerleri açısından genellikle diğer ülkeleri geride bıraktığına işaret etmiştir. Bu bulgu, uluslararası rekabet gücünün fiyat dışı kaynaklarına olan ilgiyi artırmıştır (Bierut ve Dybka., 2019, s. 1).

Küresel Rekabet Edebilirlik Raporu'na (WEF 2009) göre, ihracatta rekabet edebilirliği etkileyen üç önemli faktör vardır. Bunlar aşağıdaki gibidir (Aktaran, Amanbayev ve Masih, 2017, s. 3, 4):

1. Talep yönlü faktörler:

- Nihai ürünlere yönelik artan talebin ara ürünlere yönelik talebi artırması
- Tüketici zevk ve tercihlerindeki değişiklikler
- Yeni standartlar veya kalite gereksinimleri
- Çevre, adil ticaret ve işçi koruması gibi düzenlemeler
- Pazarlama uygulamaları
- Dağıtım kanalları

2. Arz yönlü faktörler

- Üretim maliyetleri
- İşgücü verimliliği
- Yatırımlar
- Kapasite kullanımı
- Altyapı
- Pazara yakınlık
- Ürün yeniliği ve girişimcilik yeteneği
- Endüstri yapısı (yoğunlaşma veya dikey ve yatay entegrasyon gibi)

3. Döviz kurları: Döviz kurlarındaki oynaklıklar ihracattan kaynaklanan riski artırır ve üreticilerin ihracat pazarlarına girmesini engelleyebilir. Ayrıca, alıcıları arz kaynaklarını değiştirmeye teşvik edebilir.

4. Enflasyon oranları: Düşük yurtiçi enflasyon oranlarının ülkenin rekabet gücünü artırması söz konusu olabilmektedir.

5. Faiz oranları: Yüksek faiz oranları nedeniyle ulusal paranın değer kazanması, yerli malları yabancı mallara göre daha pahalı hale getirerek net ihracatı azaltabilir.

Rekabet edebilirliğin ölçüsü aynı zamanda ürün kalitesi, katma değer, ürün farklılaştırması, güvenilirlik, finansman düzenlemeleri, teknolojik yenilik, fiziksel ve beşeri sermayeye yatırım, kurumsal ve yapısal çevre gibi çeşitli faktörleri de ihtiva eder. Bu faktörlerin birçoğu doğası gereği nitelikseldir ve araştırmalar genel olarak kolayca ölçülebilir göstergelere odaklanmıştır (Deepika, 2017, s. 556).

Ekonomik büyüme literatüründe önemli bir yer tutan kurumsal faktörlerin ihracat performansı üzerindeki etkisi de dikkate alınmalıdır. Konuyla ilgil olarak yapılan bazı çalışmalarda bu faktörler aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Bierut ve Dybka., 2019, s. 2):

1. Genel düzenleyici çerçevenin kalitesi
2. Giriş engelleri
3. Rekabet engelleri
4. Dolaysız yabancı sermaye yatırımlarının önündeki engeller
5. Yasal sistemin kalitesi
6. Mülkiyet haklarının korunması

Rekabet edebilirliği etkileyen bir başka faktör de bölgesel ticaret anlaşmaları ile ilgili değişen dinamiklerdir. Farklı ticaret blokları arasındaki bölgesel ve serbest ticaret anlaşmalarının sayısında, ürün ticaretinin yönünün değişmesine yol açan bir artış gerçekleşmiştir (Deepika, 2017, s. 557).



İKİNCİ BÖLÜM: TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARETİN YAPISI VE GELİŞMELER

Bu bölümde Türkiye’de dış ticaretin dönemler itibariyle gösterdiği gelişmeler/değişimler, uygulanan politikalar çerçevesinde incelenmiştir. Bu çerçevede öncelikle Cumhuriyetin kuruluşundan günümüze kadar olan dönemde dış ticarete ortaya çıkan gelişmeler ele alınmıştır. Türkiye’de dış ticaret politikaları ve gelişmeler ele alınırken 1980 yılının özel bir önemi vardır. 1980 yılına kadar Türkiye’de genel hatlarıyla ithal ikameci sanayileşme stratejisi uygulanmış, bu tarihten itibaren dış ticaret üzerindeki kısıtlamalar önemli ölçüde kaldırılarak ekonomi dışa açık hale getirilmiştir. Bu dönemde dış ticaret hacim olarak önemli artış gösterirken, yapısal bir değişime de uğramıştır. Çalışmada 2007 sonrası dönem için bu yapısal gelişmelere ilişkin değerlendirmelere de yer verilmiş ve Türkiye’de dış ticaretle ilgili güncel sorunlara değinilmiştir.

2.1. Dönemler İtibariyle Türkiye’de Dış Ticaret Politikaları

Bu başlık altında Türkiye Cumhuriyetinin kuruluş yıllarından günümüze kadar uygulanan politikalar bağlamında dış ticaretin gelişimi incelenecektir. Türkiye’de genel olarak ekonomi politikalarında özel olarak da dış ticaret politikalarında köklü değişikliklerin olduğu bazı önemli dönemler vardır. Bunlardan en önemlisi 24 Ocak kararları olarak bilinen istikrar tedbirlerinin alındığı 1980 yılı, bir diğeri Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği Anlaşmasının yapıldığı 1995 yılıdır.

Uygulanan ekonomi politikaları açısından Türkiye Cumhuriyeti tarihi farklı zaman dilimlerine göre tasnif edilmektedir. Çalışmada 5 farklı dönem ele alınmıştır:

- 1923 - 1946 dönemi
- 1946 - 1960 dönemi
- 1960 - 1980 dönemi
- 1980 - 2000 dönemi
- 2000 sonrası dönem

2.1.1. 1923 – 1946 Dönemi

Dönemin incelemesine geçmeden önce Osmanlı Devletinden devralınan miras konusunda kısa bilgi vermek yararlı olacaktır. Osmanlı Devletinde dış ticaret genellikle ülke içerisinde mal arzının artırılmasının bir aracı olarak görülmekte ve ithalat artışını öncelemedeydi. Bu doğrultuda ağırlıklı olarak tarım ürünlerinden oluşan ihracat faaliyetleri teşvik edilmiyor, zaman zaman kısıtlamalara konu olabiliyordu. 1838 tarihli Osmanlı-İngiliz Ticaret Anlaşması (Baltalimanı Anlaşması) ve arkasından diğer Avrupa devletlerine verilen imtiyazlarla birlikte bu politika ülke ekonomisinin yabancı ekonomiler için açık bir pazar durumuna gelmesiyle sonuçlanmış; bu süreçte önemli miktarlara varan dış ticaret açıkları oluşmuştur. Ülkenin temel ihtiyaçlarının karşılanması ve vergi gelirlerinin arttırılması öncelikli dış ticaret politikaları 19'uncu yüzyılın sonlarına kadar sürdürülmüş; bu tarihten itibaren kamu gelirlerini arttırmak ve yerli üretimi dış rekabete karşı korumak amaçlarıyla ithalat vergilendirilmeye çalışılmıştır (Kılınç Savrul vd., 2013, s. 58).

Osmanlı Devletinin dış ticaretinde iki temel özellik dikkat çekmektedir. Genel olarak dış ticaret hacmi ve dış ticarete konu olan malların toplam üretim içindeki payı düşüktür. Diğer taraftan, toplam ticaret içinde Orta ve Batı Avrupa ülkelerinin payı sınırlıdır. Bu durumun en önemli nedenleri ulaştırma teknolojisinin yeterince gelişmemiş olması ve İmparatorluk içerisinde oldukça gelişmiş bir işbölümünün varlığıdır (Çetin, 2019, s. 2166). On yedinci yüzyılın ikinci yarısından itibaren özellikle gelir kaynaklarının artırılması için ticari alanda yeni alternatifler aranmaya başlanmış ve bu çerçevede Avrupa devletlerine verilen ticari imtiyazlar artırılmıştır. Önceleri sadece ticaret limanlarında yerleşmiş bulunan Avrupalı tüccarlara tanınan koruma ve emniyet, sonraları imparatorluk dahilindeki ithalat ve ihracat ayrıcalıklarını da kapsayacak şekilde genişletilmiştir (Elibol, 2005, s. 62). Dış ticaretin şekillenmesinde ticaret yapılan tarafların iktisadi ve siyasi güçleriyle bağlantılı bir biçimde imzalanan serbest ticaret anlaşmalarının yanı sıra ilgili ülkelerin uzaklığı, nüfusu ve Osmanlı Devleti ile kültürel yakınlıkları da etkili olmuştur (Çetin, 2019, s. 2163). İmparatorluğun son yıllarında ihracat ithalatın %60 gibi bir bölümünü karşılamaktaydı. Dış ticaretin belirleyici özelliği, tarım ürünleri ve maden ürünlerinin ihracatının yapılması; temel tüketim mallarının (gıda ürünleri, dokuma ve giyim eşyası gibi) ithalatla sağlanmasıydı (Kepenek ve Yentürk, 2008, s. 23). Birinci Dünya Savaşından 1923'e kadar dış ticarete ilişkin sağlıklı veriler elde edilemese de bu

dönemin olağanüstü koşulları altında dış ticaretin önemli ölçüde daraldığı söylenebilir. Osmanlı Devleti savaş koşulları altında kapitülasyonları tek taraflı kaldırmış, Duyunu Umumiye İdaresini tasfiye etmiştir (Üzümcü, 2013, s. 379).

Cumhuriyetin kuruluşunda ekonomi politikalarının ve dolayısıyla dış ticaretin biçimlenmesinde İzmir İktisat Kongresi ve Lozan Barış Anlaşmasının belirleyici etkileri olmuştur. Türkiye Cumhuriyetinin ekonomi politikalarını biçimlendirmek, sektörel sorunları tespit etmek ve ekonominin mevcut durumunu ortaya koyabilmek amaçlarıyla 1923 Şubatında toplanan İzmir İktisat Kongresinde serbest piyasa ekonomisine dayalı ve özel sektör öncülüğünde bir kalkınma modeli benimsenmiştir. 17 Şubat – 4 Mart 1923 tarihleri arasında toplanan Kongreye tüccar, sanayici, çiftçi ve işçi temsilcilerinden oluşan toplam 1135 temsilci katılmıştır. Kongrede alınan kararlar, “Misak-ı İktisadi” ve “Çiftçi, Tüccar, Sanayici ve İşçi Gruplarına İlişkin Esaslar” olarak adlandırılan iki bölümde toplanmıştır (Koçtürk ve Gölalan, 2010, s. 50).

1929 yılına kadar geçen sürede genel olarak liberal ekonomi politikaları uygulanmış, ihtiyaç halinde devlet yönlendirici müdahalelerde bulunmuştur. Özel sektörün geliştirilmesine yönelik çeşitli destekler sağlayan devlet, sanayi faaliyetlerini yürütecek özel girişimcilere kredi vermesi amacıyla 1925 yılında Sanayi ve Maadin Bankası’nı kurmuştur. Ülkenin ihtiyaç duyduğu milli sermayeli bir banka özlemi ve çeşitli yatırımların gerçekleşmesi için de Türkiye İş Bankası kurulmuştur (Özdemir, vd., 2016, s. 152). 1927 yılında Teşvik-i Sanayi Kanunu yürürlüğe konulmuş, imalat sektöründeki ihracatçıların kullanacakları ithal girdiler için vergi muafiyeti sağlanmıştır.

Çizelge 2.1’de ele alınan dönem itibariyle Türkiye’de temel dış ticaret göstergeleri yer almaktadır. Liberal politikaların geçerli olduğu 1923-1929 dönemi için ihracatın ithalatı karşılama oranı ortalama %73,3 olmuş, dış ticaret dönem boyunca açık vermiştir. Gerek ihracat gerekse ithalatla 1926 ve 1927 yıllarında azalma olmuş, dış ticaret hacmi ortalama 194 milyon dolar civarında gerçekleşmiştir. Bu dönemde dışa açık bir ekonomik yapı söz konusudur. Bunun en önemli göstergesi daha sonra uzun bir süre ulaşılamayan ihracatın ve ithalatın GSYH’daki yüksek paylarıdır.

Çizelge 2.1. Türkiye'nin dış ticaret göstergeleri: 1923-1945

Yıllar	İhracat (Bin Dolar)	Değişim (%)	İthalat (Bin Dolar)	Değişim (%)	Dış ticaret dengesi (Bin Dolar)	Dış ticaret hacmi (Bin Dolar)	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
1923	50.790	-	86.872	-	- 36.082	137.662	58,5
1924	82.435	62,3	100.462	15,6	- 18.027	182.897	82,1
1925	102.700	24,6	128.953	28,4	- 26.253	231.653	79,6
1926	96.437	-6,1	121.411	-5,8	- 24.974	217.848	79,4
1927	80.749	-16,3	107.752	-11,3	- 27.003	188.501	74,9
1928	88.278	9,3	113.710	5,5	- 25.432	201.988	77,6
1929	74.827	-15,2	123.558	8,7	- 48.731	198.385	60,6
1930	71.380	-4,6	69.540	-43,7	1.840	140.920	102,6
1931	60.226	-15,6	59.935	-13,8	291	120.161	100,5
1932	47.972	-20,3	40.718	-32,1	7.254	88.690	117,8
1933	58.065	21,0	45.091	10,7	12.974	103.156	128,8
1934	73.007	25,7	68.761	52,5	4.246	141.768	106,2
1935	76.232	4,4	70.635	2,7	5.597	146.867	107,9
1936	93.670	22,9	73.619	4,2	20.051	167.289	127,2
1937	109.225	16,6	90.540	23,0	18.685	199.765	120,6
1938	115.019	5,3	118.899	31,3	- 3.880	233.918	96,7
1939	99.647	-13,4	92.498	-22,2	7.149	192.145	107,7
1940	80.904	-18,8	50.035	-45,9	30.869	130.939	161,7
1941	91.056	12,5	55.349	10,6	35.707	146.405	164,5
1942	126.15	38,5	112.879	103,9	13.236	238.994	111,7
1943	196.734	56,0	155.340	37,6	41.394	352.074	126,6
1944	177.952	-9,5	126.230	-18,7	51.722	304.182	141,0
1945	168.264	-5,4	96.969	-23,2	71.295	265.233	173,5

Kaynak: TÜİK, (2014), Dış Ticaret İstatistikleri Yıllığı: 2013, Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara, s. 2.

Lozan Anlaşmasında 1916 tarihli gümrük rejiminin süresi dolana kadar (1929 yılına kadar) yürürlükte kalması kabul edildiğinden, o tarihe kadar gümrük vergilerinin dış rekabete karşı koruma amaçlı kullanılması mümkün olamamıştır. Lozan Antlaşması'na ek olarak bir Ticaret Sözleşmesi imzalanmış ve bununla Türkiye'nin dış ticaret politikaları 1923-1928 yılları arasında dondurulmuş ve bazı istisnalarıyla birlikte dış ticaret üzerindeki yasaklar kaldırılmıştır (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2012, s. 4).

Cumhuriyetin ilk yıllarında Türkiye'nin ihraç ürünleri içerisinde en önemli pay (%85'in üzerinde) tarım ürünlerine (yaprak tütün, üzüm, pamuk, fındık, zeytinyağı, tiftik, gülyağı) aittir. İthalatta öne çıkan ürünler ise genellikle sanayi ürünleri, dokuma,

giyim ve şeker gibi temel tüketim mallarıdır (Özdemir vd., 2016, s. 153). 1929 kriziyle birlikte tarımsal ürün fiyatlarında yaşanan büyük değer kayıpları Türkiye'nin dış ticaret hacminde daralmaya yol açmış ve ekonomik krizle birlikte ülkede iflasların yaşanmaya başlamıştır (Açıkgöz ve Özkan, 2008, s. 4). İhracat hacminin daralması ve reel para arzının genişlemesi sonucunda iflas eden firma sayısı giderek çoğalmış ve işsizlik aynı oranda artmıştır (Koçtürk ve Gölalan, 2010, s. 54).

Cumhuriyetin kuruluş yıllarında uygulanan liberal politikalar 1929 dünya ekonomik buhranı ile birlikte terkedilmek durumunda kalmıştır. Dış ticaretle ilgili Lozan Anlaşmasında konulan kısıtlamaların kalkmasıyla birlikte 1929'da yeni bir gümrük rejimi yürürlüğe konulmuş ve tarifeler yükseltilmiştir. Özel sektörün kendinden beklenen performansı gösterememesi ve yeterli sermaye birikimi oluşturulamamasının da etkisiyle devlet müdahalelerinin yoğunlaştığı ve 1930'ların ilk yarısında devletçi ekonomi politikalarının belirleyici olduğu bir döneme girilmiştir. Devletin üretim ve yatırım faaliyetlerinde aktif rol aldığı, sanayi planlarının yürürlüğe girdiği, dış ticarete korumacılığın, sanayileşmede ithal ikamesi yaklaşımının kabul gördüğü bu yıllar Türkiye ekonomisinde devletçilik dönemi olarak bilinmektedir (Şenkardeşler, 2018, s. 112). Bu dönemde dış ticaret, 1938 yılı hariç, fazla vermiş, ihracatın ithalatı karşılama oranı dönem ortalaması %124,7 olarak gerçekleşmiştir. 1929 yılında yürürlüğe giren yeni gümrük rejimi çerçevesinde bazı ürün gruplarında vergi oranları düşürülürken, yerli üretimini geliştirilmek istendiği birçok üründe vergiler artırılmıştır. Bu durum diğer kısıtlayıcı tedbirlerle birlikte 1930-1937 döneminde ülkede dış ticaret fazlası verilmesiyle sonuçlanmıştır. Dış ticaret hacmi dönem içinde ortalama %7,5 artış göstermiş, ihracat ve ithalat en yüksek değerine 1943 yılında ulaşmıştır.

Büyük Buhranın başladığı 1929 yılından Birinci Beş Yıllık Sanayi Planının uygulamaya konulduğu 1934'e kadar olan dönemde ekonomi politikasının nasıl belirleneceği konusunda arayışlar söz konusu olmuş ve devletçi modelde karar kılınmıştır. Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı, büyük sermaye gerektiren sanayi yatırımlarının yapılması ve hammaddeyi ülkeden temin edilebilecek sanayinin kurulmasında devletin aktif rol alması esasına üzerine inşa edilmiştir (Özdemir, vd., 2016, s. 154).

1930-1940 döneminde izlenen dış ticaret politikasının temel ilkeleri şunlardır (Üzümcü, 2013, s. 380):

- Türkiye’den mal alan ülkelerden mal satın alınması
- Yurtiçinde üretilen malların ithalinin yasaklanması
- Diğer malların ticaret anlaşmaları çerçevesinde ithali
- İhraç mallarının kalitesinin yükseltilmesi

Belirli sektörlerde devletin aktif rol almasını sağlayan Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı’nın başarılı sonuçlar vermesi üzerine daha geniş bir içeriğe sahip olan İkinci Beş Yıllık Sanayi Planının hazırlıklarına başlanmış, ancak 1939’da İkinci Dünya Savaşının başlamasıyla birlikte bunun yerine “İktisadi Savunma Planı” hazırlanmış ve uygulamaya konulmuştur. Bu dönemde iktisadi, mali ve teknik yönden özel sektör büyük sınai projelere sahip çıkacak bir örgütlenme içinde olamadığı için uzun vadeli sınai yatırımlara ilgisi oldukça sınırlı kalmıştır (Tokgöz, 1999, s. 121). Devletçilik döneminde ithalat ve ihracat ikili anlaşmalara göre yürütülmüş, böylece dış ticaret kontrol altına alınarak TL’nin dış değeri korunmuştur. Bu uygulama sonucunda dış borçlanmaya ihtiyaç oluşmamış, dış denge sağlanınca anti-enflasyonist para-kredi ve maliye politikaları uygulanması kolaylaşmıştır (Tokgöz, 1999, s. 65).

İkinci Dünya Savaşı döneminde yürütülen savaş ekonomisi uygulamaları nedeniyle başta tarım ürünleri olmak üzere üretimde önemli düşüşler ortaya çıkmış; tüketim de bundan etkilenmiş ve ekonomide daralmalar yaşanmıştır. Savaşla birlikte ekonomi politikalarının belirlenmesinde olduğu gibi dış ticarete de yurtiçi şartlardan daha çok uluslararası konjonktür etkili olmuş, ithalat kısılarak dış ticaret fazlası oluşturulmaya çalışılmıştır. Büyük Buhran sonrası uygulanan ekonomi politikalarının önemli ölçüde daraltmış olduğu ithalat hacmi, Savaş’ın başlarında %44 civarında azalmış, Savaş döneminde dış ticaret fazlası devam etmiştir. Üretimde kullanılan hammadde, ara malı ve yatırım malları ithalatındaki azalma ve buna bağlı olarak üretimdeki düşüş ile ülke ekonomisinin daralması ve oluşan enflasyonist ortam, savaş dönemi ve sonrasındaki ekonomi politikalarının şekillenmesinde belirleyici olmuştur (Koçtürk ve Gölalan, 2010, s. 59).

2.1.2. 1946 - 1960 Dönemi

1946’dan itibaren 1930-1945 döneminde uygulanmış olan dışa kapalı, korumacı, iç pazara yönelik sanayileşme ve dış dengeye önem veren ithal ikameci model terkedilmiş; bunun yerine ithalatın serbestleştirildiği, dış kredi ve yabancı sermaye kullanımının arttığı, dış pazara dönük üretimi esas alan bir ekonomik modele

geçilmiştir (Üzümcü, 2013, s. 384). 1946 yılında ihracatı artırabilmek ve Bretton Woods Sisteminin önemli ölçüde zorlaştıracığı devalüasyon sürecini Sistem yürürlüğe girmeden önce işletebilmek adına Türk lirası ABD dolarına göre %53 oranında devalüe edilmiş, ancak devalüasyondan beklenen olumlu etkiler yeterli düzeyde gerçekleşmemiştir. Aynı yıl ekonomik büyüme oranlarında da ciddi düşüşlerle karşılaşmıştır (Şenkardeşler, 2018, s. 113). Devalüasyon sonrasında TL/\$ kuru 2.80’de sabitlenmiştir. 1946 sonrasında ithalat üzerindeki fiyat ve miktar kısıtlamalarının kaldırılmasıyla birlikte ithalatta artışlar ortaya çıkmıştır. Bu artışların en önemli sebebi, izlenen ekonomik kalkınma politikasının ithal girdi kullanımına dayanması ve genişleyen para sermayenin oluşturduğu gelir artışı ve hızlı kentleşmenin ithalatla karşılanan tüketim malları talebini artırmasıdır (Kepenek ve Yentürk, 2008, s. 122).

1950 yılında gerçekleşen siyasal iktidar değişikliği ile birlikte ekonomi politikalarında da dönüşüm gerçekleşmiş; 1946 yılında başlayan ekonomide liberalleşme süreci 1950’den sonra ivme kazanmıştır. Bu dönemde benimsenen ekonomi modeli, serbest piyasa mekanizmasının oluşturulması, özel sektör öncülüğünde kalkınma, kamu iktisadi teşebbüslerinin (KİT’ler) özelleştirilmesi ve devletin ekonomiye müdahalesinin azaltılması gibi hususlar etrafında biçimlendirilmiştir. İlk dört yıl anti devletçi politikaları uygulamada başarılı olan hükümet 1954’den itibaren yeniden ekonominin işleyişinde kamu kesiminin öncü, yönlendirici ve denetleyici olmasını zorunlu görmüştür (Tokgöz, 1999, s. 133). Dönemin ilk yarısında ortalama %7 civarında gerçekleşen ekonomik büyüme oranları 1955-60 arası dönemde %5 civarına gerilemiştir. Çizelge 2.2.’de döneme ait dış ticaret göstergeleri yer almaktadır.

Dönem boyunca ihracatın yıllık artış hızı ortalama %6 civarında gerçekleşmiş, en yüksek artış %43 ile 1959 yılında oluşmuştur. İthalattaki artış hızıysa ortalama %12,5 olmuş, en yüksek düzeyine 1947 yılında ulaşmıştır (%105,8). Dış ticaret dengesi 1945 ve 1946 yılları hariç dönem boyunca açık vermiş, en yüksek açık 1952 yılında yaşanmıştır. Bu olumsuz gelişme üzerine 1953 sonrasında serbest ithalat rejimi kaldırılmıştır.

Çizelge 2.2. Türkiye'nin dış ticaret göstergeleri: 1946-1960

Yıllar	İhracat (Bin Dolar)	Değişim (%)	İthalat (Bin Dolar)	Değişim (%)	Dış ticaret dengesi (Bin Dolar)	Dış ticaret hacmi (Bin Dolar)	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
1946	214.580	27,5	118.889	22,6	95.691	333.469	180,5
1947	223.301	4,1	244.644	105,8	-21.343	467.945	91,3
1948	196.799	-11,9	275.053	12,4	-78.254	471.852	71,5
1949	247.825	25,9	290.220	5,5	-42.395	538.045	85,4
1950	263.424	6,3	285.664	-1,6	-22.240	549.088	92,2
1951	314.082	19,2	402.086	40,8	-88.004	716.168	78,1
1952	362.914	15,5	555.920	38,3	-193.006	918.834	65,3
1953	396.061	9,1	532.533	-4,2	-136.472	928.594	74,4
1954	334.924	-15,4	478.359	-10,2	-143.435	813.283	70,0
1955	313.346	-6,4	497.637	4,0	-184.291	810.983	63,0
1956	304.990	-2,7	407.340	-18,1	-102.350	712.330	74,9
1957	345.217	13,2	397.125	-2,5	-51.908	742.342	86,9
1958	247.271	-28,4	315.098	-20,7	-67.827	562.369	78,5
1959	353.799	43,1	469.982	49,2	-116.183	823.781	75,3
1960	320.731	-9,3	468.186	-0,4	-147.455	788.917	68,5

Kaynak: TÜİK, (2014), Dış Ticaret İstatistikleri Yıllığı: 2013, Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara, ss. 2,3.

İhracatın ithalatı karşılama oranı dönem başlarında oldukça yüksek düzeylerde iken, dönem sonuna doğru önemli ölçüde düşüş göstermiştir. Cumhuriyetin ilk yıllarında Türkiye'nin dış ticaretinde İtalya ve İngiltere önemli ülkeler olarak dikkat çekerken, zamanla Almanya öne çıkmaya başlamış; İkinci Dünya Savaşından sonra ise dış ekonomik ilişkilerde ABD'nin yeri ve önemi tartışılmaz hale gelmiştir (Tokgöz, 1999, s. 107).

Dış ticaretin sürekli açık vermesi üzerine 1955'den itibaren dış ödemelerde sıkıntılar başgöstermiş, yeni dış borç bulunması da güçleşince ekonomide darboğazlar oluşmaya başlamıştır. Ekonominin içinde düştüğü büyük dengesizlik karşısında alınan tedbirlerin istenilen sonuçları vermemesi üzerine hükümet iç ve dış ekonomik istikrarı sağlamak amacıyla 4 Ağustos 1958 tarihinde köklü önlemler alma yoluna gitmiş; dış ticaret politikası da yeni baştan düzenlenmiştir. Alınan kararların uzun dönemli hedefi dış bağımlılığın azaltılmasıdır (Serin, 2001, s. 397). Bu tedbirler kapsamında aşağıdaki hususlar gündeme gelmiştir (Kepenek ve Yentürk, 2008, s. 124, 125):

- Türk lirasının devalüe edilmesi
- İthalat üzerindeki kısıtlamaların kaldırılması

- Para arzı ve bütçe harcamalarının kısıtlanması
- KİT kaynaklı üretim ve hizmetlerin fiyatlarının yükseltilmesi

1959 yılında Türkiye Avrupa Ekonomik Topluluğu'na üyelik için başvuruda bulunmuştur. Ticari ilişkiler anlamında bu başvuru pazar çeşitlendirmesi sağlaması, istikrarlı bir bölgeyle yapılacak ticaretin uzun vadeli yararları anlamında oldukça önemli bir adımdır. Dönem askeri darbeyle sona ermiş, 1960 yılında yapılan darbe nedeniyle istikrar programının etkilerini ve sonuçlarını tam olarak görmek mümkün olamamıştır.

2.1.3. 1961-1980 Arası Dönem: Planlı Kalkınma Dönemi

1960 yılında yapılan askeri darbe ile sivil hükümetin yerine askeri bir yönetim işbaşına gelmiş; oluşan siyasi istikrarsızlık ortamında ekonomi durgunluğa sürüklenmiştir. Yeni dönemin ekonomi modeli kalkınma planları üzerine inşa edilmiş; bu modelin yürütücüsü olarak 1961 yılında Devlet Planlama Teşkilatı kurulmuştur. Kamu sektörü için emredici, özel sektör için ise yol gösterici olarak tasarlanan ve uzun vadeli bir stratejini parçaları olarak kalkınma planlarına dayalı olan model 1963 yılından itibaren yürürlüğe konulmuştur. Bu dönemde uygulanan politikaların temel özellikleri aşağıdaki gibidir (Kepenek ve Yentürk, 2008, s. 317):

- İç pazarın dış rekabete karşı korunması
- Sanayi yatırımlarının teşviki
- Gelir ve ücret politikalarıyla iç talebin güçlendirilmesi
- Aşırı değerli kur politikası

Planlı kalkınma döneminin öne çıkan özelliği daha önceki dönemlerde de gündeme gelen ithal ikameci sanayileşme stratejisine açıkça vurgu yapılmasıydı. Buna göre yurtdışından ithal edilen sanayi ürünlerinin yurtiçinde üretimini sağlamaya yönelik adımlar atılacak ve yeni kurulan sektörler dış rekabete karşı koruma altına alınacaktı. Böylece bir taraftan dengeli ve sürdürülebilir kalkınma gerçekleşecek, diğer taraftan ekonominin dışa bağımlılığı azaltılarak refah düzeyi yükseltilecekti.

Kalkınma planlarının ekonomiye yön verdiği 1961-1980 dönemine ait dış ticaret göstergeleri Çizelge 2.3'de verilmiştir.

Çizelge 2.3. Türkiye'nin dış ticaret göstergeleri: 1961-1980

Yıllar	İhracat (Bin Dolar)	Değişim (%)	İthalat (Bin Dolar)	Değişim (%)	Dış ticaret dengesi (Bin Dolar)	Dış ticaret hacmi (Bin Dolar)	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
1961	346.740	8,1	507.205	8,3	-160.465	853.945	68,4
1962	381.197	9,9	619.447	22,1	-238.250	1.000, 644	61,5
1963	368.087	-3,4	687.616	11,0	-319.529	1 055 ,703	53,5
1964	410.771	11,6	537.229	-21,9	-126.458	948.000	76,5
1965	463.738	12,9	571.953	6,5	-108.215	1.035,691	81,1
1966	490.508	5,8	718.269	25,6	-227.761	1.208,777	68,3
1967	522.334	6,5	684.669	-4,7	-162.335	1.207,003	76,3
1968	496.419	-5,0	763.659	11,5	-267.240	1.260,078	65,0
1969	536.834	8,1	801.236	4,9	-264.403	1.338,070	67,0
1970	588. 476	9,6	947.604	18,3	-359.128	1.536,081	62,1
1971	676.602	15,0	1.170,840	23,6	-494.239	1.847,442	57,8
1972	884.969	30,8	1.562,550	33,5	-677.581	2.447,519	56,6
1973	1.317,083	48,8	2.086,216	33,5	-769.133	3.403,299	63,1
1974	1.532,182	16,3	3.777,501	81,1	-2.245,319	5.309,683	40,6
1975	1.401,075	-8,6	4.738,558	25,4	-3.337,483	6.139,633	29,6
1976	1.960,214	39,9	5.128,647	8,2	-3.168,433	7.088,862	38,2
1977	1.753,026	-10,6	5.796,278	13,0	-4.043,252	7.549,304	30,2
1978	2.288,163	30,5	4.599,025	-20,7	-2.310,862	6.887,187	49,8
1979	2.261,195	-1,2	5.069,432	10,2	-2.808,236	7.330,627	44,6
1980	2.910,122	28,7	7.909,364	56,0	-4.999,242	10.819,486	36,8

Kaynak: TÜİK, (2014), Dış Ticaret İstatistikleri Yıllığı: 2013, Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara, ss. 2,3.

Çizelgeden de görülebileceği gibi, dönem boyunca ihracat birkaç yıl hariç genel olarak artış eğiliminde olmuş, artış hızı ortalama %12,7 civarında gerçekleşmiştir. 1977 yılında %10,6 ile ihracatta en şiddetli düşüş ortaya çıkmıştır. İthalatta da üç yıl hariç dönem boyunca artış gerçekleşmiş, artışların dönem ortalaması %17 ile ihracat artışının oldukça üzerinde olmuştur. Dış ticaret dönemin tamamında açık vermiş, açık 1980 yılında 5 milyar dolara ulaşmıştır. İhracatın ithalatı karşılama oranları önceki dönemlerdekinin oldukça altına gerilemiş, 1975 yılında %29,6 ile tarihi düşük düzeylere inmiştir (Dönem ortalaması %56,3). Bu dönemde ülke gruplarına göre dış ticarete %70'lere varan oranlarda OECD ülkeleri ilk sırayı almış, OECD içinde AET ülkeleri %50'ye varan oranla en büyük payı oluşturmuştur (Üzümcü, 2013, s. 389)

Karma ekonomi düzeni içerisinde ve yol gösterici planlama yaklaşımıyla istikrar içinde büyüme modeli 1973-77 dönemini kapsayan Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı

dönemi sonunda işlemez hale gelmiş, İkinci Dünya Savaşı sonrasında Türkiye’de ilk kez enflasyon oranının çift haneli olması süreklilik kazanmıştır (Tokgöz, 1999, s. 165). 1963 sonrasında dış ekonomik denge sorununa sistematik ve tutarlı bir çözüm bulmaya çalışılmış, 15 yılsonunda dış ödemeler dengesinin sağlanması hedef alınmış; ancak bu hedefe ulaşamamıştır (Serin, 2001, s. 308). Alınan tedbirlerle Türkiye hızlı bir kalkınma sürecine girmiş, ancak 1974 yılındaki dünya petrol fiyatlarındaki ani ve yüksek düzeyli artışlar (petrol krizi) nedeniyle dış ticaret hadleri bozulmuş ve ödemeler dengesi sarsılmıştır (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2012, s. 4). Aynı dönemde Kıbrıs Barış Harekatı nedeniyle Batılı ülkelerin Türkiye’ye ambargo uygulamaları, Türkiye’nin önemli ihracat piyasaları arasında yer alan gelişmiş ülkelerde yaşanan stagflasyon olgusu, yurtiçinde uygulanan ihracatı teşvik politikalarının yetersizliği ve iç talebin öncelikli hale gelmesi de dış ticaret açıklarının artmasına katkı yapmıştır.

