



**TÜRKİYE İLE SEÇİLİ AFRİKA ÜLKELERİ
ARASINDAKİ DİŞ TİCARETİN
REKABET GÜCÜ AÇISINDAN İNCELENMESİ**

Şımanur GÖNÜL

**Yüksek Lisans Tezi
İktisat Ana Bilim Dalı
Dr. Öğr. Üyesi Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ
2021
Her Hakkı Saklıdır**

**T.C.
ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI**

Şımanur GÖNÜL

**TÜRKİYE İLE SEÇİLİ AFRİKA ÜLKELERİ ARASINDAKİ DİŞ
TİCARETİN REKABET GÜCÜ AÇISINDAN İNCELENMESİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**TEZ YÖNETİCİSİ
Dr. Öğr. Üyesi Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ**

ERZURUM- 2021



TEZ BEYAN FORMU

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

BİLDİRİM

Atatürk Üniversitesi Lisansüstü Eğitim ve Öğretim Uygulama Esaslarının ilgili maddelerine göre hazırlamış olduğum " Türkiye ile Seçili Afrika Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaretin Rekabet Gücü Açısından İncelenmesi" adlı tezin/raporun tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi taahhüt eder, tezimin/raporumun kâğıt ve elektronik kopyalarının aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım.

Gereğini bilgilerinize arz ederim *.

☐ Tezimin/Raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.

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

[01.09.2021]

Aslı Islak İmzalıdır

[Şımanur GÖNÜL]

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

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Çeşitli ve Son Hükümler

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

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

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

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



SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Graduate School of Social Sciences

TEZ KABUL TUTANAĞI

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Dr. Öğr. Üyesi Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ danışmanlığında, Şımanur Gönül tarafından hazırlanan bu çalışma 23 / 08 / 2021 tarihinde aşağıda isimleri yazılı jüri tarafından İktisat Anabilim Dalı'nda Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan : Prof. Dr. Ömer Selçuk EMSEN

İmza: Aslı Islak İmzalıdır

Jüri Üyesi : Dr. Öğr. Üyesi Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ

İmza: Aslı Islak İmzalıdır

Jüri Üyesi : Doç. Dr. Turgut BAYRAMOĞLU

İmza: Aslı Islak İmzalıdır

Prof. Dr. Sait UYLAŞ

Enstitü Müdürü

Aslı Islak İmzalıdır

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	IV
ABSTRACT	V
KISALTMALAR DİZİNİ	VI
ŞEKİLLER DİZİNİ	VII
TABLolar DİZİNİ	VIII
ÖNSÖZ.....	X
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET KAVRAMI VE REKABET GÜCÜ KAVRAMINI AÇIKLAMAYA YÖNELİK TEORİK YAKLAŞIMLAR

1.1. DIŞ TİCARETİN TANIMI, KAPSAMI VE AMACI.....	3
1.2. DIŞ TİCARETTE İHRACAT VE İTHALAT KAVRAMLARI	3
1.2.1. İhracatın Kavramsal Açıklaması	3
1.2.2. İthalatın Kavramsal Açıklaması	4
1.3. DIŞ TİCARETİN NEDENLERİ.....	5
1.3.1. Ülkelerin Kaynak Donanımlarının Farklılığı	6
1.3.2. Ülkelerin Bazı Malların Üretiminde Uzmanlaşması	6
1.3.3. İç ve Dış Fiyatlar Arasındaki Farklılık.....	7
1.3.4. İhtiyaç Fazlası Ürünlerin Değerlendirilmesi	7
1.3.5. Yatırım Mallarının Temininde Kolaylık	8
1.3.6. Sermaye Birikiminin Sağlanması.....	8
1.3.7. Farklılaştırılmış Mallar.....	8
1.3.8. Yeni İş Sahalarının Açılması.....	8
1.4. DIŞ TİCARET TEORİLERİ	8
1.4.1. Klasik Dış Ticaret Teorileri.....	8
1.4.1.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi	10
1.4.1.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi	11
1.4.2. Neo Klasik Dış Ticaret Teorileri	12
1.4.2.1. Heckscher-Ohlin Teorisi.....	13
1.4.3. Yeni Dış Ticaret Teorileri	15

1.4.3.1. Nitelikli İşgücü Teorisi	15
1.4.3.2. Teknoloji Açığı Teorisi	15
1.4.3.3. Tercihlerde Benzerlik Teorisi	16
1.4.3.4. Ölçek Ekonomileri Teorisi	16
1.4.3.5. Monopolcü Rekabet Teorisi	17
1.4.3.6. Ürün Dönemleri Teorisi.....	18
1.5. DIŞ TİCARET POLİTİKASININ ARAÇLARI VE AMAÇLARI	19
1.6. REKABET GÜCÜ KAVRAMI	20
1.7. ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNE YÖNELİK TEORİK YAKLAŞIMLAR	20
1.8. ULUSLARASI REKABET GÜCÜNÜ ÖLÇME YÖNTEMLERİ.....	21
1.8.1. Balassa Endeksi	21
1.8.2. Liesner Endeksi	23
1.8.3. Vollrath'ın Yaklaşımı.....	24
1.8.4. Lafay Endeksi.....	25

İKİNCİ BÖLÜM

SEÇİLİ AFRİKA ÜLKELERİNİN SOSYO-EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ

2.1. MİSİR'İN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ... 26	26
2.2. FAS'IN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ	28
2.3. LİBYA'NIN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ	30
2.4. CEZAYİR'İN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ	33
2.5. TUNUS'UN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ 35	35
2.6. NİJERYA'NIN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ	37
2.7. GÜNEY AFRİKA'NIN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ	39
2.8. ETİYOPYA'NIN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ	41

2.9. GANA’NIN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ	43
2.10. SUDAN’NIN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ	45

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

LİTERATÜR

3.1. TÜRKİYE VE DÜNYA ÜLKELERİ ÜZERİNE YAPILAN REKABET GÜCÜNE YÖNELİK ÇALIŞMALAR	48
---	-----------

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

UYGULAMA

4.1. REKABET GÜCÜ ANALİZLERİ	62
4.2. EKONOMETRİK ANALİZ.....	83
4.2.1. Birim Kök Testi.....	83
4.2.2. Johansen Eşbütünleşme Analizi	84
4.2.3. Granger Nedensellik Analizi	86
4.3. EKONOMETRİK YÖNTEM SONUÇLARI	87
SONUÇ.....	92
KAYNAKÇA	96
ÖZGEÇMİŞ.....	105

ÖZET**YÜKSEK LİSANS TEZİ****TÜRKİYE İLE SEÇİLİ AFRIKA ÜLKELERİ ARASINDAKİ DİŞ TİCARETİN
REKABET GÜCÜ AÇISINDAN İNCELENMESİ****Şımanur GÖNÜL****Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ****2021, 105 sayfa****Jüri: Dr. Öğr. Üyesi Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ (Danışman)
Prof. Dr. Ömer Selçuk EMSEN
Doç. Dr. Turgut BAYRAMOĞLU**

Bu çalışma kuramsal bir alt yapı çerçevesinde, Türkiye ile seçili Afrika ülkelerinin dış ticaret ilişkilerini ele almaktadır. Afrika'nın 21.yy ikinci yarısından itibaren uluslararası sistem içerisinde daha etkin rol oynaması ve küresel sahnede ağırlığı giderek artan bir aktör olması beklenmektedir. Pek çok alan da hızla gelişen Afrika kıtasının barındırdığı ekonomik ve ticari potansiyel ile jeopolitik ağırlığı Türkiye'nin Afrika ülkelerine karşı ilgi ve önemini artırarak ticari ilişkilerini kuvvetlendirmiştir.

Bu çalışmada, 1995-2019 yılları arasındaki dönemde, Türkiye ile en yoğun dış ticaret hacmine sahip olan 10 Afrika ülkesinin yıllık verileri kullanılarak yapılmıştır. Çalışmanın temel amacı; Türkiye ile seçili Afrika ülkelerinin dış ticaretine neden olan mal gruplarının, rekabet gücü açısından etkilerinin analiz edilmesidir. Özetle Türkiye'nin en fazla dış ticaret yaptığı 10 Afrika ülkesi ile olan ticaretinden elde edilen ağırlıklandırılmış ortalama rekabet gücü endeksi kullanılarak yapılan analize göre rekabet gücü genel endeksinde ki artışların istihdam üzerinde anlamlı etkileri görülmektedir. İstihdam oranının ise sabit sermaye birikiminin ve gelir büyüme oranı ile anlamlı ilişkileri olduğu görülmüştür. Çalışmadaki verilerden de görüleceği gibi Türkiye'nin Afrika ülkeleriyle olan ticaret hacmi son 20 yıllık dönemde önemli ölçüde artmıştır. Bu artışın büyük kısmı da Türkiye'nin ihracatında ki artışından kaynaklanmaktadır. Bu durum Türkiye açısından büyük anlam ifade etmekte gerek cari açığın kapatılmasında gerekse ihracat pazarlarının çeşitlenmesi açısından büyük fayda sağlamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, Rekabet Gücü, Zaman Serisi Analizi

ABSTRACT**MASTER THESIS****EXAMINATION OF FOREIGN TRADE BETWEEN TURKEY AND
SELECTED AFRICA COUNTRIES IN TERMS OF COMPETITIVENESS****Şımanur GÖNÜL****Supervisor: Assist. Prof. Dr. Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ****2021, 107 pages****Jury: Assist. Prof. Dr. Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ (Supervisor)****Prof. Dr. Ömer Selçuk EMSEN****Assoc. Prof. Dr. Turgut BAYRAMOĞLU**

This study deals with the foreign trade relations of Turkey and selected African countries within the framework of theoretical background. As of the second half of the 21st century, Africa is expected to play a more active role in the international system and become an increasingly important actor on the global stage. The economic and commercial potential and geopolitical weight of the rapidly developing African continent in many areas have strengthened Turkey's commercial relations by increasing its interest and importance towards African countries.

In this study, the annual data of the 10 African countries that have the most intense foreign trade volume with Turkey between the years 1995-2019 were made. The main purpose of the study is the analysis of the effects of the goods groups that cause foreign trade between Turkey and selected African countries in terms of competitiveness. In summary, according to the analysis made using the weighted average competitiveness index obtained from Turkey's trade with the 10 African countries with which it has the most foreign trade, increases in the general competitiveness index have significant effects on employment. The employment rate, on the other hand, has a significant relationship with fixed capital accumulation and income growth rate. As can be seen from the data in the study, Turkey's trade volume with African countries has increased significantly in the last 20 years. Most of this increase is due to the increase in Turkey's exports. This situation means a lot for Turkey and provides great benefits both in closing the current account deficit and in diversifying export markets.

Keywords: Foreign Trade, Competitiveness, Time Series Analysis

KISALTMALAR DİZİNİ

AKÜ	Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler
GFC	Sabit Sermaye Birikiminin GSYİH İçerisindeki Payı
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla
IMF	International Monetary Fund Uluslararası Para Fonu
İİBF	İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
GBÖ	Gelir Büyüme Oranı
İST	İstihdam
SSB	Sabit Sermaye Birikimi
RGGE	Rekabet Gücü Genel Endeksi
KDV	Katma Değer Vergisi
OPEC	Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü
SITC0	Canlı Hayvanlar ve Gıda Maddeleri
SITC1	İçki ve Tütün
SITC2	Akaryakıt Hariç yenilmeyen Hammadde
SITC3	Mineral Yakıtlar, Yağlar
SITC4	Hayvansal, Bitkisel, Katı ve Sıvı Yağlar Mumlar
SITC5	Kimyasal ve İlişkili Mallar
SITC6	Materyale Göre Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş Mallar
SITC7	Makinalar ve Taşıt Araçları
SITC8	Çeşitli Mamul Eşya
SITC9	SITC’de Sınıflandırılmamış Eşyalar
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 2.1. Mısır'ın Dış Ticaret Göstergeleri	27
Şekil 2.2. Fas'ın Dış Ticaret Göstergeleri.....	30
Şekil 2.3. Libya'nın Dış Ticaret Göstergeleri	32
Şekil 2.4. Cezayir'in Dış Ticaret Göstergeleri.....	34
Şekil 2.5. Tunus'un Dış Ticaret Göstergeleri	36
Şekil 2.6. Nijerya'nın Dış Ticaret Göstergeleri	38
Şekil 2.7. Güney Afrika'nın Dış ticaret Göstergeleri	40
Şekil 2.8. Etiyopya'nın Dış ticaret Göstergeleri	42
Şekil 2.9. Gana'nın Dış Ticaret Göstergeleri	44
Şekil 2.10. Sudan'ın Dış Ticaret Göstergeleri	46
Şekil 4.1. Türkiye'nin Mısır ile Dış Ticareti	65
Şekil 4.2. Türkiye'nin Fas ile Dış Ticareti.....	66
Şekil 4.3. Türkiye'nin Libya ile Dış Ticareti.....	68
Şekil 4.4. Türkiye'nin Cezayir ile Dış Ticareti.....	69
Şekil 4.5. Türkiye'nin Tunus ile Dış Ticareti	71
Şekil 4.6. Türkiye'nin Nijerya İle Dış Ticareti.....	73
Şekil 4.7 Türkiye'nin Güney Afrika ile Dış Ticareti	75
Şekil 4.8 Türkiye'nin Etiyopya ile Dış Ticareti.....	77
Şekil 4.9. Türkiye'nin Gana ile Dış Ticareti.....	79
Şekil 4.10. Türkiye'nin Sudan ile Dış Ticareti	81

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 2.1. Mısır'ın Temel Ekonomik Göstergeleri	27
Tablo 2.2. Fas'ın Temel Ekonomik Göstergeleri	29
Tablo 2.3. Libya'nın Temel Ekonomik Göstergeleri	31
Tablo 2.4. Cezayir'in Temel Ekonomik Göstergeleri	33
Tablo 2.5. Tunus'un Temel Ekonomik Göstergeleri.....	35
Tablo 2.6. Nijerya'nın Temel Ekonomik Göstergeleri.....	37
Tablo 2.7. Güney Afrika'nın Temel Ekonomik Göstergeleri.....	39
Tablo 2.8. Etiyopya'nın Temel Ekonomik Göstergeleri, ...	41
Tablo 2.9. Gana'nın Temel Ekonomik Göstergeleri	43
Tablo 2.10. Sudan'ın Temel Ekonomik Göstergeleri.....	45
Tablo 3.1. Türkiye ve Dünya Ülkeleri Üzerine Yapılan Rekabet Gücüne Yönelik Çalışmalar.....	57
Tablo 4.1. Türkiye'nin Afrika Ülkelerine İhracatı	63
Tablo 4.2. Türkiye'nin Afrika Ülkelerinden İthalatı	63
Tablo 4.3. Türkiye ile 10 Afrika Ülkesinin Dış Ticaretinin Paylarının Grafiği	64
Tablo 4.4. Türkiye'nin Mısır Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri	65
Tablo 4.5. Türkiye'nin Fas Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri	67
Tablo 4.6. Türkiye'nin Libya Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri	68
Tablo 4.7. Türkiye'nin Cezayir Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri	70
Tablo 4.8. Türkiye'nin Tunus Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri	71
Tablo 4.10. Türkiye'nin Afrika Ülkelerinden İthalatı	73
Tablo 4.11. Türkiye'nin Nijerya Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri.....	74
Tablo 4.12. Türkiye'nin Güney Afrika Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri	76

Tablo 4.13. Türkiye'nin Etiyopya Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri.....	78
Tablo 4.14. Türkiye'nin Gana Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri	80
Tablo 4.15. Türkiye'nin Sudan Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri.....	82
Tablo 4.16. Tanımlayıcı İstatistikler	88
Tablo 4.17. Sabitli Birim Kök Sınama Sonuçları.....	89
Tablo 4.18. Trendli-Sabitli Birim Kök Sınama Sonuçları.....	89
Tablo 4.19. Eş-bütünleşme Test Sonuçları.....	90
Tablo 4.20. Nedensellik Test Sonuçları	91

ÖNSÖZ

Bu çalışmayı hazırlarken maddi ve manevi desteğini her an yanımda hissettiğim aileme ve arkadaşlarıma sonsuz teşekkür ederim.

Çalışmanın her aşamasında pandemi şartları altında bile bana öğretici ve yol gösterici tutumuyla destek olan kıymetli danışmanım Dr. Öğr. Üyesi Ziya Çağlar YURTTANÇIKMAZ hocama içtenlikle teşekkürlerimi arz ederim.

Erzurum-2021

Şımanur GÖNÜL



GİRİŞ

Afrika pazarı, Türkiye açısından tarihi bir öneme sahiptir. Türkiye Afrika ilişkileri, 2000’li yıllardan itibaren önemli bir gelişme sergilemiştir. Yaşanan gelişmeler Türkiye’nin Afrika ülkeleri ile olan dış ticaretinin yükselen bir eğilim içerisinde olduğunu göstermektedir. Dünya Bankası verilerine göre, Türkiye’nin seçili Afrika ülkeleri ile 1990’ların başında 1,2 milyar \$ olan dış ticaret hacmi 2018 yılında 17 milyar \$ a ulaşmıştır. Bu durum Afrika ülkeleri ile olan dış ticaretin yükselen eğilim içinde olduğunu göstermektedir.

Rekabet gücü kavramı, ülkeler arasında yapılan dış ticarete, hangi mal ve hizmetlerde avantajlı, hangi mal ve hizmetlerde dezavantajlı olduğu A. Smith’in mutlak üstünlükler teorisi ile iktisat yazınına girmiş ve sürekli evrim geçirmiştir. Buna göre başlangıç itibariyle işgücü verimliliği ile açıklanan ihracatçı yapıyı açıklama motivasyonu daha sonrasında da karlılık ve pazar payı, maliyet, kapsamlı rekabet, AKÜ, verimlilik ve büyüme ile reel döviz kuru ile açıklanır olmuştur. Bu ölçütler içerisinde B. Balassa tarafından geliştirilen AKÜ en genel ölçüm şekillerinden biri olmuştur. Çalışmamızda kullandığımız AKÜ4 formülünde, ihracat ve ithalat değerlerinin her ikisine de yer verilmiştir. AKÜ4 değerinin 1’den küçük bir değer alması ülkenin ilgili malda dezavantajlı, 1’den büyük bir değer alması ise ilgili malda avantajlı olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye’nin de dâhil olduğu seçili on Afrika ülkeleri üzerinde zaman serisi analizi yardımıyla rekabet gücü olgusunun belirleyicilerini tespit etmek ve hasıla üzerinde ki rekabet gücünün etkisini ölçmektir. Söz konusu ülkeler için yapılan çalışma 1995-2019 yılları arasında seçili mal gruplarına ait ihracat ve ithalat verileri UNCTAND sitesinden elde edilerek incelenmiştir. Yapılan bu çalışma teorik çerçeve, ekonomik yapı, literatür ve uygulama olmak üzere dört bölüm şeklinde planlanmaktadır. Çalışmanın ilk bölümünde dış ticaret ve rekabet gücü kavramlarının tanımı, kapsamı ve rekabet gücüne yönelik teorilere değinilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde, seçili Afrika ülkelerinin ekonomik yapıları incelenmiş daha sonra ise Türkiye ile olan ekonomik ilişkilerine vurgu yapılmıştır. Çalışmanın üçüncü bölümünde, dış ticaret ve rekabet gücü ilişkileri açısından Türkiye ve dünya literatürü kapsamında yapılan çalışmalar incelenmiştir. Çalışmanın son bölümünde ise öncelikle rekabet gücü

analizleri yapılmış daha sonra da yapılan analiz sonuçlarına göre belirlenen rekabet gücü endeksinin Türkiye'de ki büyüme oranı üzerinde oluşan etkisi zaman serisi yöntemleri kullanılarak incelenmiştir. Bu kapsamda birim kök testleri, Johanson eş bütünleşme analizi ve Granger nedensellik analizi ile uygulama tamamlanmıştır. Elde edilen bulgular detaylı bir şekilde tablolar yardımıyla açıklanmıştır. Sonuç bölümünde ise dış ticaret ve rekabet gücü ilişkisi kapsamında çalışmadan elde edilen bulgular genel olarak değerlendirilmiştir.



BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET KAVRAMI VE REKABET GÜCÜ KAVRAMINI AÇIKLAMAYA YÖNELİK TEORİK YAKLAŞIMLAR

1.1. DIŞ TİCARETİN TANIMI, KAPSAMI VE AMACI

Kavramsal olarak dış ticaret en basit anlamıyla uluslararası sınırlar veya bölgeler arasında mal ve hizmet alışverişini kapsamaktadır. Yani iki ya da daha fazla ülke arasında gerçekleştirilen alım-satım işlemlerinin tümünü kapsamaktadır (Onursal, 2013). Günümüz şartlarına göre dünya üzerinde ki ülke profillerine bakacak olursak, hiçbir ülkenin izole olmadığı görülmektedir. Bundan dolayı ülkeler birbirleriyle sosyal, ekonomik, kültürel ve siyasi bağımlılığa sahiptirler. Uluslararası ekonomi, bağımsız ülkeler arasındaki ekonomik ilişkileri analiz ederek bu analiz sonuçlarını kültürel, sosyal, siyasi ve askeri alanlarla harmanlamaya çalışan sosyal bir bilim dalıdır. Ülkelerin kendi aralarında gerçekleştirdikleri dış alım ve dış satım işlemlerine ithalat ve ihracat denilmektedir. Ülke ekonomilerinin kalkınmasında ve gelişmesinde ihracat önemli bir yere sahiptir (Karluk, 2013).

1.2. DIŞ TİCARETTE İHRACAT VE İTHALAT KAVRAMLARI

Dış ticaret malların ve hizmetlerin ülkeler arasında ve belirli bir döviz cinsi üzerinden el değiştirmesi veya kullanılması olarak ifade edilir. Buradan da anlaşılacağı gibi satılan mallar ve hizmetler karşılığında ülkeye döviz girişi gerçekleşmekte, gelen mallar ve alınan hizmetler karşılığında ise döviz çıkışı gerçekleşmektedir. İhracat ve ithalata ilişkin kavramlar aşağıda daha detaylı olarak açıklanmaktadır.

1.2.1. İhracatın Kavramsal Açıklaması

İhracat, ülke sınırları içerisinde kanun kapsamında üretilen mal ve hizmetin ülkedeki kurumlar ve kişiler tarafından başka bir ülkeye satışının yapılmasıdır (Köksal, 2016). Aynı zamanda ihracat ülkelerin gelişmişlik düzeylerini artırarak istedikleri yüksek refah seviyesine ulaşmak için önemli bir basamak olarak kabul edilmektedir (Aygün, 2010). Başka bir tanıma göre ihracat, üretilen malın uygun şartlarda olması, ülke

dışındaki pazar payının sağlanması, uygun ulaşım şeklinin belirlenmesi ve malın istenilen zamanda ve istenilen mekâna zamanında ulaştırılması gibi aşamaların gerçekleştirilmesidir (Kaya,2009). Ayrıca ihracatı makro açıdan ele alırsak ülkeye döviz kazandırmakla beraber ülke içerisinde teknolojinin gelişmesini ve rekabet kültürünün oluşmasına olanak tanımaktadır. Ülke ekonomisi açısından ihracatta ise, ülke de çalışma koşullarını istihdamı artırmak, ekonomiyi devalüasyona karşı korumak, karlılığı artırmak ve ürünü ulaştıracak hedef kitle sayısını artırmak gibi birçok önemli noktaya vurgu yapılmaktadır (Kaya ve Turguttopbaş, 2012).

1.2.2. İthalatın Kavramsal Açıklaması

İthalat, yurt dışında üretilen mal ve hizmetlerin ülkeye bedelinin ödenerek alınması işlemine denir. Başka bir tanımda dış alım olarak da ifade edilebilir. İthalat, ticaretinin yasak olmadığı malların o ülkenin mevzuatına uygun şekilde istenen belgeler ile gümrükten, bedelini ve vergisini ödedikten sonra yurt içine getirilmesidir. İthalatı devlet doğrudan yapabildiği gibi özel ve tüzel kişiler ve kamu kurum ve kuruluşları da yapabilmektedir (İpek, 2015).

Gelişimini henüz tamamlamamış olan ülkeler açısından ithalat önemli bir olgudur. Ülkede sanayileşmek için eksik olan makine, teçhizat gibi yatırım malları ve hammadde ithal edilir. Bunun nedeni olarak ta teknolojinin ileri seviyelere ulaşamaması ve sermayenin yetersizliği olarak gösterilmektedir (Bıdırdı, 2007).

Ülkelerin hiç biri dünya üzerindeki tüm kaynaklara sahip değildir, yani tüm ihtiyaçlarını günümüz koşullarında tek başına üretmesi mümkün değildir. Bu durumun başlıca sebepleri arasında coğrafik yapı, iklimsel farklılıklar, teknolojik seviyeleri ve kaynak farklılıkları yer almaktadır. Dolayısıyla her ülke kendi kaynakları dışındaki ürün ve hizmetleri başka ülkelere temin etmek durumundadır.

Ülkeler mevcut kaynaklara sahip olmasına rağmen çoğu zaman bunları ortaya çıkarırken veya çıkarmış olduğu ürünü belirli bir işlemde geçirip üretirken, ürettiği ürünü ihraç ederken mal veya hizmet ithalatına gerek duyabilir. Eğer ki ürettiği ürünün ham maddesi ülkede yok veya ülke içi piyasada pahalı ise, bu ürünleri üretebilmek, ürettiği ürünü ülke içerisinde veya ülke dışında ihracat yoluyla satabilmek için ithalat

yapabilir. Ülkenin üretmiş olduğu ürün, ülke içerisinde tüketim ihtiyacını karşılamıyorsa, karşılayamadığı kısmını ithalat yaparak tamamlayabilir.

Ülke yeterli doğal kaynaklara sahip olduğu halde, ürünü üretebilmek için yeterli üretim imkânlarına ve son teknolojik olanaklara sahip değilse ithalat yoluna gidebilir. Teknolojik yetersizlikten dolayı son teknolojinin ithalatını gerçekleştirebilir (Yılmaz ve Özken, 2012).

1.3. DIŞ TİCARETİN NEDENLERİ

Ülkeler arasındaki kaynak donanımının farklılığı ticaretin birinci nedeni kabul edilebilmektedir. Ülkelerin kendilerine yetebilecek üretimi yapamamalarının başlıca nedenleri, coğrafi şartlara bağlı olarak doğal kaynak dağılımının dengesizliğidir. İklim şartlarına bağlı olarak bazı ürünler bazı ülkelerde yetişebilirken, bazı ürünler yetişmemektedir. Bazı madenler ise, bazı bölgelerde bulunabilirken bazı bölgelerde bulunamamaktadır. Dengesiz bir şekilde dağılan doğal kaynakların oluşu ülkeler arasındaki dış ticaretin önemli nedenini oluşturmaktadır (Onursal, 2013).

Ülkelerin bazıları kendilerine yetebilecek üretimleri, gelişmişlik düzeyleri ve üretim teknolojilerinin farklılıkları nedeniyle gerçekleştirememektedir. Gelişmekte olan birçok ülke, yeterli düzeyde sermaye ve teknolojik bilgi birikimine sahip olmadıklarından, üretemedikleri malları ithal etmektedirler. Gelişmiş ülkeler ise, hammadde ihtiyacını geliştirmekte olan ülkelere karşılamaktadırlar. Belli bir alanda uzmanlaşan ülkeler, kaliteli mallar üretirken fiyat avantajını da elinde bulundurmaktadır. Kalite bakımından düşük ve fiyat bakımından yüksek mallar üreten ülkeler, bir alanda uzmanlaşan ülkelerin daha kaliteli ve ucuz mallarını ithal ederek dış ticareti gerçekleştirmektedir (Grossman ve Helpman, 1991).

Dış ticaretin bir diğer önemli nedeni ise malların iç ve dış fiyat farklılıklarıdır. Taşıma giderlerinin eklenmesi ile A ülkesinde üretilen bir ürünün fiyatı, B ülkesindeki bir ürünün fiyatından daha düşükse B ülkesi için dış ticaret gerekli hale gelecek ve A ülkesinden ilgili ürün ithal edilecektir. B ülkesinde bulunan tüketiciler bu malı daha düşük bir fiyata tüketeceklerdir. Bu durum ilk başta B üreticileri açısından zarar görse de, faktör donanımlarını daha verimli alanlara kaydırarak etkin bir üretim gerçekleştirebilirler. Böylelikle A ve B ülkeleri uzmanlaştıkları alanlarda daha ucuza mal

ederek karşılıklı ve her iki ülke açısından karlı olabilecek bir dış ticaret gerçekleştirebilirler. Ülkeler arasındaki fiyat farklılığı, doğal kaynak zenginliği ya da kıtlığından olabileceği gibi teknolojik gelişmişlik ve iş gücü maliyetlerinden kaynaklanabilmektedir (Rodrik, 2000). Bu kapsamda dış ticaretin temel nedenleri şu şekilde sıralanabilir;

1.3.1. Ülkelerin Kaynak Donanımlarının Farklılığı

Ülkelerinin kaynak donanımlarının olması ülke ticaretleri ile ilişkilidir. Çünkü ülkeler coğrafi koşullar itibari ile kendi kendilerine yetebilecek kapasitede ve donanıma sahip değildirler. Coğrafi koşullar ve iklim şartları sonucu bazı ürünler bazı ülkelerde yetiştirildiği gibi, bazı maden rezervleri de bazı ülkelerde mevcuttur. Doğal kaynaklarda ortaya çıkan bu ölçsüz dağılım ülkeler arasındaki ticaretin geleneksel nedenini oluşturur. Örnek verecek olursak; sürekli soğuk iklim şartlarının hâkim olduğu bir ülkede narenciye üretimi yapılması bu konuda ısrarcı olması anlamsızdır. Ayrıca böyle bir ülkede narenciye üretimi için çok fazla kaynak ayrılması, bir anlamda çok daha verimli alanlarda kullanılabilecek kaynakların israfı anlamındadır. İhracat ve ithalat yapmadan ülkeler her malı kendi üretebilmek gibi bir anlayış benimsemesi uygun değildir. Çünkü herhangi bir malın üretimin de mukayeseli üstünlüğün sağlanmaması halinde o malda avantaja sahip olanlarla ticaret yapmak ve ülkede üretimi avantajlı olan mallarla bu malları deştirmek her iki taraf içinde karlı olacaktır (Dinler, 1995).

1.3.2. Ülkelerin Bazı Malların Üretiminde Uzmanlaşması

Ülkelerin kendilerine yetecek kapasite ve donanımın olmaması, gelişmişlik seviyelerinin düşük olması ve üretim teknolojilerinin farklılığından dolayı kendilerine yetecek malların üretimini gerçekleştirememektedirler. Bilhassa gelişmekte olan ülkeler imalat üretimini gerçekleştirirken yeterli sermaye birikimi ve teknolojik bilgiye sahip olmadıklarından dolayı, üretimini sağlayamadıkları malları ithal etmek durumunda kalırlar. Ayrıca, gelişmiş teknolojik bilgi ve sermaye birikimine sahip ülkeler ise, ihtiyaç duydukları ham maddeleri, özellikle gelişmekte olan ülkelere satın almak durumundadırlar. Ülkelerin belirli mallarda uzmanlaşması; malların kaliteli ve avantajlı fiyatlara sahip olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Örneğin Türkiye de üretilen x malı diğer

lkelerinkinden daha kalitelidir. Almanya da üretilen y malı diğerk ülkelerinkinden daha kaliteli ve uygun fiyatlıdır. Bir yandan farklı kalite, model ve nitelikli mal ihtiyacı, diğerk yandan bazı malları üretmektense, daha ucuza satın almanın rasyonel bir davranış olması, uluslararası ticaretin diğerk önemli nedenini oluşturmaktadır (Songur, 2019).

1.3.3. İ ve Dış Fiyatlar Arasındaki Farklılık

Dış ticareti lüzumlu kılan bir diğerk neden ise malların i ve dış fiyatları arasındaki farklılıktır. Eğerk nakliye giderlerini eklediğimizde A ülkesinde ki bir malın fiyatı, B ülkesinde üretilen bir malın fiyatından düşükse, bu durumda dış ticaret B lkesi için gerekli hale gelecektir. Söz konusu malın ithalatının yapılması halinde, B ülkesindeki tüketiciler bu malı düşük fiyatla satın alabileceklerdir. İlk bakışta bu durum B ülkesindeki üreticilerinin zararına görünse de üreticilerin kaynak donanımları paralelindeki faaliyetlerini fiyat ve maliyet açısından daha elverişli bir malın üretimine yöneltmeleri ve ihracat yapabilmeleri mümkün olabilecektir. Zira uzmanlaşılan bir malın bu kez, A ülkesindeki tüketicileri için avantajlı hale gelmesi temin edilecektir. Aynı malın, farklı ülkelerde değerişik fiyatlara mal olmasının nedeni, doğal kaynakların fazlalığı veya kıtlığından teknolojik düzey ve emek maliyetlerinin farklılığından kaynaklanmaktadır (Songur, 2019).

1.3.4. İhtiyaç Fazlası rnlerin Değerklendirilmesi

Üretim teknolojisindeki gelişmeler eskisine kıyasla daha fazla ürün elde edilmesine olanak sağlamıştır. İhtiyaç fazlası ürünler eğerk ihraç edilmez ise bu ürünlerin bir değeri kalmaz. İhracat edilen ürünler ülke için yeni bir gelir kaynağı oluşturur ve ülkeye yeni imknlar sağlar. Ayrıca, dış ticari ilişkiler aracılığıyla dış ülkelerde geniş bir pazar kazanılır. Geniş bir pazar dar bir pazara kıyasla daha fazla avantajlı olup, üretim fazlasının kolayca satılabilmesi, bu kabil ürünlerin üretiminin devam ettirilmesi ve döviz girdilerinin arttırılması sağlanır (Onursal, 2013).

1.3.5. Yatırım Mallarının Temininde Kolaylık

Günümüzde dış ticareti zorunlu kılan en önemli faktörlerden birisi de ihracat yoluyla döviz girdilerinin artırılması, bu suretle, üretimde ihtiyaç duyulan yatırım malları ve teknoloji ithalinin bu döviz girdileri ile temininin mümkün olmasıdır.

1.3.6. Sermaye Birikiminin Sağlanması

Ülkenin ürettiği ve ihracatçısı olduğu mal ve hizmetler, ülkenin gelişmişlik ölçütlerinden birisidir. Bir ülkenin, geliştirilebilmesi ve sanayileştirilebilmesi için sermaye birikimine ihtiyaç vardır. Ve ihracat bu birikimlerin başında yer alır.

1.3.7. Farklılaştırılmış Mallar

Geçmişten günümüze insanoğlunun tüketici zevk ve tercihleri daima değişkenlik göstermektedir. Tüketici tercihleri nedeniyle aynı cins bir ürün farklı desen, biçim, renk ve farklı kalitede üretilmiş olması dış ticarete sebep olmaktadır.

1.3.8. Yeni İş Sahalarının Açılması

Ülkelerde ortaya çıkan dış ticaret faaliyetleri, birçok yeni iş sahasının (taşımacılık, depolama, gümrük hizmetleri, sigortacılık oluşmasında, insanların istihdam sağlamasında aracı ve yardımcı olmaktadır.

1.4. DIŞ TİCARET TEORİLERİ

Bu bölümde dış ticaret teorilerini açıklamaya yönelik olarak klasik dış ticaret teorileri, Neo klasik dış ticaret teorileri ve yeni dış ticaret teorileri incelenecektir.

1.4.1. Klasik Dış Ticaret Teorileri

Zenginliğin kaynağını kıymetli madenler olarak gören bu nedenle dünya servet stokunda değişiklik olmadığını ve yapılan ticaretin taraf ülkelerden yalnızca birine fayda sağlayacağını savunan merkantilist düşünce, sanayi devrimiyle beraber kendini gösteren

kitlesel üretim nedeniyle zayıflamış ve serbest ticaret gereksinimini karşılayamaz hale gelmiştir (Bayraktutan, 2003).

Sanayi devriminin ardından makina gücü, insan gücünün yerini, toplu üretim ise el tezgâhlarının yerini almıştır. Fakat makinelerin ürettiği toplu ürünlere pazar yeri bulunması ilerleyen zamanlarda sorun teşkil etmeye başlamıştır. Bu nedenle ülkeler ürettikleri malları satabilmek için yabancı ülkelere de ülke içine malın ithaline izin vermek zorunda kalmıştır. Böylece merkantilist düşüncenin yerini liberal görüş almıştır. Temeli Adam Smith'e dayanmakta olan liberal görüşün amacı milletlerin zenginliğe ulaşmasını sağlamaktır. Adam Smith gerçek zenginliğin üretimden ve verimlilikten sağlanacağını vurgulamaktadır (Seyidoğlu, 2007).

