



**T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI**

**TÜRKİYE’NİN UZAKDOĞU ÜLKELERİ
İLE EKONOMİK VE TİCARİ İLİŞKİLERİ**

BURCU SÖNMEZ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**KAHRAMANMARAŞ
TEMMUZ-2020**



**T.C.
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI**

**TÜRKİYE’NİN UZAKDOĞU ÜLKELERİ
İLE EKONOMİK VE TİCARİ İLİŞKİLERİ**

**DANIŞMAN : Prof. Dr. İbrahim ÖRNEK
JÜRİ : Prof. Dr. Seyhan TAŞ
JÜRİ : Doç. Dr. Mustafa METE**

Burcu SÖNMEZ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**KAHRAMANMARAŞ
TEMMUZ-2020**

TC
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANA BİLİM DALI

ÖZET

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**TÜRKİYE’NİN UZAKDOĞU ÜLKELERİ İLE EKONOMİK
VE TİCARİ İLİŞKİLERİ**

Burcu SÖNMEZ

Danışman : Prof. Dr. İbrahim ÖRNEK
Yıl : 2020, Sayfa: 242+XII
Jüri : Prof. Dr. İbrahim ÖRNEK (Başkan)
: Prof. Dr. Seyhan TAŞ (Üye)
: Doç. Dr. Mustafa METE (Üye)

Sosyal, kültürel ve ekonomik olarak hızla değişen ve gelişen dünya, teknolojinin de gelişmesiyle ülkelerin etkileşimlerini arttırmış, sınırların ortadan kalktığı küresel bir pazara dönüşmüştür. Ülkeler ekonomilerinde büyüme trendi yakalayabilmek adına birbirleri ile entegre olarak bölgeselleşme ve küreselleşme yönünde eğilim göstermişlerdir. Bu doğrultuda ekonomik kuruluşlar, ticari anlaşmalar, gümrük tarifeleri ve serbest ticaret alanları oluşturmuşlardır. Gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan Türkiye de bu kuruluşların içerisinde bulunmuş, anlaşmalar yapmış ve dış ticaretinde gümrük tarifeleri uygulamıştır. Bu bakımdan Türkiye, dünyanın birçok ülkesi ile olduğu gibi Uzakdoğu ülkeleri ile de ekonomik ve ticari faaliyetlerde bulunmuştur.

Çalışmanın temel amacı, seçilmiş olan beş Uzakdoğu ülkesi Çin, Japonya, Güney Kore, Endonezya ve Singapur’un temel ekonomik göstergelerini analiz ederek bu ülkelerin Türkiye ile ekonomik ve ticari ilişkilerinde itici güçlerin neler olduğunu ortaya koymaktır. Bu hedef ışığında Türkiye’nin beş Uzakdoğu ülkesi ile ilişkileri verilerle desteklenerek dış ticaretin geliştirilmesi için neler yapılması gerektiği ve hangi bakımdan eksik kaldığı hakkında bilgi verilmektedir. Çalışma sonunda Türkiye’nin Çin, Japonya, Güney Kore ve Endonezya gibi büyük ülke ekonomilerinde yaptığı ticarete oldukça yüksek açıklar verdiği ancak Singapur ile hacim olarak küçük olan dış ticaretinde fazla verildiği görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Uzakdoğu, Dış Ticaret, Küreselleşme, Çin, Türkiye

**DEPARTMENT OF ECONOMY
INSTITUTE OF SOCIAL SCIENCES
KAHRAMANMARAŞ SÜTÇÜ İMAM UNIVERSITY**

ABSTRACT

MA THESIS

**ECONOMIC AND TRADE RELATIONS WITH TURKEY'S FAR
EAST COUNTRIES**

Burcu SÖNMEZ

Supervisor : Prof. Dr. İbrahim ÖRNEK

Year : 2020, Pages: 242+XII

**Jury : Prof. Dr. İbrahim ÖRNEK (Chairperson)
: Prof. Dr. Seyhan TAŞ (Member)
: Assoc. Prof . Mustafa METE (Member)**

The world which is socially, culturally and economically changing rapidly, has raised the interactivity of the countries and turned into a global market where the borders removed. The countries integrated with each other have shown a tendency towards regionalisation and globalization in order to catch up a trend of growth in their economies. Accordingly they have constituted economic institutions, trade agreements, customs tariffs and free trade zones. Turkey among developing countries has participated in those institutions and made agreements and applied customs tariffs in its foreign trade. In this direction Turkey has been engaged in economic and trade activities with many countries of the world as well as far east countries.

The main purpose of this study, by analyzing the economic indicators of five, chosen far east countries China, Japan, South Korea, Indonesia and Singapore, is to express what the driving forces are in their economic and trade relations with Turkey. In the light of this purpose, supported by datum on Turkey's relations with those five far east countries, it is being informed about what must be done for developing the foreign trade and in what aspects have been fallen short. At the end of the study, it is seen that Turkey has considerably high deficits in the trade with big country economies such as China, Japan, South Korea and Indonesia nevertheless it has surplus in the small scale foreign trade with Singapore.

Keywords: The Far East, Foreign Trade, Globalization, China, Turkey

ÖN SÖZ

Türkiye'nin Uzakdoğu ülkeleri ile ekonomik ve ticari ilişkilerini ifadeye etmeye yönelik bu yüksek lisans tez çalışmamın şekillenme ve nihayete erme sürecinde bilgi birikimi ve tecrübelerinden yararlandığım, lisans eğitimimden itibaren bu yolda ilerlemem konusunda bana ışık tutup yolumu aydınlatan çok değerli danışman hocam Prof. Dr. İbrahim ÖRNEK'e teşekkür ederim. Lisans ve yüksek lisans eğitimimde bana kattıkları her türlü bilgi için Prof. Dr. Seyhan TAŞ ve Prof. Dr. Hüseyin AĞIR'a teşekkürü borç bilirim. Ayrıca yüksek lisans eğitimim boyunca benden desteklerini esirgemeyen Dr. Sena TÜRKMEN'e, Ar. Gör. Sefa ÖZBEK'e, Ar. Gör. Burak UĞUR'a ve Ar. Gör. Tuğrul AVCI'ya teşekkür ve minnetlerimi sunarım.

Hayatımın her anında bana güvenen, ideallerim doğrultusunda ilerleyebilmem için eğitim hayatımın başından itibaren desteklerini esirgemeyen, çocukluğumdan bu yana eğitim ve insani değerlerin bilincinde beni bugünlere getiren annem Özgül SÖNMEZ'e, babam Yalçın SÖNMEZ'e, akademik hayata adım atmam konusunda beni her zaman teşvik eden ablam Duygu'ya, kardeşim Selin'e, İbrahim'e, Efe'ye ve tez sürecimde verdiği destek için dayım Mesut KONDU'ya sevgi, saygı ve minnetlerimi sunarım. Ayrıca her zaman olduğu gibi yüksek lisans tez sürecimde de yanımda olan dostlarım Asiye KAHRAMAN'a ve Hazan DELİGÖZ'e sonsuz teşekkür ederim.

Burcu SÖNMEZ
KAHRAMANMARAŞ-2020

İÇİNDEKİLER

| | |
|---|-----|
| ABSTRACT..... | II |
| ÖN SÖZ..... | III |
| İÇİNDEKİLER..... | IV |
| TABLolar LİSTESİ..... | VII |
| ŞEKİLLER LİSTESİ..... | X |
| KISALTMALAR LİSTESİ..... | XI |
| 1. GİRİŞ..... | 1 |
| 2. KONU İLE İLGİLİ ÖNCEKİ ARAŞTIRMALAR..... | 4 |
| 3. KÜRESELLEŞMENİN TEORİK ÇERÇEVESİ VE TARİHSEL SÜRECİ..... | 7 |
| 3.1. Küreselleşme Kavramı..... | 7 |
| 3.2. Küreselleşmenin Tarihçesi..... | 8 |
| 3.3. Küreselleşmenin Biçimleri..... | 10 |
| 3.3.1. Ticaretin Küreselleşmesi..... | 10 |
| 3.3.2. Para ve Sermaye Piyasalarında Küreselleşme..... | 11 |
| 3.3.3. Üretimin Küreselleşmesi..... | 12 |
| 3.4. Bölgesel Ekonomik Entegrasyon ve Bölgeselleşme Hareketleri..... | 12 |
| 3.4.1. Bölgeselleşme Dalgaları..... | 13 |
| 3.4.1.1. İkinci Dünya Savaşı Öncesi Bölgeselleşme..... | 13 |
| 3.4.1.2. İkinci Dünya Savaşı Sonrası Bölgeselleşme..... | 14 |
| 3.4.1.2.1. İlk (Eski) Bölgeselleşme..... | 15 |
| 3.4.1.2.2. İkinci (Yeni) Bölgeselleşme..... | 16 |
| 3.4.2. Ekonomik Entegrasyon Aşamaları..... | 17 |
| 3.4.2.1. Serbest Ticaret Bölgesi..... | 18 |
| 3.4.2.2. Gümrük Birliği..... | 19 |
| 3.4.2.3. Ortak Pazar..... | 20 |
| 3.4.2.4. Ekonomik Birlik..... | 20 |
| 3.4.2.5. Parasal Birlik..... | 21 |
| 3.5. Coğrafi Yakınlık Olan Ekonomik Entegrasyon Oluşumları..... | 21 |
| 3.5.1. Avrupa Birliği'nin Gelişimi ve Genişleme Süreci..... | 21 |
| 3.5.2. Avrupa Kıtasında Avrupa Birliği Dışındaki Entegrasyon Hareketleri..... | 23 |
| 3.5.2.1. Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA)..... | 24 |
| 3.5.2.2. Orta Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması (CEFTA)..... | 26 |
| 3.5.2.3. NORDIC Topluluğu..... | 27 |
| 3.5.3. Amerika Kıtasındaki Ekonomik Entegrasyonlar..... | 27 |
| 3.5.3.1. Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA)..... | 28 |
| 3.5.3.2. Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (LAFTA)..... | 29 |
| 3.5.3.3. Latin Amerika Entegre Bölgesi (LAILA/ALADI)..... | 29 |
| 3.5.3.4. Güney Ortak Pazarı (MERCOSUR)..... | 30 |
| 3.5.4. Asya Pasifik'teki Bölgeselleşme Hareketleri..... | 30 |
| 3.5.4.1. Güney Doğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN)..... | 31 |
| 3.5.4.2. Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği Örgütü (APEC)..... | 32 |

| | |
|--|-----|
| 3.5.5. Afrika’ da Ekonomik Entegrasyon Hareketleri | 33 |
| 3.5.5.1. Afrika Birliği (AU) | 34 |
| 3.5.5.2. Afrika Ekonomik Topluluğu (AEC) | 34 |
| 3.5.5.3. Batı Afrika Ekonomik Topluluğu (CEAO) | 34 |
| 3.5.5.4. Mano Nehri Birliği (MRU) | 35 |
| 3.5.5.5. Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (ECOWAS) | 35 |
| 3.5.6. Ortadoğu ve Orta Asya’da Bölgesel Entegrasyon: Ekonomik İşbirliği Teşkilatı | 36 |
| 3.5.7. Karadeniz Ekonomik İşbirliği (BSEC) | 36 |
| 3.6. Coğrafi Yakınlık Olmayan Ekonomik Entegrasyon Oluşumları | 37 |
| 3.6.1. Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) | 37 |
| 3.6.2. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) | 39 |
| 3.6.3. İslam İşbirliği Teşkilatı (OIC-İİT) | 40 |
| 3.6.4. Grup 8 (G-8) | 41 |
| 3.6.5. Grup 20 (G-20) | 42 |
| 3.6.6. BRICS | 43 |
| 4. TÜRKİYE’NİN GENEL EKONOMİK GÖRÜNÜMÜ VE UZAK DOĞU ÜLKELERİ İLE EKONOMİK VE TİCARİ İLİŞKİLER | 45 |
| 4.1. Türkiye’nin Ekonomik Yapısı | 45 |
| 4.1.1. Türkiye’de Enflasyon | 45 |
| 4.1.2. Türkiye’de İşsizlik Oranları ve İstihdam Düzeyi | 53 |
| 4.1.2.1. İşsizlik Kavramları | 56 |
| 4.1.2.2. Türkiye’de İstihdam ve İşsizlik | 58 |
| 4.1.3. Türkiye’nin Dış Ticaret Politikası ve İthalat-İhracat Göstergeleri | 68 |
| 4.2. Türkiye’de Uluslararası Sermaye Hareketleri | 80 |
| 4.2.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları | 82 |
| 4.2.2. Portföy Yatırımları | 91 |
| 4.2.3. Diğer Yatırımlar | 96 |
| 4.3. Çin’in Ekonomik Yapısı ve Türkiye ile Ekonomik-Ticari İlişkileri | 99 |
| 4.3.1. Çin’in Makro Ekonomik Göstergeleri | 100 |
| 4.3.1.1. Çin’de Ekonomik Büyüme | 100 |
| 4.3.1.2. Çin’de Enflasyon | 108 |
| 4.3.1.3. Çin’de İşsizlik Oranları ve İstihdam Düzeyi | 111 |
| 4.3.1.4. Çin’in Dış Ticaret Yapısı ve İthalat-İhracat Göstergeleri | 116 |
| 4.3.1.5. Çin’de Doğrudan Yabancı Yatırımlar | 126 |
| 4.3.2. Türkiye-Çin Ekonomik ve Ticari İlişkileri | 133 |
| 4.4. Japonya’nın Ekonomik Yapısı ve Türkiye ile Ekonomik-Ticari İlişkileri | 141 |
| 4.4.1. Japonya’da Makro Ekonomik Göstergeleri | 142 |
| 4.4.1.1. Japonya’da Ekonomik Büyüme | 142 |
| 4.4.1.2. Japonya’da Enflasyon | 147 |
| 4.4.1.3. Japonya’da İşsizlik Oranları ve İstihdam Düzeyi | 149 |
| 4.4.1.4. Japonya’nın Dış Ticaret Yapısı ve İthalat-İhracat Kalemleri | 154 |
| 4.4.1.5. Japonya’da Doğrudan Yabancı Yatırımlar | 157 |
| 4.4.2. Türkiye-Japonya Ekonomik ve Ticari İlişkileri | 159 |
| 4.5. Güney Kore’nin Ekonomik Yapısı ve Türkiye ile Ekonomik-Ticari İlişkileri | 165 |
| 4.5.1. Güney Kore’nin Makro Ekonomik Göstergeleri | 166 |
| 4.5.1.1. Güney Kore’de Ekonomik Büyüme | 166 |
| 4.5.1.2. Güney Kore’de Enflasyon | 171 |
| 4.5.1.3. Güney Kore’de İşsizlik Oranları ve İstihdam Düzeyi | 175 |

| | |
|--|-----|
| 4.5.1.4. Güney Kore' nin Dış Ticaret Yapısı ve İthalat-İhracat Kalemleri | 178 |
| 4.5.1.5. Güney Kore' de Doğrudan Yabancı Yatırımlar..... | 182 |
| 4.5.2. Türkiye-Güney Kore Ekonomik ve Ticari İlişkileri..... | 185 |
| 4.6. Endonezya'nın Ekonomik Yapısı ve Türkiye ile Ekonomik-Ticari İlişkiler..... | 188 |
| 4.6.1. Endonezya'nın Makro Ekonomik Göstergeleri..... | 188 |
| 4.6.1.1. Endonezya'da Ekonomik Büyüme | 189 |
| 4.6.1.2. Endonezya'da Enflasyon | 191 |
| 4.6.1.3. Endonezya'da İşsizlik Oranları ve İstihdam Düzeyi | 192 |
| 4.6.1.4. Endonezya'nın Dış Ticaret Yapısı ve İthalat-İhracat Kalemleri | 193 |
| 4.6.1.5. Endonezya'da Doğrudan Yabancı Yatırımlar | 197 |
| 4.6.2. Türkiye-Endonezya Ekonomik ve Ticari İlişkileri..... | 199 |
| 4.7. Singapur'un Ekonomik Yapısı ve Türkiye ile Ekonomik-Ticari İlişkileri | 201 |
| 4.7.1. Singapur'un Makro Ekonomik Göstergeleri | 201 |
| 4.7.1.1. Singapur'da Ekonomik Büyüme..... | 201 |
| 4.7.1.2. Singapur'da Enflasyon..... | 204 |
| 4.7.1.3. Singapur'da İşsizlik Oranları ve İstihdam Düzeyi..... | 205 |
| 4.7.1.4. Singapur'un Dış Ticaret Yapısı ve İthalat-İhracat Kalemleri..... | 206 |
| 4.7.1.5. Singapur'da Doğrudan Yabancı Yatırımlar | 209 |
| 4.7.2. Türkiye-Singapur Ekonomik ve Ticari İlişkileri | 209 |
| 5. SONUÇ VE ÖNERİLER..... | 212 |
| KAYNAKLAR | 223 |
| ÖZGEÇMİŞ | |

TABLolar LİSTESİ

| | |
|---|----|
| Tablo 3.1. Küreselleşme Sürecinin Tarihsel Analizi | 10 |
| Tablo 3.2. EFTA Ülkelerinin 2018 Yılı Seçilmiş Makro Ekonomik Göstergeleri | 24 |
| Tablo 3.3. NAFTA Üyesi Ülkelerin 2018 Yılı Seçilmiş Makro Ekonomik Göstergeleri | 28 |
| Tablo 3.4. ASEAN Birliği'nin Seçilmiş Temel Göstergeleri | 32 |
| Tablo 3.5. 2018 OPEC Ham Petrol Rezervleri | 39 |
| Tablo 3.6. G-8 Ülkelerinin 2010-2018 Yılları Arasında GSYH Göstergeleri | 42 |
| Tablo 3.7. G-20 Ülkelerinin 2018 Yılı Seçilmiş Makro Ekonomik Göstergeleri | 43 |
| Tablo 4.1. Türkiye'de Dönemler İtibariyle Ortalama Enflasyon Oranı | 48 |
| Tablo 4.2. Türkiye'de 1999-2019 Yılları Arasında Hedeflenen Enflasyon ve Gerçekleşen Enflasyon Oranları | 52 |
| Tablo 4.3. Türkiye'de İşgücüne Dahil Olmayanların İşgücüne Katılmama Nedenleri .. | 62 |
| Tablo 4.4. Türkiye'de Kurumsal Olmayan Nüfusun İşgücü Durumu | 63 |
| Tablo 4.5. Türkiye'de İstihdam Edilenlerin Yıllara Göre İktisadi Faaliyet Kolları ve Sektörel Dağılımı | 64 |
| Tablo 4.6. Türkiye'nin Yıllar İtibari ile Seçilmiş İşsizlik Yüzdeleri | 65 |
| Tablo 4.7. Seçilmiş Gelişmiş ile Gelişmekte Olan Ülkelerin Yıllar İtibari ile Toplam İşgücünün İşsizlik Yüzdesi | 67 |
| Tablo 4.8. 1979-1990 Yılları Arasında Türkiye Dış Ticareti | 70 |
| Tablo 4.9. 1991-2019 Yılları Arasında Türkiye Dış Ticareti | 71 |
| Tablo 4.10. Seçilmiş Gelişmiş ile Gelişmekte Olan Ülkelerin 2005-2018 Dönemi İtibari ile Dünya İhracat Göstergeleri | 73 |
| Tablo 4.11. Seçilmiş Gelişmiş ile Gelişmekte Olan Ülkelerin 2005-2018 Dönemi İtibari ile Dünya İthalat Göstergeleri | 74 |
| Tablo 4.12. 2005-2018 Yılları Arasında Türkiye'de İhracat Yapan Firma Sayısı | 75 |
| Tablo 4.13. 2014-2016 Yılları Arasında Türkiye'de İhracatın Yer Aldığı İktisadi Faaliyetler | 77 |
| Tablo 4.14. 2014-2016 Yılları Arasında Türkiye'de İthalatın Yer Aldığı İktisadi Faaliyetler | 78 |
| Tablo 4.15. Türkiye İhracatında Yer Alan İlk 20 Fasil | 79 |
| Tablo 4.16. Türkiye İthalatında Yer Alan İlk 20 Fasil | 80 |
| Tablo 4.17. Türkiye'de Gerçekleşen 1981-2019 Yılları Arasında Doğrudan Yabancı Yatırımlar | 86 |
| Tablo 4.18. Yurt İçinde Yerleşik Kişilerin Yurt Dışındaki Doğrudan Yatırımları - Sektörel Dağılım | 87 |
| Tablo 4.19. Yurt Dışında Yerleşik Kişilerin Türkiye'deki Doğrudan Yatırımları - Sektörel Dağılım | 88 |
| Tablo 4.20. Yurt İçinde Yerleşik Kişilerin Yurt Dışındaki Doğrudan Yatırımları - Coğrafi Dağılım | 89 |
| Tablo 4.21. Yurt Dışında Yerleşik Kişilerin Türkiye'deki Doğrudan Yatırımları - Coğrafi Dağılım | 90 |
| Tablo 4.22. 2000-2019 Yılları Arasında Türkiye'nin Portföy Yatırımlarının Değeri (Uluslararası Yatırım Pozisyonu- Varlıklar) | 93 |
| Tablo 4.23. 2000-2019 Yılları Arasında Türkiye'nin Portföy Yatırımlarının Değeri (Uluslararası Yatırım Pozisyonu- Yükümlülükler) | 94 |
| Tablo 4.24. Yurt İçinde Yerleşik Kişilerin Yurt Dışındaki Portföy Yatırımları- Enstrüman Dağılımı (Varlıklar) | 95 |

| | |
|---|-----|
| Tablo 4.25. Yurt İçinde Yerleşik Kişilerin Yurt Dışındaki Portföy Yatırımları- Enstrüman Dağılımı (Yükümlülükler)..... | 95 |
| Tablo 4.26. Türkiye'nin 2019 Yılı ve 2020 Yılı İlk Çeyrek Diğer Yatırım Değerleri (Uluslararası Yatırım Pozisyonu) | 98 |
| Tablo 4.27. Çin'de Ekonomik Büyümenin Arz Yönlü Kaynakları | 103 |
| Tablo 4.28. Çin'de Ekonomik Büyümenin Talep Yönlü Kaynakları | 106 |
| Tablo 4.29. Çin'in Tüketici Fiyatlarında Enflasyonun Yüzdesi ve Enflasyonun GSYH Deflâtöründeki Yüzdesi. | 110 |
| Tablo 4.30. Çin'de Toplam İşgücü ve Yaşa Göre İşgücüne Katılım Oranı..... | 111 |
| Tablo 4.31. Çin'de Kent Kesiminde İşletme Sahipliğine Göre İstihdam | 113 |
| Tablo 4.32. 1978-2015 Yılları Arasında Kent İşgücü İstihdamının Sahiplik Yapısı... .. | 113 |
| Tablo 4.33. İstihdamın Yapısında Değişim | 114 |
| Tablo 4.34. 1978-2015 Arasında Çin'in Dış Ticareti | 118 |
| Tablo 4.35. 2019 Yılında Dünya Çapında İlk 20 İhracat Ülkesi | 119 |
| Tablo 4.36. Çin'de İmalat Ürünlerinin Toplam İhracattaki Payı..... | 123 |
| Tablo 4.37. 2018 Yılında Çin'in Önemli Ticaret Ortakları ve Ticaret Yaptığı Bölgeler | 124 |
| Tablo 4.38. 2018 Yılında Sektörlere Göre Hizmet İthalat ve İhracatının Toplam Değeri | 125 |
| Tablo 4.39. 2018 Yılında Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması (SITC) Tarafından Yapılan İthalat ve İhracatın Değeri..... | 126 |
| Tablo 4.40. Çin'de Gerçekleşen Doğrudan Yabancı Yatırımların, GSYH Oranları ... | 128 |
| Tablo 4.41. 2018 Yılı Çin'in Sektörlere Göre Doğrudan Yabancı Yatırım | 130 |
| Tablo 4.42. Çin'in 1982-2019 Yılları İtibari İle Doğrudan Yabancı Yatırım Giriş ve Çıkışları..... | 132 |
| Tablo 4.43. Yıllar İtibari ile Türkiye-Çin Dış Ticaret Verileri | 134 |
| Tablo 4.44. Çin'in Türkiye'ye Gerçekleştirmiş Olduğu Doğrudan Yabancı Yatırımın Değeri..... | 138 |
| Tablo 4.45. Japonya'da Ekonomik Büyümenin Talep Yönlü Kaynakları | 145 |
| Tablo 4.46. Japonya'da Tüketici Fiyatlarında Enflasyonun Yüzdesi ve Enflasyonun GSYH Deflâtöründeki Yüzdesi | 148 |
| Tablo 4.47. Japonya'da 1990-2019 Yılları Arasında İşgücüne Katılım Oranları | 151 |
| Tablo 4.48. Japonya'da 1991-2019 Yılları Arasında İşsizlik Yüzdeleri..... | 153 |
| Tablo 4.49. Japonya'nın 2018 Yılında En Çok İhracat ve İthalat Yaptığı Ülkeler..... | 155 |
| Tablo 4.50. Japonya'nın 2018 Yılında En Çok İhracat ve İthalatını Yaptığı Ürünler . | 155 |
| Tablo 4.51. 2000-2018 Yılları Arasında Japonya'nın Mal-Hizmet İhracat ve İthalat Değerleri ve Yüzdeleri. | 156 |
| Tablo 4.52. Japonya'da Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri ve Çıkışları..... | 158 |
| Tablo 4.53. 2018 Yılında Japonya'ya Doğrudan Yabancı Yatırım Yapan Ülkelerin Yatırım Yüzdeleri | 159 |
| Tablo 4.54. Osmanlı Devleti'nin Japonya ile Ticareti | 160 |
| Tablo 4.55. Japonya'nın 1995-2019 Yılları Arasında İhracat-İthalat Değerleri..... | 164 |
| Tablo 4.56. 2018 Yılında Türkiye ile Japonya Arasında İhracat ve İthalatı Yapılan Başlıca Ürünler | 165 |
| Tablo 4.57. Güney Kore'de Ekonomik Büyümenin Talep Yönlü Kaynakları | 170 |
| Tablo 4.58. Güney Kore'de Tüketici Fiyatlarında Enflasyonun Yüzdesi ve Enflasyonun GSYH Deflâtöründeki Yüzdesi | 174 |
| Tablo 4.59. Güney Kore'de 1991-2019 Yılları Arasında İşsizlik Yüzdeleri | 177 |
| Tablo 4.60. Güney Kore'nin Toplam İşgücü ve İşgücü Yüzdeleri | 178 |

| | |
|--|-----|
| Tablo 4.61. Güney Kore Dış Ticaret Verileri | 181 |
| Tablo 4.62. 2018 Yılında Güney Kore’de En Çok İhracat ve İthalat Yapılan İlk 5 Sektör | 182 |
| Tablo 4.63. 2018 Yılında Güney Kore’de En Çok İhracat ve İthalat Yapılan İlk 5 Ülke | 182 |
| Tablo 4.64. Güney Kore’nin 1980-2019 Yılları Arasında Doğrudan Yabancı Yatırım Giriş ve Çıkışları | 184 |
| Tablo 4.65. Güney Kore ve Türkiye’nin 2010-2019 Yılları Arasında İkili Ticareti.... | 187 |
| Tablo 4.66. 2017 Yılında Türkiye ve Güney Kore İkili Ticaretinde İlk 5 Ürün..... | 187 |
| Tablo 4.67. 1980-2019 Yılları Arasında Endonezya’nın Büyüme Oranları | 190 |
| Tablo 4.68. Endonezya’da İşsizlik Oranları..... | 193 |
| Tablo 4.69. Endonezya’nın İhracatında Başlıca 15 Ürün | 194 |
| Tablo 4.70. Endonezya’nın İthalatında Başlıca 15 Ürün | 195 |
| Tablo 4.71. Endonezya’nın En Çok İhracat Yaptığı İlk 5 Ülke..... | 195 |
| Tablo 4.72. Endonezya’nın En Çok İthalat Yaptığı İlk 5 Ülke..... | 196 |
| Tablo 4.73. Endonezya’nın 2000-2019 Yılları Arasında İhracat ve İthalat Değerleri. | 196 |
| Tablo 4.74. Endonezya’nın Doğrudan Yabancı Yatırım Net Giriş ve Çıkışları | 198 |
| Tablo 4.75. Türkiye’nin Endonezya ile Gerçekleştirdiği Ticaret. | 199 |
| Tablo 4.76. Türkiye’nin Endonezya’ya İhracatında İlk 10 Ürün..... | 200 |
| Tablo 4.77. Türkiye’nin Endonezya’dan İthalatında İlk 10 Ürün..... | 200 |
| Tablo 4.78. 1990-2019 Yılları Arasında Singapur’un Büyüme Oranları..... | 203 |
| Tablo 4.79. Singapur’un İşsizlik Oranları..... | 206 |
| Tablo 4.80. Singapur’un 2018 Yılında İhracat ve İthalatını Yaptığı Başlıca İlk 5 Ürün | 207 |
| Tablo 4.81. Singapur’un 2018 Yılında En Fazla İhracat ve İthalat Yaptığı İlk 5 Ülke | 208 |
| Tablo 4.82. 2000-2019 Yılları Arasında Singapur’un Mal ve Hizmet İhracatı | 208 |
| Tablo 4.83. Singapur’un Doğrudan Yabancı Yatırım Değerleri ve En İyi 10 Kaynak Ülke..... | 209 |
| Tablo 4.84. 2013-2017 Yılları Arasında Türkiye ile Singapur’un İkili Ticareti..... | 210 |
| Tablo 4.85. 2015-2017 Yıllarında Türkiye’nin Singapur’a İhracatında Başlıca İlk 10 Ürün | 210 |
| Tablo 4.86. 2015-2017 Yılları Arasında Türkiye’nin Singapur’dan İthalatında Başlıca İlk 10 Ürün..... | 211 |

ŞEKİLLER LİSTESİ

| | |
|---|-----|
| Şekil 3.1. EFTA Bölgesinin 2016 Yılında En Çok İhracat Yaptığı Ülkeler | 25 |
| Şekil 3.2. EFTA Bölgesinin 2016 Yılında En Çok İthalat Yaptığı Ülkeler. | 26 |
| Şekil 3.3. 2018 Yılı Dünya Ham Petrol Rezervlerinin OPEC Payı..... | 38 |
| Şekil 4.1. Türkiye’de 1999-2019 Yılları Arasında Hedeflenen Enflasyon ve Gerçekleşen Enflasyon Oranları | 53 |
| Şekil 4.2. Kurumsal Olmayan Sivil Nüfus İçerisindeki Hareketler | 55 |
| Şekil 4.3. Çin’de Ekonomik Büyüme 1978-2018..... | 102 |
| Şekil 4.4. Çin’de Çalışacak Yaştaki Nüfus ve Geleceğe Yönelik Tahminler. | 112 |
| Şekil 4.5. Çin’in Dış Ticaret Hacmi. | 116 |
| Şekil 4.6. Çin’in Dünya Mal İhracatındaki Payı | 117 |
| Şekil 4.7. Çin: 2009-2019 Arası Mal İthalatı | 122 |
| Şekil 4.8. Endonezya Ekonomisinin Enflasyon Oranları. | 191 |
| Şekil 4.9. Singapur 1980-2019 Yılları Arası Enflasyon Oranları..... | 204 |

KISALTMALAR LİSTESİ

| | |
|------------------|---|
| AB: | Avrupa Birliği |
| ABD: | Amerika Birleşik Devletleri |
| AEC: | Afrika Ekonomik Topluluğu |
| AET: | Avrupa Ekonomik Topluluğu |
| AFTA: | ASEAN Serbest Ticaret Bölgesi |
| APEC: | Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği |
| AR-GE: | Araştırma ve Geliştirme |
| ASEAN: | Association of Southeast Nations |
| AT: | Avrupa Topluluğu |
| AU: | Afrika Birliği |
| BM: | Birleşmiş Milletler |
| BSEC: | Karadeniz Ekonomik İşbirliği |
| BYP: | Beş Yıllık Kalkınma |
| CEAO: | Batı Afrika Ekonomik Topluluğu |
| CEFTA: | Orta Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması |
| CEPT: | Ortak Etkin Tercihli Tarife |
| CIC: | Çin Yatırım Şirketi |
| CMEA: | Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi |
| CPF: | Merkez Sağlayıcı Fonu |
| CUSFTA: | Kanada Birleşik Devletler Serbest Ticaret Anlaşması |
| ÇKP: | Çin Komünist Partisi |
| ÇUŞ: | Çok Uluslu Şirketler |
| DEİK: | Dış Ekonomik İlişkiler Kurumu |
| DRAM: | Dynamic Random Access Memory |
| DTÖ: | Dünya Ticaret Örgütü |
| DYSK: | Doğrudan Yabancı Sermaye Kanunu |
| ECO: | Ekonomik İşbirliği Teşkilatı |
| ECOWAS: | Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu |
| EES: | Avrupa Ekonomik Alanı |
| EFTA: | Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi |
| EUROATOM: | Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu |
| FED: | Federal Reserve |
| GATT: | Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması |
| GDP: | Gross Domestic Product |
| GTC: | Genel Ticaret Şirketleri |
| GSYH: | Gayri Safi Yurtiçi Hasıla |
| GSMH: | Gayri Safi Milli Hasıla |
| IBRD: | Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası |
| ILO: | International Labour Organization |
| IMF: | Uluslararası Para Fonu |
| İMKB: | İstanbul Menkul Kıymetler Borsası |
| İSEDAK: | Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi |
| JBIC: | Japon Uluslararası İşbirliği Bankası |
| JETRO: | Japon External Trade Organisation |
| KİT: | Kamu İktisadi Teşebbüsleri |
| KOBİ: | Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler |

| | |
|------------------|--|
| KOTRA: | Kore Kalkınma İhracat ve İthalat Bankası ve Teknolojik Kalkınma Kurumu |
| LAFTA: | Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi |
| LAILA: | Latin Amerika Entegre Bölgesi |
| LCD: | Liquid Crystal Display |
| METİ: | Japon Sanayi ve Ticaret Bakanlığı |
| MERCOSUR: | Güney Ortak Pazarı |
| MRU: | Mano Nehri Birliği |
| NACE: | Avrupa Birliği Ekonomik Faaliyetlerin İstatistikî Sınıflaması |
| NAFTA: | Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması |
| NATO: | Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü |
| NIES: | Yeni Sanayileşmiş Asya Ülkeler |
| NPC: | Ulusal Halk Kongresi |
| OECD: | Ekonomik Kalkınma Ve İşbirliği Örgütü |
| OEEC: | Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü |
| OIC: | İslam İşbirliği Teşkilatı |
| OLED: | Organik Işık Yayıcı Diyot |
| OPEC: | Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü |
| RCD: | Kalkınma için Bölgesel İşbirliği Teşkilatı |
| RMB: | Renminbi |
| RPJMN: | Rencana Pembangunan Jangka Menengah National |
| SEC: | Özel İstihdam Kredisi |
| SEZ: | Özel Ekonomik Bölge |
| SITC: | Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması |
| STA: | Serbest Ticaret Anlaşması |
| TCMB: | Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası |
| TEFE: | Toptan Eşya Fiyat Endeksi |
| TEPAV: | Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı |
| TEV: | Kasaba ve Köy Girişimler |
| TİM: | Türkiye İhracatçılar Meclisi |
| TOBB: | Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği |
| TÜFE: | Tüketici Fiyat Endeksi |
| TÜİK: | Türkiye İstatistik Kurumu |
| TÜSİAD: | Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği |
| UEMOA: | Batı Afrika Ekonomi ve Para Birliği |
| UIB: | Uludağ İhracatçılar Birliği |
| UNCTAD: | United Nations Conference of Trade and Development |
| UYP: | Uluslararası Yatırım Pozisyonu |
| ÜFE: | Üretici Fiyat Endeksi |
| WDI: | World Development Indicators |
| WTO: | World Trade Organization |
| YSTK: | Yabancı Sermaye Teşvik Kanunu |

1. GİRİŞ

Soğuk Savaş'ın sona ermesiyle dünya hızlı bir kültürel, politik, sosyal ve ekonomik değişime uğrayarak tek kutuplu yeni bir düzene geçilmiştir. Değişimin getirdiği eğilimler ve değerler ile dönüşen ve olgunlaşan ülkeler, insanlar ve firmalar dünyayı tek bir devlet ve pazara dönüştürmüşlerdir. Küreselleşme, bölgeselleşme ve ekonomik entegrasyon gibi kavramların ortaya çıkması, geniş bir etki alanına yayılan bu değişim ve dönüşümün hem nedenini hem de sonucunu teşkil etmiştir. Mal ve hizmetlerin, üretim faktörlerinin, teknolojik birikimin ve finansal kaynakların ülkeler arasında serbest bir şekilde dolaşabildiği ve gittikçe bütünleştiği bir süreç olarak ifade edilen küreselleşme kavramı, ekonomik, siyasi, sosyal ve kültürel alanlarda ortak değerlerin ulusal sınırları aşarak uluslararası sınırlara ulaşması olarak ifade edilmektedir. Küreselleşme ile birlikte ekonomik entegrasyon ve bölgesel entegrasyon gibi iktisat biliminin iki disiplini ortaya çıkmıştır. Bölgeselleşme genellikle aynı coğrafyalarda yer alan devletlerin işbirliği içerisinde bölgelerinde ticareti serbestleştirme çabalarına dayanmaktadır. Bu bakımdan işbirliği içerisinde olmayan ülkelere karşı uygulanan ortak tarifelerden dolayı sınırlı da olsa ticarete serbestleşmeyi temsil etmektedir. Bölgeselleşme çerçevesinde ortak pazar, serbest ticaret anlaşmaları, gümrük birlikleri ve tercihli ticaret anlaşmaları gibi kavramlar ortaya çıkmıştır.