1973-1980 döneminde ekonomide öne çıkan sorunlar şunlardır (Kılıçbay, 1999, s. 156), s.

- Döviz darboğazı
- Enerji darboğazının üretimi yavaşlatması
- İthal edilen ara ve yatırım malları darboğazı

Bu sorunların temelinde yer alan döviz darboğazı, diğer sorunlarla birleşince 1977’den sonra ekonomiyi yeniden bir krizin eşiğine getirmiş, 1978 ve 1979’da yürürlüğe konulan ekonomik istikrar programlarıyla kriz aşılmaya çalışılmıştır.

2.1.4. 1980-2000 Arası Dönem

1970’li yıllarda Bretton Woods uluslararası para sisteminin çökmesinin arkasından yaşanan petrol krizleri ve durgunluk içinde enflasyon (stagflasyon) üçlüsü küresel ölçekte dış ekonomi politikaları üzerinde baskı oluşturmuş ve 1980’lerin başlarında gelişmiş ülkelerin öncülüğünde liberalizasyon ve deregülasyon uygulamaları yoğun bir şekilde gündeme getirilmiştir. Bu çerçevede Türkiye’de de 24 Ocak 1980 tarihli kararlarla ekonomi dışa açılmış, fiyatlar üzerindeki baskılar kaldırılmış, kamu sektörünün ekonomideki ağırlığını azaltmaya dönük uygulamalar yürürlüğe konulmuştur. Uygulanan ekonomi politikalarının merkezinde ise önceki dönemin ithal ikameci yaklaşımının yerine geçen ihracata dayalı sanayileşme stratejisi yer almıştır. 1980 sonrası uygulamaya konulan ihracata dayalı sanayileşme stratejilerinin dayandığı uygulamalar şunlardır (Kepenek ve Yentürk, 2008, s. 318):

- Gümrük tarifelerinin azaltılması
- Paranın değerinin yapılacak devalüasyonlarla düşürülmesi
- İç talebin ve işgücü maliyetlerinin aşağı doğru çekilmesi
- İhracatın doğrudan parasal desteklerle teşvik edilmesi

1980 yılı ekonomi politikalarında köklü bir dönüşümün başlangıcı olmanın yanısıra aynı yıl yapılan bir askeri darbe ile de anılmaktadır. 1983 yılında demokratik sistemin tekrar işlemeye başlamasıyla birlikte Aralık 1983 ve Ocak 1984’de alınan kararlarla iktisat politikasında ve felsefesinde yeni bir dönem başlamış oldu (Kılıçbay, 1999, s. 175).

1980 öncesi dönemde dış ticaret hacminin GSMH içerisindeki payının düşük olması, yabancı sermaye girişlerinin yetersizliği, sanayinin ve ekonominin dışa kapallılığı gibi özellikler öne çıkarken, 1980 sonrasında ithal ikameci politikaların terk edilmesi ve dışa açılmayla birlikte Türkiye’nin dış ticaret hacminde büyüme başlamıştır (Işık, 2015, s. 51). 1980-90 döneminde ihracat konusu aşağıdaki hususlar çerçevesinde ele alınmıştır (Kılıçbay, 1999, s. 412):

- İhracatta sınai mamul payının artırılması
- İhraca elverişli fazlanın oluşturulması
- Dış dünyayla fiyat ve kalite rekabetinin gerçekleştirilmesi

Dış ticaret serbestleştirilirken ithalat kademeli olarak serbestleştirilmiş, 1981’de birçok malın sınırlı ölçüde ithaline izin verilmiştir. 1984 yılı ithalat rejimi ile ithalat kotaları sonlandırılmış, gümrük tarifeleri yeniden belirlenmiş; ithalatı izne tabi ve yasak malların kapsamı daraltılmıştır (Üzümcü, 2013, s. 391). Bu dönemde ihracatta yapısal değişimler de ortaya çıkmış ve toplam ihracat içerisinde sanayi ürünlerinin payı artmış, pazar çeşitliliği konusunda önemli gelişmeler yaşanmış, bu bağlamda özellikle Orta Doğu ülkeleri de önemli dış pazarlar arasında yerini almıştır. İhracatta yapısal dönüşüm sağlayabilmek amacıyla teşvik sistemi yeniden düzenlenmiş, kapsamlı bir mali ve parasal teşvikler paketi uygulamaya konulmuştur. Uygulanan teşvik politikaları ve döviz kurlarındaki ayarlamalar da Türkiye’nin dış pazarlarda rekabet gücünün iyileşmesinde ve dolayısıyla ihracat artışında önemli rol oynamıştır. Serbest bölge uygulamaları, sektörel dış ticaret şirketi türü yapılanmalar kanalıyla da özellikle KOBİ’lerin ihracat alanında etkinlik kazanmaları sağlanmaya çalışılmıştır.

Çizelge 2.4’de ele alınan dönemde temel dış ticaret göstergelerindeki gelişmeler yer almaktadır.

Çizelge 2.4. Türkiye’nin dış ticaret göstergeleri: 1981-2000

Yıllar	İhracat (Bin Dolar)	Değişim (%)	İthalat (Bin Dolar)	Değişim (%)	Dış ticaret dengesi (Bin Dolar)	Dış ticaret hacmi (Bin Dolar)	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
1981	4.702,934	61,6	8.933,374	12,9	-4.230,439	13.636,308	52,6
1982	5.745,973	22,2	8.842,665	-1,0	-3.096,692	14.588,639	65,0
1983	5.727,834	-0,3	9.235,002	4,4	-3.507,168	14.962,836	62,0
1984	7.133,604	24,5	10.757,032	16,5	-3.623,429	17.890,636	66,3
1985	7.958,010	11,6	11.343,376	5,5	-3.385,367	19.301,386	70,2
1986	7.456,726	-6,3	11.104,771	-2,1	-3.648,046	18.561,497	67,1
1987	10.190,049	36,7	14.157,807	27,5	-3.967,757	24.347,856	72,0
1988	11.662,024	14,4	14.335,398	1,3	-2.673,374	25.997,422	81,4
1989	11.624,692	-0,3	15.792,143	10,2	-4.167,451	27.416,835	73,6
1990	12.959,288	11,5	22.302,126	41,2	-9.342,838	35.261,413	58,1
1991	13.593,462	4,9	21.047,014	-5,6	-7.453,552	34.640,476	64,6
1992	14.714,629	8,2	22.871,055	8,7	-8.156,426	37.585,684	64,3
1993	15.345,067	4,3	29.428,370	28,7	-14.083,303	44.773,436	52,1
1994	18.105,872	18,0	23.270,019	-20,9	-5.164,147	41.375,891	77,8
1995	21.637,041	19,5	35.709,011	53,5	-14.071,970	57.346,052	60,6
1996	23.224,465	7,3	43.626,642	22,2	-20.402,178	66.851,107	53,2
1997	26.261,072	13,1	48.558,721	11,3	-22.297,649	74.819,792	54,1
1998	26.973,952	2,7	45.921,392	-5,4	-18.947,440	72.895,344	58,7
1999	26.587,225	-1,4	40.671,272	-11,4	-14.084,047	67.258,497	65,4
2000	27.774,906	4,5	54.502,821	34,0	-26.727,914	82.277,727	51,0

Kaynak: TÜİK, (2014), Dış Ticaret İstatistikleri Yıllığı: 2013, Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara, ss. 2, 3.

Alınan tedbirler doğrultusunda 1980 sonrası dönemde ihracatta önemli artışlar gerçekleşmiş olmakla birlikte, ithalatta beklenen azalma oluşmamış, bu da dış ticaret açıklarının devam etmesine neden olmuştur. 1980 kararlarının etkisiyle 1981’de ihracat bir önceki yıla göre %61,6 oranında artış göstermiş, artış oranları daha sonraki yıllar azalmakla birlikte genel olarak artış eğilimi devam etmiş ve dönem ortalaması %13 civarında gerçekleşmiştir. İthalat artış hızı daha mütevazî düzeylerde seyretmiş ve dönem ortalaması %11,6 olarak gerçekleşmiştir. Dış ticaret dengesi dönemin tamamında açık vermiş, ihracatın ithalatı karşılama oranı önceki dönem ortalamasının üzerine çıkarak %63,5 olmuştur. Sektörlere göre ithalat oranlarına bakıldığında, özellikle madeni yakıtlar grubunda yer alan petrolden dolayı ithalatın büyük bir bölümünün bu alanda gerçekleştiği görülmektedir. Bu durumun ortaya çıkışında

Türkiye'nin ekonomik büyümesiyle artan enerji ihtiyacının önemli rolü vardır. Teknolojik güç gerektiren makine ve ulaştırma araçları sektörünün ithalat içerisindeki payı önemli bir yer tutmaktadır (Özdemir, vd., 2016, s. 160).

1994-2001 döneminde Türkiye ekonomisi büyük ekonomik ve mali krizlerle sarsılmıştır. 1997 ve 1998'de yaşanan sorunlar dış kaynaklı iken (sırasıyla Asya ve Rusya krizleri), 1994 ve 2001 krizleri iç ekonomik ve siyasi sorunlardan kaynaklanmıştır. Ayrıca, 1999'da yaşanan büyük deprem Türkiye ekonomisini alt üst etmiştir. Bu krizlerin tamamında, durgunluk ve ulusal paranın değerinde şiddetli düşüşler söz konusu olmuştur (Aydın, vd., 2007, s. 3). 1990'ların başlarında Körfez Krizi, yüksek enflasyon ve dış borçlardaki şiddetli artış diğer makroekonomik göstergelerde de bozulmaya yol açarak 1994 yılında finansal bir krize dönüşmüştür. Krizin ardından Türkiye ekonomisi %6,1 daralmış ve Türk lirası dolar karşısında yılın ilk çeyreğinde %50 civarında değer kaybetmiş; kurları dengede tutmak için yaptığı müdahalelerle merkez bankası rezervlerinin yarısını kaybetmiş, kısa vadeli faiz oranları çok yüksek düzeylere çıkarken, enflasyon üç haneli rakamlara yükselmiştir (Şanlı, 2021, s. 134). Krizin aşılması için 5 Nisan 1994'de yeni bir istikrar programı yürürlüğe konulmuştur. Döviz kurlarının hızla yükselmesiyle başlayan kriz, alınan ekonomik istikrar önlemleri ile önlenmeye çalışılmışsa da bu konuda başarılı olunamamıştır (Özatay, 1996'dan aktaran, Uslu, 2019, s. 4). 5 Nisan kararlarını önceleyen ve izleyen dönemde TL'nin yabancı paralar karşısında değer yitirmesinin ithalatı frenlerken, ihracatı teşvik edeceği beklenmekteydi. Başlangıçta bu etki ortaya çıkmış, (Parasız, 1995, s. 216) ancak uzun süre devam etmemiştir.

1997 yılında Asya'da ortaya çıkan şiddetli finansal krizin Ağustos 1998'de Rusya'da yeniden kendini göstermesiyle birlikte dünya üretiminde ve ticaretinde daralmalar ortaya çıkmış ve Türkiye'nin makroekonomik dengeleri üzerinde olumsuz etkilere sebebiyet vermiştir (Tokgöz, 1999, s. 281). 1990'ların ikinci yarısında ortaya çıkan iki önemli gelişme Türkiye'nin dış ticaretinin şekillenmesinde önemli rol oynamıştır. Bunlardan ilki 1995 yılındaki Dünya Ticaret Örgütü üyeliği, ikincisi ise 1996'da yürürlüğe giren Türkiye - Avrupa Birliği Gümrük Birliği Anlaşmasıdır. Yine bu dönemde Türkiye birçok ülkeyle serbest ticaret anlaşması imzalamıştır.

2.1.4.1. Türkiye – Avrupa Birliği Gümrük Birliği Anlaşması

Türkiye Temmuz 1959’da Avrupa Ekonomik Topluluğuna (AET)  yelik başvurusu yapmış, süreç Eylül 1963 yılında Ankara Anlaşması’nın imzalanmasıyla başlamış ve 1973 yılında Katma Protokolün yürürlüğe girmesiyle 22 yıllık bir geçiş döneminin sonunda gümrük birliği ve arkasında Topluluğa tam üyelikle sonuçlanması  ng r lm ştir. 1995 yılında 1/95 sayılı Avrupa Topluluğu-Türkiye Ortaklık Konseyi Kararı doğrultusunda işlemeye başlayan gümrük birliği süreciyle birlikte, Türkiye ile Avrupa Birliği arasında ticareti yapılan sanayi mallarında gümrük vergileri sıfırlanmıř¹¹, diğer kısıtlayıcı tedbirler sonlandırılmıştır. Avrupa Birliği’nin ortak gümrük tarifesinin uygulanması kabul edilmiş,     nc  ülkelere karşı uygulanan tercihli rejimler üstlenilerek dış ticarete uygulanan standartlar ve teknik mevzuat dahil birçok düzenleme yapılmıştır (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2012, s. 5). 1996’da yürürlüğe giren Gümrük Birliği Anlaşmasıyla birlikte ithalattaki artışlar hızlanmıştır. Türkiye’nin gümrük birliğinden doğan yükümlülüklerini yerine getirmesine karşılık, AB’nin çeşitli nedenlerle yükümlülüklerini aksatması ve Avrupa’da yaşanan ekonomik durgunluk ve tarımsal ürünler ihracatında artan rekabetin etkisiyle ihracat artışı beklenen düzeyde olmamıştır (Serin, 2001, s. 310). Türkiye Gümrük Birliği anlaşmasını AB’ye tam üyelik hedefine bağlılığının güçlü bir işareti olarak kullanmak istemiştir. Bu  er evede AB’nin ticaret rejimini olduğu gibi kabul etmiş ve AB’yi     nc  ülkelerle serbest ticaret anlaşması imzalamadan önce Türkiye’ye danışmaya zorlayacak bir madde eklemeye ikna edememiştir. AB, Türkiye’nin herhangi bir müdahalesi olmadan ve Türkiye’nin çıkarlarını dikkate almadan     nc  ülkelerle serbest ticaret anlaşmaları müzakere etmiş ve imzalamıştır (Yılmaz, 2011, s. 242). Konuyla ilgili olarak yapılan çalışmalardan önemli bir kısmı, başlangıçta ortaya çıkardığı şiddetli olumsuzluklara karşın Gümrük Birliğinin genel olarak Türkiye için, özellikle uzun vadede, imalat sanayilerinde artan üretkenlik yoluyla, faydalı sonuçları da olduğunu göstermektedir. Artan  retkenlik ve rekabet gücü ile imalat sektörü, 2000/2001 ekonomik krizinin doğurduğu sıkıntıları ve Çin’in dünya ihracat pazarlarına girmesinin oluşturduğu sorunlarla daha rahat mücadele edebilmiştir (Yılmaz, 2011, s. 246). Bu bağlamda Türkiye’de 2000’li yılların ortalarından itibaren tarım, gıda ve tekstil gibi emek yoğun, düşük teknoloji sektörlerin toplam ihracat içerisindeki payındaki gerileme ile orta-düşük teknoloji aramalı üretimi sektörlerinin ve özellikle

¹¹ Tarım  r nleri Gümrük Birliğinin kapsamı dışında tutulmuştur.

otomotiv gibi orta-yüksek teknoloji sektörlerinin önem kazanması söz konusu olmuştur (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2018, s. 3). Birtakım yararlı sonuçları olmakla birlikte¹², Gümrük Birliği Anlaşması beklenildiği gibi Türkiye'nin Avrupa Birliğine tam üyeliği sonucunu doğurmamış olup, güncellenmesi konusunda bir takım çalışmalar yürütülmektedir.

2.1.4.2. Türkiye'nin Taraf Olduğu Serbest Ticaret Anlaşmaları

Ülkelerin birbirleriyle yaptıkları ticareti kolaylaştırmak için aralarında yaptıkları bir takım anlaşmalar bulunmaktadır. Bunlardan en yaygın olanı serbest ticaret anlaşmalarıdır (STA). Bu anlaşmalara taraf olan ülkeler karşılıklı olarak bazı mal ve hizmetlerde veya bütün mal ve hizmetlerde gümrük tarifelerini ve bunun gibi etki doğuran ticaret engellerini kaldırmakta ve ticari hareketleri serbestleştirmektedirler. STA'lar ticari ilişkilerin yanı sıra, ülkeler arasındaki siyasi ilişkileri de pekiştirmekte ve vergisiz ülke pazarlarına ulaşabilmek, ara mamulleri elde etmek ve ürün çeşitlendirmesi yapabilmek için imkân sunmaktadır (Özen, 2016:12).

Türkiye AB'ye tam üye olmadığından dolayı, söz konusu STA'ların müzakere süreçlerinde bulunamadığından, AB'nin STA imzaladığı ülkelere karşı, kendi çıkarlarını koruyamamaktadır (Özen, 2016, s. 12). Türkiye, Avrupa Birliği ile yaptığı Gümrük Birliği anlaşmasına paralel olarak Birlik dışındaki diğer bazı ülkelerle de serbest ticaret anlaşmaları için çeşitli girişimlerde bulunmuş ve 2021 yılına kadar 39 STA imzalamıştır. Bunlardan 11'i Avrupa Birliği'ne üye ülkelerle yapıldığı için feshedilmiş olup, yürürlükteki STA sayısı 22'dir. 2000 - 2019 arasında bu ülkelerle olan ticaretin Türkiye'nin toplam ticareti içindeki payı %7,15'ten %9,79 seviyesine çıkmıştır (Ayran Cihan ve Sandalcılar, 2021, s. 39, 40). Türkiye, aralarında Japonya, Ukrayna, ABD, Kanada, Hindistan, Körfez İşbirliği Konseyi ve MERCOSUR'un da bulunduğu 17 ülke ve ülke grubu ile STA müzakerelerine devam etmektedir (Khitakhunov, 2021). Türkiye'nin özellikle Yakın ve Orta Doğu ülkeleri ile yaptığı serbest ticaret anlaşmaları ve bu kapsamda genişleyen ticaret hacmi nedeniyle dış ticaretinde Avrupa Birliği'nin payı son yıllarda giderek azalmaktadır (Şentürk, 2014, s. 139).

¹² Anlaşma uzun vadede yerli firmaları dış rekabete açarak, onları Ar&Ge ve inovasyona daha fazla yatırım yapar hale getirmiş; bu sayede 1990'lı yıllarda tekstil ürünleri ihraç eden Türkiye, 2000'li yıllarda otomotiv ve elektrikli aletler ihraç eder hale gelmiştir (Aktaran, Uslu, 2018, s. 798)

AB'nin imzaladığı Türkiye'nin de uymak zorunda kaldığı STA'lar sonucunda, üçüncü ülkelerin malları AB pazarına girdikten sonra, Avrupa üzerinden gümrüksüz bir şekilde Türkiye pazarına da girebilmektedir. Ayrıca Serbest Ticaret Anlaşmaları ile AB'nin üçüncü ülkelere vermiş olduğu tavizleri, Türkiye de Gümrük Birliği kapsamında vermekle yükümlü bulunmaktadır. Anlaşmaya taraf olan ülke ise, Türkiye'ye karşı mevcut koruma önlemlerini devam ettirebilmektedir (Arslan, 2014'den aktaran; Özen, 2016, s. 5). Avrupa Birliği ile STA imzalayan ve şu ana kadar Türkiye'yi bu anlaşmalara dahil etmeyen ülkeler bu kapsamda Birlik içerisinde serbest dolaşıma soktukları mallarını herhangi bir AB ülkesi üzerinden Türkiye'ye gümrüksüz olarak sokabilmektedirler. Türkiye ise, aynı şartlara ancak bu ülkelerle bir STA imzalaması durumunda sahip olacağından, söz konusu ülkelerin Türkiye ile STA imzalama konusunda çok da istekli davranmadıkları görülmektedir (Kalaycı, 2017, s. 136). Bu konudaki olumlu gelişmelerden biri, Avrupa Birliğinden ayrılan İngiltere ile Türkiye arasında 29 Aralık 2020 tarihinde yapılan Serbest Ticaret Anlaşmasıdır. İngiltere ile yapılan anlaşma çerçevesinde, AB ile yürürlükte olan Gümrük Birliği mevzuatı iki ülke ticari ilişkilerinde devam etmiş olacaktır. Sanayi ürünlerinin yanı sıra AB'nin bazı tarım ürünleri konusunda Türkiye'ye tanıdığı "tavizli tarife oranlarının" da İngiltere tarafından uygulanmaya aynen devam edeceği açıklanmıştır (Aran, 2021, s. 2). 1 Ocak 2021'de yürürlüğe giren Türkiye ile Birleşik Krallık arasındaki STA, Türkiye'nin AB ile 1995 Gümrük Birliği'nden bu yana en önemli ticaret anlaşmalarından biri olarak kabul edilmektedir. Bu anlaşma yapılmasaydı Türkiye'nin İngiltere'ye yönelik ihracatının yaklaşık %75'inin gümrük tarifelerine tabi olacağı ve 2,4 milyar dolarlık bir zarar ortaya çıkacağı tahmin edilmektedir (Khitakhunov, 2021).

2.1.5. 2000 Sonrası Dönem

1990'lı yıllar birçok gelişmekte olan ülkede olduğu gibi Türkiye'de de kriz yılları olarak tarihe geçmiştir. Birinci bölümde de belirtildiği gibi, bu dönemde Güney Doğu Asya'da (1997), Rusya'da (1998), Latin Amerika ülkelerinde ve Türkiye'de (1994) şiddetli krizler yaşanmış ve yıkıcı etkileri olan bu krizler hızlı bir şekilde diğer ülkelere de sirayet etmiştir. 2000 yılının sonlarına doğru Türkiye ekonomisinde de Cumhuriyet tarihinin en şiddetli krizi ortaya çıkmıştır.

2.1.5.1. 2000 - 2001 Krizi

Türkiye’de 1994 krizinin etkileri tam olarak giderilmeden 1990’ların sonlarına doğru ödemeler bilançosu sorunları, yüksek enflasyon gibi sorunlar çerçevesinde ekonomik dengeler yeniden bozulmuş ve IMF ile yeni bir stand-by anlaşması imzalanarak döviz kuru çıpasına dayalı bir istikrar programı yürürlüğe konulmuştur. Ancak Kasım 2000 ve Şubat 2001’de finans piyasalarında arka arkaya yaşanan şiddetli krizler bu programın terkedilmesiyle sonuçlanmıştır. Bankacılık sektöründe çöküşe yol açan kriz, başta yatırım ve tüketim harcamaları olmak üzere birçok ekonomik göstergede şiddetli bozulmalara sebebiyet vermiştir.

Kriz öncesi dönemde, Türkiye ekonomisinde makroekonomik ve finansal istikrarsızlıkların yanı sıra ve kısa vadeli sermaye hareketlerine yüksek düzeyde bağımlılık söz konusuydu. 1999’a kadar sorun teşkil etmeyen cari açık, kısa vadeli sermaye hareketleriyle finanse edilmekteydi. Enflasyon %80’lerin üzerinde çıkmış ve GSYH’nın %10’unu aşan bütçe açıkları söz konusu olmuştu (Kılıcı, 2018, s. 371-72). 2000 yılı verilerine bakıldığında, makroekonomik performansın zayıf olduğu; kamu kesiminin borçlanma gereği, kamu borcunun GSMH’ya oranı, cari açık, enflasyon düzeyi, finans sektörünün yükümlülüklerinin resmi rezervlere oranının yüksek olduğu görülmektedir (Özatay ve Sak, 2003, s. 28). 2000 yılında iç talepte görülen canlanma, enerji fiyatlarındaki artış ve Türk lirasının özellikle Euro karşısında reel olarak değerlendirilmesi gibi gelişmeler ithalatı önemli ölçüde artırmış ve cari işlemler dengesindeki bozulmayı şiddetlendirmiştir (Balmumcu ve Süslü, 2017, s. 14).

Finansal piyasalardaki artan güvensizlik sonucu 2000 yılının son çeyreğinde likidite sıkışıklıkları başgöstermiş, kur çıpasına dayalı program sorunu daha da şiddetlendirmiştir. Finansal sistemdeki istikrarsızlıklar, enflasyonda beklenen düşüşün gerçekleşmemesi ve cari açığındaki yükselme, diğer makro ekonomik göstergelerin de bozulmasına yol açmış ve döviz piyasalarında spekülasyon saldırıları ortaya çıkmıştır¹³. Kasım ayında gerçekleşen bu spekülasyon saldırıları, faiz oranlarının çok yüksek düzeylere çıkarılması, döviz rezervlerinde önemli miktarlara varan kayıplar ve IMF’den alınan 7.5 milyar dolar büyüklüğündeki ek kredi ile geri püskürtebilmiş,

¹³ Dış ticaret dengesindeki açıkların kronik hale gelmesi finansal krizleri tetikleyen önemli faktörlerden biridir. Bu çerçevede oluşan cari açık, döviz rezervlerini azaltabilir. Krugman’ın (1979) işaret ettiği gibi, yeterli döviz rezervine sahip olmayan bir ekonomide döviz krizi olma olasılığı oldukça yüksektir (Ma and Cheng, 2005, s. 264)

ancak daha sonra olabilecek benzer bir saldırıya karşı savunma gücü büyük ölçüde azalmıştır (Uygur, 2001, s. 22,23).

Ağırlıklı olarak yurtdışı kaynaklı döviz çıkışının neden olduğu Kasım krizinin ortaya çıkardığı olumsuz ortamı iyileştirecek tedbirlerin yürürlüğe konulamaması ve IMF programındaki sabit kur politikasının devamında ısrar edilmesi nedeniyle Şubat 2001’de daha şiddetli bir krize kapı aralanmıştır. Birtakım olumsuz siyasi gelişmelerin de etkisiyle 22 Şubat 2001’de çok yüksek gecelik faiz oranı ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası döviz rezervlerindeki büyük düşüşün ardından, döviz kuru sistemi çökmüş ve Merkez Bankası döviz kurlarını serbest dalgalanmaya bırakmıştır (Özatay ve Sak, 2003, s. 4). 2001 Şubat Krizi’nde, Türk lirasına karşı yapılan spekülasyon saldırıların politik istikrarsızlık söylentileriyle tetiklenmekle birlikte, ülkeyi krize götüren asıl unsur, krizin gerçekleştiği tarihten geriye neredeyse on yıllık bir süreçte, Türk bankacılık sektörünün etkin olmayan yapısı ve barındırdığı kırılganlıklardır (Kılıcı, 2018, s. 377). Kriz zaten kırılgan olan bankacılık sektörünü çöküşün eşiğine getirmiş, çok sayıda banka bu süreçte iflas etmiştir. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nın döviz piyasalarına yaptığı müdahaleler rezervlerinde hızlı bir düşüşe sebebiyet vermiş; bunun üzerine TCMB istikrar programı çerçevesinde uygulanmakta olan sabit döviz kuru rejiminden vaz geçerek dalgalı kur rejimine geçiş kararı almıştır.

Kriz ekonomi üzerinde çok büyük hasar oluşturmuş, dövizle yönelik yoğun talep üzerinden önemli miktarlarda sermaye çıkışı gerçekleşmiş ve ülke faiz-kur-enflasyon sarmalına girmiştir. Bu olumsuz şartlar altında ekonomide %6 civarında küçülme olmuş ve 1999-2001 arasında dolar kuru %200 değer kazanmıştır (Şanlı, 2021, s. 138). Kriz sonrasında sıcak para girişleri ve ithal girdi maliyetlerinin yükselmesiyle artan enflasyon oranı, TL’nin yeniden değerlendirilmesine neden olarak ithalatı avantajlı konuma getirmiştir (Altay ve Çelebioğlu, 2005). Sorunların üstesinden gelmek için Hükümet Mayıs 2001’de “Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı” başlıklı IMF destekli yeni bir program açıklamıştır. Yeni programın üç ayağı vardı. Bunlar, mali ve parasal disiplin, yapısal reformlar ve önemli miktarda dış mali destekten oluşuyordu (Özatay ve Sak, 2003, s. 29). İlk olarak TCMB dalgalı kur rejimine geçileceğini açıklamıştır. Daha sonra hükümet, bankacılık sektörünün yeniden yapılandırılması, kamu hesaplarının şeffaf hale getirilmesi, özelleştirme ve doğrudan yabancı yatırımların teşvikine odaklanan yapısal reform programı uygulamaya koymuştur (Akıncı, vd., 2005, s. 7).

2.1.5.2. Dış Ticaretin Görünümü

2000-2001 krizinin etkilerini azaltmak için yürürlüğe konulan Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ve 2002 yılında oluşan siyasi istikrar ortamında makroekonomik göstergeler ve bu arada özellikle de dış ticaret göstergelerinde iyileşmeler ortaya çıkmaya başlamıştır. Çizelge 2.5’de 2001 yılından günümüze kadar olan döneme ait temel dış ticaret göstergelerindeki gelişmeler yer almaktadır.

Çizelge 2.5. Özel ticaret sistemine göre Türkiye’nin dış ticaret göstergeleri*: 2001-2022

Yıllar	İhracat (Bin Dolar)	Değişim (%)	İthalat (Bin Dolar)	Değişim (%)	Dış ticaret dengesi (Bin Dolar)	Dış ticaret hacmi (Bin Dolar)	İhracatın ithalatı karşılama oranı (%)
2001	31.334,216	12,8	41.399,083	-24,0	-10.064,867	72.733,299	75,7
2002	36.059,089	15,1	51.553,797	24,5	-15.494,708	87.612,886	69,9
2003	47.252,836	31,0	69.339,692	34,5	-22.086,856	116.592,528	68,1
2004	63.167,153	33,7	97.539,766	40,7	-34.372,613	160.706,919	64,8
2005	73.476,408	16,3	116.774,151	19,7	-43.297,743	190.250,559	62,9
2006	85.534,676	16,4	139.576,174	19,5	-54.041,499	225.110,850	61,3
2007	107.271,750	25,4	170.062,715	21,8	-62.790,965	277.334,464	63,1
2008	132.027,196	23,1	201.963,574	18,8	-69.936,378	333.990,770	65,4
2009	102.142,613	-22,6	140.928,421	-30,2	-38.785,809	243.071,034	72,5
2010	113.883,219	11,5	185.544,332	31,7	-71.661,113	299.427,551	61,4
2011	134.906,869	18,5	240.841,676	29,8	-105.934,807	375.748,545	56,0
2012	152.461,737	13,0	236.545,141	-1,8	-84.083,404	389.006,877	64,5
2013	151.802,637	-0,4	251.661,250	6,4	-99.858,613	403.463.887	60,3
2014	157.610,158	3,8	242.177,117	-3,8	-84.566,959	399.787,275	65,1
2015	143.838,871	-8,7	207.234,359	-14,4	-63.395,487	351.073,230	69,4
2016	142.529,584	-0,9	198.618,235	-4,2	-56.088,651	341.147,819	71,8
2017	156.992,940	10,1	233.799,651	17,7	-76.806,711	390.792,592	67,1
2018	167.920,613	7,0	223.047,094	-4,6	-55.126,481	390.967,708	75,3
2019	171.464,945	2,1	202.704,320	-9,1	-31.239,375	374.169,264	84,6
2020	160.656,652	-6,3	209.534,325	3,4	-48.877,673	370.191,977	76,7
2021	213.598,369	33,0	260.682,217	24,4	-47.083,848	474.280,586	81,9
2022	235.236,108	10,1	342.121,824	31,3	-106.976,716	577.448,932	68,7

Kaynak: TÜİK, (2014), Dış Ticaret İstatistikleri Yıllığı: 2013, Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara, s.3; TÜİK, (2022b), Dış Ticaret İstatistikleri

*: TÜİK 2013 sonrasında dış ticaret istatistiklerini Genel Ticaret Sistemine göre oluşturmaya başlamış ve serbest bölgeler ve gümrük antrepolarını da istatistiklere dahil etmiştir. Çalışmada önceki çizelgelerle uyumlu olması açısından bu çizelgede 2013 sonrası için de Özel Ticaret Sistemi çerçevesinde üretilen veriler kullanılmıştır.

2000-2001 krizlerinin arkasından alınan tedbirlerin etkisiyle ekonomi hızlı bir şekilde toparlanmaya başlamış ve bu bağlamda ihracatta da artış trendi belirginleşmiştir. 2001

yılında 31.3 milyar dolar civarında olan ihracata hacmi 4 kat artarak 2022 sonunda 157.6 milyar dolara ulaşmıştır. Aynı dönemde ihracattaki yıllık artış ortalama %10,6 olarak gerçekleşmiştir. İhracattaki en şiddetli daralmalar 2008 küresel finans krizini etkilerinin görüldüğü 2009 yılında, 2015 yılında ve Covid-19 salgının başladığı 2020 yılında oluşmuştur. İthalattaki en yüksek artış 2004 yılında %40,7 ile gerçekleşmiş, en şiddetli daralma ise 2009 yılında (%30,2) ortaya çıkmıştır. Bu şiddetli dalgalanmalar nedeniyle ortalama ithalat artışı %10 civarında olmuştur. Dönem boyunca dış ticaret dengesi açık vermiş, ihracatın ithalatı karşılama oranı da ortalama %68,5 olmuştur. 2021 yılında bu oran %81,9 olarak gerçekleşmiştir.

2007 yılında ABD’de mortgage krizi ile başlayıp, 2008’de bütün dünyaya yayılan küresel finans krizinin etkisiyle ortaya çıkan olumsuzlukları aşmak için Hükümet Şubat 2009’dan sonra bir takım tedbir paketleri yürürlüğe koymuştur. Küresel finans krizi bütün dünyada olduğu gibi Türkiye’nin dış ticaretinde de daralmalara sebebiyet vermiştir. Ancak bu daralma uzun süreli olmamış ve 2010 yılından itibaren tekrar toparlanma eğilimi görülmüştür. 2011 yılında ihracatta % 18,5 oranında artış gerçekleşmiş ve bu yıl Türkiye dünya ihracatından % 0,74 oranında pay alarak dünyada 22’nci sırada yer almıştır (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2012, s. 10).