Adam Smith (1776); toplum, firma ve ülkelerin kendi içlerinde ki bir uyumdan söz etmekte ve bunların özgürleşmesiyle bu uyumun devam ettirebileceğini belirtmektedir. Smith, öğrenme ile uzmanlaşma arasındaki ilişkiyi araştırarak artan verimlilikle birlikte ölçeğe göre artan getiride de artış görülebileceğini ifade etmektedir. Böylece uzun vadede büyümenin sağlanabileceğini belirtmiştir. Bu durumun uluslararası ticarete de geçerli olduğunu savunan Smith, ülkeler arasındaki iş bölümü ve uzmanlaşmanın maliyetlerde farklılıklara neden olduğunu ve ticaretin de bu farklılıklarından sağlandığını belirtmektedir (Öztürk, 2019).

Adam Smith'in Milletlerin Zenginliğini (1776) yayınlamasıyla iktisat bilimi, daha özel de ise uluslararası ticaretin temelleri atılmıştır. David Ricardo (1817) ise, Smith'in teorisinin geçerlilik alanını geliştirerek bu güne kadar getirmiştir. Bu teorileri açıklamadan önce her iki teorisinin de üzerinde durduğu varsayımları şu şekilde sıralayabiliriz (Şentürk, 2007);

- İki mallı, iki ülkeli ticaret modeli uygulanır,
- Tam istihdam düzeyinde bir ekonominin varlığı,
- Ekonomide iç ve dış denge bulunmakta,
- Ticarete konu olan ülkelere üretim faktörlerinin miktarı ülke içerisinde sabittir,
- Zamanın dikkate alınmadığı statik analiz söz konusudur,
- Üretim faktörleri ülke içerisinde tam hareketli, ülke dışında tam hareketsizdir,
- Ülkeler arası benzer üretim teknolojisi bulunmaktadır,
- Üretim maliyeti sabittir,

- Analizlerde arz temel alınır,
- Tam rekabet koşulları geçerlidir,
- Emek-değer teorisine dayalıdır,
- Taşıma giderlerinin olmadığı şeklinde varsayımlar söz konusudur.

1.4.1.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi

Adam Smith 1776 yılında yayınladığı “Milletlerin Zenginliğinin Doğası ve Sebepleri” eseriyle modern iktisat teorisinin temelleri oluşturulmuştur. Merkantilizme karşı ortaya çıkan mutlak üstünlükler teorisiyle ticaretin serbest hale gelmesini ve uluslararası alanda uzmanlaşma faydalarının önemi vurgulanarak bu teori açıklanmıştır. Adam Smith, merkantilist görüşün tersine, devlet müdahalesinin olması gerektiğini yani görünmez el politikasının varlığını savunmaktadır. Bu sayede malların serbest dolaşacağını, altın ve gümüşün her zaman elde edilebileceğini savunmaktadır (Sever, 2009).

Mutlak üstünlükler teorisinde iki ülkeli modelde, A ülkesi B ülkesi ile kıyaslandığında mallardan hangisinin üretimini diğerlerine göre az maliyetle gerçekleştiriyorsa onun üretiminde uzmanlaşmaya gitmeli ve bu düşük maliyet ile ürettikleri malların ihracını yapmalı yüksek maliyetle üretilen malları ise başka bir ülkeden ithal etmelidir (Seyidoğlu, 2003). Ülke de oluşan uluslararası uzmanlaşmanın, kaynakların etkin kullanımının ve serbest ticaretin sonucunda üretimde ve çıktı düzeyinde meydana gelen artışla ülkede refah düzeyi artışı sağlanacaktır (Chocholihodes, 1990). Mutlak üstünlükler teorisinde, dış ticarete uzmanlaşma ve iş bölümünün önemi vurgulanmaktadır. Teoriye göre, işçilerin ürettikleri mal miktarı emek miktarına bağlı olarak ortaya çıkmakta ve emek verimliliği sayesinde üretim maliyetleri oluşmaktadır (Coşkun, Karacan ve Samur, 2014)

Mutlak üstünlükler teorisi, uluslararası ticaretin yapılması gerektiğinin bilimsel olarak açıklasa da tamamını açıklamak için yeterli değildir. Çünkü ‘bir ülke bütün ürünlerin üretiminde üstünlüğe sahip ise dış ticaret nasıl yapılır?’ sorusuna cevap bulamamaktadır. Bunun cevabını David Ricardo (1817) uluslararası ticareti daha kapsamlı ve daha açıklayıcı bir şekilde anlatarak, üretim maliyetlerinde mutlak değil göreceli üstünlüğe dikkat edilmesi gerektiğini savunmuştur (Temel, 2016).

1.4.1.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

David Ricardo (1817) yılında ‘Politik İktisadın ve Vergilendirmenin Prensipleri (Principles Of Political Economy And Taxation)’ adlı eserini yayınlamıştır. Bu eserde mutlak üstünlük teorisinin ihmal edildiği durumda bile serbest ticaret yönteminin ülkenin yararına olacağını savunan David Ricardo (1817) Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi’ni (Theory Of Comparative Advantage) ortaya koymuştur (Şentürk, 2007).

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi ile serbest ticarete elde edilecek kazanç sayesinde ekonomik refahın artacağı ve ekonomik büyümenin hız kazanacağı savunulmaktadır (Erkan, 2012). Serbest dış ticareti destekleyen Ricardo (1817), ürünün ucuza üretilip ya da o ürün üzerinde ülkenin uzmanlaşmasından ziyade başka ülkeler ile olan göreceli durum üzerine incelemede bulunmaktadır. Bu yaklaşıma göre ülkeler üretimde mutlak olarak üstün oldukları malları değil mukayeseli olarak üstün oldukları malları üretmeli, bunları ihraç etmeli ve mukayeseli olarak üstünlüğü az olan malların ithalini gerçekleştirmelidir. Bu koşullar altında her iki ülke de kazanç sağlayacaktır. Ülkeler en verimli olduğu malın üretiminde mutlak üstünlüğe sahipken, bunun yanı sıra daha az verim elde edeceği mallar da ise kaynak aktarımına ve bu kaynakların tasarruflu kullanılmasına imkân sağlamaktadır. Bu durum da ülkenin çoğunlukla birden çok mal grubunda verim düşüklüğü olduğu zamanlarda, o verimsiz olan malı üretmesi ve ülkenin kaynaklarının israfına neden olunmaktadır. Bu durumda ülkeler kaynaklarını daha verimli olan üretim alanlarına kaydırmalı ve verimsiz oldukları alanlarda ise o malları ithal etmelidirler (Temel, 2016).

Ricardo’nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisinde karşılaşılan istisnai durum ise A ülkesinin B ülkesine göre sahip olduğu mutlak dezavantaj her iki mal grubunda da aynı oranda sahip olduğu zaman meydana gelmektedir. Bu durumda ülkelerinin karşılıklı çıkar doğrultusunda ticaret yapma imkânı bulunmamaktadır. Böyle bir durum, karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin uygulanmasının pek mümkün olmadığı nadir zamanlarda meydana gelmektedir (Deviren, 2003).

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi dış ticaretin yararlarını açıklamasına rağmen, hangi ülkenin daha karlı ticaret yapacağını açıklamada yetersiz kalmıştır. Ricardo’ya göre dış ticaretin mübadele oranlarının sınırları belirlenmiş fakat bu sınırların fiili uluslararası ticaret oranının ne olacağı belirtilmemiştir (Deviren, 2003). Karşılaştırmalı üstünlük

teorisi, küreselleşen dünyadaki uluslararası ticareti açıklamada yetersiz kalmıştır. Bu teorinin, temelini emek değer teorisinin oluşturması, işgücünün ülke içinde tam hareket sağladığı ülkeler arasında ise hareketsiz sayılması, talep koşullarına dikkat edilmemesi, sabit maliyete ve tam uzmanlaşma zerine kurulması ve benzeri nedenlerden dolayı modelde aksaklıklar ile karşılaşmıştır. David Ricardo'nun (1817) çalışmasında uluslararası ticaretin kaynağına ve ülkelerin işgücü verimliliğine değinmemesi diğer çalışmaların yolunu açmıştır. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, emek değer teorisine dayanan ve statik arz teorisi niteliğinde olması daha sonra gelen Neo-klasik iktisat savunucuları tarafından geliştirilmiştir.

1.4.2. Neo Klasik Dış Ticaret Teorileri

19. Yüzyıldan sonra klasik teori bazı eleştirilere maruz kalmıştır. Bu eleştiriler çoğunlukla teori kısmında öngörülen düşünceden farklı olarak uygulama esnasında ortaya çıkan sonuçlara yönelik olmuştur. Uzun çalışma saatleri, sağlığı tehdit eden çalışma ortamları, işletme veya firmalarda çalıştırılan çocuk ve kadın işçiler, toplum sağlığında meydana gelen problemlerin artması ve devletin zamanla ekonomiye müdahalesi klasik teoriyi temelinden uzaklaştırmıştır (Güngör,2006).

Klasik dış ticaret teorileri için yapılan en önemli eleştiri, emek ve değer teorisine dayanan ve emek dışındaki başka faktörlerin dış ticaret ve maliyet üzerine etkisini görmezden gelmesi şeklinde olmuştur. Neo-klasik teori, karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin ana hatları içerisinde emek maliyeti ve fırsat maliyeti sonucunda oluşan verimlilik farklılığının uluslararası ticareti tetiklemede yeterli olduğunu savunmaktadır. Burada maliyet verimliliğin aksine, bir birim mal elde etmek için ihtiyaç duyulan kaynağın sağlanması ve kullanılan faktörün/faktörlerin parasal olarak değerinin bir araya getirilmesiyle elde edilmektedir. Bir malın fırsat maliyeti, bahsedilen mal üretiminde bir birim artış sağlamak için ihtiyaç duyulan kaynağı serbest bırakarak, diğer bir mal üretiminden vazgeçilmesi gereken miktara eşit olması şeklinde tanımlanmaktadır (Bayraktutan, 2003).

Eli Heckscher karşılaştırmalı üstünlükler teorisindeki maliyetlerin hangi nedenle farklılık göstereceği konusundaki eksikliğin giderilmesi için, Faktör Donatımı Teorisi'ni ortaya atmıştır. Bu teoriye göre ülkeler arasındaki üretim maliyetlerinin farklı olmasının

sonucunda uluslararası mal değişiminden kâr elde edileceği belirtilmiştir. 1930'da ise Ohlin'nin (Heckscher'in öğrencisi) geliştirdiği ve üzerine çalıştığı teoremin adı Heckscher-Ohlin teorisi (1930) olarak anılmaya başlamıştır (Seyidoğlu, 2007).

Heckscher-Ohlin Teorisi, verimlilik farkını faktör donanımıyla eşleştirerek, ülkelerin birbirleriyle gerçekleştirdikleri ticaretin faktör gelirinin eşit hale gelmesine neden olduğu bunun sonucunda iç tekelin ortadan kalktığını savunmaktadır (Şentürk, 2007).

1.4.2.1. Heckscher-Ohlin Teorisi

İsveçli iktisatçılar Eli Heckscher ve Bertil Ohlin yaptıkları çalışmalarda, dış ticaretin esasına uygun olarak ve AKÜ teorisinin eksikliklerini gidermek amacıyla faktör donatımı teorisini ortaya çıkarmışlardır (Deviren, 2003). Zamanla sanayi devriminin de ortaya çıkmasıyla birlikte emek-değer teorisinin yerini sermaye almış ve üretim sürecinde emek geri planda kalmıştır. Bu durum sonucunda faktörlerin varlığı ve yoğunluğu birçok ticaret üzerinde yapılan çalışmalarda tartışma konusu haline gelmiştir.

Bu alanda yapılan çalışmalardan ilki Eli F. Heckscher (1919) tarafından yapılmış, Heckscher'in çalışmaları öğrencisi Bertil Ohlin (1930) tarafından geliştirilmiştir. 1919'daki makalesinde çalışması 'faktör oranları teorisi' olarak yer almış ve bu çalışma üzerine ilerleyen yıllarda öğrencisi olan Bertil Ohlin tarafından bir makale yayınlanmıştır. Bu çalışmalar daha sonra "faktör donatımı teorisi veya Heckscher-Ohlin teorisi" olarak anılmıştır (Öztürk, 2012). Heckscher-Ohlin teorisinden, Faktör Donatımı teorisi, Uluslararası Faktör Fiyatları Eşitliği, Stolper-Samuelson ve Rybczynski teoremi olmak üzere dört önemli teori oluşmuştur.

Faktör Donatımı Teorisi: Bu teoriye göre bir ülke üretim faktörlerinden hangisinde nispeten (bol) zenginse, o faktörü yoğun biçimde kullanıp üretilen malın üretimi daha ucuz olacağından o mallarda uzmanlaşmaya gitmeli ve bunların ihracını yapmalı diğer malları da ithal etmelidir (Şentürk, 2007). Faktör donatımı teorisi ikiye ayrılmaktadır; bunlardan ilki fiziki faktör donatımı ikincisi ise ekonomik faktör donatımı olmak üzere ele alınmaktadır. Fiziki faktör donatımı teorisine göre, sermaye stoku/ emek stoku şeklinde ulaşılmaktadır. Ülkelerde faktör oranına bakılarak hangi ülkenin daha zengin olduğuna karar verilir. Yani ülke faktör oranı bakımından büyük ise o ülke

sermaye açısından da zengin kabul edilir. Faktörlerin fiyat oranlarına bakılacak olursa seçili ülkenin faktör yoğunluğu fazla ise o ülkedeki faktör fiyatı daha ucuz olur, sermayenin fiyatı/ emeğin fiyatı oranı ile elde edilmektedir (İşgüden ve Akyüz, 1990). Açıklanan teorinin tersi bir durum söz konusu olduğunda, insanlar faktörü yoğun olan mala ilgi duyar ve o malın talebi artar. Böyle bir durum söz konusu olduğunda faktör donatımı teorisi ekonomik olarak tersine döner ve faktörün fiyatında artış olur. Bir ülkede sermaye yoğun mal olmasına rağmen faiz oranları nispi olarak yüksekse sermaye yoğun mallar pahalı bir şekilde ithal edilip, emek yoğun mallar ise ihraç edilebilir. Hükümetin müdahalesi ve talep fazlalığı faktör donatımı teorisine ters durum olarak ortaya çıkmasına sebep olmuştur (Temel, 2016).

Uluslararası Faktör Fiyatları Eşitliği Teorisi: Bu teoriye göre, serbest malın ticareti, ticaretin tarafı konumunda ki ülkelerde üretim faktörü fiyatlarını aynı miktara getirmektedir. Ülkelerin elinde bulunan fazla miktarda malın fiyatını artırıp kıt olan malın fiyatını düşürerek ülkeler arasında fiyat eşitliliğini sağlar (Seyidoğlu, 2007).

Bu teoriye göre ülkeler fazla olan faktöre bağlı ürünlerde uzmanlaşıp üretime başlamaktadır. Kaynaklar, uzmanlaşılan alana aktarıldıkça faktörlerin çekildiği sektörlerdeki üretim miktarı azalacaktır. Örneğin; motor sermaye yoğunluğu olan, tekstil ise emek yoğunluğu olan bir sektördür. Tekstil sektörüne yoğunlaşma olmasıyla iş gücü talebi bu sektörde hızla artış gösterirken sermaye talebi daha kısıtlı artacaktır. Üretimin yapısında meydana gelen bu farklılık faktör fiyatlarında da değişime neden olacaktır. Ücretler artış gösterirken faiz düşecektir. Motor üretimini artırmak isteyen bir ülkede ise sermaye talebi artacak iş gücü talebi azalacaktır. Böylece sermayeye göre iş gücü fiyatı düşüş gösterecektir. Biri sermaye yoğun diğeri emek yoğun, motor ve tekstil üreten iki ülke, uzmanlaşma ve faktör yoğunluğuna göre yaptıkları üretimle dış ticaret yaparlarsa ve serbest dış ticaretin etkisiyle ülkeler arasındaki faktör fiyatları eşit hale gelecektir (Utkulu ve Özdemir, 2004).

Stolper-Samuelson Teorisi: Bu teoriye göre serbest ticaretin önemine vurgu yapılmaktadır. Ülkede yapılan serbest ticaretin herkes için yararlı fakat korumacılığın ise zararlı olacağı düşüncesi karşısında durarak teoriyi, serbest ticaretin faktör fiyatları üzerindeki etkisine dayanarak geliştirmişlerdir. Öyle ki bu modelde ülke de miktar

açısından zengin olan faktörün gelirinde artış sağlarken, kıt faktörlerin gelirinde bir azalış söz konusu olmaktadır (Stolper ve Samuelson, 1941).

Rybczynski Teorisi: Bu teori, faktör arzında meydana gelen bir değişimin üretim sonuçlarını tam istihdam şartları altında inceleyerek iki mallı iki faktörlü modellere ayırmıştır. Bu teoriye göre üretim faktörlerinde meydana gelen artıştan kaynaklı olarak, bu faktörler kullanılarak üretilen malda da bir artış söz konusu iken diğer mal üretiminde ise bir azalma söz konusu olacaktır. Yani üretim faktörlerinden birinin arzında meydana gelen artışla bu faktöre yoğun olarak sahip olan malda üretim miktarı artış gösterirken, diğer mal grubunun üretiminde ise bir azalış söz konusu olacaktır (Yılmaz, 1992).

1.4.3. Yeni Dış Ticaret Teorileri

Yeni dış ticaret teorileri 1960'lı yılların ilk zamanlarında oluşmaya başlamış ve 1970'lerin sonlarına doğru gelişerek günümüze kadar gelmiştir. Bu teorilerin amacı dış ticareti açıklamada teknoloji, talep ve ölçek ekonomilerinin modellere dâhil edilmesidir.

1.4.3.1. Nitelikli İşgücü Teorisi

Donald B. Keasing tarafından geliştirilen bu teoriye göre belirli türdeki mesleki ve yetişkin iş gücünde zengin olan ülkelerin, büyük ölçüde bu alandaki malların üretimi üzerine yoğunlaşmaları gerekmektedir. Bunun tersine vasıfsız emeğe daha fazla sahip olan ülkeler ise yoğun bir biçimde vasıfsız emeğin olduğu sektörlerde uzmanlaşmalıdır. Teori özellikle, emeğin homojen olmadığını ifade ederek, sanayileşmiş ülkeler arasındaki dış ticaretin nitelikli iş gücü ile açıklanabileceğini savunmuştur (Yılmaz ve Özken, 2012).

1.4.3.2. Teknoloji Açığı Teorisi

1961'de Posner tarafından ortaya çıkan bu teoriye göre, sanayileşmiş ülkelerin kendi aralarında yapmış oldukları ticaretin büyük bir kısmı yeni ürünlerin ve buna bağlı olarak da üretim süreçlerinin geliştirilmesine bağlıdır. Sanayileşmiş ülkelerde, hem ürün hem de ürünün üretimi süreçlerinde yenilik yapan firmalar, dünya piyasalarında geçici olarak tekel gücü elde ederler. Bu firmaların tekel olma durumları patente ve telif haklarının sürelerinin dolmasına kadar devam eder. Sanayileşmiş ülkelerin başlangıçta yenilik yapmış oldukları ürünlerin ihracatını gerçekleştirirken; sonraki süreçte, tekel

durumlarının ortadan kalkması veya taklit edilmesi nedeniyle bu ürünler gelişmekte olan ülkeler tarafından üretilmeye ve ihraç edilmeye başlanılır. Dolayısıyla teknolojik yeniliği bulan ülkeler belirli bir süre sonra teknolojilerinin taklit edileceğini varsayarak sürekli olarak gelişme sergileyip yeni ürünleri dünya pazarlarına sunmak durumundadır.

1.4.3.3. Tercihlerde Benzerlik Teorisi

İsveçli iktisatçı Bruntam Linder'in 1961'de geliştirdiği teoriye göre bir malın öncelikle kendi ülkesinde talebinin olması gerekir. Eğer öyle bir talep varsa bu talebe, temsili talep adı verilir. Dolayısı ile temsili talep, bir malın potansiyel ihtiyacının gerçekleşebilmesi için iç piyasada bulunması gereken taleptir. Ülke içerisindeki üreticiler başlangıç aşamasında sadece ülke içerisinde karlı gördükleri malları üretmekte ve daha sonra piyasa belli bir olgunluğa ulaştıktan sonrada dış piyasa arayışına girmektedirler. İşte teori özellikle, firmaların dış piyasada arayış içerisinde girdilerinde kendini gösterir. Çünkü firmalar girecekleri pazarları, zevk ve tercihleri birbirine benzeyen ülkelerde tüketicilerin tercihleri benzerdir. Kişi başına düşen gelir yüksekse yüksek kalite, düşükse düşük kaliteli mallar tercih edilecektir (Yılmaz ve Özken, 2012).

1.4.3.4. Ölçek Ekonomileri Teorisi

Teorinin iyice açıklanabilmesi için ölçek ekonomilerinin neyi ifade ettiğinin açıklanması gerekmektedir. Öncelikle ülke içerisinde üretilen ürünlerin maliyetleri aynı zamanda üretim miktarı ile çoğu zaman ilişki içerisinde. Eğer herhangi bir malın üretim miktarı artıyorsa ve buna bağlı olarak da ortama maliyetleri düşüyorsa bu firma için, üretimde ölçeğe göre azalan maliyetler ya da ölçeğe göre artan getiri koşulları söz konusudur.

İçsel ölçek ekonomileri: bir ülke içerisindeki firmanın kendi üretim miktarının artmasına bağlı olarak firmanın ortalama maliyetlerinin düştüğü ekonomileri ifade eder. Bu durum için genellikle örnek verilen sektör otomotivdir. Dışsal ölçek ekonomileri: bir ülke içerisindeki firmanın bağlı olduğu sektörde üretim hacminin artmasıyla firmanın ortalama maliyetleri düşüyorsa bu durumu da dışsal ölçek ekonomisi olarak ifade ederiz. Örneğin; bilgisayar endüstrisi bu kapsam içerisinde örnek olarak verilebilir. Ölçek ekonomisine göre, kendi ülkelerinde geniş bir pazara sahip olan ülkeler, içsel ve dışsal

ekonomilerden faydalanarak maliyetlerinin düşürür. Bunun sonucu olarak da düşük maliyetlerle üretilmiş ürünlerde karşılaştırmalı üstünlük elde eder. Dolayısı ile firmalar bu ürünlerin ihracatını yapmalıdır.

1.4.3.5. Monopolcü Rekabet Teorisi

Monopolcü rekabet teorisini anlayabilmemiz için önce endüstriler arası ticaret ile ölçek ekonomilerini iyi anlamamız gerekmektedir. Çünkü tüm bunlarla bağlantılı olarak mal farklılaştırılması kavramı ortaya çıkacak ve bunların sonucunda monopolcü rekabet teorisinin mantığını anlayabileceğiz.

Günümüz dünyasında ülkelerin birbirleriyle yapmış oldukları ticarete baktığımızda birbirine benzemeyen, tamamen değişik sektörlerin ürettiği ürünlerin ticareti karşımıza çıksa bile asıl ticaret, aynı endüstri kolunda faaliyet gösteren firmaların ürünleri veya aynı mal grubuna ait olan farklılaştırılmış ürünlerin dış ticareti olarak kendini gösterir. Bu bağlamdan yola çıkarsak birinci açıklamamızdaki farklı endüstriler tarafından üretilen malların dünya ölçeğindeki dış ticaretine ‘endüstriler arası ticaret’ denmektedir. İşte, tüm bu dış ticaret sürecinde, ülkeler arasında benzer endüstriler veya aynı mal gruplarının farklılaştırılmış bir şekilde yapılması sonucunda oluşan dış ticarete ise ‘endüstri-içi ticaret’ denmektedir. Bu arada endüstri içi ticaret yapan ülke bu ürünleri hem ihracatını yapar hem de ithalatını yaparsa buna da iki yönlü ticaret denir.

Örneğin Türkiye, İtalya’ya zeytinyağı ihracatı, İtalya’dan da mobilya ithalatı yaparsa, bu dış ticaret süreci endüstriler arası dış ticarete örnektir. İtalya’nın bu sefer Almanya’dan, üretmiş olduğu Fiat marka arabaları ihraç etmesi ve İtalya’nın Almanya’dan Mercedes marka arabaları ithal etmesi ise endüstri ve endüstri-içi ticarete örnektir. Bu durum aynı zamanda iki yönlü ticarete de örnektir. Aslında bu, mal farklılaştırılmasına da güzel bir örnek teşkil etmektedir. Çünkü her iki firma araba üretmesine rağmen mal farklılaştırılmasını marka ve değişik tasarımlar üzerinden yapmıştır. O zaman mal farklılaştırması üretilen bir malın, o endüstri içerisindeki diğer mallardan farklı olmasını sağlamasıdır. Firmaların mal farklılaştırması çalışmaları gerçek veya hayali olabilmektedir. Gerçek ürün farklılaştırması üretilen malların farklı olmasını sağlamasıdır. Firmaların mal farklılaştırması çalışmaları gerçek veya hayali olabilmektedir. Gerçek ürün farklılaştırılması, üretilen malların içsel özellikleri yönünden

farklılaştırılmasıdır. Malın tanımında, içeriğinde farklılık yapmaktan, üretim süreçlerinde meydana getirilen farklılığa kadar gidebilir. Hayali ürün farklılaştırılması ise reklam, ambalaj, marka gibi farklılaştırma metotları içermektedir.

1.4.3.6. Ürün Dönemleri Teorisi

Ürün dönemleri teorisini aslında teknoloji açığı teorisinin geliştirilmiş hali olarak da düşünebiliriz. Bu teori, gelişmiş ülkelerin bir malı icat etmesinden başlayıp malın dış ticaret sürecine ve bu süreç içerisindeki gelişmelere kadar açıklık getirmektedir.

Özellikle ileri sanayi ve teknolojiye sahip ülkeler, özellikle yapmış oldukları Ar-Ge (Araştırma-Geliştirme) yatırımları sayesinde yeni ürünleri icat eder. İcat edilen malın üretimi önce ufak çaplı başlar ve bu süreçte ürün ile alakalı geliştirme çalışmaları eksiklikleri giderme çabaları devam eder. Dolayısı ile yeni ürünü icat edip geliştiren firma önce iç piyasaya yönelik çalışmaktadır.

Daha sonraki süreç ise teori olgunlaşma aşaması olarak tanımlanır ve bu süreçte; üretim miktarı zamanla ama hızlı bir şekilde artırılır. İç piyasa satışları devam etmekle birlikte iç piyasadaki tüketimi hızlı bir şekilde artmaktadır. Malın üretimindeki artışla birlikte firma ihracata başlar. Ürünün ilk icadı ve patentlerinden dolayı firma icat etmiş olduğu ürünün tek üreticisidir. Olgunlaşma sürecinden sonra standart ürün aşamasına geçilir. Bu süreçte firmanın üretmiş olduğu ürün, hem ülke içinde hem dış piyasalarda iyice tanınmıştır. Firma aynı zamanda diğer firmalara teknoloji lisansı vermeye başlar. Üretim maliyetlerini düşürmek ve yüksek gümrük tarifelerinden kurtulmak amacıyla üretimini az gelişmiş ülkelere doğru kaydırmaya ve oradaki ülkelere üretim yapmaya başlar. Malın icat edildiği ülkede hala üretim yapılmakta ama teknoloji lisansını diğer ülkelerdeki firmalara verdiğinden bu ülkelere ürünün ihracatı azalmaya başlar. Tüm bu süreçler devam ederken malın icat edildiği ülke yavaş yavaş yerli üretimden vazgeçip bu ürünün ithalatını yapmaya başlar. Teknolojinin dünyaya yayılması, patent ve lisans sürelerinin dolmasıyla birlikte ülke içi üretim hızla geriler ve belli bir süre sonra malın icat edildiği ülke iç piyasadaki üretimden tamamen vazgeçip ürünün tümüyle ithalatına başlar. Böylelikle ürün dönemleri tamamlanmış olur. Yenilikçi ülke bu süreçte yeni ürünler icat etmeye ve geliştirmeye devam etmektedir.

1.5. DIŞ TİCARET POLİTİKASININ ARAÇLARI VE AMAÇLARI

Dıő ticaret politikaları, devletin dıő űlkelere karőı yapmıő olduėu ticari iőlemleri űzendirmek, yapılan alıő-veriőı sınırlandırmak veya bir dűzene girmesini saėlamak maksadıyla alınan űnlemlerin geneline verilen isimdir. Dıő ticaret politikasında yapılan iőlemleri kontrol ederek bűtçede meydana gelen dıő açık ve fazlanın kontrolűnű saėlamak amaçlanmaktadır. Ŭlkelerin dıő ticaret yapmalarındaki genel amaçlar;

- Ŭlkede ekonomiyi canlı tutmak,
- Fiyat istikrarını ve tam istihdamı sağlamak,
- Hazineye gelir sağlamak,
- Kiőı baőına dűően geliri artırmak,
- Refah artışından dolayı ekonomik kalkınmayı sağlamak,
- Piyasa aksaklıklarını ortadan kaldırarak, kaynak dağılımının etkin hale gelmesini sağlamaktır.

Dıő ticaret politikasının araçları arasında ise, gűmrűk tarifeleri, miktar kısıtlamaları, gűrűnmez engeller, gűnűllű ihracat kısıtlamaları vs. bulunmaktadır. Dıő ticaret politikasının araçlarında ise hűkűmet dıő ticarete műdahale etmek için genel olarak gűmrűk tarifelerini kullanmaktadır. Fakat yıllar itibariyle baktıėımız zaman gűmrűk tarifelerinin piyasalara olan etkisi azalmaktadır. Dolayısıyla gűmrűk tarifeleri yerini yeni araçlara bırakmaktadır. Hűkűmet bunun yerine ilk olarak űlkeden dűviz çıkıőına yol açan tarife dıőı araçlara yűnelmektedir. Tarife dıőı araçlarda hűkűmetin kararı ile dűviz çıkıőına yol açan iőlemleri kısıtlamak için yapılan műdahalelerdir. Miktar kısıtlamalarında devletin ithalatı direk sınırlandırmasına dayanan uygulamaları kapsamaktadır. Bunlar ithalat kotaları, ithalat yasaklamaları ve dűviz kontrolű gibi űnlemlerden oluőmaktadır. Gűrűnmez engellerde, devletin halkı korumak maksadıyla çıkarmıő olduėu, idari, teknik dűzenlemeleri kapsamaktadır. İhracat kotalarında ise ithalatçı durumda ki geliőmiő bir sanayi űlkesinin i piyasasını bozduėu gerekçesi ile bunları ihraç eden geliőmekte olan űlkenin ihracatı űzerine konulan miktar kısıtlamalarıdır. Genel olarak baktıėımız da ithalat sınırlandırılması sűz konusu iken bazen de ihracatın űzendirilmesi yani űlkeye dűviz kazandırılması műmkűndűr. Baėlı ticarete dűvizden tasarruf elde ederek űlkede űretilen kalitesi dűőűk malların ihracatının gerçekleőtirilmesi ve sanayi tesisleri kurulması gibi nedenlere baėlı olarak baővurulmaktadır.

1.6. REKABET GÜCÜ KAVRAMI

Adam Smith’le başlayan süreç itibariyle rekabet, iktisadi hayatın ve iktisadi çalışmaların, analizlerin en önemli unsuru haline gelmiştir (Aktan ve Vural, 2004). Rekabet, piyasalarda ortaya çıkan ekonomik amaç ve çıkar ilişkisinden ortaya çıkan bir yarıştır (Uysal, 2000). Bu yarış sonunda piyasa ekonomisine katılan birimler arasında teknik gelişmeyi zorunlu kılmakta ve piyasada başarı elde edemeyen birimler de elenmektedir (Akıncı, 2000).

Rekabet gücü kavramı birçok araştırmacı tarafından kesin görülmüş tek bir tanımı olmamasına rağmen, ulusal ve uluslararası düzeyde, firma ve endüstri düzeyinde değerlendirilmektedir (Garelli, 2006, Baron, 1997). Ülkelerin ekonomilerini ayakta tutan rekabet gücü, iktisadi ve siyasi yönden gelişen ve büyüyen dünyaya uyum sağlamak veya dışında kalmamak, büyüyen ve gelişen ekonomik pazardan yer alabilmek ve mevcut pazar payını korumak ve avantajlardan yararlanmak için gerekli ve önemli bir araç olarak kabul edilmektedir (Altay ve Gürpınar, 2008). Diğer bir deyişle rekabet gücü, ülkenin dış ticaretteki partnerleriyle yaptığı ticarete düşük maliyet ve üretim faktörü üstünlüğü gibi nedenlerle daha avantajlı olmasını ifade eder (Yurttañıkımaz, Sarı ve Emsen, 2018).

1.7. ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNE YÖNELİK TEORİK YAKLAŞIMLAR

Uluslararası rekabet gücü; uluslararası ticaret ortamında ülkenin ürettiği malların diğer partner ülkeler karşısındaki üstünlüğü ve bu mallar karşısında ülkenin dik durabilme becerisinin kazanılması olarak tanımlanmaktadır.

Uluslararası rekabet gücünde ülkeler, uluslararası piyasalarda fiyat, kalite, güvenilirlik, tasarım ve zamanında teslim gibi unsurları ön planda tutup rakiplerinden daha uygun maliyetle üretim yapabilme gücüne sahip olduğu gösterilmektedir. (İpekçil, 2000). Ülkelerin makroekonomik çevre koşulları altında istikrarlı duruşu uluslararası rekabet gücünün en önemli belirleyicilerindendir. Ülkede döviz kuru, faiz oranları ve fiyat istikrarı uluslararası rekabet gücünü belirleyen önemli bir makroekonomik koşuldur. Ülkede uygulanan maliye politikası, politik istikrar ve endüstri-içi ilişkiler bir endüstrinin uluslararası piyasalarda rekabet gücünü etkilemektedir (Kannapiran ve Fleming, 1999).

Ulusal düzeyde rekabet gücü ise ülkelerin firmalarının ve endüstrilerinin uluslararası alanda rekabet gücü üstünlüğü elde edebilmeleri için gereken fiyat içi ve fiyat dışı gibi çevresel koşullara en iyi biçimde sahip olabilmesidir. Rekabet gücünü belirleyen faktörler, kur avantajı, dış ticaret performansı, dış ticaret haddi ve altyapı yeterliliği olarak nitelendirilmektedir. Bir ülkenin uluslararası rekabet gücü düzeyini döviz kurları, faiz oranları, kamu açıkları, işgücü maliyetleri, vergilendirme, doğal kaynaklar ve hükümet politikaları etkilemektedir (Carayannis ve Sagi, 2001).

1.8. ULUSLARASI REKABET GÜCÜNÜ ÖLÇME YÖNTEMLERİ

Uluslararası düzeyde rekabet gücünü ölçen birden fazla endeks ve yöntem olmasına rağmen aralarında bazıları daha bir önem arz etmektedir. Çalışmamızın bu bölümünde öncelikli olarak Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (Revealed Comparative Advantages) endeksinden, Liesner yönteminden daha sonra Bela Balassa tarafından geliştirilen Balassa endeksinden ve daha sonra Vollrath gibi birçok ekonomist tarafından yorumlanan Vollrath'ın ölçüm yöntemlerden bahsedilecektir.

1.8.1. Balassa Endeksi

Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi ilk kez Lisner tarafından geliştirilmiş olsa da endeksin popüler hale gelmesi Bela Balassa'nın geliştirici çalışmaları sonucu gerçekleşmiştir (Altay, 2008). Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler kavramı, ülkelerin belli mallardaki nispi ticaret performanslarıyla ilgilidir (Khan, 2005). Balassa endeksi, karşılaştırmalı üstünlük modelinin ticaret-sonrası verilerden gözlemlenmiş olabileceğini varsaymaktadır. Balassa'nın "karşılaştırmalı üstünlüklerin aşamaları" tezi, ekonomileri daha çok bir karşılaştırmalı üstünlük alanından başka bir karşılaştırmalı üstünlük alanına, çoğunlukla da emek yoğunundan teknoloji yoğun üretime kaydıran bir yakalama sürecini savunmuştur (Bender, 2002).

Balassa (1965)'ya göre ülkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlükleri belirleyen çok sayıda faktör vardır. Karşılaştırmalı üstünlüklerin belirlenmesinde bu faktörlerin bazıları daha etkin, bazıları ise nispeten daha az etkindir. Bu durum bu faktörlerin ölçülebilmesini zorlaştırmaktadır. Balassa da gözlemlenebilir ya da gözlenmiş ticari

ilişkileri temel alıp ölçülen karşılaştırmalı üstünlüğe “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler” adını vermiştir (Oosterhaven, 2005).

Rekabet gücünün ölçümünde birden fazla endeksten yararlanılabilir. Fakat yapılan bu çalışmada Balassa’nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi (AKÜ)’den yararlanılacaktır. AKÜ endeksi kısa bir tanımla; ülkenin ihracat potansiyelinin değerlendirilmesinde kullanılırken, başka bir tanımda ise bir ülkenin, ticaret potansiyeline sahip olduğu malları arttırabildiği bir süreç içinde mi bulunduğunu, yoksa hali hazırda rekabetçi bir şekilde ihraç edilmekte olan ürün sayısının statik olduğu durumda mı bulunduğunu göstermektedir. Endeks ayrıca yeni partnerlerle potansiyel ticaret olanağı hakkında da bilgi sunmaktadır (Rezıwangılı, 2019).