20. yüzyılın sonlarına doğru gelişen dünya düzenine ayak uydurmak isteyen ülkeler ekonomik entegrasyon ile bütünleşmeye katılan ülkeler arasındaki ayrımı yok etmiştir. Dünyada yaşanan bu bütünleşme süreci ile coğrafi yakınlık olan veya olmayan kuruluşlar ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu doğrultuda Alman Gümrük Birliği ve Benelüks Birliği bir birlik kurma fikrini pekiştirmiş ve Avrupa Kömür Çelik Anlaşması ile AB'nin temelleri atılmıştır. Bu adımın arkasından birçok uluslararası kuruluş ortaya çıkmış ve hepsi serbest ticaret ile kuruluşları ve birliklere üye ülkelerin ekonomilerini iyileştirmeyi hedeflemiştir. Bu kuruluşlara AB, EFTA, NAFTA, NORDİC, ASEAN ve OECD başarılı bir örnektir. Tüm bu kuruluşlar kendi aralarında belirli bir amaç ve hedef doğrultusunda kurulmuşlardır.

Dünya ile birlikte Türkiye'de ekonomisini geliştirebilmek adına adımlar atmış ve politikalar yürütmüştür. Türkiye küreselleşme akımına 24 Ocak 1980 Programı uygulaması ile katılarak dış ekonomik ilişkilerini liberalleştirmiştir. Bu program ile ithalat rejimi serbestleştirilmiş, kotalar ve miktar kısıtlamaları kaldırılmış, gümrük tarifeleri indirilmiştir. Bununla birlikte döviz rejimi ve yabancı sermaye rejimi liberalleşmiştir. İç piyasada fiyat kontrolleri büyük ölçüde kaldırılmıştır. Faiz rejimi, finansal piyasadaki düzenlemeleri ve TCMB'nin özerk hale getirilmesiyle hükümetin yönetiminden çıkmıştır. Finansal piyasalar, uluslararası sermaye hareketleri ve TCMB'nin para politikası çerçevesinde etkili bir politikası haline gelmiştir. Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ile 2002 yılında enflasyon hedeflemesi uygulamasına geçilmiş ve 2006 yılında ise örtük enflasyon bırakılarak açık enflasyon hedeflemesi uygulamasına başlanmıştır. Bu gelişmelere paralel olarak başta dış ticaret olmak üzere ekonomik ilişkiler serbestleşmiş ve büyümüştür. Türkiye, 2002-2003 tarihinden itibaren ekonomik krizi atlattıktan sonra, dünyada 200'ün üzerinde ülke ile ticaret yapan, git gide daha fazla doğrudan yabancı sermaye yatırımı çeken, Yükselen Piyasa Ekonomisi niteliği kazanmıştır. Bununla birlikte Türkiye ekonomisinde 2002-2008 yılları arasındaki bu gelişmeler ile ekonomide başta finansal piyasalarda olmak üzere gerçekleştirilen serbestleştirmeler, yapısal düzenlemeler, politik istikrar ve yükselen dünya konjonktürü etkili olmuştur. Türkiye 2008 yılından itibaren istikrarsız da olsa belli bir büyüme kaydetmiş ama bazı ekonomik problemleri çözüme kavuşturamamıştır. Bu problemler,

yükselmeyen tasarruf oranları, büyüyen iş gücüne yeterli iş alanı ve istihdamın sağlanamaması şeklinde ifade edilmektedir. Tasarruf yetersizliği, dış kaynak ihtiyacı ve istihdam yaratmayan istikrarsız büyüme Türkiye ekonomisinde birincil problem olmuş ve ekonominin krize duyarlı kırılgan yapısının temelini oluşturmuştur. Türkiye günümüzde gelinen noktada yeterli ve sürdürülebilir büyümeyi yakalayamayan, orta gelir tuzağı sendromu yaşayan ve yapısal sorunlarını çözemeyen bir ekonomi niteliği taşımaktadır.

Uzakdoğu ülkesi olan Çin, dünya ekonomisinde küresel bir güç haline gelmiş ve 21. yüzyılın en kayda değer gelişmelerinden birini ortaya koymuştur. Reformlardan önce Çin, oldukça fakir büyük derecede verimsiz ve küresel ekonomiden nispeten uzak politikalar gerçekleştiren bir ülke iken 1978 yılından itibaren ekonomik reformlar gerçekleştirerek merkezi planlı ekonomiden piyasaya dayalı ekonomiye geçerek hızlı ekonomik ve sosyal gelişme kaydetmiştir. Tarihi İpek Yolu'na kadar dayanan Çin ve Türkiye ekonomik ilişkileri günümüzde mal ticareti önündeki coğrafi ve mevzuat engellerinin azalması ile artan bir şekilde devam etmektedir. Dış ticaret politikaları ile Çin'in, Türkiye'ye yaptığı ihracat, ithalata göre daha hızlı artış göstermiş ve artan ihracat ile Türkiye ekonomisi üzerinde özellikle emek-yoğun sektörlerde etkisinin açık bir şekilde hissedilmesine yol açmıştır.

Japonya 19. yüzyılda feodal yapıdan merkezi düzene geçişle hızlı bir ilerleme yaşamıştır. 20. yüzyılın başlarında gelişmiş sanayi yapısı, merkezi ordusu ve modern eğitim kurumları ile Japonya, İngiltere, Fransa, İtalya ve ABD ile birlikte beş büyük ülke arasında yer almıştır. 1980'li yıllardan itibaren artan Türk-Japon ilişkilerinde yeni bir dönem başlamıştır. İki ülke arasında işbirliği yatırım ve ticareti geliştirme çabalarında daha somut sonuçlar elde edilmiştir. Japonya Türkiye'de yapılması planlanan Marmaray Projesi'nin tüm sürecine dahil olmak istemiş ancak projenin tüp geçidi bölümünde yer alabilmiş ve proje iki ülke arasındaki ticaretin gelişmesine temel oluşturmuştur. Japonya, Türkiye'ye önemli alt yapı ve doğrudan yabancı yatırımlar gerçekleştirmiştir.

Güney Kore, kıt kaynaklara sahip bir ülke olarak 1960'lı yılların başında, sanayileşme için gerekli olan sermaye birikimi ve teknoloji gibi olanakları mevcut değildi. Bu nedenle dışa dönük sanayileşme stratejileri ile yabancı kaynaklara, sermayeye, pazarlara ve teknolojilere dayalı bir kalkınma modelini uygulamaya geçmiştir. Bu süreç, Japonya'da olduğu gibi güçlü ve müdahaleci bir devlet anlayışı ile temellendirilmiştir. Güney Kore, bilgi temelli üretim faktörlerinde yatırım yapma, bu faktörleri etkin bir şekilde kullanma ve marka ekonomisini kalkınma amacına yönelik olarak geliştirebilme yeteneği ile krize rağmen kalkınmanın aksaklığa uğramadan sürdürülebileceğinin en önemli örneğini gözler önüne sermiştir. Türkiye ve Güney Kore arasındaki ilişkiler, uluslararası ekonominin ülkelere vermiş olduğu pozitif etki sonucunda bu iki ülke birbirleri ile ticaret gerçekleştirme durumunda kalmışlardır. Bu doğrultuda 2013 ve 2018 yıllarında yaptıkları ticaret anlaşmaları ikili ekonomik ve ticari ilişkileri tarihindeki en güçlü şeklini almıştır.

Endonezya 1950 ve 1960'lı yıllarda yaşadığı ciddi iktisadi sorunların sonrasında iktisadi hedeflerini 5 yıllık kalkınma planları ile gerçekleştirmeye başlamıştır. Kararlı iktisadi yönetim ülkenin istikrarlı bir büyüme oranı ortaya koymasına neden olmuştur. Zengin doğal kaynakları, artan nüfusu ve son 25 yılda gösterdiği büyüme performansı ile Uzak Doğu'nun kaplanları arasında görülmüştür. Endonezya ve Türkiye D-8 grubu içerisinde yer almaktadır. Türkiye için Endonezya Güneydoğu Asya'ya açılmak için bir fırsat iken Endonezya için Türkiye, Güneydoğu Asya'ya açılmak için bir fırsat niteliğindedir. Singapur uzun yıllardan beri dünyanın en gelişmiş ekonomisine sahip

olduğu konusunda kendinden söz ettirmektedir. Küçük iç piyasa ve doğal kaynak eksikliğine rağmen, Singapur ekonomisi istikrarlı ve tutarlı bir ekonomi olarak görülmektedir. Singapur ekonomisinin iç pazarda göreceli olarak kısıtlı kalmasından hareketle ihracata dayalı büyüme modeli, Singapur bakımından uygulanabilir vaziyette olan tek seçenek olarak görülmektedir.

Çalışma toplamda beş bölümden meydana gelmektedir. Birinci bölüm olan giriş bölümünde çalışmada ele alınan konularla ilgili özet bilgilere yer verilirken ikinci bölümde, ekonomik entegrasyon, Türkiye ekonomisi ve Uzakdoğu ülkelerinin ekonomilerine ve Türkiye ile olan ekonomik ve ticari ilişkilerine yönelik önceki çalışmalar bölümü yer almaktadır. üçüncü bölümde ise çalışmanın konusuna giriş yapılarak küreselleşmenin teorik çerçevesi ve tarihsel süreci üzerinde durulduktan sonra küreselleşmenin kavramı, tarihçesi, biçimleri, bölgesel ekonomik entegrasyon ve bölgeselleşme hareketleri, coğrafi yakınlık olan ekonomik entegrasyon oluşumları ve coğrafi yakınlık olmayan ekonomik entegrasyon oluşumları altı kategoriye ayrılarak incelenmiştir. Dördüncü bölümde ise Türkiye'nin genel ekonomik görünümü ve Uzakdoğu ülkeleri ile ekonomik ve ticari ilişkileri başlığı altında öncelikle Türkiye ekonomik yapısı için enflasyon, işsizlik oranları ve istihdam düzeyi, dış ticaret politikası, ihracat ve ithalat göstergeleri, doğrudan yabancı sermaye yatırımları, portföy yatırımları ve diğer yatırımlar alt başlıklar halinde açıklanmıştır. Türkiye ekonomisinin temel dinamikleri tanıtıldıktan sonra seçilmiş beş Uzakdoğu ülkesi olan Çin, Japonya, Güney Kore, Endonezya ve Singapur'un makro ekonomik göstergelerinden olan ekonomik büyüme, enflasyon, işsizlik ve istihdam düzeyi, dış ticaret yapısı, ihracat ve ithalat göstergeleri, doğrudan yabancı yatırımları ve her Uzakdoğu ülkesi için Türkiye ile olan ekonomik ve ticari ilişkileri ifade edilmiştir. Böylelikle çalışmanın amacı doğrultusunda Türkiye'nin ekonomik yapısı ortaya konulmuş ve Uzakdoğu ülkelerinin ekonomileri tanıtılarak söz konusu ülkelerin Türkiye ile ekonomik ve ticari ilişkilerinin Türkiye açısından yeterli olmadığı sonucuna varılmıştır.

2. KONU İLE İLGİLİ ÖNCEKİ ARAŞTIRMALAR

Mistry (1999), “The New Regionalism: Impediment or Spur to Future Multilateralism?” konulu çalışmasında Uruguay Görüşmeleri sonucunda dünya genelinde hızlanan bölgeselleşme kavramının uluslararası ticaret teorisinin temeli ile incelemeyi amaçlamıştır. Dünyanın tümünde ülkelerin neden yenilenmiş bir şekilde bölgeselciliği takip ettiklerini ve bu durumun altında ekonomik ve ticari olmayan bir faktör olup olmadığını incelemiştir. 1990 yılı sonrasında bölgeselleşmeyi askeri, politik ve ekonomik güç tartışmaları ile ilişkilendirmiştir.

Grilli (1997), “Multilateralism and Regionalism: A Still Difficult Coexistence” konulu çalışmasında bölgeselleşmeyi belirli bir grup ülkenin, dünyanın geri kalan ülkelere karşı ayırım gözeterek bölge içerisinde yapılan serbest ticaret olarak açıklamış ve bu doğrultuda oluşturulan gümrük birliklerinin etkisini incelemiştir. Bölgeselleşmenin temelini oluşturan Alman Gümrük Birliği ve Benelüks Gümrük Birliği’nin GATT sürecine katkısı, etkileri ve ilkelerinin şekillenmesinde role sahip olduğundan bahsedilmiştir.

Melemen (2007), “Uluslararası Ticarete Yükselen Pazar Ekonomisi Çin” adlı eserinde Çin’in ve Türkiye’nin de içinde yer aldığı Yükselen Pazar Ekonomileri kavramına, ekonomik yapılarına ve problemlerine değinilerek dünya ekonomisinden aldıkları pay ile rekabet üstünlüklerinden bahsedilmiştir. Kontrollü serbest piyasaya geçen Çin’in dış ticaret sisteminin geçirdiği aşamalar ve bu aşamaların başarılı yönleri ile Çin’in ihracat-ithalatından Türkiye ekonomisinin aldığı pay ve etkileri incelenmiştir.

Öz (2008), “Küresel Rekabette Son Aşamaya Ulaşmak: Güney Kore” adlı çalışmasında Güney Kore’nin yaşadığı hızlı kalkınma sürecinin arkasında hangi etkenlerin olduğu, büyüme sürecinde ülkenin ekonomik ve sosyal yapısında hangi dönüşümler olduğu, hızlı büyümenin ne tür sonuçlara yol açtığı ve Türkiye, Güney Kore’nin başarılı büyüme deneyiminden neler öğrenebileceği konularında sorulara yanıt aramıştır. Bu doğrultuda öncelikle Güney Kore’nin 50 yıllık değişimini, ekonomi politikalarını ve büyümeye etkisi incelenmiştir. Sonrasında Güney Kore’nin dünya ekonomisindeki yerine değinilerek Kore’nin politikalarının Türkiye ve diğer gelişmekte olan ülkelere nasıl uyarlanabileceği hakkında inceleme yapılmıştır.

Ağır (2010), “Türkiye ile Güney Kore’de Bilim ve Teknoloji Politikalarının Karşılaştırılması” adlı çalışmasında Türkiye ve Güney Kore’nin ekonomik performansını çeşitli makroekonomik büyüklükler ile değerlendirip tarihsel olarak karşılaştırarak gelişmişlik farklılığının arkasında, bilim ve teknoloji politikalarının teknik anlamda alt yapısını oluşturan Ar-Ge verilerini kullanarak bir kıyaslama yapmayı amaçlamıştır. Güney Kore’nin 1960 yılından itibaren Ar-Ge verilerine ulaşabiliyor iken Türkiye’de bu verileri 1990 yılından itibaren var olması ampirik bir çalışma yürütmeyi güçleştirdiğinden bahsetmiştir. Ar-Ge’ nin büyümeye sunduğu katkı üzerine Güney Kore için uygulamalı çalışmalar yapılabilmiş, veri setinin kısa olması nedeniyle Kore için uygulamalı çalışmalar yapılırken, Türkiye için yapılması güçleştirdiğinden çalışma betimsel düzeyde kalmıştır.

Kartal (2011), “Türkiye’de Enflasyon Hedeflemesi Stratejisi ve Para Politikasının Görünümü” adlı makale çalışmasında para politikası stratejisi olarak 2002 yılı sonrasında örtük ve 2006 yılı sonrasında açık enflasyon hedeflemesi uygulamasına geçen Türkiye’nin fiyat istikrarı bakımından elde edilen sonuçları değerlendirerek, TCMB’ nin kredibilitesi ve para politikasını şekillendirmesindeki belirsizlikleri yorumlamayı amaçlamıştır. Bu bağlamda, enflasyon hedeflemesi stratejisinin teorik

temelleri, dünyadaki uygulamaları, Türkiye’de hedeflemenin altyapısı, hedeflemenin uygulanması süreci ve elde edilen sonuçlara yer verilmiştir.

Erol (2013), “Gençlere Yönelik Aktif İstihdam Politikaları: Japonya, Kore, Çin ve Türkiye Örnekleri” adlı çalışmasında genç işsizlik kavramına değinerek genç işsizlik sorununun çözülmesine yönelik politikalar ve politika türlerini belirleyip nüfusu hızlı bir şekilde yaşanan ve bu nedenle genç emeğinin öneminin giderek arttığı Japonya, Kore ile nüfus artışı süren Çin ve Türkiye’de gençlere yönelik ne tür istihdam politikalarının uygulandığı konusunda çalışma gerçekleştirmiştir.

Deniz (2014), “Yükselen Güç Çin Halk Cumhuriyeti’nin Stratejik Hamleleri” adlı çalışmasında son 10 yılda sağladığı ekonomik büyüme ile dikkatleri üzerine çeken Çin’in siyasi yapılanma özelliklerini ve bu yapının ülkenin dış politika ve ekonomisi üzerindeki etkiyi incelemiştir. Bu bağlamda Çin’in gereksinim duyduğu enerji ihtiyacını karşılamak üzere Orta Doğu, Asya ve Afrika’daki girişimlerine, ülke ekonomisinde yaşanan küresel ekonomiye entegrasyon sürecine ve bu gelişmelerin ABD-Rusya-AB ve Türkiye bakımından ne ifade ettiğinden bahsedilmiştir. Çalışmanın konusu ve ortaya konan bulgular açısından değerlendirme yapıldığında, araştırmanın siyasi coğrafya başta olmak üzere konu ile ilgili sosyal bilimler literatürüne kaynak niteliğinde olması ve konu ile ilgili fikirlere yön vermesi beklenmiştir.

Çakmak (2016), “Güney Kore’nin Ekonomik Kalkınmasının Temel Dinamikleri (1960-1990)” adlı makalesinde Kore Savaşından sonra dünyanın en fakir ülkeleri arasında sayılan Güney Kore’nin 1960’lı yıllardan sonra olağanüstü bir dönüşüm gösterdiğinden bahsederek bu mucizenin temel dinamiklerini incelemiştir. 1980 sonrasında Güney Kore’nin dış ticaret ve finans alanında gerçekleştirdiği liberalizasyon politikalarını ilişkilendirerek olağanüstü dönüşümü açıklamıştır.

Durdular (2016), “Çin’in “Kuşak-Yol” Projesi ve Türkiye-Çin İlişkilerine Etkisi” adlı çalışmasında Çin’in projeyi hayat geçirmesi sürecinden, projeye hangi ülkelerin dahil edileceğinden, projenin maliyetinden ve yaşanan sorunlardan bahsedilmiştir. ABD ve Rusya gibi büyük devletlerin projeye olan negatif yönde yaklaşımları ve muhtemel yüksek işletim maliyetleri projenin karşısına çıkan büyük sorunlar olarak nitelendirilmiştir. Asya-Afrika-Avrupa kıtalarının ortasında bulunan Türkiye, coğrafi ve jeopolitik konumundan dolayı Çin’in projesinde önemli bir noktada olduğundan ve Türkiye-Çin ikili ekonomik-ticari ilişkilerinin gelişmesinde oluşacak yeni imkanlar incelenmiştir.

Ertekin (2017), “Çin Ekonomisi Küresel Sisteme Entegrasyon Süreci” adlı eserinde Çin’in yapısal dönüşümünü ve dünya ekonomisi ile bütünleşme sürecini ele alarak, Çin’in ekonomik başarısında etkili olan faktörler ve politikalar üzerinde durulmuştur. Çin’in merkezi planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş sürecinde uyguladığı ekonomik reformlar tarihsel süreçte Mao dönemi ve Mao sonrası dönemine bölümler halinde değinerek, Çin ekonomisinin reformlar sonrasında geçirdiği yapısal değişimi, dış ticareti, dünya ekonomisi ile bütünleşme sürecini, dışa açılma sürecinin sonuçlarının görülmesi beklenen dış ticaret ve doğrudan yabancı yatırımlardaki gelişmelerden yola çıkarak Çin’in küresel güç olma yolunda gidişatından bahsedilmiştir.

Koyuncu, Mıhçı ve Yeldan (2017), “Geçmişten Geleceğe Türkiye Ekonomisi” adlı eserlerinde 2008-2009 küresel ekonomik krizi sonrasında gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler için sanayileşme, sanayisizleşme ve sanayi politikalarının yeniden gündeme gelmesinden yola çıkarak, tarihsel tartışmalardan ve uluslararası bir bakış açısı ile Türkiye’nin sanayileşme ve büyüme süreçlerindeki göreceli konumunu belirlemeyi amaçlamıştır. Bu amaç doğrultusunda Kaldor Kanunlarını ekonomideki yapısal

dönüşüm ve sanayileşme ilişkisini ortaya koyarak bu alandaki tartışmaların günümüzde geçerliliğine vurgu yapılmıştır. Çalışma, sonuç olarak sanayileşme ve sanayisizleşmenin üzerinde durarak sanayi politikalarının önemini vurgulamış ve Türkiye-Güney Kore örnekleri ile konuya açıklık getirmiştir.

Saraçoğlu (2017), “Çin Halk Cumhuriyeti ile Türkiye Arasında Dış Ticaretin Gelişimi ve Türkiye’de İmalat Sanayinde Sektörel İstihdama Etkisi” adlı makale çalışmasında Türkiye ile Çin’in arasındaki dış ticaretin hız kazanmaya başladığı 1990’lı yıllardan itibaren, iki ülke arasındaki ticaretin Türkiye aleyhine bozulduğuna vurgu yapılmıştır. Bu dengesizliğin esas nedeni ve Türkiye ekonomisine etkileri, sektörel yoğunluk, endüstri içi ticaret ve faktör içerik analizleri gibi araçlar ile incelenmiştir. Türkiye ve Çin’in ticaretine konu olan sektörlerin farklılığına değinilerek Türkiye’nin ihracatını yaptığı sektörlerin sermaye ve teknoloji yoğun ürünlere kaydırılması gerektiği sonucuna varılmıştır.

Çetin ve Karadaş (2018), “Han Nehri Mucizesi: Ekonomik Kalkınmada Güney Kore Örneği” adlı çalışmasında Güney Kore’nin 1963-2015 yılları arasında göstermiş olduğu makroekonomik performansı çeşitli uluslararası kuruluşların sağladığı veriler aracılığıyla betimsel analiz yöntemi kullanarak incelemiştir. Çalışma Güney Kore’nin ekonomik kalkınma mucizesini birtakım makroekonomik veriler ile ortaya koymayı ve ardından da bu mucizenin derinlemesine incelenmesini amaçlamış ve bir ülkenin kalkınmasının tamamlanabilmesinin gelişmiş sanayi ülkeleri arasında yer alması, ekonomi, eğitim ve teknoloji politikalarının uyumlu ve istikrarlı olması gerektiği sonucuna varılmıştır.

Oktay (2019), “Çin Yeni Büyük Güç ve Değişen Dünya Dengeleri” adlı eserinde Çin’in neden ve nasıl anlaşılması gerektiğinden bahsederek, Çin ekonomisinin küresel konumu ve etkileri, imparatorluk döneminde Çin ekonomisi, Mao dönemi, piyasa reformları, dışa açılma, ulusal tasarruflar, yönetim yapısı, Çin köylüsü ve işgücü maliyetleri, finansal sistem, darboğazlar, krizler, nüfus dinamikleri ve işgücü sorunları ve Türkiye ile ilişkileri gibi temel başlıklar altında Çin ekonomisi incelenmiştir. Son bölümde Türkiye’nin ekonomisinin gelişim aşamasında iken Çin’in uyguladığı politikaların kendi bünyesinde değerlendirip uygulamaya geçmesi gerektiği sonucuna varılmıştır.

3. KÜRESELLEŞMENİN TEORİK ÇERÇEVESİ VE TARİHSEL SÜRECİ

Soğuk Savaş'ın bitmesi ve tek kutuplu dünya düzenine geçiş ile insanlar yeni bir dünya sistemi ile karşılaşmıştır. 1980'lerden itibaren ivme kazanarak geniş bir etki alanına yayılan bu gelişim ve dönüşüm "küreselleşme" kavramı ile açıklanmaktadır. Genel olarak küreselleşme, ekonomik faaliyetlerin uluslararası bir boyut kazanması şeklinde ifade edilmektedir. Küreselleşme kavramsal olarak en yaygın şekilde "mal ve hizmetlerin, üretim faktörlerinin teknolojik birikimin ve finansal kaynakların ülkeler arasında serbest bir şekilde dolaşabildiği ve giderek bütünleştiği bir süreç" olarak değerlendirilebilmektedir (Şenses, 2004: 1).

Bu bölümde küreselleşme kavramı, tarihçesi ve biçimleri üç ana başlık altında detaylı bir şekilde incelenmiş ve sonrasında bölgesel ekonomik entegrasyon ve bölgeselleşme hareketleri ayrı bir başlıkta incelenmiştir. Bu kapsamda bölgeselleşme dalgaları ve ekonomik entegrasyonun aşamalarından bahsedilerek coğrafi yakınlık olan ekonomik entegrasyon ve coğrafi yakınlık olmayan ekonomik entegrasyon oluşumları iki ana başlık altında incelenecektir.

3.1. Küreselleşme Kavramı

Günümüzde her alanda yaşanan gelişmeyi ve buna bağlı olarak beraberinde getirdiği sorunları ifade eden küreselleşme kavramı geniş anlamda, ekonomik, siyasi, sosyal ve kültürel alanlarda ortak değerlerin ulusal sınırları aşarak uluslararası genele yayılması olarak değerlendirilmektedir. İktisadi açıdan ise küreselleşme; firmaların, sermayenin ve teknolojinin hızlı bir şekilde yayılarak tek pazarda bütünleşme biçimi olarak tanımlanabilmektedir (Sandıklı ve Güllü, 2005: 323). Bu pazarda, yatırımları kendi ülkelerine çekmek isteyen devletler arasında, büyük firmalara benzeyen güçlü bir rekabet ortaya çıkmakta ve rekabetten; işgücü, tasarruf, teknoloji ve yatırımlar gibi faktörleri verimli kullanabilen, finansal kurumlar ve maliye politikaları için reformları hayata geçirebilen ülkeler kazançlı çıkmaktadırlar

Ekonomik bütünleşme çabalarının etkisi, gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasında farklı bir perspektif yaratmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin altyapı, teknoloji, sermaye birikimi ve rekabet gücü henüz belirli bir seviyeye ulaşmadığı için küreselleşme sorunları ortaya çıkmaktadır. Gelişmiş ülkeler tarafından bakıldığında küreselleşme şu şekilde tanımlanabilmektedir:

- Küreselleşme, pazarların, ulus devletlerin ve teknolojilerin bütünleşmesini öngörmektedir.
- Küreselleşme, serbest piyasa ekonomisinin her ülkede uygulanmasını savunmaktadır.
- Küreselleşme homojenleşme eğilimindedir.
- Küreselleşmenin kendine özgü demografik bir kalıbı vardır.
- Küreselleşmenin tanımlayıcı ölçüsü hızdır.

Uluslararası ticaret, ülkelerin toplam faktör verimliliğini arttırmakta ve ülkeler arasındaki verimlilik farkları sebebiyle gelişmiş ülkelere bağımlı hale gelen gelişmekte olan ülkeleri aşağıda sıralanan nedenlerden dolayı olumsuz etkilemektedir:

- Gelişmekte olan ülkeler, ithal girdilerini ve başka ülkelerde geliştirilmiş ürünleri tüketmek zorunda kalırlar. Bu girdiler yerli üretimdeki girdilerin aksine teknoloji yoğun olarak üretilen ürünlerdir ve yerli girdilerin rakibi konumundadırlar.

- Uluslararası ticaret ve doğrudan yabancı yatırımlar, gelişmekte olan ülkelerin öğrenim sürecini ek bir kaynak yatırımı yapmasını gerektirmeden geliştirmektedir. Bu kazanım, ülkelerin üretim tekniklerini ve piyasa koşullarını etkilemektedir. Bu durumda yabancı yatırımcıların faaliyetlerinin izin verdiği ve yol gösterdiği ölçüde arttırmaktadır.
- Uluslararası ticaret ve yatırım, gelişmekte olan ülkelerde yabancı ürün ve üretim metotlarının maliyetlerini düşürerek ve taklit yöntemine yönelmektedirler.

Uluslararası ticaretin gelişmesi birçok ülkenin daha hızlı kalkınmasına katkı sağlamıştır. Bir ülkenin ihracatı, ekonomik büyüme ivmesini hızlı bir şekilde geliştirdiği takdirde yararlı olacaktır. Bu doğrultuda ihracata dayalı büyümenin en açık örneği olarak Asya ülkeleri gösterilebilmektedir. Küreselleşme sayesinde dünyada yaşam süreleri uzadı ve yaşam şartları çok daha iyi bir konuma gelmiştir (Stiglitz, 2002: 26).

3.2. Küreselleşmenin Tarihi

Küreselleşmenin tarihsel serüveni incelendiğinde ve yapılan çalışmalara bakıldığında tam anlamıyla bir bütünlüğün olduğu söylenememektedir. Dünyada ülke ekonomileri küreselleşme sürecine aynı anda katılamamış ve hâlâ günümüzde tam bir kapitalist sistem yaratılamamıştır (Dikkaya ve Özyakışır, 2008: 5). Dünya Bankası tarafından bir sınıflandırma yapılarak küreselleşmenin tarihsel dalgalanma süreci dört döneme ayrılmıştır (Kotilainen ve Kaitila, 2002: 70).

- İlk küreselleşme dönemi: 1870-1914
- Ulusçuluğa geri dönüş dönemi: 1914-1945
- İkinci küreselleşme dönemi: 1945-1980
- Yeni küreselleşme dönemi: 1980 ve sonrası

Bu sınıflandırmaya göre ilk küreselleşme dalgası 1870'de başlayarak I. Dünya Savaşı'na (1914) kadar devam etmiştir. Bu dönemde ulaşımın önemli derecede gelişmesi ve telgrafın icat edilmesiyle uzak mesafelerle iletişimin sağlandığı, böylece dış ticaretin artmasına yol açtığı görülmüştür (Aslan, 2013: 8). Kapitalist sistemin ilk adımlarının atıldığı ve gittikçe kök salmaya başladığı 1870-1914 döneminde ülkeler arasında ekonomik ilişkiler artmıştır. Bu dönemde dünya üretimi reel bazda yıllık ortalama %2,7 oranında artarken, ihracat %3,5 oranında artmıştır (IMF, 1997: 112). Bu şekilde ticaretin en önemli adımını oluşturan ticaretin küreselleşmesi kavramı açığa çıkmaya başlamıştır.

Ulusçuluğa geri dönüş olarak nitelendirilen ikinci küreselleşme dönemi, ulaşım ve teknolojiye gelişmelere rağmen uluslaşma hareketinin yansımalarını taşımıştır. Dolayısıyla 1914-1945 yılları arasında küreselleşmenin yavaşladığı görülmüştür. Bu yavaşlamaya 1929 Dünya Ekonomik Buhranı'nın da etkisi oldukça fazladır. Bunalımın etkisiyle ülkeler sıkı koruma tedbirleri almış, tarife ve kotalarını arttırmışlardır. Bu durumda dünya dış ticaret oranı önemli oranda azalmıştır. 1914-1945 yılları arasındaki bu dönemde milliyetçi ekonomik söylemler değer kazanmaya başlamış ve ülkeler kendi ulusal çıkarlarını korumaya öncelik vermişlerdir.

Amerika Birleşik Devletleri (ABD), II. Dünya Savaşı'ndan sonra liberalleşmenin hızlanmasına öncülük etmiş ve küreselleşmenin kurumsal yapısını oluşturma çalışmaları üzerinde yoğunlaşmışlardır. 1944 Bretton Woods Konferansı'nda Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası'nın (IBRD-Dünya Bankası) kurulması bu açıdan önemli adımlar niteliğindedir. Böylelikle 1947-1974 yılları arasında dünyanın büyük bir bölümü serbest pazar fikrine açılmıştır (Güvenç, 1998: 40). 1947 yılından itibaren bu büyüme konjonktürü 1970'lerin başına

kadar devam etmiştir. Ancak Bretton Woods Sisteminin yıkılması ve petrol şoklarının etkisiyle konjonktür yön değiştirmiştir (Yılmaz vd., 2005: 77). Tüm bu yaşananlara rağmen 1945-1975 yılları arasındaki dönemde gelişmekte olan ülkelerde dâhil olmak üzere, önemli yapısal dönüşüm ve gelişim meydana gelmiştir. Bu dönüşümün nedenleri aşağıdaki şekilde açıklanmaktadır (Güvenç, 1998: 38):

- 1945 yılından itibaren sömürgeciliğin terk edilmesi ile serbest pazar alanının genişlemesi
- Avrupa da bir Ortak Pazar'ın kurulması ve bunun daha sonra Avrupa Ekonomik Topluluğu'na (AET) dönüşmesi
- Küresel ekonomide Çok Uluslu Şirketlerin (ÇUŞ) payının büyümesi ve sayılarının yükselmesi
- Uzun bir dönem sanayi mallarını içeren serbest ticarete; tarım ürünleri, telekomünikasyon, bankacılık ve sigortacılık gibi hizmetlerin eklenmesi
- Japonya'nın lider rolü

II. Dünya Savaşı'ını izleyen 25-30 yıllık süreçte serbest dış ticaret için önemli aşamalar kaydedilmiş, çokuluslu şirketler önem kazanmış, AET'nin dünya ekonomisi içerisindeki önemi artmış ve Batı Avrupa başta olmak üzere iş gücü göçü hızlı bir şekilde artmıştır. Tüm bunlar küreselleşme sürecine hız kazandıran gelişmeler arasında görülmektedir (Şenses, 2004: 2). Bu durumda 1970'li yıllar küreselleşme açısından önemli bir dönüm noktası olarak görülebilir. Bretton Woods Sistemi'nin 1971 yılında çöküşüyle sabit kur sistemi terk edilmiştir. Almanya, ABD, İngiltere ve Japonya gibi gelişmiş ülkeler sermaye hareketlilikleri üzerindeki kısıtlamaları kaldırmışlardır (Aktan ve Şen, 1999: 11).

Dünya kapitalizmi, son iki yüzyıl içerisinde iki kez küreselleşme evresi geçirmiştir. Bu evrelerden ilki 18. yüzyılda sanayi devriminin teknolojik ilerlemeleri takip etmesiyle, dünya mal ve finans piyasalarında geçerliliğini sürdürmüştür. I. ve II. Dünya Savaşları, ülkelerin göreceli olarak bağımsız kalkınma ve ticaret politikaları ile şekillenmiş, 1914-1970 döneminden sonra 1980'lerde dünyada yeni bir küreselleşme dönemine girilmiştir (Yeldan, 2002: 22).

1980'li yıllarda tüm dünyada neoliberal politikalar uygulanmaya başlanmış ve bununla birlikte özelleştirme, finansal serbestleşme, piyasa ekonomisi ve dış ticaretin liberalizasyonu kavramları gündeme gelmiştir. Bu dönemde gelişmekte olan ülkelerin, dış borç sorunları dünya finans piyasalarını tehdit edecek boyutlara ulaşmıştır. 1980'li yıllarda yaşanan globalleşmenin üç temel özelliği vardır. Bu özelliklerden ilki, çok sayıda gelişmekte olan ülkenin küresel piyasaya girmiş olması ve artan fakirlik problemlerine maruz kalmalarıdır. İkincisi, uluslararası sermaye hareketleri ve göçlerin önemli seviyelere ulaşması olarak nitelendirilir. Sonuncusu ise üretimde uzmanlaşma ve iş bölümünün uygulanmaya başlanmasıdır (Kotilainen ve Kaitila, 2002: 71).