2012 sonrasında özellikle Türkiye’nin ticari ve finansal ilişkilerinde önemli yeri olan Avrupa Birliği ekonomilerinde yaşanan daralma, 2018 yılında yaşanan spekülasyon saldırıları ve Covid-19 salgını nedeniyle 2021 yılına kadar Türkiye’nin dış ticaretinde önemli bir büyüme kaydedilememiştir. Türkiye, AB ülkelerine yönelik ihracatındaki azalmayı Yakın Doğu ve Orta Doğu ülkeleri ile telafi etmiştir. Bu dönemde Irak başta olmak üzere Birleşik Arap Emirlikleri, Mısır, Suudi Arabistan, İran, Azerbaycan ve Libya Türkiye için önemli pazarları olmuşlardır (Şentürk, 2014, s. 141). 2019 - 2021 döneminde küresel ölçekte ekonomik krizlere kaynaklık eden Covid-19 salgını nedeniyle birçok ülkede ve farklı sektörlerde dış ticareti azalırken; tarım, sağlık hizmetleri, uzaktan çalışma ile dijitalleşen alanlarda istihdam ve ticaret imkânları artış göstermiştir (Orkunoğlu ve Işıl, 2022, s. 87).

Türkiye ekonomisi 2016 sonrasında beş önemli finansal saldırı dalgası yaşamıştır. 2018 yılında döviz kurlarında ağırlıklı olarak dışsal faktörler kaynaklı önemli hareketlilikler gerçekleşmiştir. Kasım 2016, Ocak 2017, Ekim-Kasım 2017’de ortaya çıkan sorunların şiddeti Mayıs 2018 ve Ağustos 2018’de gerçekleşen son iki finansal saldırıya kıyasla daha düşük düzeyli olmuştur. Ağustos 2018’deki finansal saldırı ise

Mayıs'takini dahi gölgede bırakacak ölçüde şiddetli olmuştur (Gür, vd., 2018, s. 201). Kurlarda yaşanan kriz kısa bir süre içerisinde üretim, enflasyon, tüketim, faiz, dış borç ve bütçe açığı gibi makroekonomik göstergelerde şiddetli bozulmalara sebebiyet vermiştir (Şanlı, 2021, s. 147). Türk Lirası'ndaki aşırı değer kaybı, enflasyondaki hızlı yükselme ve ardından faiz oranlarında gerçekleştirilen yüksek oranlı artışlar nedeniyle 2018 yılında ekonomik büyüme ivmesini kaybetmiştir. 2017 yılını %7,4'lük büyüme ile kapatan Türkiye ekonomisinde 2018 yılının üçüncü çeyreğindeki daralma sonucunda yıllık büyüme %3,5'e gerilemiştir (Sezal, 2020, s. 26).

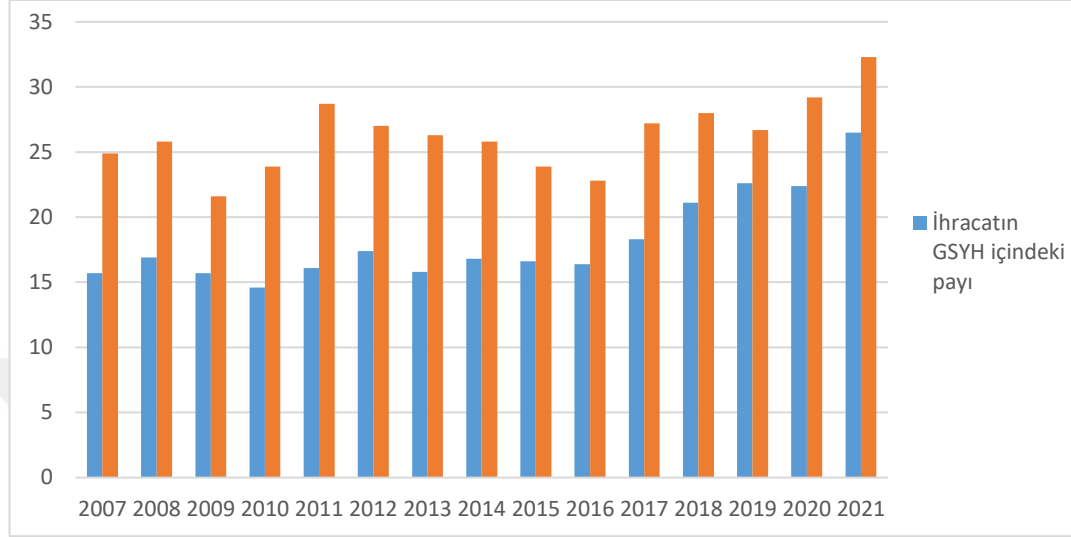
Covid-19 salgını sonrasında hızla toparlanan Türkiye ekonomisi 2021 yılında %11,4'lük büyüme oranıyla G-20, AB ve OECD ülkeleri arasında en hızlı büyüyen ekonomi olmuştur. 2022'nin ilk üç çeyreğinde ise, ekonominin ortalama büyüme hızı %6,36 olarak gerçekleşmiştir (TÜİK, 2022c). Pandemiyle başlayan süreçte; küresel tedarik zincirlerinde yaşanan bozulma nedeniyle önce arz krizi, sonrasında biriken talebin etkisiyle lojistik krizi, takip eden süreçte emtia ve enerji krizleri görülmüştür. Konjonktürel gelişmeler doğrultusunda Türkiye'nin lehine fırsatların doğduğu ve ihracatçıların bu fırsatları olumlu değerlendirdikleri görülmektedir (TİM, 2022, s. 12).

2.2. Türkiye'de Dış Ticaretin Yapısal Gelişimi: 2007-2022

Dış ticaretin ekonomi açısından taşıdığı önem dikkate alındığında, konuyla ilgili yapılacak değerlendirmelerin sadece ihracat ve ithalat hacmi ile sınırlı tutulması yeterli olmayacaktır. Bu bağlamda dış ticarete ortaya çıkan yapısal gelişmelerin de incelenmesi gerekmektedir. İhracata dayalı kalkınma stratejisinin benimsendiği 1980 yılından itibaren bir taraftan ihracat hacim olarak artırılmaya çalışılırken, diğer taraftan yapısal dönüşüm sağlanması için de tedbirler alınmıştır. Bu kapsamda ihracatta ürün ve ülke çeşitliliğinin sağlanması, ihraç ürünleri içerisinde imalat sanayi ürünlerinin ve bunların içinde de teknoloji yoğunluğu yüksek ürünlerin payının artırılması, dış ticaret hadlerinin ülke lehine dönüştürülmesi gibi konu başlıkları gündeme gelmiştir. Bu çerçevede çalışmanın bu kısmında söz konusu hususlar bağlamında Türkiye'de dış ticaretin yapısal gelişimi ele alınacaktır. Söz konusu değerlendirmeler çalışmada esas alınan zaman aralığı çerçevesinde 2007-2022 dönemi ile sınırlı tutulacaktır.

2.2.1. Dış Ticaretin GSYH İçindeki Payı ve Ana Sektörler İtibariyle Dağılımı

Dışa açık bir ekonominin en önemli göstergesi dış ticaretin GSYH içerisindeki paylarının yüksekliğidir. Şekil 2.1’de inceleme dönemine ait ihracat ve ithalatın GSYH içindeki payları gösterilmektedir.



Şekil 2.1. Özel Ticaret Sistemine Göre İhracat Ve İthalatın GSYH İçindeki Payı

Kaynak: TÜİK, (2022a), İstatistik Göstergeler: 1923-2022, Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara, s. 548.

Şekile göre ihracatın GSYH içindeki payı 2007 yılında %15,7 iken, dönem sonunda %69’luk bir artışla 26,5’e yükselmiştir. İthalatın payındaki artış ise %30 civarında gerçekleşmiştir. Dönem boyunca ithalatın payı sürekli olarak ihracattan yüksek olmuştur. 2021 sonu itibariyle aradaki fark 5,8 puandır.

Yapısal dönüşümün bir diğer önemli göstergesi ihracatın ana sektörler itibariyle dağılımıdır. Kalkınma düzeyi yükseldikçe tarım ürünlerinin ihracat içerisindeki payının gerilemesi, sanayi ürünlerinin payının artması beklenir. Türkiye’nin ihracatındaki gelişme de bu yönde gerçekleşmiştir. Çizelge 2.6’da ihracatın ekonomik faaliyet türlerine göre dağılımı gösterilmektedir.

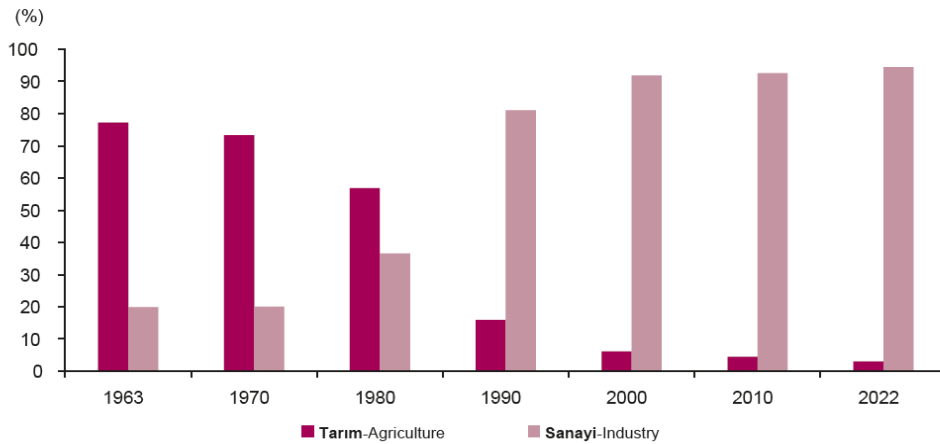
Çizelgeden, ihracat içerisinde sanayi ürünlerinin yüksek payı dikkat çekmektedir. Bu ürün grubunun toplam ihracat içerisindeki payı dönem içerisinde dalgalanma göstermekle birlikte, ortalama %93,7 olarak gerçekleşmiştir. Tarım ürünlerinin payı ortalama %3,9; madencilik ürünlerinin payı ise %2 civarındadır. Covid-19 salgını nedeniyle 2020 yılında alt sektörler itibarıyla 26 sektörden 17 sektörün ihracatı gerilemiş, 9 sektörün ihracatı ise artmıştır (TİM, 2022, s. 60).

Çizelge 2.6. Özel ticaret sistemi ve ekonomik faaliyetlere göre ihracat (ISIC Rev. 3)

Yılla r	Tarım	Toplam içindeki payı	Madenci lik	Toplam içindeki payı	Sanayi	Toplam içindeki payı	Diğerler i	Toplam içindeki payı
2007	3.883	3,6	1.661	1,5	101.082	94,2	646	0,6
2008	4.177	3,2	2.155	1,6	125.188	94,8	507	0,4
2009	4.536	4,4	1.683	1,6	954.49	93,4	474	0,5
2010	5.091	4,5	2.687	2,4	105.467	92,6	639	0,6
2011	5.353	4,0	2.805	2,1	125.963	93,4	786	0,6
2012	5.379	3,5	3.161	2,1	143.194	93,9	728	0,5
2013	5.912	3,9	3.879	2,6	141.358	93,1	653	0,4
2014	6.376	4,0	3.406	2,2	147.059	93,3	768	0,5
2015	6.125	4,3	2.799	1,9	134.390	93,4	525	0,4
2016	5.811	4,1	2.677	1,9	133.596	93,7	446	0,3
2017	5.738	3,7	3.509	2,2	147.138	93,7	608	0,4
2018	6.042	3,6	3.400	2,0	157.705	93,9	774	0,5
2019	6.033	3,5	3.195	1,9	161.552	94,2	685	0,4
2020	6.433	4,0	2.943	1,8	150.616	93,8	664	0,4
2021	7842	3,7	4.090	1,9	200.585	93,9	1.081	0,5

Kaynak: TÜİK, (2022a), İstatistik Göstergeler: 1923-2022, Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara, s. 556.

Tarım ve sanayinin dış ticaret içerisindeki paylarını daha geniş bir perspektiften değerlendirebilmek için Şekil 2.2’de 1963-2022 dönemine ait veriler yer almaktadır. Şekil incelendiğinde, 1960’ların başlarında tarımın payındaki yüksek payın 1980’lerden itibaren tersine döndüğü ve sanayinin payının hızlı bir şekilde yükselip, %90’ların üzerinde istikrarlı bir eğilim kazandığı görülebilir. 1980 sonrasında benimsenen ihracata dayalı sanayileşme stratejisine paralel olarak Türkiye’nin dış ticaretinde tarım ürünlerinin payı giderek azalırken imalat sanayi ürünlerinin payında artışlar gerçekleşmiştir.



Şekil 2.2. Ekonomik Faaliyetlere Göre İhracat Payları

Kaynak: TÜİK, (2022a), İstatistik Göstergeler: 1923-2022, Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara, s.557.

Hizmetler ticartine bakıldığında, hizmet ihracatının kompozisyonunda en dikkat çeken olgulardan birisi inşaat hizmetleri ihracatının payının oldukça düşük olması ve bu payın yıllar içinde giderek azalmasıdır. Diğer taraftan, inşaat sektörünün Türkiye ekonomisindeki payı aynı dönemde giderek artmış ancak verimsiz bir büyüme gözlenmiştir (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2018, s. 22). 2019 yılının sonlarında başlayan Covid-19 salgının ardından hızla aşı geliştirme çalışmalarına başlanırken medikal ürünlerin yanı sıra salgından korunma ürünlerine de yüksek bir talep oluşmuştur. Salgınla birlikte sektörler üzerinde çok farklı etkiler gözlemlenmiştir. Başta turizm sektörü olmak üzere hizmetler sektörü salgından olumsuz etkilenmiştir. 2020 yılında ortaya çıkan yeni normal koşullar 2021 yılında da devam etmiştir (TİM, 2022, s. 18).

2.2.2. İhracatın Teknoloji Yoğunluğu ve İthalatın Bileşimi

İhracat içerisinde sanayi ürünlerinin ağırlıklı yer alması dış ticaretin yapısı bakımından önemli olmakla birlikte, bu ürün grubunun teknoloji yoğunluğuna bakılması daha anlamlı sonuçlar elde edilmesini sağlayacaktır. Çizelge 2.7’de bu veriler yer almaktadır. İmalat sanayi ürünleri ihracatının teknoloji yoğunluğu değerlendirildiğinde, yüksek teknoloji grubunun düşük payı dikkat çekmektedir. Toplam imalat sanayinin ortalama %3,42’sine karşılık gelen bu oranın artırılması yönünde yoğun çaba gösterilmektedir. İhracatın ağırlıklı kısmını orta yüksek (%33,9) ve düşük teknolojili (%33,7) ürünler oluşturmaktadır.

Çizelge 2.7. Teknoloji yoğunluğuna göre imalat sanayi ürünleri ihracatı: 2013-2022

Yıllar	Yüksek teknolojili ürünler	Orta yüksek teknolojili ürünler	Orta düşük teknolojili ürünler	Düşük teknolojili ürünler
2013	3,4	31,5	30,7	34,5
2014	3,4	31,6	29,2	35,8
2015	3,5	31,8	29,5	35,0
2016	3,5	33,1	28,3	35,1
2017	3,9	34,6	28,3	33,3
2018	3,5	36,4	27,6	32,6
2019	3,5	36,4	27,4	32,8
2020	3,4	35,9	27,2	33,6
2021	3,0	33,4	31,1	32,5
2022	3,1	33,8	30,8	32,3

Kaynak: TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri, Çeşitli Sayılar.

İhracatta düşük teknolojili sektörlerden daha yüksek teknolojili sektörlerle doğru bir kayma gerçekleşmiş olmakla birlikte, küresel değer zincirlerine eklemlenme sürecinde ihracatın sürdürülebilmesi için bu sektörlerde ara malı ve sermaye malı ithalatının

artırılması gerekmektedir (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2018, s. 3). 1990’ların ortaları itibariyle toplam içinde % 60 dolayında pay ile ihracatta baskın sektör grubu olan düşük teknoloji sektörleri grubu, zaman içinde önemini yitirerek 2008 yılında % 28 ile en düşük düzeyine ulaştıktan sonra tekrar artış eğilimine girmiştir. Bunun yanında, Türkiye’de imalat sanayii üretimindeki dönüşüme paralel olarak orta-düşük ve orta-yüksek teknoloji sektörlerinin payı sürekli bir artış göstermiştir. 2002 yılında ihracatımızda tekstil sektörü ilk sırayı almaktayken, 2011 yılında otomotiv ve petrol ürünleri sektörleri gibi orta ve yüksek teknoloji sektörleri ihracatımızda başı çekmektedir. Bugün ise lokomotif sektörlerin ana metal sanayii ile otomotiv sanayii olduğu söylenebilir (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2018, s. 7; T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2012, s. 12).

2007 sonrası dönemde ithalattaki gelişmeler biraz daha yakından incelenecek olursa, sanayi mallarının toplam ithalat içindeki payının oldukça yüksek olduğu görülecektir. Toplam ithalat içerisinde ekonomik faaliyet kollarının payları Çizelge 2.8’de gösterilmektedir. Çizelgeye göre Türkiye’nin toplam ithalatı içerisinde ihracata benzer şekilde sanayi ürünleri ağırlıklı yer tutmaktadır. Bu ürün grubunun toplam ithalat içindeki payı (ortalama %78,2) ihracattaki payından düşüktür. İhracatta sanayi ürünlerini tarım ürünleri takip ederken, ithalatta madencilik ürünlerinin toplam içindeki payı (ortalama %14,3) tarım ürünlerinden (ortalama %3,7) oldukça yüksek görülmektedir.

Çizelge 2.8. Özel ticaret sistemi ve ekonomik faaliyetlere göre ithalat (ISIC Rev. 3)

Yıllar	Tarım	Toplam içindeki payı	Madencilik	Toplam içindeki payı	Sanayi	Toplam içindeki payı	Diğerleri	Toplam içindeki payı
2007	4.672	2,7	2.5314	14,9	133.938	78,8	6.139	3,6
2008	6.433	3,2	3.5650	17,7	259.252	74,4	9.628	4,8
2009	4.625	3,3	2.0625	14,6	111.031	78,8	4.648	3,3
2010	6.490	3,5	2.5933	14,0	145.367	78,3	7.755	4,2
2011	8.944	3,7	3.7331	15,5	183.930	76,4	10.636	4,4
2012	7.503	3,2	4.2 247	17,9	176.235	74,5	10.560	4,5
2013	7.776	3,1	38.205	15,2	196.823	78,2	8.857	3,5
2014	8.658	3,6	37.126	15,3	187.742	77,5	8.651	3,6
2015	7.265	3,5	27.609	13,3	166.821	80,5	5.540	2,7
2016	7.097	3,6	19.009	9,6	167.243	84,2	5.269	2,7
2017	9.045	3,9	26.079	11,2	190. 48	81,6	7.928	3,4
2018	9.335	4,2	28.968	13,0	175 979	78,9	8.765	3,9
2019	9.519	4,7	31.748	15,7	154.254	76,1	7.184	3,5
2020	9.660	4,6	22.337	10,7	169.391	80,8	8.146	3,9
2021	11.742	4,5	40.146	15,4	194 738	74,7	14.057	5,4

Kaynak: TÜİK, (2022a), İstatistik Göstergeler: 1923-2022, Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara, s. 558.

Türkiye'nin imalat sanayii ithalatında orta-yüksek ve orta-düşük teknoloji sektörlerinin ağırlığı yıllar içinde yerini korumuştur. Buna göre özellikle 2000'li yılların başında Türkiye'nin sermaye-yoğun sektörlerde ihracata yönelmesiyle orta-düşük teknoloji aramalı üreten sektörlerden özellikle ana metal sanayiinden yaptığı ithalat hızlanarak artmış, bunun yanı sıra 2008 yılına kadar kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıtlar sektöründen yaptığı ithalat da hızla artış göstermiştir (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2018, s. 8).

2.2.3. İhracatın İthalat Bağımlılığı

Gelişmekte olan ülkelerde dış ticaretin serbestleştirilmese politikalarının iki önemli sonucu olmuştur. Bunlardan biri, dış ticaretin GSYH içindeki payının artması, diğeri ticaretin yapısındaki değişimdir (Dineri ve Işık, 2021, s. 69). Söz konusu ülkeler açısından bakıldığında dış ticaretin yapısı değerlendirilirken dikkate alınması gereken en önemli hususlardan biri ihracatın ithalata bağımlılığıdır olmaktadır. Bu bağımlılığı belirleyen faktörlerin başında üretimde önemli oranda ithal girdi kullanılması gelmektedir. Dışa bağımlılığa sebep olan unsurlara yani firmaların üretimde kullanacakları ara ve yatırım mallarının dışarıdan ithal etmelerinin sebeplerinden en önemlisi, benimsenen sanayileşme stratejisi ve ihracatın teknolojik yapısıdır (Doğan ve Bayraç, 2018). Bir ülkenin refah düzeyinin artırılabilmesi istikrarlı ve sürdürülebilir ekonomik büyüme ve kalkınma süreçlerine bağlıdır.

Dış ticaretin ekonomik büyüme ve kalkınmaya katkı sağlayabilmesi için gelişmekte olan ülkelerin farklı sanayileşme stratejileri izledikleri görülmektedir. Bu stratejiler içerisinde öne çıkanlar; ithal ikameci sanayileşme stratejisi ve ihracata yönelik sanayileşme stratejisidir. Her iki stratejinin de ortak özelliği yurtiçinde üretimi artırmak/çeşitlendirmek ve ihracatı artırmaktır. Bu yapılırken de üretimin ve ihracatın ithalata bağımlılığının azaltılması öncelikli bir konu olarak gündeme gelmektedir. İnançlı ve Konak (2011, s. 345-347) dış ticarete bağımlılığın nedenlerini aşağıdaki gibi sıralamaktadırlar:

1. Döviz kurlarındaki gelişmeler ve ulusal paranın aşırı değerlenmesi
2. İstikrarsız ekonomik yapı
3. Özel sektör yatırımlarının yetersizliği
4. Enerji maliyetleri

5. İhracatın tek pazar ve tek ürüne bağlı yapısı

6. Faiz oranlarına bağlı gelişmeler

Gelişmekte olan ülkelerde artan enerji, sermaye malı ve ara malı ithalatı, ihracata konu olan malların ithalat içeriğini artırmaktadır. Bu durumda ihraç edilen bir ürünün katma değerinin önemli bir bölümü yurtdışında üretilmekte ve gelişmekte olan ülkeler sadece bir ara işleyici konumuna düşmektedirler (Ahmad, 2013). Bağımlılığın bir diğer sebebi, ithal edilen malların fiyatı ve kalitesidir. Firmalar üretimde kullanacakları ara girdileri ve/veya hammaddeleri yurtdışından daha ucuza temin edebiliyorlarsa, yurtiçinde üretmeyi veya yerli üreticiden almayı tercih etmeyecektir. Döviz kurlarının düzeyi ve oynaklığı da bu süreçte etkili olmaktadır. Kurlar düşük olduğunda ithalat daha çekici hale geleceği için dışa bağımlılık artacaktır¹⁴.

İhracatın ithalata bağımlılık oranının yüksekliği bir ülkenin ara ve yatırım malları üretiminin yetersizliği ve teknolojik geriliğinin bir göstergesi olarak değerlendirilebilir. Bu oranın yüksekliği aynı zamanda ekonomik büyüme ve refah artışının önemli ölçüde ithalata bağımlı olması ve dolayısıyla sürekli cari açık vererek büyüyen bir ekonomik yapıya kaynaklık eder.

Diğer birçok gelişmekte olan ülkede olduğu gibi, Türkiye ekonomisi açısından da ihracatın ithalata bağımlılığı hemen her dönemde önemli bir sorun olarak varlık göstermiş ve bu bağımlılığın azaltılması ekonomi politikalarının öncelikleri arasında yer almıştır. Bunun için farklı politikalar yürürlüğe konulmuş, ancak beklenen düzeyde başarılı sonuçlar elde edilememiştir.

Türkiye ekonomisinin kronik sorunlarından birisi dış ticaret açığı kaynaklı cari işlemler açığıdır. Bu açık yurtiçi faktörlerden kaynaklanan finansal krizlerin başlıca nedeni olarak dikkat çekmektedir. Türkiye'nin dış ticareti analiz edildiğinde dikkat çeken olguların başında ihracatın ithalata bağımlılık oranının zaman içerisinde azalma göstermekle birlikte hala daha yüksek düzeylerde seyretmesidir. Bu çerçevede ekonomik büyümenin artırılmaya çalışıldığı, bu amaçla genişletici para ve maliye politikalarının uygulandığı her dönemde, cari işlemler açığı da otomatik olarak yükselmekte, cari işlemler açığını frenleyebilmek için sıkılaştırıcı politikalar

¹⁴ Teorik olarak, ihracat, ithalat ve döviz kuru birbiriyle yakın ilişkilidir. Ulusal para biriminin değer kaybı, ihraç mallarının fiyatlarının düşmesine yolaçarak ihracatı artırır. Diğer taraftan bu değer kaybı ithal mallarının ulusal para cinsinden fiyatlarını yükseltici etki doğurur (Rahim vd, 2020).

uygulandığında ise ekonomik büyüme düşmekte, işsizlik artmaktadır (Uslu, 2018, s. 793).

24 Ocak 1980 kararlarıyla ihracata dayalı (dışa açık) bir sanayileşme stratejisinin yürürlüğe konulması sürecinde ihracatın bileşiminde beklenen yapısal dönüşüm tam olarak gerçekleştirilememiş; imalat sanayiinde yüksek teknoloji ürünlerin ihracat içerisindeki payı artırılamamıştır. Bu yapı, Türkiye'nin dış ticarete konu imalat sanayiinde çoğunlukla tüketim mallarını ihraç edip, ara malları ithal etmesine ve uluslararası rekabet gücünün istenilen seviyeye ulaşamamasına, imalat sanayi üretiminin ithalata bağımlılığına neden olmaktadır (Dineri ve Işık, 2021, s. 69).

Konuyla ilgili yapılan çalışmalarda bu doğrultuda sonuçlara ulaşılmıştır. Örneğin, 2003-2017 dönemi için Türkiye'de ihracatının ithalata ve döviz kuruna duyarlılığının analiz ettikleri çalışmalarında Gerni vd. (2018), uzun dönemde ithalat artışlarının ihracatı artırdığı (veya tersi) ve Türk Lirasının reel olarak değer kazanmasının ihracatı azalttığı veya değer kaybının ihracatı artırdığına dair sonuçlar elde etmişlerdir. Sönmezler vd. (2017) çalışmalarında reel döviz kurları, ara mal ithalatı ve tüketim malı ihracatı arasında uzun dönemli bir ilişki tespit etmişler; tüketim malı ihracatında dışa bağımlılık ilişkisini gösteren ve cari açığın sürdürülebilirliğini engelleyen bu sonucun yapısal sorunlardan kaynaklandığını belirtmişlerdir. Benzer bir sonuç Çelik ve İlkay'ın (2016) çalışmasında da yer almaktadır. Bu çerçevede dış ticaret açığının azaltılması, ihracata dönük üretimdeki ithalat bağımlılığının azaltılmasına bağlı bir görünüm arz etmektedir. Bunun için de katma değeri yüksek ürünlerin üretimi ve çeşitliliğinin ithal ara girdi ihtiyacı azaltılarak arttırılması gerekmektedir. Yine yakın tarihli bir çalışmada Aydın (2021), ithal girdi geriye bağlantı etkisi en yüksek üç sektör olarak, kok kömürü-rafine edilmiş petrol, plastik-kauçuk ve ana metal sektörlerini; ithal ileriye bağlantı etkisi en yüksek üç sektörün ise, kimya, madencilik ve ana metal sektörleri olduğunu tespit etmişlerdir.

Üretimde ve ihracatta dışa bağımlı yapı, ekonominin kalkınması ve gelişmiş ülkelerle aradaki gelişmişlik farklarının azaltılmasının önünde önemli bir engel teşkil etmektedir. Genel olarak ana sektörler bağlamında ithal ara girdi ihtiyacı en yüksek olan sektörler imalat sanayi, enerji ve inşaat sektörleridir. Sermaye-yoğun imalat sanayi sektörlerinin ithal girdiye bağımlılık oranının daha fazla olduğu dikkat çekmektedir. Diğer taraftan, ithal girdiyi en düşük oranda kullanan sektörler emek-yoğun nitelikli hizmetlerden oluşmaktadır (Özcan ve Sevinç, 2019). Reel döviz

kurundaki volalilite, ithalata yüksek düzeyde bağımlı olan Türkiye'nin girdi maliyetlerini sürekli değiştirmekte ve ekonomik büyümeyi etkilemektedir (Dineri ve Işık, 2021, s. 80).

Türkiye'nin ithalatında ara malları ve yatırım mallarının payının yüksekliği, özellikle de enerji ithalatının oldukça yüksek düzeylerde olması, üretimin ve ihracatın ithalata bağımlılığının önemli bir göstergesidir. Konuyla ilgili sağlıklı değerlendirmeler yapabilmek için ithalatın geniş ekonomik gruplara göre içeriği Çizelge 2.9'da gösterilmektedir.

Çizelgeye göre toplam ithalat ara malları ağırlıklı bir görünüm arz etmektedir. Ele alınan dönemde ara mallarının toplam ithalat içerisindeki payı ortalama %73 olarak gerçekleşmiştir. Yatırım mallarının payı ise ortalama %15 civarındadır. Ara ve yatırım malları toplam ithalatın %88 gibi büyük bir kısmını oluşturmakta, tüketim mallarının payı düşük düzeylerde seyretnmektedir.

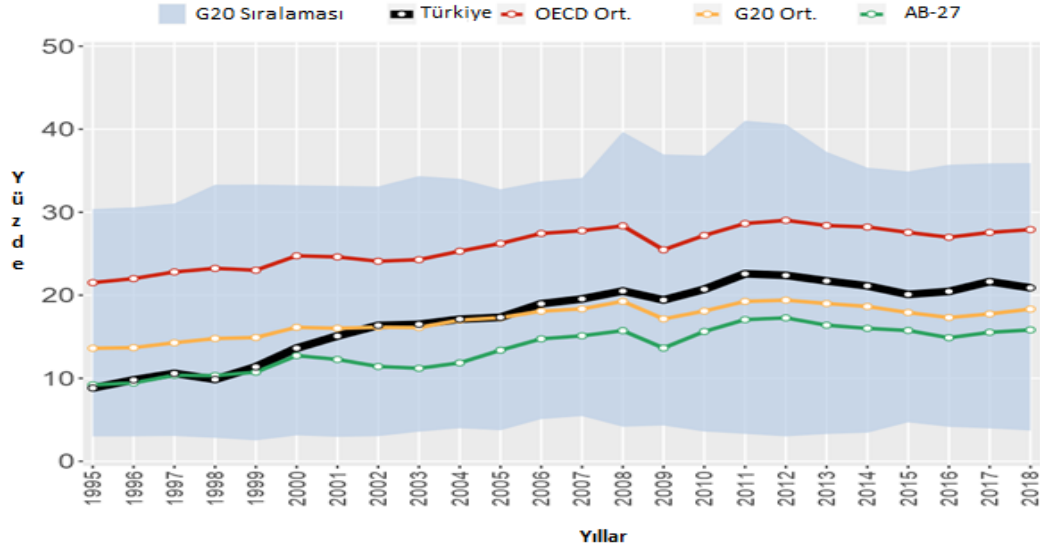
Çizelge 2.9. Özel ticaret sistemi ve geniş ekonomik gruplar sınıflamasına göre ithalat

	Yatırım	Toplam içindeki payı	Tüketim	Toplam içindeki payı	Ara malları	Toplam içindeki payı	Diğerleri	Toplam içindeki payı
2007	27.054	15,9	18.694	11,0	123.640	72,7	675	0,4
2008	28.021	13,9	21.489	10,6	151.747	75,1	707	0,3
2009	21.463	15,2	19.290	13,7	99.510	70,6	666	0,5
2010	28.818	15,5	24.735	13,3	131.445	70,8	546	0,3
2011	37.271	15,5	29.692	12,3	173.140	71,9	739	0,3
2012	33.925	14,3	26.699	11,3	174.930	74,0	990	0,4
2013	36.771	14,6	30.416	12,1	183.811	73,0	663	0,3
2014	35.996	14,9	29.006	12,0	176.722	73,0	453	0,2
2015	34.905	16,8	28.587	13,8	143.317	69,2	426	0,2
2016	35.919	18,1	27.947	14,1	134.315	67,6	437	0,2
2017	33.116	14,2	28.488	12,2	171.462	73,3	734	0,3
2018	29.304	13,1	22.878	10,3	170.048	76,2	817	0,4
2019	25.767	12,7	18.492	9,1	157.896	77,9	550	0,3
2020	30.916	14,8	21.807	10,4	156.207	74,5	604	0,3
2021	35.053	13,4	22.421	8,6	202.820	77,8	388	0,1

Kaynak: TÜİK, (2022a), İstatistik Göstergeler: 1923-2022, Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara, s. 560.

Fasıl bazında ihracat malları ağırlıklı olarak motorlu kara taşıtları, makineler, mekanik cihazlar, elektrikli makina ve cihazlar, demir-çelik gibi ürünlerden oluşmaktadır. Bu ürünlerin üretimi için gerekli olan ara ve yatırım mallarının bir kısmı ithal edilmektedir. Bu durumda ihracatın ithalata bağımlılığı belli ölçüde devam etmektedir. Bu bağımlılığın azaltılabilmesi için yüksek katma değerli, ileri teknoloji ürünlerin üretilip, ihracat edilmesine yönelik politikalara ağırlık verilmelidir.

Şekil 2.3’de OECD’nin mal ve hizmet üretiminde her ülkenin katma değerini dikkate alarak hesapladığı katma değerli ticaret (Trade in Value-Added) göstergeleri açısından Türkiye’nin durumu gösterilmektedir. Söz konusu veri tabanının 2021 versiyonu 1995-2018 dönemini kapsamaktadır.