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksinin aşağıda iki değişik biçimde kullanılmaktadır. İlki göreceli ihracat performansını ölçmeye yöneliktir. Bu endeks; bir ülkenin belirli bir sektörünün ihracatının aynı ülkenin toplam ihracatı içindeki payının, ilgili sektörün toplam dünya ihracatının toplam dünya ihracatına oranına bölünmesiyle hesaplanmaktadır (Kibritçioğlu, 1996).

$$AKÜ_1^i = \frac{\left(\frac{x_j^i}{\sum x^i} \right)}{\left(\frac{\sum x_j^w}{\sum x^w} \right)}$$

$AKÜ_1^i$ = i ülkesinin ilk yönteme göre açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi

x_j^i = i ülkesinin yaptığı j malı ihracatı

$\sum x^i$ = i ülkesinin bütün mallar itibariyle toplam ihracatı

$\sum x_j^w$ = bütün ülkelerin toplam j malı ihracatı

$\sum x^w$ = bütün ülkelerin toplam dünya ihracatı

1’den büyük bir AKÜ değeri i ülkesinin j malında “açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü” veya “ihracat uzmanlığı” olarak yorumlanırken; 1’den küçük bir AKÜ1 değeri de “açıklanmış karşılaştırmalı dezavantaj” olarak yorumlanır. AKÜ1 değeri böylece, bütün ülkelerde j malının karşılaştırmalı üstünlüğe ya da dezavantaja sahip olmadığı varsayımına dayanarak, j malının fiili ihracat payını beklenen ihracat payı ile karşılaştırmaktadır (Oosterhaven, 2005).

Bir diğerk endeks ise bir tür görelı ihracat/ihtalat ölçütüdür. Bu endeks de, bir ülkenin belirli bir sektörünün ihracatının aynı ülkenin toplam ihracatı içindeki payının, aynı ülkenin ilgili sektörünün ihtalatının toplam dünya ihtalatına oranına bölünmesiyle bulunmaktadır (Kibritçioğlu, 1996).

Buna göre i ülkesinin j malına ait AKÜ endeksi genellikle malın ülke toplam ihracatı içindeki payının dünya toplam ticareti içindeki payına oranlanması ile ölçülmektedir.

$$AKÜ4 = \frac{X_{ij}/X_{it}}{M_{ij}/M_{it}} = \frac{X_{ij}/M_{ij}}{X_{it}/M_{it}}$$

X_{ij} : i ülkesi j malı / sektörü ihracatı,

X_{it} : i ülkesi toplam ihracatı,

M_{ij} : i ülkesi j malı ihtalatı, ,

M_{it} : i ülkesi toplam ihtalatı biçiminde belirtilmektedir.

Sonuç olarak AKÜ4 endeksinde 1'den küçük bir değerk ülkenin ilgili malda, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler bakımından dezavantajlı olduğunu; 1'den büyük bir değerk ise rekabet gücü açısından avantajlı olduğu şeklinde yorumlanmaktadır (Balassa, 1965).

1.8.2. Liesner Endeksi

AKÜ teorisi ilk olarak Liesner tarafından ortaya atılmıştır (Şimşek, Seymen ve Utkulu, 2010). Liesner, 1958 yılında yaptığı çalışmada, İngiltere'nin Avrupa ortak pazarı karşısında rekabet gücünü ölçmeyi amaçlamıştır (Sinanan ve Hosein, 2012). Rekabet üstünlüğüne sahip olduğu sektörleri belirlemek amacıyla, İngiltere'nin Batı Avrupa'ya ihraç ettiği 60 çeşit ürünün rekabet gücünü araştırmıştır (Liesner, 1958). Çalışma AKÜ1 olarak adlandırılacak, Liesner tarafından geliştirilen formül ise su şekildedir;

$$\text{Liesner Endeksi(RCA1)} = \frac{X_{ij}/X_{ej}}{X_{nj}/X_{ej}} = \frac{X_{ij}}{X_{nj}}$$

X_i : rekabet gücü ölçülen ülke,

X_e : gösterge kabul edilen ülke,

X_n : rekabet edilen ülke,

X_{ij} : i ülkesinin j malı ihracatı,

X_{nj} : n ülkesinin veya ülke grubunun j malı ihracatı olarak belirtilmektedir.

Bu formüle göre ülkenin hangi mal grubunda rekabet gücünün fazla olduğu, hangi mallarda kıyaslanan ülke ya da ülkelere göre göreceli olarak daha zayıf olduğu tespit edilebilmektedir (Yurttançıkmaç, 2014)

1.8.3. Vollrath'ın Yaklaşımı

Vollrath (1991) Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler'in hesaplanabilmesine yönelik üç alternatif yöntem ileri sürmüştür. Bunlardan ilki ihracat verileriyle olduğu kadar ithalat verileriyle de açıklanan Nispi Ticaret Avantajıdır. Nispi Ticaret Avantajı (RTA), Balassa'nın endeksine denk sayılan Nispi İhracat Avantajı (RXA) ve yine Balassa Endeksi'nin benzeri olan Nispi İthalat Avantajı (RMA) arasındaki fark olarak belirlenmiştir (Hubbart, 2002). Vollrath geliştirdiği endeksler içerisinde kullanım açısından en uygun endeksin $\ln RXA$ endeksi olduğunu belirtmiştir. Zira bu endeksin hem asimetri sorununu aşması hem de benzer faktör yoğunluğuna sahip rakip ülkelerin aynı hedef pa zarda ihracat performanslarına bağlı olarak rekabet güçlerinin kıyaslanmasına olanak tanınması geniş kullanım alanı bulmasına neden olmaktadır.

$$\ln RXA = \ln \frac{(X_{ia}/X_a)}{(X_{ib}/X_b)}$$

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

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

X_a = a ülkesinin hedef pazara yaptığı toplam ihracatı,

X_b = b ülkesinin hedef pazara yaptığı toplam ihracatıdır.

Endeksin alacağı pozitif değerler a ülkesinin aynı hedef pazarda b ülkesine karşı i ürününde rekabet gücünün bulunduğunu, negatif değerler ise rekabet gücünün bulunmadığını gösterir.

Bu ve benzeri endeksleri kullanmanın yarattığı bir sorun; gerçekte gözlemlenen ticaret modellerinin kamu politikaları ve müdahaleleri nedeniyle bozulabilecekleri ve bu nedenle esas karşılaştırmalı üstünlüğü yanlış sunabileceğidir. Balassa tarafından dikkate

alınan bir nokta; tarımda hükümet müdahalelerinin sıradan bir şey olduğudur. İthalat kısıtlamaları, ihracat teşvikleri ve diğer korumacı politikaların açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksini hangi ölçüde saptırabileceği de bu yüzden ilgi çekmektedir (Hubbart, 2002).

1.8.4. Lafay Endeksi

Gerard Lafay, 1992 yılında geliştirdiği AKÜ ölçümünde endüstri içi ticaret ve GSMH değerlerini hesaplamalarında göz önüne alarak Balassa'nın AKÜ ölçümündeki eksiklikleri gidermeye çalışmıştır. Balassa endeksinden farklı olarak bu endekste ihracat ve ithalat değerleri hesaplamaya katılmıştır (Yazmacıoğlu, 2006).

$$LFI = \left(\frac{x_j^i - m_j^i}{x_j^i + m_j^i} - \frac{\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i)}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)} \right) \times \frac{x_j^i + m_j^i}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)}$$

Burada x_j^i ve m_j^i , i ülkesinin j ürünü cinsinden ihracat ve ithalatını gösterir. N ise ticarete konu olan malların tümünü ifade etmektedir. LFI değeri pozitif ise ülke ilgili malda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip, LFI değeri negatifse ülkenin ilgili üründe rekabet gücü düşüktür (Yurttaçıkmaz, 2014).

İKİNCİ BÖLÜM

SEÇİLİ AFRIKA ÜLKELERİNİN SOSYO-EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ

Afrika, coğrafi konum itibariyle Türkiye'ye yakın olan ve Osmanlı İmparatorluğu zamanında da tarihi bağları kuvvetli olan önemli bir coğrafyadır. 1998 tarihi itibariyle Afrika Açılım Eylem Planı sayesinde, Türkiye ile Afrika ülkeleri arasındaki siyasi ve ekonomik ilişkiler güçlendirilmektedir. Türkiye'nin Afrika'ya olan ilgisi Türk dış politikası bakımından yeni konuma ulaşmıştır. Ayrıca Afrika da oluşan küresel rekabet büyük devletler arasında kızışırken Türkiye'nin doğru adımlar atması gerekmektedir. (Chazan, 2006).

Doğal kaynaklar bakımından zengin olan Afrika ülkeleri geçmişten geleceğe tüm dünyanın dikkatini çekmektedir. Birçok Afrika ülkelerine bakılacak olursa, yapısal problemlerin ve siyasi sorunların fazlaca gündemde olduğundan dolayı ekonomik meselelere gerekli önemin verilmediği gözlenmektedir. Ekonomiye gerekli önemin verilmediği takdirde ülkede yatırımların eksikliğine bağlı olarak ödeme güçlüklerinin yaşandığı ve ithalatlarının kısıtlı kaldığı gözlenmektedir (Cansaran, 2012). Türkiye ile Afrika ilişkilerinin ilerlemesi sonucunda öncelikli olarak ekonomik kalkınmaya önem verilmiştir. Afrika ülkeleri ile temaların artırılması ekonomik ve ticari bakımdan Türkiye'nin her alanda Afrika kıtası ile yakınlaştırılmasını sağlamaktadır (Cansaran, 2012).

2.1. MISIR'IN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ

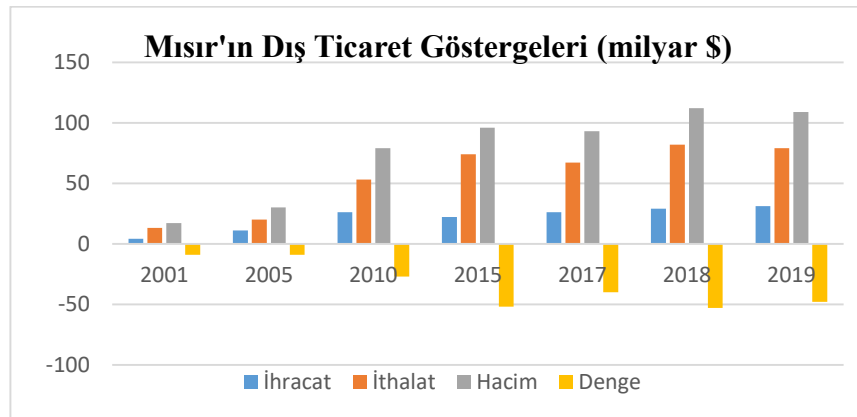
Mısır, Kuzey Afrika bölgesinde yer alıp 100 milyon nüfusa ev sahipliği yapmaktadır. Ülke nüfusunun çoğunluğunu 64,5 milyonla genç nüfus oluşturmakta ve nüfus açısından %2.28 oranında hızlı büyüyen bir nüfus yapısına sahiptir.

Tablo 2.1. Mısır'ın Temel Ekonomik Göstergeleri

	2015	2016	2017	2018	2019
GSYİH (cari milyar ABD doları)	329	330	230	250	300
GSYİH büyümesi (yıllık%)	4.37	4.34	4.18	5.31	5.55
Enflasyon, tüketici fiyatları (yıllık%)	10.37	13.81	29.50	14.40	-
Genel hükümet nihai tüketim harcamaları (GSYİH'nin yüzdesi)	11.75	11.42	10.09	8.35	7.66
Kişi başına GSYİH (cari ABD doları)	3562.93	3519.87	2444.29	2537.12	3019.20

Kaynak: Dünya Bankası

Mısır'ın GSYİH değeri 329 milyar \$ düzeyinden 300 milyar \$ düzeyine gerilemiştir. Ülke de yıllar itibari ile büyüme oranının devamlı arttığı görülmektedir. Fakat buna paralel olarak GSYİH da ve kişi başına düşen gelir miktarlarında da artış beklenirken, bu değişkenlerde meydana gelen azalış ülkede eşitsizliğin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. 2011 yılında başlayan siyasal karışıklık ve sonrasında yaşanan askeri darbe ile birlikte ülke; siyasal, ekonomik ve sosyolojik açılardan sıkıntılı günler geçirmiştir. Ancak ülkenin sahip olduğu tarım, petrol ve turizm gibi zengin kaynaklar sayesinde 2018 ve sonrasında toparlanma eğilimine geçtiği görülmektedir. Ülkede 2017 yılında meydana gelen yüksek enflasyon artışları ile ekonomi çalkantılı yılı yaşasa da ülke 2018 yılı ve sonrası dönemlerde toparlanma eğilimine geçmiştir. Mısır ekonomisinde GSYH'nin %50' sine hizmet sektörü sahip olurken, %34.3 oranla sanayi sektörü bunu takip etmektedir. Geride kalan %11.7'lik kısmı ise tarım sektörü oluşturmaktadır. Kişi başına düşen milli gelir' de önceki yıllara göre artış gerçekleştirmiş, 3019 \$ civarına ulaşmıştır (Samancı, 2018).



Kaynak: TÜİK

Şekil 2.1. Mısır'ın Dış Ticaret Göstergeleri

Mısır ekonomisi 2019 yılında toplam 30,6 milyar dolarlık ihracat ve 78,6 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirmiştir. 48 milyar dolarlık ihracat açığı ile Mısır, dünyada en çok ticaret açığı veren ülkeler arasındadır. Son zamanlarda görüldüğü üzere Mısır ekonomisinin dış ticaret açığı ihracat rakamlarının üzerinde seyir etmektedir. Mısır'ın dış ticaret ilişkilerine göre en fazla ticari ilişkilerinin bulunduğu ülkeler ABD, Suudi Arabistan ve Türkiye'dir. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ihracat yaptığı ülkeler ABD, Birleşik Arap Emirlikleri, Türkiye, Suudi Arabistan ve İtalya'dır. Mısır'ın belirtilen ülkelere en fazla ihraç ettiği ürün grupları ise mineral yakıtlar ve yağlar, kıymetli taşlar, plastikler, elektrikli makineler, gübreler, sert kabuklu yemişler, yenilebilir sebzelerden oluşmaktadır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ithalat yaptığı ülkeler ise Çin, ABD, Suudi Arabistan, Almanya ve Türkiye ve en fazla ithal ettiği ürün grupları ise mineral yakıtlar ve yağlar, elektrikli cihazlar, mekanik cihazlar, hububat, plastikler, demir-çelik ve et ve yenilebilir sakatattır.

Mısır, Türkiye ile dış ticaret ilişkisi bakımından en gelişmiş Afrika ülkesidir. 2019 yılı Mısır ile Türkiye arasındaki ikili ticaret hacmine bakarsak; Mısır'ın Türkiye'ye ihracatı 1 milyar 743 milyon \$ olarak gerçekleşmektedir. En çok ihraç edilen ürün grupları ise plastikler, gübreler, mineral yakıtlar ve yağlar, inorganik kimyasallar, insan yapımı tekstil malzemeleri, pamuk ve yenilebilir sebzelerdir. Mısır'ın Türkiye'den ithalatı ise 3 milyar 675 milyon \$ olarak gerçekleşirken en çok ithal ettiği ürün grupları ise mineral yakıtlar ve yağlar, demir-çelik, makineler, mekanik eşyalar, demir-çelik, pamuk, elektrikli makineler, plastikler ve inorganik kimyasallar olmuştur (Trademap, 2019).

2.2. FAS'IN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ

Fas, zengin tarihe ve kültüre sahip olan kuzeybatı Afrika ülkesidir. 35.5 milyon nüfusa ev sahipliği yapan Fas parlamenter monarşi sistemi ile yönetilmektedir. Ülke nüfusunun %38 i genç nüfusu oluşturmaktadır. Yaklaşık olarak Fas nüfusunun %40'ı şehirlerde geri kalanı ise kırsal alanlarda yaşamaktadır. Fas'ta kırdan kente göç etmek en büyük sosyal sorunlar arasında yer almaktadır. Devlet her ne kadar kırsal alanlarda yatırım teşviklerini uygulasa da halk tarafından gerçekleştirilen göçün önüne geçememektedir.

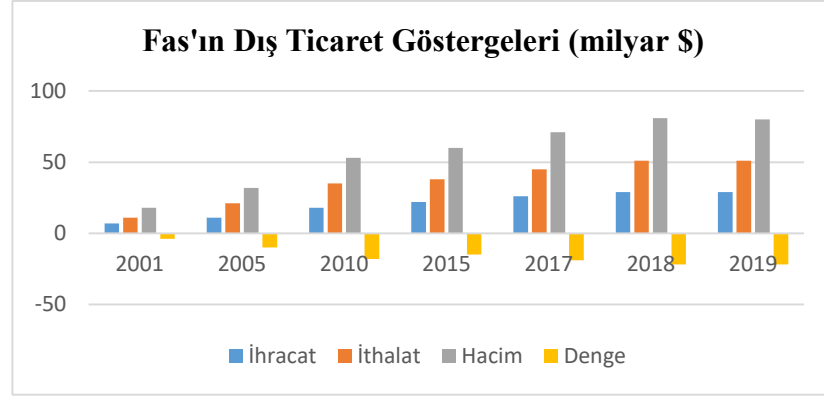
Tablo 2.2. Fas'ın Temel Ekonomik Göstergeleri

	2015	2016	2017	2018	2019
GSYİH (cari milyar ABD doları)	101	103	110	118	120
GSYİH büyümesi (yıllık%)	4.53	1.05	4.24	3.14	2.48
Enflasyon, tüketici fiyatları (yıllık%)	1.55	1.63	0.75	1.912	0.19
Genel hükümet nihai tüketim harcamaları (GSYİH'nin yüzdesi)	19.27	19.30	19.02	19.01	19.36
Kişi başına GSYİH (cari ABD doları)	2875.25	2896.72	3036.32	3222.20	3204.09

Kaynak: Dünya Bankası

Fas orta gelir düzeyinde bir ülke olarak kabul edilmekte ve kişi başına düşen gelir miktarı 3204 \$ olarak görülmektedir. GSYH'nin yarısını hizmet sektörü, %13'ünü sanayi sektörü, %12'sini de tarım sektörü oluşturmaktadır. Ülke dünyada yaşanan ekonomik krizden diğer ülkelere göre daha az hasarla çıkmıştır. Ülke ekonomisinde dış borç yükü oldukça fazladır. Fas ekonomisinde GSYİH değeri daimi artış göstererek 101 milyar \$ dan 120 milyar \$ a yükselmiştir. Fas'ta işsizlik en önemli sorun haline gelmiştir ve devlet önceliğini işsizlik oranlarını düşürmeye ve ekonomik durgunluğa bağlı olarak ortaya çıkan fakirliği azaltmaya vermiştir. 2017'nin %4,2'lik büyüme oranından düşük olarak 2019 yılında %2,4 oranında büyüme performansı sergilenmiştir. Fas dünyanın en önemli fosfat üretici ülkesidir (ATBANK Arap Türk Bankası Ekonomik Rapor,2020).

Yer altı kaynakları bakımından zengin olan ülkede fosfat, manganez, arsenik, nikel, kobalt, demir, kömür ve petrol gümüşlü kurşun çıkarılmaktadır. Yurt dışında çalışan yerli ülke vatandaşlarının ülkeye getirdikleri yabancı dövizler sayesinde tarım, imalat, balıkçılık ve turizm sektörü ayakta durmaktadır. Fas ülke ekonomisine baktığımız zaman son yıllarda fosfat ve tarımla olan bağlılığının giderek azaldığı, imalat ve hizmet sektörlerinde ki payın ise zamanla artış gösterdiği görülmektedir. Fas ekonomisine yapılan doğrudan yabancı yatırımlarda gözle görülür bir artış tespit edilmektedir. Turizm, telekomünikasyon, Gayrimenkul, ulaşım ve sanayi gibi sektörler ülkede en fazla yatırım çeken sektörlerin başında yer almaktadır. Fas'ın en önemli yatırımcı ülkelerin başında Fransa daha sonra İspanya, Birleşik Arap Emirlikleri, İngiltere ve Almanya gelmektedir.



Kaynak: TUİK

Şekil 2.2. Fas'ın Dış Ticaret Göstergeleri

Fas 2019 yılında toplam 29 milyar dolarlık ihracat ve 51 milyar dolarlık ithalat yapmıştır. 2019 yılında 22 milyar dolar cari açık veren Fas, dünyada en çok cari açık veren 14. ülkedir. En yakın ticari ilişkilerini İspanya, İtalya, Fransa ve ABD ile yapmıştır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre başlıca ihracat yaptığı ülkeler İspanya, Fransa, İtalya, ABD ve Almanya'dır. Fas'ın belirtilen ülkelere en fazla ihraç ettiği ürün grupları ise elektrikli makineler, gübreler, örülmemiş giyim eşyası, inorganik kimyasallar, yenilebilir sebzeler ve balıklar ve kabuklu hayvanlardan oluşmaktadır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre ithalat yaptığı başlıca ülkeler, İspanya, Fransa, Çin, ABD ve İtalya'dır ve en fazla ithal ettiği ürün grupları ise mineral yakıtlar ve yağlar, elektrikli eşyalar, makineler, plastikler, hububat, demir-çelik, tuz ve inorganik kimyasallardır.

2019 yılı Fas ile Türkiye arasındaki ikili ticaret hacmine göre; Fas'ın Türkiye'ye ihracatı 652 milyon \$ olarak gerçekleşmektedir. En çok ihraç edilen ürün grupları ise inorganik kimyasallar, gıda sanayi, şekerlemeler, kıymetli taşlar, tuz, elektrikli makineler ve balıklar ve kabuklu hayvanlardır. Fas'ın Türkiye'den ithalatı ise 2 milyar 665 milyon \$ olarak gerçekleşirken en çok ithal ettiği ürün grupları ise demir-çelik, makineler, mekanik eşyalar, suni ve sentetik kesikli lifler, pamuk, elektrikli makineler ve kıymetli taşlardan oluşmuştur (Trademap, 2019).

2.3. LİBYA'NIN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ

Kuzey Afrika kıtasında yer alan, 6 milyon nüfusa ev sahipliği yapan Libya, Afrika'nın 4. büyük ekonomisini oluşturmaktadır. Ülke genç bir nüfusa sahip olmakla birlikte, okuryazarlık ve okullaşma oranının en yüksek olduğu Kuzey Afrika ülkesidir.

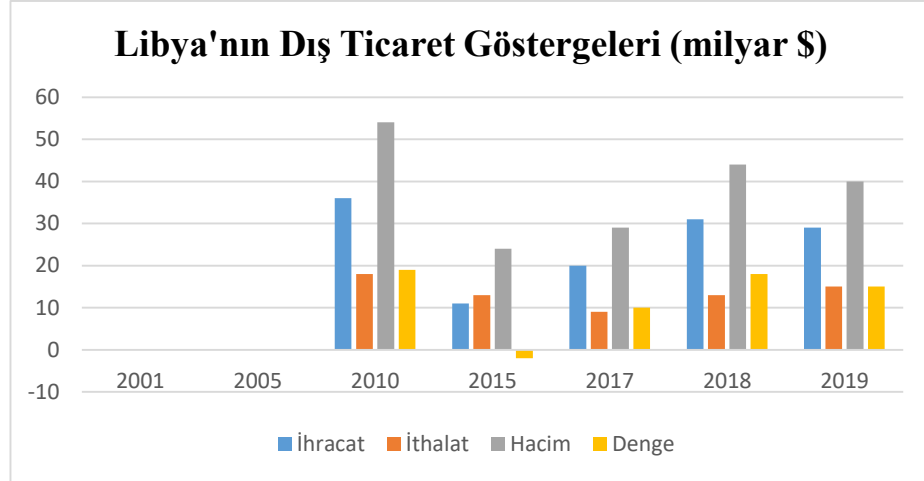
Tablo 2.3. Libya'nın Temel Ekonomik Göstergeleri

	2015	2016	2017	2018	2019
GSYİH (cari milyar ABD doları)	27.8	26.2	37.9	52.6	52.1
GSYİH büyümesi (yıllık%)	-8.86	-2.79	26.68	15.13	2.53
Enflasyon, tüketici fiyatları (yıllık%)	-	-	-	-	-
Genel hükümet nihai tüketim harcamaları (GSYİH'nin yüzdesi)	-	-	-	-	-
Kişi başına GSYİH (cari ABD doları)	4337.91	4035.19	5756.69	7877.12	7685.94

Kaynak: Dünya Bankası

Libya kişi başına düşen 7685 dolarlık milli geliriyle, Afrika'da en yüksek gelire sahip devletlerden biridir. Libya ekonomisinin 2019 yılında 52.1 milyar \$'a yükselmiştir. Petrol gelirleri Libya'nın ana gelir kaynağıdır. 21. yüzyılın başlarında, petrol ve doğal gaz, ulusal gelirin yaklaşık dörtte üçünü ve ülkenin ihracat gelirlerini oluşturmuştur. Ekonomi politikasında, ülkenin petrole olan yüksek bağımlılığını azaltmak için tarım ve sanayi yatırımlarının artırılması planlanmıştır. Libya topraklarından çıkan ham petrolün sadece %25'i işletilmekte olup, gelecek seneler içinde bu alanda önemli bir büyüme hedefi beklenmektedir. Ülkede balıkçılık sektöründe büyük potansiyel olmasına rağmen, Libya balıkçılık kaynaklarını kullanamamaktadır.

Ülkede uygulanan yaptırımların azalması sonucunda yetkililer yeni oluşturdukları petrol ve gaz projelerini yabancı yatırımcılara açmıştır. Açılan alanlardan bazıları; Tarım, sanayi, enerji ve turizmdir. Daha sonra ülke de ekonomik çeşitliliği sağlamak amacıyla, yeni ekonomik politika ve yeni yatırım programları belirlenmiş ve ülke bu konuda sınırlı bir başarı elde etmiştir. Tarım sektöründe oluşan ekonomik performansın zayıflığının nedeni; yerli işgücünün sınırlı olmasından etkilenmiş, sanayi işletmeleri de düşük kapasite sorunu ile karşı karşıya kalmışlardır. Ayrıca tarım sektöründe ortaya çıkan ekonomik çeşitliliğin zayıflaması ülkede işsizlik oranının da yüksek düzeyde seyretmesine yol açmıştır. Libya da gizli işsizlik de dikkate alındığında işsizlik oranının % 30 civarında olması halkın memnuniyetsizliğini arttıran unsurlardan olmaktadır.



Kaynak: TÜİK

Şekil 2.3. Libya'nın Dış Ticaret Göstergeleri

Libya'nın dış ticaret ilişkilerine göre en fazla ticari ilişkilerinin bulunduğu ülkeler Çin, İtalya, Almanya ve Türkiye'dir. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ihracat yaptığı ülkeler İtalya, Çin, Almanya, İspanya; Fransa ve ABD'dir. Ülkenin toplam ihracat rakamı 29 milyar 466 milyon \$ olup en fazla ihraç ettiği ürün grupları ise mineral yakıtlar ve yağlar, kıymetli taşlar, demir-çelik, bakır, organik kimyasallar, alüminyumdan eşyalar ve balıklar ve kabuklu hayvanlardan oluşmaktadır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ithalat yaptığı ülkeler Çin, Türkiye, İtalya, Birleşik Arap Emirlikleri ve Mısır'dır. Ülkenin toplam ithalat rakamı 15 milyar 413 milyon \$ olup en fazla ithal ettiği ürün grupları ise mineral yakıtlar ve yağlar, elektrikli eşyalar, makineler, hububat, tütün, plastikler, mobilya ve eczacılık ürünleridir. Verilere göre Libya'nın ticaret dengesinin 14 milyar \$ arttığı ve dış ticaret fazlası verdiği görülmektedir.

2019 yılı Libya ile Türkiye arasındaki ikili ticaret hacmine bakarsak; Libya'nın Türkiye'ye ihracatı 474 milyon \$ olarak gerçekleşmektedir. En çok ihraç edilen ürün grupları ise mineral yakıtlar ve yağlar, demir-çelik, alüminyumdan eşya, balıklar ve kabuklu hayvanlar, odun ve inorganik kimyasallardır. Libya'nın Türkiye'den ithalatı ise 1 milyar 960 milyon \$ olarak gerçekleşirken en çok ithal ettiği ürün grupları ise kıymetli taşlar, mobilya, plastikler, giyim eşyası, halılar ve makinelerden olmuştur. Türkiye ile Libya arasındaki ticarete çoğunlukla, Türkiye'nin dış ticaret fazlası verdiği görülmektedir. Yani Libya'dan ithalatımız azalmış, ihracatımız artmış bulunmaktadır (Trademap, 2019).

2.4. CEZAYİR'İN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ

Cezayir, Akdeniz kıyısının kuzeyinde yer alan ve 42 milyon nüfusa ev sahipliği yapan ülkedir. Ülke topraklarının %90'i sahrada, %10 luk kısmı ise verimli kuzey alanında yer almaktadır.

Tablo 2.4. Cezayir'in Temel Ekonomik Göstergeleri

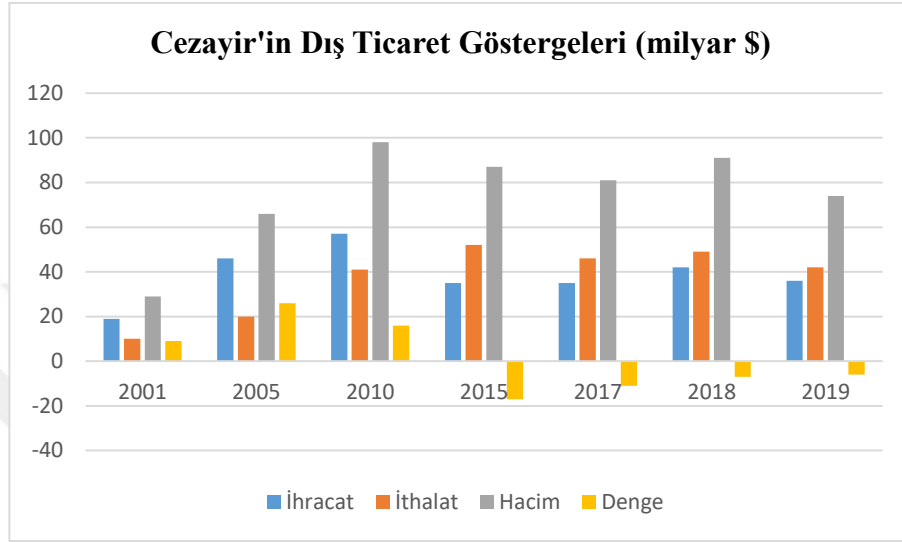
	2015	2016	2017	2018	2019
GSYİH (cari milyar ABD doları)	166	160	170	175	171
GSYİH büyümesi (yıllık%)	3.7	3.2	1.3	1.2	0.8
Enflasyon, tüketici fiyatları (yıllık%)	4.78	6.39	5.59	4.26	1.95
Genel hükümet nihai tüketim harcamaları (GSYİH'nin yüzdesi)	21.56	20.88	18.95	17.15	16.94
Kişi başına GSYİH (cari ABD doları)	4187.51	3945.48	4111.29	4153.73	3973.96

Kaynak: Dünya Bankası

2019 verilerine göre Cezayir'in GSYH'sı 171 milyar \$, kişi başına düşen gelir miktarı ise 3973 \$ olmuştur. Cezayir ekonomisi sahip olduğu doğal gaz ve petrol kaynaklarına rağmen kişi başına düşen gelir açısından alt-orta gelir sınıfında yer almaktadır. Ülke ekonomisi enerji sektörüne bağımlı olup bu bağımlılıkta, petrol fiyatlarındaki değişimlerden etkilenmektedir. Zengin doğal kaynaklarına karşın halkın satın alma gücünün çevre ve komşu ülkelere göre düşüklüğü, ülke ekonomisinin sektörel bazda çeşitlendirilerek geliştirilmesine yönelik ulusal ve uluslararası yatırımlardaki yetersizlik, ülkedeki kamu iktisadi teşekküllerinin özelleştirme çalışmalarının çok yavaş ilerlemesi, kayıt dışı sektörün büyüklüğü, bölgeler arasında ciddi ekonomik ve sosyal dengesizlikler (özellikle kuzey ve güney) ve genç nüfusta % 30'ları bulan işsizlik bu sıkıntıların başlıca kısmını teşkil etmektedir (KFA Fuarcılık,2019).

Devletin uyguladığı politikalar ve büyüme oranları, işsizliğin azalmasına katkı sağlamaktadır. Tarım sektörünün GSYİH içindeki payı %9 civarındadır. Ayrıca nüfusun yaklaşık %14'ü ise tarım sektöründe istihdam etmektedir. Yerli tarım üretimi ülkenin ihtiyaçlarını karşılamaya yeterli değildir. Bu yüzden dışa bağımlı hale gelmiştir. Aynı

zamanda ülke de hayvancılık da gelişmemiş olduğundan dolayı ülke 'ye et ve canlı hayvan ithalatı yapılmaktadır. Cezayir, deniz mahsulleri bakımından zengin bir ülkedir. Hidrokarbonlar sektörü ülkenin ekonomisi için çok önemli bir paya sahiptir. Ülkede ki GSYH'nin %46'sını, toplam ihracatın % 98'ini ve toplam bütçe gelirlerinin %77'sini oluşturmaktadır.



Kaynak: TÜİK

Şekil 2.4. Cezayir'in Dış Ticaret Göstergeleri

Cezayir'in dış ticaret ilişkilerine göre en fazla ticari ilişkisinin bulunduğu ülkeler İtalya, Fransa ve İspanya'dır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ihracat yaptığı ülkeler İtalya, Fransa, İspanya, ABD ve Birleşik krallıktır. Ülkenin toplam ihracat rakamı 36 milyar 689 milyon \$ olup en fazla ihraç ettiği ürün grupları ise mineral yakıtlar ve yağlar, gübreler, inorganik kimyasallar, şekerlemeler, tuz, demir ve çelikten oluşmaktadır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ithalat yaptığı ülkeler Çin, Fransa, Rusya Federasyonu, İtalya, İspanya ve Almanya'dır. Ülkenin toplam ithalat rakamı 42 milyar 448 milyon \$ olup en fazla ithal ettiği ürün grupları ise makineler, mekanik cihazlar, elektrikli makineler, hububat, mineral yakıtlar ve yağlar, emtialar, plastikler ve süt ürünleridir. Verilere göre Cezayir'in ticaret dengesinin 5 milyar \$ azaldığı ve dış ticaret açığı verdiği görülmektedir.

2019 yılı Cezayir ile Türkiye arasındaki ikili ticaret hacmine bakarsak; Cezayir'in Türkiye'ye ihracatı 720 milyon \$ olarak gerçekleşmektedir. En çok ihraç edilen ürün grupları ise mineral yakıtlar ve yağlar, inorganik kimyasallar, şekerlemeler, kıymetli

taşlar, kakao ve organik kimyasallardan oluşmaktadır. Cezayir'in Türkiye'den ithalatı ise 1 milyar 865 milyon \$ olarak gerçekleşirken en çok ithal ettiği ürün grupları ise makineler, mekanik cihazlar, plastikler, elektrikli eşyalar, demir-çelik, örülmemiş giyim eşyası, mobilya, odun ve kömürden oluşmaktadır (Trademap, 2019).

2.5. TUNUS'UN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ

Tunus Kuzey Afrika da yer alan 11 milyon nüfusa ev sahipliği yapan ülkedir. Ülkenin etkin yapısını çoğunlukla Araplar oluşturmaktadır. Ülkede %18,3 işsizlik rakamı temel ekonomik sorunlara yol açmaktadır. İş gücünün % 49'u hizmet, % 17,9'u tarım ve % 33,1'i sanayide istihdam edilmektedir.