1947 yılında ticaretin serbestleştirilmesi ve ekonomik durgunluğun giderilmesi amacıyla Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) kurulmuştur. Soğuk Savaş Dönemi' nin sona ermesiyle tarihin en kapsamlı ticari görüşmeleri olan Uruguay Müzakereleri yapılmıştır. Görüşmeler sonucunda GATT' tan daha geniş kapsamlı ve yaptırım gücü arttırılmış olan Dünya Ticaret Örgütü (WTO) 1 Ocak 1995 yılında faaliyete geçmiştir (WTO, 03.04.2019, www.wto.org).

Tablo 3.1. Küreselleşme Sürecinin Tarihsel Analizi (Oran, 2000: 9)

| | I. Küreselleşme | II. Küreselleşme | III. Küreselleşme |
|-----------------------|--|--|--|
| İtici Güç | Denizcilikteki gelişmeler, Merkantilizm | Sanayileşme ve yol açtığı gereksinimler | 1. 1970’lerde Çok Uluslu Şirketler 2. 1980’lerde İletişim Devrimi 3. 1990’larda SSCB’nin yıkılmasıyla Batı ülkelerine olan tehdidin yok olması Kültürel ideolojik etki. |
| Yöntem | Kâşifler ve sonrasında askeri işgal | Misyonerler, kâşifler, ticaret şirketleri ve son olarak işgal. | |
| Haklı Gösteriş | Putperestlere Tanrı’nın dinini ulaştırma | Beyaz Adam’ın, medeniyeti götürme misyonu | “En yüksek uygarlık düzeyi”, “Uluslararası topluluğun iradesi”, “Piyasanın gizli evi”, Küreselleşme tüm toplumun ortak çıkarıdır.” |
| Sonuç | Sömürgecilik | Emperyalizm | Globalleşme |

Tablo 3.1.’de küreselleşme sürecinin tarihsel analizi verilmiştir. Küreselleşme de süreç üç dalgaya ayrılmıştır. Birinci küreselleşmenin itici gücü olarak denizcilikteki gelişmeler ve merkantilizm olarak görülmektedir. Birinci küreselleşmenin sonucu olarak sömürgecilik doğmuştur. İkinci küreselleşmenin itici gücü ise sanayileşme ve yol açtığı ihtiyaçlardır. İkinci küreselleşme dalgası olarak emperyalizm ortaya çıkmıştır. Üçüncü küreselleşmenin doğmasına neden olan üç faktör olduğu belirtilmektedir. Bunlar, çok uluslu şirketler, iletişim devrimi ve SSCB’nin yıkılmasıdır. Üçüncü küreselleşmenin sonucu olarak küreselleşmenin toplumların yararına olduğu inancı ortaya çıkmıştır.

3.3. Küreselleşmenin Biçimleri

2. Dünya Savaşı’ndan günümüze kadar dünyayı tek pazar haline dönüştürmeyi amaçlayan küreselleşme süreci birçok boyutu olan bir gelişmedir. Fakat ekonomik küreselleşme; ticari küreselleşme, mali küreselleşme ve üretimin küreselleşmesi başlıkları altında incelenebilmektedir.

3.3.1. Ticaretin Küreselleşmesi

Ticaretin liberalizasyonu, 1947 yılında gümrük tarifeleri ve kotaların kaldırılması amacıyla kurulan GATT ile başlamış ve bu serbestleştirme uygulamalarına WTO ile devam edilmiştir. Uluslararası ticaret, 1950 ve 1960’lı yıllarda sanayisi gelişmiş ülkelerin serbestleştiği düzeyde gelişim göstermiştir. Kolonilerin bağımsızlığa kavuşması ve yeni devletlerin kurulmasıyla ticaretin liberalizasyonu politikalarından uzaklaşmış, yerine ithal ikameci sanayileşme politikaları uygulanmaya başlanmıştır. Bu durumda gelişmekte olan ülkeler sanayi üretimini gerçekleştiremeyip hammadde ihraç etme yoluna gitmişlerdir. Güney Kore ve Tayvan gibi ülkeler 1960’lı yıllarda bu politikaları terk etmişlerdir. İthal ikameci politikalar gelişmekte olan ülkelerin sanayileşme süreçlerini tamamlayabilmelerinin önüne geçmiştir. Buna rağmen bu politikalar bazı ülkelerin az gelişmişlik seviyesinden çıkmasını sağlamıştır (Seyidoğlu, 2003: 189). Küreselleşme 1980 yılından itibaren hızlı bir ivme kazanmış ve dünya ticaretinde artış görülmüştür. Birleşmiş Milletlerin (BM) verilerine göre toplam dünya ticaretinin yıllık ortalama büyüme oranı %10.89 olarak belirtilmiştir. Dünya ticaretinde bu ilerlemeye neden olan faktörler İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra kayda değer

uluslararası uyuşmazlıkların yaşanmaması ve teknolojik ilerlemeler sayesinde uluslararası pazarda iletişimin güçlenmesidir (Uysal, 2003: 306).

Ticaretin küreselleşmesinde iletişim ve haberleşme başta olmak üzere teknolojik gelişmeler önemli rol oynamaktadır. Gelişen teknoloji sayesinde üretim maliyeti düşmekte ve pazarda yaşanan gelişmeler izlenebilmektedir. Ülkelerin aynı düzeyde gelişen teknolojiye ayak uyduramamaları, bazı sektörlerde uzmanlaşmayı ve rekabetin güçlenmesini zorunlu kılmıştır (Seyidoğlu, 2003: 189). Gelişmekte olan ülkelerin büyük çoğunluğu, uluslararası pazarda sanayi mallarının ithalat ve ihracatına dâhil olmadan hızlı bir şekilde gelişme olanağına sahip değillerdir. Bu yüzden küreselleşme daha önce uygulanan ancak çözüm getirmeyen uluslararası yardımlara oranla, gelişmekte olan ülkeler için önemli bir şans olarak nitelendirilmektedir. Bu şans ise uluslararası ticarete açık bir ekonomik modeli benimsemekle değerlendirilebilmektedir.

3.3.2. Para ve Sermaye Piyasalarında Küreselleşme

Günümüzde dış ticaretin ve üretimin küreselleşmesi ile birlikte finansal küreselleşmeyi ardından getirerek bir bütün oluşturmuşlardır. Bretton Woods sisteminin çökmesiyle devletin müdahale ettiği uluslararası para sisteminden piyasa kontrollü para sistemine geçilmiştir. Buna bağlı olarak bazı gelişmeler ortaya çıkmıştır (Parasız, 1999: 33-34). Bu gelişmeler;

- Sermaye hareketlerinin serbestleştirilerek, finansal portföylerin uluslararası hale getirilmesi
- Döviz kurlarının dış ticaret işlemlerinin aksine, daha aktif hale gelen finansal işlemler tarafından finans piyasalarında belirlenmesi
- Bilgi ve iletişim teknolojilerinin hızlı bir şekilde gelişmesinin sonucu olarak, oluşan krizlerin uluslararası piyasaya yayılması
- Sık sık döviz kuru baskısı problemine maruz kalan ülkeler kendi iç ekonomilerinde istikrar sağlayamamaları

Finansal sermayenin uluslararası hale gelmesiyle para, tahvil, hisse senedi piyasaları ve türev piyasalarda önemli ilerlemeler görülmüştür. Küreselleşme, yatırımcıların zaman ve mekân kısıtı olmadan birçok piyasada işlem yaptığı, sıcak para hareketlerinin merkez bankası ve hükümet politikalarını etkisiz kılan bir kimliğe bürünmüştür (Kazgan, 1997: 29).

Finans piyasalarının küreselleşmesi, hükümetleri döviz kuru sabitleme, sermaye piyasasını dışa açma ve aktif para politikası izleme konusundaki bu üç politika arasında tercih yapmalarını zorunlu kılmaktadır (Taylor, 2004: 29). Hükümetler bu üç politikanın aynı anda sadece ikisini sağlayabildikleri için trilemma adı verilen üçlü sorun ortaya çıkmaktadır. Örnek olarak; sürekli sabit döviz kuru politikası izlenerek döviz kurunda istikrar sağlamak ve açık sermaye piyasası politikasını sağlamak mümkündür, ancak bu durumda parasal bağımsızlık söz konusu olmaz. Eğer parasal bağımsızlık ve açık sermaye piyasası uygulanırsa bu durumda dalgalı döviz kuru politikası uygulanmalıdır. Geçmişten gelen tecrübeler, dalgalanmaya bırakılan kurların faiz oranının bağımsızlığı açısından daha fazla olanak sağlamıştır. Fakat buna rağmen günümüz finans piyasalarında döviz kuru rejimlerini sınıflandırmak daha zor ve yaşanan problemlerin sonuçları daha keskindir (Aslan, 2013: 20).

Akıllarda küresel sermaye piyasalarının yalnızca gelişmiş ülkelere katkıda bulunacağı konusunda bazı sorular vardır. Piyasa fonksiyonlarına bakıldığında gelişmiş ve gelişmemiş ülkeler arasında çok fark vardır. Uzun yıllar önce finansal kaynakların büyük bölümünün zengin ülkelere özellikle İngiltere'den yayıldığı bilinmektedir.

Günümüzde ise, sermaye akımının yalnızca portföy çeşitlendirmesi ve risk dağıtımı açısından oldukça az olduğu görülmektedir. Şimdilerle küresel sermaye piyasası, uzun vadede kalkınmaya gereksinim duyan ülkelere yeterli sermaye dağıtımını gerçekleştirememektedir. Bu problemin kaynağının hükümetin başarısızlığı mı, yoksa piyasanın problemi mi olduğunu tespit etmek gerekmektedir (Aslan, 1997: 21).

3.3.3. Üretimin Küreselleşmesi

Üretimin küreselleşmesi, üretimin önemli bir bölümünün çokuluslu şirketler tarafından ve bağlı olduğu ülke dışında gerçekleştirilmesini ifade etmektedir. Firmaların globalleşmesinin temeli kapitalizmin ilk yıllarına uzanırken, esas gelişimini 1960'lı yıllarda Avrupa ve ABD' nin hızla gerçekleştirdiği yatırımlarla göstermiştir. Firmaların uluslararası hale gelmesi ilk olarak, gelişmiş ülkelerin sermayelerinin kendi aralarında karşılaşmasıyla ortaya çıkmıştır. Bunun sonucunda ABD 1970'lerden itibaren Avrupa ve Japonya'nın doğrudan yabancı yatırımlarını ülkesine çekmiştir. Ayrıca Güneydoğu Asya ve Latin Amerika'da gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere doğru yatırımlar gerçekleşmiştir. Günümüzde çokuluslu şirketlerin toplam yurt içi ve yurtdışı üretimleri dünya GSYH' nın beşte birini oluşturmaktadır. Bu firmaların iç hacimleri ise dünya ticaretinin üçte birini içermektedir (Seyidoğlu, 2003: 741).

Kâr maksimizasyonu, küreselleşmenin ilerleyişini gösteren temel faktörler arasındadır (Balkanlı, 2002: 15). Çok uluslu şirketler, hammadde maliyeti, ara malı maliyeti, iş gücü maliyeti ve dışsal maliyetler yönünden daha karlı gördükleri ülkelere üretim alanlarını taşımaktadırlar (Canaktan, 01.10.2019, <http://www.canaktan.org>). Küresel alanda çok uluslu şirketlerin faaliyetlerine yön veren ve uluslararası ekonominin vazgeçilmezi olan Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu ve Dünya Ticaret Örgütü gibi kurumlar düzenleyici ve teşvik edici roller üstlenmişlerdir. Üretim tesislerinin yeniden düzenlenmesi, doğal kaynaklara erişim, pazarlama yöntemlerinin şekillenmesi ve bilgi teknolojilerinin kullanımının önemli hale gelmesi gibi ekonomik faktörler devletin işlevini kısıtlamıştır. Devletin ekonomi politikaları olan vergi, yatırım, ticaret, finans ve sosyal güvenlik küresel ekonomik kurumlar tarafından şekil almaya başlamıştır (Ateş, 2006: 30). Bu açıdan kapitalist üretimin içerisinde yer alan pazar ekonomisinde kâr kendini göstermiştir (Yeldan, 2003: 14).

3.4. Bölgesel Ekonomik Entegrasyon ve Bölgeselleşme Hareketleri

İktisat biliminin, Adam Smith'in 1776'da yazmış olduğu "Milletlerin Zenginliği" adlı eseriyle ortaya çıktığı bilinmektedir. Zaman içerisinde gelişen iktisat biliminin farklı disiplinleri ortaya çıkmıştır. Bu disiplinlerin en yenisi Ekonomik Entegrasyon'dur. Küreselleşme ve bölgeselleşme kavramları ekonomik entegrasyonun gelişiminde önemli rol oynamıştır (Küçükahmetoğlu vd., 2013: 1). Bölgeselleşme, genel olarak aynı coğrafyalarda bulunan devletlerin işbirliği içerisinde bölgelerindeki ticareti serbestleştirme çabalarına dayanmaktadır. Bu nedenle işbirliği içerisinde olmayan diğer ülkelere karşı uygulanan ortak tarifeler nedeniyle kısıtlı da olsa ticarete serbestleşmeyi temsil etmektedir (Üzümcü ve Dikkaya, 2007: 41). En geniş anlam olarak bölgesel bütünleşme, hızlı bir şekilde globalleşen dünyada rekabet ortamında başarı elde edebilmek amacıyla küreselleşmede rol oynayan aktörlerin gittikçe daha güçlü bir hal alabilmeleri için araç şeklinde tanımlanmaktadır (Sandıklı ve Güllü, 2011: 87).

Dünya ekonomisinin bazı aktörleri, küreselleşmeyi sürdürmeye çalışırken aynı zamanda dış ticaretin önündeki kısıtlamaları kaldırarak aynı coğrafyada yaşayan ülkeler

arasında bölgesel entegrasyon hareketinin hızlanmasına katkı sağlamışlardır. Bölgeselleşmenin ana hedefleri arasında, ticaretin serbestleşmesini sağlayarak büyük pazarlara erişebilmek, ekonomik büyümeyi sürdürmek, kaynakları verimli kullanabilmek, uluslararası alanda rekabeti güçlendirmek ve siyasi açıdan ortakları arttırmak yer almaktadır. Bu hedeflerin bir sonucu olarak kurulan Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC) ve Avrupa Birliği (AB) dünya genelinde bölgesel entegrasyon hareketinin göze çarpan örnek olarak görülmektedir (Erol, 2006: 5-6). Ülkelerin bölgesel entegrasyon hareketine katılmalarının amacı ise, ortak siyasi ve hukuki sistemler sağlayarak buldukları bölge içerisinde tek bir pazar oluşturmaktır (Kazgan, 2002: 148-150).

Bölgeselleşme ya da bölgesel ticaret anlaşmaları ilk olarak coğrafi yakınlık anlamında tercihli ticaret anlaşmalarını ifade etmektedir. Tercihli Ticaret Anlaşmaları, serbest ticaret anlaşmaları, gümrük birliği ve ortak pazar kavramlarını kapsamaktadır. Bölgesel entegrasyon, dünya ekonomisinde yeni bir kavram olmamakla birlikte bulunduğu döneme göre farklılıklar göstererek 19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren uluslararası ticaret sisteminde etkili olmuşlardır. Günümüzde ise dünya ekonomisi dördüncü bölgeselleşme dalgasını yaşamaktadır (Özer, 2013: 30).

3.4.1. Bölgeselleşme Dalgaları

Dünya ekonomisinde nedenleri, yarattığı etki ve sonuçları itibarıyla dört ayrı bölgeselleşme dalgası meydana gelmiştir. Bu bölgeselleşme dalgalarından ilk ikisi II. Dünya Savaşı'ndan önce, son ikisi ise İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra gerçekleşmiştir (Mansfield ve Milner, 1999: 596-601). Bu bölgeselleşme dalgalarına İkinci Dünya Savaşı Öncesi Bölgeselleşme, İkinci Dünya Savaşı Sonrası Bölgeselleşme, İlk (Eski) Bölgeselleşme ve İkinci (Yeni) Bölgeselleşme adı verilmektedir.

3.4.1.1. İkinci Dünya Savaşı Öncesi Bölgeselleşme

İlk dalga bölgeselleşme, 19. yüzyılın ikinci yarısında ortaya çıkmıştır. Ekonomik bütünleşme kavramı hakkında en başarılı teşebbüsler, uzun bir ortak geçmişe sahip ve daha küçük alanlarda konumlanan birçok gelişmiş ülkenin yer aldığı Avrupa'da meydana gelmiştir (Bayraktutan, 2010: 79). Bölgeselleşmenin ilk adımı çeşitli ulus-devlet gruplarının gümrük birlikleri ile atılmıştır ve bunun ilk sırada gelen oluşumlarından birisi de Alman Gümrük Birliği (German Zollverein)' dir. Bu dönemde Avrupa içerisindeki ticaret önemli derecede artmış ve küresel anlamda ticaretin büyük bir payını oluşturmuştur. Ekonomik bütünleşme o kadar büyük bir şekilde gerçekleşmiştir ki, Avrupa birçok yönden 19.yüzyılın sonlarında tek bir pazar haline gelmiştir (Özer, 2013: 30).

Avrupa'da bölgesel bütünleşmenin gelişiminde önemli rol oynayan gümrük birliklerinin yanı sıra, 1860 yılında İngiliz-Fransız ticari anlaşması ile ikili ticari anlaşmaların ağı da bölgeselleşme hareketine önemli katkılar sağlamıştır. Bu anlaşmalar "En çok kayırılan ülke" konumunda yer almakta ve döneminin göreceli olarak daha liberal kabul edildiği uluslararası ticaret sistemine değerli katkılar sağlamışlardır. Birinci Dünya Savaşı'nın patlak vermesiyle ilk dalga bölgeselleşme de yaşanan bu pozitif yönde ilerleme kesintiye uğramıştır. Savaşın sona ermesi ile bu ilk dalga bölgeselleşmenin yerini çok farklı bir yapıya sahip olan ikinci dalga bölgeselleşme almıştır. İki büyük dünya savaşı arasında oluşturulan bölgeselleşme hareketleri daha önceki ve sonraki dönemde oluşturulan hareketlerin aksine daha korumacı bir yapıya

sahiptirler. Bu oluşumların bazıları büyük imparatorlukların güçlerini sağlamlaştırmak için kurulmuşlardır. 1932’de Büyük Britanya, İngiliz Uluslar Topluluğu Tercihli Ticaret Sistemini bu amaçla kurmuştur (Özer, 2013: 31).

Araştırmacılar arasında, bölgeselleşmenin bu dönemde ortaya çıkan Büyük Ekonomik Buhran’ı negatif yönde etkilediği ve İkinci Dünya Savaşı’na neden olan siyasi gerilime katkı sağladığı konusunda yaygın bir görüş birliği vardır (Irwin, 1993: 91; Kindleberger, 1986: 280; Lawrence, 1997: 407). Bu bağlamda, bu dönemde gerçekleştirilen bölgeselleşme dalgası ile bir önceki dönemde yaşanan bölgeselleşme dalgası arasında tamamı ile zıt özelliklere sahip olduğu kanısına varılmıştır. İlk dalga bölgeselleşme sürecinde Avrupa’da ve dünyada liberal ticaret sisteminin oluşmasında en çok kayrılan ülke statüsünü içeren ikili ticari anlaşmalar etkili olmuştur. Fakat iki savaş arasındaki dönemde ayrımcı ticaret blokları ve himayeci karşılıklı anlaşmalar dünya ticaretinde önemli miktarda küçülmeye neden olmuştur. Bunun sonucunda Büyük Bunalımın etkisi daha da ağırlaşmıştır (Irwin, 1993: 91). İki Dünya Savaşı arasındaki dönemde bölgeselleşme hareketi, merkantilist politikaları ve siyasi anlaşmazlıkları beraberinde getirmiştir. Büyük devletlerarasında siyasi rekabet ve bölgesel ticari izlenimlerin bu devletler ile merkantilist amaçlarla kullanılması, ekonomik problemlerin çözümlenmesindeki başarısızlığın ve bunun sonucunda tercihli ticaret anlaşmalarına müracaat edildiğinin göstergesi olarak görülmektedir (Özer, 2013: 31).

3.4.1.2. İkinci Dünya Savaşı Sonrası Bölgeselleşme

Küresel olarak “ayrım yapmama” ve “karşılıklılık” ilkelerine dayanan çok yönlü ticaret sisteminin 1947 yılında GATT çerçevesinde oluşturulmasına rağmen, bölgesel bütünleşme İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki süre zarfında hem bölgesel ticaret anlaşmaları hem de bunlara üye olan ülke sayıları açısından yayılmayı sürdürmüştür. Fakat bölgesel nitelikte tercihli ticaret düzenlemelerinin oluşum sıklığı dalgalı bir seyir izlemiştir. 1940’ların sonlarına doğru ve 1950’lerde az sayıda bölgesel ticaret düzenlemesi yapılırken, 1960 ve 1970’li yıllarda bu oluşumlarda ciddi bir artış gözlenmiştir. Bu ilgi 1980’lerde düşüş yaşamış olsa da 1990’larda önemli bir artış yaşanmıştır. Günümüzde hala bölgesel entegrasyon hareketleri devam etmektedir. Dünya ticaretinin %50’den fazlası bu bölgesel entegrasyon hareketlerinin içerisinde varlığını devam ettirmektedir. Bölgeselleşmenin kapsayıcılığı o kadar geniş bir hale gelmiştir ki, 147 WTO üye ülkelerinin hemen hemen hepsinin en az bir tane bölgesel ticaret anlaşmasında yer aldığı görülmektedir (WTO, 1995; WTO, 1996: 38).

İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki dönemde bölgeselleşmenin iki farklı dalgalar halinde gerçekleştiği konusunda yaygın bir görüş hâkimdir. ‘İlk bölgeselleşme’ veya ‘eski bölgeselleşme’ adı verilen bölgeselleşme dalgası savaş sonrası 1950’lerin sonundan ve 1970’ler boyunca dünya ekonomisinde varlığını sürdürmüştür. Bölgesel oluşumlara olan eğilimde ikinci dalga, ‘ikinci bölgeselleşme’ ya da ‘yeni bölgeselleşme’ adı altında 1980’li yılların sonunda tekrar hareketlenmeye başlamış, 1990’larda ise artan oranda devam etmiştir. Bölgeselleşme, günümüzde uluslararası ekonomik ilişkilerde dikkat çeken olgulardan biridir. Yakın gelecekte de bölgeselleşmeye olan bu ilginin süreceğine dair beklentiler güçlüdür (Bhagwati, 1992: 540).

3.4.1.2.1. İlk (Eski) Bölgeselleşme

İkinci Dünya Savaşı sonrasında ilk bölgeselleşme hareketi, 1957 yılında Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ve İngiltere' nin 1960 yılında kurulmasına öncü olduğu Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA) ile gerçekleşen bölgesel ticaret düzenlemeleri ile ifade edilmektedir. AET ve EFTA ile beraber Latin Amerika, Orta Doğu ve Afrika' da gelişmekte olan ülkeler arasında bölgesel ticaret düzenlemeleri sağlanmıştır. Asya kıtasında yer alan ülkeler bu ticaret düzenlemelerinden etkilenmemiş, bu nedenle bölgesel entegrasyon hareketine yönelmemişlerdir. Hindistan ve Çin gibi ülkeler içe dönük ve dışa kapalı ekonomik yapıyı benimserken, Doğu Asya ülkeleri ise ihracata dayalı büyüme stratejilerini izlemiş ve dış pazarlara girebilme olanağını arttırmıştır (Grilli,1997: 194-195). Bu süreçte Kuzey Amerika'da da hiç bölgeselleşme eğilimi görülmemiştir. Büyük bir ekonomik gücü elinde tutan Amerika Birleşik Devletleri (ABD), çok taraflı ticaret sistemi lehine güçlü bir eğilim göstermiştir. ABD tercihli ticaret anlaşmaları konusunda şüpheleri olduğu için, AET' nin kurulmasını siyasi nedenlerden dolayı desteklemesine rağmen bölgesel ticaret düzenlemelerinden uzak durmuştur.

İlk bölgeselleşmenin ortaya çıktığı dönemlerde iktisatçılar gümrük birliklerinin daha çok ticaret yaratma ve ticareti saptırma etkileri üzerinde yoğunlaşmışlardır. Eski bölgeselleşmede tercihli ticaret düzenlemeleri Kuzey-Kuzey ya da Güney-Güney arasında oluşturulmuştur. Batı Avrupa' da bölgesel anlaşmalar sadece sanayileşmiş ülkeler arasında gerçekleştirilirken, Latin Amerika, Orta Doğu ve Afrika Ülkeleri'nde (Güney Afrika Cumhuriyeti haricinde) gelişmekte olan ülkeler arasında gerçekleştirilmiştir. Bu dönemde bölgeselleşme, ağırlıklı olarak ticari hedeflere odaklanmıştır. Bununla birlikte, bölgeselleşmenin tek nedeni ticaret amaçlı değildi. Komşu ülkeler arasında ekonomik bütünleşmeyi öngören AET aynı zamanda ortak refahın gelişmesini de hedeflemekteydi. Fakat buradaki asıl sebep ekonomik çıkarlardan ziyade siyasi idi. İki dünya savaşının yıkıcı etkilerinden kurtulamadan komünizm tehdidiyle karşı karşıya kalan Avrupa' da barışı, istikrarı ve siyasi birliği sağlayıp, korumak için ekonomik entegrasyon en ideal yol olarak görülmüştür. AET'den farklı olarak EFTA ekonomik bir neden doğrultusunda kurulmuştur. EFTA' ya üye ülkeler hem ekonomik hem de siyasi yönden birbirleri ile ekonomik entegrasyonu sağlayabilmek için AET' ye üye ülkeler kadar kararlı ve azimli değillerdi. EFTA' nın ticareti üye ülkeler arasında serbestleştirilmesi ile sınırlı kalan ortak bir dış ticaret politikası içermemektedir. Buna bağlı olarak da EFTA, bir gümrük birliği argümanı değil, serbest ticaret anlaşmasıdır.

Gelişmiş ülkeler arasında gerçekleştirilen bölgesel hareketler başarı elde etmişlerdir. Avrupa Topluluğu ve EFTA' nın katkısıyla Avrupa ülkeleri ticari liberalizasyonu hızlı bir şekilde büyümüştür. 1968 yılında Avrupa Topluluğu, gümrük birliğini tamamlayarak bu tarihten itibaren AT' nin daha ileri bir ekonomik entegrasyon aşamasına ve ortak pazar politikasına geçiş süreci başlamıştır. Dış ticaret politikasına ek olarak AT, gelişmekte olan ülkelerle tercihli ticaret anlaşmalarının ağını gittikçe geliştirmiş, daha yakın ticari bağlantılar kurmuşlardır (Özer, 2013: 32).

Gelişmekte olan ülkeler hızlı bir şekilde sanayileşmek ve kalkınma sağlamak için gelişmiş ülkelere karşı ithal ikameci politika benimsemişlerdir. Küçük piyasalara sahip gelişmekte olan ülkelerin aralarında gerçekleştirecekleri tercihli ticaret anlaşmaları ile ortaya çıkacak ölçek ekonomilerini kullanarak, izledikleri ithal ikameci sanayileşme politikasının maliyetini düşürebileceklerini ileri sürmüştür. Gelişmekte

olan ülkeler bölgesel anlaşmalar aracılığıyla piyasalarını birbirlerine karşılıklı açarak ve buna bağlı olarak meydana gelecek olan daha büyük bir piyasa için üretme seçeneğine giderek bu politikanın maliyetini azaltmayı amaçlamıştır. Kısaca, bu ülkeler ulusal seviyede izlenen ithal ikameci sanayileşme stratejisinin dezavantajlarının, bölgesel piyasalar aracılığı ile üstesinden gelmeye çalışmışlardır (Cooper ve Massell, 1965: 761-776; 1965: 742- 747). Gelişmekte olan birçok ülke, sanayileşmiş ülkeler ile aralarındaki ekonomik ve siyasi bağımlılıklarını azaltabilmek ve bu ülkelere karşı pazarlık güçlerini arttırabilmek adına bölgesel hareketlerin içerisinde yer almışlardır. Gelişmekte olan ülkeler dünya ekonomisindeki dezavantajlarını ve yapısal olarak zayıflıklarını bölgesel bir bloğa katılarak yok edebilecekleri fikri ile hareket etmişlerdir. Batı Avrupa ülkelerinin aksine gelişmekte olan ülkeler arasındaki bölgeselleşme hareketleri başarısızlıkla sonuçlanmış ve 1960'lı yılların sonunda dağılmışlardır (Bhagwati, 1992: 539). Sonuç olarak, dünya ekonomisi geliştirmekte olan ülkeler arasında kurulan birçok bölgesel ticaret oluşumlarına tanık olmuş iken, İkinci Dünya Savaşı sonrası ilk bölgeselleşme dalgası AT ve EFTA dışında diğerleri etkinliklerini yitirmişlerdir (Özer: 2013, 34).

3.4.1.2.2. İkinci (Yeni) Bölgeselleşme

Gelişmekte olan ülkeler arasında gerçekleşen ilk bölgeselleşme dalgası etkinliğini yitirirken, ikinci bölgeselleşme dalgası 1980'lerin sonunda beklenmedik hızla ve şekilde yeniden ortaya çıkmıştır. Bölgeselleşme bu kez ilk defa Kuzey Amerika'da gerçekleşmiştir. İlk olarak 1989 yılında Kanada Birleşik Devletler Serbest Ticaret Anlaşması (CUSFTA), daha sonra 1994'de Kanada, Meksika ve ABD tarafından Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) kuruldu. Kuzey Amerika'daki bölgesel hareketlere ek olarak, Güney Amerika'da yeni kurulan veya temeli sağlamlaştırılan bölgesel oluşumlar, yeni bölgeselleşmenin Amerika kıtasını tamamıyla kapsadığını göstermiştir. 1960 ve 1970 yıllarında gerçekleşen ilk bölgeselleşme akımından etkilenmeyen Kuzey Amerika, Kuzey Afrika ve Asya-Pasifik bölgelerinde bölgesel ticaret düzenlemelerinin kurulmuş olması, dünya ekonomisinde ikinci bölgeselleşme hareketinin ilkinden daha kapsamlı olduğunu gözler önüne sermiştir (Grilli, 1997: 197-198).

İlk bölgeselleşme akımı esnasında bölgesel düzenlemelerin yarattığı etkilerin değerlendirilmesi konusunda 1950 yılında Viner'in gümrük birliği teorisi bir temel sağlamıştır. Gümrük Birliği Teorisi, bölgesel oluşumların statik etkilerini 'ticaret yaratma' ve 'ticaret saptırma' şeklinde incelemektedir. Bu analiz ikinci bölgeselleşme dönemi sırasında da önemli bir yer oluşturmaya devam etmiştir. Daha önceki bölgeselleşme dalgasında da bölgesel düzenlemelerle oluşacak daha geniş piyasalardan sağlanacak 'ölçek ekonomilerinden yararlanma' fırsatı çekiciliğini sürdürmüştür. Bunun bir sonucu olan Avrupa Tek Pazarı'nın oluşturulmasında ölçek ekonomilerinden yararlanma hedefi başlıca etken olmuştur.

İlk bölgeselleşme dalgası ve ikinci bölgeselleşme dalgası arasında çok önemli farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklar ilk bölgeselleşme dalgasının neden bir süre sonra etkisini yitirdiğini ve ikinci bölgeselleşme dalgasının daha çekici bir hale geldiğini açıklamaktadır. Günümüzde bölgeselleşme dalgası, ilk bölgeselleşme dalgasının aksine Kuzey-Güney ilişkisi ile ayırt edilmektedir. Yani bölgesel ticaret düzenlemeleri sadece geliştirmekte olan ülkelerin kendi aralarında ya da gelişmiş ülkelerin kendi aralarında yatay ticari ilişkisinde oluşturdukları ticaret grupları değildir. Daha yenilikçi bir yönelimle hem geliştirmekte olan ülkeleri hem de gelişmiş ülkeleri içine alan bölgesel

ticaret grupları meydana gelmektedir. Bununla birlikte, kalkınmaya olan yaklaşımları değişen gelişmekte olan ülkeler, ilk bölgeselleşme hareketinde olduğu gibi ithal ikameci ve kurumsal merkezli politikaların uygulaması terk etmişlerdir. Yeni bölgeselleşme hareketi ile kalkınma stratejisi olarak ihracat arttırıcı politikalar benimsenmiştir. Yeni bölgeselleşme hareketinde gelişmekte olan ülkeleri de kapsayan bölgesel oluşumlar, ülke ekonomilerini dışa açma ve liberalleşme stratejisinin bir parçasını oluşturmaktadırlar.

Yeni bölgeselleşme hareketinin diğer bir özelliği, bölgesel ticaret düzenlemelerinin kurulması esnasında bölge içi ticaret liberalizasyonunun genellikle küçük ülkeler tarafından gerçekleştiriliyor olmasıdır. Dolayısıyla, küçük ülkeler bu bölgesel düzenlemelerden dolayı büyük ülkelere göre daha az ticaret üstünlüğü elde etmektedirler. Özetle, bölgesel oluşumlar ticaret üstünlüğü açısından genelde tek taraflı olarak işlemektedirler. Eski bölgeselleşme hareketinin aksine, GATT/WTO çerçevesinde çok taraflı ticaret müzakerelerinin sonucunda gerçekleştirilen tarife indirimlerinden dolayı büyük ülkeler düşük tarifelere sahip olmaktadır. Günümüzde bölgesel kuruluşların üyeleri kendilerini ticaret engellerinin kaldırılması ile sınırlanmamış aynı zamanda diğer ekonomi politikalarının da birbirleri ile uyumlaşması konusunda karar kılmışlardır. Yeni bölgeselleşme hareketi malların serbest dolaşımı, bölge içi hizmet ve fikri mülkiyet ticaretinin liberalizasyonu, sermayenin ve emeğin serbest dolaşımını kapsayan yeni bazı ekonomik açılımlarla tanımlanabilir (Mistry, 1999: 123). Bununla beraber günümüzde bölgesel kuruluşlar, mal ve hizmetlerin serbest dolaşımının yanında ekonominin diğer alanında da karşılıklı liberalizasyon ve koordinasyon içermektedirler (Özer, 2013: 36).

3.4.2. Ekonomik Entegrasyon Aşamaları

Ülkelerin birbirleri ile ekonomik işbirliği hareketleri, kısıtlı sayıdaki mallar üzerinde tarife indirimlerinden, kapsayıcı iktisadi birliklerin inşasına kadar değişebilmektedir. Bazı ekonomik bütünleşme hareketlerinde sadece ülkelerin birbirleri arasındaki mal ve hizmet akımlarını serbestleştirmeleri, bunun yanında bazı ülkelerde de üretim faktörlerinin serbest dolaşımı ve para, maliye ve ekonomi politikası alanlarında da uyum ve işbirliğinin sağlanması söz konusudur (Seyidoğlu, 2017: 246).

İktisadi bütünleşme süreç olarak, bütünleşmeye katılan ülkeler arasındaki ayırımı yok eder. Uluslararası alanda iktisadi bütünleşme, uygulanan düzenlemeler ve amaçlanan seviye itibarıyla çeşitli biçimler almaktadır. Başka bir deyişle, ticaret bloğu oluşturma amacı taşıyan ülkeler, tercihli ticaret tarifelerinden ekonomik bütünleşmeye kadar geniş bir yelpaze oluştururlar. Yelpaze bu kadar geniş olmasına rağmen, ekonomik bütünleşmeye konu olmayan ülkelerin soyutlandığı birtakım tercih imkânlarının üyelere sağlanması, bütün düzenlemelerin ortak paydası niteliğini taşımaktadır (Bayraktutan, 2003: 14). Günümüzde iktisadi birleşme ya da gruplaşma derecesine göre sınıflandırılabilir. Bu sınıflandırma;

- Tercihli Ticaret Anlaşmaları: Tam anlamıyla bir iktisadi birleşme olmayıp, ticari işbirliği uygulamasıdır. Ticaret anlaşması yapan ülkeler, tek taraflı ya da karşılıklı olarak ithal ettikleri ve anlaşmada belirledikleri mallara düşük veya sıfır gümrük tarifesi uygularlar.
- Serbest Ticaret Bölgesi: Ülkeler kendi aralarında gerçekleştirdikleri ticarete gümrük tarifelerini ve miktar kısıtlamalarını kaldırır, ancak bölge dışında kalan ülkelere karşı özel bir tarife uygularlar. Ayrıca, serbest ticaret anlaşmaları bir

grup ülke arasında çok yanlı şekilde gerçekleştirilebilirken sadece iki ülke ile de karşılıklı olarak imzalanabilir.