Şekil 2.3. Brüt İhracatın Yabancı Katma Değerli İçeriği (Toplam Brüt İhracatın Yüzdesi)

Kaynak:OECD, (2021), Trade in Value Added,
https://www.oecd.org/sti/ind/CN2021_TUR.pdf, (Erişim Tarihi: 31.03.2023)

Şekle göre, Türkiye'nin brüt ihracatında yabancı katma değer 2008 küresel finans krizine kadar genel olarak bir artış eğilimine sahip olmuş, 2009 yılındaki düşüşün ardından 2011'e kadar artan söz konusu pay 2015'e kadar düşmüş, sonrasında tekrar artış eğilimi başlamıştır. Genel olarak bakıldığında, 2007 sonrasında söz konusu oranın %20'nin üzerinde değerler aldığı görülmektedir. Dönemin tamamında brüt ihracat içerisinde yabancı katma değer OECD ortalamasının altında olmakla birlikte, özellikle 2000 sonrası dönemde G20 ve AB ortalamasının üzerinde bir seyir söz konusudur.

2.2.4. Dış Ticaret Hadleri

Dış ticaretin ülke ekonomisine katkısı analiz edilirken bakılması gereken önemli göstergelerden biri de dış ticaret hadleridir. Bu gösterge, ülkenin rekabet gücü hakkında fikir verirken, aynı zamanda ülkenin dış ticaretten kazançlı çıkıp çıkmadığı açısından da önem arz etmektedir. Uluslararası standartlara uygun olarak TÜİK dış ticaret hadlerini ihracat birim değer endeksinin ithalat birim değer endeksinde

oranlayarak hesaplamaktadır. Çizelge 2.10'da TÜİK tarafından hesaplanan Türkiye'nin 2007-2021 dönemine ait dış ticaret hadleri yer almaktadır.

Çizelge 2.10. Dış ticaret hadleri: 2007-2022 (ABD Doları)

	Genel	Tarım ve Ormancılık	Madencilik ve Taşocakçılığı	İmalat
2007*	98,1	135,4	76,1	105,2
2008	94,4	100,8	57,6	108,0
2009	98,5	124,6	64,2	106,5
2010	94,7	111,2	65,7	104,3
2011*	97,1	81,2	82,6	100,2
2012	96,8	90,0	78,2	101,4
2013	98,3	96,2	87,0 1	101,4
2014	100,3	106,3	92,5	102,7
2015	107,0	126,9	129,4	104,4
2016*	103,63	95,75	142,37	99,93
2017	98,14	85,41	122,1	96,68
2018	94,42	79,42	97,08	95,56
2019	94,48	84,45	96,86	95,52
2020	98,47	86,89	129,39	95,49
2021	85,93	69,72	81,67	89,78

Kaynak: TÜİK, (2022a), İstatistik Göstergeler: 1923-2022, Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara, ss. 570, 571.

*: 2007- 2010 dönemi için 2003 yılı baz alınmış (2003=100); 2011-2015 dönemi için 2010 yılı baz alınmış (2010=100) ve 2016 sonrası için ise 2015 yılı baz alınmıştır (2015=100).

Çizelgeye göre dış ticaret hadleri 2014-2016 arasında 100'ün üzerine çıkmış, diğer yıllar ortalama 96 civarında seyretmiştir. Bu durum dış ticaret kazançları ve rekabetçilik bakımından olumsuz bir görünüm oluşturmaktadır. Sektörel bazda bakıldığında, dış ticaret hadlerinin en fazla aleyhte seyrettiği sektör olarak madencilik ve taşocakçılığı gelmektedir. Bu sektörde dış ticaret hadlerinin dönem ortalaması 59 gibi oldukça düşük bir düzeydedir. İmalat sanayiinde dış ticaret hadleri nispeten iyi durumdadır (100,5). Tarım sektöründe ise dönem ortalaması 98 civarında olmakla birlikte dönemin başıyla sonu arasında çok büyük bir düşüş olduğu görülmektedir.

2.2.5. Dış Ticaretin Ülkelere Göre Dağılımı

Dış ticaretin yapısal dönüşümü konusunda son olarak ihracat ve ithalatla öne çıkan ülkeler ve bu ülkelerin dış ticaret içerisindeki payları gözden geçirilecektir. Aşağıda konu önce ihracat bağlamında değerlendirilecektir. Çizelge 2.11'de Türkiye'nin ihracatında öne çıkan ülkelerin payları gösterilmektedir. Çizelgeye göre ihracatımızın yöneldiği ülkeler arasında ilk sırada Almanya yer almaktadır. 2007-2022 döneminde Almanya'nın toplam ihracat içerisindeki payı, dönem başına göre dönem sonunda %25

azalmakla birlikte, ortalama %9,5 olmuş, en yakın takipçisi Birleşik Krallığın payı %6,5 olarak gerçekleşmiştir.

Çizelge 2.11. Özel ticaret sistemi ve seçilmiş ülkelere göre ihracatın toplam ihracat içindeki payı

	Almanya	ABD	Birleşik Krallık	İtalya	Irak	İspanya	Fransa	Hollanda	Rusya Federasyonu
2007	11,2	3,9	8,0	7,0	2,7	4,3	5,6	2,8	4,4
2008	9,8	3,3	6,2	5,9	3,0	3,1	5,0	2,4	4,9
2009	9,6	3,2	5,8	5,8	5,0	2,8	6,1	2,1	3,1
2010	10,1	3,3	6,4	5,7	5,3	3,1	5,3	2,2	4,1
2011	10,3	3,4	6,0	5,8	6,2	2,9	5,0	2,4	4,4
2012	8,6	3,7	5,7	4,2	7,1	2,4	4,1	2,1	4,4
2013	9,0	3,7	5,8	4,4	7,9	2,9	4,2	2,3	4,6
2014	9,6	4,0	6,3	4,5	6,9	3,0	4,1	2,2	3,8
2015	9,3	4,4	7,3	4,8	5,9	3,3	4,1	2,2	2,5
2016	9,8	4,6	8,2	5,3	5,4	3,5	4,2	2,5	1,2
2017	9,6	5,5	6,1	5,4	5,8	4,0	4,2	2,5	1,7
2018	9,6	4,9	6,6	5,7	5,0	4,6	4,3	2,8	2,0
2019	9,0	4,7	6,3	5,4	5,2	4,5	4,5	3,2	2,2
2020	9,2	5,8	6,8	4,8	5,0	4,0	4,3	3,1	2,6
2021	8,4	6,4	6,2	5,0	4,7	4,3	4,1	3,0	2,5

Kaynak: TÜİK, (2022a), İstatistik Göstergeler: 1923-2022, Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara, ss. 575-577.

ABD'nin payında ise dönem içerisinde artış gerçekleşmiş, ihracattaki payı ortalama %4,3 olmuştur. Dönem ortalamaları bakımından ABD'yi İtalya, Irak, Fransa, İspanya, Rusya ve Hollanda izlemektedir. Rusya Federasyonu'nun ihracattaki payında düşüş eğilimi dikkat çekmektedir. Bu ülkelerin sıralaması, dış ticarete konu sektörler için değişim gösterebilmektedir. 2021 yılının tamamında toplam 231 ülke ve bölgeye ihracat gerçekleştirilmiştir. En çok ihracat yapılan ilk 10 ülkenin payı %47,9 olurken, söz konusu pay ilk 20 ülkede %66,23 olmuştur (TİM, 2022, s. 47).

Ülke grupları itibarıyla bakıldığında, Türkiye'nin en önemli ihracat pazarının Avrupa Birliği ülkeleri olduğu görülmektedir. Çizelgedeki verilere göre, AB ülkelerinin toplam ihracat içerisindeki payı 2010-2022 döneminde ortalama %44 civarında gerçekleşmiştir. Gümrük birliğinin ardından uzun bir süre Türkiye'nin dış ticaretinde AB'nin payı, %50 civarında gerçekleşmiştir. 2008 küresel finans krizi ve hemen arkasından 2009 AB borç kriziyle bu oran, %38'lere kadar gerilemiş, küresel ve bölgesel iyileşmelerle 2013'te bu pay ancak %41 seviyelerine çıkabilmiştir. Bununla birlikte, Avrupa Birliği, Türkiye'nin dış ticaretinde en büyük partner olma özelliğini sürdürmektedir (Işık, 2015, s. 51).

Çizelge 2.12. Ülke gruplarına göre ihracat (pay, %)

Yıllar	Avrupa Birliği Ülkeleri	Karadeniz Ekonomik İşbirliği	Ekonomik İşbirliği Teşkilatı	Bağımsız Devletler Topluluğu	Türk Cumhuriyetleri	İslam Konferansı Teşkilatı	D-8 Gelişen 8 Ülke
2010	46,3	12,7	6,7	9,0	3,4	28,5	-
2011	46,2	13,2	6,9	9,9	3,7	27,7	-
2012	38,8	12,3	10,9	9,9	3,8	36,2	-
2013	41,5	13,4	7,8	11,1	4,6	32,5	5,8
2014	43,5	12,5	7,4	9,9	4,5	30,9	5,4
2015	44,5	10,1	6,7	7,3	3,7	29,7	5,7
2016	47,9	9,2	6,7	5,4	2,8	28,9	6,4
2017	47,1	10,0	5,2	5,8	2,7	28,7	4,5
2018	50,0	10,6	4,3	5,8	2,4	24,5	4,3
2019	42,4	11,3	4,8	5,3	2,8	27,0	4,7
2020	41,3	11,9	5,1	6,0	3,2	25,8	4,5
2021	41,3	12,3	5,0	6,1	3,2	25,2	4,5
2022	40,6	14,1	5,0	7,3	3,2	25,6	4,2

Kaynak: TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri, Çeşitli Sayılar.

İhracat pazarında ülke grubu olarak ikinci sırayı ortalama %28,5'lik payla İslam Konferansı Teşkilatı (İKT) üyesi ülkeler almaktadır. Avro Bölgesinde yaşanan krizin etkisiyle 2012 yılında AB ülkelerini payı düşerken, İKT'nin payı artış göstermiş, ancak bu grupta 2022 yılında dönem başına göre %10 kadar düşüş ortaya çıkmıştır. Üçüncü sırada Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü (KEİ) üyeleri gelmektedir. KEİ'nin toplam ihracat içerisindeki payı ortalama %11,8 olmuştur. Bağımsız Devletler Topluluğu'nun payı dönem içerisinde dalgalı bir seyir izlemekle beraber, ortalama %7,6 olmuştur. Türkiye'nin ihracatında en az yer tutan ülke gruplarının payı ise sırasıyla Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (%6,3), verilerine 2013 sonrası için ulaşılabilen D-8 ülkeleri (%5) ve Türk Cumhuriyetleridir (%3,4).

Türk ihracatçıların, Yakın Doğu ve Orta Doğu, Asya, Afrika ve Amerika'daki yeni pazarlara giderek daha fazla nüfuz ettiği görülmektedir. Türkiye'yi ihracat yaptığı ülkeleri çeşitlendirmesinin olumlu yanlarının yanısıra ülke riski açısından bazı olumsuzluklar da söz konusu olabilir. Özellikle az gelişmiş ve siyasi ve ekonomik açıdan istikrarsızlık yaşayan ülkeler kısa vadede sorun oluşturabilir. Diğer taraftan coğrafi olarak yakın bölgelerdeki jeopolitik risklerin artışı da ihracata performansı açısından sıkıntı doğurabilecektir. Çizelge 2.13'de ithalatın ülkelere göre dağılımı yer almaktadır.

Çizelge 2.13. Özel ticaret sistemi ve seçilmiş ülkelere göre ithalatın toplam ithalat içindeki payı

	Rusya Federasyonu	Çin	Almanya	ABD	İtalya	Fransa	Hindistan	Güney Kore	İspanya	Birleşik Krallık
2007	13,8	7,8	10,3	4,8	5,7	4,6	1,4	2,6	2,6	3,2
2008	15,5	7,8	9,3	5,9	5,3	4,5	1,2	2,0	2,3	2,6
2009	13,8	9,0	10,0	6,1	5,4	5,0	1,4	2,2	2,7	2,5
2010	11,6	9,3	9,5	6,6	5,5	4,4	1,8	2,6	2,6	2,5
2011	9,9	9,0	9,5	6,7	5,6	3,8	2,7	2,6	2,6	2,4
2012	11,3	9,0	9,0	6,0	5,6	3,6	2,5	2,4	2,5	2,4
2013	10,0	9,8	9,6	5,0	5,1	3,2	2,5	2,4	2,6	2,5
2014	10,4	10,3	9,2	5,3	5,0	3,4	2,8	3,1	2,5	2,4
2015	9,8	12,0	10,3	5,4	5,1	3,7	2,7	3,4	2,7	1,7
2016	7,6	12,8	10,8	5,5	5,1	3,7	2,9	3,2	2,9	2,7
2017	8,3	10,0	9,1	5,1	4,8	3,5	2,7	2,8	2,7	2,8
2018	9,9	9,3	9,1	5,5	4,6	3,3	3,4	2,8	2,5	3,3
2019	11,1	9,1	8,9	5,5	4,2	3,1	3,3	2,8	2,1	2,7
2020	8,2	10,5	9,9	5,2	4,0	3,2	2,2	2,7	2,3	2,6
2021	10,6	11,9	7,9	4,8	4,1	2,9	2,9	2,8	2,3	2,1

Kaynak: TÜİK, (2022a), İstatistik Göstergeler: 1923-2022, Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara, ss. 575-577.

Çizelgeye göre, Türkiye'nin ithalatında Rusya Federasyonu, Çin ve Almanya'nın ağırlığı söz konusudur. Bu üç ülkenin ithalatımızdaki paylarının dönem ortalaması sırasıyla %10,8, %9,8 ve %9,5 olmuştur. Rusya Federasyonu ve Almanya'nın paylarında dönem başına göre azalma olurken, Çin için bir artış söz konusudur. ABD, İtalya ve Fransa'nın ithalat içerisindeki payları ortalama %5,6, %5 ve %3,7 olurken, diğer ülkelerin payları %3'ün altında gerçekleşmiştir.

Çakır ve Geçer (2015), Türkiye'nin dış ticaret performansının geçmiş dönemler ve önemli ticaret ortakları ile karşılaştırıldığında son on yılda önemli ölçüde arttığı tespitini yapmakta; bu performans iyileşmesini, coğrafi bölgelere göre ihracatın büyüme eğilimi ile ilişkilendirmektedirler. Diğer taraftan küresel ekonomik krizlerin ve kötüleşen jeopolitik ortamın Türkiye'nin dış ticareti açısından zorluklar ortaya çıkardığını vurgulamaktadırlar. Çizelge 2.14'de ülke gruplarının toplam ithalat içerisindeki payları, ele alınan dönem için gösterilmektedir.

Türkiye'nin ihracatında olduğu gibi ithalatında da Avrupa Birliği ülkeleri ilk sırada yer almaktadır. Söz konusu ülke grubunun inceleme dönemi için toplam ithalat içerisindeki payı ortalama %35,5 ile ihracattaki payın (%44) oldukça altında gerçekleşmiş; 2022 yılında dönem başına göre %34 civarında bir azalma gerçekleşmiştir.

Çizelge 2.14. Ülke gruplarına göre ithalat (pay, %)

Yıllar	Avrupa Birliği Ülkeleri	Karadeniz Ekonomik İşbirliği	Ekonomik İşbirliği Teşkilatı	Bağımsız Devletler Topluluğu	Türk Cumhuriyetleri	İslam Konferansı Teşkilatı	D-8 Gelişen 8 Ülke
2010	38,9	17,8	6,3	15,6	1,6	12,0	-
2011	37,8	16,1	7,2	13,8	1,5	13,0	-
2012	37,1	17,5	6,9	14,9	1,5	13,4	-
2013	36,7	16,4	5,9	13,5	1,4	12,7	-
2014	36,7	16,9	5,6	13,7	1,2	12,0	6,6
2015	38,0	15,2	4,5	13,1	1,3	10,8	5,7
2016	39,0	12,2	3,9	10,4	1,3	11,7	5,5
2017	36,4	13,1	4,8	11,2	1,4	13,7	6,6
2018	36,2	14,7	4,7	12,6	1,3	12,7	6,1
2019	34,2	16,0	3,4	14,2	1,6	12,2	4,5
2020	33,4	12,8	2,1	9,6	1,4	14,1	3,2
2021	31,5	16,1	3,1	12,5	1,8	11,3	4,0
2022	25,6	20,4	3,1	18,1	2,0	11,1	3,9

Kaynak: TÜİK, Dış Ticaret İstatistikleri, Çeşitli Sayılar.

İhracatta AB ülkelerini İKT ülkeleri takip ederken, ithalatta ikinci sırayı ortalama %15,8’lik bir payla KEİ ülkeleri almaktadır. BDT’nin payı %13,3; İKT ülkelerinin payı %12,4; D-8 ülkelerinin payı %5,1; Ekonomik İşbirliği Teşkilatı ülkelerinin payı %4,7 ve Türk Cumhuriyetlerinin payı 1,5 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye’nin bu ülke gruplarından BDT ile büyük bir ticaret açığı bulunmaktadır. Türkiye ile BDT bölgesi arasındaki ikili ticaret akışının analizi, karşılıklı ticaretlerinde enerji ürünleri ve metallerin önemli bir rol oynadığını göstermektedir. BDT, Türkiye’ye 2000’li yılların başından bu yana fiyatları önemli ölçüde artan ham petrol, doğal gaz ve metal tedariki yapmaktadır (Khitakhunov, 2021).

2.3. Türkiye’nin Dış Ticaretinde Yaşanan Başlıca Sorunlar

Dış ticaret engelleri makro ölçekte uluslararası piyasalarda karşılaşılan sorunları ifade ederken, mikro ölçekte firmaların içsel ve/veya dışsal, çevresel faktörlerden kaynaklanan ve firmanın uluslararası operasyonları başlatma, geliştirme veya sürdürme kabiliyetini engelleyen tutum, yapısal, operasyonel ve diğer kısıtlamalar olarak tanımlanabilmektedir (Çetinkaya Bozkurt ve Tunç, 2018:383). Makro ölçekte karşı karşıya kalınan temel sorunların başında, önemli miktarlara varan ve ödemeler bilançosu cari işlemler hesabının açık vermesine neden olan dış ticaret açıkları gelmektedir. İthalatın ihracattan daha fazla olmasının birçok sebebi vardır. Bu anlamda önce çıkan faktörler arasında ithalatın kompozisyonu gelmektedir. İthalatın %80’den fazla kısmı ara ve yatırım mallarından oluşmaktadır. Bu da yurtiçi üretimin ve dolayısıyla ihracatın önemli bir ithalat bağımlılığı olduğunu göstermektedir. İhracat

arttıkça ithalatın artması durumu söz konusudur. Dolayısıyla ihracatı artırmak amacıyla verilen teşvikler, dolaylı olarak ithalatın artışına neden olmaktadır. Bu kısır döngüden çıkılabilmesi ve ithalata dayalı olmayan bir ihracat yapısı oluşturulabilmesi ve bunun için de katma değeri ve teknoloji yoğunluğu yüksek mal ihracatının toplam ihracat içerisindeki payının artırılması hayati bir önem taşımaktadır (Geçer, 2017, s. 83). Karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olunan stratejik sektörlerin doğru bir biçimde belirlenmesi de bu bağlamda önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır.

İhracatın bileşimi açısından en önemli sorun ise yüksek teknoloji yoğunluğuna sahip ürün ihracatının payının dünya ortalamasının altında olmasıdır. Ülkeler, rekabet gücü kazanmak ve pazar paylarını artırmanın yanında mevcut durumlarını koruyabilmek açısından ileri teknolojiye sahip ürün ihracatına ihtiyaç duymaktadırlar (Akyol ve Mete, 2021, s. 213). Türkiye'nin imalat sanayi ihracatında teknoloji yoğunluğu artmakla birlikte AR-GE çalışmaları henüz istenilen düzeyde değildir. Bu bağlamda firmaların teknoloji ve AR-GE faaliyetlerinin iyileştirilmesi gerekmektedir.

Döviz kurlarında ortaya çıkan volatilité de hem ihracatçı hem de ithalatçı firmaları önemli ölçüde etkilemektedir. Kurlardaki volatilité vadeli alım veya satım yapıldığında ciddi zararlar ortaya çıkarabilmektedir. Bu zararları minimize etmek için kullanılabilecek en iyi yöntem forward, future, opsiyon ve swap gibi türev ürünlerden yararlanmaktır (Ketboğa ve Danacı, 2019, s. 264).

Türkiye'de üretim ve buna bağlı olarak dış ticaret alanında yaşanan mikro ölçekli sorunlar arasında öncelikli olarak özel sektörün sermaye ve finansmana erişim zorlukları, firma verimliliğinin düşük olması, devlet destek mekanizmalarına erişim ve uygulamada yaşanan aksamalar, özel sektörün eğitimli ve vasıflı işgücüne erişim ve istihdam sorunu ile dış ticarete karşılaşılan ek maliyetler/bürokratik işlemler sıralanabilir (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2018, s. 38).

Günümüzde özellikle hizmetler ticaretinin giderek elektronik ortama kaydığı (e-ticaret) bir yapı oluşmaktadır. Bu yeni ticaret ortamı, sağladığı birçok avantajın yanı sıra önemli bir teknik alt yapı ve bilgi donanımı ihtiyacını da beraberinde getirmektedir. Özellikle KOBİ'lerin bu yeni ortama uyum sağlamaları ve bu ortamda rekabetçi bir pozisyon elde edebilmeleri zaman alacaktır. Dış ticaret faaliyetiyle uğraşan KOBİ'lerin ödeme şekillerini belirlemede etkin olmadıkları, ihracatın ithalata

olan bağımlılığı nedeniyle çoğunlukla ihracat ve ithalat yapılan ülkelerin bu konuda belirleyici konumda olmaları söz konusu olmaktadır (Geçer, 2017, s. 83).

Mikro ölçekte öne çıkan hususlardan biri de ürün kalitesi sorunudur. İthalatçı firmaların ürünlerin tedariki aşamasından yapılan anlaşmaya uygun olarak üretim yapılmamasından dolayı zaman zaman kalite problemleri ile karşılaşılabilir (Aktaş ve Adıgüzel, 2017, s. 13). Yine finansman kısıtı da özellikle KOBİ'lerin ihracatlarının önünde önemli bir engel olarak durmaktadır. Finansman kısıtı ile karşı karşıya kalan firmalar riskli ileri teknoloji ürün üretebilmek için gereken Araştırma ve Geliştirme (AR&GE) faaliyetlerini yürütmek yerine risksiz olan mevcut üretim yapısı ile devam etme seçeneğine yönelmektedirler (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2018, s. 38).

Dış ticaret mevzuatının çok hızlı değişmesi ve firmaların bu değişime hızlıca adapte olamaması, aynı zamanda mevzuatın çok karışık ve yoruma dayalı olması firmaları mağdur eden bir diğer husustur (Aktaş ve Adıgüzel, 2017, s. 15).

Dış ticaret işlemlerinin karmaşıklığı ve bürokratik işlemlerin fazlalığı da önemli bir sorun alanıdır. Her ne kadar son dönemlerde işlemlerin bir kısmı dijital ortamlara taşınmışsa da bu konuda hala daha önemli sorunlar bulunmaktadır. Bunun yanı sıra karşı ülkede uygulanana tarife dışı engeller de önemli maliyetler doğurabilmektedirler.

Devletin ihracatı artırabilmek için uyguladığı teşvik politikasının yeterince etkin olmaması bir diğer problem alanıdır. Hatta bu sorun, firmaların ileri teknoloji üretime ve dış ticarete yönelmelerinde finansman sorunlarından sonra en çok dile getirilen engel olarak görülmektedir (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2018, s. 40).

Bunların yanı sıra, nitelikli işgücü (ara ve teknik eleman) temininde yaşanan sıkıntılar, üretim maliyetlerinin düşürülememesi, kapasite sorunları, ucuz ve kaliteli hammadde bulma güçlüğü, etkin pazar araştırması yapılamaması (Çetinkaya Bozkurt ve Tunç, 2018, s. 384) gibi çözüm bekleyen önemli sorunların varlığı devam etmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: KÜRESEL EKONOMİK KRİZLER VE TÜRKİYE’NİN İHRACAT PERFORMANSI

Finansal krizlerin yayılmasında en önemli ekonomik bağlantı olarak ticaret ön planda olduğu için konuyla ilgili zengin bir literatür oluşmuştur. Bu literatüre göre, ticaret dengesizliğinin krizleri tetiklemedeki önemi yaygın olarak kabul edilmekle birlikte, ticaretin finansal krizlerin yayılmasındaki önemi konusunda bir fikir birliği yoktur (Ma ve Cheng, 2005, s. 254, 255). Diğer taraftan finansal krizlerin ülkeler arasındaki ticari akımları nasıl etkilediği konusu ihmal edilerek yapılacak değerlendirmeler eksik kalacaktır. Bu çerçevede bu bölümde finansal kriz ve ihracat performansı arasındaki ilişkiler Türkiye örneği üzerinden analiz edilecektir. Öncelikle bir ülkenin uluslararası rekabet gücü ve ihracat performansı ile finansal krizler arasındaki teorik bağlantılar ortaya konulacak, daha sonra konuyla ilgili literatür özeti sunulacaktır. Analiz aşamasında önce aylık veriler yardımıyla oluşturulacak grafikler üzerinden Türkiye’de dış ticaretle ilgili temel göstergelerin seyri, ele alınan kriz dönemleri itibariyle değerlendirmeye tabi tutulacaktır. İkinci aşamada ilgili literatürde kabul gören göstergeler üzerinden nedensellik ve eşbütünleşme analizleri yapılarak Türkiye’de söz konusu kriz dönemlerinde ihracat performansı analiz edilecektir. Kriz dönemlerinin kesin sınırları çizilememekle birlikte yine konuyla ilgili çalışmalardan yola çıkılarak aşağıdaki dönemseller çerçeve kullanılacaktır:

1. Küresel finans krizi: Eylül 2008 – Aralık 2009
2. Avro Bölgesi kamu borç krizi: Ocak 2010 – Aralık 2013
3. Covid-19 salgını: Mart 2020 – Aralık 2021
4. Rusya-Ukrayna Savaşı: Şubat 2022 – Eylül 2023 (savaş devam etmekle birlikte, üç aylık veriler çerçevesinde 2023 Eylül ayına kadar olan süre ele alınmıştır)

3.1. İhracat Performansı ve Finansal Krizler

Küresel pazarlardaki rekabet gücünün bir göstergesi olarak kabul edilen ihracat performansı, bir ülkenin yurt içinde ürettiği mal ve hizmetleri diğer ülkelere satmadaki nispi başarısı olarak tanımlanmaktadır. Daha geniş anlamda kavram, uluslararası pazarlara açılma, pazar payını ve fiyat rekabet gücünü artırma, ihraç mallarını

çeşitlendirme ve markalaşma gibi çeşitli faktörlerin bir araya gelmesini de içermektedir (Gacener Atış, vd, 2013, s. 42)

Rekabet gücünün ölçülmesi oldukça güç ve tartışmalı bir konudur. Konunun güçlüğü, rekabet gücünü belirleyen bazı nitel faktörlerin ölçülmesinin zorluğundan, tartışmalı olması ise değerlendirmelerin öznellikten uzak olmamasından kaynaklanmaktadır (Ovalı, 2014, s. 19). Uluslararası rekabet gücünün belirlenmesi açısından analiz edilmesi gereken en önemli göstergeler olarak dış ticaret performansını etkileyen faktörler öne çıkmaktadır. Bir ülkenin dış ticaret faaliyetlerinden ekonomik büyüme ve refahın artırılması için yararlanabilmesi bir takım faktörlerin varlığına bağlıdır.

Rekabet edebilirliğin ölçümünde rakip ülkenin mallarının dünya pazarındaki pazar payı, rakip ülkelerin mallarının fiyatlarının karşılaştırılması veya üretim maliyetlerinin karşılaştırılması gibi ölçülebilir değişkenler kullanılır (Deepika, 2017, s. 556). Bir ekonominin dış sektör performansının ölçümünde ihracat artışı, pazar payı ve cari işlemler dengesindeki eğilimler dikkate alınmaktadır. İhracat performansı ölçülürken fiyat/maliyet göstergelerinin yanı sıra yapısal faktörlerin de önemli olduğu kabul edilmektedir (Leichter vd., 2010, s. 7, 8).

Rekabet edebilirlik, genellikle fiyat rekabetçiliği anlamında ele alınmaktadır. Ancak rekabet gücü, fiyatlar, ücretler ve üretkenliğin yanı sıra başka faktörlere de bağlıdır. Son yıllarda, politika yapımcıların giderek artan bir şekilde fiyat dışı rekabet edebilirlik göstergelerine odaklandıkları görülmektedir. Fiyat dışı rekabet edebilirlik göstergelerinden bazıları firmaya özgü iken, diğerleri daha yapısal niteliktedir. Firmaya özgü göstergeler teknoloji, AR-GE harcamaları ve patent sayısını içerirken, yapısal göstergeler eğitim düzeyi, altyapı, ihracat engelleri vb. içerir (Andersen vd., 2012, s. 69,70).

Fiyat dışı faktörler olarak ele alınan yapısal bir nitelik arzeden fiyat dışı faktörlerin ölçümü daha zordur. Buna mukabil fiyat/maliyet faktörlerinin sağlıklı bir şekilde değerlendirilebilmesi için de uygun düzeyde veri ayrıştırması (ülke, sektör, endüstri veya firma) yapılması gerekmektedir (Leichter vd., 2010, s. 11). Birim ihracat değerleri endüstrilerin ihracat performansını ve uluslararası rekabet gücünü ölçmek için ampirik araştırmalarda ihracat kalitesini ölçmek için sıklıkla kullanılmaktadır. Özellikle başka kalite ölçütlerinin yokluğunda, ihraç edilen malların kalitesini birim ihracat değerleri kullanılarak ölçmek yaygın bir uygulamadır (Deepika, 2017, s. 557).

Konuyla ilgili güncel literatürde, ihracatçı şirketlerin hızla değişen bir pazara nasıl uyum sağladıklarının doğru bir şekilde anlaşılması için firma düzeyindeki verilerin kullanıldığı görülmektedir (Leichter vd., 2010, s. 31)

Küresel ölçekte bazı kurumlar, fiyat dışı faktörleri de içeren kapsamlı bir yaklaşım kullanarak periyodik olarak ülke rekabet gücünün değerlendirmesini yapmaktadırlar. Bu değerlendirmelerde istatistiksel veriler ve anket sonuçları birleştirilerek endeksler oluşturulmakta ve farklı sektörlerle göre ülkeler rekabet gücü açısından sıralamaya tabi tutulmaktadır. Bu endekslerden bazıları şöyledir (Leichter vd., 2010, s. 20,21):

- Küresel Rekabet Edebilirlik Endeksi (GCI)
- Dünya Rekabet Edebilirlik Endeksi (WCI)
- İş Yapma Kolaylığı Endeksi
- Rekabetçi Endüstriyel Performans Endeksi (CIP)
- Ticaret Performans Endeksi (TPI)
- Lojistik Performans Endeksi (LPI)

İhracatın rekabet edebilirliğine ilişkin farklı göstergeler kullanılabilmektedir. Bunlar arasında ihracat kompozisyonu ve açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük göstergeleri (Balassa AKÜ endeksi, Michaely endeksi), ihracat çeşitlendirme göstergeleri (ilk beş ihraç ürününün ve ilk beş ihracat pazarının payı, ihraç edilen ürün sayısı, Herfindahl-Hirschman coğrafi ve sektörel ihracat yoğunlaşma endeksleri) ve ihracat kalite göstergeleri (teknoloji içeriğine göre ihracat ürünü sınıflandırması) önemli yer tutmaktadır (Halilbaşıć, vd., 2015, s. 109).

Aaby ve Slater'a (1989) göre firma düzeyinde ihracat performansı, kurumsal özellikler (yönetsel bağlılık, büyüklük ve yönetim algıları), firma yeterliliği (pazar bilgisi, teknoloji, ihracat politikası, pazar planlaması, kalite kontrol ve iletişim becerileri), ihracat stratejisi (ürün bileşimi, pazar seçimi, aracı kullanımı, ürün geliştirme, promosyon, fiyatlandırma) ve dış çevre unsurları tarafından belirlenmektedir (Aktaran, Yana, vd., 2018, s. 524). Endüstriyel Organizasyon Görüşüne göre, hükümet politikaları ve ticaret engelleri ihracat performansını önemli ölçüde etkiler (Aziz, vd., 2023, s. 194). Diğer taraftan, Bierut ve Dybka (2019, s. 6,7), çalışmalarında ihracat performansının belirleyicileri olarak aşağıdaki değişkenleri kullanmışlardır:

- Birim işçilik maliyetleri
- Nominal döviz kurlarının standart sapması

- Potansiyel GSYH
- Sermaye çıktı oranı
- Dolaysız yabancı sermaye (DYY) stoku
- Ar-Ge harcamaları
- Patent başvuruları
- Yükseköğretim düzeyinde eğitim almış nüfus
- Kamu sektörünün büyüklüğü
- Hukuk sistemi ve mülkiyet hakları
- Sağlam para
- Uluslararası ticaret yapma özgürlüğü
- Düzenlemeler

Döviz kuru, ihracat performansının önemli bir belirleyicisidir. Siyasi istikrar da bir ülkenin uluslararası ticaretinde hayati bir rol oynar ve siyasi istikrarsızlık ihracatı olumsuz etkiler. Diğer taraftan yüksek ihracat maliyeti de bir ülkenin ihracat artış hızını yavaşlatmaktadır (Aziz, vd., 2023, s. 195). İhracatın az sayıda malda yoğunlaşması, ekonomilerin uzun vadeli yüksek ihracat düzeyini sürdürmeleri için genellikle potansiyel bir sorun olarak kabul edilir. Çünkü bu durumda ihraç mallarının fiyatlarındaki dalgalanmalar ülkenin ihracat gelirlerindeki oynaklığı artırabilmektedir (Aydın, vd., 2007, s. 16). Piyasalarda çeşitlendirme, özellikle konjonktürel risklerin en aza indirilmesi açısından önemlidir. Çeşitlendirilmiş pazarlara sahip ekonomiler, ekonomiler arasındaki ticaret kanallarının çeşitliliği sayesinde değişen makroekonomik koşullara hızlı ve esnek bir şekilde uyum sağlayabilmektedirler (Aydın, , 2007, s. 24).