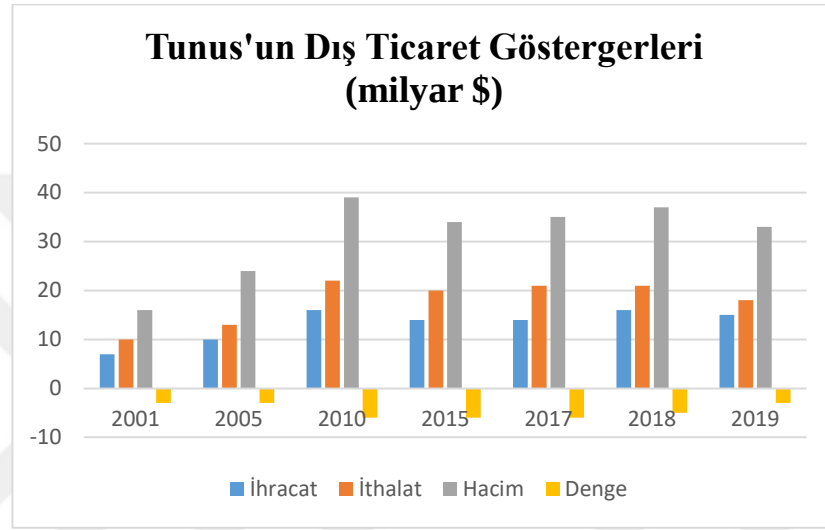
Tablo 2.5. Tunus'un Temel Ekonomik Göstergeleri

	2015	2016	2017	2018	2019
GSYİH (cari milyar ABD doları)	43.2	41.8	39.8	39.8	38.8
GSYİH büyümesi (yıllık%)	1.19	1.159601	1.91	2.66	1.04
Enflasyon, tüketici fiyatları (yıllık%)	4.43	3.62	5.30	7.30	6.72
Genel hükümet nihai tüketim harcamaları (GSYİH'nin yüzdesi)	19.54	20.49	20.88	19.95	20.51
Kişi başına GSYİH (cari ABD doları)	3861.68	3697.93	3481.22	3438.78	3317.45

Kaynak: Dünya Bankası

Son yıl verilerine bakıldığı zaman Tunus'un GSYİH miktarında bir azalış görülmektedir. Kişi başına düşen gelir miktarı yaklaşık olarak 3000 \$'ın üzerinde olup orta gelir sınıfında yer almaktadır. Tunus ekonomisi, turizm başta olmak üzere, hizmet sektörü, tarım, tekstil ve hazır giyim, hafif sanayiler ile petrol ve fosfat üretimine dayanan gelişme yolunda bir ekonomidir. Ayrıca kalkınmaya yönelik yatırımlarda, uluslararası kuruluşların sağladığı mali destek önemli yer tutmaktadır. Sektörel bakımdan Tunus da tarım ve balıkçılığın GSYH'de ki payı oldukça yüksektir. İmalat sektöründe ise, tekstil ve deri ürünleri önemli ihracat kalemlerini oluşturmaktadır. İhracat kanalını oluşturan petrol ve doğalgaz eski önemini yitirmiş, tekstil, gıda, elektrikli ürünler önem kazanmıştır.

Yerli üreticileri korumak için AB dışı ülkelere gelen ürünlere hükümet belirgin ticari engeller uygulamaktadır. Özellikle sermaye malı olmayan ithalata tarife dışı engeller uygulanmaktadır. 2022 yılına kadar Tunus'un GSYH'da ki artışın yılda %4'ün üzerinde olacağı tahmin edilmektedir. Bu dönemde, sanayi üretiminin yılda ortalama %4,2 oranında büyümesi ve tarım üretiminin ise %2,6 oranında büyümesi beklenmektedir. Aynı dönemde enflasyonun yılda ortalama %3,9 oranında artacağı tahmin edilmektedir (Dış İşleri Bakanlığı,2019).



Kaynak: TÜİK

Şekil 2.5. Tunus'un Dış Ticaret Göstergeleri

Dış ticaret verilerine bakıldığında Tunus, son 20 yılda devamlı olarak 3 ile 6 milyar dolar aralığında dış ticaret açığı veren ülke konumundadır. Tunus'un dış ticaret ilişkilerine göre en fazla ticari ilişkilerinin bulunduğu ülkeler İtalya, Fransa ve Almanya'dır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ihracat yaptığı ülkeler Fransa, İtalya, Almanya, İspanya ve Libya'dır. Ülkenin toplam ihracat rakamı 14 milyar 944 milyon \$ olup en fazla ihraç ettiği ürün grupları ise elektrikli makine ve teçhizat, örülmemiş giyim eşyası, mineral yakıtlar ve yağlar, optik, makineler, mekanik cihazlar ve hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlardan oluşmaktadır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ithalat yaptığı ülkeler, İtalya, Fransa, Çin, Almanya, Cezayir ve Türkiye'dir. Ülkenin toplam ithalat rakamı 21 milyar 573 milyon \$ olup en fazla ithal ettiği ürün grupları ise mineral yakıtlar ve yağlar, elektrikli makineler, makineler, mekanik cihazlar, plastikler, hububat, pamuk ve demir-çeliktir. Verilere göre Tunus'un ticaret dengesinin 6 milyar \$ azaldığı ve dış ticaret açığı verdiği görülmektedir.

2019 yılı Tunus ile Türkiye arasındaki ikili ticaret hacmine bakarsak; Tunus'un Türkiye'ye ihracatı 134 milyon \$ olarak gerçekleşmektedir. En çok ihraç edilen ürün grupları ise gübreler, optik, plastikler, elektrikli makineler, sert kabuklu yemişler, pamuk ve hazır tekstil ürünlerinden oluşmaktadır. Tunus'un Türkiye'den ithalatı ise 975 milyon \$ olarak gerçekleşirken en çok ithal ettiği ürün grupları ise pamuk, demir-çelik, makineler, mekanik cihazlar, plastikler, mineral yakıtlar ve yağlar, demir-çelik, ahşap, kâğıt ve kartondan oluşmaktadır (Trademap, 2019).

2.6. NİJERYA'NIN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ

Nijerya, kalabalık ve genç nüfusa hakim olup, Başkanlık sistemi ile yönetilmektedir. Tarım arazilerin hakim olduğu ülkede, kırsal ve kentsel alanlarda ki hayat şartları farklı ilerlemektedir. Kırsal alanlarda yaşayan halkın eğitim düzeyi düşük ve sosyal imkanlar adaletsiz dağıtıldığından dolayı suça meyil oldukça yüksektir. Bunun yanı sıra işsizlik suç oranını artıran en önemli faktörler arasında yer almaktadır.

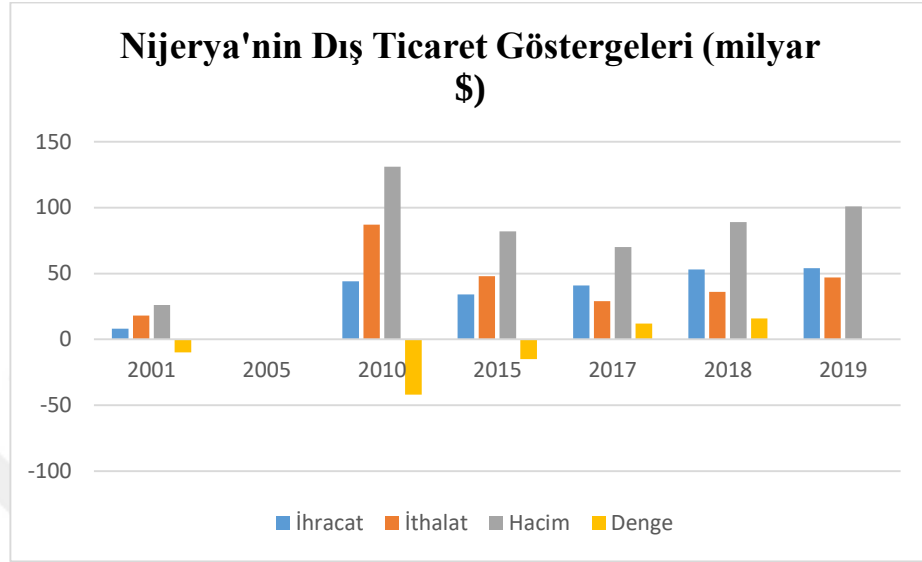
Tablo 2.6. Nijerya'nın Temel Ekonomik Göstergeleri

	2015	2016	2017	2018	2019
GSYİH (cari milyar ABD doları)	487	405	376	397	448
GSYİH büyümesi (yıllık%)	2.65	-1.61	0.80	1.92	2.20
Enflasyon, tüketici fiyatları (yıllık%)	9.00	15.67	16.52	12.09	11.39
Genel hükümet nihai tüketim harcamaları (GSYİH'nin yüzdesi)	5.93	5.38	4.40	5.60	5.88
Kişi başına GSYİH (cari ABD doları)	2687.48	2176.00	1968.56	2027.77	2229.85

Kaynak: Dünya Bankası

Nijerya ekonomisinde 2018 yılı GSMH 397 milyar \$ seyrederken 2019 yılında bir artış gerçekleşip 448 milyar \$'a çıkmıştır. Hasılanın içindeki tarım sektörünün payı %20, sanayi sektörünün payı % 22 ve hizmet sektörünün payı ise %55 olduğu dünya bankası verilerine göre tespit edilmiştir. Ülkede milli gelirde meydana gelen değişimleri petrol üretimi ve uluslararası piyasa fiyatlarında meydana gelen değişimler etkilemektedir. Ülke ekonomisinde petrol önemli bir gelir kaynağıdır. Ülke 37 milyar varille dünyada 14.

büyük petrol üreticisi ve 9. büyük petrol ihracatçısı ülke konumundadır (OPEC). Gelir dağılımında ise dünyada en bozuk ilk 10 ülke arasında 3. Sırada yer almaktadır. Yolsuzluk algılama endeksinde 183 ülke arasında 144. sırada yer almıştır.



Kaynak: TÜİK

Şekil 2.6. Nijerya'nın Dış Ticaret Göstergeleri

Nijerya'nın dış ticaret ilişkilerine göre en fazla ticari ilişkilerinin bulunduğu ülkeler Çin, Hindistan, ABD, İspanya Hollanda ve Gana'dır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ihracat yaptığı ülkeler Hindistan, İspanya, Hollanda, Gana ve Fransa'dır. Ülkenin toplam ihracat rakamı 53 milyar 624 milyon \$ olup en fazla ihraç ettiği ürün grupları ise ham petrol, doğal gaz, sondaj üretim malzemeleri, mineral yakıtlar, mineral yağlar, gemiler, tekneler, bazı metal eşyalar, kakao, yağlı tohumlar, gübreler, sert kabuklu yemişler ve tütünden oluşmaktadır. Nijerya'nın yıllar itibariyle değişmekle birlikte ihracatının %80-90'ını petrol oluşturmaktadır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ithalat yaptığı ülkeler Çin, Hindistan, ABD, Hollanda, Belçika ve Almanya'dır. Ülkenin toplam ithalat rakamı 47 milyar 387 milyon \$ olup en fazla ithal ettiği ürün grupları ise petrol, mineral yakıtlar ve yağlar, makineler, mekanik cihazlar, elektrikli cihazlar, demir yolu parça ve aksesuarları, optik, eczacılıkla ilgili ürünler ve cam- züccacıdır. Verilere göre Nijerya dış ticaret fazlası veren ülke konumundadır.

2019 yılı Nijerya ile Türkiye arasındaki ikili ticaret hacmine bakarsak; son yıllarda dış ticaret dengesi Nijerya lehine fazlalık vermektedir. Nijerya'nın Türkiye'ye ihracatı 1 milyar 357 milyon \$ olarak gerçekleşmektedir. En çok ihraç edilen ürün grupları ise

yakıtlar ve yağlar, yağlı tohumlar, kakao, set kabuklu yemişler, pamuk ve imalat eşyalarından oluşmaktadır. Nijerya'nın Türkiye'den ithalatı ise 442 milyon \$ olarak gerçekleşirken en çok ithal ettiği ürün grupları ise makineler, mekanik cihazlar, demir veya çelikten eşya, elektrikli makineler, tuz, kükürt ve plastiklerden oluşmaktadır (Trademap, 2019).

2.7. GÜNEY AFRIKA'NIN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ

Afrika kıtasının en gelişmiş ülkelerinden olan Güney Afrika, 57 milyon nüfus hacmine sahip ülkedir. Ülkede işsizlik oranında 2008 yılından itibaren bir artış söz konusudur. 2019 verilerine göre ülkede işsizlik oranı %28 olmuştur. Nüfusun çoğunluğu yoksulluk sınırında yaşamaktadır. Güney Afrika'da gelir dağılımında büyük değişiklikler söz konusudur.

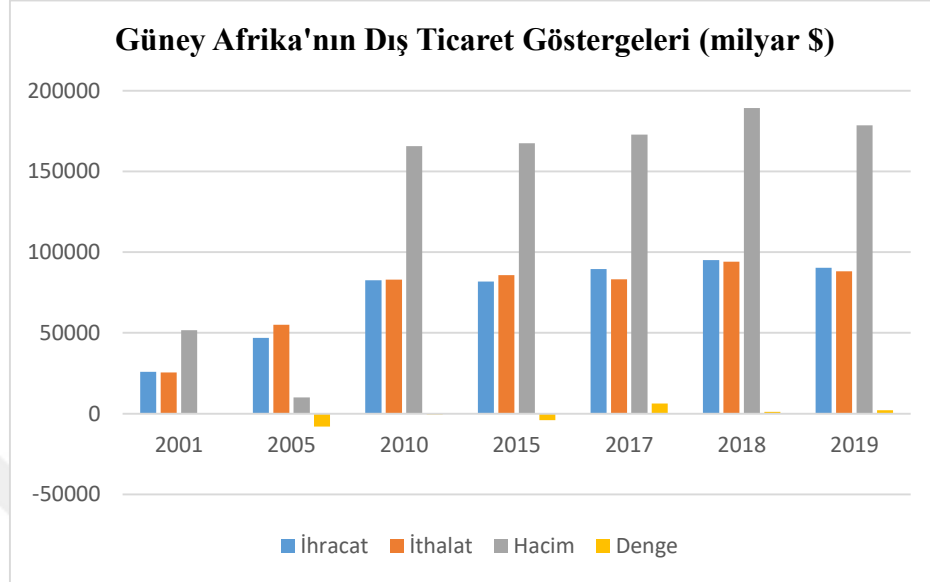
Tablo 2.7. Güney Afrika'nın Temel Ekonomik Göstergeleri

	2015	2016	2017	2018	2019
GSYİH (cari milyar ABD doları)	318	296	350	368	351
GSYİH büyümesi (yıllık%)	1.19	0.39	1.41	0.78	0.15
Enflasyon, tüketici fiyatları (yıllık%)	4.50	6.59	5.18	4.50	4.12
Genel hükümet nihai tüketim harcamaları (GSYİH'nin yüzdesi)	20.45	20.79	20.79	21.28	21.29
Kişi başına GSYİH (cari ABD doları)	5734.63	5272.91	6132.48	6374.02	6001.40

Kaynak: Dünya Bankası

Güney Afrika, Nijerya'dan sonra 350 milyar \$'lık hasılasıyla ikinci büyük ekonomiye sahip ülkedir. 2019 yılı itibariyle sanayi sektörünün hasıla içindeki payı %26, imalat sektörünün payı ise %12'dir. Ülke kişi başına düşen gelir miktarına göre orta gelirli ülke konumuna sahiptir. Yüksek işsizlik, ekonomik büyüme performansındaki zayıflık, gelir dağılımında ki adaletsizlik, artan miktarda kamu borcu, verimsiz KİT'ler ve işgücü piyasasının esnek olmayışı ile düşük enerji arzı ekonomisindeki başlıca yapısal sorunlardır. İstihdamın artırılması teknoloji transferinin sağlanması, işgücü niteliklerinin artırılması gibi amaçlar doğrultusunda ülkeye doğrudan yabancı yatırımların çekilmesi

devletin temel öncelikli hedefleri arasındadır. Dünyanın en zengin doğal kaynaklarına sahip olan ülkede en fazla, altın, platin, elmas, gümüş, kömür, demir ve krom bulunmaktadır (Dış Ticaret Bakanlığı,2019).



Kaynak: TÜİK

Şekil 2.7. Güney Afrika'nın Dış ticaret Göstergeleri

Güney Afrika'nın dış ticaret ilişkilerine göre en fazla ticari ilişkilerinin bulunduğu ülkeler Çin, ABD ve Almanya'dır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ihracat yaptığı ülkeler, Çin, Almanya, ABD, Birleşik Krallık ve Japonya'dır. Ülkenin toplam ihracat rakamı 90 milyar 419 milyon \$ olup en fazla ihraç ettiği ürün grupları ise kıymetli taşlar, cevher, demiryolu parça ve aksesuarları, mineral yakıtlar ve yağlar, demir-çelik ve sert kabuklu yemişlerden oluşmaktadır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ithalat yaptığı ülkeler Çin, Almanya, ABD, Hindistan, Suudi Arabistan ve Nijerya'dır. Ülkenin toplam ithalat rakamı 88 milyar 216 milyon \$ olup en fazla ithal ettiği ürün grupları ise mineral yakıtlar ve yağlar, makineler, mekanik cihazlar, elektrikli cihazlar, emtialar ve plastiklerdir. Dış ticareti genelde denge seviyesine yakın olan Güney Afrika, 2016-2019 yılları arasında dış ticaret fazlası vermektedir.

2019 yılı Güney Afrika ile Türkiye arasındaki ikili ticaret hacmine bakarsak; Güney Afrika'nın Türkiye'ye ihracatı 283 milyon \$ olarak gerçekleşmektedir. En çok ihraç edilen ürün grupları ise cevher, makineler, mekanik cihazlar, demir-çelik, mineral yakıtlar ve yağlar, alüminyum ve alüminyumdan eşya, kimyasal ürünler ve hayvan yemleri

oluşmaktadır. Güney Afrika'nın Türkiye'den ithalatı ise 645 milyon \$ olarak gerçekleşirken en çok ithal ettiği ürün grupları ise makineler, mekanik cihazlar, mineral yakıtlar ve yağlar, kauçuk ve kauçuktan eşya, plastiklerden oluşmaktadır (Trademap).

2.8. ETİYOPYA'NIN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE ile OLAN İLİŞKİLERİ

97 milyonluk nüfusuyla Etiyopya, Afrika Sahra Çölü'nün güneyinde yer alan en kalabalık nüfuslu ikinci ülkedir. 2014 yılında nüfus büyüme oranı %2,5 ve Afrika Sahra Çölü'nün güneyindeki 4. en büyük ekonomidir. Etiyopya'da yıllık %10,9 ortalama büyümeyle son on yıldır gözle görülür bir ekonomik performans kaydedilmektedir. Bu büyüme sahra altı Afrika'nın iki katı ve dünya ortalama büyümesinin 3 katıdır. Bu Etiyopya'nın dünyadaki en hızlı büyüyen ekonomilerden birisi olmasına öncülük etmektedir (DB, 2016).

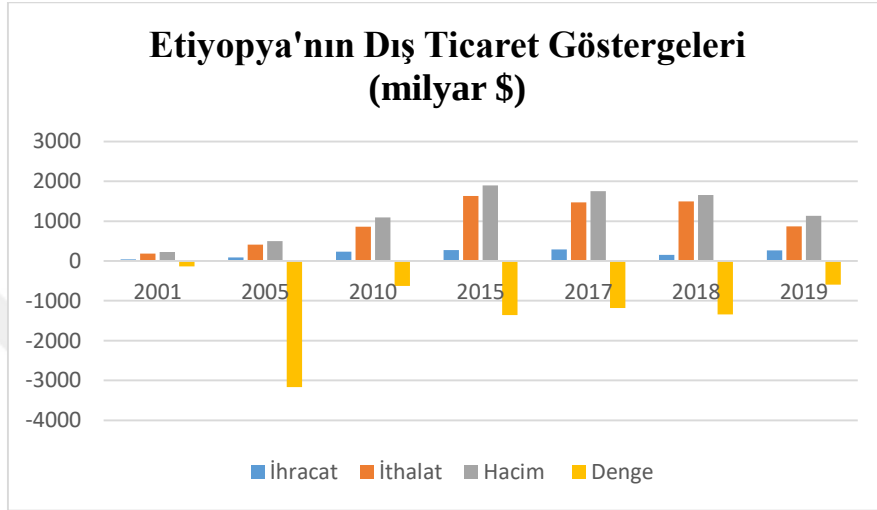
Tablo 2.8. Etiyopya'nın Temel Ekonomik Göstergeleri,

	2015	2016	2017	2018	2019
GSYİH (cari milyar ABD doları)	64.6	74.3	81.8	84.3	95.9
GSYİH büyümesi (yıllık%)	10.39	9.43	9.56	6.81	8.36
Enflasyon, tüketici fiyatları (yıllık%)	9.56	6.62	10.68	13.83	15.84
Genel hükümet nihai tüketim harcamaları (GSYİH'nin yüzdesi)	9.01	11.13	11.10	10.25	9.19
Kişi başına GSYİH (cari ABD doları)	640.54	717.12	768.52	771.52	855.76

Kaynak: Dünya Bankası

Etiyopya'nın GSYİH rakamı yıllar itibariyle artış göstererek, 2019 yılında 95.9 milyar \$ olmuştur. Ülke tarıma dayalıdır ve GSYH'sinin yarısını tarım oluşturmaktadır. Tarım sektörü nüfusun %85'ine istihdam fırsatı sağlamaktadır. Tarım sektörü endüstrileşmemiştir, neredeyse tamamı kentsel bölgelere yoğunlaşmıştır. 2003'te kentsel bölgeler GSYH'ye %55 katkı sağlamıştır (DB, 2016). Etiyopya, bankacılık, sigortacılık, iletişim sektörü ve küçük endüstriler yerel yatırımcılarla sınırlıdır. Etiyopya, tekstilde, tarımda ve üretimde ciddi oranda yabancı yatırım çekmiştir. Etiyopya'da sanayi sektörü, GSYH'nin % 12'sini oluşturmakta ve yıllık ortalama % 9 gelişme göstermektedir.

İhracatta en önemli piyasa olan Avrupa’da ekonomik iyileşmeyle birlikte Etiyopya’nın uluslararası ticaretinde artış beklenmektedir. Ülkedeki büyük projelerin tamamlanması için gereken kredi sıkıntısı ve döviz sıkıntısı ekonomi için risk teşkil etmektedir. Enflasyonun % 10’un altına indirilmesi iç piyasada önemli bir rahatlamaya neden olmuştur. Etiyopya Hindistan, AB, ABD gibi bazı ülkelerle ve COMESA ve DTÖ, gibi örgütlerle ikili ticaret anlaşmasına sahiptir (Etiyopya Ülke Raporu, 2013).



Kaynak: TÜİK

Şekil 2.8. Etiyopya’nın Dış ticaret Göstergeleri

Etiyopya’nın dış ticaret ilişkilerine göre en fazla ticari ilişkilerinin bulunduğu ülkeler Çin, ABD ve Hindistan’dır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ihracat yaptığı ülkeler ABD, Çin, Suudi Arabistan ve Almanya’dır. Ülkenin toplam ihracat rakamı 2,1 milyar 814 milyon \$ olup en fazla ihraç ettiği ürün grupları ise kahve, yağlı tohumlar, tekstil, makineler ve mekanik cihazlardan oluşmaktadır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ithalat yaptığı ülkeler ABD, Çin, Hindistan, Fransa ve Birleşik Arap Emirlikleri’dir. Ülkenin toplam ithalat rakamı 9 milyar 575 milyon \$ olup en fazla ithal ettiği ürün grupları ise mekanik cihazlar, elektrikli cihazlar, uçak, uzay araçları ve başka yerde belirtilmeyen emtialardır. Sonuç olarak Etiyopya’nın ticaret dengesinin 6 milyar \$ azaldığı görülmektedir.

2019 yılı Etiyopya ile Türkiye arasındaki ikili ticaret hacmine bakarsak; Etiyopya’nın Türkiye’ye ihracatı 27 milyon \$ olarak gerçekleşmektedir. En çok ihraç edilen ürün grupları ise yağlı tohumlar, pamuk, şeker, kahve, çay ve plastik eşyalardır. Etiyopya’nın Türkiye’den ithalatı ise 378 milyon \$ olarak gerçekleşirken en çok ithal

ettiği ürün grupları ise demir- çelik, makineler, elektrikli cihazlar, plastikler, bakır eşyalar olmuştur (Trademap, 2019).

2.9. GANA’NIN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ

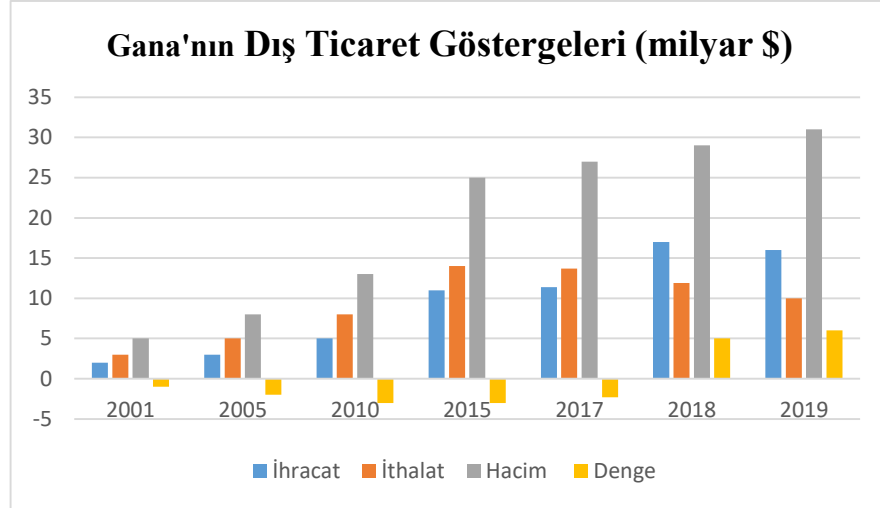
29 milyon nüfusa ev sahipliği yapan Gana Batı Afrika topraklarında bulunmaktadır. Gana ekonomisi 2000 yılından itibaren hızlı bir büyüme yakalamış ve son yıllarda uluslararası ilişkilerde de iyi bir performans elde edip, birçok sektörde adını duyurmuştur.

Tablo 2.9. Gana’nın Temel Ekonomik Göstergeleri

	2015	2016	2017	2018	2019
GSYİH (cari milyar ABD doları)	48.6	55.0	59.0	65.6	67.0
GSYİH büyümesi (yıllık%)	2.17	3.44	8.14	6.26	6.47
Enflasyon, tüketici fiyatları (yıllık%)	17.14	17.45	12.37	7.80	7.17
Genel hükümet nihai tüketim harcamaları (GSYİH'nin yüzdesi)	9.65	9.95	8.80	9.01	8.88
Kişi başına GSYİH (cari ABD doları)	1743.85	1931.38	2025.93	2202.31	2202.11

Kaynak: Dünya Bankası

Gana’nın GSYH’si 2017 yılı itibariyle 59 milyar \$ olup 2019 yılı itibariyle 67 milyar \$ ‘a yükselmiştir. Kişi başına gelir miktarı 2000 \$ civarında olup düşük gelirli ülke statüsündedir. Ülkede 2017-2019 yılı arasındaki büyüme oranında bir düşüş yaşadığı görülmekte ve üretim kapasitesinde azalış meydana gelmektedir. Ülkede tarım sektörü ekonominin temel yapı taşı haline gelmiştir. En önemli tarımsal ürünlerin başında kakao gelmektedir. Kakao aynı zamanda altın madeni ile birlikte Gana’nın en önemli ihraç kalemi olup, tarımsal ürünler içerisinde kakaoyu ormancılık ürünleri, sebzeler, deniz ürünleri ve ananas takip etmektedir. Hizmetler sektörü GSYH’nin %56’sını oluşturmaktadır. Hizmet sektöründe bankacılık faaliyetleri, turizm, otel işletmeciliği ve son yıllar içerisinde ise telekomünikasyon gittikçe önem kazanan en büyük alt sektörler arasındadır. Sanayi sektörü ise GSYH’nin %25’ni oluşturmaktadır. Bu sektörde madencilik ve petrolün payı oldukça yüksektir (Gana Ülke Raporu, 2019).



Kaynak: TUİK

Şekil 2.9. Gana'nın Dış Ticaret Göstergeleri

Gana'nın dış ticaret ilişkilerine göre en fazla ticari ilişkilerinin bulunduğu ülkeler Çin, ABD ve Hindistan'dır. Gana'nın dış ticareti diğer birçok Afrika ülkesinde olduğu gibi genel olarak büyük açık vermekte iken 2018 yılı itibariyle uzun yıllar ilk kez önemli fazlalık vermiştir. 2017 yılında 11 milyar 400 milyon \$ ihracata karşılık 13 milyar 750 milyon \$ ithalat gerçekleşmiş ve dış ticaret 2 milyar \$ açık vermiş iken 2018 yılında 17 milyar \$ üzerine çıkan ihracata karşın 11 milyar 910 milyon \$ ithalat gerçekleşmiş ve dış ticaret 5 milyar \$ fazla vermiştir. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ihracat yaptığı ülkeler Çin, İsviçre, Hindistan, Güney Afrika ve Hollanda'dır. Ülkenin toplam ihracat rakamı 16 milyar 768 milyon \$ olup en fazla ihraç ettiği ürün grupları ise kıymetli taşlar, mineral yağlar ve yakıtlar, kakao, cevher kabuklu kuruyemişler, hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar ve plastiklerden oluşmaktadır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ithalat yaptığı ülkeler ABD, Çin, Hindistan, Birleşik Arap Emirlikleri'dir. Ülkenin toplam ithalat rakamı 10 milyar 439 milyon \$ olup en fazla ithal ettiği ürün grupları ise makineler, mekanik cihazlar, elektrikli cihazlar, hububat, demir-çelik eşya ve plastiklerdir. Verilere göre Gana'nın ticaret dengesinin 6 milyar \$ artığı ve dış ticaret fazlası verdiği görülmektedir.

2019 yılı Gana ile Türkiye arasındaki ikili ticaret hacmine bakarsak; Gana'nın Türkiye'ye ihracatı 94 milyon \$ olarak gerçekleşmektedir. En çok ihraç edilen ürün grupları ise kakao, hayvan yemi, yağlı tohumlar, değerli taşlar, alüminyum eşya, balıklar ve kabuklu hayvanlardan oluşmaktadır. Gana'nın Türkiye'den ithalatı ise 466 milyon \$

olarak gerçekleştirirken en çok ithal ettiği ürün grupları ise tuz, kükürt, elektrikli makina ve teçhizat, makineler, mekanik cihazlar, tahıllar, demir ve çelik, değirmencilik endüstrisinin ürünlerinden oluşturmaktadır (Trademap, 2019) .

2.10. SUDAN’NIN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE OLAN İLİŞKİLERİ

Sudan Afrika’nın kuzeydoğusunda yer almaktadır. Sudanın komşuları batıda Çat ve Orta Afrika Cumhuriyeti, kuzeyde Mısır ve Libya, doğuda Etiyopya, Eritre ve Güney Sudan, güneyde Kenya, Uganda ve Demokratik Kongo Cumhuriyetinden meydana gelmektedir. Sudan 40 milyon nüfusa ev sahipliği yapmaktadır. Ülke doğal kaynak bakımından her ne kadar çok zengin olsa bile, uzun yıllar süren iç savaşların yol açtığı yıkım ve yoksulluktan dolayı düşük gelirli ülke sınıfında yer almaktadır.

Tablo 2.10. Sudan’ın Temel Ekonomik Göstergeleri

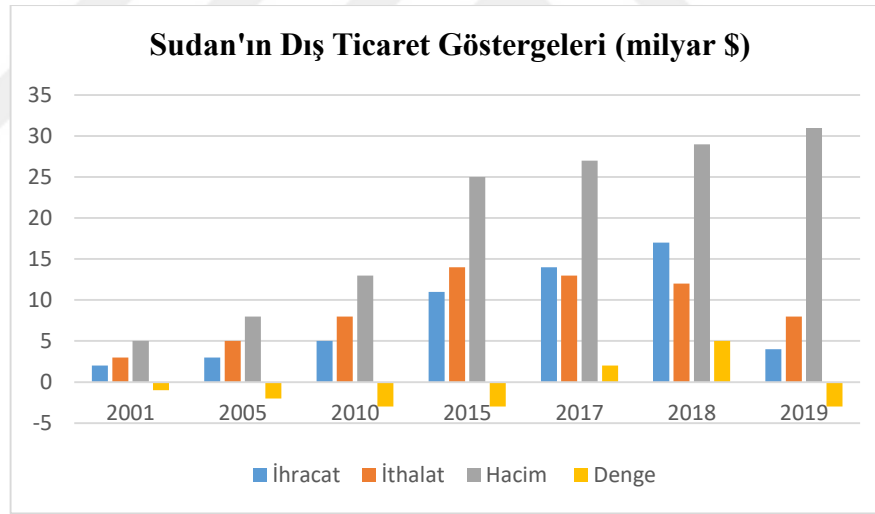
	2015	2016	2017	2018	2019
GSYİH (cari milyar ABD doları)	74.3	51.8	45.0	33.1	30.5
GSYİH büyümesi (yıllık%)	4.90	4.69	0.76	-2.28	-2.50
Enflasyon, tüketici fiyatları (yıllık%)	16.90	17.75	32.35	63.29	50.99
Genel hükümet nihai tüketim harcamaları (GSYİH'nin yüzdesi)	4.57	5.28	5.85	4.74	3.63
Kişi başına GSYİH (cari ABD doları)	1909.73	1299.26	1111.86	623.86	441.50

Kaynak: Dünya Bankası

Sudan ekonomisinde kişi başına düşen gelir miktarı 440 \$ ve ülke düşük gelirli ülke konumundadır. Ülkede 2019 yılı itibari ile negatif bir büyüme söz konusudur. Ülkede yaşanan iç savaş sonucu ülke Güney Sudan ve Sudan olarak ikiye ayrılmıştır. Bu durum göre Sudan da günlük petrol üretimi artış göstermiş ve bu artış petrol fiyatlarının da yükselmesine neden olmuştur. Ayrıca petrol üretiminin artması, ithalat için gerekli dövizin sağlanmasına ve kamu gelirlerinin artırılmasına da neden olmuştur. Ülkenin bölünmesiyle birlikte petrol rezervlerinin 3/4’ünü kaybedilmiştir. En büyük gelir kaynağını kaybeden ülkede yüksek enflasyon, negatif büyüme ve döviz darboğazı gibi

ciddi sorunlarla karşı karşıya kalmıştır. Ülkenin bölünmesiyle beraber petrolden elde edilen gelirlerin azalmasıyla altın madenciliğine ilgi artmıştır. Altın yurtdışı yatırımcılar açısından da büyük dikkat çekmiş ve ülke Afrika'nın 2. büyük, Dünyanın ise 9. büyük altın üreticisi ülke konumuna yükselmiştir.

Ülkede altın madenciliğinin yanı sıra tarımda stratejik sektör konumunu korumaktadır. Tarım sektöründe hayvancılık %60'la daha büyük bir paya sahiptir. Sudan, büyük ve küçükbaş hayvan varlığı bakımından Afrika ve Ortadoğu'nun en önemli ülkesidir. Canlı hayvan ihracatı altın ve petrolden sonra üçüncü sırada gelmektedir. Şeker kamışı, darı, susam, mango, yer fıstığı, sorgum, baklagiller, muz, soğan, domates, patates en önemli tarım ürünleridir. Sudan, Arap sakızı üretiminde dünyada yaklaşık %80 payla ilk sıradadır. Yıllık 100 milyon doların üzerinde ihracat geliri sağlamaktadır. Sudan'da GSYİH'nin yaklaşık %32'sini tarım, %22'ini sanayi ve %46'sını hizmet sektörü oluşturmaktadır. Çalışan nüfusun %44,6'sı tarım sektöründe, %15,3'ü sanayi sektöründe, %40,1'i ise hizmet sektöründe istihdam edilmektedir (Sudan Ülke Profili, 2019).



Kaynak: TÜİK

Şekil 2.10. Sudan'ın Dış Ticaret Göstergeleri

Sudan'ın dış ticaret ilişkilerine göre en fazla ticari ilişkilerinin bulunduğu ülkeler Birleşik Arap Emirlikleri, Çin, Rusya, Suudi Arabistan ve Hindistan'dır. Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ihracat yaptığı ülkeler Birleşik Arap Emirlikleri, Çin, Suudi Arabistan, Hindistan ve Mısır'dır. Ülkenin toplam ihracat rakamı 4 milyar 117 milyon \$ olup en fazla ihraç ettiği ürün grupları ise kıymetli taşlar, yağlı tohumlar, mineral yakıtlar ve yağlar, canlı hayvanlar, pamuk, et ve yenilenebilir sakatat ve hububattan oluşmaktadır.

Ülkenin 2019 yılı verilerine göre en fazla ithalat yaptığı ülkeler, Çin, Hindistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Mısır, Suudi Arabistan ve Türkiye’dir. Ülkenin toplam ithalat rakamı 8 milyar 105 milyon \$ olup en fazla ithal ettiği ürün grupları ise buğday, petrol, hububat, elektrikli makineler, makineler, mekanik cihazlar, plastikler, şekerlemeler, plastikler ve eczacılıkla ilgili ürünlerdir. Verilere göre Sudan’ın ticaret dengesinin yaklaşık 4 milyar \$ azaldığı ve dış ticaret açığı verdiği görülmektedir.