- Gümrük Birliği: Serbest ticaret bölgelerinden daha ileride birleşme söz konusudur. Üye ülkelerin kendi aralarındaki ticarete gümrük tarifeleri, kotalar ve eş etkili vergiler kaldırılarak, birliğe üye olmayan ülkelere tek bir ortak gümrük tarifesi uygulanmaktadır.
- Ortak Pazar: Gümrük Birliğinden ileri bir seviyede iktisadi birleşmedir. Üye ülkeler aralarındaki ticareti daha serbest hale getirerek, dışa karşı ortak bir tarifeye uygulayarak, emek-sermaye gibi üretim faktörlerinin de serbest dolaşımını gerçekleştirilir.
- İktisadi Birlik: En ileri düzeydeki iktisadi birleşme hareketidir. İktisadi birlikler ortak pazarın yanında ekonomik, mali ve para politikalarının koordinasyonunu da gerekli kılar. İktisadi birliklerde, üye ülkelerin kendi makro ekonomik politikalarını belirlemeleri bir miktar kısıtlanarak birliğe devredilir. Böyle bir seviyeye geçilmiş olması için tek bir para ve bankacılık sistemi, ortak mali politikalar ve ortak ekonomik politikalar belirleyecek ve uygulamaya geçecek ülkeler üstü yapıların kurulması gerekir.
- Parasal Birlik: Üye ülkelerin ulusal paralarının sabit kurlar aracılığıyla birbirine bağlanarak üyelerin para ve maliye politikalarının birbiri ile uyumlaştırılmasını öngörür. Parasal birliklerin, ekonomik birlik içinde uygulanmasını yanı sıra birlik dışında da uygulanabilirler. Parasal birliğin daha ileri seviyesinde birlik üyelerinin AB örneğinde olduğu gibi ülkeler kendi ulusal paralarını terk ederek, ortak bir para birimi belirlemeleri söz konusudur (Seyidoğlu, 2017: 247).

3.4.2.1. Serbest Ticaret Bölgesi

Serbest ticaret, üye ülkeler arasında malların ticaretine konan tarife ve kota gibi engellerin ortadan kaldırılarak malların üye ülkeler arasında serbest bir şekilde dolaşabilmesini sağlayan bir anlaşmaya dayandırılır. Serbest ticaret bölgesine üye olan ülkeler, üçüncü ülkelerle olan ilişkilerinde tamamıyla kendi ulusal çıkarlarını gözeterek davranış sergileyebilirler. Bir başka deyişle ülkeler, üçüncü ülkeler ile ticaretlerine tarife veya kota koymak, kaldırmak ya da değiştirmek konusunda bağımsız bir şekilde hareket edebilirler (Ertürk, 1993: 7-8).

Serbest ticaret bölgesindeki ülkenin, bölge dışında kalan ülkeye farklı oranda gümrük vergisi uygulaması tarife farklarından faydalanarak ticaret yönlendirme girişiminde bulunmasına neden olur (Balassa, 1961: 70). Ticaretin yönlendirilmesi, serbest ticaret bölgesinde yer almayan bir ülkenin, bölge kapsamında yer alan ülkeye doğrudan ihracat yapmak yerine, bölge ülkeleri arasında en düşük seviyede tarife uygulayan ülkeye ihracat yaptıktan sonra yüksek oranda tarife uygulayan ülkeye serbest bir şekilde ihracat yapmasından kaynaklanmaktadır. Bu ticaret yönlendirme olgusunun ortaya çıkması için serbest ticaret bölgesinde yer alan ülkelerin aralarındaki ticarete meydana gelen taşıma giderlerinin bu ülkelerin uyguladığı gümrük tarifelerinden daha az olması gerekmektedir. Ticaret yönlendirme olgusu bölge içerisinde göreceli olarak yüksek maliyetle üretim yapan ülkenin uyguladığı yüksek oranlı gümrük vergisini etkisiz hale getirmektedir. Bu durumda ithalattan elde edilen tarife gelirleri bölge içerisinde en az oranda tarife uygulayan ülkeye gider. Bu nedenle serbest ticaret bölgesinde yer alan ülkeler ticaret yönlendirmesinin önüne geçebilmek için menşe kuralını uygularlar (Küçükahmetoğlu, 2013: 69).

Menşe kuralları, bölge kapsamında bir ürünün ticaretinin serbest bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için değerinin ne kadarlık kısmının bölge içinde yaratılmış olması gerektiğini belirler. Bu kurala göre, bir ürünün üretiminin başından sonuna kadar birden fazla ülkede gerçekleşmesi halinde ürün ile ilgili son esaslı dönüşümün gerçekleştiği ülke menşe ülkesi kabul edilir (Falvey ve Reed, 2002: 393-394). Serbest ticaret bölgesi kapsamında menşe kuralının uygulanması ticaret yönlendirme kavramının tam anlamıyla önüne geçemeyebilir. Çünkü serbest ticaret bölgesi kapsamında en az seviyede gümrük tarifesi uygulayan ülke belirli bir ürünü bölge dışından ithal ederek yurt içi tüketim talebini sağlar ve kendi ürettiği ürünü ise bölge içerisinde yer alan ortak bir ülkeye ihraç edebilir ve buna dolaylı ticaret yönlendirme adı verilir (Robson, 1998: 34). Gümrük birliğinde yer alan ülkeler, birlikte yer almayan ülkelere ortak bir gümrük tarifesi uyguladıklarından dolayı ticaret yönlendirme kavramı ile karşı karşıya gelmemektedirler. Gümrük birliğinde yer alan ülkelerin uyguladıkları ortak gümrük tarifesi ile birlik öncesi en düşük oranda tarife uygulayan ülkenin tarife oranına eşit ise gümrük birliği ile serbest ticaret bölgesinin iktisadi etkileri arasında bir fark oluşmamaktadır (Küçükahmetoğlu, 2013: 70).

1960'larda Latin Amerika ülkelerinin yer aldığı, Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (LAFTA), Batı Avrupa'da ise Avrupa Ekonomik Topluluğu dışında kalan İngiltere'nin öncülük etmesi ile 1960 yılında Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA) oluşturulmuştur. EFTA ve Avrupa Ekonomik Topluluğu arasında 1970'li yıllarda şekillenen Avrupa Ekonomik Alanı (EES), serbest ticaret bölgesi niteliğinde ekonomik bütünleşmenin ilk örnekleri arasında yer almaktadır (Bayraktutan, 2003: 16).

3.4.2.2. Gümrük Birliği

Gümrük Birliği'nde amaç, serbest ticaret sahasında olduğu gibi, malların üye ülkeler arasında serbest bir şekilde dolaşımında yer alan bütün engelleri ortadan kaldırmaktadır. Bu ekonomik bütünleşmede Gümrük Birliği'ne üye ülkeler, üçüncü ülkelere ithal edecekleri mallara aynı oranda gümrük tarifesi uygulamaktadırlar (Bayraktutan, 2003: 17). Gümrük Birliği oluşumunda asıl gelişme 1950'lerden sonra görülmüştür (Ertürk, 1993: 8). Gümrük Birliği teorisine önemli derecede katkı sağlayan Jacob Viner (1950), bu oluşumun başarılı bir şekilde sürdürülebilmesinin bir şartı olarak, gümrük gelirlerinin tek bir elde toplanarak, önceden belirlenen kriterlere göre paylaşılması gerektiğinin önemini vurgulamıştır.

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), Roma Anlaşması ve Lahey Adalet Divanı, Gümrük Birliği'nin tanımından söz eden temel uluslararası hukuki metinlerdir (Karluk, 2002: 479). Roma Anlaşması'nın 9. maddesinde Gümrük Birliği'nin uygulanması ele alınmaktadır. Uluslararası Adalet Divanı ise Gümrük Birliği'ni, birliğe üye olmayan ülkelere karşı tek bir gümrük vergisinin olduğu, birlik içerisindeki ticarete uygulanan gümrük vergilerinin tamamen ortadan kaldırıldığı ve üçüncü ülkeler ile gerçekleştirilen ticaretten alınan vergilerin üyeler arasında paylaştırıldığı şeklinde algılanmaktadır.

Tam anlamıyla ekonomik bütünlüğe yönelen, gerçekleştirilen ve en sık karşılaşılan ilk gümrük birliği örneği, 1834 yılında Prusya'da ortaya çıkan Alman Gümrük Birliği (Zollverein) 'dir. 1815 yılında Almanya'da ki 38 küçük devletçik ve Avusturya, Alman Birliği' nin üyesi konumundaydılar. Ekonomik ve mali bakımdan bağımsız olan bu küçük devletçiklerin ithalattan ayrı tüketim ve gümrük vergisi almaları, birleşik piyasanın sağlayacağı ekonomik ilerlemenin önüne geçiyordu. 1828'de Prusya ile başlayan gümrük birliği süreci, 1834'de 38 küçük Alman devletini ve

1870 yılında Hansa şehirleri dışında tüm Almanya'yı içine almış, 1871'de ise Almanya'da politik bir birlik sağlanmıştır.

ABD' de ve İtalya'da gerçekleştirilen Kuzey-Güney birleşmesi de gümrük birliği oluşumuna benzer nitelikte düzenlemeler içermiştir. 1789 tarihli ABD Anayasası, 13 eyaletin ayrı gümrük tarifelerini ortadan kaldırarak piyasanın bütünleşmesini sağlamış ve ABD için bir Gümrük Birliği'ni meydana getirmiştir. Gümrük Birliği'nin önemli adımlarından birisi olarak kabul edilen bir diğer oluşum ise Benelüks' tür. 1932 yılında bu oluşumun kurulmasına öncü olan ülkeler Belçika, Hollanda ve Lüksemburg'dur. 1960 yılından itibaren Benelüks Gümrük Birliği fiilen gerçekleşmiş ve Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun (AET) kuruluşu bakımından önemli adımlardan birisi olarak kabul edilmiştir. Gümrük Birliği'nin en önemli örneği ise Avrupa Ekonomik Topluluğu'dur. Roma Anlaşması' nin 9. maddesince kurulan topluluk, bir Gümrük Birliği'nin temeline dayandırılacağını ve bu birliğin tüm malların ticaretini kapsayacağını ifade etmiştir.

3.4.2.3. Ortak Pazar

Gümrük Birliği ile sağlanan serbest ticaret ve emek, sermaye ve girişim gibi üretim faktörlerine serbest dolaşım sahası imkânı sunduğundan dolayı Gümrük Birliği'ne kıyasla daha ileri bir aşama sağlayan bütünleşme biçimidir. Gümrük Birliği'nde olduğu gibi Ortak Pazar'da da üye ülkeler arasındaki ticaret serbest hale getirilmeye çalışılmakta ve aynı zamanda üye olmayan üçüncü ülkelere karşı ortak bir tarife uygulanmaktadır (Seyidoğlu, 1993: 416). Gümrük Birliği'nde faktör hareketliliği serbest hale getirilerek Ortak Pazar'a erişim sağlanabilmektedir.

Ortak Pazar ifadesine ilk kez Avrupa entegrasyon sürecinin önemli belgelerinden bir tanesi olan 1956 Speak Raporu'nda değinilmiş, Roma Anlaşması'nın yürürlüğe girişini takip eden süre zarfında sıklıkla kullanılmıştır. Avrupa'nın entegrasyonu, 1960'lı yılların sonunda gümrük birliğini tamamlayıp 1970'li yıllarda Ortak Pazar niteliği kazandığından Türkiye'de bu oluşumda anılmıştır (Bayraktutan, 2003: 18).

3.4.2.4. Ekonomik Birlik

Ekonomik Birlik, diğer ekonomik entegrasyon oluşumlarının kapsadığı koşulların yanı sıra taraf ülkeler arasında ekonomik, mali, sosyal vb. politikaların koordine edilmesi hatta uyumlaştırılmasını ve bu amaç doğrultusunda hizmet edecek bir uluslararası kurumsal mekanizmaların işlev kazanması anlamına gelmektedir. Birlikte, üye ülkelerin ayrı ayrı politikalar uygulayabilme özgürlükleri, ortak birlik organlarına devredilir (Bayraktutan, 2003: 19). Kısaca, Ekonomik Birlik tek pazar sistemi, tek bir Merkez Bankası ve ortak bir dış ticaret politikası öngörür (Karluk, 1991: 237).

Uyumlaştırma sürecinin gündemine alınacak politikalar, ülkelerin yapısal olarak yakınlaşması, makro ekonomik politikaların uyumu ve taraf ülkelerin gerçekleştirilmesi gereken düzenlemelerle ilgilidir. Ulaşım politikaları, lojistik sorunlar, tekellerden kaynaklanan problemler, ticaret ile ilişkili engellerin ortadan kaldırılması birinci gruba, mali ve ödemeler dengesi sorunları ile ilgili düzenlemeler ikinci gruba örnek olarak verilir. Üçüncü ve son gruba ise, birbirine entegre olan ekonomilerin farklı niteliklerini aynı duruma getirerek hukuki kural, kurum ve mekanizmaların ortaya çıkarılması örnek gösterilebilir. Böylelikle yurttaş olmanın gerektirdiği haklar ve sorumluluklar, ekonomik birlik ölçeğinde tek tip hale gelecektir. Birlikte, benzer tarihi ve kültürel

nitelikleri taşıyor olmak, böyle bir bütünleşme için politikaların uyum sağlayabilmesi adına bir zemin hazırlayacaktır. Avrupa Birliği (AB), 1991 yılında 12 ülke tarafından gerçekleştirilen Maastricht Anlaşması'nı takip eden yıllarda, üye ülkeler arasında malların, hizmetlerin, insanların ve sermayenin serbest dolaşımını sağlama, parasal, mali ve sosyal politikaları uyumlaştırma ve ekonomik birlik konusunda kaydettiği ilerlemeler ile ciddi bir mesafe kateden entegrasyon örneğidir (Bayraktutan, 2003: 20).

3.4.2.5.Parasal Birlik

Parasal Birlik, yakın ekonomik ilişki içerisinde bulunan ülkelerin ulusal para birimlerinin sabit kur ile birbirlerine bağlanması sonucu, şartların gelişmesine paralel olarak tek bir para birimine ve tek bir merkez bankasına geçilmesi şeklinde açıklanabilir. Parasal Birlik, para alanları ile benzer bir olguya dair çağrışım yapsa da farklı oluşumlardır. Para alanlarında, ulusal paralar, değer ölçüsü, mübadele aracı ve hesap birimi olma konusunda temel fonksiyonları korumaktadırlar. Bunun yanında, sadece dalgalanmaların önüne geçmek ve istikrarlı bir ödeme sistemi oluşturmak üzere ulusal paralar, sabit kur politikası ile güçlü bir para birimine bağlanmaktadır. Para alanının aksine Parasal Birlikte, üye ülkeler ulusal para birimleri yerine ikame edilebilen tek bir ortak para kullanımına geçerler ve ortak para politikalarını belirlemek ve uygulaymaya geçmek üzere merkez bankasının fonksiyonlarına sahip yeni kurumsal mekanizmalar geliştirirler. Böyle bir entegrasyon, makroekonomik politikalarda, para ve maliye politikalarında ileri seviyede bir uyum sağlayabilme yeteneği gerektirir.

Parasal birlik açısından kayda değer bir başarının yine Avrupa'da sağlandığı görülmektedir. 1979 yılında Avrupa Para Birimi (ECU) temelinde oluşturulan Avrupa Para Sistemi, 1990'lı yıllarda üç kademeli bir planla gelişim kaydedilerek Avrupa Para Enstitüsü yerini Avrupa Merkez Bankası'na bırakmıştır. Bununla birlikte, ECU yerine EURO 1999 yılında kaydi para olarak, 2002 yılından itibaren ise Avrupa Birliği'ne üye ülkelerin büyük bir çoğunluğu tarafından ulusal paralarının yerini alan nakit para olarak kullanılmaya başlanmıştır (Bayraktutan, 2003: 20).

3.5. Coğrafi Yakınlık Olan Ekonomik Entegrasyon Oluşumları

II. Dünya Savaşı yıllarında ortaya çıkan küreselleşme akımı, savaş sonrası yıllarda hızlı bir değişim ve dönüşüme uğramıştır. Bu değişim, ekonomik, sosyal, siyasi ve kültürel anlamda gittikçe daha çok bütünleşen bir yapı ortaya çıkarmıştır. Dünyada yaşanan bu bütünleşme süreci iki farklı istikamette gerçekleşmiştir. Bunlardan biri küreselleşme iken, diğeri bölgeselleşmedir. Bölgeselleşmede ülkeler kısmen de olsa coğrafi, kültürel, ekonomik ve tarihi benzerlikler gösterdiği ülkelerle entegrasyon hareketi gerçekleştirmişlerdir. Ülkelerin gerçekleştirmiş olduğu bu hareketler coğrafi yakınlık olan ekonomik entegrasyon hareketleri şeklinde adlandırılmaktadır. Bu başlık altında coğrafi yakınlık temelinde oluşturulan ekonomik entegrasyonların birkaçına değinilecektir.

3.5.1. Avrupa Birliği'nin Gelişimi ve Genişleme Süreci

Avrupa'da bir birlik oluşturma fikri II. Dünya Savaşı yıllarında ortaya atılmıştır. Bu fikrin ortaya çıkma ve bir çabaya dönüşme sebebi ise, devletlerarasında yaşanan çıkar mücadelelerinin yol açtığı savaşların onarılması güç yıkımlar yaratmasıdır. Buna ek olarak Avrupa'nın, ABD gibi büyük bir güç tarafından hem siyasi hem de ekonomik

olarak tehdit edilmesi de bir birlik oluşturma ihtiyacını doğuran en önemli nedenlerin başında gelmektedir (Baun, 1996: 6-8). Bununla birlikte, 1944 yılında Belçika, Hollanda ve Lüksemburg'un aralarında ekonomik birlik kurmaları ve gümrük birliği oluşturmaları ile Avrupa'da birlik kurma fikrini pekiştirmiştir (Bekmez ve Karataş, 2013: 357).

II. Dünya Savaşı sonrasında tekrar bir savaş yaşanmaması adına Fransa Planlama Teşkilatı Başkanı Jean Monnet tarafından, temel savaş malzemesi olan kömür ve çelik madenlerinin tek bir elde toplanması şeklinde bir düşünce ortaya atılmıştır. Bu fikirden yola çıkarak Fransa Dışişleri Bakanı Robert Schuman, 1950 yılında Fransa ve Almanya arasındaki kömür ve çelik kaynaklarının birleştirilmesini ve bu hammaddelerin kullanımını uluslararası bir oluşumun himayesine alınmasını önermiştir (Karluk, 1998: 38). Robert Schuman'ın bu önerisi üzerine yayımladığı Schuman Bildirisi ilk Almanya tarafından, ardından Belçika, Lüksemburg ve İtalya'nın da onay vermesi sonucu 1951 yılında Avrupa Kömür Çelik Anlaşması imzalanmış ve 1952 yılında Paris Anlaşması ile yürürlüğe girmiştir (Bekmez ve Karataş, 2013: 357). Anlaşmanın asıl amacı uluslararası ticaretin önündeki engelleri kaldırarak, topluluğa üye ülkelerin vatandaşlarının ihtiyacını gidermek için üyelerin kömür ve çelik ürünlerinin serbest bir şekilde dolaşabileceği ortak bir pazar oluşturmaktır. Avrupa'da barış ve refahı sağlamak adına altı devletin imzalamış olduğu bu anlaşma o zamana değin gerçekleştirilememiş bir işbirliği örneği olmuştur. 1956 yılında Mısır-İsrail savaşları nedeniyle Avrupa'ya petrol akışının kesintiye uğraması sonucu Avrupa'da petrole olan bağımlılığın azaltılıp diğer enerji kaynaklarının kullanılabilmesi amacıyla çalışmalar yapılmış ve 25 Mart 1957 yılında Roma Anlaşması ile Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu (EURATOM) kurulmuştur (Karluk, 1998: 48).

25 Mart 1957 yılında Roma Anlaşması ile EURATOM ve beraberinde Avrupa Ekonomi Topluluğu (AET) kurulmuştur. Avrupa Ekonomi Topluluğu'nun kuruluş amacı, Avrupa'da daha güçlü bir topluluğun temellerini atmak, üye ülkeler arasındaki sosyal ve ekonomik ilerlemeyi sağlayabilmek adına mevcut engelleri kaldırmaktır. Aynı zamanda, bölgeler arasındaki dengesizlikleri gidermek, uluslararası ticarete yer alan kısıtlamaları kaldırmak ve topluluğa üye olan ülke vatandaşlarının çalışma koşullarını ve hayat kalitelerini yükseltmektir (Karluk, 1998: 343).

Avrupa Ekonomi Topluluğu, Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu ve Avrupa Kömür Çelik Topluluğu 8 Nisan 1965 yılında, Belçika'nın Brüksel kentinde imzalanan Füzyon Anlaşması ile bu üç topluluk tek bir komisyon ve tek bir konsey oluşturularak Avrupa Topluluğu (AT) çatısı altında birleştirilmiştir (AB, 02.12.2019, www.ab.gov.tr). Bu birleşmeyi takip eden yıllarda, altıların başarısı İngiltere, İrlanda ve Danimarka'yı topluluğa üye olmaya teşvik etmiş ve 1973 yılında ilk genişleme dalgası yaşanmıştır. Avrupa Topluluğu 1981 yılında Yunanistan'ın katılımıyla güneye doğru genişlemeye başlamış ve 1986'da da İspanya ve Portekiz'in üyeliğiyle genişlemeyi sürdürerek üye sayısı 12'ye ulaşmıştır.

Dünyada yaşanan ekonomik durgunluk ve ulusal piyasaların maliyetleri yükselten bir şekilde dağınık ve bölünmüş olması sebebiyle Avrupa'da karamsar bir yaklaşım ortaya çıkmıştır (AB, 02.12.2019, www.ab.gov.tr). Fakat 1984 yılından sonra topluluğa üye ülkelerin piyasalarının tek bir çatı altında bütünleştirilmesi ihtiyacı iç pazar kavramını meydana getirmiş ve Avrupa Topluluğu, 1985 yılında hazırlanan Beyaz Kitap'ı temel alarak tek bir pazar oluşturmaya hedef edinmiştir (Bekmez ve Karataş, 2013: 369). Bunun sonucunda Avrupa Tek Senedi 17 Şubat 1986 yılında Almanya, Fransa, Belçika, Hollanda, Lüksemburg, İngiltere, İspanya, İrlanda ve Portekiz

tarafından, 28 Şubat 1986 tarihinde ise Yunanistan, Danimarka ve İtalya tarafından imzalanmıştır.

Berlin Duvarı'nın yıkılması ile 3 Kasım 1990 yılında Doğu ve Batı Almanya'nın birleşmesi, Orta ve Doğu Avrupa'nın Sovyet tehdidinden kurtulmaları ve 25 Aralık 1991'de Sovyetler Birliği'nin dağılması sonucunda Avrupa'nın siyasi yapısı tamamıyla değişmiştir. Avrupa Topluluğu'na üye ülkeler aralarındaki bağları kuvvetlendirmek amacıyla, 9-10 Aralık 1991 tarihinde Maastricht kentinde toplanmış ve temel özellikleri Avrupa Birliği Zirvesi'nde belirlenen yeni bir anlaşmanın görüşmelerine başlamışlardır. Sonuç olarak, 1 Kasım 1993 tarihinde Maastricht Anlaşması yürürlüğe girmiştir. Anlaşma sonucunda, 1999 yılına kadar parasal birliğin tamamlanması, Avrupa vatandaşlığının oluşturulması ve ortak dış güvenlik, adalet ve iç işlerinde işbirliği politikalarının oluşturulması kararına varılmıştır (AB, 02.12.2019, www.ab.gov.tr). Aynı zamanda Maastricht Anlaşması ile Avrupa Topluluğu' un bütünleşme süreci, Avrupa Birliği (European Union-EU) adını almıştır (Bekmez ve Karataş, 2013: 369). Maastricht Anlaşması ile Avrupa Toplulukları, Ortak Dışişleri Güvenlik Politikası ve Adalet- İçişleri Politikası adı altında üç sütunlu bir yapı oluşturulmuştur. Maastricht Anlaşması'nı takip eden yıllarda bir genişleme dalgası daha yaşanmış ve 1995 yılında Avusturya, Finlandiya ve İsveç'in birliğe katılımıyla üye sayısı 15'e yükselmiştir.

Maastricht Anlaşması'nda, Ekonomik ve Parasal Birlik açısından en önemli adımlar atılmıştır. Bunlar, birliğin aşamaları, izlenecek ekonomik ve parasal politikalar ve ihtiyaç duyulan kurumsal düzenlemeler ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır (Güran, 2002: 157). 1 Ocak 2002 tarihinde ise Avrupa ortak para birimi olan Euro, tedavüle girmiştir. Ekonomik ve Parasal Birliğe katılan ülkeler ise Almanya, Fransa, Belçika, İtalya, Hollanda, Avusturya, Portekiz, İrlanda, Lüksemburg, Finlandiya, İspanya ve Yunanistan'dır. 2004 yılında, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Letonya, Litvanya, Macaristan, Malta, Polonya, Slovakya ve Slovenya'nın katılımıyla Avrupa Birliği tarihinin en büyük genişleme dalgasını yaşamıştır. 2007 yılında Bulgaristan ve Romanya, 2013 yılında da Hırvatistan'ın katılımıyla Avrupa Birliği'ne üye ülke sayısı 28'e ulaşmıştır (AB, 02.12.2019, www.ab.gov.tr). Birleşik Krallık, 47 yıllık AB üyeliğinin ardından 31 Ocak 2020 tarihinde Avrupa Birliği'nden ayrılarak 31 Aralık 2020 tarihine kadar sürecek bir geçiş dönemi üzerinde ortak karara varmışlardır (AB, 06.07.2020, <https://europa.eu>).

3.5.2. Avrupa Kıtasında Avrupa Birliği Dışındaki Entegrasyon Hareketleri

Dünyanın en gelişmiş ülkelerinin ve bununla birlikte Doğu Bloğu'nun dağılmasından sonra piyasa ekonomisine geçişte yer alan ülkelerin bulunduğu Avrupa Kıtası, kişi başına düşen gelir seviyesinde farklılıklar gösteren bir bölgedir. Bu farklılıklar, Avrupa'da ekonomik ve parasal bütünleşmenin sağlanmasını gerekli kılmıştır. Bunun sonucu olarak da Avrupa Birliği'nin ekonomik ve parasal birlik konusunda adım atmasına, genişleme ve derinleşme sürecine girmesine neden olmuştur. AB ile Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA) ülkeleri arasında, Avrupa Ekonomik Alanı yaratılıp, Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi dağıldıktan sonra Orta Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması'nı (CEFTA) imzalayan ülkelerin önemli bir kısmının AB'ye tam üye olması Avrupa'da temel ekonomik ve siyasal değişikliklere yol açmıştır (Bahçekapılı, 2013: 431-432).

3.5.2.1. Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA)

Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (European Free Trade Association-EFTA) 4 Ocak 1960 tarihinde imzalanan Stockholm Konvansiyonu ile oluşturulan, topluluğa üye ülkeler arasında işbirliği hedefleyen ve ilk olarak dış ticarete konu olan malların serbest bir şekilde dolaşabilmesini sağlayan serbest ticaret anlaşmasıdır. EFTA' nın kurucu üyeleri Norveç, İsveç, Danimarka, İsviçre, Portekiz ve İngiltere'dir. Finlandiya 1961 yılında ortak üye statüsüyle EFTA'ya katılmış ve 1986 yılında tam üye statüsünde yer almıştır. İzlanda ise birliğe 1970 yılında katılım sağlamıştır. Son olarak Lihtenştayn 1960 yılında birliğe ortak üye olarak katılmış, 1991 yılında ise tam üye olmuştur. Stockholm Konvansiyonu Ocak 1960 yılında imzalanmış ve dört ay sonra yürürlüğe girmiştir. Konvansiyon, üye ülkeler arasında sanayi malları üzerindeki tarife ve kotaların kaldırılmasını öngörmüştür. Avrupa Ekonomi Topluluğu'na tepki olarak oluşturulan EFTA, rakip olarak görülmemiştir. Konvansiyonda belirtildiği gibi kurucu üyeler, dış ticaretin önündeki engelleri kaldırabilmek için çok taraflı birlik sağlamak ve AET'de dahil olmak üzere EFTA' nın üyeleri arasında daha yakın bir ekonomik işbirliği geliştirebilme kararına varmışlardır (EFTA Secretariat,1982: 6).

İlk olarak EFTA üye ülkeleri, ortak tarım politikası ve gümrük birliği sağlamadan yalnızca sanayi mallarının ticaretindeki tarife ve kotaları kaldırma girişiminde bulunmuşlardır. Bu nedenle tarım ürünlerinin çoğu serbest ticaret alanının dışarısında kalmıştır. Böylelikle 1966 yılında AET'den iki yıl önce EFTA üye ülkeleri arasında tüm sanayi mallarında serbest dış ticaret sağlamışlardır. 1977 yılından itibaren gerçekleştirilen serbest ticaret anlaşmaları ile AT ve EFTA arasında sanayi mallarının ticareti önündeki engeller, vergi, kota ve tarifelerin büyük çoğunluğu, 1984 yılında ise tamamı yürürlükten kaldırıldı. 1986 yılında ise Portekiz, 1995 yılında da İsveç ve Finlandiya Avrupa Birliği'ne tam üye olarak katıldılar. Bunun sonucunda EFTA, yalnızca Lihtenştayn, Norveç, İzlanda ve İsviçre'nin üye olduğu serbest ticaret bölgesi haline gelmiştir. EFTA üye ülkeleri arasında 2001 yılında imzalanan Vaduz Konvansiyonu ile Dünya Ticaret Örgütü (WTO) ve AB ile yaptığı anlaşmalarla, üçüncü ülkeler arasında yaptığı serbest ticaret anlaşmaları yeniden düzenlenerek Stockholm Konvansiyonu modernize edilmiştir. Vaduz Konvansiyonu 1 Ocak 2002 tarihinde yürürlüğe girmiş ve Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi'nde mal ve hizmet ticaretinin serbest hale getirilmesine ek olarak emek ve sermayenin serbest dolaşımı da sağlanmıştır (Bahçekapılı, 2013: 438).

Tablo 3.2. EFTA Ülkelerinin 2018 Yılı Seçilmiş Makro Ekonomik Göstergeleri (WDI Data Bank, 12.01.2020, <https://databank.worldbank.org>).

| Ülke | Kişi Başına GSYH (milyar \$) | İthalat (milyar \$) | İhracat (milyar \$) | |
|-------------|---------------------------------|------------------------|------------------------|--------|
| İzlanda | 25,87 | 73,191 | 11,42 | 12,21 |
| Lihtenştayn | .. | .. | .. | .. |
| Norveç | 434,16 | 81.697 | 141,67 | 166,90 |
| İsviçre | 705,14 | 82.796 | 380,09 | 466,30 |

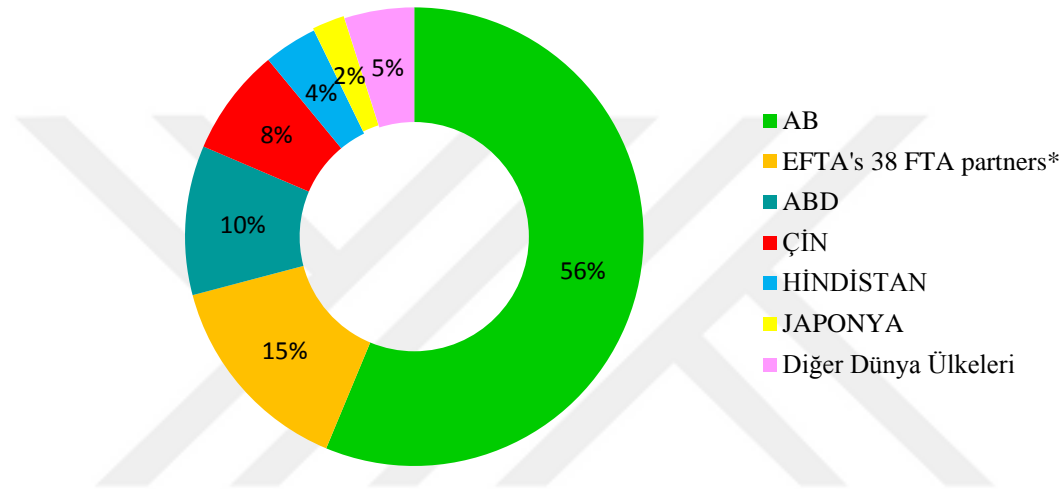
Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: Lihtenştayn ülkesi için data bulunamamıştır.

Tablo 3.2.'de EFTA ülkelerinin 2018 yılı seçilmiş makro ekonomik göstergeleri verilmiştir. Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA), kişi başına düşen GSYH sıralamasında dünyanın önde gelen ülkeleri arasında yer almaktadır (Bahçekapılı, 2013: 7). Bölge içerisindeki en yüksek kişi başına GSYH ise 2018 yılında İsviçre'de 82.796

USD' dir. Bölgenin GSYH, ithalat ve ihracat göstergelerine bakıldığında ise yine en yüksek miktar İsviçre'ye aittir.

Avrupa Birliği'ne üye olan ülkelerin 1992 yılından itibaren mal, hizmet, sermaye ve emeğin serbest dolaşımının önündeki engelleri kaldırması ile EFTA ülkelerinin dış ticaretinin negatif bir şekilde etkileneceği düşünülmüştür (Bahçekapılı, 2013: 441). Fakat 2016 yılı verilerine bakıldığında düşünülenin aksine EFTA'nın ihracat ve ithalatında en büyük payı AB'nin almış olduğu görülmektedir. EFTA, Avrupa Birliği ile 200.062 milyon €, Serbest Ticaret Anlaşması yaptığı 38 ülke ile 51.969 milyon €, ABD ile 37.462 milyon €, Çin ile 26.962 milyon €, Hindistan ile 13.425 milyon €, Japonya ile 8.137 milyon € ve diğer dünya ülkeleri ile 17.494 milyon € değerinde ihracat gerçekleştirmiştir.

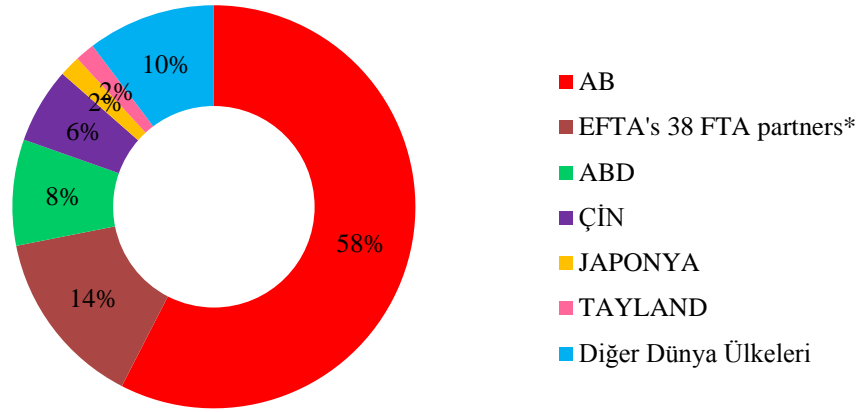


Şekil 3.1. EFTA Bölgesinin 2016 Yılında En Çok İhracat Yaptığı Ülkeler (Eurostat COMEXT and Statistics Norway, 30.12.2019, <https://www.efta.int>).

Not: Şekil yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: (*)EFTA'nın Serbest Ticaret Anlaşması (Free Trade Agreement) yaptığı 38 ülke

Şekil 3.1.'de EFTA Bölgesinin 2016 yılında en çok ihracat yaptığı ülkeler verilmiştir. EFTA Bölgesi 2016 yılında 200 milyar € değerinde gerçekleştirdiği ihracatın %56'lık oranını Avrupa Birliği'ne yapmaktadır. Avrupa Birliğini %15'lik ihracat oranı ile EFTA'nın 38 serbest ticaret yaptığı ortak ülkeler 151,9 milyar € ile takip etmektedir. EFTA, serbest ticaret ortaklarından sonra üçüncü olarak ABD, 137,4 milyar € ile %10'luk bir ihracat dilimi yakalamıştır.



Şekil 3.2. EFTA Bölgesinin 2016 Yılında En Çok İthalat Yaptığı Ülkeler (EUROSTAT COMEXT and Statistics Norway, 30.12.2019, <https://www.efta.int>).