OECD'ye göre (2010) finansal krizlerin uluslararası ticareti etkileme kanalları aşağıdaki gibidir (Aktaran, Broll ve Jauer, 2014, s. 8):

- Küresel talep ve gelir
- Ticaret finansmanı
- Uluslararası ticareti yapılan malların bileşimi
- İhracatçı ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyi

Finansal krizlerin ülkelerin rekabet güçleri ve ihracat performansları üzerindeki etkileri ülkeden ülkeye değişiklik gösterebilmektedir. Ülkeler arasındaki bu farklılıklar faktör piyasalarının esnekliği ve benimsenen kriz karşıtı önlemlerin türünden

kaynaklanmaktadır (Leichter vd., 2010, s. 26, 32). Konuyla ilgili geleneksel bakış açısı, finansal krizlerin ekonomide durgunluğa yol açarak ithalat hacmini azalttığı; hem iç talepteki düşüş hem de ulusal para birimindeki değer kaybı nedeniyle ihracat hacminde artışa sebebiyet verebileceği şeklindedir. Finansal krizlerin sadece döviz kurlarındaki değişimler yoluyla ülkelerin ithalat ve ihracatını etkilediğine dair genel bir kanaat vardır. Buna göre ulusal paranın devalüe edilmesi ihracat hacmini artıracak ve ithalat hacmini azaltacaktır. Klasik uluslararası ticaret teorisi, Marshall-Lerner koşulu sağlandığında bir devalüasyonun ticaret dengesini iyileştirdiğini göstermektedir. Ancak, finansal krizler döviz kurları dışındaki kanallar aracılığıyla da ticareti etkileyebilmektedir. Örneğin, finansal sistemin, özellikle bankacılık sisteminin zayıflaması veya çökmesi ülkenin ihracat kabiliyetini zayıflatabilir. Dolayısıyla, bir finansal krizin makroekonomik göstergeler üzerindeki toplu etkileri çok net değildir (Ma ve Cheng, 2005, s. 254, 255).

Ekonomik krizler ile uluslararası ticaretteki gerileme arasındaki bağlantı karmaşıktır. Yakın zamanlarda yaşanan finansal krizlerin uluslararası ticaret üzerindeki etkileri konusunda bir fikir birliği oluşmuş olsa da bazı çelişkiler devam etmektedir. Bazı çalışmalar, ticaret finansmanının sahip olabileceği etkiyi küçümseyerek veya reddederek azalan genel talebin ticaret akımlarını azaltıcı rolünü vurgularken, diğerleri ticaret finansmanının özellikle finansal çalkantı zamanlarında uluslararası ticaret için sahip olduğu özel öneme işaret etmektedirler (Broll ve Jauer, 2014, s. 2).

Son dönemlerde yaşanan finansal krizlerin ardından ekonomilerin birbirine bağlı olması bir istikrarsızlık sebebi olarak endişe kaynağı haline gelmiştir. Üretim aşamaları, coğrafi olarak daha geniş tedarik zincirleri boyunca birden çok ülkeye yayıldığından, bir ülkenin ihracatındaki ani değişiklikler (beklenmedik finansal, çevresel, teknolojik ve hatta politik koşullar nedeniyle) uluslararası ticari bağlar aracılığıyla hızla diğer ülkelere yayılabilmektedir. Genel olarak, ülkeler arasındaki olası etkileşim kanalları arasında ticaret önemli bir rol oynamaktadır (Abadi ve Al-Zubaidi, 2020, s. 2968).

Üretimin farklı aşamalarının ülkeler arasında paylaşılması veya dikey uzmanlaşma, ticari tepkilerini uluslararası ticaretin maliyetlerindeki değişikliklere karşı giderek daha hassas hale getirmiştir. Konuyla ilgili ampirik çalışmalarda, farklılaştırılmış ve farklılaştırılmamış mallar arasında ayırım yapılmakta ve bu ayırımın fiyat düşüşlerinin

ürünlerin ticari değerlerindeki düşüşe ne ölçüde katkıda bulunduğunu anlamak için çok önemli olduğuna vurgu yapılmaktadır (Broll ve Jauer, 2014, s. 4).

Fischer'e (1999) göre, güçlü ihracat, genişletici iç politikalar ve istikrarlı dış mali koşullar, bir finansal krizden sonra toparlanmanın temel belirleyicileridir. Kriz sonrası ticaretin tepkisinin daha iyi anlaşılması ve bu tepkinin altında yatan farklı unsurların belirlenmesi, ülkelerin toparlanmasını kolaylaştırmak için özellikle önemlidir. Son dönemde ortaya çıkan finansal krizlere ticaret akımlarının verdiği tepkilerdeki heterojenlik düşünüldüğünde, bu husus daha da önem kazanmaktadır. Örneğin, Meksika'da toplam ihracat 1995'te % 32 artarken, 1999'da Brezilya'da ve 1998'de Tayland'da yaklaşık % 6 azalma göstermişti (Aktaran, Berman, 2009, s. 1).

3.2. Literatür Özeti

Ülkelerin dış ticaret performansını ve bu performansı etkileyen faktörlerin incelenmesi birçok araştırmanın konusu olmuştur. İstatistiksel veya ekonometrik yöntemleri kullanarak dış ticaretin ekonomik performans ve büyüme üzerindeki etkilerine odaklanan çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalar dış ticaretin GSYH üzerindeki olumlu etkisi olduğunu göstermişlerdir (Bkz. Sujová, vd., 2021, s. 2). Endüstri düzeyinde bu tür araştırmalara yeterince ilgi gösterilmemiştir. Diğer taraftan, dış ticareti etkileyen faktörlerin ülkelerin dış ticareti performansı üzerindeki etkilerine yönelik çalışmalar da henüz yeterli düzeyde değildir.

Zhu vd. (2021) ülkelerin dış ticaretteki verimliliklerini ölçmek için iki ana yaklaşım olduğunu belirtmektedirler. Bunlar, Stokastik Sınır Analizi yönteminin çekim modeline eklenmesiyle oluşan Stokastik Sınır Çekim Yaklaşımı ve Veri Zarflama Analizi Yöntemidir. Yazarlar Veri Zarflama Yöntemini kullanarak 2012-2016 dönemine ait veriler yardımıyla 50 ülke için ticari verimliliği ölçmeye çalışmışlardır. Çalışmanın sonuçları, analize dahil edilen ülkeleri ticaret etkinliklerinin büyük ölçüde değiştiğini; Çin, ABD ve Japonya gibi bazı küresel ticaret güçlerinin ticaret hacimleri kadar iyi performans sergilemediği ve yüksek verimli ticaret ekonomilerinde coğrafi bir yoğunlaşma olduğunu göstermektedir.

Ruzekova vd. (2020) çalışmalarında doğrusal regresyon analizi ile kurumsal ortamın ihracat performansı üzerindeki etkisini ölçmeye çalışmış, rekabet gücünün bir

göstergesi olarak alınan ihracat performansının TÜFE'nin yanı sıra hükümet ve düzenleyici önlemlerin kalitesinden etkilendiği sonucuna ulaşmışlardır.

Amanbayev ve Masih (2017) tarafından yapılan çalışmada, Malezya örneği üzerinden ülkelerin ihracat rekabet gücünü etkileyen faktörler tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın bulgularına göre, ihracat rekabet gücünü etkileyen en önemli faktör enflasyon oranı olup, bunu faiz oranları, döviz kurları ve para arzı izlemektedir.

Halilbašić vd.'nin (2015) çalışmasında, Bosna Hersek, Hırvatistan, Makedonya, Karadağ, Sırbistan ve Slovenya'nın 2006-2013 dönemindeki ihracat performansı analiz edilmiştir. Yazarlar bu analiz için Balassa AKÜ endeksi, Michaely endeksi, Herfindahl-Hirschman konsantrasyon endeksini kullanmışlar ve söz konusu ülkelerin ihracat performansının genellikle tatmin edici olmadığını tespit etmişlerdir.

Vahalík ve Staníčková (2016), 2004–2013 döneminde AB ve BRICS ülkeleri örnekleme üzerinden dış ticarete rekabet edebilirliğin temel bileşenlerini tanımlamaya ve bir kümeleme analizi uygulamasıyla rekabet gücü açısından benzer özelliklere sahip ülkeleri belirlemeye çalışmışlardır. Yazarlar, Dünya Bankası'nın Ticaret Rekabet Edebilirliği Teşhis Araçlarına (Trade Competitiveness Diagnostic Toolkit) dayalı olarak yaptıkları değerlendirmelerde dış ticaret rekabet edebilirlik hususunda temel faktörlere vurgu yapmışlardır.

Pakistan, Hindistan ve Bangladeş tekstil endüstrileri üzerine yaptıkları çalışmada Aziz vd. (2023) daha yüksek ihracat süresi, ihracat maliyeti ve terörizmin düşük ihracat performansına yol açarken; yüksek döviz kurları, ülkenin siyasi istikrarı, altyapı kalitesi, yolsuzluktan arınmışlık ve ülke içindeki ekonomik istikrarın ihracat performansını artırdığı sonucuna ulaşmışlardır.

Huo (2014) yaptığı çalışmada, gelişmekte olan piyasaların emek yoğun tarım sektöründeki ücret seviyelerinin önemli bir rekabet avantajı sağladığı bulgusuna ulaşmıştır. Gelişmekte olan piyasalarda tarım sektörünün ihracat rekabet gücünün, sektörün ihracatı ve döviz kuru ile pozitif; iç pazardaki tarımsal ürünlerin tüketim talebi ve gelişmekte olan piyasalardaki ücret düzeyi ile negatif ilişkili olduğu tespit edilmiştir.

Erlat ve Erlat (2004), CMS Modelini kullanarak 1990-2000 döneminde Türkiye'nin Ortadoğu ülkelerine ihracat performansını analiz etmişlerdir. Elde ettikleri sonuçlar, Türkiye'nin pazar payının olumsuz mal uyarlaması etkisi nedeniyle azaldığını

göstermektedir. Yazarlar Türkiye'nin ihracatını karşı ülkelerin ithalat kompozisyonundaki değişikliklere adapte edemediği sonucuna varmışlardır (Aktaran, Gacener Atış, vd, 2013, s. 48)

Aytemiz (2011), 1995–2010 döneminde Türk İmalat Sanayinin dünya ihracat pazarındaki ihracat performansını incelediği çalışmasında, söz konusu sektörün ihracatındaki artışın arkasındaki temel nedenin fiyat rekabeti olduğu sonucuna ulaşmıştır (Aktaran, Gacener Atış, vd, 2013, s. 49)

Gacener Atış, vd, (2013) tarafından yapılan çalışmada 1995-2011 dönemine ait 259 ürün grubuna ait veriler kullanılarak Sabit Pazar Payı yöntemi yardımıyla Türkiye'nin ihracat performansı ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre söz konusu dönemde Pazar payı ve mal bileşiminin etkisiyle Türkiye'nin ihracat performansında artış söz konusu olmuştur.

Erkan ve Yildirimci (2015) tarafından yapılan çalışmada Türkiye'nin teknolojik üstünlüğü olan mallarda ihracat rekabet gücünün ortaya çıkarılması amaçlanmıştır; bunun için Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük (AKÜ) endeksi çerçevesinde 1993-2013 yılları arasında Türkiye'nin uluslararası pazarlarda faktör yoğunluğu bazında ihracatta uzmanlaşma ve rekabet düzeyi hesaplanmıştır. Çalışmanın bulgularına göre Türkiye, kolay ve zor taklit edilen iler teknoloji ürünlerinde ortalamaya uygun değere göre rekabetçi değildir. Taklit edilmesi kolay teknolojik ürünlerde ise Türkiye'nin ihracat rekabet gücü nispeten zayıf görülmektedir.

Çakır ve Geçer (2015) 2003–2013 dönemi için Türkiye'nin ihracat pazarlarındaki artan risklere odaklanarak ihracat performansı üzerinde değerlendirmeler yaptıkları çalışmalarında, özellikle komşu ve en az gelişmiş ülkelerde yeni pazarlar bulmanın Türkiye için yeni riskler yarattığını ve ihracat riskini artırdığını vurgulamaktadırlar.

Kahreman vd. (2021) çalışmalarında 2000-2019 yıllarına ait yıllık verilerle çok kriterli karar verme yöntemlerinden Bulanık Analitik Hiyerarşi (AHP) Buckley yöntemi ile seçilmiş OECD ülkelerinde tarım sektörüne ait ekonomik performansları TOPSIS yöntemi ile tespit etmeye çalışmışlardır.

Finansal krizlerin küresel ticaret, uluslararası sermaye hareketleri, temel makroekonomik göstergeler üzerindeki etkileri hakkında geniş bir literatür söz konusudur. Bu bağlamda, tek bir ülkeyi analiz eden, çok sayıda ülkeyi analiz eden,

literatür taraması veya ekonometrik tahmin teknikleriyle inceleme yapan çalışmalardan bahsedilebilir. Çalışmaların türü ne olursa olsun hemen hepsi krizlerin nedenlerini tespit etmek, bunları olmadan önce belirlemek ve gerekli tedbirleri almak amacına yöneliktir (Tunay, 2010, s. 10).

Özellikle 2008 küresel finans krizinden sonraki dönemde dış ticaretle finansal krizler arasındaki ilişkinin incelenmesine yönelik çalışmalarda gözle görülür bir artış ortaya çıkmıştır. Konuyla ilgili literatürde yapılan ampirik çalışmaların bir kısmı küresel salgının ticaret ve refah sonuçlarını ve bunların küresel ticaretle etkileşimini incelemek için yapısal modeller geliştirirken; literatürün bir başka kolu standart Çekim (Gravity) modellerine odaklanmıştır (Liu, vd., 2021, s. 4). Krizlerin dış ticaret performansı üzerindeki etkilerine odaklanan literatürdeki çalışmalardan bazıları, diğer çalışmalarda tanımlanan tarihleri kullanarak kriz dönemlerine odaklanırken, diğerleri kredi daralması, konut ve hisse senedi fiyatlarındaki patlamalar dahil olmak üzere aksama dönemlerinde finansal değişkenlerin davranışını dikkate almıştır (Claessens ve Kose, 2013, s. 30).

Leichter vd. (2010) tarafından Temel Bileşenler Analizi (PCA) kullanılarak OECD ülkeleri için küresel finans krizi öncesi dönem (2006) ve kriz sırasındaki (2008) veriler yardımıyla yapılan analizde, nispeten esnek işgücü piyasalarına sahip olan ve istihdamda büyük düşüşler yaşayan Anglo-Sakson ülkeleri gibi ülkelerin rekabet gücünün arttığı; Almanya gibi krizin işgücü piyasası üzerindeki etkisini hafifletmek için önlemler alan ülkelerde kısa vadede rekabet gücünde bir bozulma yaşandığı ve İtalya'nın rekabet edebilirlik varyasyonunun, kriz nedeniyle nispeten değişmeden kaldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Ma ve Cheng (2003), Çekim Modeli üzerinden, finansal krizlerin (hem döviz hem de bankacılık krizleri) uluslararası ticaret üzerindeki etkisini analiz etmişler ve para krizlerinin kısa vadede herhangi bir etkisi olmadığı (veya biraz olumsuz bir etkisi olduğu) ve uzun vadeli etkinin işaretinin ele alınan döneme bağlı olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Aktaran, Berman, 2009, s. 1).

Ma ve Cheng (2005), 1982-1998 dönemi için 52 ülkeye ait verileri kullanarak Çekim Modeli yardımıyla döviz ve bankacılık krizlerinin dış ticaret üzerindeki etkilerini değerlendirmişlerdir. Çalışmanın sonuçları, bankacılık krizi sırasında ve sonrasında ithalatın azalacağı, ihracatın kriz sırasında artacağını ancak kriz sonrasında düşeceği;

kur krizleri sırasında ithalat ve ihracatın düşeceği, ancak kriz sonrası etkinin dış şokların kaynağına bağlı olduğu şeklindeki teorik analiz sonuçlarını desteklemektedir.

Berman (2009) çalışmasında, Çekim Modeline benzer bir denklem türeterek, basit bir kısmi denge modeli üzerinden döviz krizlerinin ticaret etkilerini farklı mekanizmaları açıklığa kavuşturmaya çalışmıştır. Buna göre döviz krizlerinin dış ticaret üzerinde etkileri nispi fiyatlar, rekabet edebilirlik, bilanço etkisi yoluyla ortaya çıkmaktadır.

Campa (2002), nominal döviz kurlarında şiddetli değer kayıpları yaşayan 8 Latin Amerika ülkesinin ticari akımlarını analiz ettiği çalışmasında, hem ticaretin endüstriyel bileşiminin hem de ticari ortakların ülke bileşiminin devalüasyon sonrasında istikrarlı kaldığı sonucuna ulaşmıştır. Ülkelerin ticari akımlarında ihracat ve ithalatın nispi önemlerinde ciddi bir değişiklik gözlenmemiş; sanayileşmiş ülkelere yönelik ihracatın reel döviz kuru değişikliklerine özellikle duyarlı olduğu tespit edilmiştir.

Abadi ve Al-Zubaidi, (2020) Çekim Modelini kullanarak 2003-2018 dönemine ait veriler yardımıyla Irak için dış ticaretin belirleyicilerini tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre Irak önemli ölçüde dış ticarete açık bir görünüm sergilemektedir.

Broll ve Jauer (2014) Çekim Modeli çerçevesinde finansal krizlerin dış ticaret üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Analizde 70 ithalatçı ve 200 ihracatçı ülkenin 1950-2009 arası verileri kullanılmıştır. Çalışmanın bulgularına göre, finansal krizler, genel ihracat akımlarına nazaran farklılaştırılmış mallar üzerinde daha güçlü bir olumsuz etki oluşturmaktadır. Bu krizlerin olumsuz etkileri, gelir etkisi hesaba katıldıktan sonra da devam etmektedir

Konuyu cari açık bağlamında ele alan Karadaş vd. (2019) Türkiye’de petrol fiyatları ve reel döviz kurunun cari açık üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmalarında, uzun dönemde petrol fiyatları ve GSYH’de ortaya çıkan artışların cari açığa artışa sebep olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Ülkeler ve sektörler bağlamında COVID-19 salgınının makroekonomik etkilerini araştırma konusu yapan literatür de hızla büyümektedir. Ampirik çalışmalardan bazıları Çin üzerine odaklanmıştır, ancak verileri yalnızca 2020’nin ortalarına kadar gitmektedir. Dolayısıyla bu çalışmalarda salgının ilk dalgasının etkileri tam olarak tespit edilememiştir. Diğer bazı çalışmalarda bireysel ülke örneklerinden, AB gibi

bölgesel ülke gruplarından veya birden çok ekonomi için veri kümeleri kullanılmıştır. Bu çalışmaların sonuçları arasında önemli ölçüde farklılık bulunmakla birlikte, küresel salgının uluslararası ticaret akımlarını olumsuz etkilediği konusunda ortak bir kanaat bulunmaktadır (Liu, vd., 2021, s. 5)

Fang, vd. (2022) çalışmalarında 2019-2021 dönemine ait aylık veriler yardımıyla Covid-19 salgınının Çin'in dış ticaret performansı üzerindeki etkilerini analiz etmişlerdir. Çalışmada Çin'in başlıca ticaret ortaklarına yönelik ihracatının 2020'nin ilk yarısında önemli ölçüde düştükten sonra, 2020 ve 2021'in ikinci yarısında toparlanıp büyümeye devam ettiği; sektörel olarak da mekanik ve elektrik ile ileri teknoloji endüstrilerinin Çin'in ihracatının toparlanmasına önemli ölçüde katkıda bulunduğu tespit edilmiştir.

Liu vd. (2021) Çekim Modeli yardımıyla 2020 boyunca Covid-19'dan kaynaklanan ölümlerin ve karantina politikalarının ülkelerin Çin'den yaptığı ithalatı nasıl etkilediğini inceledikleri çalışmalarında salgının ortaya çıkardığı olumsuz etkilerin kısmen tersine çevrilme eğiliminde olduğu; dolayısıyla uluslararası ticaretin çökmediği, kısmi bir ertelemeye maruz kaldığı sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmada ayrıca küresel salgının talep üzerindeki olumsuz etkilerinin arz üzerindekiyle göre daha fazla olduğu tespit edilmiştir.

Hayakawa ve Mukunoki (2021) Çekim Modelini kullanarak 2019 ve 2020 verileriyle 34 ülkenin 173 ülkeye ihracatını inceledikleri çalışmalarında Covid-19'un hem ihracatçı hem de ithalatçı ülkelerin uluslararası ticareti üzerinde önemli ölçüde olumsuz etkiler doğurduğu; ithalatçı ülkelerdeki etkilerin Temmuz 2020'den sonra önemsizleştiği sonucuna ulaşmışlardır.

Escaith ve Khorana (2021) Covid-19 salgınının İngiliz Uluslar Topluluğu (Commonwealth) ülkeleri arasındaki ticaret üzerindeki etkilerini analiz ettikleri çalışmalarında, olumsuz etkilerin hastalığın süresine ve şiddetine bağlı olacağı sonucuna varmışlardır. Çalışmada ekonomilerin birbirine bağlı ve kırılğan doğasına ve toparlanma için koordineli bir tepkiye duyulan ihtiyaca vurgu yapılmaktadır.

Ugurlu ve Jindrichovská, (2022) çalışmalarında ülkeler arası mesafeye odaklanmak yerine ARDL sınır testleri yaklaşımı ile zaman serisi verilerini kullanarak ilişkiyi tahmin etmeye çalışmışlardır. Bu yaklaşım, Çekim Modeline kıyasla yeni olup, geniş bir literatür yelpazesi ticaret için ARDL modelini kullanmaktadır. Yazarlar, Covid-

19'un Visegrad Dörtlüsü arasındaki ticareti etkileyip etkilemediğini ve nasıl etkilediğini tespit etmeye odaklanmışlar ve uluslararası ticarete yapısal bir değişiklik olduğunu tespit etmişlerdir. Reel döviz kurlarının analize konu olan ülkelerde ticaret üzerinde bir etkisinin olmadığı da çalışmanın diğer bulguları arasındadır.

Konuyla ilgili olarak Türkiye üzerine yapılan çalışmalarda da farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Işık (2015) çalışmasında Panel Çekim Modeli yardımıyla Türkiye ile AB arasındaki ticaretin belirleyicilerini açıklamaya ve özellikle 2008 küresel finans krizinin ve sonrasında yaşanan Avrupa borç krizinin etkilerini analiz etmeye çalışmıştır.

Uslu (2018) tarafından yapılan çalışmada, Türkiye için 1989-2018 verileri kullanılarak reel efektif döviz kuru, ulusal GSMH düzeyi ve dünya milli gelir düzeyinin ihracat, ithalat ve dış ticaret dengesi üzerindeki etkileri analiz edilmiş; uzun dönemde dış ticaret dengesinin, reel efektif döviz kuru ve ulusal GSMH düzeyi dışındaki iç ve dış faktörlere bağlı olarak şekillendiği sonucuna ulaşılmıştır. İster iç ister dış kaynaklı olsun ekonomik krizlerin dış ticaret dengesi üzerinde sadece kısa dönemde anlamlı bir etki doğurduğu da çalışmanın bulguları arasında yer almaktadır.

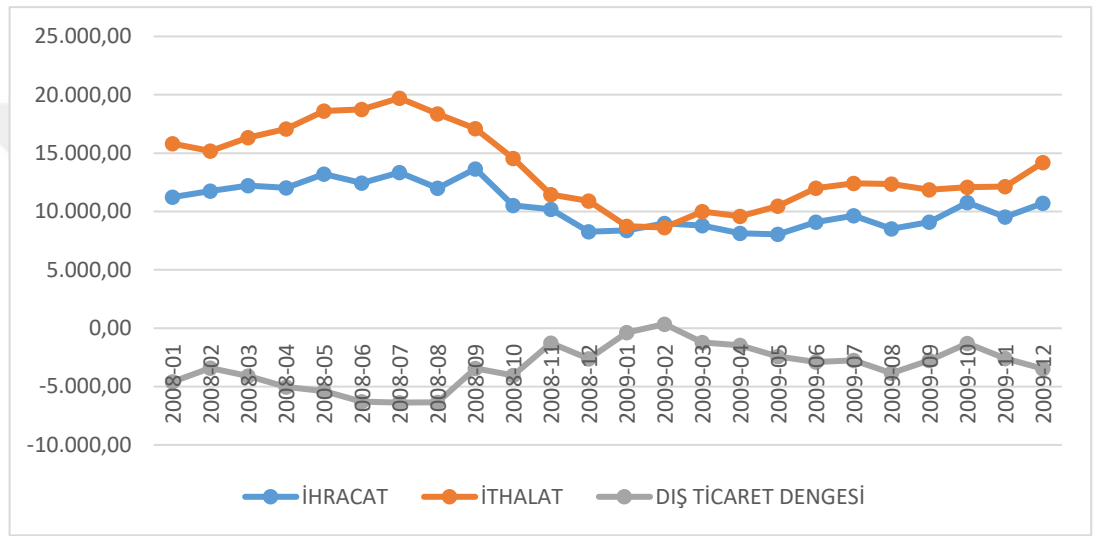
Uslu (2019) tarafından yapılan bir diğer çalışmada 1990-2018 dönemi için ekonomik krizlerin Türkiye'nin dış ticaret ve rekabet gücü üzerindeki etkileri inceleme konusu yapılmıştır. Çalışmada elde edilen bulgulara göre, 1994 yılında yaşanan yurtiçi faktörlerin kaynaklık ettiği krizde ihracat ve ithalat kısa dönemde azalmış; uzun dönemde herhangi bir etkilenme söz konusu olmamıştır. Yine yurtiçi kaynaklı 2001 krizinde de dış ticaretin kısa dönemde etkilenmediği, uzun dönemde artış gösterdiği; dış kaynaklı 2008 krizinde ise ithalatın kısa dönemde azaldığı, ihracatın ise uzun dönemde arttığı tespit edilmiştir.

Sezgin, (2022) Rusya-Ukrayna savaşının Türkiye'nin dış ticareti üzerindeki etkilerini analiz ettiği çalışmasında, iki ülkeye yönelik tarımsal ürünler ihracatının bu süreçten olumsuz etkileneceği; motorlu kara taşıtları, petrol yağları ve makine üreticilerinin de sıkıntılar yaşayabilecekleri sonucuna ulaşmışlardır. Çalışmanın diğer öngörülleri arasında gıda ve enerji fiyatlarındaki küresel artışın Türkiye'nin bütçe açığını daha da kötüleştirebileceği ve hâlihazırda yükselen yurt içi enflasyonu bozabileceği ve bunun da orta vadede Türk tüccarlarını etkileyebileceği hususları yer almaktadır.

3.3. İstatistiksel Analiz

Çalışmanın bu kısmında Türkiye'de küresel nitelikli (dışsal) kriz dönemlerinde dış ticaret göstergelerinin seyri aylık verilerle analiz edilecektir. Bu kapsamda temel dış ticaret göstergelerinin aylık değerleri üzerinden oluşturulacak grafikler değerlendirmeye tabi tutulacaktır.

ABD'de başlayan mortgage krizinin küresel bir boyut kazandığı Eylül 2008 ve krizin ilk ve şiddetli etkilerinin azaldığı 2009 sonu aralığında temel dış ticaret göstergelerinin gelişimi aşağıdaki grafikten takip edilebilir.

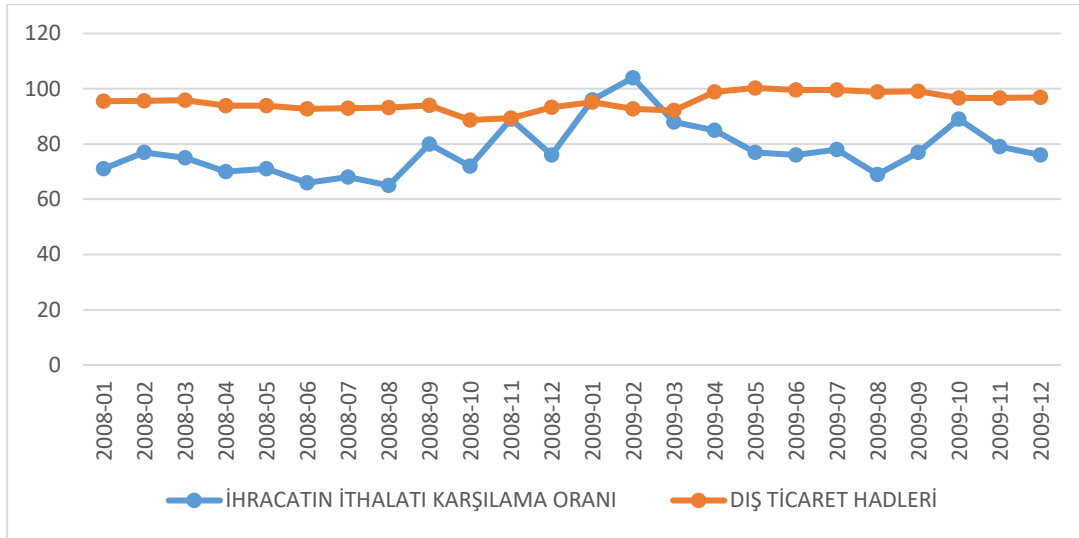


Şekil 3.1. 2008 Küresel Finans Krizi ve Temel Dış Ticaret Göstergeleri

Kaynak: TCMB, (2024), Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (Erişim Tarihi: 15.02.2024)

ABD'deki mortgage krizinin küresel bir boyut kazandığı Eylül 2008 sonrasında ihracat ve ithalatta hızlı bir düşüş eğilimi ortaya çıkmıştır. İthalattaki düşüş daha önce başlamış ve nispeten daha uzun süreli olmuştur. Bu durum dış ticaret açığında azalma sonucunu doğurmuş, Şubat 2009'da açık fazlaya dönüşmüştür. Aylık bazda değerlendirildiğinde, ihracattaki en yüksek düşüş %23'le Ekim 2008'de gerçekleşmiş, bunu Ağustos 2009'daki yaklaşık %12'lik daralma takip etmiştir. İthalatta ise, en yüksek daralma Kasım 2008'de ortaya çıkmıştır (%21).

Ele alınan dönemde diğer önemli göstergeler olan dış ticaret hadleri ve ihracatın ithalatı karşılama oranları da Şekil 3.2'den takip edilebilir.



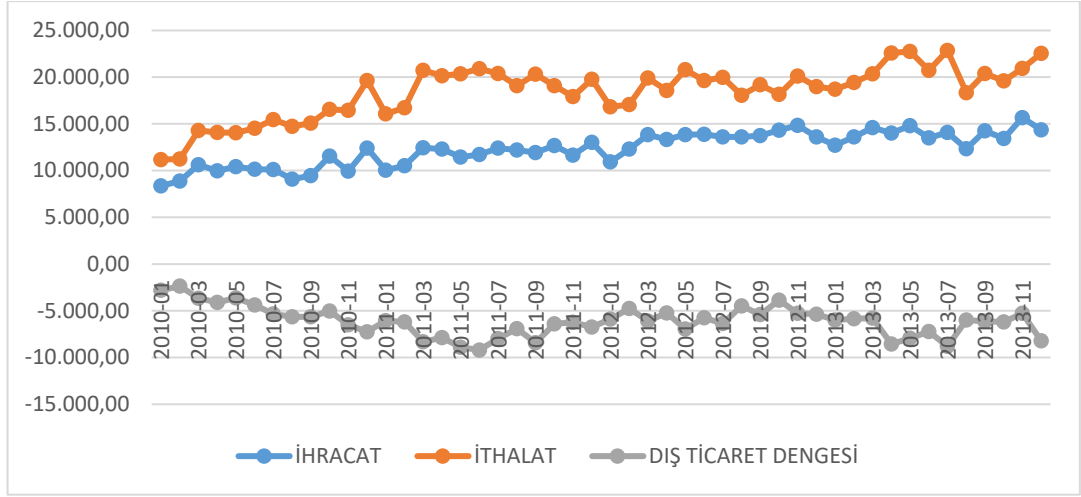
Şekil 3.2. 2008 Küresel Finans Krizinde Dış Ticaret Hadleri ve İhracatın İthalatı Karşılama Oranları

Kaynak: TCMB, (2024), Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (Erişim Tarihi: 15.02.2024); TÜİK, (2024), <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Ocak-2024-53534>, Türkiye İstatistik Kurumu, (Erişim Tarihi: 15.02.2024).

Krizle birlikte Ekim 2008’de dış ticaret hadlerinde %5,6’lık görece yüksek bir düşüş olmuş, Nisan 2009 itibariyle de artış trendi güçlenmiştir. Söz konusu göstergenin dönem ortalaması 95,2 olarak gerçekleşmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı dönem boyunca daha istikrarsız bir görünüm sergilemiş, krizle birlikte dış ticaret dengesindeki iyileşmeye paralel olarak genel olarak bir artış söz konusu olmuştur. İlgili göstergenin dönem ortalaması %78 olmuştur.

Avro Bölgesinde yaşanan kamu borç krizi döneminde Türkiye’nin temel dış ticaret göstergelerindeki aylık bazda ortaya çıkan değişiklikler Şekil 3.3’den takip edilebilir.