2019 yılı Sudan ile Türkiye arasındaki ikili ticaret hacmine bakarsak; Sudan’ın Türkiye’ye ihracatı 72 milyon \$ olarak gerçekleşmektedir. En çok ihraç edilen ürün grupları ise yağlı tohumlar, pamuk, plastikler, sert kabuklu yemişler, kıymetli taşlar ve gıda sanayisinin kalıntılarından oluşmaktadır. Sudan’ın Türkiye’den ithalatı ise 294 milyon \$ olarak gerçekleşirken en çok ithal ettiği ürün grupları ise makineler, mekanik cihazlar, elektrikli cihazlar, çeşitli yenilenebilir müstahzarlar, yenilebilir sebzeler, ayakkabılar, plastikler ve kâğıt ve kartondan oluşmaktadır (Trademap, 2019) .

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

LİTERATÜR

Bu tezde öncelikle, seçili Afrika ülkeleri ve dünya ülkeleri üzerinde yapılan rekabet gücüne yönelik çalışmaları incelemektir. Bu çalışmalardan yola çıkarak hangi ülke hangi mal grubunda daha avantajlı olduğu tespit edilmiştir. Çalışmalarda kullanılan veri toplama araçları, ekonometrik yöntemler ve veri kaynakları çalışmamıza yol göstermiştir.

3.1. TÜRKİYE VE DÜNYA ÜLKELERİ ÜZERİNE YAPILAN REKABET GÜCÜNE YÖNELİK ÇALIŞMALAR

Güran (1990), çalışmasında 1963-1973 yılları arasında Türkiye'nin AB ülkeleri açısından karşılaştırmalı üstünlüklerini ortaya koymuştur. Çalışma da AKÜ endeks yöntemini kullanmıştır. Araştırma bulguları arasında Türkiye'nin sektörel boyutta rekabet gücü incelenmiş ve tekstil sektörünün de sahip olduğu rekabet gücünü kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya kaldığı sonucuna ulaşılmıştır. Analiz sonucuna göre; Türkiye dünya piyasalarında olan gücünü koruyabilmesi için teknolojik gelişmelere ve AR-GE yatırımlarına büyük önem vermesi gerekmektedir (Güran, 1990).

Akgüngör vd. (2002), çalışmasında 1994-1997 yılları arasında AB-Türkiye meyve ve sebze işletme sanayisindeki rakip ülkeleri incelenmiştir. Çalışmada işletme sanayi ürünlerinin rekabet gücü üzerinde durulmuştur. Rekabet gücü analizleri AKÜ endeksi, göreceli ihracat endeksi ve ihracat benzerlik endeksi yöntemleri kullanılarak bulunmuştur. Çalışmanın sonucunda ise ihracat benzerlik endeksine göre Türkiye'nin Birlik pazarında rakipleri Yunanistan, İspanya ve Portekiz olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada AKÜ ve ihracat benzerlik endeks değerleri, Türkiye'nin rekabet gücünün greyfurt işleme sanayisinde İspanya ile Portekiz'den düşük olduğu, aynı zamanda turuncgiller ihracatında Yunanistan ile Portekiz'den yüksek olduğu belirlenmiştir (Akgüngör vd, 2002).

Fertö ve Hubbard (2003), çalışmalarında 1992-1998 yılları arasında Macaristan'ın AB karşısındaki işlenmiş tarım ve gıda üretiminin rekabet gücünü AKÜ endeksi yardımıyla incelemişlerdir. Macaristan'ın hayvanlar ve et de dahil olmak üzere bir dizi tarımsal üründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu sonucuna varılmıştır (Fertö ve Hubbard, 2003).

Yılmaz (2003), çalışmasında 1996-1997 yılları arasında Türkiye'nin uluslararası rekabet gücünü ve AB ülkelerinin dış ticarete uzmanlaşma durumunu değerlendirmiştir. Çalışmada AKÜ endeksi, göreceli ihracat performansı ve ihracat benzerlik endeksi yöntemlerini kullanılmıştır. Yapılan çalışmanın sonucuna göre Türkiye daha çok hammadde ve emek yoğun mallarda rekabet avantajına sahipken, araştırmaya dayalı ürünlerde dezavantaja sahiptir. Ayrıca Türkiye'nin Romanya, Polonya ve Bulgaristan ile aynı ihracat yapısına sahipken, Çek Cumhuriyeti ve Bulgaristan ülkelerine kıyasla sermaye yoğun mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu belirlenmiştir (Yılmaz, 2003).

Utkulu ve Seymen (2004), çalışmalarında 1990-2003 yılları arasında Türk firmalarının AB Tek Pazarı'na yönelik fiyat rekabet düzeyinin ölçümünü hedeflemişlerdir. Türkiye'nin rekabet gücü AKÜ endeksi yardımıyla sektörel bazda, gümrük birliği öncesi ve sonrası dönemler için analiz yapılmıştır. Analiz sonucuna göre Türkiye 7 sektörde rekabet avantajına sahip fakat 28 sektörde ise rekabet gücü söz konusu değildir. Türkiye gümrük birliği sonrası dönem için ise 3 sektörde uzmanlaşmışken, 7 sektörde rekabet gücünü kaybetmiştir (Utkulu ve Seymen, 2004).

Batra ve Khan (2005), çalışmalarında Hindistan ve Çin'in rekabet gücünün esas malzeme üretiminde daha yüksek, Hindistan'ın rekabet gücünün ise tarımsal ürünlerde daha yüksek olduğu tespit edilmiştir (Batra ve Khan, 2005).

Çakmak (2005), çalışmasında 1989-2003 yılları arasında Türkiye ve AB ülkelerinin tekstil ve hazır giyim sektörü ve alt sektörlerinde rekabet gücünün AKÜ ve Wollrath endeksleri ile araştırılmıştır. Çalışma sonucuna göre Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektöründe AB ülkelerine karşı avantajlı rekabete sahip oldukları görülmektedir (Çakmak, 2005).

Cooper (2006), çalışmasında 2000-2006 yılları arasında Rusya'nın küresel mal ihracatı pazarındaki rekabet gücünü araştırmıştır. Rusya'nın küresel ekonomide makineler ve ulaşım araçları grubundan özellikle nükleer reaktörler ve parçaları ile yakıt elemanları, buhar kazanları için kondansatörler; demiryolu yük vagonları ve buhar türbinlerinde yüksek rekabet gücüne sahip olduğu tespit edilmiştir. BRIC ülkeleriyle karşılaştırıldığında Rusya'nın binek araç imalatında Türkiye'nin, Brezilya'nın ve hatta Hindistan'ın bile gerisinde kaldığı ortaya konmuştur (Cooper, 2006).

Mao (2006), çalışmasında 1994-2004 yılları arasında Çin'in imalat sanayisinin ABD, Japon, Almanya, İngiltere, Fransa, Hollanda, İtalya, Avustralya, Güney Kore, Tayvan, Hong Kong, Tayland, Malezya, Filipinler, Endonezya'ya göre karşılaştırmalı üstünlük endeksi yöntemi ile rekabet güçleri analiz edilmiştir. AKÜ endeksi yöntemi sonucuna göre, Çin'in düşük teknoloji sanayi üretiminde uzmanlaştığını ve bunda yüksek rekabet gücüne sahip olmasının yanı sıra, birçok ileri teknoloji sanayi üretiminde, özellikle bilgi ve iletişim teknolojileri üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğünü çarpıcı bir biçimde arttırdığı belirlenmiştir de bulunmuştur. Gelişmiş ülkelere göre bu sektörün AKÜ endeksi düşük teknoloji sanayinde zaten yüksek olduğu tespit edilmiştir (Mao, 2006).

Miral (2006), çalışmasında 1994-2005 yılları arasında Türk yaş meyve ve sebze sektörünün AB'ye karşı rekabet gücünü ölçmeyi amaçlamaktadır. AKÜ yöntemi ile yapılan çalışma sonucuna göre; Türk yaş meyve sebze sektörü AB karşısında rekabet üstünlüğüne sahiptir. Greyfurt, turuncgiller ve ceviz AKÜ değeri en yüksek çıkan ürünlerdir (Miral, 2006).

Altay ve Gürpınar (2008), çalışmalarında 2001-2006 yılları arasında Türkiye ve AB Ülkeleri'nin mobilya sektöründeki avantajı, AKÜ yöntemi kullanılarak rekabet gücü açısından analiz etmişlerdir. Türkiye'nin, dünya ülkeleri açısından mobilya sektörünün rekabet gücü açısından avantajlı, AB ülkelerine karşı ise rekabet gücü açısından dezavantajlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Altay ve Gürpınar, 2008).

Bayazıt (2009), çalışmasında 1962 yılından 2009 yılına kadar olan süreçler içerisinde Türkiye-Mısır arasındaki ticari ilişkiler ele alınmıştır. Bu çalışmada iki ülkenin ticari ilişkileri ürün bazına kadar indirilip değerlendirilmesi yapılmıştır. İki ülke ticaretinin 47 yılını kapsayan bu çalışmada sadece ürün bazında ithalat ve ihracat değerleri verilmekle kalmayıp, yıllar bazında artış ve azalışların nedenleri de beraberinde ele alınmıştır. Sonuç olarak araştırmada Mısır piyasasının karmaşık ve rekabetçi olduğu, Mısır Pazarı için birebir ilişkilerin ticaretin başlamasında çok önemli olduğu görülmektedir (Bayazıt, 2009).

Yapraklı (2011), çalışmasında 1980-2010 yılları arasında Türkiye ekonomisinin, uluslararası rekabet gücü ile bazı makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkileri incelenmiştir. Yapılan çalışmada eş-bütünleşme analizi ve hata düzeltme modeli yardımıyla ekonometrik analiz yapılmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre uzun

dönemde URG ile GSYİH ve dışa açıklık arasında pozitif, işgücü maliyeti ve reel döviz kuru arasında ise negatif bir ilişki bulunmuştur (Yapraklı, 2011).

Şahinli (2012), çalışmasında 2001-2009 yılları arasında Türkiye ve Avrupa Birliği üyesi ülkeler için canlı hayvan pazarı başlığı altında yer alan gruplara ilişkin bir çalışma yapmıştır. Çalışmada AKÜ endeks değerleri hesaplanmıştır. Yapılan çalışmanın sonucuna göre, Türkiye'nin bu sektörde, Avrupa birliği üyesi ülkelere göre karşılaştırmalı üstünlük ve rekabet gücüne sahip olmadığı sonucu elde edilmiştir (Şahinli, 2012).

Yurttançıkırmaz (2014), çalışmasında 1997-2012 yılları arasında Türkiye ve seçili orta gelirli ülkeler arasında yapılan çalışmada bazı makroekonomik değişkenler kullanılarak, panel veri yöntemi ile analiz edilmiştir. Çalışma sonucuna göre paneli oluşturan ülkelerde ana model olarak rekabet gücünün ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği açık bir şekilde görülmüştür. Teorik ve uygulamadaki durum göz önüne alındığında, dünyada rekabet gücünü artıran ülkelerin konumlarını sürekli daha iyiye taşıdıkları bilinen bir gerçektir (Yurttançıkırmaz, 2013).

Ovalı (2014), çalışmasında 2013-2014 yılları arasında Türkiye'nin rekabet gücünün uluslararası alandaki konumunun ölçülmesi hedeflenmektedir. Çalışmada küresel rekabet gücü ve ölçümü hakkında bilgi verilmiş ve analizlerde yaygın olarak kullanılan Küresel Rekabet Endeksi açıklanmıştır. WEF'in 2012 yılında yayımladığı, "2013-2014 Küresel Rekabet Raporu" verilerinden yararlanılarak Türkiye'nin rekabet gücü analiz edilmiş ve analiz, küresel rekabet gücü bileşenlerinin her biri için ayrı ayrı yapılmıştır. Sonuç olarak ise Türkiye'nin güçlü ve zayıf yönleri ortaya koyulmuş ve alınması gereken önlemler üzerinde durulmuştur (Ovalı, 2014).

Akbay (2015), çalışmasında 2009-2014 yılları arasında Türkiye ve Afrika ülkeleri arasındaki ticari ilişkilerin önemine vurgu yapmaktadır. Afrika kıtası ve Türkiye arasındaki ticari ilişkilerde ciddi artış olmasına rağmen ticaret hacmi diğer kıtalarla karşılaştırıldığında düşük kalmaktadır. Çünkü sınırlı sayıda mal üreten Afrika sanayilerinin zayıf yapısı ve ihracatlarının büyük oranda hammadde ihracatına dayalı olması Afrika kıtası ile ticaretin artmasının önündeki başlıca engeller arasındadır. Ayrıca birçok Afrika ülkesi, fiziksel ve sosyal alt yapı açısından diğer gelişmekte olan ülkelere geri durumda olduğu görülmektedir (Akbay, 2015).

Bağcı (2016), çalışmasında 1995-2014 yılları arasında Türkiye ve Dünya ülkeleri üzerinde, Türkiye'nin imalat sektörünün uluslararası rekabet gücünü tespit ve analiz etmek amaçlanmıştır. Bu nedenle, uluslararası rekabet gücü endekslerinin hesaplanması için Türkiye ve dünyanın 1995-2014 yılları arası ithalat ve ihracat verileri kullanılmıştır. Daha sonra, Türkiye imalat sanayi sektörünün uluslararası rekabet gücü ve uluslararası rekabet gücündeki değişimler değerlendirilmiştir. Bu bağlamda bu çalışmada hesaplanan uluslararası rekabet gücü endeksleri göstermektedir ki, Türkiye'nin genel olarak imalat sanayi sektörü uluslararası rekabet gücüne sahip değildir. Ancak, Türkiye, ofis ve Telekom araçları, makine – ulaşım araçları ve kimya sektöründe rekabet gücüne sahip değilken, yiyecek ve içecek, tekstil, giyim, demir ve çelik, otomotiv ürünleri sektöründe rekabet gücüne sahip olduğu tespit edilmiştir (Bağcı, 2016).

Bashimov (2016), çalışmasında 2000-2014 dönemi için zaman serisi verileri kullanılmıştır. Uganda, Doğu Afrika'nın en önemli süt üreticisi ve ihracatçısıdır. Süt sektörü Uganda'da yatırım, istihdam ve ihracat açısından ülke ekonomisine önemli katkılar sağlamaktadır. Bu çalışmanın amacı Uganda süt sektörünün uluslararası rekabet gücünü analiz etmektedir. Çalışmada Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (AKÜ) ve Ticaret Dengesi İndeksi kullanılmıştır. Elde edilen verilere BM COMTRADE internet sitesinden ulaşılmıştır. Araştırma sonucunda Uganda'nın süt sektöründe karşılaştırmalı avantaja sahip olduğu ortaya konmuştur. İncelenen dönemde süt sektörünün rekabet gücü giderek artmaktadır (Bashimov,2016).

Granabetter (2016), çalışmasında 2010-2014 yılları arasındaki Avusturya'nın Burgenland eyaletinin ihracatındaki rekabet gücü ölçümü AKÜ yöntemi kullanılarak incelenmiştir. Burgenland eyaletinin hem Avusturya hem de Avrupa Birliği açısından önemli bir tarım merkezi olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda bu eyalet, tarımsal ürünlerde karşılaştırma üstünlüğü sahiptir (Granabetter, 2016).

Mohomoud (2016), çalışmasında 1990-2014 yılları arasında yedi doğu Afrika ülkesinin ihracat performansına etkili olan değişkenleri tespit etmek ve doğu Afrika'nın zayıf ihracat performansına uygun çözümler önermektedir. Çalışma Doğu Afrika ülkesinin Dünya Kalkınma Göstergeleri veri tabanından alınan 1990-2014 dönemi verileri kullanılarak panel veri yöntemleriyle analiz yapılmıştır. Sonuç olarak iş gücü, endüstrileşme, doğrudan yabancı yatırımlar ve döviz kurunun ihracat değerlerini pozitif

etkilediğini, enflasyonun ihracat performansını negatif etkilediğini ve GSYİHBO'nun ise her hangi bir etkisinin olmadığını göstermektedir (Mohomoud, 2016).

Jumashova (2016), çalışmasında 2006-2015 yılları arasında Türkmenistan'ın bazı dünya ülkelerine karşı küresel rekabet güçlerini incelemiştir. Küresel rekabet gücünü belirleyen unsurlar incelendikten ve irdelendikten sonra rekabet gücü ölçüm yöntemi olarak Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler yöntemi kullanılarak Türkmenistan ekonomisinin bazı Dünya ülkelere karşı rekabet gücü hesaplanmış ve değerlendirilmiştir. Bu araştırmada 2006-2015 yılları arasında Türkmenistan'ın ihracat ve ithalat rakamları Trademap veri tabanından elde edilmiştir. Çalışmada, öncelikle göreceli ithalat avantajı da dikkate alınarak formüle edilen AKÜ endeksine göre Türkmenistan'ın 2006-2015 dönemi sektörel rekabet güçleri GTİP ikili düzeyde tüm sektörler bazında incelenmiştir. Rekabet gücü olan ve sınırda olan sektörlerin dışındaki bütün sektörlerde, Türkmenistan'ın rekabet gücünün düşük olduğu değerlendirilmiştir. Türkmenistan'ın mukayeseli üstünlüğü olan kaynak yoğun sektörlerinde rekabet gücü olduğu görülmüştür (Jumashova, 2016).

Balogh ve Jambor (2017), çalışmasında 2000-2013 yılları arasında ki dönemde Avrupa Birliği içindeki 16 büyük şarap üreticisinin uluslararası rekabet gücünü Balassa endeksi yardımıyla analiz etmiştir. Ayrıca, hesaplanan karşılaştırmalı üstünlüklere stabilite ve süre analizi uygulanmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre, Bulgaristan, Kıbrıs, Fransa, Yunanistan, İtalya, Portekiz ve İspanya'nın dünya pazarında en yüksek derecedeki Avrupalı şarap üreticileri olduğunu ve en yüksek karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğunu göstermektedir. Fakat süre ve stabilite testleri bu ülkelerin çoğunda ticaret avantajlarının zayıfladığını göstermektedir. Çalışma aynı zamanda bu gerileme için Ortak Tarım Politikasının şarap düzenlemesi değişiklikleri, ekonomik kriz ve Yeni Dünya şarap üreticilerinin yükselişini de içeren bir takım nedenleri tartışmaktadır (Balogh ve Jambor, 2017).

Hassen (2017), çalışmasında 1980-2014 yılları arasında Etiyopya'da ki ekonomik büyümenin belirleyicilerini araştırmaya çalışmıştır. 1980-2014 yılları arasında zaman serisi verileri kullanılmıştır. Teori ve ampirik literatür kapsamlı bir şekilde incelenerek yedi önemli belirleyici belirlenmiştir. Çalışmasında Johansen çok değişkenli eş bütünleşme, nedensellik yaklaşımını ve Hata Düzeltme Modelini kullanmıştır. Sonuç

olarak ekonomik büyüme ve belirleyiciler arasındaki uzun vadeli ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Nedensellik analizi ve hata düzeltme modeli sonuçlarına dayanarak, belirleyicilerin kısa vadede ülkedeki ekonomik büyümeyi birlikte belirlemek açısından önemli olduğunu ve uzun vadede, büyüme ile ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Hassen, 2017).

Yu ve Ji (2017), çalışmalarında 1995-2008 yılları arasında ABD ve Çin'in imalat sanayi sektörünün rekabet gücünü analiz etmeyi amaçlamışlardır. ABD'nin rekabet gücünü artırmak ve istihdam yaratmak için uyguladığı düşük döviz kurunun, yabancı yatırımların geri dönüşünü tetikleyerek Çin'in imalat sanayinin dönüşümünü ve iyileştirilmesini olumsuz yönde etkilediğini ortaya koymuştur. AKÜ verileriyle Çin'in imalat sanayi ticaret rekabet gücü üzerine yaptıkları analizlerde Çin'in imalat sanayisinin rekabet gücünün genel olarak yüksek olmamasına rağmen, teknolojik ürünlerde gerek ABD, gerek ulusal piyasada rekabet gücüne sahip olduğu tespit edilmiştir (Yu ve Ji, 2017).

Artoshı (2018), çalışmasında 1997-2011 yılları arasında seçili dört ülkedeki makroekonomik değişkenlerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi incelenmektedir. Çalışmada panel veri yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucuna göre her dört ülke içinde, cari işlem açığı, devlet harcaması ve para arzı gibi makroekonomik değişkenlerin GSYH üzerinde anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğuna işaret etmiş ancak reel döviz kurunun GSYH'ye ilişkisi anlamlı ancak negatif yönlü bulunmuştur (Artoshı, 2018).

Bashimov ve Aydın (2018), çalışmalarında 2001-2015 yılları arasında Baltık ülkelerinin (Letonya, Litvanya ve Estonya) su ürünleri sektöründeki rekabet gücü belirlenmeye çalışmışlardır. Çalışmada belirlenen yıllar arasında zaman serisi verileri kullanılmış ve rekabet gücünün belirlenmesinde Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (AKÜ), Açıklanmış Simetrik Karşılaştırmalı Üstünlükler (ASKÜ) ve Ticaret Dengesi İndekslerinden yararlanılmıştır. AKÜ ve ASKÜ endeks sonuçlarına göre Baltık ülkeleri su ürünleri sektöründe rekabet gücüne sahiptir. Ticaret Dengesi Endeksine göre Letonya ve Litvanya su ürünleri sektöründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahip ancak net ithalatçı ülkedir. Estonya ise su ürünleri sektöründe hem karşılaştırmalı üstünlüğe sahip hem de net ihracatçı ülke konumundadır (Bashimov ve Aydın, 2018).

Kılıç (2018), çalışmasında 2000-2016 yıllarını arasında yaptığı çalışmada pamuk üretimi, tüketimi ve dış ticaretinde önemli paylara sahip olan ülkeler belirlenmiştir. Çalışmada kullanmak üzere TUIK, Comtrade ve Trademap gibi web sitelerden ilgili ülkelerin dış ticaret verileri toplanmıştır. Ülkelerin rekabet konumunu belirlemek için Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (AKÜ) analizi yapılmıştır. Analiz sonucuna göre; 2000-2009 döneminde, Avustralya, ABD, Yunanistan ve Brezilya karşılaştırmalı üstünlüğe sahip ülke iken, 2010-2016 yıllarında ise Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüğe (AKÜ) sahip ülkeler ise Avustralya, Hindistan, Pakistan, Yunanistan, ABD ve Brezilya'nın olduğu tespit edilmiştir. Her iki dönem itibarıyla Türkiye'nin pamukta karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığı belirlenmiştir (Kılıç, 2018).

Li (2018), çalışmasında 1995-2011 yılları arasında Çin'in ileri teknoloji imalat sanayisinin ABD, Almanya, Japonya, Fransa, Güney Kore piyasasındaki ulusal rekabet gücünü belirlemek amacıyla araştırma yapmıştır. Çalışmada Balassa yöntemleri kullanılmıştır. Balassa endeksinden hareketle elde edilen sonuç; Çin'in yüksek ileri teknoloji imalat sanayisindeki rekabet gücünün arttığı, fakat bu artışın endüstriyel bazda farklılık gösterdiği, yeni kimyasal ürünler ve ulaşım ekipmanları sektöründe hala karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığı, bununla birlikte mekanik ekipman sektöründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ve elektronik ekipman endüstrisinde ise karşılaştırmalı üstünlüğünün daha da arttığını ortaya koymuştur (Li, 2018).

Aboud (2019), çalışmasında Gana ve Türkiye'nin statik ve dinamik tarım sektörü rekabetçiliğini RCA ve NRCA endeksleri ile incelemiştir. Analiz sonucuna göre Gana ve Türkiye'nin genellikle bitkisel üretim sektörlerinde zayıf rekabet gücü elde ettiklerini ortaya koymuştur (Aboud, 2019).

Güvenç ve Kazankaya (2019), çalışmalarında 2012-2015 yılları arasındaki Türkiye de ceviz üretiminin, dış ticareti ve rekabet gücü incelenmiştir. Çalışma AKÜ yöntemi ile analiz edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre Türkiye ceviz ihtiyacının bir kısmını ithalat yoluyla temin etmektedir. Türkiye ceviz dış ticaretinde açık veren bir ülke konumundadır. Bunların yanında Türkiye'nin cevizde rekabet gücü (karşılaştırmalı üstünlüğünün) 2012-2015 döneminde orta derecede iken 2016 yılında bir avantaja sahip olmadığı tespit edilmiştir. Bununla birlikte Türkiye'nin ceviz sektöründe alacağı önlemlerle üretim,

yeterlilik ve ihracatta rekabet gücünü artırması öngörülmektedir (Güvenç ve Kazankaya, 2019).

Çelik (2020), çalışmasında OECD ülkelerinin uluslararası rekabet gücünü belirleyen faktörleri incelemektedir. Yapılan çalışma AKÜ endeksi ile analiz edilmiştir. Çalışmada, OECD ülkelerinin ihracat rekabet gücü, teknoloji yoğunluklarına bağlı olarak ihracat yapısı ve uluslararası rekabet gücü düzeyi ortaya konulmuştur. Daha sonra ise, uluslararası rekabet gücünü belirleyen faktörler panel veri analizi ile incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, ele alınan makroekonomik göstergelerin, uluslararası rekabet gücü üzerinde anlamlı etkilere sahip olduğu gözlemlenmiştir (Çelik, 2020).

Erkesim (2020), çalışmasında 2001-2018 yılları arasındaki Türk halıcılığının rekabet gücü açısından boyutları incelenmiştir. Daha sonra Türk halıcılığının tarihi, Türk halı sektörünün üretimi ve dış ticareti incelenmiş olup 57. Fasılda yer alan makina halıların, el dokuması halıların ve kilimlerin Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler yöntemi kullanılarak rekabet gücü ölçümü yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar uyarınca halı sektöründe Türkiye'nin genel olarak rekabet gücünün yüksek olduğu, birkaç ürün kategorisinde dalgalanmalar görülmekle birlikte pek çok ürün kategorisinde rekabetçi pozisyonunu koruduğu ve son birkaç yılda da rekabet gücünü arttırdığı değerlendirilmiştir (Erkesim, 2020).

Erkan, Kara ve Bozduman (2020), çalışmalarında 2000-2017 yılları arasında Şanghay İşbirliği Örgütü (ŞİÖ) üyesi ülkelerinin ihracat rekabet gücünü etkileyen makroekonomik göstergelerin belirlenmesi hedeflenmektedir. Ülkelerin ihracat rekabet gücünün saptanması için Balassa endeksi kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, sadece cari açık değişkeni yakıt ürün grupları dışındaki ham maddelerin rekabet gücü üzerinde olumsuz yönde etkili olmuştur. Başlıca imalat mallarının ihracat rekabet gücü üzerinde, sadece kişi başına düşen gelir değişkeninin olumsuz yönde etkilendiği görülmüştür (Erkan, Kara ve Bozduman, 2020).

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

Yazar(lar)	Ülke(ler), dönem	Yöntem	Sonuç
Güran / 1990	Türkiye-AB 1963-1973	AKÜ	Yapılan çalışma sonucuna göre Türkiye'nin tekstil sektöründeki rekabet gücünün zayıfladığı görülmektedir. Türkiye'nin dünya piyasalarında ki yerini koruyabilmesi için teknolojik gelişmelere ve AR-GE yatırımlarına önem vermesi gerekmektedir.
Akgüngör vd. / 2002	AB-Türkiye 1994-1997	AKÜ	Çalışmasında, Türkiye'nin rekabet gücünün greyfurt işleme sanayisinde İspanya ile Portekiz'den düşük olduğu, aynı zamanda turuncgiller ihracatında Yunanistan ile Portekiz'den yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Fertö ve Hubbard / 2003	Macaristan-AB 1992-1998	AKÜ	Yaptıkları çalışmada, Macaristan'ın tarımsal ve gıda sektöründeki ürün gruplarına ilişkin rekabet gücü analizi yapılmıştır. Analiz sonucuna göre hayvanlar ve et de dahil olmak üzere bir dizi tarımsal üründe karşılaştırmalı bir avantaja sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Yılmaz/ 2003	Türkiye-AB 1996-1997	AKÜ	Çalışmaya göre, Türkiye'nin emek yoğun mallarda uzmanlaştığı sonucuna varılmıştır. Türkiye Romanya, Polonya ve Bulgaristan gibi ülkelerle aynı ihracat yapısına sahipken, Çek Cumhuriyeti ve Bulgaristan ülkelerine kıyasla sermaye yoğun mallar itibarıyla karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu sonucuna varılmıştır.
Utkulu ve Seymen/ 2004	Türkiye-AB 1990-2003	AKÜ	Yapılan incelemeler sonucunda Türkiye ve AB ülkeleri arasındaki rekabete göre; Türkiye 7 sektörde uzmanlaşmışken, 28 sektörde rekabet gücüne sahip olmadığı görülmüştür.
Batra ve Khan / 2005	Hindistan-Çin 1991	AKÜ	Çalışma sonucuna göre; Çin'in rekabet gücünün esas malzeme üretiminde daha yüksek, Hindistan'ın rekabet gücünün ise tarımsal ürünlerde daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.
Çakmak/2005	Türkiye-AB 1989-2003	AKÜ	Yapılan çalışma sonucuna göre; Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektöründe AB ülkelerine karşı avantajlı rekabete sahip oldukları görülmektedir.
Cooper/ 2006	BRİC ülkeleri 2000-2006	AKÜ	BRIC ülkeleriyle karşılaştırıldığında Rusya'nın binek araç imalatında Türkiye'nin, Brezilya'nın ve hatta Hindistan'ın bile gerisinde kaldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 3.1. (Devamı)

Mao/ 2006	Çin-OECD ülkeleri 1994- 2004	AKÜ	Çalışmasında, Çin'in düşük teknoloji sanayi üretiminde uzmanlaştığını ve bunda yüksek rekabet gücüne sahip olmasının yanı sıra, birçok ileri teknoloji sanayi üretiminde çarpıcı bir artış görülmektedir. Gelişmiş ülkelere göre bu sektörün AKÜ endeksi düşük teknoloji sanayinde zaten yüksek olduğu tespit edilmiştir.
Miral / 2006	Türkiye-AB 1994-2005	AKÜ	Çalışmasında, Türkiye de ki yas meyve sebze sektörünün, AB karşısında rekabet üstünlüğüne sahip olduğu görülmektedir. Analiz sonucuna göre rekabet üstünlüğü bulunan ürünlerin greyfurt, turunçgiller ve ceviz olduğu bulunmuştur.
Altay ve Gürpınar /2008	Türkiye-AB 2001-2006	AKÜ	Yapılan çalışmaya göre; Türkiye AB ülkelerine karşı mobilya sektöründe dezavantaja sahipken, dünya ülkelerine karşı avantaja sahip olup rekabet gücü söz konusu olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Bayazıt /2009	Türkiye-Mısır 1962-2009	AKÜ	Çalışmadan, Mısır piyasasının karmaşık ve rekabetçi olduğu, Mısır pazarı için birebir ilişkilerin ticaretin başlamasında çok önemli olduğu görülmektedir.
Yapraklı / 2011	Türkiye-Dünya 1980-2010	AKÜ	Çalışma sonucuna göre, uluslararası rekabet gücü ile işgücü maliyeti ve GSYİH değişkenleri arasında iki yönlü, reel döviz kuru ve dışa açıklık oranında uluslararası rekabet gücüne doğru tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir.
Şahinli/ 2012	Türkiye-AB 2000-2013	AKÜ	Çalışmada, Türkiye'nin hayvan pazarı sektöründe, Avrupa birliği üyesi ülkelere göre karşılaştırmalı üstünlük ve rekabet gücüne sahip olmadığı sonucu elde edilmiştir.
Yurttançıkılmaz / 2014	Türkiye- Orta gelirli ülkeler 1995-2009	Panel veri analizi	Çalışmadan elde edilen sonuca göre paneli oluşturan ülkelerde ana model olarak rekabet gücünün ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği açık bir şekilde görülmüştür. Teorik ve uygulamadaki durum göz önüne alındığında, dünyada rekabet gücünü artıran ülkelerin konumlarını sürekli daha iyiye taşıdıkları bilinen bir gerçektir.
Ovalı / 2014	Türkiye-Dünya 2013-2014	Küresel rekabet endeksi	Analiz, küresel rekabet gücü bileşenlerinin her biri için ayrı ayrı yapılmıştır. Sonuç olarak, Türkiye'nin güçlü ve zayıf yönleri ortaya konulmuş ve alınması gereken önlemler üzerinde durulmuştur.
Akbay /2015	Türkiye-Afrika ülkeleri 2009-2014	AKÜ	Yaptığı çalışma sonucuna göre artan ticaret hacmine göre ticaret hacmi diğer kıtalarla karşılaştırıldığında düşük kalmaktadır. Yani sonuç olarak Afrika kıtasının fiziksel ve sosyal alt yapı açısından diğer, gelişmekte olan ülkelere geri durumdadır.