Not: Şekil yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: (*) EFTA' nın Serbest Ticaret Anlaşması (Free Trade Agreement) yaptığı 38 ülke

Şekil 3. 2.'de EFTA' nın 2016 yılında en çok ithalat yaptığı ülkeler yüzde olarak verilmiştir. EFTA en fazla ithalatı 181,1 milyar € AB ile yapmıştır. Serbest Ticaret Anlaşması yaptığı 38 ülke ile 45,1 milyar €, ABD ile 26,7 milyar €, Çin ile 19 milyar €, Japonya ile 5,3 milyar €, Tayland ile 4.981 milyar € ve diğer dünya ülkeleri ile 32,3 milyar € değerinde ithalat gerçekleştirmiştir.

3.5.2.2. Orta Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması (CEFTA)

Soğuk savaş döneminde Doğu Bloğu'nda yer alan ülkeler arasında ekonomik ilişkileri ve dış ticareti geliştirmek amacıyla 1949 yılında Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi (CMEA) kurulmuştur. Soğuk savaşın sona ermesiyle komünist bloğun dağılması ile birlikte 90'lı yılların başında Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin dış ticaretinde önemli miktarda düşüş yaşanmıştır. Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi'nin dağılması, AB'nin bu ülkelere uyguladığı koruyucu tedbirler, eski Doğu Bloğu ülkelerinde yaşanan finansal istikrarsızlık, bölgede ticaretin gelişmemesi bu nedenle de özel sektör etkinliğinin yaratılamaması bölgede yaşanan ekonomik problemlerin temel nedeni olarak sayılmaktadır. Bölgede ortaya çıkan bu ekonomik sorunlar ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinin oluşturdukları bölgesel entegrasyon hareketlerinin sağladığı pozitif kazanımlar dağılan CMEA üyesi Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinden oluşan grubu, serbest ticaret bölgesi oluşturmaya itmiştir (Bahçekapılı, 2013: 446-447) .

Macaristan, Polonya, Çekoslovakya 15 Şubat 1991 yılında Viesgrad'da bir deklarasyon imzaladılar. Çekoslovakya 1993 yılında Çek Cumhuriyeti ve Slovakya Cumhuriyeti olarak bölündükten sonra 'Viesgrad Dörtlüsü' adı verilen grup Avrupa'ya entegre olma yolunda işbirliği taahhüdünde bulunmuştur. Deklarasyona katılan ülkeler, Batı Avrupa'nın politik, ekonomik, güvenlik ve yasal sistemi ile bütünleşebilmeyi amaçlamaktaydılar. Bu nedenle deklarasyona katılan ülkelerin hızlı bir demokratikleşme sürecine girmeleri ve piyasa ekonomisine geçişin hızlandırılması gerektiği düşünülüyordu. Bu nedenle 21 Aralık 1992 tarihinde Polonya'nın Krakow şehrinde ticaret bloğu oluşturacak Orta Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması (Central European Free Trade Agreement-CEFTA) imzalanmıştır. Orta Avrupa Serbest Ticaret

Anlaşması'na (CEFTA) göre piyasa ekonomisi ilkeleri ile GATT düzenlemelerine paralel bir şekilde üye ülkeler arasındaki dış ticaretin önündeki engellerin aşamalı olarak kaldırılması amaçlanıyordu. Anlaşmanın temel amacı, anlaşmada yer alan ülkelerin AB'ye tam üye olabilme koşulunu sağlayacak geçiş hazırlıklarına katkı sağlamaktır. Bu amaç, kurucu üyelerin tamamının 2004 yılında AB'ye tam üye olması ile sağlanmış olmaktadır (Bahçekapılı, 2013: 447). CEFTA'ya göre serbest ticaret bölgesinin oluşturmasının yanı sıra ekonomik işbirliğinin sağlanması ve artırılması, ticaret ağının genişletilmesi, üye ülkelerin hayat kalitesinin yükseltilmesi, istihdam imkânlarının iyileştirilmesi ve finansal istikrarın sağlanması hedefleniyordu. Anlaşma sanayi malları ve tarım ürünlerini içermekteydi (CEFTA 09.12.2019, <https://www.cefta2003.gov>).

CEFTA'ya 1996 yılında Slovenya, 1997'de Romanya, 1999'da Bulgaristan, 2003'te Hırvatistan, 2006'da da Makedonya katılmıştır. 2007 yılında ise Arnavutluk, Moldova, Bosna Hersek, Sırbistan, Karadağ ve Kosova anlaşmaya taraf olmuşlardır. AB tam üyeliğine 2004 yılında katılan Polonya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Slovakya ve Slovenya, 2007 yılında ise Bulgaristan ve Romanya CEFTA üyeliğinden ayrılmışlardır. CEFTA'ya 2002 yılı itibariyle üye olarak kalan ülkeler arasında Hırvatistan, Arnavutluk, Moldova, Bosna Hersek, Makedonya, Karadağ, Sırbistan ve Kosova yer almaktadır (Bahçekapılı, 2013: 447).

3.5.2.3. NORDIC Topluluğu

Avrupa'nın kuzey bölgesinde yer alan Danimarka, Finlandiya, İzlanda, Norveç ve İsveç'in yanında üç otonom bölgeden, Faroe Adaları, Aland ve Grönland'dan oluşan bölgesel işbirliği hareketidir. NORDIC Topluluğu'na üye ülkelerden İsveç, Danimarka ve Finlandiya AB'ye, İzlanda ve Norveç ise EFTA üye ülkesidir. NORDIC Topluluğu'nun AB üyesi ülkelerinden yalnızca Finlandiya Euro bölgesine dahil olmuştur. Bunun yanında NORDIC Topluluğu'na üye ülkelerin tamamı Avrupa Ekonomi Alanı (EEA) üyesidirler. Topluluk ekonomik blok ya da stratejik ortaklık oluşturmak amacıyla kurulmamıştır zaten üye ülkeler hali hazırda farklı ekonomik topluluklara üyesidirler. Bu nedenle üye ülkeler arasında ticaret anlaşması oluşturulmamıştır. 1962 Helsinki Anlaşması'nda topluluğun işbirliği düzeyi, üye ülkeler ve üye ülkelerin insanları arasında var olan kültürel, yasal ve sosyal konularda aralarındaki ilişkiyi güçlendirmek ve geliştirmektir (NORDIC Council, 1962, 1).

3.5.3. Amerika Kıtasındaki Ekonomik Entegrasyonlar

İkinci Dünya Savaşı sonrasında, ekonomik bütünleşme tüm dünyayı etkisi altına alan bir gelişme yaratmıştır. Bütünleşmelerin asıl amacı üye ülkeler arasında yardımlaşmayı, ekonomik refahı ve istikrarı sağlamak, son olarak ise politik bütünleşmeyi meydana getirmektir. Dış ticaretin önündeki engellerin kaldırılması ile oluşan tek pazar, yeni iş olanakları sağladığı gibi rekabeti geliştirir, gelişen rekabet ise verimliliğin ve kalitenin artmasına neden olur. Ekonomik bütünleşme kavramında ilklerden ve en dikkate değer gelişmelerden biri olan Avrupa Birliği'dir. Avrupa kıtasında oluşan bu girişim, diğer kıtaların yaratacağı entegrasyon hareketlerine ilham vermiştir. Bu nedenle, ABD ve Kanada gibi gelişmiş iki ülke Meksika ile birlikte 1990'lı yılların ortasında Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması'nı (NAFTA) oluşturmuşlardır. Bu dönemde birçok Latin Amerika ülkesi de ekonomik kalkınmayı sağlayabilmek, AB ve ABD gibi güçlü ekonomilerle yarattıkları dış ticaretten yeterli bir

pay alabilmek hedefiyle kendi aralarında ekonomik bütünleşmeler oluşturmuşlardır (Öksüzler ve Özdemir, 2013: 453).

3.5.3.1. Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA)

1 Ocak 1994 tarihinde ABD, Kanada ve Meksika ile birlikte dış ticaretin önündeki engelleri azaltmak ve yatırım oranlarını arttırmak için Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (North American Free Trade Agreement-NAFTA) kurulmuştur. Kanada ve ABD'nin 1989 yılında aralarında imzaladığı Serbest Ticaret Anlaşması (STA), NAFTA'ya öncü olmuştur (Damanpour, 2000: 53). Kendi türünde ticaret ve finans konularını açık olarak kapsayan ilk anlaşma STA' dır. Fakat NAFTA mülkiyet haklarını, ulaşım ve finans hizmetleri de düzenlediğinden dolayı STA' dan daha kapsayıcı ve yenilikçi bir anlaşmadır.

Güçlü bir yapıya sahip olan ABD ekonomisi, 1950 ve 1960'lı yıllarda hızlı bir şekilde büyümüştür. ABD ekonomik ve politik bağımsızlığını korumak için bir ülke ile iş birliği yapmasına ihtiyacı yoktu. Ancak 1970 ve 1980 yıllarında başka ülkelerle olan ilişkilerinde, küresel ekonomik gücü göreceli olarak azalmaya başlamıştır. Bunun sonucunda ABD küresel bir bütünleşme oluşumuna katılmaya yönelmiştir. 1980'li yılların ortasında ABD, Kanada ve Meksika ile farklı düzeylerde ticaret anlaşmalarına imza attı. Bu süreçte en önemli adım, 1989 yılında ABD ve Kanada arasında imzalanan serbest ticareti ön gören Kanada-ABD Serbest Ticaret Anlaşması (CUSFTA) olmuştur. Kanada, ABD için yeterli pazar büyüklüğüne ve yeterli potansiyele sahip değildi. Bu nedenle Meksika'nın da içerisinde yer alacağı ekonomik birlik ABD için daha büyük bir ticaret olanağı sunacaktı. 1991 yılında bu hedefi gerçekleştirmek için NAFTA görüşmeleri başlamıştır. NAFTA anlaşması, 1992 yılında ABD'nin, Kasım 1993 tarihinde Meksika'nın ve Aralık 1993'de de Kanada'nın siyasi kurumlarının onay vermesi sonucunda 1994 yılında yürürlüğe girmiştir (Öksüzler ve Özdemir, 2013: 454).

NAFTA birçok açıdan önemli özelliklere sahip olan anlaşmadır. Bunlardan ilki, gelişmekte olan bir ülke ile gelişmiş ülkeler arasında gerçekleştirilen ilk kapsamlı anlaşmadır. İkincisi, NAFTA toplam Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) yönünden dünyanın en büyük, toplam ticaret hacmi bakımından da AB'den sonra ikinci büyük bütünleşme örneğidir. Üçüncüsü ise, NAFTA çoğu sektörde serbestleşmeyi öngörürken, işgücü piyasası ve çevre konularında düzenlemeler yapmaktadır. Dördüncü ve son özellik ise, tarım ve tekstil sektöründe sağladığı serbestlik ile GATT' tan daha liberal bir çerçeve çizmektedir (Öksüzler ve Özdemir, 2013: 454-455).

NAFTA, GSYH ve toplam ticaret hacmi bakımından dünyanın en gelişmiş ülkelerini barındırmaktadır. 2008 yılından itibaren miktar kısıtlamaları ve vergilerin ortadan kaldırılması ile dünyanın en büyük serbest ticaret bölgesi ortaya çıkmıştır. Bu gelişmeler ile üye ülkeler arasındaki ticaret hızlı bir şekilde artmış ve bu gelişme üye ülkelerin makro ekonomik göstergelerine yansımıştır (Öksüzler ve Özdemir, 2013: 455-456).

Tablo 3.3. NAFTA Üyesi Ülkelerin 2018 Yılı Seçilmiş Makro Ekonomik Göstergeleri (WDI Data Bank, 13.01.2020, <https://databank.worldbank.org>).

| Ülke | GSYH (trilyon \$) | Kişi başına GSYH (bin \$) | İthalat (milyar \$) | İhracat (milyar \$) |
|------------------------------------|----------------------|------------------------------|------------------------|------------------------|
| Amerika Birleşik Devletleri | 20.5 | 62 | 3.148 | 2.510 |
| Kanada | 1.7 | 46 | 584,1 | 550,5 |
| Meksika | 1.2 | 9 | 502,4 | 479,6 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 3.3' de NAFTA'ya üye ülkelerin seçilmiş 2018 yılı makro ekonomik göstergeleri verilmiştir. Amerika Birleşik Devletleri, 20,54 trilyon dolarlık GSYH ile ilk sırada yer alırken, Kanada 1.7 trilyon \$ ile ikinci sırada, Meksika ise 1.2 trilyon \$ ile üçüncü sırada yer almaktadır. Kişi başına düşen GSYH, Amerika Birleşik Devletleri'nde 62.794 \$, Kanada'da 46.232 \$ ve Meksika'da ise 9.673 \$ seviyesindedir. İthalat ve ihracat rakamlarında ise yine ilk sırada Amerika Birleşik Devletleri yer alırken, onu Kanada ve daha sonra Meksika takip etmektedir.

3.5.3.2. Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (LAFTA)

1 Şubat 1960 tarihinde yedi ülkenin Montevideo Anlaşması'nı imzalaması sonucunda Latin Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (Latin American Free Trade Association-LAFTA) kurulmuştur. Arjantin, Meksika, Şili, Brezilya, Peru, Paraguay ve Uruguay kurucu üye ülkelerdir (Seyidoğlu, 2001: 251). LAFTA'ya 1961'de Kolombiya ve Ekvator, 1966'da Venezüella ve 1967'de Bolivya katılmıştır. LAFTA'nın amacı, üye ülkeler arasında 12 yıl içinde gerçekleşen ticaretin belli bir sürece bağlı olarak serbestleştirilmesi, bölgede tarımsal kalkınma ve sanayileşme politikalarının uyumlaştırılması olarak bildirilmiştir. LAFTA kuruluşunun ilk yıllarında oldukça başarılı bir seyir izlemiştir. Üye ülkeler arasında dış ticarete konu olan engellerin azaltılmasını öngören takvime uyum sağlanmış ve bölge içi ticaretin geliştirilmesinde önemli ilerlemeler görülmüştür. Fakat bölgeye üye ülkelerin arasında farklı gelişmişlik düzeyi görüldüğü için öngörülen takvimde yeterli seviyede ticari serbestleşmeye ulaşılamamış (Başoğlu, Ölmezoğulları vd., 2001: 220) ve gümrük tarifesi uygulamasında da önemli adımlar atılamamıştır (Alpar ve Ongun, 1988: 223). 1960'lı yılların sonunda birlik duraklama ve gerileme dönemine girmiş ve bunun sonucu olarak 1969 yılında üye ülkelerden oluşan bir grup kapsamı dar ve gelişmişlik düzeyleri açısından daha uygun olan And Paktı'nı kurmuşlardır (Seyidoğlu, 2001: 252). 1960 yılında imzalanan Montevideo Anlaşması'nın süresi 1980 yılında dolmuştur. Anlaşmayı tekrarlamak için gerçekleştirilen görüşmeler bir sonuç vermemiş ve LAFTA sona ermiştir (Öksüzler ve Özdemir, 2013: 462).

3.5.3.3. Latin Amerika Entegre Bölgesi (LAILA/ALADI)

1980 yılında Montevideo Anlaşması'nın süresi dolduğu için, LAFTA üyesi ülkeler anlaşmayı yenilemek adına görüşmelerde bulunmuş ancak görüşmeler sonuçsuz kalmıştır. Bu nedenle 12 Ağustos 1980 tarihinde, LAFTA'dan daha esnek birlik olan Latin Amerika Entegre Bölgesi (Asociacion Latinoamericana de Integracion-LAILA) kurulmuştur. LAILA'ya üye olan 14 ülke bulunmaktadır. Kurucu ülkeler, Bolivya, Arjantin, Brezilya, Kolombiya, Şili, Paraguay, Meksika, Ekvator ve Peru'dur. Birliğe, 1999 yılında Küba, 2011 yılında ise Panama katılım sağlamıştır. Birlik, bölge içi tercihli ticaret tarifeleri uygulayarak, ekonomik olarak tamamlayıcı bir sistem oluşturarak Latin Amerika Ortak Pazarı kurmayı hedeflemişlerdir. Üye ülkeler arasındaki gümrük tarifelerini düşürmek prensip olarak belirlenmiştir. Anlaşmada orta ve az gelişmiş ülkeleri, göreceli olarak gelişmiş ülkelerin rekabet güçlerine karşı korumak amacıyla özel düzenlemeler öngörülmüştür (Öksüzler ve Özdemir, 2013: 463).

3.5.3.4. Güney Ortak Pazarı (MERCOSUR)

26 Mart 1991 tarihinde Brezilya, Arjantin, Paraguay ve Uruguay ülkeleri tarafından “Asunción Anlaşması” imzalanarak Güney Ortak Pazarı fikrini gerçekleştirebilmek amacı ile Güney Ortak Pazar’ını (Southern Common Market-MERCOSUR) kurmuşlardır. Venezüella 1992 yılında, Bolivya ve Şili 1996 yılında birliğe üye olmuşlardır. Anlaşmaya göre 1991 ve 1994 yılları arasında tarifelerin sekiz aşamada ve eşit olarak kaldırılması planlanmıştır. Bunun yanında tarife dışı engellere de son verilerek, anlaşmaya üye ülkeler ortak bir dış tarife oluşturmaya çalışacaklardır (Karluk, 1998: 473). Üye ülkeler ortak ticaret politikası uygulayacak, makroekonomik ve sosyal politikalar uyumlaştırılacak, birliği ilgilendiren meselelerde üyeler yasalara uyum sağlamaya özen gösterecektir (Salazar, 2001: 76). MERCOSUR, 1995 yılında gümrük tarifesi uygulamasına başlamış ve 2005 yılına kadar üye ülkeler arasında ticaretin tam anlamıyla serbestleştirilmesini öngörmüştür. Demokrasi prensibine dayanan MERCOSUR, demokrasiden ayrılan ülkelerin üyeliğine son vermektedir (Seyidoğlu, 2001: 254).

MERCOSUR’un kuruluşunu etkileyen iki önemli olay yaşanmıştır. Bunlardan ilki, Arjantin ve Brezilya’nın demokrasi ile yöneltilmeye başlamasıdır. 1986 yılında Arjantin ve Brezilya’nın aralarında imzaladıkları karşılıklı ekonomik iş birliği anlaşmasıdır. Anlaşma, iki ülkenin karşılıklı ticaretinde sektörel yaklaşımına dayanmaktadır. İkinci önemli olay ise, 1980’li yıllarda yaşanan borç krizi ve yapısal dönüşümlerin sonucunda her iki ülkenin ticarete liberalleşme yoluna girmeleridir. MERCOSUR üye ülkeleri arasında 1988’de Entegrasyon Yardımlaşma ve Kalkınma Anlaşması gerçekleştirilerek yeniden düzenlenmiştir. Bu yeni anlaşma sonucunda 10 yıllık süre zarfında bütün tarifelerin kaldırılarak tek bir pazar oluşturulması amaçlanmıştır (Salazar, 2001: 77).

3.5.4. Asya Pasifik’teki Bölgeselleşme Hareketleri

Dünya 21.yüzyılda, bir önceki yüzyıldan farklı olarak bölgesel entegrasyon hareketlerinin kıtalararası bir boyut kazanmasına şahit olmuştur. Entegrasyonlar karmaşık bir hal alarak yeniden şekil almaya başlamıştır. 2011 yılında imzalanan AB-Güney Kore Serbest Ticaret Anlaşması, AB’nin Singapur, Japonya ve diğer ASEAN’a üye ülkelerle ve Amerika kıtasında Kanada ile serbest ticaret anlaşması için müzakereler yapması hatta ABD ile AB arasında anlaşma üzerine hazırlıklar yapılması, bölgesel entegrasyon hareketlerinin kıtaları aştığı konusunda örnek teşkil etmektedir. Tüm bu gelişmelerin sonucu olarak, günümüzde hala Avrupa kıtasında AB, Amerika kıtasında MERCOSUR ve NAFTA, Asya kıtasında ASEAN ve Asya Pasifik Bölgesinde ise APEC önemli entegrasyon hareketleri olarak değerlerini sürdürmektedirler.

Asya-Pasifik bölgesi, Japonya, Güney Kore, Singapur, Çin, Hindistan gibi Doğu ve Güney Asya’nın gelişmiş ülkelerini, Orta Asya’da Rusya ve Türk Cumhuriyetlerini, Pasifik’e kıyısı olan Amerika kıtası ülkelerini aynı zamanda Nepal, Bangladeş ve Kamboçya gibi az gelişmiş ülkeler ile Pasifik adalarına kadar olan büyüklü küçüklü pek çok ülkeyi kapsayan oldukça geniş bir coğrafik alandan söz edilmektedir. Bu ülkelerin ekonomik, siyasi, dini, kültürel, tarihi ve kurumsal yapı olarak çok büyük farklılıkları vardır. Bu farklılıklar nedeniyle ekonomik entegrasyon hareketlerinin diğer bölgelere oranla zayıf kalması şaşırtıcı değildir (Yayla, 2013: 471). Günümüzün en dinamik ticaret bölgesi, Asya-Pasifik bölgesidir. 2000-2010 yılları arasındaki süreçte dünya

ticareti yıllık %9 oranında artış gösterirken, Asya-Pasifik bölgesinde artış %12 oranında gerçekleşmiştir (IMF, 2012).

3.5.4.1. Güney Doğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN)

Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur ve Tayland'ın 8 Ağustos 1967 tarihinde Dış İşleri Bakanları tarafından hazırlanan Bangkok Deklarasyonu'nun imzalanmasıyla Güney Doğu Asya Ülkeleri Birliği (Association of Southeast Asian Nations-ASEAN) kurulmuştur. Deklarasyonu takip eden 1984 yılında Brunei Sultanlığı, 1995'te Vietnam, 1997'de Myanmar, Lao ve 1999'da Kamboçya'da birliğe katılmıştır. 1967 yılında hazırlanan Bangkok Deklarasyonu, birliğin yedi ana hedefi olarak, ekonomik büyümenin sağlanması, sosyal ve kültürel gelişim, barış ve güvenlik, eğitim ve araştırma yardımları, Güney Doğu Asya çalışmaları ve diğer uluslararası kuruluşlarla yakın ilişkilerde bulunma gibi maddeler belirlenmiştir (Yayla, 2013: 479).

Avrupa stilinde ekonomik bütünleşme oluşturmak şeklinde bir amacı olmayan ASEAN üye ülkeleri, ekonomik işbirliğine de itiraz etmeden birliğin ulusal ve bölgesel kalkınmaya katkı sağlayacağı düşüncesi taşıyorlardı. Bu fikirlerin sonucu olarak ASEAN'ın organizasyonel yapısı şekillenmiştir. Organizasyon, ASEAN'a üye ülkelerin politik özgürlük tercihlerine müdahalede bulunmayan ve merkezîyetçi olmayan bir yapıya sahip olmuştur (Angresano, 2004: 919).

ASEAN, kurulduktan 10 yıl sonrasına kadar bölgede yaşanan uyuşmazlıkları çözmeyi amaçlayan siyasi bir organizasyon konumundaydı. 1976 yılında gerçekleştirilen Bali Zirvesi'nden sonra ekonomik ve sosyal işbirliğini kapsayacak biçimde hedefler genişletilmiştir. ASEAN'a üye olan ülkelerin devlet başkanları, Asya-Pasifik Bölgesi'ndeki devletlerle işbirliği bağlarını kurmak için politik ve güvenlik başlıklarının iletişimlerini geliştireceğini ifade etmişlerdir. Birliğin kurulduğu yıllarda ekonomik ve sosyal işbirliği başlıca hedef olmamakla birlikte üye ülkelerin aralarında gerçekleştirdiği ticaret önemli bir seviyede değildi. 1998 yılında bölgesel ekonomik entegrasyon düşüncesi ilk kez resmi olarak Hanoi Faaliyet Planı'nda yer almıştır. Bu faaliyet planından sonra ASEAN, üye ülkelerde kapasite artışları ve bazı ürünlerde uzmanlaşmaya neden olan birçok endüstriyel işbirliği teşvikleri uygulamıştır.

1992 yılında Singapur'da düzenlenen 4. ASEAN Zirvesi'nde, ASEAN'ın rekabet avantajını arttırmayı amaçlayan ASEAN Serbest Ticaret Bölgesi (AFTA)'nın kurulmasını kapsayan Ekonomik İşbirliğini Geliştirme Anlaşması Çerçevesi kabul edilmiştir. AFTA üye ülkelerin aralarında gerçekleştirdiği ticaretin tarifelerinin 15 yıl içinde %5'in altına düşürülmesini öngörüyordu. Yeni ülkelerin de anlaşmaya katılması sonucunda bu tarih 2000 yılına çekilmiştir. 2000 yılında anlaşmaya yeni üye olan ülkelere altyapı, insan kaynakları gelişimi, bilgi ve iletişim teknolojisi ve bölgesel ekonomik entegrasyon konularında yardımcı olmak amacıyla 55 milyon dolardan fazla bir ASEAN fonu oluşturulmuştur. 2002 yılında aktif hale gelen AFTA, üye ülkeler arasındaki ticaret engellerini ortadan kaldırmaktan ziyade düşük tarifeler uygulanmasını öngören tercihli ticaret anlaşması olarak çalışmalar yapmıştır (Agresano, 2004: 921). AFTA Asya'daki en güçlü serbest ticaret anlaşmasının yanı sıra en önemli başarısı Ortak Etkin Tercihli Tarife (CEPT) sistemidir (Sally, 2010: 7).

ASEAN, önemli ticaret-yatırım liberalizasyonu ve ulaşım ağının güçlendirilmesiyle bölgesel ekonomik işbirliğini sürdürmeye devam etmektedir. ASEAN ulusal haberleşme hizmetlerinin koordinasyonunu sağlamak ve üye ülkeler aynı zamanda enerji şebekeleri ve petrol boru hattını da içeren ASEAN enerji ağları oluşturmaktadır. Günümüzde ASEAN ekonomik işbirliği ticaret, yatırım, hizmet,

finans, sanayi, tarım, orman, iletişim ve ulaşım, enerji, fikri mülkiyet, küçük-orta ölçekli işletmeler ve turizm gibi birçok alanı kapsayan faaliyetler göstermektedir (Yayla, 2013: 479). Günümüzde dünyanın en büyük altıncı ekonomisi olarak görülen ASEAN'ın, 2030 yılına gelindiğinde Amerika Birleşik Devletleri, Çin ve Avrupa Birliği'nden sonra en büyük dördüncü ekonomi olması beklenmektedir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 15.01.2020).

Tablo 3.4. ASEAN Birliği'nin Seçilmiş Temel Göstergeleri (ASEANstats, 15.01.2020, <https://data.aseanstats.org>)

| Göstergeler | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Toplam Kara Alanı (km²) | 4.488.839 | 4.490.212 | 4.493.516 | 4.493.516 |
| Toplam Nüfus (milyon) | 627,2 | 634,7 | 642,1 | 649,1 |
| GSYH (milyar \$) | 2.456 | 2.581 | 2.785 | 2.986 |
| GSYH büyüme (%)* | 4,8 | 4,9 | 5,3 | 5,2 |
| Kişi Başına GSYH (\$) | 3.915 | 4.067 | 4.338 | 4.601 |
| Uluslararası mal ticareti (toplam – milyar \$) | 2.272,9 | 2.238,6 | 2.576,8 | 2.800,8 |
| İhracat (milyar \$) | 1.171,7 | 1.152,7 | 1.324,3 | 1.425,5 |
| İthalat (milyar \$) | 1.101,1 | 1.085,9 | 1.252,5 | 1.375,3 |
| Doğrudan Yabancı Yatırım Girişi (milyar \$) | 118,7 | 119,0 | 146,9 | 154,7 |
| Gelen Ziyaretçi Sayısı (milyon) | 108,9 | 115,6 | 125,5 | .. |

Not: (*) Nisan 2019 tarihi itibarıyla ASEANstats tahminlerine göre

Not: (..) ile belirtilen alanda veri bulunmamıştır.

Tablo 3.4.'de ASEAN Birliği'nin seçilmiş temel göstergeleri verilmiştir. Belirtildiği gibi 2018 yılı verilerine göre yaklaşık 650 milyonluk nüfusa sahip olan bölgede toplam gerçekleştirilen uluslararası mal ticareti yaklaşık olarak 2.8 trilyon \$ değerindedir. ASEAN'ın resmi internet sitesinde belirtilen seçilmiş makro ekonomik göstergelerinin yıllar içindeki değişimine bakıldığında sürekli bir artış görülmektedir. ASEAN Birliği 2018 yılında 2.9 trilyon \$ değerinde GSYH gerçekleştirerek %5,2 oranında büyüme sağlamıştır.

3.5.4.2. Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği Örgütü (APEC)

Ekonomik anlamda bir adım teşkil eden ASEAN'dan sonra bölgede yer alan ülkeler Avustralya ve Yeni Zelanda ile yakın ticari ilişkilerde bulunmaya başladılar. Bu nedenle 1989 yılında yeni bir bölgesel organizasyon oluşmaya başlamıştır. Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği Örgütü (Asia Pacific Economic Cooperation-APEC), 1989 yılında Avustralya, Brunei Sultanlığı, Kanada, Endonezya, Kore, Malezya, Japonya, Yeni Zelanda, Filipinler, Tayland, Singapur ve ABD ticaret ve dış işleri bakanlarının katılım sağladığı Avustralya'da gerçekleştirilen toplantıda kurulmuştur. Kasım 1991 tarihinde Çin Cumhuriyeti, Hong Kong ve Çin Hindi'nin, Kasım 1993'te Meksika ve Papua Yeni Gine'nin, 1994'te Şili'nin, 1998'de de Peru, Rusya ve Vietnam'ın örgüte katılımıyla üye sayısı artmıştır (Yayla, 2013: 481).

1994 yılında Pasifik Okyanusu'nu 18 üye ile birbirine bağlayan APEC, açık bir şekilde belirttiği amaca sahip değildir (Newton, 2001: 43). 1994 yılında Endonezya'da gerçekleştirilen bir toplantıda APEC'e üye olan ülkelerin başkanları birkaç hedef

oluşturmuşlardır. Bu hedeflerin içerisinde ticaret engelleri, yatırım, teknoloji ve fikri mülkiyet gibi konular yer alıyordu. Bunların içinde en önemli ve belirleyici özellik taşıyan hedef ise tüm eski üyelerle 2010 yılına kadar, yeni üye ülkelerle ise 2020 yılına kadar ticari engellerin hepsinin kaldırılması ve serbest ticaretin sağlanmasıdır (UNESCAP, 2004). APEC, dış dünyada gerçekleşen bölgeselleşme eğilimlerine tepki olarak ortaya çıkmıştır (Munakata, 2004: 16). 1989 yılında kurulan APEC'in amacı bölgesel blok yaratmak değil, dünya ülkelerini Uruguay Görüşmeleri etrafında toplayarak küresel çok taraflı sistemi kuvvetlendirmektir. APEC'in net çizgilerle belirlenen örgütsel bir yapısı yoktur ve üye ülkelerin ekonomilerinde ve gelişmişlik düzeylerindeki farklılıklara rağmen ortak bir forum özelliğini sürdürmektedir. Örgüt kurulduğundan bu yana küresel planda çok taraflı ticaret sisteminin sürdürülmesi gerektiğini savunmaktadır.

APEC üye ülkelerinin, demografik, ekonomik ve ticari yönlerden ortaya koyduğu büyüklük bakımında önemli bir oluşum haline gelmiştir. Diğer bölge ülkelerinin katılım sağlamasıyla APEC, dört kıtaya yayılmıştır. Üye ülkeler dünya nüfusunun %40'ını, dünya ekonomisinin %55'ini, dünya ticaretinin ise %45'ini gerçekleştiren 21 ekonomiden oluşan önemli bir platformdur. Aynı zamanda APEC, klasik bir uluslararası yapı değildir. APEC, ne NAFTA gibi resmi birlik, ne DTÖ gibi kurallara bağlı örgüt, ne de AB gibi ekonomik birliktir. ASEAN, ekonomik bütünleşme hedefi taşıırken, siyasi ve güvenlik konuları üzerinde de durmaktadır. Ancak APEC, ASEAN'dan farklı olarak yönlendirici ilkeler belirleyen ve bunların hayata geçirilmesi amacıyla teşvikte bulunan işbirliğidir (Yayla, 2013: 482-483).

3.5.5. Afrika' da Ekonomik Entegrasyon Hareketleri

Yaklaşık olarak 1 milyar insanın yaşamakta olduğu ve elli dört ülkeyi kapsayan Afrika kıtası dünyanın en yoksul ve en problemlili bölgesidir (OECD, 2012). Afrika kıtası, petrol, doğal gaz, altın, gümüş, bakır ve uranyum gibi birçok zengin maden yataklarına sahiptir. Afrika ülkelerinin birçoğunda tarım sektörü hâkimdir. Bölgede toplam istihdamın üçte ikisi, ihracatın yaklaşık olarak yarısı, GSYH' nin beşte biri tarım sektörü tarafından gerçekleştirilmektedir. Afrika'nın dış ticaret yapısına konu olan ilksel, ara ve nihai ürünlerdir. Afrika ülkeleri kısıtlı ihracat ürünlerine dayalıdır. Tarımsal ürün ihracatının üçte ikisini kahve, pamuk, şeker, tütün ve çay gibi ürünler oluşturmaktadır. Gana, Fildişi Sahilleri, Kenya, Uganda ve Tanzanya'nın en önemli tarım ürünü kahvedir. İhracat gelirlerinin üçte biri ise maden ürünlerinden oluşmaktadır. Afrika, toplam ticaretinin yarısından fazlasını sömürge döneminden kalan ilişkileri nedeniyle Avrupa Birliği ülkelerine yapmaktadır. Güney Afrika Cumhuriyeti, Fas, Tunus, Mısır, Cezayir ve Nijerya diğer Afrika ülkelerine oranla nispeten büyüme sağlayabilen ve daha sağlıklı bir ekonomik yapıya sahip olan ülkelerdir. Afrika kıtasının toplam GSYH' nin yaklaşık olarak üçte ikisi bu ülkeler tarafından gerçekleştirilmektedir (Kaya ve Kutlu, 2013: 489).

Sömürgecilik sistemi, İkinci Dünya Savaşı'nın bitmesiyle yıkılmış ve 1960'lı yılların başında Afrika'da birçok ülke bağımsızlığını ilan etmiştir. Bağımsızlıklarını ilan eden Afrika devletleri demokratik kurumların yaratılması, ekonomik kalkınma ve alt yapının sağlanması gibi problemler ile yüzleşmişlerdir. Tek başlarına ulusal piyasalarıyla ekonomik kalkınmayı gerçekleştiremeyecekleri fikriyle güçlerini birleştirme gayretine girmişlerdir. Bu nedenle Afrika kıtasında birçok bölgesel ekonomik iş birliği ve girişimlere katılmışlardır (Kaya ve Kutlu, 2013: 490). Afrika'da çok sayıda ekonomik entegrasyon oluşumlarının ortaya çıkmasının birçok nedeni vardır.

Bunlardan ilki, Afrika'daki ekonomik kalkınmanın hızlandırılması ve yoksulluğun yok edilmesine engel olan fiziki sosyal sermaye kıtlığının ortadan kaldırılmasıdır (Collier ve Gunning, 1999: 65-69). Diğer neden ise, kıtanın küçük parçalar halinde bölünmüş olmasından dolayı üretimde ve ticaretle ölçek ekonomilerinden yararlanma avantajının olmamasıdır. Afrika ekonomilerinin çoğunluğu daha büyük piyasalarda gerçekleşen ölçek ekonomilerini yaratabilecek büyüklükte değildir (World Bank Group, 2004). Afrika'da çok sayıda oluşan bu entegrasyon hareketleri yeteri kadar başarılı olmamıştır. Bu başarısızlığın temel nedenleri arasında savaş ve çatışma, siyasi yönetim, ekonomik performans, politika çerçevesi yer almaktadır (Kaya ve Kutlu, 2013: 490-491).

3.5.5.1. Afrika Birliği (AU)

Sömürgeciliğin sona ermesiyle 1963 yılında Etiyopya'nın başkenti Addis Ababa'da 32 bağımsız Afrika ülkesinin devlet ve hükümet başkanları ile Afrika Birliği Örgütü (African Unity-AU) kurulmuştur (Abraham, 2003: 2). Afrika Birliği Örgütü'nün kurulma amacı, Afrika ülkeleri arasında dayanışmayı ve işbirliğini arttırmak, sosyoekonomik ve politik entegrasyonu sağlamak, barış ve güvenliği artırmaktır. Birlik temel ilke olarak, devletlerin içişlerine müdahale etmemek, sınırların dokunulmazlığı ve insan haklarının korunmasını kabul etmiştir (Nel, 2011: 491).