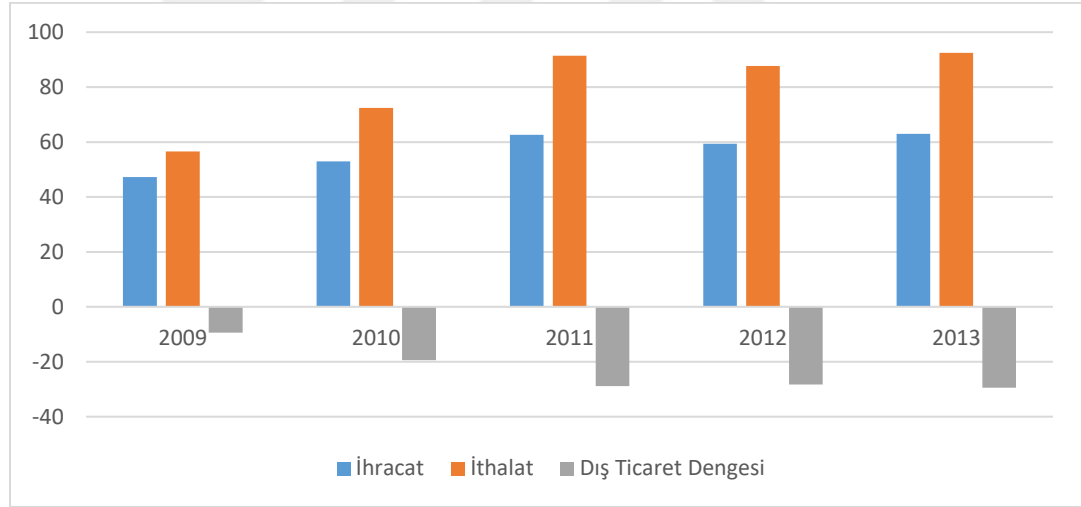
2010 yılının başlarında ihracat rakamlarında gerileme görülmekle birlikte bu seyir uzun sürmemiş ve Aralık 2010’da dönemin en yüksek ihracat artış hızı (%25) yakalanmıştır. İthalat rakamlarının seyri de dönem boyunca ihracata benzer bir eğilim sergilemiştir. Şubat 2010’da dış ticaret açığında %55 gibi büyük bir artış ortaya çıkmış, bu yüksek oranlarla Nisan 2013 (%48) ve Aralık 2013’te de (%55) karşılaşılmıştır.



Şekil 3.3. Avro Bölgesi Borç Krizi ve Temel Dış Ticaret Göstergeleri (2010-2013)

Kaynak: TCMB, (2024), Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (Erişim Tarihi: 15.02.2024)

Avrupa Birliği ile dış ticaretin seyri hakkında yıllık veriler üzerinden hazırlanmış olan Şekil 3.4’de krizin etkileri konusunda daha sağlıklı yorumlar yapılabilir.

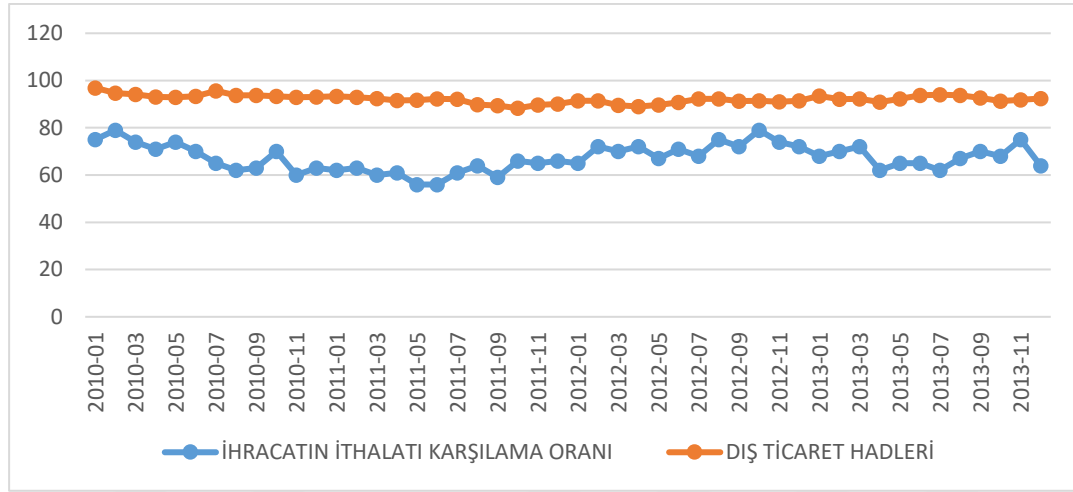


Şekil 3.4. Türkiye'nin AB ülkeleri ile Dış Ticareti: 2009-2013 (Milyar ABD Doları)

Kaynak: TÜİK, (2013), Dış Ticaret İstatistikleri Yıllığı, 2013, Türkiye İstatistik Kurumu, s. 36.

Kriz dönemi boyunca AB ülkelerine yönelik ihracatımız 2012 yılı hariç artış göstermiş, yıllık ortalama artış oranı %7,8 olmuştur. Bu oran ithalat için %14 civarında gerçekleşmiştir. İthalat artış hızının daha yüksek olması nedeniyle AB ile olan dış ticaret açığımız da yüksek düzeylerde seyretmiştir.

Avro borç krizi döneminde Türkiye'de dış ticaret hadleri ve ihracatın ithalatı karşılama oranlarına ilişkin gelişmeler aylık bazda Şekil 3.5'den takip edilebilir.

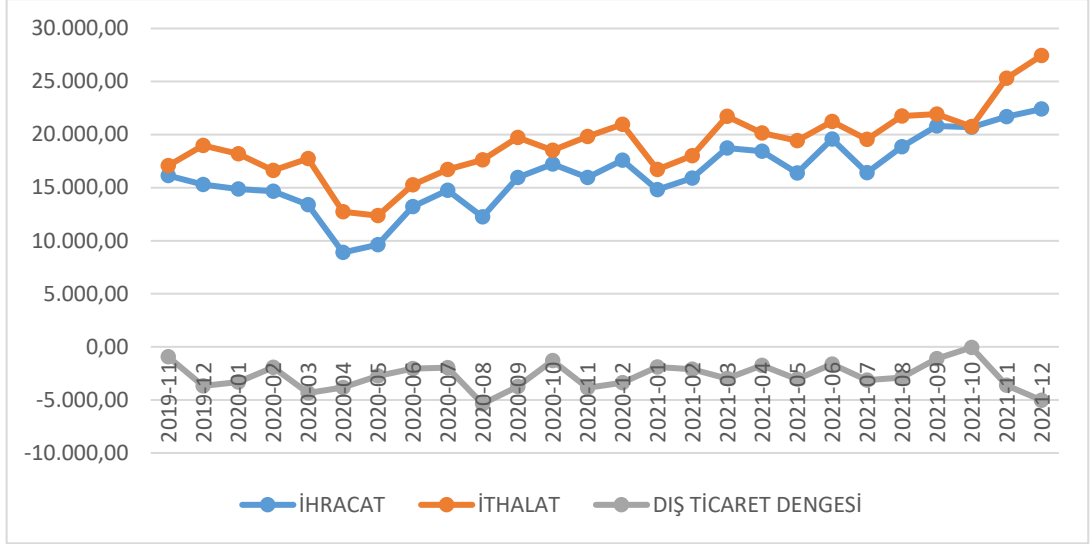


Şekil 3.5. Avro Bölgesi Borç Krizinde Dış Ticaret Hadleri ve İhracatın İthalatı Karşılama Oranları (2010-2013)

Kaynak: TCMB, (2024), Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (Erişim Tarihi: 15.02.2024); TÜİK, (2024), <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Ocak-2024-53534>, Türkiye İstatistik Kurumu, (Erişim Tarihi: 15.02.2024).

Dönem boyunca dış ticaret hadleri aşırı bir dalgalanma göstermemiş olup, dönem ortalaması 92,2'dir. 2011 yılı söz konusu göstergenin dönem ortalamasında en fazla düşük değerler aldığı bir yılı temsil etmektedir. İhracatın ithalatı karşılama oranı dalgalı bir seyir izlemiş, dönem ortalaması %67,3 olarak gerçekleşmiştir. Bu oran 2008 krizi dönemindeki (%78) oldukça altındadır. Bu göstergenin en düşük değerlerinin 2011 yılında gerçekleştiği görülmektedir.

Covid-19 salgınının başladığı 2019 Kasım ayı ve Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi olarak ilan edildiği Mart 2020'den itibaren küresel dış ticaret üzerinde önemli etkileri söz konusu olmuştur. Şekil 3.6'da Kasım 2019 ile pandeminin etkilerinin azaldığı 2021 Aralık dönemine ait Türkiye'nin temel dış ticaret göstergeleri gösterilmektedir.

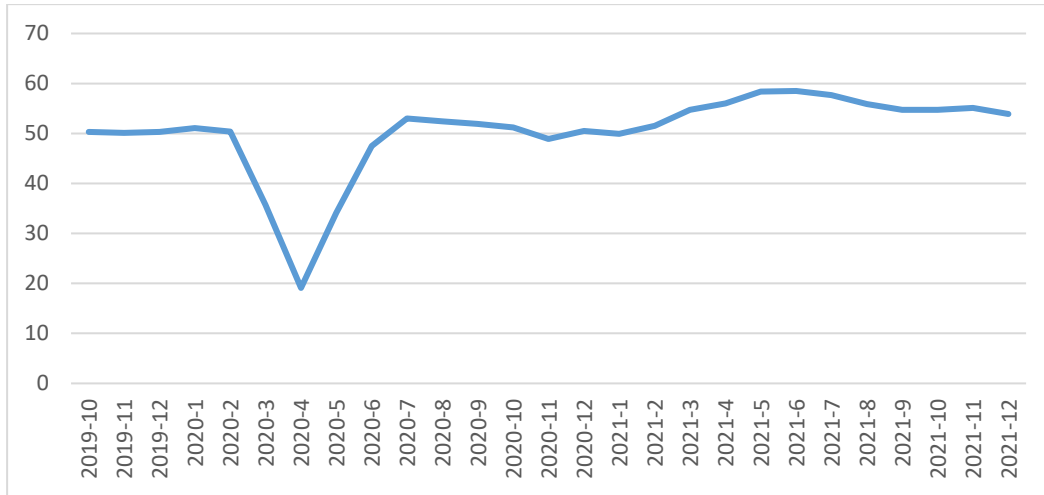


Şekil 3.6: Covid-19 Krizi ve Temel Dış Ticaret Göstergeleri (2019-2021)

Kaynak: TCMB, (2024), Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (Erişim Tarihi: 15.02.2024).

Salgınla birlikte ihracatta aylık bazda hızlı düşüşler ortaya çıkmış, Aralık 2019'dan Nisan 2020'ye kadar yaşanan bu düşüşler yerini artışa bırakmış Haziran 2020'de ihracat bir önceki aya göre %37 artış göstermiştir. Ele alınan dönem boyunca ihracattaki en şiddetli daralma %19,6 ile Haziran 2021'de gerçekleşmiştir. İthalatta ise, Nisan 2020 (%28,2) ve Kasım 2021 (%22) tarihlerinde şiddetli daralmalar olmuş, en yüksek artış oranı da Haziran 2020'de (%25,5) ortaya çıkmıştır. Dış ticaret açığında daha önceki kriz dönemlerinde olmadığı kadar aylık bazda büyük dalgalanmalar ortaya çıkmış, krizle birlikte Aralık 2019'da bir önceki aya göre açık %288 artmış; dönem boyunca dış ticaret açığındaki en şiddetli artış ise, Kasım 2021'de gerçekleşmiştir.

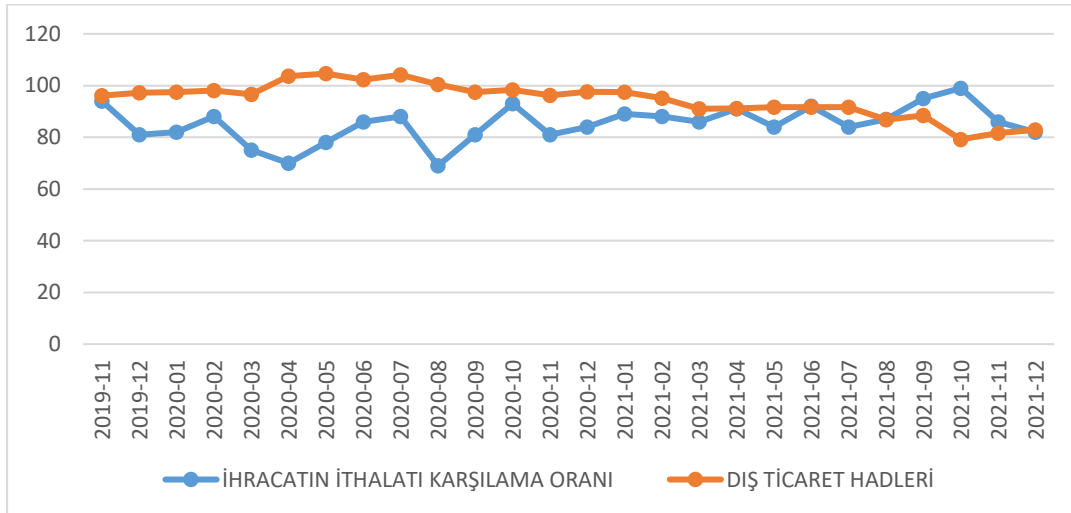
Dönemle ilgili daha sağlıklı değerlendirmeler yapabilmek için, ele alınan dönemde İstanbul sanayi Odası tarafından aylık olarak yayınlanan ihracat iklim endeksindeki gelişmelere de bakılabilir. Aşağıdaki grafikte söz konusu endeksteki gelişmeler gösterilmektedir.



Şekil 3.7. Covid-19 Krizi Sırasında İstanbul Sanayi Odası Türkiye İhracat İklimi Endeksindeki Gelişmeler

Kaynak: İSO, Türkiye İhracat İklimi Endeksi, Haber Bülteni, İstanbul Sanayi Odası, <https://www.iso.org.tr/projeler/iso-turkiye-ihracat-iklimi-endeksi/> (Erişim Tarihi: 16.02.2024)

İmalat sektörünün ana ihracat pazarlarındaki faaliyet koşullarını gösteren Endeks salgının Türkiye'de görülmeye başlandığı ve kapanma tedbirlerinin gündeme geldiği 2020 Şubat ve mart aylarındaki sert düşüşten sonra hızlı bir toparlanma sürecinin yaşandığı görülmektedir. Covid-19 krizi esnasında dış ticaret hadleri ve ihracatın ithalatı karşılama oranlarındaki gelişmeler Şekil 3.8'den takip edilebilir.



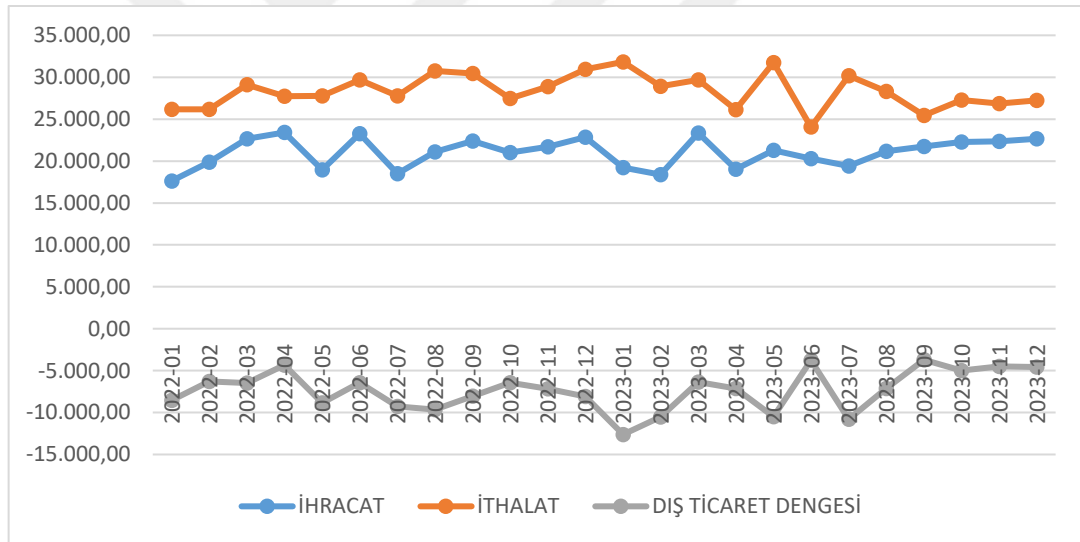
Şekil 3.8. Covid-19 Krizinde Dış Ticaret Hadleri ve İhracatın İthalatı Karşılama Oranları (2019-2021)

Kaynak: TCMB, (2024), Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (Erişim Tarihi: 15.02.2024); TÜİK, (2024), <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Ocak-2024-53534>, Türkiye İstatistik Kurumu, (Erişim Tarihi: 15.02.2024).

Diğer kriz dönemlerine nazaran dış ticaret hadlerinde daha lehte bir durum söz konusudur. İlgili gösterge Nisan 2020 ile Eylül 2020 arasında 100'ün üzerinde değerler almış, dönem ortalaması da 94,5 olarak gerçekleşmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı oldukça dalgalı bir seyir izlemiş, dönem ortalaması %82 ile önceki iki kriz dönemindekinden de yüksek bir değer almıştır.

Rusya'nın Şubat 2022'de Ukrayna'yı işgal etmesiyle başlayan çatışmalar kısa sürede şiddetli bir savaşa dönüşmüş; her iki ülkenin gıda, petrol ve doğal gaz sektöründeki paylarının yüksekliği ve Batılı ülkelerin Rusya'ya yönelik yaptırımları nedeniyle de küresel yansımaları olan bölgesel bir ekonomik krize kapı aralamıştır. Türkiye, Rusya ve Ukrayna ile ekonomik ilişkileri ve diğer dolaylı etkiler nedeniyle söz konusu krizde en fazla etkilenen ülkeler arasında yer almaktadır.

Şekil 3.9'da 2022 yılı başından en son verilerine ulaştığımız 2023 sonuna kadar Türkiye'nin dış ticaret göstergeleri yer almaktadır.

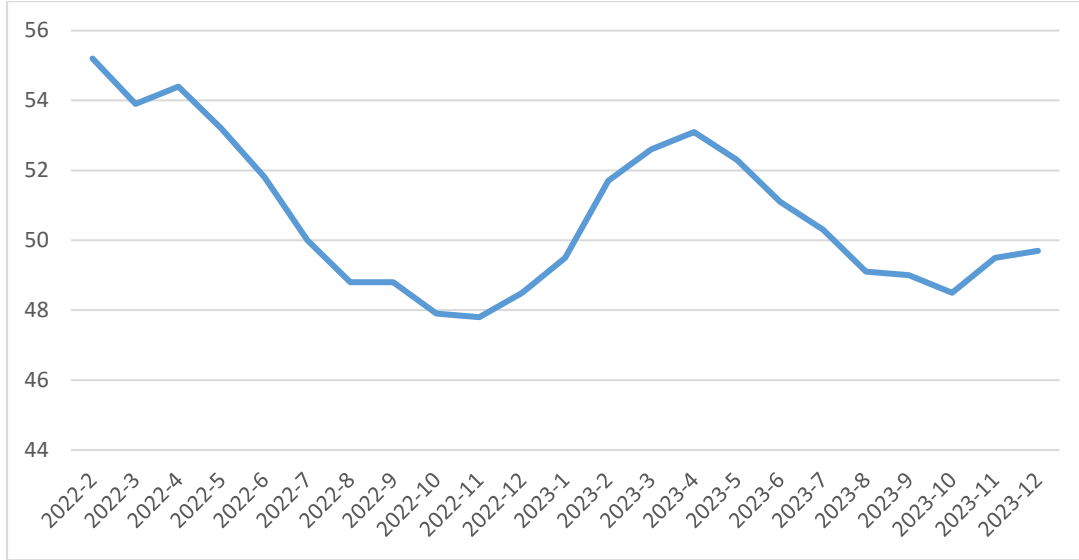


Şekil 3.9. Rusya-Ukrayna Savaşı ve Temel Dış Ticaret Göstergeleri (2019-2021)

Kaynak: TCMB, (2024), Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (Erişim Tarihi: 15.02.2024).

Savaşın etkilerinin görülmeye başlanmasıyla Mayıs (%19) ve Temmuz (%20) aylarında Türkiye'nin genel ihracat rakamlarında gerileme söz konusu olmuş, 2023 Nisan ayındaki düşüşün (%18) dışında dönem boyunca ihracatta aylık bazda yüksek oranlı düşüş olmamıştır. İthalat rakamlarına bakıldığında, bazı aylardaki küçük oranlı düşüşler dışında (2023 Nisan ve Haziran ayları hariç) genel olarak artış eğilimini koruduğu görülmektedir. Dış ticaret dönem boyunca açık vermeye devam etmiş, ancak bazı aylarda açığındaki artış hızında önemli gerilemeler ortaya çıkmıştır.

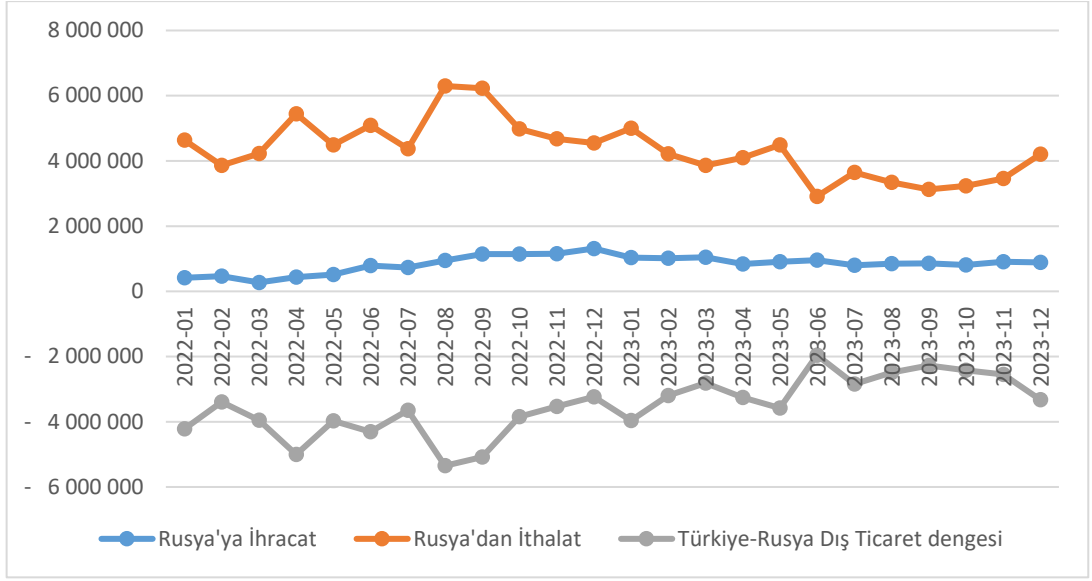
Aynı dönemde ihracat iklim endeksindeki gelişmeler Şekil 3.10'dan izlenebilir. Covid-19 krizinin etkileri atlatılmadan başlayan savaş Endekste hızlı bir düşüş eğilimi ortaya çıkarmış ve bu eğilim Kasım 2021'e kadar devam etmiştir. Bu dönemden sonra artmaya başlayan Endeks değerinde Nisan 2023 itibariyle yeniden düşüş ortaya çıkmıştır.



Şekil 3.10. Rusya-Ukrayna Savaşı Sırasında İstanbul Sanayi Odası Türkiye İhracat İklimi Endeksindeki Gelişmeler

Kaynak: İSO, Türkiye İhracat İklimi Endeksi, Haber Bülteni, İstanbul Sanayi Odası, <https://www.iso.org.tr/projeler/iso-turkiye-ihracat-iklimi-endeksi/> (Erişim Tarihi: 16.02.2024)

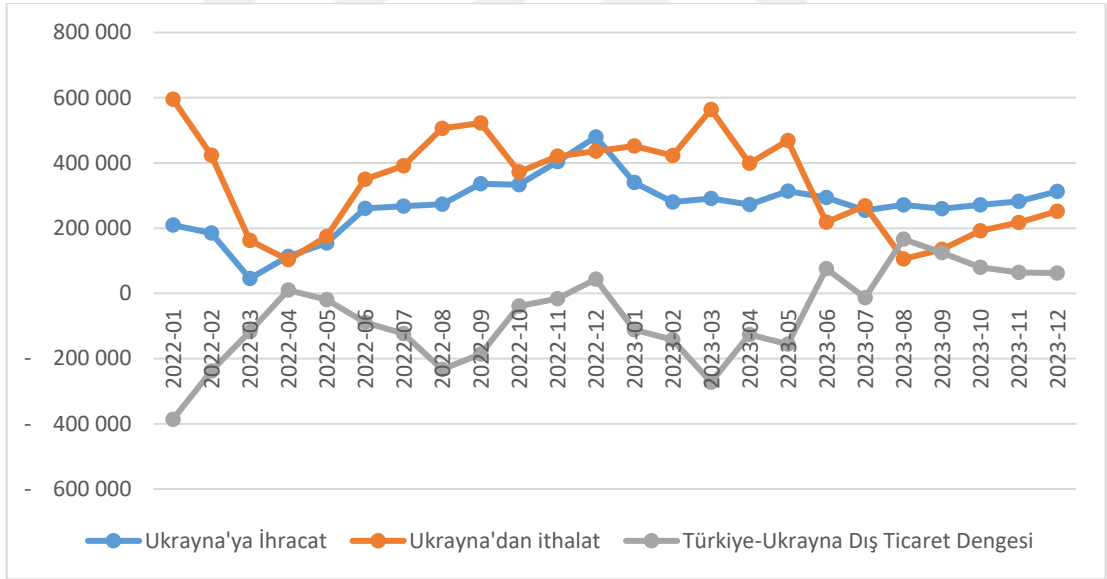
Konuyu daha iyi değerlendirebilmek için Türkiye'nin Rusya ve Ukrayna ile dış ticaret ilişkilerine bakmak yararlı olacaktır. Savaşın başlarında Rusya'ya yönelik ihracatta aylık bazda önemli artışlar söz konusu olmuş (Nisan 2020 %61; Haziran 2020%52), dönemin tamamında bunun dışında çok büyük dalgalanmalar söz konusu olmamıştır (Şekil 3.11). İthalattaki dalgalanmaların boyutu daha belirgin gözükmemektedir. Dış ticaret açığının sürekliliği ve büyüklüğü de dikkat çekmektedir. İhracatın ithalatı karşılama oranı dönem boyunca önemli salınımlar göstermiş ve dönem ortalaması %20 olarak gerçekleşmiştir.



Şekil 3.11. Türkiye-Rusya Dış Ticareti (2022-2023)

Kaynak: TÜİK, (2024), <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Ocak-2024-53534>, Türkiye İstatistik Kurumu, (Erişim Tarihi: 15.02.2024).

Ukrayna ile yapılan dış ticarete ilişkin göstergeler Şekil 3.12’den takip edilebilir.



Şekil 3.12. Türkiye-Ukrayna Dış Ticareti (2022-2023)

Kaynak: TÜİK, (2024), <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Ocak-2024-53534>, Türkiye İstatistik Kurumu, (Erişim Tarihi: 15.02.2024).

Savaşla birlikte Ukrayna’ya yönelik ihracatta keskin bir düşüş yaşanmış (Mart 2022’de %75), sonrasında toparlanma olmuş, 2023 yılının başlarında tekrar kısa süreli bir düşüş ortaya çıkmıştır. Benzer bir şekilde ithalat rakamlarında da ilk üç ay şiddetli düşüş gerçekleşmiş, sonrasındaki belirli ölçüde bir toparlanmayı 2023 Haziran ve Ağustos’taki sert düşüşler takip etmiştir. 2022 Nisan ve Aralık ayı ile 2023’ün son 5

ayı hariç Türkiye Ukrayna ile olan dış ticaretinde açık vermiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı Rusya ile olan ticaret göre oldukça yüksek düzeydedir (%94).

3.4. Ekonometrik Analiz

Konuyla ilgili literatür incelendiğinde ülkelerin dış ticaret performanslarının ölçümünde ağırlıklı olarak aşağıdaki beş yöntemin kullanıldığı görülmektedir:

- Gravity (Çekim) Modeli
- Sabit Pazar Payı Yöntemi
- Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi
- Ekonomik Karmaşıklık Endeksi
- Nedensellik ve eşbütünleşme analizi

Bu çalışmada bütün modellerde ihracat değişkenini en fazla etkileyen ve verilerine ulaşılabilen değişkenler üzerinden nedensellik ve eşbütünleşme analizi yapılacaktır.

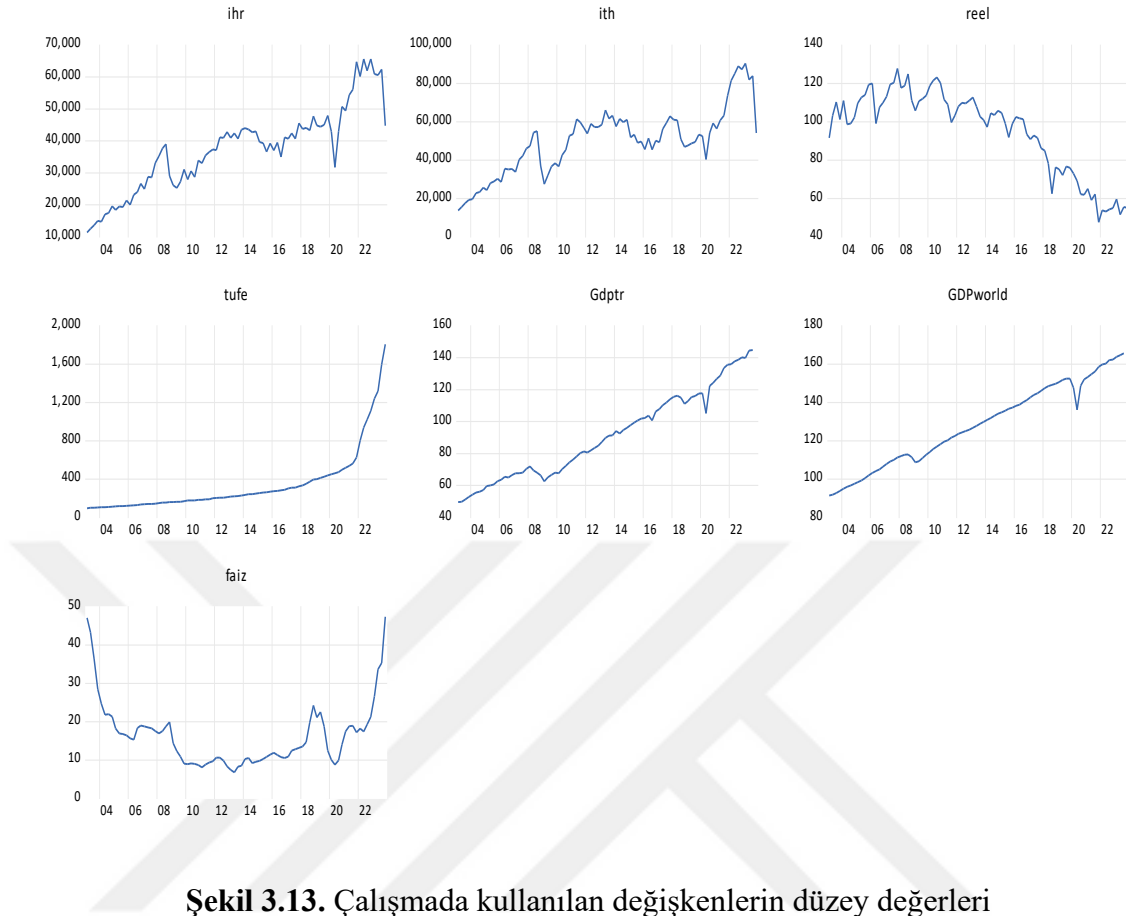
3.4.1. Veri Seti Ve Yöntem

Çalışmada Uslu (2019) ile Ugurlu ve Jindrichovská (2022) tarafından kullanılan model esas alınmıştır. Bu çerçevede Türkiye'nin ihracat performansının göstergeleri olarak 2003Q1-2023Q3 zaman aralığına ait GSYH, ithalat, Tüketici fiyat endeksi (TÜFE), reel efektif döviz kuru, faiz oranları ve dünya GSYH'sı alınmıştır. Nedensellik ve eşbütünleşme analizleri için Toda-Yamamoto Nedensellik Testi ve ARDL Sınır Testi kullanılmıştır. Değişkenlere ait bilgiler aşağıdaki çizelgede verilmiştir.

Çizelge 3.1. Analizde kullanılan verilere ait bilgiler

Değişken	Tanımı	Kaynak
Ihr	İhracat (Milyon ABD doları)	TCMB-EVDS
Ith	İthalat (Milyon ABD doları)	TCMB-EVDS
Reel	TÜFE Bazlı Reel Efektif Döviz Kuru (2003=100)-Düzey	TCMB-EVDS
Tufe	Tüketici fiyat endeksi 2003=100	TCMB-EVDS
Gdptr	Türkiye'nin GSYH'sı (Index, 2015 = 100)	OECD
Gdpw	Dünya GSYH'sı (Index, 2005 = 100)	Federal Reserve Bank of Dallas
Faiz	Bankalarca Açılan Mevduatlara Uygulanan Ağırlıklı Ortalama Faiz Oranları 3 Aya Kadar Vadeli (TL Üzerinden Açılan Mevduatlar) (Akım %)-Düzey	TCMB-EVDS
Kriz1	Eylül 2008 – Aralık 2009	Tarafımızdan oluşturulmuştur
Kriz2	Ocak 2010 – Aralık 2013	Tarafımızdan oluşturulmuştur
Kriz3	Mart 2020 – Aralık 2021	Tarafımızdan oluşturulmuştur
Kriz4	Şubat 2022 – Eylül 2023	Tarafımızdan oluşturulmuştur

Çalışmada kullanılan değişkenlerin düzey değerlerine ait grafikler aşağıdaki gibidir.



Şekil 3.13. Çalışmada kullanılan değişkenlerin düzey değerleri

Değişkenler yüksek değerlere sahip olduğundan, esnekliklerinin incelenebilmesi ve serisel korelasyon gibi sorunlarla karşılaşmamak amacıyla öncelikle değişkenlerin doğal logaritmaları alınmıştır. Ayrıca, verilerin çeyreklik olması nedeniyle, değişkenler Census X-13 Arima yardımıyla mevsimsellikten arındırılmıştır.

Çalışmada kullanılan model aşağıdaki gibidir

$$\begin{aligned} Ln i h r_t = & \alpha_i + \beta_1 Ln i t h_t + \beta_2 Ln r e e l_t + \beta_3 Ln t u f e_t + \beta_4 Ln g t r_t + \beta_5 Ln g w_t \\ & + \beta_6 Ln f a i z_t + \beta_7 Ln k 1_t + \beta_8 Ln k 2_t + \beta_9 Ln k 3_t + \beta_{10} Ln k 4_t + \varepsilon_t \end{aligned}$$

3.4.2. Değişkenlere Ait Durağanlık Sınaması

Ekonometrik analizlerde kullanılan modeller değişkenlerin durağanlık seviyelerine duyarlıdır. Bu nedenle, değişkenlerin durağanlık seviyesi incelenmeden model seçilmesi durumunda sahte regresyon ile karşılaşılabilir. Bu çalışmada, değişkenlerin durağanlığını incelemek için yapısal kırılmalı birim kök testi uygulanmıştır.