Tablo 3.1. (Devamı)

Bağcı / 2016	Türkiye- Dünya 1995-2014	AKÜ	Çalışmaya göre, Türkiye'nin ofis ve Telekom araçları, makine – ulaşım araçları ve kimya sektöründe rekabet gücüne sahip değilken, yiyecek ve içecek, tekstil, giyim, demir ve çelik, otomotiv ürünleri sektöründe rekabet gücüne sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Bashimov /2016	Uganda-Doğu Afrika 2000-2014	AKÜ	Çalışmaya göre, Uganda'nın süt sektöründe karşılaştırmalı avantaja sahip olduğu ortaya çıkmaktadır. İncelenen dönemler içinde süt sektörünün rekabet gücü giderek artmaya devam etmektedir.
Granabetter/2016	Avusturya-AB 2010-2014	AKÜ	Çalışmaya göre, Burgenland eyaletinin hem Avusturya hem de Avrupa Birliği açısından önemli bir tarım merkezi olduğu tespit edilmiştir. Aynı zamanda bu eyalet, tarımsal ürünlerde karşılaştırma üstünlüğe sahiptir.
Mohomoud /2016	Doğu Afrika ülkeleri 1990-2014	Panel veri	Çalışma sonucuna göre; iş gücü, endüstrileşme, doğrudan yabancı yatırımlar ve döviz kurunun ihracat değerlerini pozitif etkilediğini, enflasyonun ihracat performansını negatif etkilediğini ve GSYİH büyüme oranı'nın ise her hangi bir etkisinin olmadığını göstermektedir.
Jumashova / 2016	Türkmenistan- Dünya ülkeleri 2006-2015	AKÜ	Çalışmasında; Rekabet gücü olan ve sınırda olan sektörlerin dışındaki bütün sektörlerde, Türkmenistan'ın rekabet gücünün düşük olduğu değerlendirilmiştir. Türkmenistan'ın mukayeseli üstünlüğü olan kaynak yoğun sektörlerinde rekabet gücü olduğu görülmektedir
Şahin/2016	Türkiye-Çin 2000-2013	AKÜ	Çalışmasında; Türkiye ve Çin'in tekstil ve hazır giyim sektöründe rekabet gücünün yüksek, kimyasal ürün endüstrisinde ise rekabet gücünün düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Balogh ve Jambor/2017	AB-Dünya ülkeleri 2000-2013	AKÜ	Çalışmadan elde edilen sonuca göre Bulgaristan, Kıbrıs, Fransa, Yunanistan, İtalya, Portekiz ve İspanya'nın dünya pazarında en yüksek derecedeki Avrupalı şarap üreticileri olduğunu ve en yüksek karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğunu göstermektedir.
Hassen/2017	Etiyopya- Türkiye 1980-2014	Zaman serisi	Çalışma, ekonomik büyüme ve belirleyiciler arasındaki uzun vadeli ilişkinin varlığını ortaya koymaktadır. Belirleyicilerin kısa vadede ülkedeki ekonomik büyümeyi birlikte belirlemek açısından önemli olduğunu ve uzun vadede, büyüme ile ilişkili olduğu sonucuna varılmıştır.
Yu ve Ji / 2017	Çin-ABD 1995-2008	Balassa endeksi	Çalışma sonucunda, Çin'in imalat sanayisinin rekabet gücünün genel olarak yüksek olmamasına rağmen, teknolojik ürünlerde gerek ABD, gerek ulusal piyasada rekabet gücüne sahip olduğu tespit edilmiştir.
Artoshı /2018	Seçili dört ülke 1997-2011	Panel veri	Çalışma sonucuna göre her dört ülke içinde, cari işlem açığı, devlet harcaması ve para arzı gibi makroekonomik değişkenlerin GSYİH üzerinde

			anlamli ve pozitif bir iliski olduğuna işaret etmiş ancak Reel döviz kurunun GSY�H'ya ilişkisi anlamli ancak negatif yönlü bulunmuştur.
--	--	--	---

Tablo 3.1. (Devamı)

Bashimov ve Aydın / 2018	Baltık �lkeleri 2001-2015	AK� Ticaret dengesi indeksi	Endeks sonuçlarına göre; Baltık �lkeler su ürünleri sektöründe rekabet gücüne sahiptir. Ticaret Dengesi İndeksine göre Letonya ve Litvanya su ürünleri sektöründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahip ancak net ithalatçı ülkedir. Estonya ise su ele alınan sektörde hem karşılaştırmalı üstünlüğe sahip hem de net ihracatçı ülke konumundadır.
Kılıç / 2018	Türkiye- Dünya 2000-2016	AK�	Sonuç olarak; 2000-2009 döneminde ve 2010-2016 dönemleri arasında Türkiye'nin pamukta karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığı g�r�lm�ştur.
Li / 2018	Çin- Dünya �lkeleri 1995-2011	Balassa endeksi	Elde edilen sonuçlara göre; Çin imalat sanayi sektöründe rekabet gücünü artırırken, yeni kimyasal ürün ve ulaşım ekipmanların da ise karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığını; bununla birlikte mekanik ekipman sektöründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu ve elektronik ekipman endüstrisinde ise karşılaştırmalı üstünlüğünün daha da arttığını ortaya koymuştur.
�zdemir ve K�sekahyaog�lu / 2018	Türkiye-Dünya 2001-2016	AK� ve Vollrath	�alışmasında, Türkiye'nin rekabet gücünün ihracat açısından dünyada ki ilk dört ülke ile kıyaslanmış ve Türkiye'nin avantajlı olduğu mallar kuru kayısı, dezavantaja sahip olduğu mallar ise zeytinyağı olduğu sonucuna varılmıştır.
Aboud /2019	Gana-Türkiye	RCA ve NRCA	Analiz sonucuna göre; Gana ve Türkiye'nin genellikle bitkisel üretim sektörlerinde zayıf rekabet gücü elde ettiklerini ortaya koymuştur.
Güvenç ve Kazankaya / 2019	Türkiye-Dünya 2012-2015	AK�	�alışmasında, Türkiye'nin cevizde rekabet gücü (karşılaştırmalı üstünlüğünün) 2012-2015 döneminde orta derecede iken 2016 yılında bir avantaja sahip olmadığı tespit edilmiştir. Bununla birlikte Türkiye'nin ceviz sektöründe alacağı önlemlerle üretim, yeterlilik, ihracatta rekabet gücünü artırması mümkün olacağı sonucuna ulaşılmıştır.
Erdem ve Arık/2019	31 ülkeye ait 2000-2016	Panel veri analizleri	çalışmaya göre, kurumsal �er�vedeki iyileşme, yenilikçilik, sermaye birikimi ve altyapı yatırımlarının imalat sanayi rekabetçiliğini arttırdığını yapılan panel veri analizi ile ispat etmişlerdir.
Özoğuz / 2019	Türkiye 2009-2018	AK�	çalışmada, ülkemizin hammadde avantajına sahip olduğu doğal taş gruplarında, hammadde ve mamul olarak yüksek bir rekabet gücüne sahip olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 3.1. (Devamı)

Çelik / 2020	Türkiye- OECD ülkelerinin 1994-2017	Eş bütünleşme ve FMOLS tahmin yöntemi	Çalışmaya göre, Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim endüstrilerinde dünya piyasalarında karşılaştırmalı üstünlük ve rekabet gücüne sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Erkesim / 2020	Türkiye 2001-2018	AKÜ	Çalışmasında, Türkiye'nin halı sektöründe genel olarak rekabet gücünün yüksek olduğu, birkaç ürün kategorisinde dalgalanmalar görülmekle birlikte pek çok ürün kategorisinde rekabetçi pozisyonunu koruduğu ve son birkaç yılda da rekabet gücünü arttırdığı değerlendirilmiştir.
Erkan,Kara ve Bozduman/2020	Şangay iş birliği üyesi ülkelerin 2000-2017	AKÜ	Analiz sonuçlarına göre sadece cari açık değişkeni yakıt ürün grupları dışındaki ham maddelerin rekabet gücü üzerinde olumsuz yönde etkili olmuştur. İmalat mallarının rekabet gücü üzerinde ise sadece kişi başına düşen gelir değişkeni olumsuz yönde etkilenmiştir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

UYGULAMA

4.1. REKABET GÜCÜ ANALİZLERİ

Rekabet gücünün ölçümünde birden fazla endeksten yararlanılabilir. Fakat yapılan bu çalışmada Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi (AKÜ) 'den yararlanılacaktır. AKÜ endeksi kısa bir tanımla; ülkenin ihracat potansiyelinin değerlendirilmesinde kullanılırken, başka bir tanımda ise bir ülkenin, ticaret potansiyeline sahip olduğu malları arttırabildiği bir süreç içinde mi bulunduğunu, yoksa hali hazırda rekabetçi bir şekilde ihraç edilmekte olan ürün sayısının statik olduğu durumda mı bulunduğunu göstermektedir. Endeks ayrıca yeni partnerlerle potansiyel ticaret olanağı hakkında da bilgi sunmaktadır (Rezıwangu,2019).

Benzer AKÜ profiline sahip ülkelerin, endüstri içi ticaret dışında aralarında yüksek ticaret yoğunluğu bulunması pek olası değildir. Buna göre i ülkesinin j malına ait AKÜ endeksi genellikle malın ülke toplam ihracatı içindeki payının dünya toplam ticareti içindeki payına oranlanması ile ölçülmektedir.

$$AKÜ4 = \frac{X_{ij}/X_{it}}{M_{ij}/M_{it}} = \frac{X_{ij}/M_{ij}}{X_{it}/M_{it}}$$

X_{ij} : i ülkesi j malı / sektörü ihracatı,

X_{it} : i ülkesi toplam ihracatı,

M_{ij} : i ülkesi j malı ithalatı, ,

M_{it} : i ülkesi toplam ithalatı biçiminde belirtilmektedir.

Çalışmamızda AKÜ4 formülünü tercih etmemizin başlıca nedeni, ihracat ve ithalat değerlerinin birlikte yer almasıdır. Formülde 10 ülkenin toplam ihracat ve ithalat rakamları hesaplanmış bulunan sonuca göre yorum yapılmıştır. AKÜ4 değerinin 1'den küçük bir değer alması ülkenin ilgili malda dezavantajlı, 1'den büyük bir değer alması ise ilgili malda avantajlı olduğu sonucuna ulaşılmaktadır (Balassa, 1965). Çalışmamızda Türkiye ile Afrika ülkeleri arasındaki rekabet gücü analizleri, 1995-2019 dönemi yıllık ihracat ve ithalat verileri kullanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 4.1. Türkiye'nin Afrika Ülkelerine İhracatı

TÜRKİYE'NİN AFRIKA ÜLKELERİNE İHRACATI										
Ekonomi	TÜRKİYE									
Ortak	MISIR		FAS		LİBYA		CEZAYİR		TUNUS	
Yıl	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Ürün										
SITC0	104700.7	114366.6	32788.08	39457.37	241537.5	254584.7	67558.53	93498.25	18521.14	30668.05
SITC1	9739.867	8886.494	33373.27	30236.46	11429.49	17102.21	6283.841	2595.925	3249.762	4257.056
SITC2	41536.21	53855.08	4584.741	7099.58	2131.998	4163.767	21315.52	58071.6	8683.155	17272.21
SITC3	592894.4	626103.8	12845.14	70125.33	10767.35	23525.19	9344.38	37679.31	25791.6	64097.81
SITC4	777.795	5441.931	9052.486	1097.564	53876.52	49993.1	18963.42	21040.92	12347.27	8718.316
SITC5	301872.6	345774.3	130806.5	143608.3	142267.8	182376.8	186009.1	196526.8	44986.43	58273.54
SITC6	1135651	1357844	752240.6	926446.8	342191.9	482162.1	590996.6	607908.8	537280.4	441292.3
SITC7	612910.3	734648.5	754443.2	782483.5	154393.4	249350.9	825028.1	711820.5	174640.7	179187.7
SITC8	197359.1	230782.2	222479.4	296672.1	538814.2	804714.1	304781.4	286158	74484.94	78397.25
SITC9	58116.16	31110.38	37399.44	50246.36	1105.694	1627.631	1458.733	1241.507	4841.32	4578.297

Kaynak: UNCTADstat

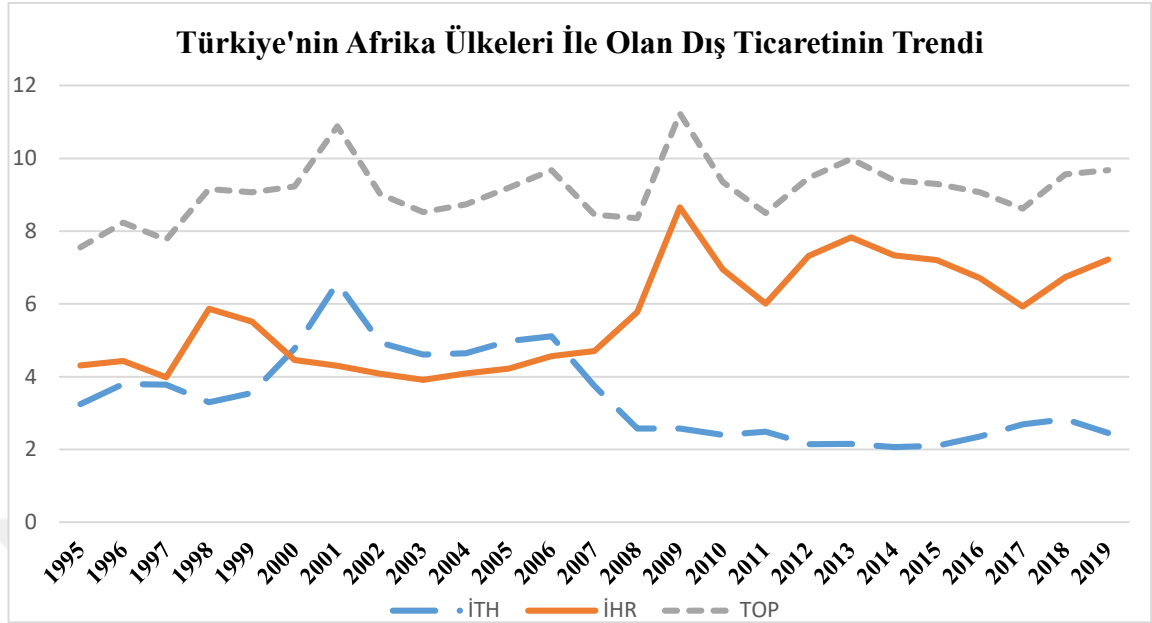
Not: SITC 0: Canlı Hayvanlar Ve Gıda Maddeleri, SITC 1: İçki Ve Tütün, SITC 2: Akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler, SITC 3: Mineral Yakıtlar, Yağlar, SITC 4: Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar, Mumlar, SITC 5: Kimyasal ve İlişkili Mallar, SITC 6: Materyale Göre Başlıca Sınıflara Ayrılan İşlenmiş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

Tablo 4.2. Türkiye'nin Afrika Ülkelerinden İthalatı

TÜRKİYE'NİN AFRIKA ÜLKELERİNDEN İTHALATI										
Ekonomi	TÜRKİYE									
Ortak	MISIR		FAS		LİBYA		CEZAYİR		TUNUS	
Yıl	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Ürün										
SITC0	11207.59	78300.79	101473.8	141547.2	4319.311	9149.282	11791.45	21198.41	8919.109	9020.311
SITC1	3.73	7.354	3.77	3.997	7.139	..	2.525	11.19	0.176	0.68
SITC2	73887.48	67636.03	77737.9	74987.86	136426.2	162587.3	2770.73	1353.431	13656.24	9727.009
SITC3	202831.6	150399	..	..	52645.53	57985.83	1039383	628593.1	..	19918.72
SITC4	1074.461	45.124	108.496	126.828	..	..	..	0.183	11.986	649.249
SITC5	1132892	1017549	168423.8	250389.3	12219.76	5564.623	77952.37	61434.2	73977.19	72542.07
SITC6	513798.3	403656.3	41665.55	20492.17	48699.92	27169.21	1546.735	3420.194	16748.84	15047.82
SITC7	78769.87	94025.5	232853.9	107488	21.917	191.184	662.469	747.382	45752.09	41872.02
SITC8	137654.6	87368.37	71556.1	72290.9	222.074	1402.17	197.822	397.803	23014.17	21335.3
SITC9	38816.8	4817.596	21891.81	45979.48	112448	219452.2	3607.028	2110.855	..	..

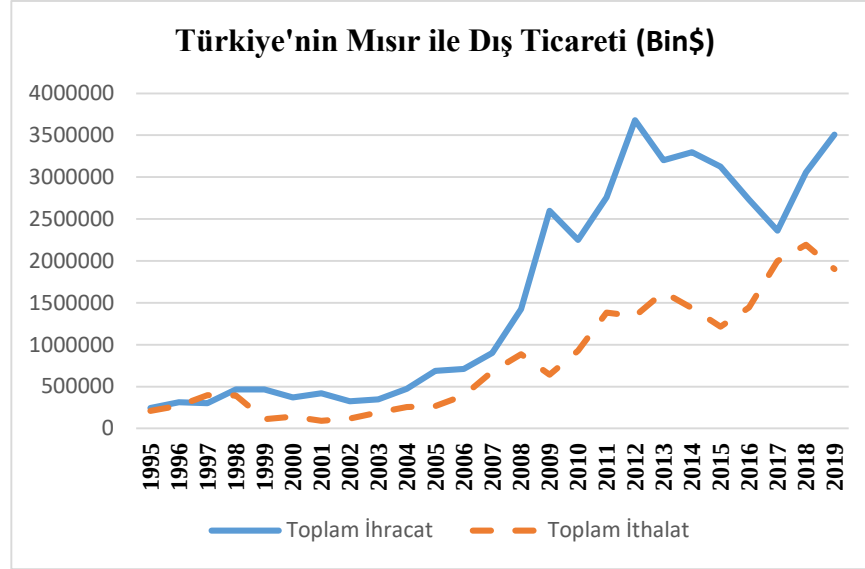
Kaynak: UNCTADstat

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

Tablo 4.3. Türkiye ile 10 Afrika Ülkesinin Dış Ticaretinin Paylarının Grafiği

Kaynak: UNCTANDstat

Çalışmamızda seçili 10 Afrika ülke grubunu almamızın sebebi, Afrika ülkelerinin gelişen ticaret hacmi, zengin yer altı kaynakları ve ekonomik cazibesinin artmasıdır. Bu artan ticaret hacmine Türkiye’de kayıtsız kalmamış yıllar itibariyle ticaret hacmini artırmıştır. Bu çalışmada, Türkiye’nin dış ticaretinde yıllar itibariyle artan öneminin, rekabet gücü üzerinde nasıl etki yaptığını analiz edilmektedir. Tablo 4.3’te Türkiye’nin Afrika ülkeleri ile olan dış ticaretinin trend eğiliminin grafiği görülmektedir. Grafikte Türkiye ile seçili Afrika ülkeleri arasında ki trend eğiliminde artış görülmektedir. İhracat 2010 yılından itibaren ciddi bir artış göstermiş ve Türkiye’nin Afrika ülkelerine yaptığı ihracatın toplam ihracat içindeki payını artırmıştır. Genel olarak seçili Afrika ülkeleri ile gerçekleşen ticarete, Türkiye dış ticaret fazlası vermektedir. İhracat rakamlarının yıllar içinde arttığı görülmekle birlikte, ithalat rakamlarındaki artış sınırlı kalmıştır.



Şekil 4.1. Türkiye'nin Mısır ile Dış Ticareti

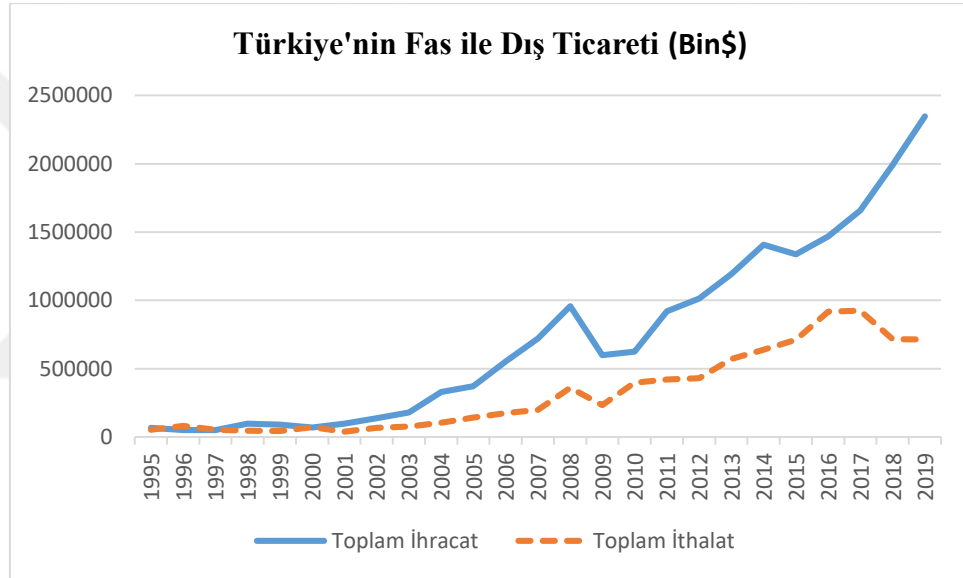
Şekil 4.1 de görüleceği üzere 1995-2019 yılları arasında Türkiye ile Mısır'ın toplam ihracat ve ithalat rakamları hesaplanarak, Türkiye'nin Mısır karşısında rekabet gücüne sahip olduğu görülmektedir. 2012 yılında Türkiye'nin Mısır'a olan ihracatı maksimum düzeye ulaşarak 3,9 milyar \$ olmuştur. 2000'li yılların başından bu yana, Türkiye-Mısır ekonomik ilişkileri, altın dönemini yaşamakta ve Türkiye, Mısır'ın 4'üncü büyük ticaret ortağı konumundadır. İki ülke arasındaki ticaret hacmi yaklaşık 5 milyar \$ seviyesindedir. Türkiye ile Mısır arasındaki ticaret hacmi bir miktar azalmış olsa da, bölgede Türkiye'nin hali hazırda en fazla ihracat yaptığı ülke Mısırdır.

Tablo 4.4. Türkiye'nin Mısır Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri

TR- Mısır	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
SITC0	4.22	0.93	0.25	1.05	2.46	1.75	3.12	6.69	0.79
SITC1	-	-	-	1212	66.06	1688	1455	1873	656
SITC2	0.32	0.14	0.10	0.22	0.23	0.28	0.49	0.40	0.43
SITC3	0.00	0.01	0.18	2.08	9.61	7.26	11.14	2.09	2.25
SITC4	-	0.63	0.28	0.23	0.32	0.14	0.13	0.51	65.43
SITC5	8.13	1.39	0.36	0.19	0.21	0.20	0.20	0.19	0.18
SITC6	1.99	3.14	1.86	1.30	1.11	1.48	1.49	1.58	1.82
SITC7	241.32	7.11	10.11	9.29	15.33	5.82	9.75	5.57	4.23
SITC8	12.52	11.27	1.97	0.89	0.65	0.75	0.83	1.02	1.43
SITC9	-	-	58.57	47.14	216.19	0.16	0.21	1.07	3.50

Kaynak: UNCTANDstat

Türkiye'nin Mısır karşısında hesaplanan seçili mal gruplarının AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), içki ve tütün (SITC1), mineral yakıtlar, yağlar (SITC3), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7) ve SITC'de sınıflandırılmamış eşya grubunda ki mallarda (SITC9) rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Bu durum rekabet gücünün, ilgili mal gruplarında yüksek olduğunu göstermektedir. Akaryakıt hariç yenilmeyen hammadde grubunda (SITC2), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4), kimyasal ve ilişkili mallarda (SITC5) ve çeşitli mamul eşya gurundaki mallarda (SITC8) AKÜ endeks değeri 1'den küçüktür ve rekabet gücü söz konusu değildir.



Şekil 4.2. Türkiye'nin Fas ile Dış Ticareti

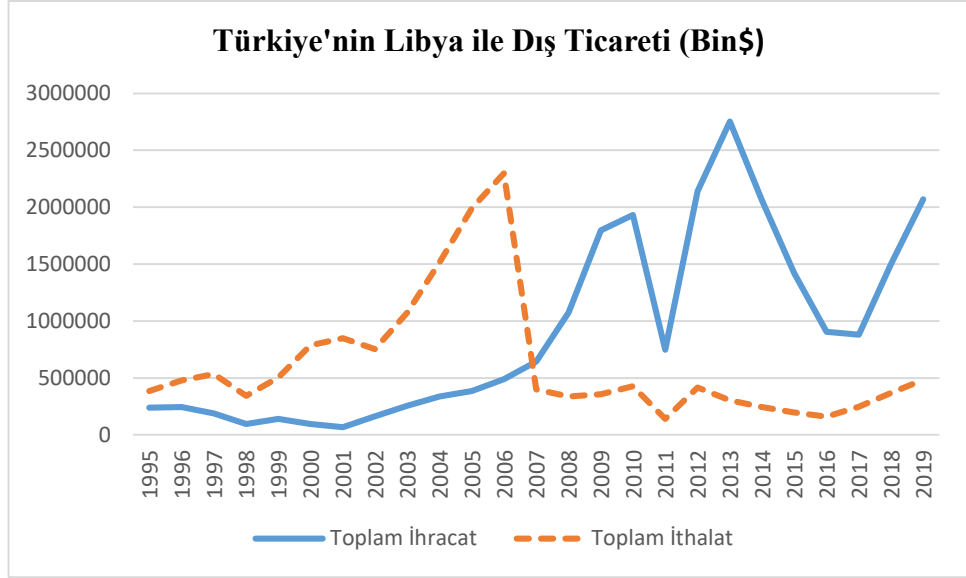
Şekil 4.2 de görüleceği üzere 1995-2019 yılları arasında Türkiye ile Fas'ın toplam ihracat ve ithalat rakamları hesaplanarak, Türkiye'nin Fas karşısında rekabet gücüne sahip olduğu görülmektedir. Fas ekonomisi şekilde de görüldüğü gibi 2001 yılına kadar paralel giden dış ticaret hacmi 2001 yılından sonra artmaya başlamıştır. En yakın ticari ilişkilerini deniz ticareti sayesinde İspanya, Fransa ve İtalya ile kurmuştur. Türkiye 2019 yılında Fas'a 2,3 milyar \$ ihracat yaparken, Fas'tan 713 milyon \$ ithalat yapmıştır. İkili ticaret büyüklüğümüzün 3 milyar \$ aştığı Fas, en büyük 28. ticari partnerimiz konumundadır.

Tablo 4.5. Türkiye'nin Fas Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri

TR- Fas	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
SITC0	575	128	0.92	0.26	0.07	0.09	0.09	0.11	0.08
SITC1	-	-	-	5.25	327	98345	2470	3184	2299
SITC2	0.15	0.25	0.00	0.02	0.06	0.05	0.04	0.02	0.02
SITC3	-	-	-	0.41	-	-	-	-	-
SITC4	-	-	-	0.01	0.83	3.89	23.93	30.00	2.62
SITC5	0.02	0.11	0.11	0.11	0.23	0.41	0.35	0.27	0.17
SITC6	14	2.78	52.99	6.41	7.29	7.27	7.46	6.49	13.73
SITC7	25	3.21	4.40	1.70	0.98	0.75	0.75	1.16	2.21
SITC8	3.56	2.64	0.11	0.51	1.61	2.39	1.82	1.11	1.24
SITC9	-	-	-	2.26	0.07	0.08	0.24	0.61	0.33

Kaynak: UNCTANDstat

Türkiye'nin Fas karşısında hesaplanan seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, canlı hayvanlar ve gıda maddeleri (SITC0), akaryakıt hariç yenilmeyen hammaddeler (SITC2), mineral yakıtlar, yağlar (SITC3), kimyasal ve ilişkili mallar (SITC5) ve SITC'de sınıflandırılmamış eşyalar (SITC9) da endeks değerinin 1'den küçük çıkması sonucunda rekabet gücünün söz konusu olmadığı görülmektedir. İçki ve tütün grubunda (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar (SITC4), materyallere göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), Makineler ve taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya (SITC 8) mal gruplarında rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir.



Şekil 4.3. Türkiye'nin Libya ile Dış Ticareti

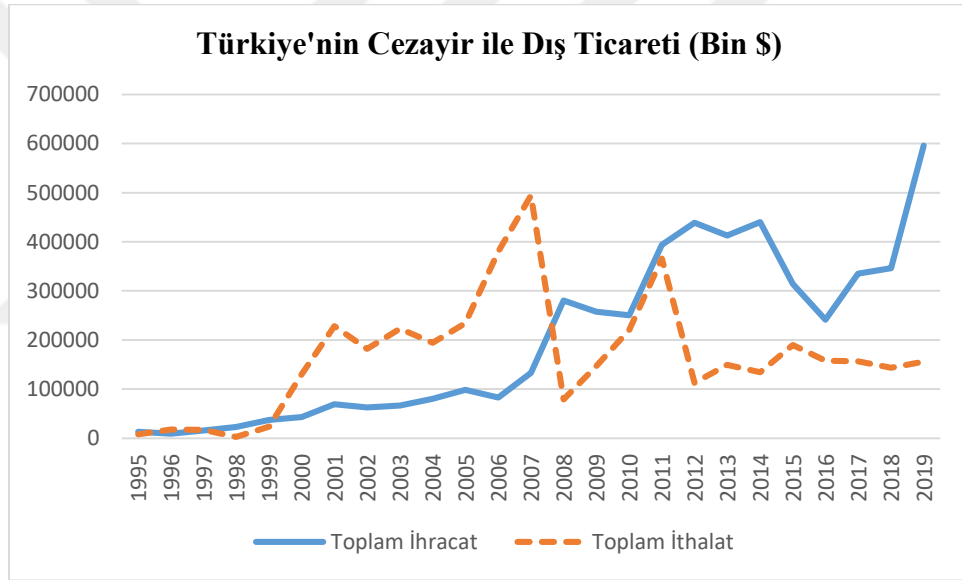
Şekil 4.3 de görüleceği üzere 1995-2019 yılları arasında Türkiye ile Libya arasında ki toplam ihracat ve ithalat rakamları hesaplanarak, Türkiye'nin Libya karşısında rekabet gücüne sahip olduğu görülmektedir. Libya ekonomisi görüldüğü gibi 2007 yılı öncesi ithalat fazlası verirken, 2007 sonra ise ihracat fazlası veren ülke konumundadır. Türkiye 2019 yılında Libya'ya 2 milyar \$ ihracat yaparken, Libya'dan 483 milyon \$'lık ithalat yapmıştır.

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

TR-Libya	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
SITC0	-	84.74	135.31	-	1.87	14.35	5.90	13.69	6.50
SITC1	-	-	-	6866.28	-	-	-	392.10	-
SITC2	0.21	2.41	1.94	1.04	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00
SITC3	0.00	0.00	0.00	0.01	0.02	-	0.05	0.05	0.09
SITC4	-	-	59815.33	-	-	-	-	-	-
SITC5	0.65	1.27	2.386	0.19	1.09	2.17	4.05	2.85	7.65
SITC6	170.97	106.62	58.12	6.24	3.20	2.08	1.38	1.72	4.14
SITC7	1109.08	3815.51	1670.96	61.47	138.04	175.69	933.37	1725.29	304.69
SITC8	29291.43	-	27057.75	3595.51	649.66	145.30	559.95	594.23	134.07
SITC9	-	-	1.81	0.18	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Kaynak: UNCTANDstat

Türkiye'nin Libya karşısında hesaplanan seçili mal gruplarında AKÜ endeks değerlerine göre, Canlı hayvan ve gıda maddelerinde (SITC0) sadece 1995 ve 2010 yıllarında AKÜ endeks değeri 1den küçük olup rekabet gücü söz konusu değildir. İçki ve tütün (SITC1), akaryakıt hariç yenilmeyen hammaddeler (SITC2), mineral yakıtlar ve yağlar (SITC3), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar grubunda (SITC4) ve SITC'de sınıflandırılmamış eşyalar (SITC9) gibi mal gruplarında endeks değeri sonucuna göre rekabet gücünün genel olarak olmadığı görülmektedir. Kimyasal ve ilişkili mallar (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler ve taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya (SITC8) grubunda ki mallarda AKÜ endeks değerlerinin 1'den büyük olduğu ve bu mal gruplarında rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir.



Şekil 4.4. Türkiye'nin Cezayir ile Dış Ticareti

Şekil 4.4 de görüleceği üzere 1995-2019 yılları arasında Türkiye ile Cezayir arasında ki toplam ihracat ve ithalat rakamları hesaplanarak, Türkiye'nin Cezayir karşısında rekabet gücüne sahip olduğu görülmektedir. Comtrade verilerine göre, Cezayir 2017 yılında toplam 35 milyar \$ ihracat 46 milyar \$ ithalat yapmıştır. En yakın ticari ilişkilerini Fransa, İtalya ve İspanya ile kurmuştur. Türkiye 2019 yılında Cezayir'e 2 milyar \$ ihracat yaparken, Cezayir'den 719 milyon \$ ithalat yapmıştır. İkili ticaret büyüklüğümüzün 2,7 milyar \$ aştığı Cezayir, en büyük 30. ticari partnerimiz

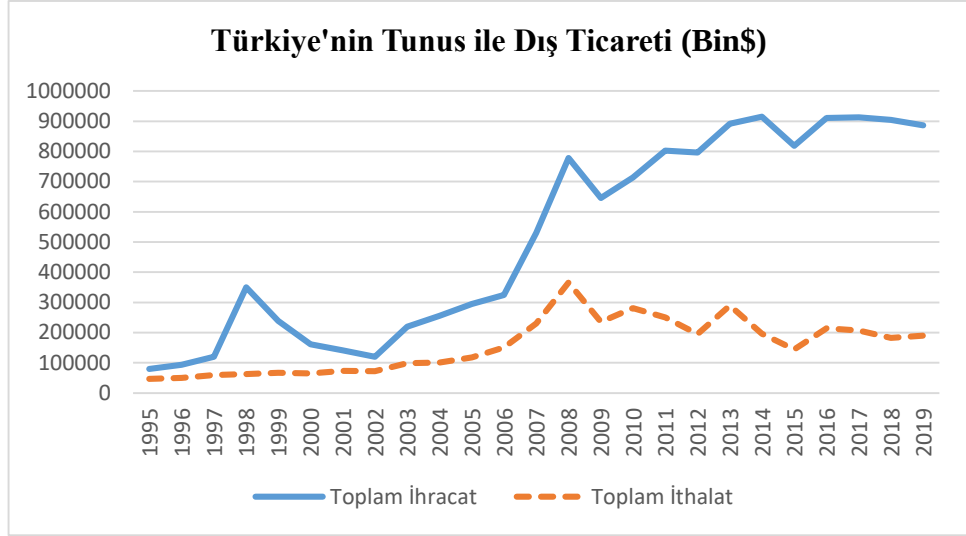
konumundadır. Türk şirketleri günümüze kadar Cezayir'de 16,1 milyar \$ değerinde 377 önemli projeye imza atmıştır.

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

TR-Cezayir	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
SITC0	0.31	-	4.05	0.39	4.12	3.84	2.39	12.30	0.57
SITC1	-	-	-	-	374.7	21.9	154.9	379.5	42.1
SITC2	-	0.00	0.52	0.05	0.08	0.08	0.07	0.06	0.05
SITC3	-	0.01	0.03	0.01	0.24	0.17	0.04	0.0	-
SITC4	-	58.4	-	-	-	97.0	210.8	-	-
SITC5	-	122.4	238.3	26.3	4.28	17.93	10.75	16.41	153.8
SITC6	0.62	202	50.6	7.22	5.78	11.28	5.15	4.26	8.86
SITC7	-	0.01	1158	1148	402	292	101	175	2357
SITC8	-		5283	2945	31473	199	376	267	2089
SITC9	-		0.02	-	1.40	-	-	-	-

Kaynak: UNCTANDstat

Türkiye'nin Cezayir karşısındaki AKÜ endeksi sayılarına göre, canlı hayvan ve gıda maddelerinde (SITC0), içki ve tütün (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar (SITC4) kimyasal ve ilişkili mallar (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler ve taşıt araçlarında ki mallar (SITC7) ve çeşitli mamul eşya (SITC8) gruplarında rekabet gücü yüksektir. Akaryakıt hariç yenilmeyen hammaddeler (SITC2), mineral yakıtlar, yağlar (SITC3) ve SITC'de sınıflandırılmamış eşyalar (SITC9) gruplarında ise tüm yıllarda AKÜ endeks değeri 1'in altında olup rekabet gücü bulunmamaktadır.



Şekil 4.5. Türkiye'nin Tunus ile Dış Ticareti

Şekil 4.5 de görüleceği üzere 1995-2019 yılları arasında Türkiye ile Tunus arasında ki toplam ihracat ve ithalat rakamları hesaplanarak, Türkiye'nin Tunus karşısında rekabet gücüne sahip olduğu görülmektedir. Şekilde ki verilerine göre, Türkiye, 2019 yılında Tunus'a 886 milyon \$ ihracat yaparken Tunus'tan 190 milyon dolarlık ithalat yapmıştır. 2019 yılında 1 milyar \$ aşan ikili ticaret büyüklüğümüz ile Tunus, Türkiye'nin en büyük 60. ticaret ortağı konumundadır.

Tablo 4.8. Türkiye'nin Tunus Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri

TR- Tunus	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
SITC0	19.17	43.28	1.02	3.96	0.61	0.84	0.82	0.41	0.72
SITC1	-	6.55	3.49	8047	1999	-	2613	3715	1343
SITC2	0.14	0.11	0.55	0.28	0.39	1.06	0.17	0.12	0.38
SITC3	0.27	-	10315	0.84	511.37	-	-	-	0.68
SITC4	-	4.9E-06	-	-	0.00	0.03	120	208	2.87
SITC5	0.04	0.01	0.02	0.04	0.13	0.08	0.08	0.12	0.17
SITC6	17.97	1.52	7.02	9.42	4.77	7.42	8.23	6.46	6.28
SITC7	221	336	25.26	1.84	0.93	0.95	1.00	0.76	0.91
SITC8	108.58	1.19	0.72	2.70	0.68	0.98	0.70	0.65	0.78
SITC9	-	-	-	-	6.44	2800	-	-	-

Kaynak: UNCTADstat

Türkiye'nin Tunus karşısındaki AKÜ endeksi sayılarına göre, İçki ve tütün mal (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar (SITC4) ve materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mal (SITC6) gruplarında AKÜ endeks değeri 1'den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), akaryakıt hariç yenilmeyen hammaddeler (SITC2), mineral yakıtlar ve yağlarda(SITC3), kimyasal ve ilişkili mallar (SITC5), makineler ve taşıt araçları (SITC7), çeşitli mamul eşya (SITC8) ve SITC'de sınıflandırılmamış eşyalarda (SITC9) rekabet gücünün düşük olduğu görülmektedir.