1980 yılında Olağanüstü Devlet ve Hükümet Başkanları Toplantısı'nda, bağımsız ve dinamik Afrika ekonomisi oluşturmada ulusal, bölgesel ve alt bölge seviyesinde faaliyetleri ve kurumsal oluşumları içeren kapsamlı ekonomik kalkınma planı olan Lagos Eylem Planı hazırlanmış ve nihai sözleşme yapılmıştır. Sözleşme, 2000 yılına kadar Afrika Ekonomik Topluluğu'nun kurulmasını amaçlamıştır (Kaya ve Kutlu, 2013: 492).

3.5.5.2. Afrika Ekonomik Topluluğu (AEC)

Afrika Ekonomi Topluluğu (African Economic Community-AEC) 1991 yılında Nijerya'da düzenlenen Abuju Anlaşmasıyla kurulmuştur. AEC'nin nihai amacı Afrika Ortak Pazarı kuruluncaya kadar ticaretin serbest hale getirilmesini sağlayacak çalışmalarda bulunmak ve serbest ticaret bölgelerinin kurulmasını hızlandırmaktır. Bu amaca ulaşmak için atılan ilk adım, Afrika kıtasının en kapsamlı entegrasyon hareketi olan Afrika Serbest Ticaret Bölgesi'nin kurulması olmuştur (DFA, 2012). AEC'nin planlarını yedi aşamada gerçekleştirmesi öngörülmüştür. Bu aşamalardan ilki 1999 yılında Afrika kıtasında ortaya çıkmış olan ekonomi blokları oluşturmaktır. İkincisi 2007 yılında ekonomik blokların arasında işbirliğini arttırmak ve güçlendirmektir. Üçüncüsü 2017 yılında oluşturulan her ekonomik blokta serbest ticaret bölgesi ve gümrük birliği kurmaktır. Dördüncüsü 2019 yılında kıta boyunca bir bütün olarak serbest ticaret bölgesi ve gümrük birliği kurmaktır. Beşincisi 2023 yılında Afrika Ortak Pazarı kurmaktır. Altıncısı 2028 yılında kıtada ekonomik ve para birliği kurarak tek bir para birimini kullanmak ve parlamento oluşturmaktır. Yedinci ve sonuncusu ise kıtanın tamamında bütün aşamaları tamamlanmış birlik yaratmış olmaktadır (Karluk, 2007: 581).

3.5.5.3. Batı Afrika Ekonomik Topluluğu (CEAO)

Batı Afrika'da Haziran 1959 tarihinde eski Fransız sömürgesi olan Dahomey, Fildişi Kıyısı, Mali, Moritanya, Nijer, Senegal ve Yukarı Volta bağımsızlıklarını ilan etmeden önce aralarındaki ilişkiyi sürdürmek amacıyla Mart 1966 tarihinde Batı Afrika

Gümrük Birliği'ni kurmuşlardır. Fakat bu birlikte başarılı bir sonuca ulaşamamışlardır. Daha sonra bu ülkeler 3 Haziran 1972 yılında Bamako'da Batı Afrika Ekonomik Topluluğunu (Communate Economique De Lafrique Occidentale-CEAO) kurmuşlardır. Başlangıçta topluluğa Fransızca konuşmayan Batı Afrika ülkelerinin de alınması fikri doğmuş ama 1975 yılında Batı Afrika Devletleri Ekonomi Topluluğu'nun (ECOWAS) kurulması sonucunda genişleme gerçekleşmemiştir. CEAO, 1975 yılında ECOWAS' a katılmış ve topluluğun bir alt grubunu oluşturmuştur.

Batı Afrika Ekonomi Topluluğu'nun amacı, üye ülkeler arasında bölgesel ekonomik işbirliğini ve bütünleşmeyi sağlamaktır. Topluluk 1 Ocak 1976 tarihinde bir Kalkınma Fonu kurmuştur. CEAO, üçüncü ülkelere karşı ortak bir tarife, kendi aralarında ise tek bir vergi sistemi uygulamayı amaçlamıştır. CEAO, ECOWAS' tan daha başarılı olan bir topluluktur. CEAO'ya üye olan ülkelerin tamamı ECOWAS üyesidir. Fakat 1994 yılında topluluğun faaliyeti yürürlükten kaldırılmıştır ve faaliyetine Batı Afrika Ekonomi ve Para Birliği'nde (UEMOA) devam etmiştir (Karluk, 2007: 575-576).

3.5.5.4. Mano Nehri Birliği (MRU)

3 Ekim 1973 tarihinde Sierra Leone ve Liberya'nın devlet başkanları Mano Nehri Bildirisi'ni imzalayarak Mano Nehri Birliği'ni (The Mano River Union-MRU) kurmuşlardır. 1 Ocak 1977 tarihinde yürürlüğe girmesi planlanan anlaşmanın, Sierra Leone'nin ödemeler dengesinde güçlük yaşamalarından dolayı tarih ertelenmiştir. 1980 yılında birliğe Gine katılım sağlamıştır (Karluk, 2007: 576). Birliğin en önemli amacı bölge içerisinde yer alan ülkeler arasında ekonomik gelişmeyi sağlamaktır (Kaya ve Kutlu, 2013: 492). Diğer amaçları ise üye ülkeler arasında gümrük birliğini kurarak ekonomik işbirliğini güçlendirmektir. 1977 yılında ortak dış tarife uygulanmaya başlanmıştır (DPT, 1995: 78). 20 Mayıs 2004 tarihinde birliğe üye ülke liderlerinin katılımıyla birlik için yeniden yapılandırma kararı alınmıştır. 2008 yılında ise Fildişi Sahili birliğe katılmıştır.

3.5.5.5. Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (ECOWAS)

28 Mayıs 1975 tarihinde Lagos Anlaşması ile Mano Nehri Birliği (MRU) ve Batı Afrika Ekonomi Topluluğu (CEAO) ülkeleri arasında Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (Economic Community of West African States- ECOWAS) kurulmuştur (ECOWAS, 2012). 1993 yılında Cotonou Anlaşması ile Lagos Anlaşması değiştirilerek daha rahat şartları olan bir birleşme hedeflenmiştir. Topluluğa üye ülke sayısı 2000 yılında Moritanya'nın ayrılması ile 15'e düşmüştür. ECOWAS üye ülkeler arasında tek pazarın oluşturulması amacı ile kurulmuştur. Bu nedenle anlaşmanın yürürlüğe girmesinden 15 yıl içerisinde gümrük birliğinin kurulması hedeflenmiştir. 1977 yılında üye ülkeler ile ekonomik kalkınma ve işbirliğini sağlamak amacıyla bir fon oluşturulmuştur (Karluk, 2007: 576). Topluluk, sanayi, telekomünikasyon, ulaşım, doğal kaynaklar, enerji, tarım, sosyo-kültürel, parasal ve mali alanlar da olmak üzere bütün ekonomik faaliyetlerde ekonomik bütünleşmeyi teşvik etmiştir (Kaya ve Kutlu, 2013: 494). Fakat ECOWAS üyelerinin GSMH'ları arasında ciddi farklar olması ve üye ülkeler arasında çok az ticaret yapılması, bölgesel entegrasyonun sağlam bir temel oluşturmasını negatif yönde etkilemiştir (Karluk, 2007: 577).

3.5.6. Ortadoğu ve Orta Asya'da Bölgesel Entegrasyon: Ekonomik İşbirliği Teşkilatı

Türkiye, Pakistan ve İran'ın kurucu üyesi olduğu Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO), Kalkınma İçin Bölgesel İşbirliği Teşkilatı'nın (RCD) devamı niteliğinde 1977 yılında imzalanan İzmir Anlaşması'nı değiştiren bir protokol ile 1985 yılında kurulmuştur (Karluk, 2007: 587). 1976 yılında İzmir'de RCD Zirvesi'nde alınan karar ışığında teşkilatı kuran İzmir Anlaşması, 1977 yılında Tahran'da imzalanmış ve 1978 yılında yürürlüğe girmiştir. Ancak, 1979 yılında İran'da yaşanan İslam Devrimi sebebiyle İzmir Anlaşması askıya alınmıştır. 1980'li yılların başında İran'ın iç güvenliğinin sağlanması ve İran yönetiminin istikrara kavuşması nedeniyle 1985 yılında İzmir Anlaşması üzerinde değişiklikler yapılarak Kalkınma İçin Bölgesel İşbirliği Örgütü'nün (RCD) yerini Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (The Economic Cooperation Organisation-ECO) almıştır (DPT, 2005).

1996 yılında İzmir Anlaşması'nda yapılan düzenleme ile Ekonomik İşbirliği Teşkilatı son şeklini almıştır. Bu son düzenleme de teşkilatın ana amaçları şu şekilde belirtilmiştir (ECOSECRETARIAT, 2005).

- Üye ülke halklarının hayat standartlarını yükseltmek ve refah sağlamak,
- Sürdürülebilir kalkınmayı destekleyecek ortam hazırlamak,
- Üye devletlerin ekonomilerinin kendi aralarında ve tüm dünya ekonomisi ile entegrasyonunu sağlamak,
- Ekonomik kalkınmada liberalleşmeyi ve özelleştirmeyi teşvik etmek,
- Teşkilatın uluslararası örgütler arasında işbirliğini sağlamak,
- Bölge kapsamında enerji kaynaklarının kullanımını ve mobilizasyonunu arttırmak,
- Sosyal, kültürel, teknik, bilimsel ve iktisadi alanlarda işbirliğini teşvik etmek.

Sovyetler Birliği'nin dağılması sonucunda ECO farklı bir boyut kazanmıştır. Kasım 1992 tarihinde İslamabat' da gerçekleştirilen toplantıda Özbekistan, Azerbaycan, Türkmenistan, Kırgızistan, Kazakistan, Afganistan ve Tacikistan'ın teşkilata katılmasıyla Ekonomik İşbirliği Teşkilatı'nın üye sayısı 10'a yükselmiştir. KKTC'ye ise Kıbrıs Müslüman kesimi olarak gözlemci sıfatı verilmiştir (Karluk, 2007: 588).

3.5.7. Karadeniz Ekonomik İşbirliği (BSEC)

Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü (The Black Sea Economic Cooperation-BSEC), 1980'li yıllarda Sovyetler Birliği'nin gıda ve tüketim mallarına karşı ihtiyaç duymaları ve Türkiye'nin de enerjiye duyduğu gereksinimin karşılanması amacıyla bir örgütün kurulması yönünde fikir sunulmuştur (MFA, 2012). Karadeniz kıyısında bulunan ya da bu bölgeye yakın ülkeler arasında 1989 yılının sonlarında işadamlarının çabaları ve politik destek sonucu uluslararası platformda örgüt tartışılmaya başlanmıştır (Elekdağ, 1993: 30). Rusya Federasyonu, Türkiye, Romanya, Ukrayna, Bulgaristan, Yunanistan, Arnavutluk, Azerbaycan, Gürcistan, Ermenistan ve Moldova ülkeleri arasında 25 Haziran 1992 tarihinde imzalanan bir deklarasyon ile Karadeniz Ekonomik İşbirliği (BSEC) kurulmuştur. Birliğe üye ülkeler arasında sadece Türkiye ve Yunanistan Doğu Bloğu ülkeleri değildir. Birliğe tam üye ülkelerin yanı sıra, Almanya, Avusturya, Polonya, Slovak Cumhuriyeti, İtalya, Tunus, Mısır ve İsrail gözlemci ülke statüsünde toplantılara katılım sağlamaktadırlar. 16 Nisan 2004 tarihinde gerçekleştirilen konsey toplantısında birliğe Sırbistan ve Karadağ tam üye statüsü ile katılmışlardır. Bunun sonucunda tam üye sayısı 12'ye çıkmıştır.

BSEC, ekonomik perspektiften bakıldığında kısa vadede üye ülkeler arasında ticaretin artırılması, karşılıklı yatırımların artırılması ve diğer ekonomik ilişkilerin güçlendirilmesi amacıyla yapılan bir anlaşmadır. Uzun vadede ise, BSEC serbest ticaret bölgesi oluşturmayı amaçlamıştır. BSEC siyasi açıdan üye ülkelerin birbirleri ile ve bölgelerinde barışı, güveni ve dayanışmayı temel almaktadır. Bu durum sosyal açıdan bakıldığında ise, üye ülkelerin hayat standartlarının artırılmasını, işsizliğin azaltılmasını, eğitim, kültür ve sağlık alanında işbirliği yapılmasını hedeflemektedir (Çelik, 2013: 521-522).

3.6. Coğrafi Yakınlık Olmayan Ekonomik Entegrasyon Oluşumları

Dünyada üst üste yaşanan iki büyük savaş ve ekonomik buhran insanları ve ülkeleri beraber hareket etme zorunluluğuna itmiştir. Ülkeler ilk olarak ekonomi daha sonra askeri ve siyasi alanlarda bütünleşme gerçekleştirmişlerdir. Bu bütünleşmeler insanlar için yeni imkanlar ve rekabet olanakları sağlamıştır. Bu durumda ülkelerin arasındaki farklılıkların giderilmesi, benzer yanlarının güçlendirmesi, dış ticaret yaratılması ve ekonomik gelişme sağlanması önem kazanmıştır. Ülkeler bu amaçlar doğrultusunda coğrafi temele dayanan entegrasyon hareketlerinin yanı sıra, coğrafi yakınlık olmayan entegrasyon oluşumlarına gitmişlerdir (Acar, 2013: 291).

3.6.1. Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC)

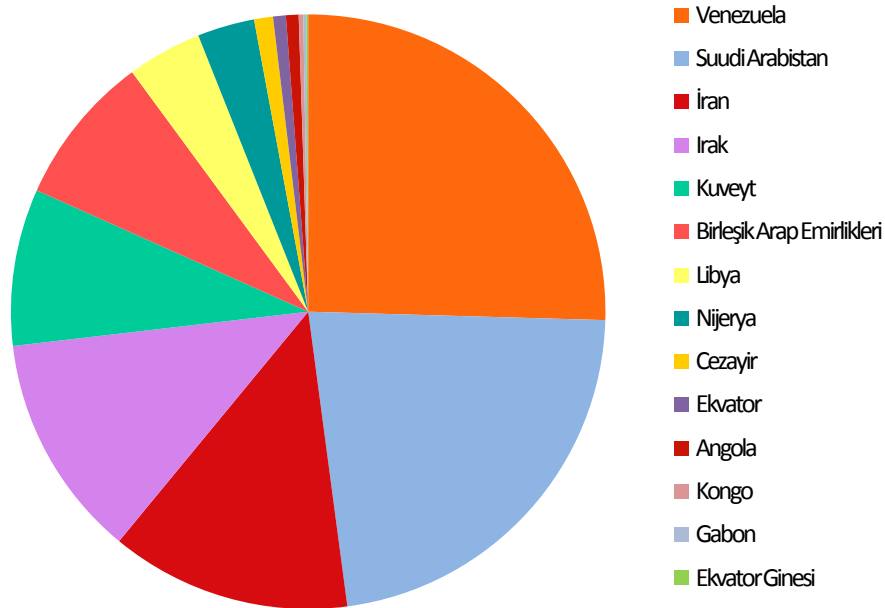
Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (Organization of Petroleum Exporting Countries-OPEC), 10-14 Eylül 1960 tarihinde Suudi Arabistan, Kuveyt, İran, Irak ve Venezuela tarafından Bağdat'ta düzenlenen konferansta kurulan hükümetlerarası bir örgüttür. Bu kurucu beş ülkeye daha sonra on ülke daha katılmıştır. Bu ülkeler, 1961 yılında Katar, 1962 yılında Endonezya ve Libya, 1967 yılında Abu Dabi ve Birleşik Arap Emirlikleri, 1969'da Cezayir, 1971'de Nijerya, 1975'de Ekvator ve Gabon'dur. Örgütün merkezi kuruluşundan 5 yıl sonra, 1965'de Cenevre'den Viyana'ya taşınmıştır (OPEC, 2019). OPEC'in temel amacı, üye ülkelerin petrol politikalarının uyumlaştırılmasını ve birleştirilmesini sağlamak, üye ülkelerin kendi menfaatlerini korumak için uygun metotlar belirlemek olarak açıklanabilir (OPEC, 2004).

1958 yılında petrol ihraç eden ülkelerin aralarında bir birlik fikri doğmuş ve Venezuela petrol şirketlerinin fiyat indirimi konusunda baskı yapmasının sonucu Arap ülkeleri bir araya gelmiştir. İran ve Venezuela'dan gözlemciler katılarak Kahire'de Birinci Arap Petrol Kongresi düzenlenmiş ve hükümetlerin bilgisi dahilinde olmayan fiyat indirimlerinin gerçekleştirilemeyeceği kararı alınmıştır. Böylelikle OPEC'in kurulması yönünde ilk adım atılmıştır. Dünya petrol üretiminin %90'ını ve petrol ihracatının %80'ini gerçekleştiren beş ülke Eylül 1960 tarihinde OPEC'i kurmuştur. OPEC'in kurulduğu ilk dönemlerde İran, Irak ve Suudi Arabistan'ın arasında 'üretim kısılması yoluyla fiyatı kontrol etme' politikasında uyuşmazlıklar ortaya çıkmıştır. Libya'nın etkisi ile 1969 yılında petrol darlığı yaşanmış ve daha önceden alıcıların etkin olduğu dünya petrol pazarında satıcılar hâkimiyeti ellerine almıştır. Tahran'da 1971 yılında toplanan OPEC üye ülkeleri ve petrol şirketleri fiyatlarda önemli derecede artış sağlamışlardır (Örnek ve Taş, 2013: 326).

OPEC'e üye ülkeler, petrol şirketlerinin hâkimiyetini ellerinden almış üretim giderek sınırlanmış ve ham petrolün fiyatlandırılmasında söz sahibi olmuşlardır. 1973 yılında İsrail-Arap çatışmasından dolayı Arap petrol ambargosu ve 1979 yılında İran Devrimi'nin patlak vermesiyle petrol fiyatları yükselmiştir (OPEC, 2019). 8 Ekim 1973

tarihinde OPEC üye ülkeleri ve şirket temsilcileri Viyana’da toplanarak petrol üretimini aşamalı bir şekilde azaltmaya ve fiyatları arttırmaya karar vermişlerdir. Böylelikle daha az ihracat gerçekleştirerek daha yüksek ticaret hadlerine erişmek ve yüksek hâsılat elde etmek mümkün olmuştur (Walther, 2002: 257-262). Bu gelişmeler sonucunda tüm dünya olumsuz yönde etkilenmiş ve 1973 yılı enerji krizine, artan dış açığa ve makro dengesizliklerle karşı karşıya kalmıştır (Örnek ve Taş, 2013: 327). 1975 yılında Cezayir’de gerçekleştirilen zirve sonucunda OPEC’in görevi genişletilmiştir. OPEC’in yetki alanına fakir ülkelerin durumunu kapsayan ve dünyanın ekonomik kalkınmasının istikrarını sağlayan bir işbirliği eklenmiştir. Bu nedenle 1976 yılında OPEC Uluslararası Kalkınma Fonu kurulmuştur (OPEC, 2019). 1979 yılında yaşanan petrol krizi ise İran’daki rejim değişikliği ile başlamış olup ilk petrol krizine kıyasla daha derinden etkiler ortaya çıkarmıştır (Özyüncü, 2004).

OPEC, 1970’li yıllarda ambargo ilan etmiş ve dünya genelinde durgunluğa neden olmuştur. 1980’lerde ise OPEC Kartelinin miktar sınırlamaları etkisiz bir hale gelmiş ve petrol fiyatları 1973 yılı öncesindeki seviyeye düşmüştür (Örnek ve Taş, 2013: 327). Petrol fiyatları 1998 ve 1999 yıllarında tek haneli rakamlara gerilemiş fakat OPEC, örgüte üye olmayan petrol ülkelerini de kendisi ile koordine bir hale getirerek fiyatlarını tekrar arttırmıştır. Ancak günümüzde OPEC, geçmişte yaptığı gibi kendi isteği doğrultusunda fiyatlar ile oynamakta zorlanmaktadır. Çünkü petrol üretiminde OPEC ülkelerinin dışındaki ülkelerin payı artmıştır (Kohl, 2002: 2-6).



Şekil 3.3. 2018 Yılı Dünya Ham Petrol Rezervlerinin OPEC Payı (OPEC Annual Statistical Bulletin 2019, 29.12.2019, <https://www.opec.org>).

Not: Şekil yazar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 3.3.’de 2018 yılı ham petrol rezervlerinin OPEC payı verilmiştir. Ham petrol rezervlerinde baz alınan yılda en fazla Venezuela’da payı olan OPEC’in, ikinci sırada ise Suudi Arabistan rezervlerinde payı bulunmaktadır. Suudi Arabistan’ı İran, Irak, Kuveyt ve Birleşik Arap Emirlikleri takip etmektedir. Gabon ve Ekvator Ginesi OPEC payında en az paya sahip iki ülkedir.

Tablo 3.5. 2018 OPEC Ham Petrol Rezervleri (OPEC Annual Statistical Bulletin 2019, 29.12.2019, <https://www.opec.org>).

| 2018 OPEC Ham Petrol Rezervleri (milyar varil/ OPEC payı) | | |
|---|--------|-------|
| Venezuela | 302.81 | %25.5 |
| Suudi Arabistan | 267.03 | %22.4 |
| İran | 155.60 | %13.1 |
| Irak | 145.02 | %12.2 |
| Kuveyt | 101.50 | %8.5 |
| Birleşik Arap Emirlikleri | 97.80 | %8.2 |
| Libya | 48.36 | %4.1 |
| Nijerya | 36.97 | %3.1 |
| Cezayir | 12.20 | %1.0 |
| Ekvator | 8.27 | %0.7 |
| Angola | 8.16 | %0.7 |
| Kongo | 2.98 | %0.3 |
| Gabon | 2.00 | %0.2 |
| Ekvator Ginesi | 1.10 | %0.1 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 3.5.'de 2018 yılında OPEC ham petrol rezervleri ve OPEC ülkelerinin kaç milyar varil petrol rezervine sahip olduğu verilmiştir. 2018 yılı OPEC Yıllık İstatistik Bültenleri'nde yayınlanan verilere göre; dünya ham petrol rezervlerinde OPEC'in payı %79.4'lük oran ile 1,189.90 milyar varil iken, OPEC'e üye olmayan ülkelerin dünya ham petrol rezervlerindeki payı %20.6'lık oran ile 308,18 milyar varildir. Şekil 3.3.'de OPEC üye ülkelerinin örgüt içerisindeki petrol rezervlerinin payı gösterilmiştir. OPEC ülkelerinde en büyük pay 302.81 milyar varil ile Venezuela'ya ait iken, onu ikinci sırada Suudi Arabistan 267.03 milyar varil ile takip etmektedir. Örgüt içerisinde en az petrol rezervine sahip olan ülke ise 1.10 milyar varil ile Ekvator Ginesi olarak görülmektedir.

3.6.2. Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD)

İkinci Dünya Savaşı, gelişmiş Avrupa ülkeleri üzerinde büyük bir tahribata neden olmuştur. Savaş sonrasında ülkelerin yeniden imarı ve inşası için 1948 yılında, ABD Marshall Planı çerçevesinde yardım sağlamıştır. Yardımlar sayesinde Avrupa ekonomileri kısa bir süre zarfında toparlanmayı başarabilmiştir. Marshall Planı kapsamında Avrupa ülkelerinin aralarındaki ticareti serbestleştirebilmek ve geliştirilmesini sağlamak amacıyla Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü (OECE) kurulmuştur. OECE, on yıl boyunca etkinliğini kaybetmemiş fakat Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun kurulmasında rol alan bazı üye ülkelere karşı ayrıcalıklı bir durum ortaya çıkmış ve OECE etkinliğini yitirmeye başlamıştır (Acar, 2013: 292). Bu dönemde yaşanan Soğuk Savaş'ın ortaya çıkardığı durumlar, Batılı ülkelerin aralarında birlik ve dayanışmayı gerekli kılmıştır. Bu nedenle OECE görevini tamamlamış olmasına rağmen dağılmamış, aksine Batı Avrupa ülkelerinin yanı sıra Amerika ve Kanada'nın örgüte katılımıyla kapsam genişletilmiş ve örgüt yeni bir hal almıştır (Seyidoğlu, 2017: 324).

Dünya ekonomisinin karşı karşıya olduğu kalkınma problemi ve gelişmekte olan ülkeler ile ekonomik işbirliği ve yardım konusu çerçevesinde ABD, İngiltere, Fransa ve Batı Almanya hükümet başkanları 1959 yılında bir görüşme yapmışlardır (Güran ve Aktürk, 2001: 205). OECE'nin yeni bir şekil alması amacıyla Hazırlık Komitesi ve Dörtler Grubu oluşturulmuş, 14 Aralık 1960 yılında Paris'te Ekonomik İşbirliği ve

Kalkınma Teşkilatı'nı (The Organization for Economic Cooperation-Development - OECD) kuran anlaşma imzalanmıştır. 30 Eylül 1961 yılında anlaşma yürürlüğe girmiş ve 29 Mart 1961 tarihinde Türkiye, teşkilata üye olmuştur (Güran ve Aktürk, 1999:206). Paris Anlaşması'nda teşkilat için üç temel amaç belirlenmiştir. Bunlardan ilki, üye ülkelerin kendilerine yetebilen en yüksek ekonomik gelişme ve istihdamı sağlayabilmektir. İkincisi, mali istikrarı korumak, teşkilata üye olan ve olmayan ülkelerin ekonomik kalkınmalarına destek olmak ve son amaç ise, dünya ticaretinin uluslararası taahhütler kapsamında ve ayırım gözetmeksizin temelde gelişmesine katkı sağlamaktır (Acar, 2013: 295).

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD), kurulduktan sonra geçen süre zarfında teşkilata üye olan ülkelere ek olarak piyasa ekonomisine bağlı neredeyse tüm ülkelerin problemleriyle ilgilenmiştir. Tecrübe ve bilgi birikimlerini yeni sanayileşen dönüşüm ekonomilerine sunmuşlardır. Teşkilat, Asya ve Latin Amerika'da yer alan gelişmekte olan ülke ekonomileriyle sıkı bir diyaloga girmiştir. Teşkilatın içerisinde ABD, Batı Blok'unun liderlik rolünü üstlenmiştir. OECD'nin bünyesinde ortak karara varılmasında yedi batılı sanayileşmiş ülke büyük sorumluluklar üstlenmişlerdir. Bu ülkeler Kanada, ABD, Fransa, Almanya, İtalya, Japonya ve İngiltere'dir. Bu ülkelere Yediler Grubu (G-7) adı verilmektedir. OECD görüşmelerinde, her yıl dünya ekonomisinde yaşanan gelişmeler ve ekonomik-mali politikalar üzerinde durmaktadır. OECD, başlıca problemler karşısında ortak tutumlar belirleyerek, ulusal politikalarda uyum sağlayarak, dünyada yaşanan gelişmelerden üye ülkelerin negatif bir şekilde etkilenmesini engellemeye çalışmaktadır (Seyidoğlu, 2017: 324-325). Tüm bunlara istinaden OECD, koordinasyon, karşılıklı bilgi ve deneyim alışverişi adına küresel bir forum ve G-7 için entelektüel bir arka plan oluşturmaktadır (Acar, 2013: 296).

3.6.3. İslam İşbirliği Teşkilatı (OIC-İİT)

1926 yılından itibaren Suudi Arabistan'ın liderliğinde ve sınırlı seviyede gerçekleştirilen İslam ülkelerinin dayanışma faaliyetleri 1967 yılında yaşanan Arap-İsrail savaşından sonra resmi bir nedene bağlanmaya çalışılmıştır. Ağustos 1960 tarihinde İsrail'in Kudüs Al-Aksa Camii'ne gerçekleştirdiği saldırı sonucunda 24 İslam ülkesinin devlet başkanları Eylül 1960 tarihinde Rabat'ta düzenlenen Birinci İslam Zirve Konferansı'na katılım sağlamışlardır (Ertürk, 1993: 258-263). Böylelikle İslam İşbirliği Teşkilatı'nın (Organization of Islamic Countries-OIC) kurulması için temeller atılmış ve Mart 1970 tarihinde İslam Ülkeleri Dışişleri Bakanları Cidde'de toplanmış ve OIC Genel Sekreterliğini kurmuşlardır (OIC, 2004). Teşkilata, Azerbaycan, Türkmenistan ve diğer Türk Cumhuriyetlerinin de katılması sonucunda üye sayısında önemli bir artış yaşanmış ve 2007 yılında üye ülke sayısı 57'ye yükselmiştir. Teşkilatın merkezi Suudi Arabistan'ın Cidde kentinde yer almaktadır. Teşkilata üye ülkeler geniş bir coğrafik bölgeye yayılmışlardır. Bu nedenle İslam İşbirliği Teşkilatı bölgesel alana dayalı entegrasyon oluşumu değil dini esaslara dayalı bir örgüttür. Ekonomik nedenler çerçevesinde kurulan diğer kuruluşların yanı sıra İslam İşbirliği Teşkilatı pek sıkı olmayan ilişkiler üzerine kuruludur (Seyidoğlu, 2017: 330).

Arap-İsrail çatışmasının neden olduğu siyasi hadiselerle tepki sonucu ortaya çıkan İslam İşbirliği Teşkilatı (OIC), politik bir oluşum olarak faaliyetlerine başlamıştır (OIC, 2004). Bu politik etkinlik ekonomik eylemler ile entegre olarak, İslam ülkelerinin yüz yüze oldukları ekonomik ve sosyal problemlerin, OIC kapsamında ele alınması ve üye ülkeleri birbirlerine yakınlaştırmaya yönelik işbirliği sahalarının yaratılabilmesi

açısında zemin hazırlamıştır(Örnek ve Taş, 2013: 341). Teşkilatın ekonomik işbirliği meseleleri ile ilgilenen asıl birimi, Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi (İSEDAK), 1981 yılında Mekke’de kurulmuştur. İslam ülkeleri arasında ekonomik ve ticari işbirliğini geliştirmek, öneriler sunmak ve teşkilatta alınan kararların uygulanma biçimini izlemek görevini İSEDAK üstlenmiştir. İSEDAK, İslam Konferansı’na üye ülkeler arasında tercihli ticaret sistemi, ticaret bilgilendirme ve haberleşme ağı kurma, standartlar arasında eşgüdüm sağlama gibi projeler üzerinde çalışmaktadır. İslam Ülkeleri Devlet ve Hükümet Başkanları Konferansı, OIC’ nin en geniş kapsamlı yetkiye sahip olan kuruluşudur. Bu kuruluş kısaca İslam Zirvesi Konferansı olarak adlandırılır (Seyidoğlu, 2017: 330).

3.6.4. Grup 8 (G-8)

1975 yılında önemli sanayileşmiş ülkeler ekonomik politikalarının eşgüdümleştirilmesi amacıyla Yediler Grubu’nu (G-7) kurmuşlardır. Düzenlenen ilk zirvede, 1975 yılında ortaya çıkan krize yönelik batılı sanayileşmiş ülkelerin davranışlarını uyumlaştırmaya çalışmışlardır (Acar, 2013: 308). İlk zirve, dönemin Fransa Cumhurbaşkanı tarafından Japonya, ABD, Almanya, İtalya ve İngiltere liderlerinin Rambouillet’e davet edilmesi sonucu gerçekleşmiştir (MFA, 2005). Grup 1976 yılında Porto Riko’da yapılan toplantıda tekrar bir araya gelmiş ve Kanada’da gruba dahil olarak G-7 ortaya çıkmıştır. G-7’ye üye ülke sayısı 14 yıl boyunca aynı kalmıştır. Avrupa Birliği temsilcileri 1977 yılından itibaren zirvelere katılım sağlamışlardır. SSCB/Rusya 1991 yılından sonra G-7 üyeleriyle bir araya gelmiş, 1994 yılında Napoli Zirvesi’nden sonra Rusya’nın da yer aldığı Siyasi 8 adı altında toplantılar gerçekleştirilmiştir. 1998 yılında Birmingham Zirvesi’nde G-8 tam olarak ortaya çıkmıştır (Acar, 2013: 308).

Zirve gündemini oluşturan başlıklar, makroekonomik konuların idaresi, uluslararası ticaret ve gelişmekte olan ülkeler ile işbirliği iken daha sonraları Doğu-Batı ekonomik ilişkileri, enerji, bölgesel güvenlik ve silahsızlanma gibi başlıklarda grubun ilgi alanına girmiştir. G-8 Zirve Toplantıları, döviz kurları, uluslararası ticaret ve Rusya’ya yönelik Batı politikasının belirlenmesi gibi oldukça önemli konuların tartışılmasına olanak tanıyan bir alt yapı oluşturmuştur. G-8 toplantılarının bazı amaçları göze çarpmaktadır. Bunlar, hükümetler arasında karşılıklı anlayışı sağlamak ve geliştirmek, uluslararası kurulan teşkilatların etkinliklerini canlandırmak, günümüzde ve gelecekte yaşanabilecek problemlerin çözülebilmesi için emek harcamak, gelişmekte olan ülkeler adına geniş çaplı işbirliği başlatmak ve dünya para-ticaret sistemlerinin işleyişini geliştirmek olarak sıralanabilmektedir (Acar, 2013: 309).

G-8, dünyanın büyük ekonomik güçlerini bünyesinde barındırdığından dolayı uluslar arası finansal ve ticari kurumları doğrudan etkileyebilmektedir. G-8 üye ülke liderlerinin almış oldukları kararlar Dünya Bankası, IMF, OECD, WTO ve NATO gibi uluslararası kuruluşların politikalarının oryantasyonunda önemli rol oynamaktadır. G-8’in uluslararası kuruluşlar üzerinde yarattığı bu etki ekonomik gücünden kaynaklanmaktadır (Acar, 2013: 310).

Tablo 3.6. G-8 Ülkelerinin 2010-2018 Yılları Arasında GSYH Göstergeleri (WDI Data Bank, 16.01.2019, <https://www.databank.worldbank.org>).

| Yıllar | Fransa | Japonya | ABD | Almanya | İtalya | İngiltere | Kanada | Rusya |
|--------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | GSYH (trilyon \$) | GSYH (trilyon \$) | GSYH (trilyon \$) | GSYH (trilyon \$) | GSYH (trilyon \$) | GSYH (trilyon \$) | GSYH (trilyon \$) | GSYH (trilyon \$) |
| 2010 | 2,6 | 5,7 | 14,9 | 3,3 | 2,1 | 2,4 | 1,6 | 1,5 |
| 2011 | 2,8 | 6,1 | 15,5 | 3,7 | 2,2 | 2,6 | 1,7 | 2,0 |
| 2012 | 2,6 | 6,2 | 16,1 | 3,5 | 2,0 | 2,7 | 1,8 | 2,2 |
| 2013 | 2,8 | 5,1 | 16,7 | 3,7 | 2,1 | 2,7 | 1,8 | 2,2 |
| 2014 | 2,8 | 4,8 | 17,5 | 3,8 | 2,1 | 3,0 | 1,8 | 2,0 |
| 2015 | 2,4 | 4,3 | 18,2 | 3,3 | 1,8 | 2,9 | 1,5 | 1,3 |
| 2016 | 2,4 | 4,9 | 18,7 | 3,4 | 1,8 | 2,6 | 1,5 | 1,2 |
| 2017 | 2,5 | 4,8 | 19,4 | 3,6 | 1,9 | 2,6 | 1,6 | 1,5 |
| 2018 | 2,7 | 4,9 | 20,5 | 3,9 | 2,0 | 2,8 | 1,7 | 1,6 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 3.6.'da G-8 ülkelerinin 2010 ve 2018 yılları arasındaki gayri safi yurt içi hasıla değerleri verilmiştir. G-8 ülkeleri arasında 2018 yılında gerçekleşen GSYH miktarına bakıldığında ABD 20,5 trilyon \$ ile ilk sırada yer alırken onu 4,9 trilyon \$ ile Japonya takip etmektedir. Üçüncü sırada 3,9 trilyon \$ ile Almanya gelirken grup içerisinde en az GSYH miktarına 1,6 trilyon \$ ile Rusya sahip olmaktadır.