Çizelge 3.2. Yapısal kırılmalı birim kök test sonuçları

Trend Spesifikasyonu	Sadece sabit		Trend ve sabit					
Kırılma Spesifikasyonu	Sadece sabit		Sadece sabit		Trend ve sabit		Sadece trend	
Değişkenler	t-İstatistiği	Olasılık	t-İstatistiği	Olasılık	t-İstatistiği	Olasılık	t-İstatistiği	Olasılık
LIHR	-3.402	0.4399	-3.339	0.7832	-3.911	0.5802	-3.395	0.4681
D(LIHR)	-10.120*	< 0.01	-10.100*	< 0.01	-11.832*	< 0.01	-9.929*	< 0.01
LITH	-3.797	0.2375	-3.430	0.7333	-3.672	0.7253	-3.438	0.4417
D(LITH)	-7.049*	< 0.01	-6.992*	< 0.01	-7.442*	< 0.01	-7.106*	< 0.01
LREEL	-3.653	0.3056	-4.481	0.1371	-5.312**	0.0349	-5.189*	< 0.01
D(LREEL)	-12.398*	< 0.01	-12.636*	< 0.01	-12.636*	< 0.01	-11.732*	< 0.01
LTUFE	0.765	> 0.99	-2.713	0.9653	-4.969	0.0835	-4.743**	0.0267
D(LTUFE)	-8.824*	< 0.01	-8.247*	< 0.01	-6.752*	< 0.01	-6.744*	< 0.01
LFAIZ	-3.334	0.4840	-3.116	0.8747	-4.222	0.3811	-4.123	0.1352
D(LFAIZ)	-6.573*	< 0.01	-6.573*	< 0.01	-8.348*	< 0.01	-7.168*	< 0.01
LGTR	-2.237	0.9576	-2.237	0.9576	-3.993	0.5265	-3.244	0.5631
D(LGTR)	-13.682*	< 0.01	-13.857*	< 0.01	-14.619*	< 0.01	-11.492*	< 0.01
LGW	-2.786	0.7941	-5.321**	0.0114	-5.223**	0.0444	-3.739	0.2827
D(LGW)	-15.521*	< 0.01	-12.610*	< 0.01	-17.576*	< 0.01	-9.754*	< 0.01

Not: * ve ** sırasıyla %1 ve %5 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.
D() operatörü, değişkenin farkının alındığını göstermektedir.

Çizelgeden değişkenlerin düzeyde birim kök içerirken, birinci dereceden durağan oldukları görülmektedir.

3.4.3. Nedensellik Testi

İki değişken arasındaki nedensel ilişkiyi test etmenin en yaygın yolu Granger (1969) tarafından önerilen Granger-Nedenselliktir. Granger nedensellik testi değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisine ek olarak değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin hangi yönde olduğunu da incelemektedir ve değişkenlerin durağanlık seviyelerine duyarlıdır. Dolayısıyla ve değişkenlerin düzeyde durağan olması gerekmektedir. Bu çalışmadaki değişkenler düzeyde durağan olmadığı için Granger nedensellik testi uygulanamaz. Bu nedenle, Toda ve Yamamoto (1995) tarafından geliştirilen, Granger nedensellik testinin geliştirilmiş versiyonu kullanılmıştır. Granger nedensellik testinin aksine Toda ve Yamamoto testi farklı düzeylerde durağan olan değişkenlere uygulanabilmektedir (Bkz. Karadaş, vd., 2017, s.136).

Toda ve Yamamoto (1995), Wald istatistiğinin asimptotik dağılımını garanti eden artırılmış VAR'ın tahminini gerektiren ilginç ama basit bir prosedür önermektedir (Alimi ve Ofonyelu, 2013, s. 131). Nispeten yeni olan bu yaklaşımla, nedensellik testi sırasında değişkenler arasında olası bir durağan olmamayı önleyerek geleneksel Granger Nedensellik testinin sorunlarının üstesinden gelinebilmektedir. Toda ve Yamamoto (1995) bu yaklaşımı, veri seviyelerinde formüle edilen VAR modelini

tahmin etmek ve değişkenler farklı bir sırada entegre veya eşbütünleşik olsa bile parametre matrisleri üzerinde değişkenler arasındaki nedenselliği test etmek için önermektedir (Paul, 2020, s. 10). Granger (1969) testi için serilerin durağan hale getirilmesi gerekirken, Toda-Yamamoto (1995) böyle bir zorunluluk söz konusu değildir. Diğer bir deyişle, seriler durağanlık derecesine duyarlı olmaksızın analize dahil edilmektedir (Doğan, 2017, s. 24)

Dritsak (2017:122), Toda-Yamamoto nedensellik testinin tercih edilmesinin diğer nedenlerini aşağıdaki gibi sıralamaktadır:

- Granger testi, entegre değişkenlerde zaman gecikmeli fonksiyonlar üzerinde sahte regresyonlar verebilmektedir.
- F istatistiği yalnızca değişkenler eşbütünleşik olduğunda kullanılabilir.
- Nedenselliği test etmenin alternatif bir yolu olarak Engle ve Granger (1987) tarafından belirtilen hata düzeltme modeli ile Johansen ve Juselius (1990) ve Johansen (1991) tarafından belirtilen VAR modeli hantaldır.
- Toda ve Phillips (1993) makalelerinde hata düzeltme modeli ile Granger nedenselliğin bazı durumlarda asimptotik olabilen parametrelere bağımlı olması nedeniyle yanlış sonuçlara yol açabileceğini belirtmektedirler.

Prosedürün uygulanması iki adımdan oluşur. İlk adımda gecikme uzunluğunun (m) belirlenmesi gerekir. İkinci adım ise sistemdeki değişkenler için maksimum entegrasyon sırasının (dmax) seçilmesidir (Alimi ve Ofonyelu, 2013, s. 132). Granger nedensellik testinde olduğu gibi modelin uygun gecikme sayısı belirlenmekte; Granger testinden farklı olarak değişkenlerin en yüksek dereceden durağanlık seviyesi kadar ekstra gecikmeleri modele dahil edilerek nedensellik testi yapılmaktadır (Karadaş, vd., 2019, s. 455)

Çalışmada kullanılan modele ait gecikme sayıları Çizelge 3.3'de verilmiştir.

Çizelge 3.3. Gecikme sayısı seçim kriterleri

Endojen değişkenler: LIHR, LITH, LREEL, LTUFE, LGTR, LGW, LFAIZ, KRIZ1 KRIZ2 KRIZ3 KRIZ4						
Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	580.6807	NA	1.51e-20	-14.42230	-14.09237	-14.29012
1	1475.654	1518.056	4.80e-29	-34.01656	-30.05748*	-32.43043
2	1679.867	289.5163	6.88e-30	-36.12320	-28.53497	-33.08313
3	1811.842	150.3516	8.33e-30	-36.40106	-25.18367	-31.90703
4	2049.735	204.7690*	1.22e-30*	-39.36039*	-24.51385	-33.41241*

Çizelgede görüldüğü gibi Schwartz kriterine (SC) göre uygun gecikme sayısı 1 olarak belirlenmiştir. Kullanılan değişkenler birinci dereceden bütünlük olduğu için bu değişkenlerin ikinci gecikmeleri modele dahil edilerek uygulanan nedensellik testi sonuçları çizelgede verilmiştir.

Çizelge 3.4. Toda Yamamoto nedensellik testi

Bağımlı değişken: LIHR			
Excluded	Chi-sq	df	Prob.
LITH	4.360762	1	0.0368
LREEL	0.604277	1	0.4370
LTUFE	0.000148	1	0.9903
LGTR	0.095660	1	0.7571
LGW	7.807285	1	0.0052
LFAIZ	4.447985	1	0.0349
KRIZ1	0.037797	1	0.8459
KRIZ2	0.202604	1	0.6526
KRIZ3	35.88361	1	0.0000
KRIZ4	13.05932	1	0.0003
All	51.41265	10	0.0000

İhracat değişkenine ait nedensellik testi sonuçları yer aldığı çizelgede kriz3 ve kriz4 değişkenlerinden ihracata doğru bir nedensellik olduğu görülmektedir. Ayrıca, ithalat, faiz ve dünya GSYH'sinden ihracata doğru bir nedensellik bulunmaktadır.

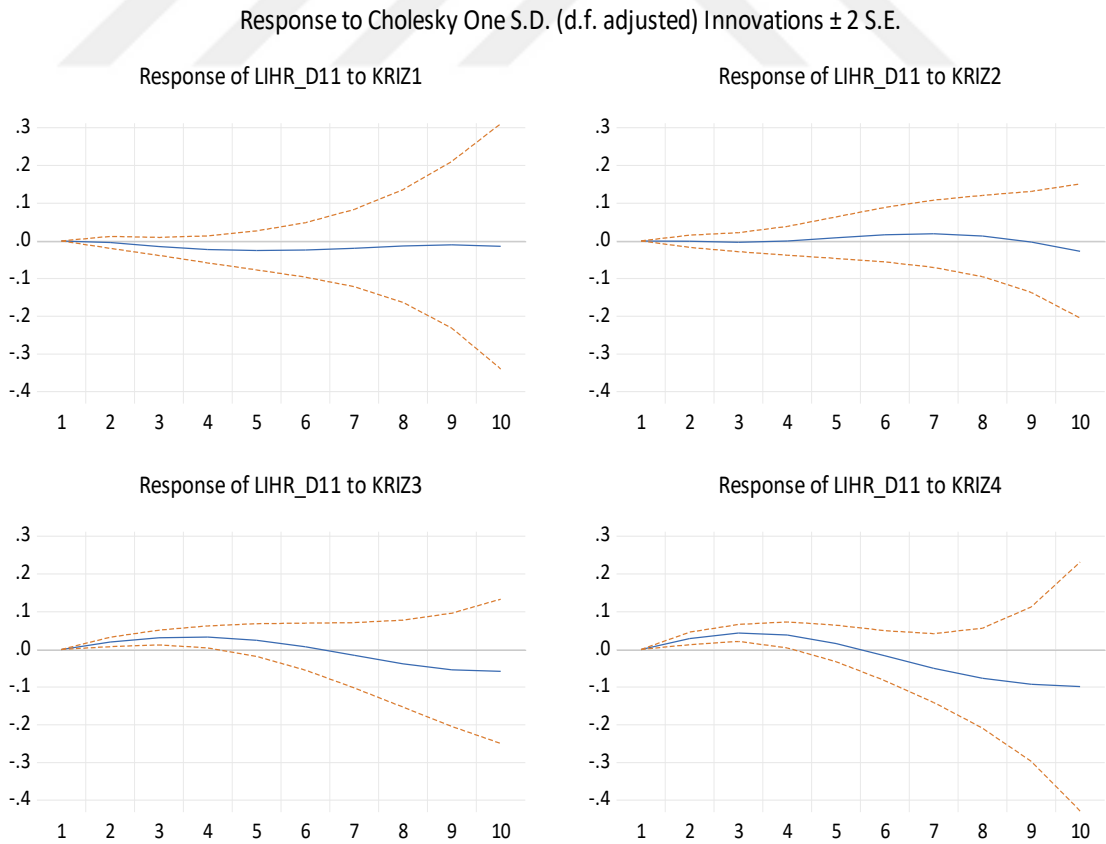
Covid-19 krizi bütün dünyayı etkilemiş, Türkiye'de bu etkilenme sürecinin dışında kalamamıştır. Özellikle krizin başlarında alınan sağlık tedbirleri kapsamında gerçekleşen kapanmalar birçok ekonomik değişkeni önemli ölçüde etkilemiştir. Bu anlamda en fazla etkilenen değişkenlerden biri de ihracat olmuştur. Benzer şekilde Rusya-Ukrayna Sav aşı da ilgili ülkelerin küresel gıda ve enerji ticaretindeki yüksek payları, batılı ülkelerin uyguladıkları ekonomik yaptırımlar ve Türkiye'nin bu ülkelerle ticaretinin hacmi ve niteliği nedeniyle ihracatımız üzerinde önemli etkiler ortaya çıkarmıştır.

Türkiye'de ithalatın bileşimine bakıldığında ara ve yatırım mallarının ağırlığı dikkate çekmektedir. Bu bağlamda yurtiçi üretim ve ihracatın ithalata bağımlılığı yüksek düzeyde seyretmektedir. İthalattan ihracat doğru bir nedensellik ilişkisinin çıkması bu ilişkiyi doğrulamakta ve bu bulgu Yüksel ve Zengin'in (2016) bulgularıyla da örtüşmektedir.

Kriz dönemlerinde yurtiçi kısa vadeli faiz oranlarında önemli dalgalanmalar ortaya çıkar. Faiz oranlarındaki değişikliklerin de dış piyasalardaki rekabet gücü üzerinde önemli etkileri olmaktadır. Düşük faiz oranları girdi ve finansman maliyetlerini azaltarak ihracatın artması yönünde tesir ederken, diğer taraftan yabancı sermaye

girişlerini azaltarak döviz kurlarının yükselmesine yol açabilmekte, bu da ihracat rekabetçiliği üzerinde olumsuz yönde etki edebilmektedir. Türkiye'de özellikle 2021'in sonlarından itibaren faiz oranlarının genel olarak enflasyon oranlarının altında tutulmasının bu tür bir etki ortaya çıkardığı söylenebilir. Diğer taraftan, daha önce de belirtildiği gibi, yüksek faiz oranları nedeniyle ulusal paranın değer kazanması, yerli malları yabancı mallara göre daha pahalı hale getirerek ihracatı azaltabilmektedir.

İhracatı etkileyen en önemli değişkenlerin başında ilgili ülkenin ve karşı ülkenin GSYH'si gelmektedir. İhracat ve bu iki değişken arasındaki ilişki literatürde önemli bir yer tutmaktadır. Çalışmada Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkelerin GSYH'sından ihracata doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Bir ülkenin ithalatını etkileyen en önemli değişkenlerden biri GSYH düzeyidir. GSYH artışı ilgili ülkede harcamaların ve dolayısıyla ithalatın artmasıyla sonuçlanır. Bu bağlamda Türkiye'nin ticari ortaklarında GSYH artışı bu ülkelere yönelik ihracatımızın artması yönünde etki ortaya çıkarır. Çalışmada elde edilen bu sonuç Uslu'nun (2018) bulgularıyla da uyumludur. Ele alınan dört kriz değişkeni ve ihracat arasındaki etki tepki fonksiyonlarına ait grafikler aşağıda verilmiştir.



Şekil 3.14. Değişkenlere ait etki-tepki fonksiyonları

Grafiklerden de görülebileceği gibi, ihracat değişkeninin kriz3 ve kriz4'teki değişimlere tepkisi yaklaşık 4 dönem pozitifdir.

İhracat değişkeninin varyans ayrıştırması da aşağıdaki çizelgede verilmiştir.

Çizelge 3.5. İhracat değişkenine ait varyans ayrıştırması

Dönem	S.E.	LIHR	LITH	LREEL	LTUFE	LGTR	LGW	LFAIZ	KRIZ1	KRIZ2	KRIZ3	KRIZ4
1	0.056506	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.077860	64.97800	5.203626	0.644667	0.000499	2.473687	0.105559	5.967007	0.347380	0.027189	6.331248	13.92114
3	0.112746	37.47856	5.623783	0.532624	0.004517	10.58828	2.495768	8.900693	1.979366	0.128378	10.64577	21.62227
4	0.152942	27.20632	5.238576	0.303349	0.002998	17.18282	10.64049	7.610895	3.330512	0.069860	10.45690	17.95728
5	0.192753	24.51334	6.177636	0.209721	0.108983	18.92849	20.70280	5.100114	3.885221	0.224382	8.206709	11.94260
6	0.233336	23.60650	9.117696	0.395682	0.880106	16.01019	27.34217	3.934138	3.712880	0.635880	5.689341	8.675417
7	0.283171	21.04116	13.65763	1.249643	3.590595	11.04512	26.57791	5.789993	2.983240	0.874684	4.178070	9.011958
8	0.354715	16.00686	17.76925	2.477094	9.730071	7.651931	19.76970	9.625951	2.050053	0.685554	3.831498	10.40203
9	0.460427	10.33256	19.58694	2.992151	19.95748	6.952213	12.18704	12.43958	1.269493	0.411579	3.660830	10.21013
10	0.616306	5.858528	18.98247	2.346411	33.71342	7.310422	6.813315	12.58519	0.762148	0.424540	2.938900	8.264653
Cholesky Ordering: LIHR, LITH, LREEL, LTUFE, LGTR, LGW, LFAIZ, KRIZ1 KRIZ2 KRIZ3 KRIZ4												

Varyans ayrıştırması çizelgesi incelendiğinde, kriz1 ve kriz2'nin ihracattaki değişimleri açıklamada yetersiz kalırken, kriz3 ihracattaki değişimlerin ikinci dönemde %6'sini, üçüncü ve dördüncü dönemde %10'unu ve beşinci dönemde %8'ini açıklamakta ve kriz4 ikinci dönemde %14'unu, üçüncü dönemde %21'ini ve dördüncü dönemde %17'sini açıklamaktadır. Buradan görüldüğü gibi, çalışmada incelenen 4 kriz döneminden son ikisi ihracattaki değişimler üzerinde etkili olmuştur.

3.4.4. Uzun Dönem İlişkisi: ARDL Eşbütünleşme Analizi

İktisadi değişkenlerin birbirleri üzerindeki etkilerin incelenmesinde kullanılan birçok analiz bulunmaktadır. Yukarıda belirtildiği gibi bu analizler değişkenlerin durağanlık seviyelerine duyarlıdır. Eşbütünleşme basitçe iki seri arasındaki uzun vadeli veya denge ilişkisi olarak tanımlanabilir (Alimi ve Ofonyelu, 2013, s. 129). Pesaran ve diğerleri (2001) tarafından geliştirilen ARDL yaklaşımıyla aşağıda yer alan hata düzeltme modelinin tahmini yapılır (Dritsak, 2017, s. 122)

$$\Delta y_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta y_{t-i} + \sum_{j=0}^q \gamma_j \Delta x_{t-j} + \phi_1 y_{t-1} + \phi_2 x_{t-1} + e_t$$

Burada Δ birinci fark operatörünü, e_t ise hata terimini göstermektedir. Modelin tahmini aşağıdaki aşamaları içeren bir prosedürden oluşur (Dritsak, 2017, s. 122):

- Sınırsız hata düzeltme modelinin p ve q gecikmeleri için maksimum değerleri seçilir.

- Denklemdaki ARDL modelinin ön koşulu, hataların seri olarak bağımsız olmasıdır (otokorelasyon olmamalıdır). Bu varsayım maksimum gecikme sayısını seçiminde önemlidir.
- Denkleme sınır testi uygulanır. Bu test yapılırken F dağılımı kullanılır. Eşbütünleşmeye ilişkin hipotezler aşağıdaki gibidir:
 $H_0 : \phi_1 = \phi_2 = 0$ (Eşbütünleşme yok).
 $H_1 : \phi_1 \neq \phi_2 \neq 0$ (eşbütünleşme var)
- Sınır testi eşbütünleşme sonucuna götürürse, aşağıdaki denklemde yer alan serilerin uzun vadeli ilişkisi tahmin edilir.
 $y_t = \alpha_0 + \alpha_1 x_1 + u_t$
- Bir sonraki aşamada aşağıdaki denklemden sınırlı hata düzeltme modeli tahmin edilir.

$$\Delta y_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_i \Delta y_{t-i} + \sum_{j=0}^q \gamma_j \Delta x_{t-j} + \theta z_{t-1} + \varepsilon_t$$

p ve q sırasıyla y_t ve x_1 değişkenleri üzerindeki sıra gecikmelerini temsil ederken, z_t eşbütünleşme regresyonu ile oluşturulan hata terimidir.

ARDL testi bağımlı değişkeni $I(1)$ bağımsız değişkenleri $I(0)$ veya $I(1)$ olan modellere uygulanabildiği için diğer testlere göre avantajlıdır. Bu çalışmadaki değişkenler $I(1)$ olduğu için ARDL testinin uygulanması uygun görülmüştür. ARDL testi uygulanırken öncelikle sınır testi yardımıyla değişkenler arasında uzun dönem ilişkisi olup olmadığı incelenir.

3.4.4.1. ARDL Sınır Testi

Değişkenler arasında uzun dönem ilişkisinin varlığını incelemeye, ARDL sınır testi ile elde edilen F-istatistiği kullanılır. Sınır testinin sıfır hipotezi “değişkenler arasında uzun dönem ilişkisi yok” şeklindedir. Test sonucunda elde edilen f-istatistiğinin değeri belirlenen anlamlılık düzeyinin üst sınır değerinden büyük ise sıfır hipotezi reddedilerek uzun dönem ilişkisinin varlığına karar verilir (Karadaş, vd., 2019, s. 457). Sınır testi sonuçları çizelge 3.6’da verilmiştir.

Çizelge 3.6. ARDL Sınır Testi

Sıfır Hipotezi: Uzun vadeli ilişki yoktur	
F-İstatistiği	Serbestlik Derecesi
9.497141*	6
%1 anlamlılık düzeyindeki kritik değer sınırları	
I (0)	I (1)
2.66	4.05

Çizelgeden görüldüğü gibi f-istatistiğinin değeri %1 anlamlılık düzeyi üst sınır değerinden büyüktür. Dolayısıyla, sıfır hipotezi reddedilir ve değişkenler arasında uzun dönem ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılır.

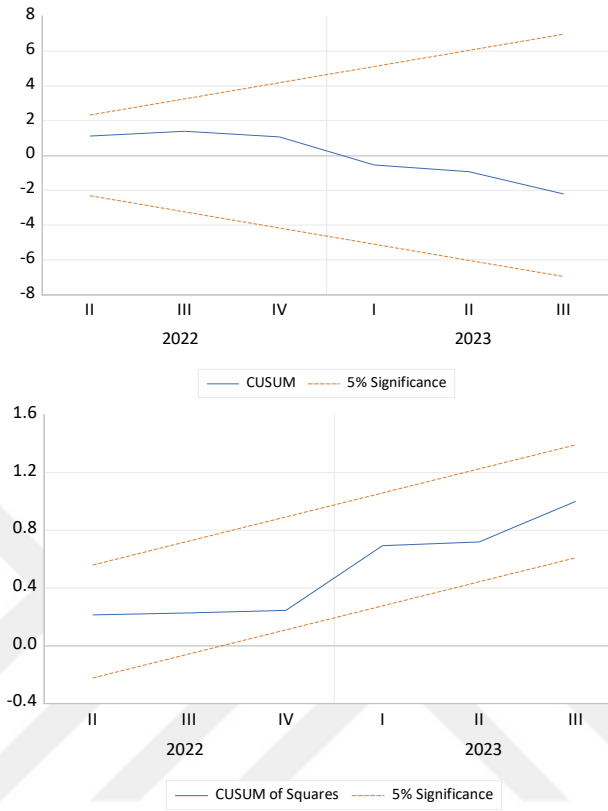
3.4.4.2. ARDL Modeli Kısa ve Uzun Dönem Katsayıları

ARDL modelinde kullanılacak gecikme uzunluğu otomatik olarak seçilmektedir. Çeyreklik veri kullanıldığı için maksimum gecikme uzunluğu 6 olarak seçilmiş ve değişkenlerin gecikme uzunlukları ARDL(5, 4, 6, 4, 4, 6, 5) olarak belirlenmiştir. ARDL testi sonuçları Çizelge 3.7’de verilmiştir. Çizelgede görüldüğü gibi hata teriminin katsayısı istatistiksel olarak anlamlı ve $[-1,0]$ aralığındadır. Dolayısıyla, sistem dengesinden herhangi bir sapma sonucunda yaklaşık 2 ($2 \cong 1/0.521$) dönem sonra tekrar dengeye dönüş yaşanacaktır. Ayrıca, analizden elde edilen uzun dönem katsayılar yorumlanmadan önce, bu katsayıların geçerli olup olmadığının kontrol edilmesi amacıyla modelin test sonuçları incelenebilir.

Çizelge 3.7. ARDL(5, 4, 6, 4, 4, 6, 5) kısa ve uzun dönem katsayıları

Bağımlı Değişken: LIHR				
Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
KRIZ1	-0.083374	0.022327	-3.734134	0.0007
KRIZ2	0.013450	0.008089	1.662670	0.1058
KRIZ3	0.048005	0.020786	2.309526	0.0273
KRIZ4	-0.113709	0.042388	-2.682564	0.0113
CointEq(-1)*	-0.521906	0.058881	-8.863817	0.0000
Uzun Dönem Denklemi				
Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
LITH	1.223331	0.151212	8.090188	0.0000
LREEL	0.007707	0.287204	0.026833	0.9788
LTUFE	0.087418	0.177550	0.492353	0.6257
LGTR	0.846925	0.555981	1.523299	0.1372
LGW	-1.596703	1.033322	-1.545214	0.1318
LFAIZ	0.295155	0.115454	2.556460	0.0154
$R^2 = 0.957105$ $\bar{R}^2 = 0.916409$				
$\chi^2_{BG} = 0.470459$ [0.6291]				
$\chi^2_{BPG} = 0.913412$ [0.6148]				

Test sonuçlarına göre otokorelasyon ve değişen varyans gibi sorunların olmadığı görülmektedir. Bunlara ek olarak Cusum ve Cusumsq test sonuçları Şekil 3.15’de gösterilmiştir.



Şekil 3.15. Cusum ve Cusumsq test sonuçları

Grafikte görüldüğü gibi CUSUM ve CUSUMSQ testlerinin grafiği %5 anlamlılık düzeyine girmektedir. Bu durum elde edilen uzun dönem katsayıların kararlı olduğunu göstermektedir. Modelin etkinliği belirlendiğine göre, artık uzun dönem katsayılarını yorumlamaya geçebiliriz.

Kriz değişkenlerinin katsayıları incelendiğinde, kriz1, kriz3 ve kriz4’un katsayılarının istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Katsayıların değerine bakıldığında, kriz1 ve kriz4’ün ihracat üzerinde negatif yönlü bir etkisi varken, kriz 3’ün pozitif etkisi olduğu dikkat çekmektedir. Uzun dönem katsayıları incelendiğinde, ithalat ve faiz değişkenlerinin katsayılarının anlamlı ve pozitif olduğu görülmektedir. Bu ise ithalat ve faiz oranlarında görülecek artışların ihracatı arttıracak olduğunu gösterir.

20. yüzyılın ikinci yarısından sonra küresel ekonomik faaliyetlerdeki en şiddetli daralmayı temsil eden 2008 krizinin ortaya çıkardığı ekonomik durgunluk gelişmiş ve gelişmekte olan bütün ülkeleri derinden etkilemiştir. Krizin başlamasından sonraki 4-

5 ay içerisinde özellikle gelişmekte olan ülkelerin uluslararası ticaret hacimlerinde talepte ve ticari finansmandaki daralmadan kaynaklı çok sert düşüşler gerçekleşmiştir. Türkiye bu süreçten göreceli olarak daha az etkilenip, kısa sürede toparlanma yaşasa da başlangıçtaki bu şiddetli etkilerden kaınamamıştır.

Türkiye'nin en önemli ticari ortağı olan AB lkelerinde yaşanan krizin ihracatımız üzerindeki tesirinin az olması çalışmanın önemli bulguları arasındadır. İstatistiksel verilerde de (bkz. şekil 3.3 ve şekil 3.4) bu durum görülmektedir.

Covid-19 kriziyle birlikte başlangıçta kısa süreli ve daha hafif şiddetli bir şok yaşanmış ancak toparlanma çok daha hızlı olmuştur. Salgınının özellikle Çin'in dış ticareti üzerinde ortaya çıkardığı baskı, küresel ölçekte Türkiye açısından tedarik zinciri sürecinde bir takım fırsatlar ortaya çıkarmış ve bu durum ihracatta nispi bir iyileşmeye kaynaklık etmiştir. Türkiye'nin Rusya ve Ukrayna ile dış ticaretinin bileşimi (zellikle enerji ve gıda) ve Rusya ile olan dış ticarete yüksek oranlı açıklar bu iki ülke arasındaki savaşın ihracatımız üzerinde göreceli olarak daha fazla tesir bırakmasına neden olmuş gözükmektedir.

SONUÇ

Son çeyrek yüzyılda yaşanan krizler, ticari ve finansal entegrasyonun taraflara önemli faydaları olmakla birlikte ciddi riskleri de beraberinde taşıdığını göstermiştir. Sadece ekonomik ve finansal sorunların değil, salgın hastalıkların da küresel ekonomi için sistemik riskler oluşturmaya devam ettiği anlaşılmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde yaşanan finansal krizlere kaynaklık eden makroekonomik faktörlere bakıldığında, zamansız uygulamaya konulan liberalizasyon politikalarının, düzenleyici ve denetleyici mekanizmaların etkin bir şekilde işletilememesinin ve yanlış uygulanan para ve maliye politikalarının öne çıktığı görülmektedir.

Türkiye ekonomisinde 1980 öncesi dönemde genel hatlarıyla ithal ikamesine dayalı bir kalkınma stratejisi izlenmiş; 1980 sonrasında ise bir taraftan serbest piyasa mekanizmasına işlerlik kazandırılırken, diğer taraftan dışa açık, ihracata dayalı kalkınma/büyüme stratejisi takip edilmiştir.

Uluslararası ticari ve finansal ilişkilerde Türkiye gerek bölgesel gerekse küresel anlamda önemli bir aktör olarak rekabet gücünü artırmakta; Avrupa Birliği'nin yanısıra diğer ülkelerle ve ülke gruplarıyla da ticari ilişkilerini güçlendirmektedir.

Tarihsel süreç içerisinde Türkiye'nin dış ticaret hacmi genel olarak artış eğilimi göstermiş; ihracat içerisinde sanayi ürünlerinin payı artmış, hizmetler sektörü ihracat içerisinde giderek artan bir pay almaya başlamış ve endüstri içi ticaret oranı yükselmiştir. Diğer taraftan dış ticarete ortaya çıkan niceliksel artışlar niteliksel bir dönüşümü tam olarak sağlayamamıştır.

21. yüzyılda yaşanan dört önemli kriz bağlamında değerlendirildiğinde, bunların Türkiye'nin dış ticareti üzerinde belli ölçüde kısa vadeli performans kaybına yolaçmakla birlikte, yıkıcı etkiler ortaya çıkarmadıkları görülmektedir. Çalışmanın temel bulgularına göre, Covid-19 krizi ve Rusya-Ukrayna Savaşı ile Türkiye'nin ihracat performansı arasında bir nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Uzun vadeli etkileşimler açısından değerlendirildiğinde, 2008 küresel krizinin ve Rusya-Ukrayna Savaşının ihracat üzerinde olumsuz etkileri olurken, Covid-19 krizinin özellikle tedarik zincirindeki boşlukların oluşturduğu fırsatlar nedeniyle bir takım olumlu etkileri söz konusudur. Avro Bölgesinde yaşanan krizin ihracat üzerindeki etkilerinin zayıf olması çalışmanın diğer bulguları arasındadır. Diğer taraftan, kriz dönemlerinde çalışmada kullanılan değişkenlerden, ithalat, faiz oranları ve dünya GSYH'sı ile

Türkiye'nin ihracatı arasında nedensellik ilişkisi tespit edilmiş; enflasyon ve reel döviz kurlarından ihracata doğru bu tür bir ilişki görülmemiştir.

Genel bir değerlendirme yapıldığında, Türkiye'nin dış ticaretinde geçmiş yıllardan devralınan en önemli problemler olarak dış ticaret açığının varlığı ve ihracatın ithalata bağımlılığı dikkat çekmektedir. İthalat kalemleri içerisinde ara ve yatırım mallarının yüksekliği; ihracat içerisinde ise yüksek teknoloji içeriği yoğun malların payının düşük kalması bu sorunun önemli bir nedenidir. Bu bağlamda düşük katmam değerli ürün ihracatı ile enerjide dışa bağımlılık oranının yüksekliğini özellikle vurgulamak gereklidir. Bu sorunlar genel olarak yapısal bir karaktere sahip olup, ticari blokların giderek daha da öne çıktığı ve ticaret savaşlarının şiddetlendiği bir ortamda bu sorunların çözümüne yönelik yapısal reformlara işlerlik kazandırılması hayati öneme haizdir. Bu kapsamda ithalat bağımlılığı yüksek olan sektörlerin geliştirilmesine yönelik tedbirlerin artırılması, yüksek dış ticaret açığı verilen ülkelerle olan ticari ilişkilerin farklı perspektiflerden analiz edilmesi, karşılaştırmalı üstünlüklerin olduğu yüksek katma değerli ürün üretim ve ihracatına odaklanması, dış ticarete dijitalleşmenin sunduğu olanaklardan yararlanılmasına yönelik politikalara öncelik verilmelidir.

Türkiye bu yapısal sorunların çözümüne odaklanırken bir taraftan da ihracatta pazar ve ürün çeşitlendirmesi konusunda daha sağlıklı politikalar üretebilmelidir. Pazar ve ürün çeşitliliği konusunda belli düzeyde mesafe alındığı ve bu durumun Türkiye'nin bölgesel nitelikli krizlerden etkilenme potansiyelini zayıflattığı söylenebilir. Ancak özellikle şiddetli krizlerin sarstığı küresel konjonktürdeki değişiklikler dikkate alınarak bu konuda daha ileri düzeyde adımlar atılması yararlı olacaktır.

Türkiye ekonomisinde dış ticaretin uzun vadeli performansı açısından acil çözüm bekleyen hususların başında, ihracatın ithalata bağımlılığının azaltılması ve ihracat içerisinde yüksek teknoloji ürünlerinin payının artırılması gelmektedir. İhracatın pazar ve ürün çeşitliliğinin artırılması da önem arzeden bir başka konu olarak karşımızda durmaktadır. Diğer taraftan, Türkiye'nin ihracat performansının artırılarak küresel ölçekte rekabet gücünün iyileştirilmesi konusunda da giderilmesi gereken önemli eksiklikler olduğu görülmektedir. Bu bağlamda özellikle bilgi-iletişim alt yapısının iyileştirilmesi, işlemlerin tamamen dijital ortamlara taşınması, finansman imkanlarının ve firmaların bu kaynaklara erişiminin iyileştirilmesi, fiyat istikrarı ve finansal istikrar başta olmak üzere makroekonomik ortamın sağlam bir zemine oturtulması hususları önem arz etmektedir.