Tablo 4.9. Türkiye'nin Afrika Ülkelerinde İhracatı

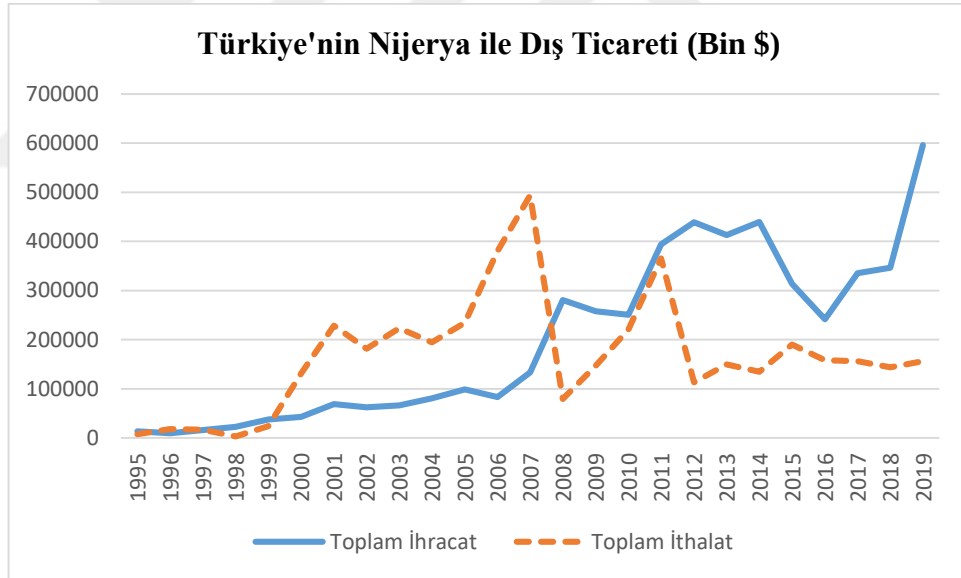
TÜRKİYE'NİN AFRIKA ÜLKELERİNE İHRACATI										
Ekonomi	TÜRKİYE		GÜNEY AFRIKA		ETİYOPYA		GANA		SUDAN	
Ortak	NİJERYA									
Yıl	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Ürün										
SITC0	35313.2	35963.11	35827.5	45220.99	9012.388	11099.23	56064.14	67118.15	71302.22	68526.2
SITC1	916.408	132.809	1213.548	1333.585	24.014	70.163	260.211	257.771	17.009	140.052
SITC2	17972.72	26231.91	6739.09	4307.245	205.755	357.56	2536.83	4113.154	2817.913	1685.137
SITC3	2400.961	175363.1	24983.7	1020.484	1427.802	2719.835	3505.949	4578.995	5003.692	4836.153
SITC4	802.992	647.398	197.8	47.673	3239.277	4001.347	1620.151	2207.889	559.63	1121.304
SITC5	58107.32	69594.01	59095.67	65824.03	21392.07	26173.44	17005.56	17880.13	31940.62	32317.71
SITC6	94267.27	114437.7	153890.4	147395.3	206173.9	261414.1	127575.7	147564.9	58536.13	56515.81
SITC7	96967	117023.8	200599.5	242956.7	57928.44	56775.92	50400.62	94443.3	154906.4	93067.16
SITC8	35903.93	52516.23	41058.11	49995.09	20514.75	17299.97	13430.94	14014.61	35592.58	48386.3
SITC9	3633.819	3993.655	10524.21	11459.78	1155.147	993.171	1334.405	22160.83	224.778	548.305

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

Tablo 4.10. Türkiye'nin Afrika Ülkelerinden İthalatı

TÜRKİYE'NİN AFRIKA ÜLKELERİNDEN İTHALATI										
Ekonomi	TÜRKİYE		GÜNEY AFRIKA		ETİYOPYA		GANA		SUDAN	
Ortak	NİJERYA		GÜNEY AFRIKA		ETİYOPYA		GANA		SUDAN	
Yıl	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Ürün										
SITC0	1188.489	16505.9	35764.56	12653.58	8119.478	25622.36	64324.42	90373.41	5598.534	1874.375
SITC1	1	0.824	40.184	821.692	..	..	..	..	0.171	0.131
SITC2	110178.6	135994.5	148263.3	94507.05	16776.05	18295.61	3597.458	10508.4	60824.2	73439.84
SITC3	21154.19	..	170320.1	91942.58	..	..	..	0.309	3.15	..
SITC4	..	..	1327.085	266.675	..	100.94	34.497	79.032	..	..
SITC5	1465.993	118.423	39776.85	43337.47	123.978	804.442	56.867	..	1765.939	1570.894
SITC6	9159.51	3381.477	119548.3	78465.52	9050.389	6390.622	201.787	258.636	3204.451	4929.649
SITC7	228.813	12.997	321997.7	262028.2	85.645	55.4	2.984	71.943	7.116	71.071
SITC8	55.552	6.579	2327.546	2738.576	269.586	203.961	97.996	51.525	12.643	2.028
SITC9	..	..	542171.2	167452.7	16.08	10.258	10984.41	930.468	1756.872	377.813

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

**Şekil 4.6.** Türkiye'nin Nijerya İle Dış Ticareti

Coğrafi uzaklık, ilgili ticari ve hukuki yönetmelikler, güvenlik sorunları, devletten paraların alınamaması gibi nedenler Türk yatırımcıları düşündürse de, Nijerya'da küresel bir rekabete tanıklık edildiği ve burasının aslında zor bir pazar olduğu söylenmelidir. Geline nokta, Türkiye'nin Sahraaltı ülkeleri ile olan ticaretinde, Nijerya, 2014 yılında Güney Afrika'yı geride bırakmıştır. İkili ticaret hacmi 2 milyar \$ bulmuştur. Türkiye, enerji alımlarında Rusya'ya bağımlılığı azalmak için bu ülkeden de LNG ithal etmektedir.

Ticaret dengesi 1,3 milyar \$ ile Türkiye'nin aleyhinde gerçekleşmektedir. Arzulanan ilişki seviyesinin yakalanamadığı bu ülkede; özellikle alt yapı, sanayi, enerji, petrol, doğal gaz ve savunma sanayi alanlarında büyük yatırım imkânları bulunmaktadır (Ermağan, 2015).

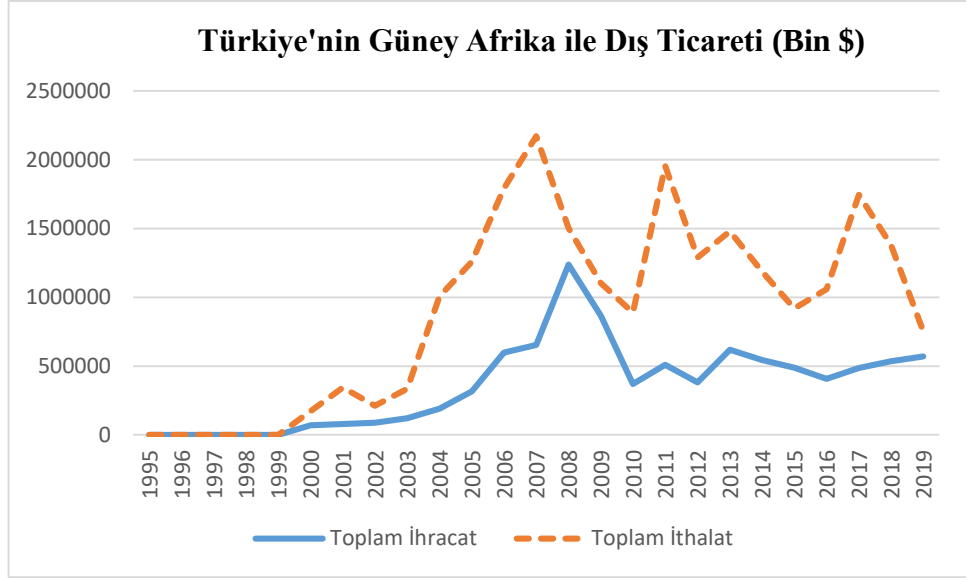
Türkiye ile Nijerya arasındaki ticaret ilk yıllarda Nijerya'nın lehineyken 2008 yılından sonraki yıllarda dış ticaret dengesi Türkiye'nin lehine kaymıştır. Hem ihracatımız hem de ithalatımızın en yüksek düzeye ulaştığı 2011 yılında 439 milyon \$'lık ihracatımıza karşı, 1,123 milyon \$'lık ithalatımız bulunmaktadır.

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

TR-Nijerya	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
SITC0	0.31	-	4.05	0.39	4.12	3.84	2.39	12.30	0.57
SITC1	-	-	-	-	375	22	1550	380	43
SITC2	-	0.00	0.52	0.05	0.08	0.08	0.07	0.06	0.05
SITC3	-	0.01	0.03	0.01	0.24	0.17	0.04	0.04	-
SITC4	-	-	-	-	-	97.09	211	-	-
SITC5	-	58.44	239	26.30	4.28	17.93	10.75	16.41	153
SITC6	0.62	123	50.67	7.22	5.78	11.28	5.15	4.26	8.86
SITC7	-	20295	1159	1149	403	293	102	176	2358
SITC8	-	-	5284	29460	31474	200	377	268	2090
SITC9	-	0.01	0.02	-	1.40	-	-	-	-

Kaynak: UNCTADstat

Türkiye'nin Nijerya karşısındaki AKÜ endeksi sayılarına göre, akaryakıt Hariç Yenilmeyen Hammaddeler (SITC2), mineral yakıtlar ve yağlar (SITC3), hayvansal ve bitkisel yağlar (SITC4) ve SITC'de sınıflandırılmamış eşya (SITC9) mal gruplarında rekabet gücü düşüktür. Diğer 5 mal grubunda ise endeks değerleri 1'den büyük olup rekabet gücü söz konusudur. Ancak Türkiye'nin rekabet gücünde zayıflık bulunan sektörlerde de zamana bağlı olarak Nijerya karşısında rekabet gücünde gelişme gösterdiği söylenebilir.



Şekil 4.7 Türkiye'nin Güney Afrika ile Dış Ticareti

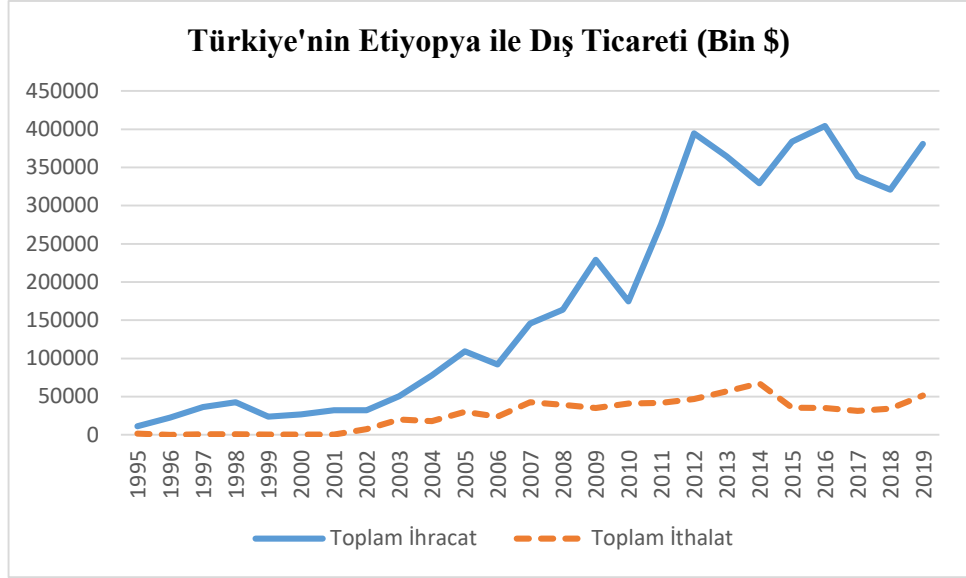
İki ülke arasındaki ticaret asıl olarak 2000'li yılların başında gözle görülür seviyeye gelmiştir. Türkiye ve Güney Afrika arasındaki ikili ticaret hacmi 2004 yılında ilk kez 1 milyar \$ aşmış ve 2008 yılında da 2,7 milyar \$'a ulaşmıştır. Ancak 2008 yılındaki küresel krizin de etkisiyle ikili ticaret hacminde önemli ölçüde azalma görülmüştür. Bu azalma 2011 yılında kendini toparlamaya başladıysa da devam eden süreç içerisinde dalgalı bir grafik çizmiştir. Şekilden de görüleceği gibi ikili ticaret dengesi istisnasız olarak Güney Afrika'nın lehine olmuştur. Bunun sebebi hiç kuşkusuz Türkiye'nin Güney Afrika'dan ithal etmiş olduğu yüksek miktarda taşkömürü ve altından kaynaklanmaktadır. Son yıllar itibariyle ise ülke ile olan ihracat ve ithalat rakamlarımızın azaldığı da görülmektedir (Boyraz, 2015).

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

TR-GA	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
SITC0	-	3.22	18.99	3.08	4.82	5.92	6.62	2.59	4.73
SITC1	-	0.00	6.88	3.66	16.13	14.65	104.92	78.11	2.14
SITC2	-	0.19	0.16	0.27	0.13	0.42	0.14	0.11	0.06
SITC3	-	-	1.92	0.69	0.21	0.27	0.34	0.37	0.01
SITC4	-	-	-	5.81	0.03	0.60	0.49	0.38	0.23
SITC5	-	0.69	1.91	0.84	1.44	2.13	5.34	3.84	2.01
SITC6	-	2.33	5.24	2.45	1.45	2.65	6.46	3.32	2.48
SITC7	-	2.65	6.72	2.60	2.06	0.66	0.95	1.61	1.22
SITC8	-	3.32	38.56	15.97	18.35	32.14	46.80	45.62	24.17
SITC9	-	323.06	0.02	0.44	0.30	0.09	0.08	0.05	0.09

Kaynak: UNCTADstat

Türkiye'nin Güney Afrika ile olan dış ticareti 1995 yılında durağanlık göstermekte olup rekabet gücünden bahsetmek pek mümkün değildir. Daha sonraki yıllarda; akaryakıt hariç yenilenemeyen hammaddeler (SITC2), mineral yakıtlar (SITC3), katı ve sıvı yağlar (SITC4) ve SITC'de sınıflandırılmamış mal (SITC9) gruplarında AKÜ endeks değeri 1'den küçük olup rekabet gücünden bahsedilmez. En fazla rekabet gücüne sahip olduğumuz mal grubu çeşitli mamul eşya (SITC8) iken diğer mal gruplarında da AKÜ endeks değeri 1'den büyüktür ve rekabet gücü söz konusudur.



Şekil 4.8 Türkiye'nin Etiyopya ile Dış Ticareti

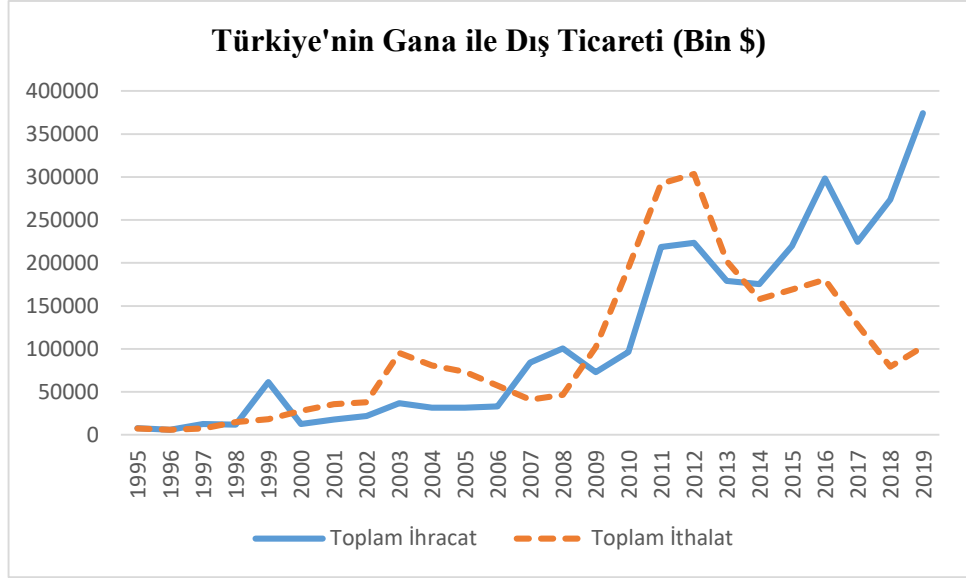
Şekil 4.8 den de görüldüğü üzere Etiyopya-Türkiye arasındaki dış ticaret ise giderek artış göstermekle birlikte ihracatımız henüz istenilen düzeye ulaşmamıştır. 2010 yılında ihracatımız bir önceki yıla göre önemli ölçüde azalma göstermiş olmasına rağmen 2011 yılı itibariyle 276 milyon \$'a 2012 yılında ise 395 milyon \$ ile maksimum düzeyine ulaşmıştır. 2011 yılı itibariyle ithalatımız 42 milyon \$ 2012 yılında ise 47 milyon \$ olarak gerçekleşmiştir. 2011 yılında Etiyopya ile olan dış ticaretimiz ülkemiz lehine 233,7 milyon \$ 2012 yılında ise 347,8 milyon \$ fazlalık vermiştir. 2014 yılında ihracatımız bir önceki yıla göre önemli ölçüde azalma göstermiştir. Daha sonra 2016 yılında tekrar artış göstererek 404,6 milyon \$'a ulaşmış, 2018 yılında tekrar bir azalış yaşamış 2019 yılında ise artış göstererek 380 milyon \$ seviyesine ulaşmıştır.

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

TR-Etiyopya	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
SITC0	0.43	-	0.68	0.12	0.28	0.63	0.20	0.11	0.05
SITC1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SITC2	-	-	0.00	0.012	0.016	0.003	0.002	0.001	0.002
SITC3	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SITC4	-	-	-	-	-	-	-	-	5.35
SITC5	-	0.70	-	3344	13771	16469	-	18.50	4.39
SITC6	-	0.40	7143	1.50	1.22	1.63	2.75	2.44	5.52
SITC7	-	0.94	57451	178	23.66	1889	43.37	72.55	139
SITC8	-	9.26	132	43.96	3.75	2.57	3.78	8.16	11.46
SITC9	-	-	-	-	-	155	-	7.70	13.08

Kaynak: UNCTADstat

Türkiye Etiyopya arasındaki ilişkilere göre AKÜ endeksi sayılarında, Canlı hayvanlar ve gıda maddesi (SITC0), içki ve tütün (SITC1), akaryakıt hariç yenilenemeyen hammaddelerde (SITC2), mineral yakıtlar, yağlar mal (SITC3) gruplarında AKÜ endeks değeri 1'den küçüktür ve bu mal grupları rekabet gücüne sahip değildir. Hayvansal ve bitkisel yağlar (SITC4) mal gruplarında daha çok ithalat yönünde bir ilerleme söz konusu iken, 2019 yılında AKÜ endeks değerinin 1'den büyük olmasıyla birlikte rekabet gücünden bahsedebiliriz. Kimyasal ve ilişkili mallarda (SITC5) bazı yıllarda endeks değeri 1 den büyük olup rekabet gücü söz konusudur. Materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mal(SITC6) grupları, makineler ve taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşyaları kapsayan mal gruplarında(SITC8) ise AKÜ endeks değerinin 1'den büyük olduğu, rekabet gücünün ise yüksek olduğu görülmektedir. SITC'de sınıflandırılmamış eşyalar (SITC9) da ise genel olarak son yıllar da rekabet gücü endeks değeri 1'den büyük olup, rekabet gücü söz konusudur.



Şekil 4.9. Türkiye'nin Gana ile Dış Ticareti

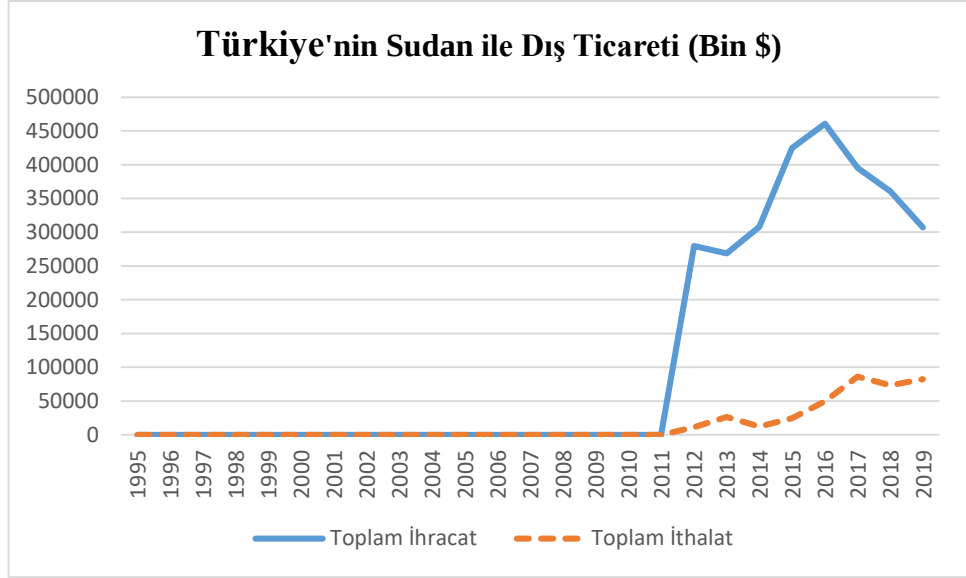
Dış ticaret verilerine göre birçok Afrika ülkesinde olduğu gibi Gana'da dış ticarete büyük açık vermektedir. İki ülke arasındaki dış ticaret hacminde 2000 yılı verilerine göre bir azalış söz konusu iken 2006 yılından itibaren bir artış gözlenmektedir. Gana'nın dış ticaret hacmi 2008 yılında 100 milyon \$ a yükselmiştir. 2016-2019 yıllık verilerine baktığımız zaman ise ticaret dengesinin Gana lehine gerçekleştiği görülmektedir. 2018 yılında ihracatımız 273 milyon \$, ithalatımız 793 milyon \$ iken bu yılda ki mevcut dış ticaret açığımız ise 520 milyon \$ olmuştur. Bu sonuç ta gösteriyor ki Gana ile dış ticaretimizde bir artış söz konusu olması itibariyle Gana ile ihracatımız ithalatımızın önüne geçmiş bulunmaktadır.

Tablo 4.14. Türkiye'nin Gana Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri

TR- Gana	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
SITC0	0.02	0.05	0.22	0.21	0.12	0.11	0.29	0.25	0.20
SITC1	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SITC2	-	-	0.14	0.02	0.81	0.18	0.50	0.20	0.10
SITC3	-	-	-	-	-	-	-	-	4049
SITC4	-	-	-	-	1881	2.48	18.64	13.60	7.63
SITC5	-	-	232	-	456	518	72.19	86.63	-
SITC6	-	4141	605	212	149	2375	1305	184	156
SITC7	97.07	-	3116	698	36.33	481	4902	4894	359
SITC8	-	-	861	222	60995	23655	422	39.70	74.31
SITC9	-	-	-	0.00	0.06	0.00	0.00	0.03	6.50

Kaynak: UNCTADstat

Türkiye'nin Gana karşısında seçilen mal gruplarına ilişkin AKÜ endeksleri hesaplanmıştır. Türkiye'nin canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), içki ve tütün (SITC1), akaryakıt hariç yenilenemeyen hammadde (SITC2) ve SITC'de sınıflandırılmamış eşyalar (SITC9) gibi mal grupların da AKÜ endeks değeri 1'den küçüktür yani burada rekabet gücünden bahsedilemez. Mineral yağlar ve yakıtlarda (SITC3) ise 1995-2018 yılları arasında ihracat yönünden hiçbir hareketlilik yokken, 2019 yılında AKÜ endeks değerin de bir artış söz konusudur. Türkiye'nin en fazla rekabet gücüne sahip olduğu mal grupları ise şu şekilde sıralanmaktadır; katı sıvı yağ grubu (SITC4), kimyasal mallarda (SITC5), materyale göre mal grupları (SITC6), makineler ve taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşyalardır (SITC8).



Şekil 4.10. Türkiye'nin Sudan ile Dış Ticareti

Son 15 yıllık verilere baktığımız zaman Sudan'la dış ticaretimiz eşit bir yol izlemektedir. 2011 yılında bir atak gerçekleşmesi sonucu Türkiye'nin Sudan'a olan ihracatının ve ticaret hacminin devamlı arttığı görülmektedir. İki ülke arasındaki ticaret dengesi her zaman Türkiye lehine olmuştur. 2012 yılında Sudan'a ihracatımız 279,7 milyon \$ olup, 2011 yılına göre %15 oranında artmıştır. Sudan'dan gerçekleştirilen ithalat, miktar bakımından düşük ve dalgalı bir yol izlemektedir. İthalatta ki en büyük artış 2017 yılında 86 milyon \$ olmuştur. Daha sonra Sudan ile olan ihracatımız pik noktasına ulaşarak 2016 yılında 460,4 milyon \$ olup daha sonra yavaş yavaş bu seyir azalışa geçmiştir.

Tablo 4.15. Türkiye'nin Sudan Karşısında Hesaplanan Temel Mal Gruplarına İlişkin Akü Endeks Değeri

TR- Sudan	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019
SITC0	-	-	-	-	82.11	6.47	35.70	2.58	9.79
SITC1	-	-	-	-	10.77	18.66	1.80	20.16	287
SITC2	-	-	-	-	0.00	0.02	0.01	0.00	0.00
SITC3	-	-	-	-	3.82	-	-	323	-
SITC4	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SITC5	-	-	-	-	2.67	2.45	10.84	3.66	5.51
SITC6	-	-	-	-	6.25	5.81	11.00	3.70	3.07
SITC7	-	-	-	-	2248	235	607	4414	351
SITC8	-	-	-	-	488	439	6838	571	6391
SITC9	-	-	-	-	0.023	0.00	0.03	0.02	0.38

Kaynak: UNCTADstat

Türkiye'nin Sudan karşısındaki AKÜ endeksine göre, Türkiye'nin genel olarak Sudan karşısında rekabet gücü diğer ülkelere nispeten daha az görülmektedir. Akaryakıt hariç yenilmeyen hammaddeler (SITC2), makineler ve taşıt araçları mal grubu (SITC3), Hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar (SITC4), SITC'de sınıflandırılmamış eşyalar (SITC9), endeks değeri 1 den küçüktür, yani bu mal gruplarına ilişkin rekabet gücü söz konusu değildir. Canlı hayvan ve gıda maddelerinde (SITC0), içki ve tütün (SITC1), kimyasal ve ilişkili mallar (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler ve taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya (SITC8) mal grubunda rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir.

4.2. EKONOMETRİK ANALİZ

Analiz çalışmasında ekonomik değişkenlerin rekabet gücü endeksi üzerindeki etkilerinin tahmininde, Türkiye ile seçili Afrika ülkelerinin 1995-2019 yılları arasında ki yıllık verileri zaman serisi analizleri kullanılarak incelenmiştir. Bu kapsamda zaman serisi analizlerinde kullanılan birim kök, eş bütünleşme ve nedensellik analizlerine ilişkin genel bilgiler verilmiş ve uygulamaya geçilmiştir.

4.2.1. Birim Kök Testi

Zaman serisi çalışmalarında durağanlık kavramının önemi oldukça yüksektir. Verilerin analizinde değişkenler arasında anlamlı ilişkilerin belirlenmesi açısından serilerin durağan olması veya aynı mertebeden olması gerekmektedir. Analizde kullanılan modelin belirlenmesi için öncelikli olarak serilerin durağan olup olmadığı tespit edilmesi gerekmektedir. Durağanlık kavramı, zaman serisinin ortalaması ile varyansının sabit olması ve seriye ait kovaryansın iki zaman değeri arasındaki farka bağlı olması şeklinde ifade edilmektedir. Yani verilerin belli zaman aralığında artma veya azalma içerisinde olmamasına durağanlık denilmektedir (Korkmaz ve Uygurtürk, 2008).

Eğer iki zaman serisi arasında bir ilişkiden bahsediliyor ve aralarında istatistiksel bakımdan anlamlı bir ilişki bulunuyorsa bu ilişkinin gerçek mi, yoksa sahte mi olduğunu anlamak için birim kök testi ile serilerin kaçınıcı dereceden durağan olduklarının saptanması gerekmektedir. Bu serilere de eş bütünleşmiş seriler denir. Zaman serisi kullanılan çalışmalarda seriler birim kök içerirse, bulunan sonuç ile gerçek sonuç arasında farklılıklar oluşabilmektedir. Zaman serileri uygulanan çalışmaların herhangi bir serisinde birim kök tespit edilirse, seri birim kökten arındırılmadan regresyon denklemi yapılamaz (Akcan ve Ener, 2018).

Zaman serilerinin durağanlığını belirlemek için en çok kullanılan en yaygın test Dickey-Fuller'in geliştirdiği birim kök testidir. Bu test zaman serisi değişkenlerinin otoregresif süreçle (AR) yapılıp yapılmayacağını belirlemektedir. Dickey-Fuller birim kök testi aşağıdaki şekildedir:

$$Y_t = Y_{(t-1)} + U_t \quad (1)$$

Denklemden U_t , bir zaman serisinin Y_t 'nin bir önceki dönemle arasındaki oluşan farkı gösteren hata terimidir. Bu hata terimi beyaz gürültü (White Noise) terimidir. Beyaz gürültü terimi ortalaması sıfır, eş-varyanslı ve ardışık bağımlı bir terimdir.

Değişkenin bir dönem gecikmeli değerini gösteren veriye göre regresyon modeli geliştirilmiştir. Bu regresyon modeli AR şeklinde gösterilebilir. AR modeli aşağıdaki şekilde yazılmaktadır.

$$Y_t = pY_{(t-1)} + U_t \quad (2)$$

Burada Y_t ilgili değişkeni, t zaman indeksi, p katsayı ve U_t hata terimidir. $p=1$ durumunda birim kök vardır demektir ve model durağan olmayacaktır. Bu şekilde Y değişkeni sahte regresyon sonuçları verebilir ve farklı yöntemler kullanılması gerektiğini gösterir.

Durağan olmayan zaman serisini durağan hale getirmek için fark veya logaritma alma gibi yöntemler kullanılmaktadır. Fark alma yöntemi basit bir işlem olmakla birlikte, işlemin kaç kez yineleneneceğinin belirlenmesi sorun oluşturabilmektedir. Genel olarak birinci ya da ikinci dereceden ardışık farklar durağanlığın sağlanması için yeterli olabilmektedir (Işık, Acar, ve Işık, 2004). Serilerin logaritmaları alındıktan sonra durağan hale gelmesi daha kolay olmaktadır. Fark alma işlemi sonucunda durağan hale getirilmiş serilere uygulanan modellere entegre modeller denilmektedir (Işık, Acar, ve Işık, 2004).

Durağanlık dereceleri farklı olan veri setinin modellenmesi ciddi sakıncalara neden olabilir. Bunun nedeni durağan bir seri ile durağan olmayan bir veri setinin bileşiminden durağan olmayan bir serinin oluşmasıdır (Charemza ve Deadmen, 1992).

4.2.2. Johansen Eşbütünleşme Analizi

İkiden fazla değişken varsa birden fazla eşbütünleştirici vektör olma olasılığı vardır. Johansen(1988) ve Johansen ve Juselius (1990) değişken setleri arasında mümkün tüm koentegre vektörlerin tahminine izin verilir. Bu sayede Engle ve Granger (1987) testinden kaynaklanan problemten kaçınılmasını sağlayan daha güvenilir testtir.

Johansen yönteminde x_t ; n adet içsel değişken vektörünün göstermek üzere k gecikme için sınırlandırılmamış bir vektör otoregressif modeli (VAR) aşağıdaki gibi yazılabilir.

$$X_t = \pi_1 X_{t-1} + \dots + \pi_k X_{t-k} + \varepsilon_t$$

Burada p katsayıları ifade eden boyutu matrisi e_t ise sıfır ortalaması hataları göstermektedir. Gecikmeli değerlerin yer aldığı ve durağan olmayan x vektörünün birinci derece farkı alındıktan sonra var modelinin aşağıdaki formuna ulaşılır.

$$\Delta X_t = \Gamma_1 \Delta X_{t-1} + \dots + \Gamma_{k-1} \Delta X_{t-k+1} + \varepsilon_t$$

Denklemden;

$$\Gamma_i = -(I - A_1 - \dots - A_i)$$

$$\Pi = -(I - A_1 - \dots - A_k)$$

Şeklinde ifade edilir.

Burada Γ_i , x_t 'deki kısa dönem değişimleri; π , x_t 'deki uzun dönem değişimleri göstermektedir. Buradaki π matrisinin rankı eşbütünleşme vektörlerinin sayısını verir.

Bir matrisin rankı; bir $A = [a_{ij}]_{m \times n} \neq 0$ matrisinin karesel alt matrisleri arasında determinantı sıfırdan farklı olanlardan mertebesi en büyük olana, A matrisinin rankı denir ve $r(A)$ ile gösterilir.

$r(\pi) = 0$ ise, seriler arasından uzun dönem bir ilişkiden söz edilemez.

$r(\pi) = 1$ ise, serilerin doğrusal ve bağımsız bir bileşimi ortaya çıkar ki, bu da seriler arasındaki tek bir uzun dönem ilişkisinin mevcut olduğunu ifade eder.

$r(\pi) > 1$ ise, seriler arasında birden fazla eş bütünleşme ilişkisi var demektir.

Seriler arasındaki eş bütünleşme ilişkileri iki test istatistiği yardımıyla da değerlendirilebilir. Bunlardan biri İz test istatistiği (Trace Test Statistic), diğeri Maksimum Öz değer Test İstatistiği (Maximum Eigenvalue Test Statistic)'dir. İz Testi İstatistiği, π matrisinin rankını inceler ve matris rankının r 'ye eşit ya da r 'den küçük olduğunu ifade eden H_0 hipotezini test eder.

$$\lambda_{iz}(r) = -T \sum_{i=r+1}^n \ln(1 - \lambda_i)$$

Burada r , eş bütünleşme vektör sayısını, λ_i tahmin edilen π matrisinden tahmin edilen karakteristik veya kendi değerlerinin köklerini, T ise kullanılabilir gözlem sayısını

göstermektedir. Maksimum Öz değ er Test İstatistiği (Maksimum Eigenvalue Test Statistic) ise, eş bütünleş me vektörün r olduğunu ifade eden H_0 hipotezin, $r+1$ olduğunu ifade eden alternatif hipoteze karşı test eder.

$$\lambda_{maks}(r, r + 1) = -T \ln(1 - \lambda_{r+1})$$

Denkleminde T kullanılabilir gözlem sayısını, r eş bütünleş me vektör sayısını λ_{r+1} tahmin edilen π matrisinden tahmin edilen karakteristik veya kendi değ erlerinin köklerini ifade etmektedir.

Elde edilen değ erler kritik değ erleri aşıyorsa eş bütünleş me vektörlerinin sayısı belirlenmiş olur. Hesaplanan iz ve maksimum öz değ er istatistik değ erleri, tablo kritik değ erleri ile karşılaştırılarak değ işkenler arası eş bütünleş me vektörünün olup olmadığı, varsa kaç tane olduğu belirlenir.

Johansen yaklaşımının aşamaları; öncelikle durağanlık dereceleri tespit edilir. VAR model çözümlere gecikme uzunlukları belirlenir. İlgili model tahmin edilir ve koentegrasyon durumuna karar verilir. Sınama testleri yapılır (Songur, 2020).

4.2.3. Granger Nedensellik Analizi

Bir modelde yer alan değ işkenlerin birbiri ile olan nedensel ilişkilerinin değ erlendirilmesi aşamasında literatürde ki testlerden en yaygın kullanılanı “Granger anlamında nedensellik” tanımıdır. Granger nedensellikte, X değ işkeninin geçmiş değ erlerinin Y değ işkeninin tahmin değ erlerini, X ’in geçmiş değ erleri kullanılmadığı duruma göre daha iyi tahmin ediyorsa X , Y ’nin Granger nedenidir şeklinde tanımlanmaktadır. Dolayısıyla literatürde, kurulan modelde X değ işkeninin dahil edilip edilmemesi konusunda durağan değ işkenler için geçerlilik kabul edilmekte yani model durağan hale getirilmelidir (Kendirkıran, 2021).

$$Y_t = a_0 + a_1 X_{t-1} + u_{1t}$$

$$X_t = b_0 + b_1 Y_{t-1} + u_{2t}$$

Uygulama yöntemine geçmeden önce şu şekilde özetlenebilir; Granger nedensellik testi için önce modellerdeki gecikme sayısının belirlenmesi gerekir. Granger nedensellik testi VAR modelini temel aldığı için önce VAR modeline göre AIC ve SC kriterleri ile

gecikme sayısının belirlenmesi gerekmektedir. Daha sonra yukarıdaki denklemler gibi seriler aynı dereceden bütünleşik ise eş bütünleşme regreyon denklemi kurulur. Ardından da denge hata terimlerinin durağan olup olmadıkları araştırılır. Yani eş bütünleşme test edilir.

- Johansen eş bütünleşme analizi ile Engle-Granger eş bütünleşme analizi arasında bazı farklılıklar bulunmaktadır.
 - Engle-Granger yöntemi sadece bir eşbütünleşme bulabilirken, Johansen yöntemi, VAR yöntemini kullandığı için birden fazla eşbütünleşme ilişkisi bulabilir.
 - Her iki yöntem de statik model tahmin eder fakat Johansen yöntemi kısa dönemli ilişkileri de gösterebilir.
 - Johansen yöntemi öngörü amaçlı kullanılabilir, oysa Engle-Granger yöntemi öngörü için uygun değildir
 - Johansen yönteminde bütün değişkenler içsel iken, Engle-Granger yönteminde değişkenler ve değişkenler arasındaki ilişkiler tamamen iktisat teorisine göre belirlenmektedir.
 - Engle-Granger yönteminde sıfır kısıtlama yapılırken, Johansen yönteminde böyle bir kısıtlama yoktur.
 - Johansen yönteminde gecikme sayısının bulunması bir dezavantajdır.
 - Engle-Granger yöntemi en küçük kareler yöntemini kullanırken, Johansen yöntemi en çok olabilirlik yöntemini kullanmaktadır.

4.3. EKONOMETRİK YÖNTEM SONUÇLARI

Ekonometrik analizin ilk aşamasında serinin birim kök sürecinde olup olmasının kontrol edilmesi gerekmektedir. Çünkü bir serinin durağan olup olmaması analiz sürecini etki etmektedir. H_0 hipotezimiz diğer bir adıyla yokluk hipotezimiz birim kök içermemektir yani serinin birim kök içermemesi aynı zamanda serinin durağan olduğu anlamına gelir. Zaman serileri uzun dönemli seriler olup bu seriler birçok şoktan etkilenmektedir. Serinin şoklara karşı dirençli olması, serinin uzun dönemde değişiklik göstermemesi serinin durağan olduğu sonucunu vermektedir. Eğer şokların etkisi kalıcı ise yani ortalamaya dönme eğilimi yoksa durağan olmayan seri yani birim kök içeren seri denir.