3.6.5. Grup 20 (G-20)

Yirmiler Grubu, ilk defa 1999 yılında Güney Doğu Asya Krizi esnasında, ilişkili ülkelerin Maliye Bakanları ve Merkez Bankası Başkanları ile Berlin'de düzenlenen danışma toplantısında ortaya çıkmıştır. Toplantı, uluslararası ekonomik ve mali konularda fikir alışverişi yapmak, istikrarlı bir sürdürülebilir kalkınma sağlayabilmek gibi nedenlerden dolayı gerçekleştirilmiştir (Seyidoğlu, 2017: 325). 25 Eylül 1999 yılında Washington'da G-7 ülkelerinin gerçekleştirdiği toplantıda küresel sistem açısından önemli görülen Yirmiler Grubu (G-20) resmen ilan edilmiştir (Balancar'dan aktaran Acar 2005). G-20 ülkelerinin devlet başkanlarının veya hükümet başkanlarının katılım göstermesiyle gerçekleştirilen toplantılara G-20 Zirvesi adı verilmektedir. 2008 yılında ilk G-20 Zirvesi Washington D.C.'de gerçekleştirilmiş ve zirvede küresel krize karşı alınacak tedbirleri tespit etmek ve nasıl uygulanacağı hakkında anlaşma sağlamak amacıyla üye ülke liderlerine gereksinim duyulması sonucunda ortaya çıkmıştır. Zirve gündeminde, yeni iş olanaklarının yaratılması, dışa açık ekonominin desteklenmesi, finansal ve mali alanda yeniliklerin desteklenmesi, girişimciliğin teşvik edilmesi ve yoksulluğun ortadan kaldırılması gibi konular daima yer almaktadır (Acar, 2013: 315).

G-20 Grubu sekiz büyük sanayileşmiş ülke olan ABD, Rusya, Kanada, Japonya, Almanya, Fransa, İtalya ve İngiltere' den yani G-8 ülkelerinden ve on bir yeni sanayileşmekte olan Çin, Hindistan, Endonezya, Güney Kore, Güney Afrika, Suudi Arabistan, Brezilya, Avustralya, Meksika, Türkiye ve aynı zamanda da Avrupa Birliği'nden meydana gelmektedir. G-20 üyeleri dünyanın en büyük GSYH' sine sahip ülkelerdir. G-20 başkanları her yıl gerçekleştirilen toplantılara, daha çok ülkenin

görüşlerini alabilmek için uygun buldukları gruba üye olmayan ülkeleri ‘misafir’ konumunda davette bulunurlar. İspanya toplantılara devamlı davet edilen bir ülkedir ve bu nedenle ‘sürekli misafir’ konumundadır(Seyidoğlu, 2017: 325-326).

Tablo 3.7. G-20 Ülkelerinin 2018 Yılı Seçilmiş Makro Ekonomik Göstergeleri (WDI Data Bank, 28.12.2019, <https://databank.worldbank.org>).

| Üye Ülke | Kişi Başına GSYH (Bin \$) | GSYH (Milyar \$) | İthalat (milyar \$) | İhracat (milyar \$) |
|-----------------|------------------------------|---------------------|------------------------|------------------------|
| ABD | 62.794,58 | 20.544 | 3.148 | 2.510 |
| İngiltere | 42.943,90 | 2.855 | 907,1 | 856,7 |
| Çin | 9.770,84 | 13.60 | 2.548 | 2.655 |
| Japonya | 39.289,95 | 4.971 | 904,4 | 917,1 |
| Almanya | 47.603,02 | 3.947 | 1.628 | 1.871 |
| Fransa | 41.463,64 | 2.777 | 891,8 | 870,4 |
| Brezilya | 8.920,76 | 1.868 | 266,7 | 276,6 |
| İtalya | 34.483,20 | 2.083 | 603,3 | 655,4 |
| Rusya | 11.288,87 | 1.657 | 344,2 | 509,5 |
| Hindistan | 2.009,97 | 2.718 | 642,6 | 536,6 |
| Kanada | 46.232,98 | 1.713 | 584,1 | 550,5 |
| Avustralya | 57.373,68 | 1.433 | 306,6 | 312,6 |
| Güney Afrika | 6.374,02 | 368,2 | 108,8 | 110,1 |
| Meksika | 9.673,44 | 1.220 | 502,4 | 479,6 |
| Endonezya | 3.893,59 | 1.042 | 229,8 | 218,4 |
| Türkiye | 9.370,17 | 771,3 | 236,2 | 227,7 |
| Arjantin | 11.683,94 | 519,8 | 853,6 | 742,4 |
| Güney Kore | 31.362,75 | 1.619 | 631,4 | 712,7 |
| Suudi Arabistan | 23.338,96 | 786,5 | 209,7 | 313,8 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 3.7’de gelişmiş 20 ülkenin genel özelliklerini görmek bakımından seçilmiş bazı makro ekonomik göstergeleri verilmiştir. Ekonomik gelişmişliğin yanı sıra dünya nüfusunun büyük bir bölümünün bu gruba katılan ülkelerde yaşadıkları görülmektedir. Makro ekonomik göstergelerine bakıldığında aralarında derin farklılıklar bulunan G-20 ülkelerinin en yüksek kişi başına GSYH’ ine sahip olan ABD, 62.794 \$ ile ilk sırada yer alırken son sırada 2.009 \$ ile Hindistan gelmektedir.

3.6.6. BRICS

21. yüzyıl ile birlikte hızlı ekonomik büyüme gerçekleştiren büyük miktarda yabancı yatırım çekmeyi sağlayabilen ve küresel ekonomide hızlı bir şekilde aktifleşen ülkeler farklı biçimlerde kategorize edilmişlerdir. Bunlar arasında, ucuz emek ve düşük üretim maliyetlerinin sağlamış olduğu avantajlarla yüksek büyüme oranları elde eden, doğrudan yabancı yatırımları kendisine çeken, ihracat seviyesini, döviz rezervlerini ve GSYH’sını hızla arttırabilen ve ekonomik krizlerden görece olarak daha az etkilenen dört ülke dikkat çekmiştir. Brezilya, Rusya Federasyonu, Hindistan ve Çin Halk Cumhuriyeti’nin oluşturduğu ülke grubu ‘yükselen ekonomiler’ olarak tanımlanmış ve 2001 yılında J.O. Neill tarafından BRIC ülkeleri olarak adlandırılmışlardır. BRIC ülkelerinin temel ortak özellikleri arasında yüksek nüfus oranları, doğal kaynaklarının zenginliği, milli gelirlerinde yaşanan hızlı yükselişler ve ülke içi tüketici sayısının yüksekliği göze çarpmaktadır. BRIC ülkelere Aralık 2010 tarihinde Güney Afrika’nın katılımıyla grup BRICS ülkeleri olarak adlandırılmıştır (Narin ve Kutluay, 2013: 32). BRICS ülkeleri zamanla bir işbirliği sistemi oluşturma arayışına girmişlerdir. Küreselleşen ekonomide daha adil şartların hâkim olduğu rekabet ortamının

yaratılmasını amaçlayan oluşumun asıl talebi, birbirleri arasındaki ilişkiyi güçlendirmekle beraber ABD'nin tek kutuplu siyasi ve ekonomik düzeninin sürdürülebilirliğinin yok olduğu ve uluslararası alanda siyasi ve ekonomik yönetimde bu oluşumunda söz sahibi olmaktır.

Küreselleşmenin bir sonucu olarak ülkeler dünya ekonomisindeki faaliyetlerini arttırmak amacıyla ticari ve finansman konularında gruplar oluşturarak güç birliğine yönelmektedirler. Bu gruplar bölgesel temele dayanan birleşmeler ya da bölgesel temele dayanmayan birleşmeler olarak nitelendirilebilirler. BRICS ülkeleri bu entegrasyonlara örnek teşkil edebilmektedir. Bu grubun içerisinde yer alan Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin ekonomik büyüklük olarak elli yıl içerisinde dünya ekonomisinin baskın güçleri konumuna yerleşecekleri beklenmektedir (Akgemci, 2011: 3). BRICS ülkeleri kendi aralarında kültürel, ekonomik ve demokratik açıdan aynı özellikler barındırmamalarına rağmen uluslararası ticaretten aldıkları pay ve doğrudan yabancı yatırım oran ile ilişkili olarak kazanım sağladıkları döviz rezervlerinin miktarı açısından benzer özelliklere sahiptirler. Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin 2010 yılından itibaren dünya toplam döviz rezervinin %40'ını bünyelerinde barındırmaktadırlar. BRICS ülkeleri döviz rezervlerine bağlı olarak ekonomik büyüme sağlayarak ortak bir özellik barındırırken, her ülkenin aynı zamanda kendine özgü yapısal özellikleri de bulunmaktadır. Çin ekonomisinde ucuz girdi maliyetlerini baz alan yatırımlar, Rusya ekonomisinde ise enerji kaynakları, silah ve ağır sanayi üretimi yoğunluklu olarak ön plana çıkmaktadır. Hindistan ekonomisinde ucuz emek maliyetine ek olarak dış kaynak kullanım olanakları ile ihracat temelli büyüme stratejisi belirlenmiştir. Güney Afrika ve Brezilya ekonomisinde ise yoğunluklu olarak enerji ihracatı görülmekte ve bu sektörde yaşanan uluslararası fiyat ve talep dalgalanmaları ülke ekonomisinde önemli sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Sonuç olarak BRICS ülkelerinin ekonomileri birbirlerinde farklı alanlarda uzmanlaşmış ve yapısal olarak birincil sektörler ile yabancı yatırımlar öncelikli hale getirilmiştir (Aşçı, 2019: 42).

Dünya ekonomik sistemi hızla Asya kıtasına doğru kaymaktadır. Son yıllarda ABD'nin sürdürmüş olduğu korumacı politikalar küresel sistemden izole olmasına neden olmuştur. Bu süre zarfında Çin, Hindistan, Brezilya, Rusya, Türkiye, Meksika ve Endonezya'nın jeopolitik konumlar, yükselen siyasi ve ekonomik güçleri ile artan nüfus oranları göze çarpmaktadır. Ekonomi, finans, teknoloji, sağlık ve güvenlik alanlarında topluluğa üye olan ülkeler arasında işbirliğini sağlamak ve arttırmak adına amaç edinen BRICS 'Yükselen Güney' şeklinde adlandırılmaktadır. 'Gelişmiş Kuzey' olarak isimlendirilen Batı ülkeleri ve ABD'ye karşı güçlü bir oluşum olduklarını kabul ettirmek istemeleri ve bu ülkelere karşı daha fazla işbirliği yapma şartları sunan BRICS, IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşlarda daha fazla söz hakkı edinmek konusunda talepte bulunmaktadır (İstikbal, 2019: 49).

4. TÜRKİYE’NİN GENEL EKONOMİK GÖRÜNÜMÜ VE UZAK DOĞU ÜLKELERİ İLE EKONOMİK VE TİCARİ İLİŞKİLER

Bu bölümde Türkiye’nin genel ekonomik görünümü üzerinde durulduktan sonra, Türkiye’nin ekonomik yapısını oluşturan enflasyon, işsizlik ve istihdam, dış ticaret, ihracat-ithalat ve doğrudan yabancı yatırımları hakkında beş alt başlık altında bilgi verilecektir. Türkiye ekonomisinden bahsedildikten sonra Çin, Japonya, Güney Kore, Endonezya ve Singapur’dan oluşan seçilmiş Uzakdoğu ülkelerinin ekonomik yapılarını oluşturan ekonomik büyüme, enflasyon, işsizlik ve istihdam, dış ticaret, ihracat-ithalat, doğrudan yabancı yatırımlar ve seçilmiş bu beş Uzakdoğu ülkeleri ile ekonomik ve ticari ilişkileri alt başlıklar halinde açıklanacaktır.

4.1. Türkiye’nin Ekonomik Yapısı

4.1.1. Türkiye’de Enflasyon

Ekonominin performansı hakkında bir değerlendirme yapabilmek adına enflasyon, önemli bir makro ekonomik değişken niteliği göstermektedir. En geniş ifadesi ile enflasyon; ekonomide yer alan tüm fiyatların ağırlıklandırılmış ortalamasını ifade eden fiyatlar genel düzeyinde meydana gelen sürekli artış olarak tanımlanmaktadır (Yıldırım vd., 2012: 34). Enflasyon, sadece bir mal veya hizmetin değil aynı zamanda ortalama bir tüketicinin bir yıl içerisinde gereksinim duyduğu tüm mal ve hizmetlerde oluşan fiyat değişikliğini içermektedir. Diğer bir ifadeyle, bir ülkede, enflasyon oranında artış yaşanırken bazı mal ve hizmetlerin fiyatlarında düşüşler meydana gelebilmekte ya da enflasyon oranında düşüş yaşanırken bazı mal ve hizmetlerin fiyatlarında artış yaşanabilmektedir. Bununla birlikte fiyatlarda meydana gelen artışın enflasyon olarak nitelendirilebilmesi için belirli bir dönemi kapsamı değil, süreklilik içermesi gerekmektedir. Mal ve hizmet fiyatlarına ek olarak maaş ve ücretlerde de zamanla değişimler meydana gelmektedir. Fakat maaş ve ücretlerde yaşanan artışın, mal ve hizmet fiyatlarında yaşanan artıştan az olduğu takdirde enflasyon, tüketicilerin satın alma gücünü olumsuz yönde etkilemektedir. Genellikle bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzdelik değişiklik şeklinde ifade edilen enflasyon, Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE)’nin belirlemiş olduğu mal ve hizmet sepeti içerisinde yer alan unsurların ortalama fiyatlarının bir yıllık süre zarfında uğradığı değişim ele alınarak hesaplanmaktadır (TCMB, 2013: 2).

Her yıl için belirlenen genel fiyat seviyesini, belirli bir sepetin cari ve temel yıl fiyatları arasındaki oranı ölçen fiyat endeksi, ölçüme konu olan sepetin nasıl açıklanması gerektiğine bağlı olarak üç farklı şekilde hesaplanmaktadır. Ölçüme konu olan sepet, ülke içerisinde üretimi gerçekleştirilen tüm nihai mal ve hizmetlerden oluşan bir sepet şeklinde açıklanabilir. Buna bağlı olarak bir ülkede belirli bir yılda üretilmiş olan bütün nihai mal ve hizmetlerden oluşan mal sepetinin cari yıl fiyatları cinsinden değeri *nominal GSYH* olarak tanımlanmaktadır. Yine bir ülkede bir yıl içerisinde üretilen nihai mal ve hizmetlerden meydana gelen mal sepetinin temel yıl fiyatları cinsinden değeri *reel GSYH* olarak açıklanmaktadır. Sonuç olarak ülkede üretimi gerçekleştirilen tüm nihai mal ve hizmetlerin yer aldığı sepette hesaplayabilmek için nominal GSYH’yi GSYH’ye oranlayarak ve çıkan sonucu 100 ile çarparak fiyat endeksi bulunmaktadır. Bu yöntem GSYH deflatörü olarak nitelendirilmektedir. GSYH deflatörü üzerinden enflasyon haddi ise, nominal GSYH’da meydana gelen yüzdelik

değişimden, reel GSYH’da meydana gelen yüzdelik değişim çıkarılarak bulunmaktadır (Ünsal, 2017: 86-87).

Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE), şehirde yaşayan tüketicilerin, sabit bir mal ve hizmetler sepetini satın alma maliyetlerinde yaşanan değişimleri ölçmektedir. Bunun sonucu olarak da TÜFE, tipik bir hane halkının yaşam maliyetinin göstergesi olarak nitelendirilmektedir. TÜFE sepetinde yer alan mal ve hizmetler zaman içerisinde değişiklikler göstermektedir. Ayrıca bu değişimin yanı sıra endekse ilişkin hesaplama yöntemi de değişmiştir. Aşırı değerlere karşı fazla duyarlı olan aritmetik ortalama yerine nispeten daha istikrarlı ve daha düşük sonuçlara ulaşılan bir hesaplama yöntemi olan geometrik ortalama kullanılmaya başlanmıştır (Yıldırım vd., 2012: 37). Türkiye’de tüketici fiyat endeksi, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) aracılığıyla aylık bazda hesaplanmaktadır. Tüketici Fiyat Endeksi için baz alınan sepetin içinde yer alan mal ve hizmetler grubunun sepetteki ağırlığının ne kadar olduğunu, TÜİK gerçekleştirdiği tüketici anketlerinden yararlanarak belirlemektedir (Ünsal, 2017: 89). TÜFE ve GSYH deflatörü belirli bir mal ve hizmetler sepetinin maliyetini ölçerek baz alınan yılın maliyeti ile karşılaştırmaktadır. Ancak iki endeksi birbirlerinden ayıran başlıca farklılıklar vardır (Yıldırım vd., 2012: 38). Bunlardan ilki, TÜFE’ nin hesaplandığı sepet, hem ülke içerisinde üretilen tüketime konu olan malları hem de ithal edilerek ülkede tüketilen tüketim mallarını kapsamaktadır. Ancak GSYH deflatörünün hesapladığı sepet, ülke içinde üretilen tüm nihai mal ve hizmetleri kapsamaktadır. Sonuç olarak GSYH deflatörünün hesaplandığı sepette daha çok mal yer alırken, ithal mallar yer almamaktadır. Bir diğer fark TÜFE’ nin hesaplanmış olduğu sepetteki mal gruplarının ağırlığı zamana bağlı olarak değişiklik göstermemektedir ve sabittir. Buna karşılık olarak, GSYH deflatörünün hesaplandığı sepetteki mal gruplarının ağırlıkları her yıl değişiklik göstermektedir ve sabit değildir (Ünsal, 2017: 89).

Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE), fiyat endeksinin hesaplanması konusunda temel alınan, üretime konu olan ara mallardan meydana gelen bir sepet olarak açıklanabilir (Ünsal, 2017: 89). ÜFE, bir ülke ekonomisinde üretimi gerçekleştirilen ve yurt içi satışta yer alan ürünlerin genel fiyat düzeyinde oluşan değişimleri ölçmektedir. ÜFE’ nin kapsamında yer alan dört temel sektör imalat sanayi, tarım, elektrik-gaz-su ve madencilik-taşocakçılığı olarak değerlendirilmektedir. ÜFE’ de yaşanan değişikliklerin TÜFE ve GSYH deflatöründe de yaşanacak muhtemel bir değişikliğe neden olması beklenmektedir (Yıldırım vd., 2012: 39).

Enflasyon, yıllık enflasyon değerlerinin şiddeti göz önüne alınarak sürünen enflasyon, ılımlı enflasyon, dörttnala enflasyon ve hiper enflasyon olmak üzere dört gruba ayrılmaktadır. Şiddetine göre enflasyonu gruplandırırken sınır değerlerin belirlenmesinde net ve sabit bir ayırım yapmak söz konusu değildir. Mal ve hizmet fiyatlarında yaşanan artışların çok düşük oranlarda seyrettiği ve enflasyon beklentilerinin ortaya çıkmadığı enflasyon sürecine sürünen enflasyon denilmektedir. Zaman ve mekâna bağlı olarak şiddetinde farklılıklar görülen ancak ekonomi açısından zararlı bir etki bırakmayan enflasyon çeşididir. Bununla birlikte sürünen enflasyonun ekonomide önemli olumlu sonuçlar yarattığından dahi söz edilmektedir. İlimli enflasyon ise çift haneli rakamların görülmediği ancak toplumun ekonomi üzerinde etkisini açık bir şekilde hissettiği ve enflasyonist beklentilerin ortaya çıktığı bir süreci ifade etmektedir. Dörttnala enflasyon, ekonomi üzerinde hasar yaratan, piyasanın işleyişinde çarpıklıklara neden olan, paranın değer ölçüsü ve tasarruf yaratma konusunda etkinliklerini azaltan ve gelecek hakkında belirsizliklere ve endişelere yol açan enflasyon türüdür. Hiper enflasyon olarak adlandırılan enflasyon türü ise yıllık %1000 veya aylık %50 artışları aşan ve bunun sonucu olarak da paranın tüm

fonksiyonlarını kaybettiği yüksek oranlı enflasyon şeklinde nitelendirilmektedir (Yıldırım vd., 2014: 373). Hiper enflasyonun öne çıkan nedenleri arasında para arzının aşırı derecede büyümesi yer almaktadır. Hiper enflasyonların çoğunluğu hükümetlerin bütçe açığını finanse edebilmek için yeteri miktarda vergi gelirini elde edemediğinde ortaya çıkmaktadır. Hükümetler çözüm olarak bu açığı para basma mekanizması aracılığıyla kapatabilmeyi amaçlamaktadır. Hiper enflasyonun sonlandırılmasının yolu da finansal reformların senyorağa olan gereksinimini ortadan kaldırmasına bağlı olarak gerçekleşmektedir (Mankiw, 2017:116-121).

Enflasyon, bazı zamanlarda ve durumlarda iktisatçıların dahi beklemediği şekilde gelişebilir. Uzun bir dönemi kapsayan ve sabit parasal bir değer ile sözleşme gerçekleştiren insanların bu sözleşmeyi yaptıkları dönemden, beklenmedik bir enflasyon sonucunda maliyetlerinin reel değerinin çok büyük farklılıklar gösterdiğini görecektir. Uzun dönemler boyunca enflasyon gerçeği ile yaşamış ülke ekonomileri endeksleme yöntemi ile enflasyona önemli derecede uyum sağlayabilirken, enflasyon konusunda yeterli deneyime sahip olmayan ülkeler beklenmedik bir enflasyon ile karşılaştıklarında sonuçların daha yıkıcı olduğu görülmektedir. Beklenmedik enflasyonun etkilerini servetin ve gelirin yeniden dağıtılması, fiyat sisteminin etkinliği ve enflasyonun düzeyi-değişikliği olarak başlıklar altında incelenmesi mümkündür. Beklenmedik enflasyon servetin ve gelirin yeniden dağıtılması bakımından incelendiğinde, sabit nominal değerli varlıkların reel değerinde değişikliğe yol açmasıdır. Bu değişiklik sonucunda örneğin, uzun vadeli bir tahvil alan kişinin, fiyat düzeyinin tahvil aldığı döneme göre ikiye katlaması sonucunda tahvilin anapasını aldığı anda, paranın alım gücünün yarı yarıya düştüğünü görecektir. Böylelikle beklenmedik bir enflasyonun sonucu olarak alacaklılardan borçlulara doğru bir servet transferi gerçekleşmiş olacaktır. Örnekler çoğaltılacak olursa devlet böyle bir enflasyon karşısında genellikle net borçlu olduğundan dolayı karlı çıkarken, geleceğini garanti altına almayan çalışan ve bu nedenle tasarruf yapan bir vatandaşın birikmiş tasarruflarının reel değeri düşeceğinden dolayı beklenmeyen enflasyondan zararlı çıkacaklardır. Beklenmedik enflasyonun diğer bir maliyeti olan fiyat sisteminin etkinliği konusunda, insanların cari ve gelecekte meydana gelecek fiyat düzeyi konusunda net bilgisi mevcut değil ise fiyat değişimleri karşısında nasıl bir tepki verecekleri hakkında karar veremezler. Bu durumda hane halkları ve firmaların arz ve talep konusunda verecekleri kararları doğru olmayacaktır. Böylelikle firma enflasyon beklentisini yanlış değerlendirip ürün arzını arttırıp-azaltırken işçilerde yine enflasyon beklentilerinin hatalı olması durumunda emek arzını arttırıp veya azaltmaktadır. Bu durumda ise toplam talep ve toplam arz grafiklerinde kaymalar ortaya çıkarak, ekonominin istikrarsızlığına yol açmaktadır. Ekonominin istikrarsızlığı büyümeyi etkilemekte ve büyüme ise yatırımcıların dengede olmayan bir ekonomide yatırım yapma kararlarını etkileyecektir (Yıldırım vd., 2014: 379-380).

Enflasyonun maliyetleri arasında, beklenmeyen enflasyonun neden olduğu gelir ve servetin yeniden dağıtımını gerektirmeyen fiili enflasyona eşit olan beklenen enflasyon yer almaktadır (Yıldırım vd., 2014: 376-377; Ünsal, 2017: 98-99). Beklenen enflasyona yol açan, nispi fiyat değişikliği maliyeti, menü maliyetleri, ayakkabı eskitme maliyeti ve vergi sisteminde tahrifatlar şeklinde adlandırılan dört temel nedeni vardır (Mankiw, 2017: 200). Beklenen enflasyon maliyetinin nedenleri arasında yer alan nispi fiyat değişikliği maliyeti, enflasyon oranında meydana gelen değişimin eş zamanlı ve aynı miktarda olmaması durumunda fiyat yapısındaki bozulma ile ortaya çıkmaktadır. Diğer beklenen enflasyon maliyetinden biri olan menü maliyetleri, enflasyon ortamında firmalar mal ve hizmetlerin fiyatlarında meydana gelen değişimden dolayı yeni katalog,

liste veya menü basımında kullanılan emek ve diğer girdilerin maliyetleri olarak değerlendirilmektedir. Bir diğer beklenen enflasyon maliyeti ise, ayakkabı eskitme maliyetidir. İnsanlar enflasyonun getirdiği belirsiz bir ekonomi ortamında ellerinde nakit bulundurmamak yerine paralarını faiz getiren vadeli bir tasarruf hesabında ya da yatırım fonlarında tutarlar. Bu şekilde elde tutulan paranın yetersizliğe neden olmasından dolayı yarattığı rahatsızlık ayakkabı eskitme maliyeti olarak adlandırılmaktadır. Beklenen enflasyonun yol açtığı son maliyet ise vergi bozulmaları olarak değerlendirilmektedir. Ekonomide vergilerin nominal gelir üzerinden alınıyor ve nominal gelir arttığında vergi oranı da artıyor ise bu durumda kişilerin vergi yükleri de yükseliyor demektir. Sonuç olarak enflasyonun yaratacağı etkiler göz önünde bulundurulup hazırlanmayan vergi politikalarında tahrifatlar meydana gelecektir (Yıldırım vd., 2014: 376-377; Ünsal, 2017: 98-99).

Gelişmekte olan birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de yüksek enflasyonun ekonomik, sosyal ve siyasi açıdan yarattığı olumsuz etkilerle mücadele etmektedir. Türkiye'de yaşanan ilk yüksek enflasyon, II. Dünya Savaşı'nın yıkıcı etkisinin en çok hissedildiği 1940-43 yılları arasındaki süreçte askeri harcamaların artması, vergi gelirlerinin aksamaması, ekonomik ve siyasi istikrarsızlığın artması dolayısıyla ortaya çıkmıştır (Ermişoğlu, 2013). II. Dünya Savaşı'ndan sonra Türkiye'de ithal ikameci politikalar genişletilerek dış ticaret alanında önem arz eden bazı adımlar atılmıştır. Bu adımlardan birisi de TL'nin devalüe edilmesi ile ithalat üzerinde yer alan fiyat ve miktar kısıtlamalarının kaldırılmasıdır. Ancak devalüasyon stratejisi, ithalatın kısıtlanması ve ihraç edilen malların azalmasından dolayı 1947 yılından itibaren dış ticarete açık vermeye başlandığı için başarısız olmuştur (Dinler, 2017).

Tablo 4.1. Türkiye'de Dönemler İtibariyle Ortalama Enflasyon Oranı (%) (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, 25.03.2020 <https://www.tcmb.gov.tr>)

| Endeks/ Yıllar | 1940-50 | 1951-59 | 1960-74 | 1975-80 | 1981-88 | 1989-99 |
|----------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| TEFE | 15,7 | 10,9 | 9,4 | 43,9 | 39,9 | 71,6 |

Tablo 4.1.'de Türkiye'nin dönemler itibariyle meydana gelen ortalama enflasyon oranı verilmiştir. 2005 yılından önce Üretici Fiyat Endeksi'nin (ÜFE) yerine kullanılan Toptan Eşya Fiyat Endeksi (TEFE) verilmiştir. İlk yüksek enflasyonun görüldüğü 2. Dünya Savaşı sonrası 1940-1950 arası dönemde TEFE oranı %15,7 olarak ölçülmüştür. 1940-50 arası dönemden sonra 1970'li yılların ortasına kadar enflasyon oranında bir düşüş gözlenmiş ancak ekonomik dar boğaz ve yaşanan petrol sıkıntılarında dolayı enflasyon 1975-80 arasında %43,9 olarak hesaplanmıştır. Sonraki dönemlerde de yüksek enflasyon çift haneli rakamlarla seyirini sürdürmüştür

Türkiye'de uygulanan yanlış ekonomi politikalarının bir sonucu olarak 1950'li yıllarda yerel kaynaklı bir yüksek enflasyon ortaya çıkmıştır. 1958 yılında gerçekleştirilen devalüasyon sonucunda, 1959 yılında enflasyon %22,6'lık seviyeye ulaşmıştır (Ermişoğlu, 2013). Türkiye büyüme ve sanayileşme politikasını 1980'li yıllara kadar dışa kapalı ithal ikameci sanayileşme politikası çerçevesinde sürdürmüştür. 1960'dan 1970'li yılların başlarına kadar dışa kapalı ithal ikameci sanayileşme politikası başarılı bir şekilde uygulamış ve Tablo 4.1'de de görüldüğü gibi enflasyon oranı çift haneli bir rakama ulaşmamış, %9.4 oranında seyretmiştir. İç piyasayı korumak amacıyla dışa kapalı ithal ikameci sanayileşme politikası sürdürülen bu dönemde aynı zamanda yerel üreticilerin korunması amacıyla üretimde gerekli olan ara malların ithalatında özel vergi indirimleri uygulanarak mutlak korumacı strateji izlenmiştir. Bu süreçte tüketicilerin tüketim alışkanlıkları değişmiş ve kırsaldan kente doğru bir göç

başlamıştır. Sonuç olarak iç talepte büyük bir artışın meydana geldiği görülmüştür. Buna bağlı olarak 1970'li yılların başlarına kadar dışa kapalı ithal ikameci sanayileşme politikası başarılı olmuş ancak iç talepte yaşanan artış, ithal edilen ara-yatırım mallarında yaşanan talep artışı, ithal edilen malların fiyatlarının artmasına neden olmuştur. Fiyat artışlarının yanı sıra yerli sanayide kullanılan teknolojinin transfer edilmesi konusunda yaşanan zorunluluk, ülkenin döviz kaybetmesine ve döviz darboğazına girmesine sebep olmuştur (Durmuş, 2018: 189).

İthal ikameci politikanın işleyişinde 1974 yılında yaşanan petrol krizi sebebiyle önemli problemler görülmüştür. 1970 yılında gerçekleştirilen devalüasyon, sanayi sektöründe önemli ham madde olan petrolün fiyatının sürekli olarak artması ve ara mallarının ithalatının gittikçe pahalılaşması yüksek enflasyona yol açmıştır. İthalatta yaşanan problemlerden dolayı sanayi sektöründe üretim daralmıştır. 1960 ve 1970'li yıllarda uygulanan ithal ikameci politikalar yürürlükten kaldırılmış ve 1980'li yılların başında ihracata yönelik bir büyüme modeli benimsenmiştir. İhracata yönelik büyüme modeli ile birkaç yapısal reform gündeme gelmiş ve %39,9 ile bir önceki dönemin enflasyon oranının altında kalmıştır. 1989 yılı itibari ile sermaye hesabında gerçekleştirilen liberalizasyon kısa dönemli sermaye girişinde önemli bir artış yaratmış ve bunun yanında ekonomi dış gelişmelere açık duruma getirilmiştir. Bu süreçte enflasyon beklentisinde artışlar meydana gelerek ekonomide belirsizlik yaratmıştır. Bu belirsizlik ortamında tüketim ağırlıklı büyüme özel imalat sanayi yatırımlarının yavaş bir şekilde artmasına neden olmuştur. Tüm bu yaşanan gelişmelerin sonucu olarak ise, ortalama büyüme oranında düşüş yaşanırken enflasyon oranı önemli derecede artış göstermiştir (Durmuş, 2018: 190).

1980'li yıllardan itibaren para talebinde yaşanan değişimler ve öngörememe nedeniyle parasal hedefleme stratejisinde enflasyonu kontrol altına almada başarılı bir seyir izleyememişlerdir. Parasal hedefleme stratejisinin başarısız olmasının nedeni, yeni finansal ürünlerin ortaya çıkması, parasal değişkenler arasındaki ilişkinin hesaplanmasını zorlaştırmasıdır (Takım, 2011: 24). Bu süreçte ekonomide izlenen başarısız politikalar sonucunda ortaya çıkan yüksek enflasyon oranları, fiyat istikrarı konusunda gerekli önemin gösterilmesini gerekli kılmıştır. Gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerde enflasyon hedefleme stratejisinin başarı göstermesi nedeniyle, Türkiye'de de 2001 yılında yaşanan krizden sonra enflasyon hedefleme politikasının uygulanması amacıyla politikalar hazırlanmaya başlanmıştır (Erdönmez ve Alparlan, 2000: 17).

1990'lı yıllar Türkiye ekonomisinde istikrarın bozulduğu ve enflasyonun artış gösterdiği bir dönemdir. 1991 yılında büyüme hızı %2'nin altında seyretmiş 1990-93 döneminde ise büyüme hızı %7 seviyesinde gerçekleşmiştir. Ekonomideki bu belirsizlik ortamının sonucu olarak, yabancı sermaye çıkışları görülmüş, Türk Lirasına karşı olan güven zedelenmiş ve devalüasyon beklentisi halkın dövize olan talebini arttırmıştır. Merkez Bankası ise yeterli rezervlere sahip olmadığından dövize olan artan talebi karşılayamamıştır. Artan döviz açığının bir sonucu olarak Türkiye yatırım yapılabilir ülke konumundan çıkarak spekülasyon kazanç merkezi olarak görülmeye başlanmıştır (Aydoğan, 2004: 95). 90'lı yılların sonunda Türkiye, uzun bir enflasyon süreci yaşamaması ve borçların yükselmesinden dolayı krize eğimli bir ekonomiye sahip olmuştur. Para politikasının hedefi 2000 yılında enflasyon ile mücadele olarak kararlaştırılmıştır. Yıllardır devam etmekte olan kronik enflasyonun 3 yıl içinde tek haneli rakamlara ulaşabilmesi öngörülmüştür. 2000 yılının sonunda enflasyon %39.3 olarak ölçülerek, son 14 yılın en düşük seviyesinde gerçekleşmiştir (TCMB, 2001).

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB), sabit kur sisteminde eş zamanlı olarak hem döviz kuru hedefine hem de enflasyon hedefine erişebilmesi güç duruma

geldiğinden dolayı Şubat 2001 krizinden sonra dalgalı kur sistemine geçmiştir (Tutar, 2005: 28). Bununla birlikte TCMB, kronik hale gelen enflasyon problemini çözmek için enflasyon hedefleme stratejisi uygulama kararı almıştır. Ancak krizin yarattığı belirsizlik ortamında başarılı bir enflasyon hedefleme stratejisi uygulayabilmek için gerekli olan ön şartların gerçekleştirilememesi sebebiyle enflasyon hedefleme stratejisine kademeli olarak geçilmesi kararlaştırılmış ve ilk adım olarak “örtük enflasyon hedefleme rejimi” adı altında bir ara rejim uygulamaya konulmuştur (Orak ve Kara, 2008: 4-5). Merkez Bankası kanununda 2001 yılı krizinden sonra değişiklikler yapılarak Merkez Bankası’nın temel amacı fiyat istikrarını sağlamak olarak belirlenmiştir. Buna bağlı olarak ise fiyat istikrarını sağlamak amacıyla, uygulamaya konulacak olan para politikası ve para politikası araçlarının Merkez Bankası tarafından belirlenmesi kararlaştırılmıştır (Peker, 2011: 8).

2000-2001 yıllarında yaşanan krizler sonrasında uygulamasına geçilen Güçlü Ekonomiye Geçiş programı ile finans sektörünün kırılgan yapısının azaltılması ve güçlendirilmesi, faiz oranları ve döviz kurlarının istikrarlı hale getirilmesi, yapısal reformların gerçekleştirilmesi ve büyümenin sürdürülebilirliğinin sağlanması amaçlanmıştır. Gerçekleştirilen bu düzenleme ile 2002 yılının hedeflenen enflasyon oranı %35 olarak belirlenmiştir. 2002 yılı sonunda ise TÜFE %29,7, TEFE ise %30 oranında ölçülmüştür. Böylece yeni programa, siyasi otorite ve finansal otorite arasındaki uyuma karşı güven yükselmiş enflasyon ile mücadelede önemli bir adım atılmıştır (TCMB, 2002: 17). Makro ekonomik hedefler 2003 yılında, enflasyon ile mücadele, borçların azaltılması ve büyümenin sürdürülmesi şeklinde belirlenmiştir. Yapısal reformların uygulanması, para ve maliye politikasının doğru ve sıkı bir şekilde uygulanarak enflasyon ile mücadelede, hedeflenenden daha iyi sonuçlar elde edilmiştir (TOBB, 2005: 60). Yapısal reformların sürdürülmesi, para politikalarının istikrarlı bir şekilde uygulanması, Türk Lirasının değerini arttırmış ve enflasyon hedeflemesi politikasının ön koşulunu oluşturmaya başlamıştır. Aralık 2004 tarihinde yayınlanan 2005 yılının para politikasında 2006 yılı itibariyle açık enflasyon hedeflemesi politikasına geçileceği ilan edilmiştir (Durmuş, 2018: 193).