KAYNAKLAR

- Abadi, M. K. N. ve Al-Zubaidi, H. A. H. (2020). Analyse the development of foreign trade performance and indicators in the Iraqi economy using the gravity model, *PJAE*, 17 (6): 2967 – 2979.
- Açıköz, Ö. ve Özkan, B. (2009). 1929 dünya ekonomik buhranı ve Türkiye ekonomisine etkileri, *Mevzuat Dergisi*, 12 (136).
- Agarwal, P. ve Chonzi, M. (2020). *Impact of Covid-19 on international trade: Lessons for African LDCs*, Policy Brief, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3693901> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3693901>, (10.02.2023).
- Agarwal, R. ve Gopinath, G. (2022). Seven finance and trade lessons from Covid-19 for future pandemics, *IMF Working Paper*, WP/22/97, International Monetary Fund, Washington DC.
- Ahmad, N. (2013). Estimating trade in value-added: Why and how, in *Global Value Chains in a Changing World*, D.K. Elms ve P. Low (Eds.), Geneva: WTO Publications, 85-108.
- Akıncı, Ö. Çulha, O. Y. Özlale, Ü. ve Şahinbeyoğlu, G. (2005). *The effectiveness of foreign exchange interventions for the Turkish economy: A post-crisis period analysis*, The Central Bank of The Republic of Turkey, Research Department Working Paper, No. 05/06.
- Aktaş, N. ve Adıgüzel, M. (2017). *Türkiye'nin dış ticaret sistemi ve sorunları*, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü, Working Paper No. 65 /2017/01.
- Akyol, M. ve Mete, E. (2021). Teknoloji yoğunluklarına göre dış ticaretin ekonomik büyüme üzerine etkisi: Türkiye örneği, *Maliye Dergisi*, Ocak-Haziran, 180, 208-232.
- Alimi, S. R. ve Chris C. O. (2013). Toda-Yamamoto causality test between money market interest rate and expected inflation: The Fisher Hypothesis revisited, *European Scientific Journal*, 9(7), 125-142.
- Altay, H. ve Çelebioğlu, F. (2005). Şubat 2001 ekonomik krizi sonrasında ithalat fonksiyonunun yapısal değişiminin incelenmesi, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı 13.
- Amador, J., Gouveia, C. M. ve Pimenta, A. C. (2023). Covid-19, Lockdowns and international trade: Evidence from firm-level data, *Empirical Economics*, 65, 2427–2466.
- Amanbayev, Y. ve Masih, M. (2017). *What factors affect the export competitiveness? Malaysian evidence*, Munich Personal RePEc Archive (MPRA) Paper No. 102512.
- Andersen, C. H., Isaksen, J. ve Spange, M. (2012). Denmark's competitiveness and export performance, *Monetary Review*, 2nd Quarter, Part 2, pp. 41-81.
- Ansari, N. (2022). International trade -an analysis of pre & post Covid-19, *International Journal of Creative Research Thoughts (IJCRT)*, 10(8), 244-255.

Aran, B. (2021). *Türkiye - İngiltere (Birleşik Krallık) serbest ticaret anlaşması*, TEPAV Değerlendirme Notu 2021/01, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı, Ankara.

Arriola, C., Kowalski, P. ve van Tongeren, F. (2021). *The Impact of Covid-19 on the directions and structure of international trade*, OECD Trade Policy Paper, No. 252.

Aslanlı, K. (2022). *Yaptırım kısılacında Rusya ekonomisi*, Uluslararası İlişkiler ve Stratejik Araştırmalar Enstitüsü, ULİSA 12, Sayı 15, ss.18-23.

Ateş, E. (2021). Covid-19 salgınının Türkiye'nin dış ticaretine etkisi: Bir yapısal kırılma analizi, *İzmir İktisat Dergisi*, 36(3), 617-627.

Ay, H. ve Uçar, Ö. (2015). Üç küresel ekonomik krizin analizi, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(1), 11-32.

Aydın, A. (2021). Türkiye ekonomisinde ithal girdi bağımlılığının analizi, *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, 12(2), 223-249.

Aydın, F. Saygılı, H. ve Saygılı, M. (2007). *Empirical analysis of structural change in Turkish exports*, Working Paper No:07/08, The Central Bank of the Republic of Turkey.

Ayran Cihan, K. ve Sandalcılar, A. R. (2021). Serbest ticaret anlaşmalarının Türk dış ticaretine etkileri, *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 33(37), 37-52.

Aziz, S., Kıran, S., Khan Niazi, M. A., Noor, M. ve Ghani, U. (2023). Effect of trade barriers on export performance during Covid-19 pandemic: A comparative study among South Asian textile industries, *Industria Textila*, 74(2), 192-203.

Bağış, B. (2022). *Rusya-Ukrayna savaşının küresel ekonomiye ve Türkiye'ye etkileri*, SETA Yayınları 199, Ankara.

Balmumcu, Ö. ve Süslü, B. (2017). Para politikası açısından Türkiye'de 2001 ve 2008 kriz deneyimleri, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 54(626), 9-32.

Bansal, A. (2012). The recent global financial crisis and its impact on foreign trade - A case of India, *Journal of Academic Research in Economics*, 4(3), 271-283.

Bas, M., Fernandes, A. ve Paunov, C. (2022). *How resilient was trade to Covid-19?*, Policy Research Working Paper, No. 9975, World Bank Group.

Beker, V. A. (2014). The European debt crisis: causes and consequences, *Journal of Stock & Forex Trading*, 3(2).

Berman, N. (2009). *Financial crises and international trade: The long way to recovery*, European University Institute, Working Paper, EUI ECO, 2009/23.

Bierut, B. K. ve Dybka, P. (2019). *Institutional determinants of export competitiveness among the EU countries: Evidence from Bayesian Model averaging*, Collegium of Economic Analysis Working Paper Series, No: 2019/043.

Blundell-Wignall, A. (2011). Solving the financial and sovereign debt crisis in Europe, *OECD Journal: Financial Market Trends*, Issue 2.

- Broll, U. ve Jauer, J. (2014). *How international trade is affected by the financial crisis: The Gravity Trade Equation*, Dresden Discussion Paper Series in Economics, No. 03/14, Technische Universität Dresden, Fakultät Wirtschaftswissenschaften, Dresden.
- Brunnermeier, M. K., James, H. ve Landau, J-P. (2022). Sanctions and the international monetary system, in *Global Economic Consequences of the War in Ukraine Sanctions, Supply Chains and Sustainability*, Edited by, Garicano, L., Rohner, D. ve Weder di Mauro, B., Centre for Economic Policy Research, London, pp. 193-199.
- Buckley, R. P., Avgouleas, E. ve Arner, D. W. (2020). *Three decades of international financial crises: What have we learned and what still needs to be done?*, ADB Economics Working Paper Series, No. 615.
- Buiter, W. H., Corsetti, G. M. ve Pesenti, P. A. (1998). *Interpreting The ERM crisis: Country-specific and systemic issues*, Princeton Studies in International Finance No. 84, March.
- Campa, J. M. (2002). *Exchange rate crises and bilateral trade flows in Latin America*, IESE Research Papers No. 470, University of Navarra IESE Business School.
- Căruntu, C. ve Dobrotă, G. (2013). The impact of the economic and financial crisis on the foreign trade in metallurgical products, *Metalurgija* 52(4), 561-564.
- CCSA, (2020). *How Covid-19 is changing the world: A statistical perspective*, Volume II, Committee for the Coordination of Statistical Activities.
- Chepeliev, M., Maliszewska, M. ve Seara e Pereira, M. F. (2022). Agricultural and energy importers in the developing world are hit hardest by the Ukraine war's economic fallout, in *Global Economic Consequences of the War in Ukraine Sanctions, Supply Chains and Sustainability*, Edited by, Garicano, L., Rohner, D. ve Weder di Mauro, B., Centre for Economic Policy Research, London, pp. 139-146.
- Chowdhry, B. ve Goyal, A. (2000). Understanding the financial crisis in Asia, *Pacific-Basin Finance Journal*, 8, 135–152.
- Claessens, S. ve Kose, M. A. (2013). *Financial crises: explanations, types, and implications*, IMF Working Paper, 13/28.
- Coquidé, C., Lages, J., Ermann, L., Shepelyansky, D. L. (2022). Covid-19's impact on international trade, *Entropy*, 24(3), 327, <https://doi.org/10.3390/e24030327>.
- CRS, (2021). *Global economic effects of Covid-19*, CRS Report, Congressional Research Service, November.
- Çakır, M. ve Geçer, T. (2015). Assessing recent Turkey's foreign trade performance, *Turkish Economic Review*, 2(4), 269-276.
- Çelik, T. ve İlkay, S. Ç. (2016). Türkiye'de ihracat ve ithalat arasındaki ilişkinin 1989-2015 dönemi için test edilmesi, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(3), 961-969.
- Çetin, M. (2019). Osmanlı Devleti'nin dış ticaretinin çekim modeli yaklaşımı ile analizi, *Turkish Studies*, 14(4), 2163-2177.
- Çetinkaya Bozkurt, Ö. ve Tunç, H. (2018). KOBİ'lerde dış ticaret sorunları: Antalya ili örneği, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 14(2), 381-398.

- Deepika, M. G. (2017). Export performance and factors affecting competitiveness of plantation commodities in India, *Indian Journal of Agricultural Economics*, 72(4), 555-575.
- Delice, G. (2003). “Finansal Krizler: Teorik ve Tarihsel Bir Perspektif” *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20, 57-81.
- Dineri, E. ve Işık, N. (2021). “İthalat bağımlılığı ve Türkiye ekonomisinde imalat sanayi: Hatemi-J Asimetrik Nedensellik Testi”, *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 7(1), 68-82.
- Doğan, B. (2017). Ekonomik küreselleşme ve büyüme ilişkisi: Türkiye örneği Toda-Yamamoto nedensellik analizi, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 54(628), 19-27.
- Doğan, E.ve Bayraç, H. (2018), “Teknoloji yoksulluğu ve Türkiye’de ihracatın ithalata olan bağımlılığı”, *International Journal of Social Inquiry*, 11, 17-42.
- Dritsak, C. (2017). Toda-Yamamoto Causality Test between inflation and nominal interest rates: Evidence from three countries of Europe, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(6), 120-129.
- Dullien, S. (2010). Risk factors in international financial crises: Early lessons from the 2008-2009 turmoil, in *The Financial and Economic Crisis of 2008-2009 and Developing Countries*, Edited by, Dullien, S., Kotte, D. J., Márquez, A. ve Priewe, J., UNCTAD, New York and Geneva, pp. 99-118.
- Eichengreen, B. ve Portes, R. (1987). *The anatomy of financial crises*, NBER Working Paper No. 2126, National Bureau of Economic Research.
- Elibol, N. (2005). XVIII. Yüzyıl Osmanlı dış ticaretiyle ilgili bazı değerlendirmeler, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 61-76.
- Emsen, Ö. S. (2003). *Ekonomik krizler ve Türkiye deneyimi*, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
- Engin, C. ve Göllüce, E. (2016). 2008 küresel finans krizi ve Türkiye üzerine yansımaları, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 27-40.
- Erkan, B. ve Yildirimci, E. (2015). Economic complexity and export competitiveness: The case of Turkey, *Procedia -Social and Behavioral Sciences*, 195, 524-533.
- Ertuğrul, C., İpek, E. ve Çola, O. (2010). Küresel mali krizin Türkiye ekonomisine etkileri, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 8(13), 59-72.
- Escaith, H. ve Khorana, S. (2021). *The impact of the Covid-19 pandemic on merchandise trade in Commonwealth Countries*, Commonwealth Secretariat, International Trade Working Paper 2021/02.
- Fang, J., Ou, J. ve Yao, S. (2022). On Covid-19 pandemic and China’s foreign trade, *The World Economy*, 45(11), 3507-3533.
- Gacener Atış, A., Saygılı F. ve Kaya A. A. (2013). The Determinants of Turkey’s export performance: Constant market share analysis, *Erciyes Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 42, Temmuz-Aralık, ss. 41-66.

- Geçer, T. (2017). Eximbank "teminat mektubu" toplama bankası mı?, *Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 81-86.
- Gerni, C., Aksu, H. ve Emsen, Ö. S. (2018). Türkiye ekonomisinde ihracat ile ithalat ve döviz kuru arasındaki ilişkiler, *Cumhuriyet Üniversitesi. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19(1), 78-91.
- Gevorkyan, A. (2015). Economic crisis, in *Wiley Encyclopedia of Management, International Management*, Vol. 6.
- Gonzalez, J. L. (2016). *Using foreign factors to enhance domestic export performance: A focus on Southeast Asia*, OECD Trade Policy Papers, No. 191, OECD Publishing, Paris.
- Greenwood, R., Hanson, S. G., Shleifer, A. ve Sørensen, J. A. (2021). *Predictable financial crises*, Harvard Business School Working Paper 20-130.
- Gruszczynsk, L. (2020). The Covid-19 pandemic and international trade: Temporary turbulence or paradigm shift?, *European Journal of Risk Regulation*, 11(2), 337–342.
- Guénette, J-D., Kenworthy, P. ve Wheeler, C. (2022). *Implications of the war in Ukraine for the global economy*, EFI Policy Note 3, World Bank Group.
- Gür, N., Tatlıyer, M., Dilek, Ş., İstikbal, D. ve Yanartaş, M. (2018). 2018’de ekonomi, İçinde *2018’de Türkiye*, SETA Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı, İstanbul, ss. 201-236.
- Halilbašić, M., Brkić, S. ve Bosić, V. (2015). The comparative analysis of export competitiveness of ex-Yu Countries, *Economic Analysis*, 48(1-2), 108-129.
- Hayakawa, K. ve Mukunoki, H. (2021). The impact of Covid-19 on international trade: Evidence from the first shock, *Journal of The Japanese and International Economies*, 60, 1-12.
- Huo, D. (2014). Impact of country-level factors on export competitiveness of agriculture industry from emerging markets, *Competitiveness Review*, 24(5), 393-413.
- IMF, (2011). *World Economic Outlook: Slowing growth, rising risks*, International Monetary Fund, Washington, DC, April.
- IMF, (2016). *World Economic Outlook: Subdued demand symptoms and remedies*, International Monetary Fund, Washington DC, April.
- IMF, (2020). *External sector report: Global imbalances and the Covid-19 crisis*, International Monetary Fund, Washington DC.
- IMF, (2022a). *World Economic Outlook: War sets back the global recovery*, International Monetary Fund, Washington, DC, April.
- IMF, (2022b). *World Economic Outlook: Countering the cost-of-living crisis*, International Monetary Fund, Washington, DC, October.
- IMF, (2023). *World Economic Outlook: Navigating global divergences*, International Monetary Fund, Washington, DC, November.
- IMF, *World Economic Outlook database*, (Erişim Tarihi: 28.04.2023).

- Işık, N. (2015). Avrupa Birliği - Türkiye dış ticaret akımlarının genişletilmiş panel çekim modeliyle tahmini, *Marmara Avrupa Araştırmaları Dergisi*, 23(1), 49-67.
- İnançlı, S. ve Konak, A. (2011). Türkiye’de ihracatın ithalata bağımlılığı: Otomotiv sektörü, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(2), 343-362.
- İSO, *Türkiye ihracat iklimi endeksi*, Haber Bülteni, İstanbul Sanayi Odası, <https://www.iso.org.tr/projeler/iso-turkiye-ihracat-iklimi-endeksi/> (Erişim Tarihi: 16.02.2024)
- Kahreman, Y., Ünal, Y. ve Ekinci Hamamcı, E. D. (2021). Bulanık analitik hiyerarşi süreci yöntemiyle tarım sektörü dış ticaret performans analizi: Seçili OECD ülkeleri, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 423-455.
- Kalaycı, C. (2017). Serbest ticaret anlaşmalarının Türkiye’nin dış ticaretine etkileri: Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi uygulaması, *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 3 (2), 133-147.
- Karadaş, H. A., Koşaroğlu, Ş. M. ve Salihoğlu, E. (2017). Enerji tüketimi ve ekonomik büyüme, *Cumhuriyet Üniversitesi. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 18(1), 129-141.
- Karadaş, H. A., Salihoğlu, E. ve Koşaroğlu, Ş. M. (2019). Current account deficit problem in Turkish economy: An application with selected macroeconomic variables, *Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(1), 448-461.
- Karataş, A. (2021). Covid 19’un Türkiye dış ticaretine kısa dönem etkilerinin ürün grubu bazında incelenmesi, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 10 (3), 2129-2152.
- Kepenek, Y. ve Yentürk, N. (2008). *Türkiye ekonomisi*, 21. Basım, Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Ketboğa, M. ve Danacı, M. C. (2019). Dış ticaretin yapısal sorunlarının firmaların faaliyetleri üzerine etkisi: Malatya örneği, *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9 (18), 249-267.
- Khitakhunov, A. (2021). Türkiye’nin dış ticaret politikası ve dinamikleri, *E-Bulletin*, No. 299, Akhmet Yassaei University, Eurasian Research Institute.
- Kılıcı, E. N. (2018). 2000-2001 Türkiye ekonomik krizi’ne farklı bir bakış: Asimetrik bilgi teorisi çerçevesinde bir değerlendirme, *Akademik İncelemeler Dergisi*, 13(2), 363-385.
- Kılıçbay, A. (1999). *Türk ekonomisi*, Beşinci Basım, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul.
- Kılınç Savrul, B., Özel, H. A. ve Kılıç, C. (2013). Osmanlı’nın son döneminden günümüze Türkiye’de dış ticaretin gelişimi, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 8 (1), 55-77.
- Kindleberger, C. P. ve Aliber, R. Z. (2005). *Manias, panics, and crashes a history of financial crises*, Fifth Edition, John Wiley & Sons, Inc.
- Koçtürk, O. M. ve Gölalan, M. (2010). 1923-1950 Türkiye ekonomisinin yapısal analizi, *Üçüncü Sektör Kooperatifçilik*, 45, 48-65.
- Korn, T. ve Stemmler, H. (2022). Russia’s war against Ukraine might persistently shift global supply chains, in *Global Economic Consequences of the War in Ukraine*

Sanctions, Supply Chains and Sustainability, Edited by, Garicano, L., Rohner, D. ve Weder di Mauro, B., Centre for Economic Policy Research, London, pp. 126-131.

Ksantini, M. ve Boujelbène, Y. (2014). Impact of financial crises on growth and investment: An analysis of panel data, *Journal of International and Global Economic Studies*, 7(1), 32-57.

Laeven, L. ve Valencia, F. (2018). *Systematic banking crises revisited*, IMF Working Paper, WP/18/206.

Leichter, J., Mocci, C. ve Pozzuoli, S. (2010). *Measuring external competitiveness: An overview*, Italian Ministry of Economy and Finance, Department of The Treasury, Working Papers, No. 2.

Liu, W., Pannell, C. W. ve Liu, H. (2009). The global economic crisis and China's foreign trade, *Eurasian Geography and Economics*, 50(5), 497-512.

Liu, X., Ornelas, E. ve Shi, H. (2021). *The trade impact of the Covid-19 pandemic*, Centre for Economic Performance London School of Economics and Political Science Discussion Paper No.1771.

Ma, Z. ve Cheng, L. K. (2005). The effects of financial crises on international trade, in *International Trade in East Asia*, NBER-East Asia Seminar on Economics, Edited by, Ito, T. ve Rose, A. K., Volume 14, University of Chicago Press, pp. 253-285.

McGuirk, E. ve Burke, M. (2022). War in Ukraine, world food prices, and conflict in Africa, in *Global Economic Consequences of the War in Ukraine Sanctions, Supply Chains and Sustainability*, Edited by Garicano, L., Rohner, D. ve Weder di Mauro, B., Centre for Economic Policy Research, London, pp. 133-138.

Mishkin, F. S. (1991). *Anatomy of a financial crisis*, NBER Working Paper No. 3934, National Bureau of Economic Research.

Moro, B. (2016). The core characteristics of financial crises, in *Modern Financial Crises: Argentina, United States and Europe*, Edited by, Moro, B. ve Beker, V. A., Springer, Financial and Monetary Policy Studies, 42, 3-30.

Nakiboğlu, G. (2020). Covid-19 döneminde küresel tedarik zincirlerinde yaşananlar ve dönüşüm, *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(2), 1-16.

OECD, (2020). *Covid-19 and international trade: Issues and actions*, OECD, Paris.

OECD, (2021). *Trade in value added*, https://www.oecd.org/sti/ind/CN2021_TUR.pdf, (Erişim Tarihi: 31.03.2023)

Orkunoğlu Ş. ve Işıl, F. (2022). Türkiye'nin 1980-2021 dönemi dış ticaret gelişiminin irdelenmesi, *Gümrük Ticaret Dergisi*, 9(27), 82-99.

Ovalı, S. (2014). Küresel rekabet gücü açısından Türkiye'nin konumu üzerine bir değerlendirme, *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 7(13), 17-36.

Özatay, F. ve Sak, G. (2003). *Banking sector fragility and Turkey's 2000–01 financial crisis*, Discussion Paper, The Central Bank of The Republic of Turkey, Research Department.

Özcan, E. ve Sevinç, O. (2019). *Üretimin ithal girdi yoğunluğu: Girdi-çıktı analizi*, Ekonomi Notları, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası.

Özdemir, Ü., Yiğit, G. K. ve Oral, M. (2016). Cumhuriyetten günümüze ekonomi politikaları bağlamında Türk dış ticaretinin gelişimi, *Doğu Coğrafya Dergisi*, 21(35),149-174.

Özen, A. B. (2016). *Avrupa Birliği serbest ticaret anlaşmalarının Türkiye üzerine yansımaları*, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü Working Paper Series, WPS No. 24/2016-05.

Parasız, M. İ. (1995). *Kriz ekonomisi: Hiper enflasyon ve yüksek enflasyonla mücadelede ünlü istikrar politikaları ve 5 Nisan 1994 kararları*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa.

Patil, A. L. ve Rane, B. V. (2020). Impact of Covid-19 on supply chain and logistics, *Psychology and Education*, 57(9), 7118-7124.

Paul, U. C. (2020). *The causal relationship between private sector credit growth and economic growth in Bangladesh: Use of Toda-Yamamoto Granger Causality test in VAR Model*, MPRA Paper, No. 104476, Munich Personal RePEc Archive.

Pitigala, N. (2022). Covid-19 and Russia-Ukraine war: Trade impacts on developing and emerging markets, *Sri Lanka Journal of Economic Research*, 10 (1), 113-137.

Rahim, M., Millia, H., Adam, P. ve Saidi, L. O. (2020). Causality relation among export, import and exchange rate in Indonesia, *International Journal of Scientific & Technology Research*, 9(03), 3096-3102.

Ramskogler, P. (2015). Tracing the origins of the financial crisis, *OECD Journal: Financial Market Trends*, Vol. 2014/2, 45-61.

Rose, A., Walmsley, T. ve Wei, D. (2021). Spatial transmission of the economic impacts of Covid-19 through international trade, *Letters in Spatial and Resource Sciences*, 14,169–196.

Ruta, M. (2022). How the war in Ukraine may reshape globalisation, in *Global Economic Consequences of the War in Ukraine Sanctions, Supply Chains and Sustainability*, Edited by, Garicano, L., Rohner, D. ve Weder di Mauro, B., Centre for Economic Policy Research, London, pp. 115-119.

Ruzekova, V., Kittova, Z. ve Steinhäuser, D. (2020). Export performance as a measurement of competitiveness. *Journal of Competitiveness*, 12(1), 145–160. <https://doi.org/10.7441/joc.2020.01.09>.

Sekar, P., Karuppasamy, M. ve Mathanraj, T. (2022). Impact of global economic crisis in export performance on Indian economy, *International Journal of Recent Advances in Multidisciplinary Topics*, 3(2): 28-30.

Serin, N. (2001). Dış ticaret ve dış ticaret politikası, İçinde, *Türkiye Ekonomisi: Sektörel Analiz*, Editör: Şahinöz, A., İmaj Yayınevi, Ankara, ss. 305-322.

Sezal, L. (2020). 2018 Ağustos krizinin Türk bankacılık sektörüne etkisi, *Journal of Economics and Research*, 1(1), 17-32.

Sezgin, V. (2022). How will Ukraine-Russia war affect Turkish trade?, *Abant Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(2), 546-557.

Shah, S. N. A., Majeed, G., A., Rao, A. ve Hussain, T. (2022). Russia-Ukraine crisis and its impact on South Asia, *Review of Applied Management and Social Sciences (RAMSS)*, 5, (2), 141-148.

Sönmezler, G., Akduğan, U. ve Gündüz, İ. O. (2017). Türkiye’de cari açık sorununun reel döviz kuru ve ihracatın ithalata bağımlılığı açısından değerlendirilmesi, *Maliye Finans Yazıları*, 108, 105-122.

Srinivas, V. (2018). World economic history: Major financial crisis from Great Depression to great recession, *World Economic History*, Special Lecture Series, January 15.

Srivastava, K. (2020). Covid-19 impact on international trade, *Perspectives on Business Management & Economics*, Volume II, September.

Sufi, A. ve Taylor, A. M. (2021). *Financial crises: A survey*, NBER Working Paper, 29155, National Bureau of Economic Research.

Sujová, A., Simanová, L., Kupčák, V., Schmidtová, J. ve Lukáčiková, A. (2021). Effects of foreign trade on the economic performance of industries: Evidence from wood processing industry of Czechia and Slovakia, *Economies*, 9(4): 1-20.

Şanlı, O. (2021), Türkiye’de 1994, 2001 ve 2018-2021 kur krizlerinin yeni nesil kriz teorileri çerçevesinde incelenmesi, *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi*, 6(2): 117-158.

Şentürk, M. (2014). Gümrük Birliği üyeliğinden günümüze Türkiye’nin dış ticareti üzerine bir inceleme, *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, 5(1), 127-143.

T.C. Ekonomi Bakanlığı, (2012), *2023 Türkiye İhracat Stratejisi Ve Eylem Planı*, https://geka.gov.tr/Dosyalar/o_1adq0ifbp1ic11m4nlc81rpsr178.pdf, (Erişim Tarihi: 20.12.2023).

T.C. Kalkınma Bakanlığı, (2018), *Üretim ve Dış Ticaret İlişkisi*, On Birinci Kalkınma Planı, Çalışma Grubu Raporu, Ankara.

Tank, A. (2022). Economic impact of Russia-Ukraine war, *International Journal of Innovative Research in Science, Engineering and Technology (IJIRSET)*, 11(4), 3345-3348.

Taşkın, E. ve Akıncı, Ö. S. (2021). Covid-19 sonrasındaki yeni dünya regülasyonunda Türkiye’nin konumu, *I. Uluslararası Gümrük ve Ticaret Kongresi*, 20-22 Mayıs.

TCMB, (2024). *Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS)*, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (Erişim Tarihi: 15.02.2024)

TEPAV, (2008). *2007-08 küresel finans krizi ve Türkiye: etkiler ve öneriler*, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı, 2008/09. https://www.tepav.org.tr/upload/files/1271312239r2127.2007_08_Kuresel_Finans_Krizi_ve_Turkiye_Etkiler_ve_Oneriler.pdf (20.03.2023)

Thalassinos, E., Pintea, M., Iulia ve Rațiu, P. (2015). The recent financial crisis and its impact on the performance indicators of selected countries during the crisis period: A reply, *International Journal in Economics and Business Administration*, III(1), 3-20.

TİM, (2022). *İhracat 2021 raporu: Yeni vizyon yeni yol haritası*, Türkiye İhracatçılar Meclisi, İstanbul.

Tokgöz, Erdiñ, (1999), *Türkiye'nin iktisadi gelişme tarihi (1914-1999)*, İmaj Yayınevi, Ankara.

Tunay, K. B. (2010). Bankacılık krizleri ve erken uyarı sistemleri: Türk bankacılık sektörü için bir model önerisi, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 4(1), 2010, 9-46.

TÜİK, (2014). *Dış ticaret istatistikleri yılığı: 2013*, Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara.

TÜİK, (2022a). *İstatistik göstergeler: 1923-2022*, Türkiye İstatistik Kurumu, Ankara.

TÜİK, (2022b). *Dış ticaret istatistikleri*, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Aralik-2022-49633>, Türkiye İstatistik Kurumu, (Erişim Tarihi: 15.02.2024).

TÜİK, (2022c), *Dönemsel Gayrisafi Yurt İçi Hasıla, III. çeyrek: Temmuz-Eylül 2022*, <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Donemsel-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-III.-Ceyrek-Temmuz-Eylul-2022-45551>, Türkiye İstatistik Kurumu, (Erişim Tarihi: 15.02.2024).

TÜİK, (2024). <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Ocak-2024-53534>, Türkiye İstatistik Kurumu, (Erişim Tarihi: 15.02.2024).

TÜİK, *Dış ticaret istatistikleri*, Çeşitli Sayılar.

Türkmen, N. Ö. ve Erturgut, R. (2022). Covid-19 effect in export: Analysis of Turkey's export performance to top 5 countries in export, *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 21(84), 1826-1840.

Uçak, H. (2022). *Ukrayna savaşı'nın ekonomik etkileri: Tarım*, Uluslararası İlişkiler ve Stratejik Araştırmalar Enstitüsü, ULİSA 12, Sayı 15, ss.5-12.

Uğurlu, E. ve Jindrichovská, I. (2022). Effect of Covid-19 on international trade among the Visegrad Countries, *Journal of Risk and Financial Management*, 15(2), 41

UN, (2022a). *Global impact of war in Ukraine on food, energy and finance systems*, United Nations, Brief No. 1.

UN, (2022b). *Global impact of the war in Ukraine: Billions of people face the greatest cost-of-living crisis in a generation*, United Nations, Brief No. 2.

UNCTAD, (2022). *The impact on trade and development of the war in Ukraine*, United Nations Conference on Trade and Development.

UNCTAD, (2023). *Trade openness indicators*, United Nations Conference on Trade and Development, <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=90759>, (Erişim tarihi: 25.03.2023).

UNCTADSTAT, (2022). *Balance of Payments*, United Nations Conference on Trade and Development, <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, (Erişim tarihi: 15.08.2022).

- Uslu, H. (2018). Marshall-Lerner koşulu çerçevesinde reel döviz kuru değişimlerinin Türkiye'nin dış ticaret performansına etkileri: Yapısal kırılmalı bir analiz. *Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi*, 3(2),792-820.
- Uslu, H. (2019). Ekonomik krizlerin Türkiye'nin dış ticareti ve rekabet gücü üzerine etkisinin ekonometrik analizi, *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 7(1), 1-18.
- Uygur, E. (2001). *Krizden krize Türkiye: 2000 Kasım ve 2001 Şubat krizleri*, Türkiye Ekonomi Kurumu, Tartışma Metni 2001/1.
- Üzümcü, A. (2013). 1923'den günümüze Türkiye'nin dış ticaretinin evrimi, *İçinde Osmanlı'dan İkibinli Yıllara Türkiye'nin Ekonomik Tarihi: Tarihsel ve Sektörel Analiz*, Editörler: Dikkaya, M., Üzümcü, A. ve Özyakışır, D., Savaş Yayınevi, Ankara, ss. 377-413.
- Vahalík, B. ve Staníčková, M. (2016). Key factors of foreign trade competitiveness: Comparison of the EU and BRICS By factor and cluster analysis, *Society and Economy*, 38(3), 295–317.
- Vidya, C. T. ve Prabheesh, K. P. (2020). Implications of Covid-19 pandemic on the global trade networks, *Emerging Markets Finance and Trade*, 56(10), 2408-2421.
- Winkler, D. ve Wueste, L. (2022). Implications of Russia's invasion of Ukraine for its value chains, in *Global Economic Consequences of the War in Ukraine Sanctions, Supply Chains and Sustainability*, Edited by, Garicano, L., Rohner, D. ve Weder di Mauro, B., Centre for Economic Policy Research, London, pp. 109-114.
- WTO, (2022). *The crisis in Ukraine implications of the war for global trade and development*, World Trade Organization.
- Xu, Z., Elomri, A., Kerbache, L. ve El Omri, A. (2020). Impacts of Covid-19 on global supply chains: Facts and perspectives, *IEEE Engineering Management Review*, 48(3), 153-166.
- Yana, S., Badaruddin ve Halimatussakdiah, (2018). Measuring export performance commodities: A proposed model, *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, Volume 292, 1st Aceh Global Conference.
- Yılmaz, Kamil, (2011), “The EU-Turkey Customs Union fifteen years later: better, yet not the best alternative”, *South European Society and Politics*,16(2): 235-249.
- Yücel, F. ve Kalyoncu, H. (2010). Finansal krizlerin öncü göstergeleri ve ülke ekonomilerini etkileme kanalları: Türkiye örneği, *Maliye Dergisi*, Sayı 159, ss. 53-69.
- Yüksel, S. ve Zengin, S. (2016). Causality relationship between import, export and growth rate in developing countries, *International Journal of Commerce and Finance*, 2(1), 147-156.
- Zafiu, D. ve Cucos, A. F. (2012). The economic crisis: Meanings and significations, *International Conference “Risk in Contemporary Economy”*, XIIIth Edition, Galati, Romania, pp. 111-114, <http://www.rce.feaa.ugal.ro/images/stories/RCE2012/economics/CazanCucos.pdf> (15.11.2022)

Zhu, Y., Yang, F. ve Yang, M. (2021). Measuring the performance of international trade using a DEA-based approach with trade imbalances consideration, *Annals of Operations Research*, DOI: <https://doi.org/10.1007/s10479-021-04433-1>.



ÖZGEÇMİŞ

Adı Soyadı : Beyza DELİCE

Doğum Tarihi :

Yabancı Dil : İngilizce

Eğitim Durumu :

Lisans :

Yüksek Lisans :

Çalıştığı Kurum/Kurumlar ve Yıl/Yıllar:

Yayınları (SCI) :

Yayınları (Diğer) :.

Araştırma Alanları :