Modelde 1995-2019 dönemini kapsayan bu çalışma, Türkiye’ye ait yıllık verilerle rekabet gücü genel endeksi ile gelir arasında olası uzun dönemli bir ilişkinin varlığını araştırma amacındadır. Bu amaç doğrultusunda kullanılan yöntemler ADF birim kök testi, Johansen yaklaşımı ve Granger nedensellik analizi yaklaşımlarıdır. Modele ait değişkenler; gelir büyüme oranı, sabit sermaye birikimi, istihdam ve rekabet gücü genel endeksidir.

Yapılan çalışmada zaman serisi yöntemleri kullanıldığından dolayı öncelikle modele ilişkin olarak belirlenen serilerin durağan olup olmadıkları araştırılmış ve birim kök sınaama sonuçları aşağıdaki tabloda verilmiştir. Bu çalışmada GBO (Gelir Büyüme Oranı), SSB (Sabit Sermaye Birikimi Oranı), İST (İstihdam Oranı), RGGE (Rekabet Gücü Genel Endeksi) kullanılmıştır. Bağımlı değişken kişi başına düşen gelir büyüme oranı iken sabit sermaye birikimi, istihdam ve rekabet gücü genel endeksi ise bağımsız değişkendir.

Tablo 4.16. Tanımlayıcı İstatistikler

	GBO(%)	SSB(%)	İST(%)	RGGE
Ortalama	4.83	25.45	35	1.60
Ortanca	6.08	26.41	35	1.37
Maksimum	11.20	29.85	39	3.94
Minimum	-5.75	17.95	32	0.59
Std. Sapma	4.41	3.45	2	0.94
Çarpıklık	-1.04	-0.61	53	1.00
Basıklık	3.35	2.32	2.27	3.02
Gözlemler	25	25	25	25

Tabloya göre 1995-2019 arası dönemde gelir büyüme oranı (GBO) miktarı en yüksek rakamı 2013 yılında %11, en düşük rakamı ise 1995 yılında %-5 olduğu görülmektedir. Sabit sermaye birikiminin (SSB) ortalaması %25 olarak gerçekleşirken, 2017 yılında maksimum düzeyi %29 ve minimum düzeyi ise 2001 yılında %17 olarak gerçekleşmiştir. İstihdam (İST) açısından sonuçlara bakarsak istihdamın ortalaması %35 olarak gerçekleşirken, maksimum düzeyi 2019 yılında %39, minimum düzeyi ise 2006

yılında %32 olarak bulunmuştur. Rekabet gücü genel endeks sonuçlarında, 2006 yılında ki ortalama değeri 1.37 ve 1995 yılındaki maksimum değeri de 3.94 olduğu şekilde görülmektedir. Elde edilen bulgular neticesinde rekabet gücü endeks değerinin belirtilen yıllar içerisinde 1'den büyük olduğu, 2015 yılında ise minimum değeri 0.59 olması itibariyle rekabet gücü endeks değerinin 1'den küçük olduğu görülmektedir.

Tablo 4.17. Sabitli Birim Kök Sınama Sonuçları

Seviye (sabitli)			Birinci Fark (sabitli)	
	T değeri	Olasılık değeri	T değeri	Olasılık değeri
GBO	-2.045138	0.2667	-3.138243	0.0389
SSB	-1.735912	0.4014	-4.392263	0.0023
İST	-1.654909	0.4384	-3.175104	0.0348
RGGE	-2.672121	0.0934	-6.555588	0.0000

Modelde öncelikle olasılık değerlerinin anlamlı olup olmadığı sonucuna bakmak için; ADF birim kök testi sonucuna göre gelir büyüme oranı (GBO), sabit modelde olasılık değerinin %5 önem düzeyinden büyük olmasından dolayı H_0 hipotezi kabul edilir, birim kök vardır yani seri durağan değildir fakat GBO serisi birinci farktan durağandır. Sabit sermaye birikimi (SSB) ve istihdam (İST), ADF birim kök testi sonucu birinci farktan durağan olup, H_0 hipotezi reddedilir yani birim kök yoktur. Rekabet gücü genel endeksi (RGGE) sonucuna baktığımızda ise, seri %5 önem düzeyinden küçük olup H_0 hipotezi reddedilir, seri durağandır sonucuna ulaşılır.

Tablo 4.18. Trendli-Sabitli Birim Kök Sınama Sonuçları

Seviye (trendli-sabitli)			Birinci Fark (trendli-sabitli)	
	T değeri	Olasılık değeri	T değeri	Olasılık değeri
GBO	-2.929421	0.1721	-7.616109	0.0000
SSB	-3.397413	0.0800	-4.267925	0.0136
İST	-1.026454	0.9210	-4.416166	0.0100
RGGE	-3.102512	0.1281	-6.289406	0.0002

ADF birim kök testi sonucuna göre gelir büyüme oranı (GBO), trendli sabit modelde olasılık değerinin %5 önem düzeyinden büyük olmasından dolayı H_0 hipotezi kabul edilir, birim kök vardır yani seri durağan değildir fakat GBO serisi trendli birinci farktan durağandır. Sabit sermaye birikimi (SSB) ve istihdam (İST), ADF birim kök testi sonucu trend'li birinci farktan durağan olup, H_0 hipotezi reddedilir yani birim kök yoktur. Rekabet gücü genel endeksi (RGGE) sonucuna baktığımızda ise, seri %5 önem düzeyinden küçük olup H_0 hipotezi reddedilir, seri durağandır sonucuna ulaşılır.

Analiz sonucuna göre serilerin tümünün birinci farktan durağan olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuca göre eş bütünleşme testi yapılmış çıkan sonuçlar Tablo 4.19 da yorumlanmıştır.

Tablo 4.19. Eş-bütünleşme Test Sonuçları

İz İstatistiğine Göre Eşbütünleşme Testi				
Hipotezler	Özdeğer	İz İstatistiği	%5 Kritik Değer	Olasılık
$r = 0^*$	0.91	102.90	63.87	0.00
$r \leq 1^*$	0.70	48.44	42.91	0.01
Maximum Özdeğer İstatistiğine Göre Eşbütünleşme Testi				
Hipotezler	Özdeğer	Maksimum Özdeğer İstatistiği	%5 Kritik Değer	Olasılık
$r = 0^*$	0.91	54.46	32.11	0.00
$r \leq 1^*$	0.70	27.16	25.82	0.03

* 0,05 düzeyinde hipotezin reddedildiğini gösterir

Çalışmada gelir büyüme oranının (GBO), istihdamı (İST), oluşan sermaye birikimini (SSB) ve belirli mal grupları üzerinde yapılan rekabet gücü endeks (RGGE) sonuçlarıyla beraber hareket edip etmediklerini test etmek için Johansen eş-bütünleşme testi uygulanmış ve sonuçları tabloda gösterilmiştir. Tablo 4.19 nolu modele ilişkin İz İstatistiği ve Özdeğer testi istatistiklerini göstermektedir. Johansen eş-bütünleşme testi sonuçlarına göre hem İz istatistiği hem de Maksimum Öz Değer istatistiği %5 anlamlılık düzeyinde değişkenler arasında iki tane eş-bütünleşik vektör olduğu tespit edilmiştir. Böylece H_0 hipotezi reddedilmiş ve değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 4.20. Nedensellik Test Sonuçları

H ₀ Hipotezi	F-İstatistik	Olasılık
SSB, GBO'nun Granger nedeni değildir	0.16	0.97
GBO, SSB'nin Granger nedeni değildir	0.45	0.79
RGGE, GBO'nın Granger nedeni değildir	1.62	0.24
GBO, RGGE'nin Granger nedeni değildir	0.48	0.77
İST, GBO'nun Granger nedeni değildir	0.59	0.70
GBO, İST'nin Granger nedeni değildir	0.48	0.78
RGGE,SSB'nin Granger nedeni değildir	7.82	0.00
SSB, RGGE'nin Granger nedeni değildir	0.68	0.64
İST, SSB Granger nedeni değildir	3.78	0.04
SSB, İST Granger nedeni değildir	1.26	0.35
İST, RGGE Granger nedeni değildir	0.65	0.66
RGGE, İST Granger nedeni değildir	5.88	0.01

Rekabet gücü genel endeks (RGGE) değeri, sabit sermaye birikiminin (SSB) Granger nedeni değildir şeklinde ki H₀ hipotezi %1 önem düzeyinde reddedilmiştir. Yani rekabet gücü genel endeks (RGGE) değeri ile sabit sermaye birikimi (SSB) arasında nedensel ilişkiler bulunmaktadır. İstihdam (İST), sabit sermaye birikiminin (SSB) Granger nedeni değildir şeklindeki H₀ hipotezi %5 önem düzeyinde reddedilmiş ve istihdam (İST), sabit sermaye birikimi (SSB) arasında nedensel ilişki olduğu görülmüştür. Rekabet gücü genel endeks (RGGE) değerinin, istihdam (İST) granger nedeni olmadığı şeklindeki H₀ hipotezide %1 önem düzeyinde reddedilmiş ve rekabet gücü genel endeksi (RGGE) ile istihdam (İST) arasında nedensel ilişki olduğu görülmüştür.

SONUÇ

Afrika kıtası zengin yer altı ve yer üstü kaynaklarına sahip bir ülke olmasına rağmen bu kaynaklarını çeşitli nedenlerle yeterince kullanamamış ve dünya genelinde açlığın ve yoksulluğun yüksek olduğu bir bölge olarak kalmıştır. Ancak Afrika'nın sahip olduğu büyük gelişim potansiyeli Türkiye gibi ihracat pazarlarını çeşitlendirmeyi hedefleyen ülkeler açısından önemli bir yer tutmaktadır. Bu kapsamda Türkiye 2000'li yıllardan sonra bölgeye olan ilgi ve alakasını artırmış ve ekonomik ve ticari ilişkilerini hızla geliştirmiştir.

Rekabet gücü kavramı ülkeler arasında hangi mal ve hizmetlerde avantajlı, hangi mal ve hizmetlerde dezavantajlı olduğunu gösteren bir durumdur. Bu noktada, rekabet gücü ülkelerin dış ticarete ihracatçı ve ithalatçı oluşunu ortaya koymaktadır. Rekabet gücü kavramı birçok araştırmacı tarafından kesin görülmüş tek bir tanımı olmamasına rağmen, ulusal ve uluslararası düzeyde, firma ve endüstri düzeyinde değerlendirilmektedir. Uluslararası düzeyde rekabet gücünü ölçen birden fazla endeks ve yöntem olmasına rağmen aralarında bazıları daha bir önem arz etmektedir. Çalışmamızda öncelikli olarak Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (Revealed Comparative Advantages) endeksinden, Liesner yönteminden daha sonra Bela Balassa tarafından geliştirilen Balassa endeksinden ve daha sonra Vollrath gibi birçok ekonomist tarafından yorumlanan Vollrath'ın ölçüm yönteminden bahsedilmiştir. Bu yöntemler arasında B. Balassa tarafından geliştirilen AKÜ yöntemi çalışmamızda kullanılmıştır. Yapılan bu çalışmada AKÜ4 endeksinden yararlanılmıştır. Sonuç olarak AKÜ4 endeksinde 1'den küçük bir değer ülkenin ilgili malda, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler bakımından dezavantajlı olduğunu; 1'den büyük bir değer ise rekabet gücü açısından avantajlı olduğu şeklinde yorumlanmaktadır.

Bu çalışmada da Türkiye ile seçili Afrika Ülkeleri'nin temel 10 mal grubu üzerinde birbirleri ile olan rekabet gücünün belirlenmesi araştırılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler 1995-2019 dönemleri arasında olup UNCTANDstat sitesinden elde edilmiştir. Çalışma sonucunda 2000'li yılların başından bu yana, Türkiye-Mısır ekonomik ilişkileri, altın dönemini yaşamakta ve Türkiye, Mısır'ın 4'üncü büyük ticaret ortağı konumundadır. Mal grupları sıralamasında Türkiye'nin Mısır karşısında hesaplanan AKÜ endeks değerlerine göre, Türkiye'nin içki ve tütün (SITC1), mineral yakıtlar, yağlar (SITC3),

hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlarda, mumlar (SITC4), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler, taşıt araçları (SITC7), çeşitli mamul eşya (SITC8) ve SITC’de sınıflandırılmamış eşya grubunda ki mallarda (SITC9) rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Fas en büyük 28. Ticari partner ülke konumundadır. Türkiye’nin Fas karşısında içki ve tütün (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlarda, mumlar (SITC4), materyallere göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), Makineler ve taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya (SITC 8) mal gruplarında rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye’nin Libya karşısında canlı hayvan ve gıda maddeleri (SITC0), kimyasal ve ilişkili mallar (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler ve taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya (SITC8) grubunda ki malların AKÜ endeks değerlerinin 1’den büyük olduğu ve bu mal gruplarında ise rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Cezayir en büyük 30. Ticareti partner ülke konumunda olup, Türk şirketleri açısından da çok önem arz etmektedir. Türkiye’nin Cezayir karşısındaki AKÜ endeksi sayılarına göre, içki ve tütün (SITC1), kimyasal ve ilişkili mallar (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan mallar (SITC6), makineler ve taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya (SITC8) gruplarında AKÜ endeks değeri 1’den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Tunus ile olan ikili ticaret hacmimizde ise Tunus, Türkiye’nin en büyük 60. ticaret ortağı konumundadır. Türkiye Tunus karşısında içki ve tütün (SITC1), hayvansal, bitkisel katı ve sıvı yağlar, mumlar (SITC4) ve materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mal (SITC6) gruplarında AKÜ endeks değeri 1’den büyük ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Nijerya’nın coğrafi yapısı ve ülkede oluşan sorunları nedeniyle Türk yatırımcıları düşündürse de ülke Türkiye açısından önemli bir LNG ithal merkezi konumundadır. Türkiye’nin Nijerya karşısında içki ve tütün (SITC1), kimyasal ve ilişkili mallar (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mal (SITC6), makinalar ve taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya (SITC8) mal gruplarında rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye’nin Güney Afrika karşısında canlı hayvanlar ve gıda maddesi (SITC0), içki ve tütün (SITC1), kimyasal ve ilişkili mallar (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mal (SITC6), makinalar ve taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya (SITC8) mal gruplarında rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Etiyopya ile Türkiye arasındaki dış ticaret sürekli ülkemizin lehine fazlalık vermektedir. Türkiye’nin Etiyopya karşısındaki

hayvansal ve bitkisel yağlar (SITC4), kimyasal ve ilişkili mallarda (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mal (SITC6) grupları, makineler ve taşıt araçları (SITC7), çeşitli mamul eşya (SITC8) ve SITC’de sınıflandırılmamış eşyalar (SITC9) da ise AKÜ endeks değerinin 1’den büyük olduğu ve rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. Gana ile dış ticaretimizde bir artış söz konusu olsa bile Gana ile ihracatımız ithalatımızın önüne geçmiş bulunmaktadır. Türkiye’nin Gana karşısındaki AKÜ endeks değerine göre mineral yağlar ve yakıtlarda (SITC3), hayvansal ve bitkisel yağlar (SITC4), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallarda (SITC6), makinalar ve taşıt araçlarında (SITC7), çeşitli mamul eşya mallarında (SITC8) ve SITC’de sınıflandırılmamış eşya (SITC9) mal gruplarında rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir. 15 yıllık verilere göre Sudan’la dış ticaretimizin eşit bir yol izlediğini görmekteyiz. Daha sonra 2011 yılında bir atak gerçekleşmesi sonucu Türkiye’nin Sudan’a olan ihracatının ve ticaret hacminin devamlı arttığı görülmüş ve İki ülke arasındaki ticaret dengesi her zaman Türkiye lehine olmuştur. Türkiye’nin Sudan karşısındaki AKÜ endeksine göre canlı hayvan ve gıda maddelerinde (SITC0), içki ve tütün (SITC1), kimyasal ve ilişkili mallar (SITC5), materyale göre başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar (SITC6), makineler ve taşıt araçları (SITC7) ve çeşitli mamul eşya (SITC8) mal grubunda rekabet gücünün yüksek olduğu görülmektedir.

Dış ticaret ve rekabet gücü üzerine yapılan çalışmada daha sonra Türkiye’de ki bazı makroekonomik değişkenler belirlenip bunların rekabet gücü üzerindeki etkileri ekonomik açıdan analiz edilmiştir. Modelde 1995-2019 yılları arasında gelir büyüme oranı, sabit sermaye birikimi, istihdam ve rekabet gücü genel endeks verileri kullanılmıştır. ADF birim kök testi uygulanarak model tahmininde yer alan serilerin zaman içinde durağan olup olmadıkları ve durağan iseler hangi seviyede durağan oldukları tespit edilmiştir. Birim kök testinde süreç işletilirken sabitsiz-trendsiz, sabitli ve sabitli-trendli modeller tahmin edilmiştir. Analiz sonucunda serilerin tümünün birinci farktan durağan olduğu tespit edilmiştir. Daha sonra Johansen eş bütünleşme analizi ve Granger nedensellik analizi yapılmıştır. Johansen eş-bütünleşme testi sonuçlarına göre hem İz istatistiği hem de Maksimum Öz Değer istatistiği %5 anlamlılık düzeyinde değişkenler arasında iki eş-bütünleşik vektör olduğu tespit edilmiştir Böylece H_0 hipotezi reddedilmiş ve değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

Rekabet gücü genel endeks değeri sabit sermaye birikiminin Granger nedeni değildir şeklinde ki H_0 hipotezi %1 önem düzeyinde reddedilmiştir. Yani rekabet gücü genel endeks değeri ile sabit sermaye birikimi arasında nedensel ilişkiler bulunmaktadır. İstihdam, sabit sermaye birikiminin Granger nedeni değildir şeklindeki H_0 hipotezi %5 önem düzeyinde reddedilmiş ve istihdam sabit sermaye birikimi arasında nedensel ilişki olduğu görülmüştür. Rekabet gücü genel endeks değerinin istihdam Granger nedeni olmadığı şeklindeki H_0 hipotezide %1 önem düzeyinde reddedilmiş ve rekabet gücü genel endeks ile istihdam arasında nedensel ilişki olduğu görülmüştür. Özetle Türkiye'nin en fazla dış ticaret yaptığı 10 Afrika ülkesi ile olan ticaretinden elde edilen ağırlıklandırılmış ortalama rekabet gücü endeksi kullanılarak yapılan analize göre rekabet gücü genel endeksinde ki artışların istihdam üzerinde anlamlı etkileri görülmektedir. İstihdam oranının ise sabit sermaye birikiminin ve gelir büyüme oranı ile anlamlı ilişkileri olduğu görülmüştür. Çalışmadaki verilerden de görüleceği gibi Türkiye'nin Afrika ülkeleriyle olan ticaret hacmi son 20 yıllık dönemde önemli ölçüde artmıştır. Bu artışın büyük kısmı da Türkiye'nin ihracatında ki artışından kaynaklanmaktadır. Bu durum Türkiye açısından büyük anlam ifade etmekte gerek cari açığın kapatılmasında gerekse ihracat pazarlarının çeşitlenmesi açısından büyük fayda sağlamaktadır.

KAYNAKÇA

- Aboud, A.V. (2019). *Tarım Sektörünün Rekabetçiliğinin ve Tutarlılığının Analizi: Gana ve Türkiye Üzerine Bir Uygulama*, Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara 2019.
- Aiginger, K. (1998). "A Framework for Evaluating the Dynamic Competitiveness of Countries". *Structural Change and Economic Dynamics*, 9(2), 159-188.
- Akgüngör, S., Barbaros, R. F. & Kumral, N. (2002). "Competitiveness Of The Turkish Fruit and Vegetable Processing Industry in the European Union Market". *Russian And East European Finance and Trade*, 34-53.
- Akbay, S. (2015). 'Türkiye-Afrika Ticari İlişkileri: 2009-2014 Dönemi', *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(8).
- Akcan, A. T., & Ener, M. (2018). "Makroekonomik Değişkenlerin İşsizlik İle İlişkisi: Türkiye Örneği". *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 16(31), 263-285.
- Aktaş, C. (2009). "Türkiye'nin İhracat, İthalat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik Analizi". *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(2), 35-47.
- Akıncı, A. (2000), *Rekabetin Yatay Kısıtlanması*, Rekabet Kurumu Lisansüstü Tez Serisi, No: 5, Ankara: Basak Matbaacılık.
- Altay, B. & Gürpınar, K. (2008). "Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Bazı Rekabet Gücü Endeksleri: Türk Mobilya Sektörü Üzerine Bir Uygulama". *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 257-274.
- Artoshı, K. A. (2018). *Makro Ekonomik Değişkenlerin Ekonomik Büyüme Üzeri Etkileri Yunanistan, Gürcistan, Pakistan ve Tunus*, (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), Gaziantep: Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonomi Bölümü.
- Aslan, N., & Terzi, N. (2006). "Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) Teorisi ve Teorinin Değerlendirilmesi". *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21(1), 1-14.

- Aygün, M. (2010). "Firma Düzeyinde İhracat Performansının Belirleyicileri: Türk Sermaye Piyasası Örneği". *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 4, 113-133.
- Bağcı, E. (2016). "Türkiye'nin İmalat Sanayi Sektörünün Uluslararası Rekabet Gücü Analizi". *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 38(1), 73-92.
- Balassa, B. (1965). "Trade liberalisation and "revealed" comparative advantage 1". *The Manchester School*, 33(2), 99-123.
- Banse, M., Gorton, M., Hartell, J., Hughes, G., Kockler, J., Mollman, T., & Munch, W. (1999). "The evolution of competitiveness in Hungarian agriculture: from transition to accession". *MOST-BOLOGNA*-, 9(3), 307-318.
- Baron, R. (1997). "Economic/Fiscal Instruments: Competitiveness Issues Related To Carbon/Energy Taxation", 14, 69.
- Bashimov, G. (2016). "Doğu Afrika'da Süt Sektörünün Dış Ticaret Yapısı: Uganda Örneği", *Uluslararası Tarım ve Yaban Hayatı Bilimleri Dergisi (UTYHBD)*, 2(2), 66 – 74.
- Bashimov, G. & Aydın, A. (2018). "Su Ürünleri Sektörünün Rekabet Gücünün Analizi: Baltık Ülkeleri Örneği". *Türk Tarım ve Doğa Bilimleri Dergisi*, 5(1), 48-55.
- Batra, A. & Khan, Z. (2005). "Revealed Comparative Advantage: An Analysis For India And China (No. 168)". *Working Paper*.
- Bayazıt, N. (2009). *Türkiye-Mısır Ticari İlişkileri*, (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: Marmara Üniversitesi Ortadoğu Araştırmaları Enstitüsü Ortadoğu Coğrafyası Anabilim Dalı.
- Bayraktutan, Y. (2003). "Bilgi ve Uluslararası Ticaret Teorileri". *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 1(4), 175-186.
- Bender, S., & Li, K. W. (2002). "The changing trade and revealed comparative advantages of Asian and Latin American manufacture exports". Available at SSRN 303259.
- Bıdırdı, H. (2007). *Türkiye İthalatının Temel Belirleyicileri*. Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli: Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Boyraz, H. M. (2015). *Türkiye–Güney Afrika İlişkileri*. Kırklareli: Kırklareli Üniversitesi Afrika Araştırma Merkezi 20.04.2015.
- Çakmak, Ö. A. (2005). "Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Rekabet Gücü: Türkiye Tekstil ve Hazır Giyim Endüstrisi Üzerine Bir Uygulama". *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 5(1), 65-76.
- Carayannis, E., & Sagi, J. (2001). "New" vs. "old" economy: insights on competitiveness in the global IT industry. *Technovation*, 21(8), 501-514.
- Charemza, W., & Deadmen, D. (1992). *New Directions in Econometric Practice-General to Spesific Modelling, Cointegration and Vector Autoregression*. Wolcester: Printed and Bound in Great Britain by Billing an Sons Ltd.
- Chazan, N. (2006). "Israel and Africa: challenges for a new era". *American Jewish Committee*, Israel and Africa: Assessing the Past, Envisioning the Future, 13.
- Çizmecı, H. (2010). *Türkiye Seramik Kaplama Malzemeleri Sektörünün Rekabet Gücü*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Uşak: Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Cooper, J. (2006). "Can Russia Compete İn The Global Economy?". *Eurasian Geography And Economics*, 47(4), 407-425.
- Coşkun, A. (2014), "Dış Ticaret Teorileri Kapsamında Türkiye'nin Rekabet Gücü Üzerine Bir Değerlendirme", *Tekirdağ S.M.M.M. Odası Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 3, Nisan, s. 3.
- De Benedictis, L., & Tamberi, M. (2001). "A note on the Balassa index of revealed comparative advantage", 10(14), 37.
- Deviren, N. (2003). *Yeni Dış Ticaret Teorileri ve Türkiye-AB Ülkeleri Arasındaki Endüstri İçi Ticaretin Analizi*. (Yayımlanmış Doktora Tezi), İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Durmaz, S. (2009). *Dış Ticarete Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Erkan, B. (2012). "Ülkelerin Karşılaştırmalı İhracat Performanslarının Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Katsayılarıyla Belirlenmesi: Türkiye-Suriye Örneği". *Zonguldak Karaelmas University Journal of Social Sciences*, 8(15), 196-218.
- Ermağan, İ. & Aslan, T. (Eds.). (2015). *Dünya Siyasetinde Afrika*. Ankara. Nobel Akademik Yayıncılık.
- Ertürk, E., & Birleşmeler, U. (2001). *Uluslararası İktisat*. 2. B., İstanbul: Alfa Yayınları.
- Ferto, I. & Hubbard, L. J. (2002). "Revealed Comparative Advantage and Competitiveness in Hungarian Agri-Food Sectors Technology Foresight in Hungary" (No. MT-DP-2002/8). *IEHAS Discussion Papers*.
- Fertö, I., & Hubbard, L. J. (2003). "Revealed comparative advantage and competitiveness in Hungarian agri-food sectors". *World Economy*, 26(2), 247-259.
- Garelli, S. (2006). "Competitiveness of nations: the Fundamentals". *IMD World Competitiveness Yearbook*, 702-713.
- Granabetter, D. (2016). "Revealed Comparative Advantage Index: An Analysis Of Export Trade In The Austrian District Of Burgenland", *Review of Innovation and Competitiveness*, 2(2), 97-114.
- Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991). "Quality ladders in the theory of growth". *The Review of Economic Studies*, 58(1), 43-61.
- Güran, N. (1990). *Dışa Açılma Sürecinde Türkiye Ekonomisinin Rekabet Gücü*. Ankara: Avrupa Topluluğu ile İlişkiler Başkanlığı.
- Gürpınar, K., & Barca, M. (2007). "Türk Mobilya Sektörünün Uluslararası Rekabet Gücü Düzeyi ve Nedenleri". *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(2), 41-61.
- Hacıoğlu, A. (2009). *Türkiye'de Dış Ticaret Mevzuatı ve Ekonomi Politikaları Arasındaki Uyum Sorunlarına İlişkin Bir Analiz*, (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), Edirne: Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Harrison, R. W., & Kennedy, P. L. (1997). "A Neoclassical Economic and Strategic Management Approach to Evaluating Global Agribusiness Competitiveness". *Competitiveness Review: An International Business Journal*. 7(1), 14-25.

- Hassen, A. S. (2017). *Etiyopya'da Ekonomik Büyüme Belirleyicileri: Zaman Serisi Analizi, 1980-2014*, (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Hayriye, A. (2005). *Yenilik ve Ulusal Rekabet Gücü*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Heidensohn, K., & Hibbert, E. P. (1997). "A Sectoral Analysis of Europe's International Competitiveness". *Competitiveness Review: An international Business Journal*. 7 (2).
- Işık, N., Acar, M., & Işık, H. B. (2004). "Enflasyon ve Döviz Kuru İlişkisi: Bir Eşbütünleşme Analizi". *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 9(2), 325-340.
- İpek, H. (2015). *Uluslararası Ticaret, Türkiye-Türkmenistan İlişkileri ve Taşımacılık Uygulamaları*. İstanbul: Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- İpekgil, Ö. (2000). "Kalite Uygulamalarının İşletmelerin Rekabet Gücü Üzerine Etkisi". Yayımlanmış Doktora Tezi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitü Dergisi*, , Cilt : (2) Sayı: (1).
- İşgüden, T., & Akyüz, M. (1990). *Uluslararası İktisat*. İstanbul: Evrim Kitabevi.
- Jumashova, M. (2016). *Türkmenistan Ekonomisinin Rekabet Gücünün Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yöntemi İle Değerlendirilmesi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi. Dış Ticaret Enstitüsü.
- Jumashova, M. (2016). *Türkmenistan Ekonomisinin Rekabet Gücünün Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yöntemi İle Değerlendirilmesi*. (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: Ticaret Üniversitesi Enstitüsü.
- Kannapiran, C. A. , & Fleming, E. M. (1999). "Competitiveness and comparative advantage of tree crop smallholdings in Papua New Guinea". University of New England . Graduate School Of Agricultural And Resource Economics.
- Karluk, S. (2013). "*Uluslararası Ekonomi Teori-Politika*". (10. Baskı). İstanbul: Beta Yayınlar.
- Kaya, F., & Turguttopbaş, N. (2012). *Dış Ticaret İşlemleri*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayını, Yayın(2526).

- Kibritçiöglü, A. (1996). “Uluslararası Rekabet Gücüne Kavramsal Bir Yaklaşım”. *MPM Verimlilik Dergisi*, 96(3), 109-122.
- Kılıç, A. (2018). “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüklere Göre Türkiye’de Pamuğun Uluslararası Rekabet Analizi: 2000-2009 ve 2010-2016 Döneminin Karşılaştırılması”. *Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi*, (39), 65-87.
- Kırankabeş, M . (2015). “Küresel Rekabet Gücü Boyutunda Ab Ülkeleri İle Türkiye'nin Karşılaştırmalı Analizi”. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* , (16).
- Köksal, M. (2016). *Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Konya: Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Mohamoud, A. S. (2016). *Doğu Afrika Ülkelerinin İhracat Performansının Belirleyicileri*, (Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi), Antalya: Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Onursal, E. (2013). *Mevzuat ve Teknik Yönleri ile Dış Ticaret*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Oosterhaven, J. (2005). “Spatial Interpolation and Disaggregation of Multipliers”. *Geographical Analysis*, 37(1), 69-84.
- Ovalı, S. (2014). “Küresel Rekabet Gücü Açısından Türkiye’nin Konumu Üzerine Bir Değerlendirme”. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (13), 17-36.
- Öztürk, M. (2019). *İhracat Dinamikleri Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği*. (Yayımlanmış Doktora Tezi), Malatya: İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim.
- Öztürk, N. (2012). *Dış Ticaret: Kuram, Politika, Uygulama*. Ankara. Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Rodrik, D. (2000). *Yeni Küresel Ekonomi ve Gelişmekte Olan Ülkeler*. Çev, Sultan Gül, İstanbul: Sabah Kitapları.
- Şentürk, C. (2007). *Dış ticaret-Büyüme İlişkisi Üzerine Bir İnceleme: Türkiye ve Gelişmekte Olan Ülkelerde İhracata Dayalı Büyüme Hipotezinin Testi*. Isparta: Sosyal Bilimler Enstitüsü, Süleyman Demirel Üniversitesi.

- Samancı, M. (2018). *Mısır'ın Sosyo-Ekonomik Yapısı İçerisinde Vergi Sistemi'nin Gelişimi ve Türk Vergi Sistemi İle Karşılaştırılması*. Yozgat: Sosyal Bilimler Enstitüsü. Bozok Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.
- Sever, E. (2009). *Finans, Dış Ticaret Ve Büyüme İlişkisi: Türkiye Analizi*. Çizgi Kitabevi.
- Seyidoğlu, H. (2007). *Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama*. (Geliştirilmiş 15. Baskı). İstanbul: Güzem Yayınları.
- Smith, A. (1985). *Ulusların Zenginliği*. (Çeviri: Ayşe Yunus, Mehmet Bakırcı). İstanbul: Alan Yayıncılık.
- Songur, T. (2019). *Türkiye ile Seçili Afrika Ülkeleri Arasındaki Dış Ticaret Potansiyeli Çekim Modeli Yaklaşımıyla Ekonometrik Analiz*. Gaziantep: Hasan Kalyoncu Üniversitesi.
- Stolper, W., & Samuelson, P. (1941). "Protection and Real Wages". *Review of Economic Studies*, 9(1), 58-73.
- Tansu, Ö. (2003). *Türkiye'nin Rekabet Gücünü Artırmada Teşvik Politikaları*, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi S. B. E.
- Temel, Ü. C. (2016). *Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaret İlişkisi*. Yalova: Yalova Üniversitesi.
- Tuerxun, A. (2017). *Çin'in Küresel Rekabet Gücünün Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yöntemine Göre Değerlendirilmesi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi,
- Tuerxun, Y. (2017). *Uluslararası Fuarların Dış Ticaretteki Önemi: Çin ve Türkiye'de Düzenlenen Fuarlara Katılımın Değerlendirilmesi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Türkkan, E. (2001). *Rekabet Teorisi ve Endüstri İktisadı*. Turhan Kitabevi. Ankara
- Utkulu, U. & Seymen, D. (2004). "Revealed Comparative Advantage and Competitiveness". *Evidence for Turkey vis-a-vis the EU/15*. In *European Trade Study Group 6th Annual Conference*, ETSG (pp, 1-26)
- Utkulu, U., & Özdemir, D. (2004). "Does trade liberalization cause a long run economic growth in Turkey". *Economics of Planning*, 37(3), 245-266.

- Uysal, D. (2000). "Teknolojik Gelişim ve Global Rekabet Üzerine Etkisi". *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (6), 5-15.
- Vollrath, T. L. (1991). "A theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage". *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(2), 265-280.
- Yazmacioğlu, S. (2006). *Türk Ayakkabı Sektörünün Avrupa Birliği Karşısında Rekabet Gücü*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yılmaz, B. (2003). "Turkeys Competitiveness in The European Union: A Comparison With Five Candidate Countries-Bulgaria, The Czech Republic, Hungary, Poland, Romania-And The EU15". (No. 12). *Ezoneplus Working Paper*.
- Yılmaz, M. & Özken, A. (2012). *Dış Ticarete Giriş*. Ankara: Gazi Kitabevi
- Yılmaz, Ş. E. (1992). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*. Ankara: Gazi Üniversitesi.
- Yüksel, E. & Saridoğan, E. (2011). "Uluslararası Ticaret Teorileri ve Paul R. Krugman'ın Katkıları". *Öneri Dergisi*, 9(35), 199-206.
- Yurttañıkmaç, Z. Ç. (2013). "Türkiye'nin Ab Pazarında Endüstri-İç Ticaret Açısından Avantajlı Olduğu Ürünlerin Belirlenmesi". *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(1), 14120131 - 14120152.
- Yurttañıkmaç, Z. Ç. (2014). *Seçilmiş Ülkelerde Rekabet Gücünün Belirleyicileri ve Büyüme İlişkileri*. (Yayımlanmış Doktora Tezi). Erzurum: Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Yurttañıkmaç, Z. Ç., Reziwangılı, Y., & Emsen, Ö. S. (2020). "Çin ile ABD Arasında Ticari Gerginlik: Rekabet Gücü Açısından Bir Bakış". *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 34(2), 649-667.
- Yurttañıkmaç, Z. Ç., Sarı, S., Karaköy, Ç. & Emsen, Ö. S. (2018). "Özbekistan Ekonomisinin Dış Ticareti ve Rekabet Gücünde Gelişmeler Özbekistan Ekonomisinin Dış Ticareti ve Rekabet Gücü". *International Conference On Eurasian Economies*, 211-217.

İNTERNET KAYNAKLARI

- Kolay İhracat Platformu (2019). <https://www.kolayihracat.gov.tr/ulkeler/fas> (Erişim Tarihi: 10.03.2021).
- The World Bank IBRD-IDA. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (Erişim Tarihi:12.12.2020).
- Trade Statistics for International Business Development. <https://www.trademap.org/Index.aspx> (Erişim Tarihi: 15.11.2020).
- Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı (2019). <http://www.mfa.gov.tr>(Erişim Tarihi: 5.01.2021).
- Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı (2019). <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/afrika> (Erişim Tarihi:15.01.2021).
- Türkiye İstatistik Kurumu. <https://www.tuik.gov.tr/> (Erişim Tarihi: 20.02.2021).
- United Nations Conference on Trade and Development. <https://unctadstat.unctad.org/EN/> (Erişim Tarihi: 10.12.2020).

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler	
Adı Soyadı	Şımanur GÖNÜL
Doğum Yeri ve Tarihi	
Eğitim Durumu	
Lisans Öğrenimi	İktisat Bölümü
Y. Lisans Öğrenimi	İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat
Bildiği Yabancı Diller	
Bilimsel Faaliyetleri	
İş Deneyimi	
Stajlar	
Projeler	
Çalıştığı Kurumlar	
İletişim	
E-Posta Adresi	
Tarih	09.06.2021