Türkiye ekonomisinin 2004 yılında tek haneli enflasyon rakamlarına ulaşması, yenilikçi yasal düzenlemeler, finans ve kamu sektörünün gerçekleştirdiği ilerlemelerin ışığında 2006 yılında örtük enflasyondan açık enflasyon hedeflemesine geçilmiştir (TCMB, 2006: 19). Açık enflasyon hedeflemesine geçildiği süreçte dünyada hızlı ekonomik gelişmeler ve dalgalanmalar meydana gelmiştir. Yaşanan dalgalanmalar ve değişimler Türkiye’nin uyguladığı politikaları ve politikaların sonuçlarını etkilemiştir. Enflasyon hedeflemesinin uygulamasına geçildiği dönem itibariyle bakıldığında para politikasının kontrolü dışında enflasyonist baskıların ortaya çıktığı görülmektedir. Uzun bir sürece yayılan bu baskılar bahsi geçen dönem içerisinde enflasyon hedeflerinin aşılmasına neden olmuştur. Bu enflasyonist baskıları ortaya çıkaran şoklar; Mayıs 2006 tarihinde uluslararası sermaye hareketlerinin gelişmekte olan ülkelere kayması, gelişmekte olan ülkelere sermaye çıkışlarının yaşanması ve bunun ülkelerin para birimlerinin değer kaybına yol açması olarak nitelendirilmektedir. Bu süreçte Türkiye’nin yeni para birimi olarak belirlenen Yeni Türk Lirası yaklaşık %30 değer kaybetmiştir. Para biriminin değer kaybetmesi güvensizliğe yol açmış ve tarım ürünlerinin fiyatlarındaki artışlar enflasyon beklentilerini yükselterek enflasyonist baskılara neden olmuştur. Bu durumun kronikleşmemesi adına para politikası stratejileri sıkılaştırılmış, döviz alım ihaleleri kısa bir süre için durdurulmuş ve likidite düzenlemeleri gibi önlemler alınmıştır. Bu süreç için enflasyon hedeflemesini negatif

yönde etkileyen başlıca faktörler, tüm dünyada artan petrol fiyatları ve bunun yol açtığı artan emtia fiyatları olarak görülmektedir (Peker, 2011: 498).

Açık enflasyon hedeflemesi rejiminin uygulanmaya başlandığı tarihten itibaren, Türkiye Ekonomisi, para politikası haricinden ortaya çıkan birçok dışsal faktörden etkilenmiş ve enflasyon hedeflerinin aşılmasında temel oluşturmuştur. Enflasyon hedeflerinin aşılmasına neden olan dışsal faktörler; gelişmekte olan ülkelerden sıcak para çıkışlarının yaşanması, petrol rezervlerine sahip olan ülkelerin savaş ortamında olmaları ve bu nedenle petrol fiyatlarının artması ve 2008 yılında ABD’de ortaya çıkan krizin, küresel boyuta dönüşmesi olarak açıklanmaktadır. 2008 yılında yaşanan küresel ekonomik krizden sonraki 3 yıl üst üste gerçekleşen enflasyon hedefi, hedeflenen enflasyon hedefini aşmış bu nedenle Merkez Bankası’nın enflasyon hedefleme stratejisine olan güven sarsılmıştır. Enflasyon hedefleme stratejisine olan güvenin azalması ise beraberinde enflasyon beklentilerinin artışı getirmiştir. Türkiye ekonomisinde açık enflasyon hedefleme stratejisine geçildikten sonra 2009-2010 yıllarında hedefin tutturulduğu görülmektedir. Enflasyon hedefi 2009 yılı için %7,5, 2010 yılı için %6,5 olarak belirlenmiştir. Ancak enflasyon 2009 yılında %6,5, 2010 yılında ise %6,4 olarak gerçekleştirmiştir (Durmuş, 2018: 195). Merkez Bankası’nın iki yıl arka arkasına enflasyon hedefini tutturmasında ki neden Merkez Bankası’nın uyguladığı politikaların başarısı olarak değil, küresel ve ulusal ekonomide üretimin azalışı ve talebin azalması olarak nitelendirilmiştir (Eğilmez, 02.04.2020, www.mahfiegilmez.com).

Dışa açık ekonomide enflasyon hedeflemesinin değerlendirilmesi, Merkez Bankası’nın fiyat ve üretim istikrarı tercihinin ek olarak döviz kurunun da değerlendirilmesi gerektiği belirtilmektedir (Özdemir, 2007: 204). Reel döviz kuru yurt içinde ve yurt dışında üretimi gerçekleştirilen nihai malların reel fiyatlarını belirlediği için yurt içi mallara olan iç ve dış talebi buna bağlı olarak da enflasyonu etkilemektedir. Döviz kurunun enflasyon üzerinde sağladığı doğrudan etkisini, TÜFE içerisinde yer alan ithal malların ulusal para cinsinden fiyatlara tesir etmesi olarak nitelendirilmektedir. Açık enflasyon hedefleme rejiminin uygulanmaya başlandığı 2006 yılı itibariyle döviz kurunun artış göstermesiyle ithal edilen malların ulusal para cinsinden fiyatlarının artması ile birlikte enflasyonda da artış görülmektedir. 2008 ekonomik krizi sonrasında ise yurt içi-yurt dışı üretim ve talep düşmesi nedeniyle 2009 ve 2010 yıllarında enflasyonda düşüş görülmektedir.

FED aracılığıyla ABD 2008 kriz etkilerinden sonra, faiz artırımına gitmiştir. Bu nedenle gelişmekte olan ülkelerdeki yabancı sermayenin gelişmiş ülkelere akmasına yol açmıştır. Bu süreç içerisinde Türkiye’nin yer aldığı coğrafyadaki siyasi karışıklıkların etkisi ile birlikte 2012 yılından itibaren artan döviz kuru 2017 yılı sonunda % 3,8, 2017 yılı için belirlenen enflasyon %5 oranındaki enflasyon hedefi ise %11,9 olarak gerçekleşmiştir (Durmuş, 2018: 197).Merkez Bankası 2010 yılının ikinci yarısından itibaren, fiyat ve finansal istikrarı sağlamak amacıyla kullandığı politika faizine ek olarak, fiyat istikrarına bağlı olarak diğer politika araçlarını da kullanmaya başlamıştır. Bunun yanında para politikası stratejileri belirlenirken, enflasyon istikrarı ile birlikte finansal hedeflere ulaşmak da amaçlanmıştır (Oktar vd., 2013: 11-12).

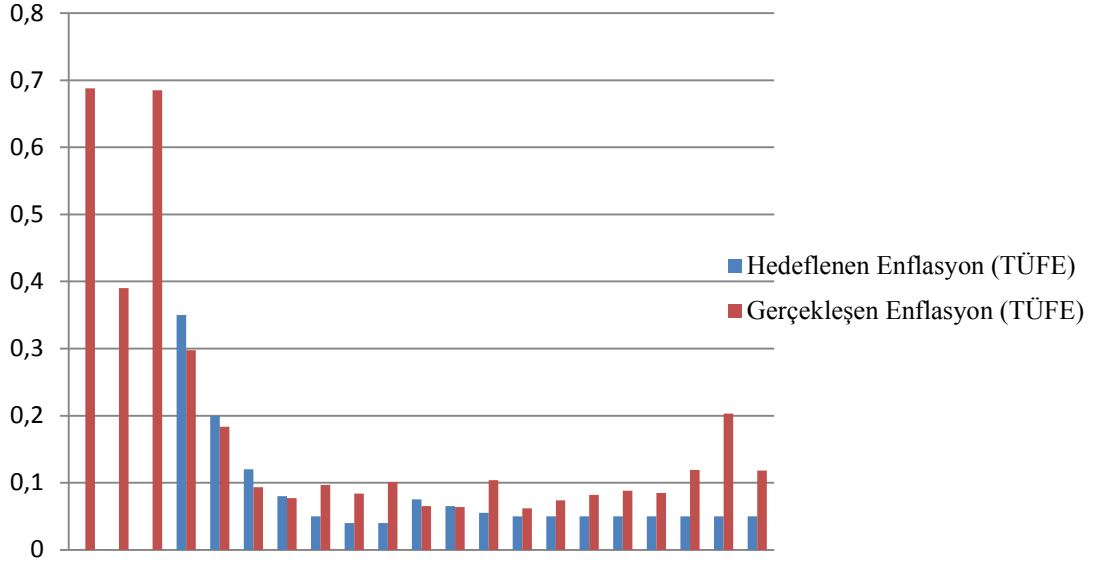
Tablo 4.2. Türkiye’de 1999-2019 Yılları Arasında Hedeflenen Enflasyon ve Gerçekleşen Enflasyon Oranları (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, 02.04.2020, <https://www.tcmb.gov.tr>)

| Yıllar | Hedeflenen Enflasyon (TÜFE) | Gerçekleşen Enflasyon (TÜFE) |
|--------|-----------------------------|------------------------------|
| 1999 | .. | %68,79 |
| 2000 | .. | %39,03 |
| 2001 | .. | %68,53 |
| 2002 | %35 | %29,75 |
| 2003 | %20 | %18,36 |
| 2004 | %12 | %9,32 |
| 2005 | %8 | %7,72 |
| 2006 | %5 | %9,65 |
| 2007 | %4 | %8,39 |
| 2008 | %4 | %10,1 |
| 2009 | %7,5 | %6,5 |
| 2010 | %6,5 | %6,4 |
| 2011 | %5,5 | %10,4 |
| 2012 | %5 | %6,2 |
| 2013 | %5 | %7,4 |
| 2014 | %5 | %8,2 |
| 2015 | %5 | %8,8 |
| 2016 | %5 | %8,5 |
| 2017 | %5 | %11,92 |
| 2018 | %5 | %20,30 |
| 2019 | %5 | %11,84 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: (..) ile ifade edilen alanlarda enflasyon hedeflemesi rejimi uygulanmadığından dolayı veri bulunmamaktadır.

Tablo 4.2.’de Türkiye’de 1999-2019 yılları arasında hedeflenen enflasyon ve gerçekleşen enflasyon oranları verilmiştir. Bu dönem aralığı Türkiye’nin sabit kur sisteminden dalgalı kur sistemine geçtiği, enflasyon hedeflemesi rejimi uygulamasına başladığı ve ilk adım olarak örtük enflasyon hedeflemesi stratejisi uygulayıp ardından açık enflasyon stratejisi uygulamasına geçtiği dönemi kapsamaktadır. Örtük enflasyon hedeflemesi stratejisinin uygulandığı 2002-2006 yılları arasında gerçekleşen enflasyon, hedeflenen enflasyon oranını aşmamıştır. Bu dönem aralığında enflasyon oranı çift haneli rakamlardan tek haneli rakamlara düşerek, 2005 yılında en düşük seviyesine ulaşmış ve %7,72 oranında hesaplanmıştır. Enflasyon hedefleme rejiminin ilk adımı olan örtük enflasyon hedeflemesi başarı gösterdiğinden açık enflasyon hedeflemesine geçilmiştir. Ancak açık enflasyon hedeflemesine geçildiğinde gelişmekte olan ülkelerin yabancı sermaye kaybı, ulusal paraların değer kaybetmesi, petrol fiyatlarının artması, üretimin düşmesi ve 2008 ekonomik krizinden dolayı başarı gösterilememiştir. Tablo 4.2.’ye bakıldığında 2006 yılından itibaren gerçekleşen enflasyonun, hedeflenen enflasyonu geçtiği görülmektedir. Fakat istisnai olarak 2009-2010 yıllarının gerçekleşen enflasyon oranı, hedeflenen enflasyonun altında kalmıştır. Bunun nedeni ise küresel ve ulusal ekonomide üretimin ve talebin azalışı olarak görülmektedir. 2008 küresel ekonomik krizinden 2019 yılına kadar geçen sürede gerçekleşen enflasyonun, hedeflenen enflasyonu aştığı görülmektedir. 2012 yılından itibaren ise hedeflenen enflasyon %5 oranında sabitlenmiştir. Döviz kurunda ve faiz oranında yaşanan artışlardan dolayı son 10 yılda gerçekleşen en yüksek enflasyon 2018 yılında %20,30 oranında görülmektedir.



Şekil 4.1. Türkiye’de 1999-2019 Yılları Arasında Hedeflenen Enflasyon ve Gerçekleşen Enflasyon Oranları, (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, 02.04.2020, <https://tcmb.gov.tr>)

Not: Şekil yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: İlk 3 yıl için hedeflenen enflasyon değeri bulunmamaktadır.

Şekil 4.1.’de Türkiye’de 1999-2019 yılları arasında hedeflenen enflasyon ve gerçekleşen enflasyon oranları verilmiştir. Şekil, hedeflenen enflasyon ve gerçekleşen enflasyon arasındaki farkın yıllar itibariyle artış ve azalışlarının daha detaylı görünmesi adına oluşturulmuştur. Gerçekleşen enflasyon, şekilde de görüleceği gibi 2002, 2003, 2004 ve 2005 yılında hedeflenen enflasyonu aşmamıştır. Ancak 2009-2010 yılları istisnai olarak, 2006 yılından 2019 yılına kadar ise hedeflenen enflasyon oranı gerçekleşen enflasyon oranını yakalayamamıştır.

Son zamanlarda gerçekleşen enflasyon oranlarını inceleyecek olursak, 2019 yılının üçüncü çeyreğinde gerçekleşen tüketici enflasyonu %6,46 düşüş göstererek %9,26 oranına gerilemiştir. Enflasyondaki azalışın asıl sürükleyicisi olan gıda ve temel mal grupları iken, tütün ürünlerinin haricinde tüm ana gruplar düşüşe katkı sağlamışlardır. Uluslararası petrol fiyatları üçüncü çeyrekte, hareketli bir seyir izleyerek bir önceki çeyreğe oranla sınırlı bir düşüş gerçekleştirmiştir. Bu süreçte ABD doları cinsinden ithalat fiyatları gerileyerek tüketici enflasyonuna katkısı bir önceki çeyreğe göre daha düşük bir etkisi olmuştur. Bunun yanında, enflasyon üzerindeki reel birim işgücü maliyetinin neden olduğu baskılar, bir miktar artış göstermiştir. Genele bakıldığında ise tüketici fiyatları üzerindeki üretici fiyatlarının yol açtığı maliyet baskıları bu dönemde önemli oranda azalmıştır (TCMB, 02.04.2020, www.tcmb.gov.tr).

4.1.2. Türkiye’de İşsizlik Oranları ve İstihdam Düzeyi

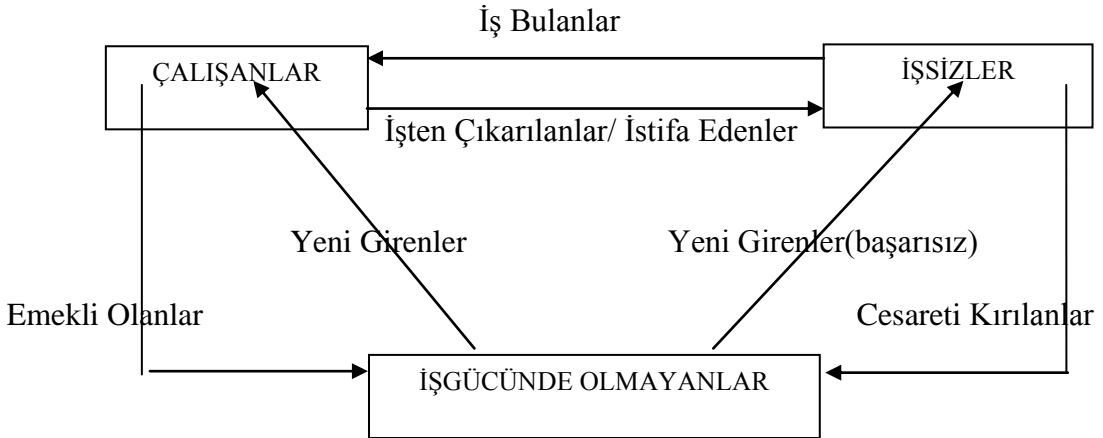
Bir ekonomide emek, sermaye, doğal kaynak ve girişim olarak nitelendirilen tüm üretim faktörlerinin üretimde yer alması gerekir. Tüm üretim faktörlerinin üretimde atıl kapasiteye yol açmadan görev almasına tam istihdam veya tam kullanım adı verilmektedir. Bir ekonomide tam istihdam seviyesinde üretim gerçekleştirildiğinde, söz

konusu olan ekonominin üretim olanakları eğrisi üzerinde herhangi bir mal ve hizmet bileşimlerinden birine ulaşılmış olduğu anlamına gelmektedir. Ancak üretim faktörleri arasında yer alan emek faktörü diğerlerinden farklı özellikler taşımaktadır. Emek bir insana bağlı olduğundan üretime katılmayan işgücünün tasarruf edip, birikim yaparak daha sonra üretime katılması gibi bir durum mümkün olmamaktadır. Bu nedenle bir insanın emeğini satmadığı durumda işsizlik meydana gelir. Buna bağlı olarak da tam istihdam geniş ve dar olmak üzere iki şekilde tanımlanmaktadır. Geniş anlamda tam istihdam, herhangi bir ekonomide yer alan tüm üretim faktörlerinin üretimde yer alması anlamına gelirken, dar anlamda tam istihdam ise, bir ekonomide çalışmak niyetinde olan tüm yetişkin insanların, iş bulup çalışarak üretime katılmaları anlamına gelmektedir.

Bir ekonomide tüm üretim faktörlerinin üretimde yer almaması, bir kısmının atıl durumda kalması eksik istihdam olarak tanımlanmaktadır. Dar anlamda eksik istihdam ise, ekonomide çalışmak istediği halde iş bulamayan insanların olmasıdır. Ekonomide eksik istihdam durumunda üretim düzeyi, üretim olanakları eğrisinin üzerinde değil altında yer almaktadır. Eksik istihdam durumunda ekonomide refah kaybı ortaya çıkarak, milli gelirin olması gereken düzeyin altında seyretmesine yol açacaktır (Dinler, 2013: 497-499).

Üretim faktörleri içerisinde yer alan emek faktörü, işgücü piyasasında arz edilen ve talep edilen sosyo-ekonomik gelişmenin temelinde yer almaktadır (Yamak vd., 2012: 41). Bu nedenle ülke ekonomisinde bireylerin emek piyasasına sağladığı katkıları ortaya koyan ana göstergelerden biri olma niteliğini taşıyan işgücüne katılım oranı önem arz etmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), işgücüne katılım oranını “işgücünün kurumsal olmayan çalışma çağındaki nüfus içerisindeki oranıdır” şeklinde tanımlamaktadır. Kurumsal olmayan nüfus; üniversite yurtları, yetimhane, huzurevi, özel nitelikteki hastane, kışla, hapishane, vb. yerlerde ikamet edenler haricindeki nüfusu ifade etmektedir. Kurumsal olmayan çalışma çağında yer alan nüfus ise belirtilen nüfus içerisindeki 15-65 yaş aralığındaki bireylerden meydana gelmektedir (Etçi ve Karagöl, 2019: 60). Bu grubu oluşturan nüfus çalışma isteği ve kabiliyetinde olduğundan “aktif nüfus” olarak da adlandırılmaktadır. Aktif nüfus kavramı emek piyasaları kapsamında değerlendirildiğinde çalışanlar ve çalışabilmek amacıyla iş arayanlar kesimini oluşturan “işgücü” ve bu grubun dışında kalan “işgücünde yer almayanlardan” meydana gelmektedir (Biçerli, 2011: 53-54).

İş gücüne katılma oranı, işgücünü aktif nüfusa bölüp, çıkan sonucu 100 ile çarparak bulunmaktadır. İşgücüne katılma oranının yüksek olması, çalışma niteliğinde ve isteğindeki nüfus içerisinde yer alan kadın ve erkek nüfusunun çalışma hayatında aktif rol alma konusunda istekli oldukları sonucuna varılmaktadır. Bu nedenle işgücüne katılma oranı, insan kaynaklarının yani emeğin işgücü piyasasında etkin kullanılıp kullanılmadığı konusunda işsizlik ve istihdam gibi diğer göstergelerle işgücü piyasası hakkında bilgiler vermektedir (Etçi ve Karagöl, 2019: 61).



Şekil 4.2. Kurumsal Olmayan Sivil Nüfus İçerisindeki Hareketler, (Ünsal, 2017: 116).

Not: Şekil yazar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 4.2.'de kurumsal olmayan sivil nüfus içerisindeki hareketler gösterilmiştir. Sivil nüfusun içerisinde yer alan çalışanlar, işsizler ve işgücünde olmayanlar arasında devamlı bir hareket mevcuttur. Şekilde işgücünde olmayanların bir bölümü işgücü kategorisine yeni katılmaktadırlar. Yeni katılımcılar ya iş bularak çalışan ya da iş bulamamaya işsiz konumunda yer almaktadırlar. Bunun yanında çalışanların bir bölümü emekli olarak, bir bölümü işlerinden çıkarılarak ya da ayrılarak işsiz konumuna gelmektedirler. İşsizlerin bir bölümü iş bularak çalışan, bir bölümü ise iş bulmaktan vazgeçerek işgücünde olmayanlar konumuna geçmektedirler.

Bir ülke ekonomisinde çalışma istek ve kabiliyetinde olduğu halde iş bulamayan yetişkinlerin (16-65 yaş arası) olması durumunda, bahsi geçen ekonomide işsizliğin mevcut olduğu anlamına demektir. Bu nedenle cari ücret seviyesinde çalışmak istediği halde iş bulamayan yetişkinlere işsiz adı verilmektedir. İşsizlik oranı ise, bir ülke ekonomisinde işsizlerin toplam işgücü miktarındaki payını ifade etmektedir. Bu oran, işsiz miktarının toplam işgücü miktarına bölünüp, sonucun 100 ile çarpılması ile bulunmaktadır.

İşsizlik tıpkı enflasyon gibi ekonomik ve sosyal sakıncalar ortaya çıkarmaktadır. İşsizliğin uzun sürdüğü dönemlerde işsiz insanların yaşam standartları düşerek, psikolojik ve sosyolojik problemler meydana gelmektedir. Bu durumda işsizliğin sosyal maliyetinden bahsedilmektedir. Aynı zamanda uzun süre işsiz kalan bir insan zamanla iş tecrübesini kaybeder ve daha sonra iş bulsa bile çalışma hayatına uyum sağlamakta zorluk çekmektedir. Bu nedenle işsizliğin sosyal sakıncalarının etkisini azaltmak amacıyla sosyal güvenlik kurumlarının koruması altında işsizlik tazminatı uygulaması yapılarak, işsiz kalan insanların bu dönemi daha rahat atlattıklarını amaçlamaktadır. Türkiye, işsizlik tazminatı uygulamasına 1999 yılında başlamıştır. İşsizliğin ekonomik maliyetleri ise işsiz bir kişinin istihdam edilmediği zamanda, söz konusu kişilerin aynı süre içinde çalışma fırsatı elde ettikleri durumda gerçekleştirmiş olacakları üretim miktarı kadardır. Bunun sonucu olarak, işsizlik nedeniyle ekonominin üretim kaybı yaşamasına milli gelir açığı denilmektedir. Milli gelir açığı ise potansiyel milli gelirden fiili milli gelirin çıkarılması sonucu elde edilmektedir. Milli gelir açığı aynı zamanda işsizlikten gelen darı kaybı (işsizliğin ölü ağırlığı) şeklinde de nitelendirilmektedir (Dinler, 2013: 500-501).

4.1.2.1. İşsizlik Kavramları

Açık işsizlik, çalışma kabiliyet ve niyeti olmasına rağmen, cari ücret seviyesinde iş arayıp bulamayanların tamamını ifade etmektedir (Zaim, 1997: 170). Başka bir deyişle açık işsizlik, bir insanın para kazanmak ve geçimini sürdürmek için bir işe sahip olmaması olarak tanımlanabilmektedir (Bozdağlıoğlu, 2008; Yıldırım vd., 2014). Bir ülkenin işsizlik oranı hesaplanırken o ülke ekonomisinde iş arayanların sayısı açık işsizler olarak temel alınmaktadır (Dinler, 2013: 502). Açık işsizlik, friksiyonel (geçici) işsizlik, yapısal işsizlik, konjonktürel işsizlik, teknolojik işsizlik ve mevsimsel işsizlik olarak beş gruba ayrılmaktadır (Yıldız, 2014: 3).

Bir ekonomide herhangi bir durumda işgücüne yeni katılanlar ve çalıştığı işi niteliklerine uygun görmeyerek işinden ayrılanlar bulunmaktadır. Hem işgücüne yeni katılan insanların hem de işlerinden ayrılan insanların nitelikleri ve çalışmak için kabul edecekleri ücret hadleri farklılık göstermektedir. Bu nedenle işgücüne yeni katılan ve işinden ayrılan insanların kendi niteliklerine uygun gördükleri işler bulmaları zaman almaktadır. Bunun sonucunda bu kategoride yer alan insanlar iş bulana kadar işsiz olarak kabul edilmektedirler (Ünsal, 2017: 118). Sonuç olarak friksiyonel işsizlik (arızigeçici) yer ve iş değişikliğinden, iş sunumu ile iş isteminin eş zamanlı olarak meydana gelmemesinden kaynaklanan işsizlik türüdür. Her ülke ekonomisinde mutlak suretle iş değiştiren insanlar olacağından, toplam işgücü talebinin toplam işgücü arzına eşit olmasına rağmen friksiyonel işsizlik söz konusu olacaktır (Dinler, 2013: 504). Bu nedenle friksiyonel işsizliği herhangi bir ekonomiden, tam istihdam dengesinde dahi tamamen ortadan kaldırmak mümkün değildir (Talas, 1998: 138). Her ülke ekonomisinde çalışan insanların %1-2 civarında geçici bir süreliğine işsiz durumda olabilmektedir (Kocacık, 2000: 53). Friksiyonel işsizliğin asıl sebebi; ne talep yetersizliği, ne yapısal değişimler, ne de üretim araçlarının kıtlığıdır. Nerede iş olanaklarının olduğunu bilmeyen insanların varlığı, bulunduğu yeri, konumu değiştirmenin maliyetli ve yorucu olması ya da işgücü akışkanlığının düşük olması friksiyonel işsizliğe neden olan en önemli etkenlerdir (Eyüboğlu, 2003: 15-16).

Dünya piyasaları hızlı bir şekilde değişim ve dönüşüme uğrarken bazı ekonomiler bu değişim ve dönüşüme ayak uyduramamaktadırlar. Bu ekonomilerde yer alan firmalar zamanla denizaşırı ülkelerin firmaları ile rekabet edememekte ve piyasalardaki paylarını kaybetmektedirler. Bu durumda gerekli dönüşümü gerçekleştiremeyen firmalar varlıklarını koruyamayacaklardır. Sonuç olarak bu değişim ve dönüşüm sürecinde meydana gelen işsizlik türüne yapısal işsizlik adı verilmektedir. Yapısal işsizlik iş gücü piyasasında dengesizlik ortaya çıkarmaktadır (Hart, 1990: 213). Zaman içerisinde teknolojiye ve üretim yapısında gerçekleşen değişim ve dönüşümün yanı sıra tüketicilerin tercihleri ve beklentileri de değişmektedir. Tüketici tercihlerinin ve teknolojinin değişmesi hayatta kaçınılmaz bir gerçek olduğundan yapısal işsizlik ortadan kaldırılması mümkün olmayan bir işsizlik türüdür (Ünsal, 2017: 119).

Bir ülke ekonomisinde zaman içerisinde tüketicilerin tercihlerinde ortaya çıkan değişimler sonucunda bazı bölgelerde ve sektörlerde üretimi yapılan mallara yönelik talep azalmaktadır. Böylelikle talebin artış gösterdiği bölge ve sektörlerde yeni iş olanakları ortaya çıkarken, talebin düşüş gösterdiği bölge ve sektörlerde üretim azalmakta ve çalışanların bir bölümü işten çıkarılarak işsiz kalmaktadırlar. İşsiz kalan insanlar yaşadıkları şehirden, yeni iş olanağı doğan şehre gidip iş bulana kadar işsiz konumundadırlar. Benzer şekilde talebin ve bununla birlikte üretimin azalmasından dolayı bazı işçilerin işten çıkarıldığı sektörlerdeki işsiz insanlar, talebin ve üretimin

artmasıyla işçi açığının bulunduğu diğer sektörlerdeki işlerin gerektirdiği bilgi ve yeteneğe sahip olana kadar işsiz konumundadırlar (Ünsal, 2017: 120).

Konjonktürel işsizlik, ekonomik hayatın ve etkinliklerin hep aynı seviyede sürmemesi ve dalgalanmalar göstermesinden kaynaklanmaktadır. Konjonktürel işsizliğin en önemli nedeni olarak efektif talep yetersizliği gösterilmektedir (Eyüboğlu, 2003: 15). Depresyon ve iktisadi faaliyetlerin azaldığı dönemlerde büyük kitleler işsiz kalabilmektedirler. Bu işsizlik süresi ise uzun zaman alabilmektedir. İktisadi faaliyetlerin artış gösterip, konjonktürün yükseldiği dönemlerde de işsizlik tamamen ortadan kalkabilmektedir. Ancak bu durumda işsizlik olmayacağı anlamına da gelmemektedir (Türkbal, 1993: 389-390). Konjonktürel işsizliğin geçmişine bakıldığında en şiddetli olarak 1929 Büyük Ekonomik Buhan döneminde yaşandığı görülmektedir. Konjonktürel işsizliğin nedenlerini John Maynard Keynes, talep yetersizliğine bağlamaktadır. Keynes toplam talebi arttırıcı para ve maliye politikaları ile ekonomik krizlerin ve buna bağlı olarak konjonktürel işsizliğin önlenebileceğini öne sürmüştür. Ekonominin içinde bulunduğu duruma bağlı olarak konjonktürel işsizlik birkaç yıl sürebilmektedir (Dinler, 2013: 507).

Üretimin en önemli faktörlerinden olan emek ve sermaye arasında ikame ilişkisi ortaya çıkmaktadır. Teknolojinin gelişmesi ile birlikte, işgücünün yerini üretimde makineleşerek daha verimli yöntemlere geçilebilmektedir (Unay, 1996: 210). Az gelişmiş ülkelerde sermaye birikiminde yaşanan artış sonucunda ortaya çıkan yeni üretim tekniklerinin eski üretim tekniklerinden daha çok sermaye yoğun olduğu görülmektedir. Kullanımına yeni başlanan üretim tekniklerinin, eski üretim tekniklerine göre belirli bir sermaye miktarı kullanımına geçildiğinde daha az işgücüne gereksinim duyulduğu için işsizliği arttırabilmektedir. Bununla birlikte önceden istihdam edilen veya öyle görünen kişilerin açık işsiz olarak nitelendirilmesine yol açabilecektir (Uluatam, 1998: 329). Bu durumda teknolojik işsizlik gelişmiş ve az gelişmiş bütün ülkelerde meydana gelmektedir. Ancak az gelişmiş ülkelerde işsizliğin etkileri daha ciddi durumdadır. Tüm bunların yanı sıra teknoloji ve teknik bilgi kapasitesine sahip ülkeler, işsiz kalan işgücüne, yeni iş olanakları yaratılarak istihdam sağlayabilmektedirler (Kocaoğlu, 1997: 154). Fakat teknoloji ve teknik bilgi kapasitesine sahip olmayan ülkelerde yaşanan değişimlere ayak uyduramayan ve nitelikli olmayan çalışanlar arasında işsizlik yükselmekte ve gelir adaletsizliğine yol açmaktadır (Yıldız, 2014: 10).

Belirli mevsimlerde bazı sektörler için iş gücünde taleplerde artış yaşanırken, yılın diğer dönemlerinde işgücü talebinde düşüş yaşandığından dolayı mevsimsel işsizlik problemi ortaya çıkmaktadır (Dinler, 2013: 507). Tarım, turizm ve inşaat gibi sektörlerde, üretim seviyesi ve bununla birlikte de işsizlik oranında mevsimsel olarak dalgalanma yaşanmaktadır. Bahsi geçen tarım, turizm ve inşaat gibi sektörlerde üretimde mevsime bağlı olarak artışın yaşandığı dönemlerde istihdamda yer alan çalışanların önemli bir kısmı daha sonraki dönemde işini kaybetmektedir. Bir sonraki dönemde üretim düzeyi artana kadar bu sektörde çalışan insanlar işsiz kalmaktadırlar (Ünsal, 1999: 54). Mevsimsel işsizlik, üretimin teknik koşullarına bağlı olduğundan önceden sonucunun ne olacağı bilindiği için gayri iradi işsizlik türü niteliğinde yer almaktadır. Ancak insanlar üretim düzeyi düştüğünde, yeni bir iş arayışına girmeden sonraki dönemde üretim düzeyinde yaşanacak olan artışı bekleyerek dinlenmeyi tercih edebilmektedirler. Bu noktada mevsimsel işsizliğin iradi olan noktası ortaya çıkmaktadır (Biçerli, 2011: 463). Sanayi üretiminde ileri düzeyde olan ve gelişmiş ülkelerde mevsimsel işsizlik, genellikle mal talebinde yaşanan değişimlerden kaynaklanmaktadır. Bu durum sanayi üretiminin yapısı ile ilgilidir. Ekonomisi tarıma

dayalı az gelişmiş ülkelerde ise mevsimsel işsizlik, gelişmiş ülkelerin aksine malın talebindeki değişimlerden değil, arzı ile ilişkili olup, üretimdeki mevsimsel değişikliklerden kaynaklanmaktadır. Çünkü bu durum gelişmiş ülkelerin aksine, tarımsal üretimin yapısından kaynaklanmaktadır (Zaim, 1997: 179).

4.1.2.2. Türkiye’ de İstihdam ve İşsizlik

Geçmişten günümüze kadar artış gösteren nüfus oranı, sermaye hareketliliğinin yetersizliği, kamu-özel sektör yatırımlarının yeterli seviyede olmaması, ülkedeki yabancı sermayenin düşmesi, vasıflı işgücü düzeyinin modern üretim çağı ile uyumunun sağlanmaması, mesleki eğitim ile işgücü piyasasında talep arasında yaşanan uyumsuzluk, teknolojik değişim-dönüşüm ve buna uyum sağlama konusundaki başarısızlık, siyasi ve ekonomik istikrarsızlık gibi nedenlerle işsizlik oranları gittikçe hayati bir problem olarak ekonomik kalkınmanın karşısına çıkmaktadır (Kanca, 2012: 2-3; Eser ve Terzi, 2008: 230).

1980 ve 1990’lı yıllarda ekonomide yaşanan ilerlemeler ve dönüşümler işgücünün ekonomik sektörler arasında dağılımında önemli değişikliklere yol açmıştır. Tüm bunlara rağmen, 2000’den önceki yıllarda tarım sektörünün istihdamda yer alan payının ilk sırada olduğu görülmektedir. Fakat Türkiye’de geçmiş yıllara bakıldığında son çeyrek yüzyılda değişimin boyutu daha iyi anlaşılmaktadır. Dolayısıyla 1980 yılında istihdamın %62’sini tarım sektörü karşılıyordu ve 1990 yılında bu oran hala %50’nin üzerinde gösteriyordu. Tarım sektörü, 1980 yılından sonra GSYH ve ihracata katkısı bakımından hızlı bir şekilde ağırlığını kaybederken istihdamdaki yerini aynı hızla kaybetmeyip işgücü deposu olma niteliğini devam ettirmiştir. 2000 yılında tarım sektörünün istihdamdaki payı ikinci sıraya düşerek, hizmet sektörünün arkasında kalmıştır. 2005 yılında işgücünün %25,7’lik oranı tarım sektöründe istihdam ediliyordu. Son beş yılda tarımdan önemli miktarda işgücü göçü yaşanarak tarımsal istihdam 2012 yılında %25’in altına düşmüştür. Fakat bu oran gelişmiş ve gelişmekte olan birçok ülke ile karşılaştırıldığında yüksek bir miktar olduğu görülmektedir. Tarım sektöründe yer alan istihdam, birçok sosyo-ekonomik problemin nedeni olmasının yanı sıra sonucu olarak da nitelendirilmektedir. Yeni sanayileşmekte olan bir ülkede tarım sektöründen, tarım dışı sektörler; sanayi sektörü ve hizmet sektörüne işgücü transferi yaşanmaktadır. Bu durum gelişmiş ülkelerde 70 ve 80’li yıllarda yaşanırken, Türkiye’de 2000 yılında yaşanmıştır (Şahin, 2019: 652- 653).

İşsizlik ya da istihdam sorunu, temelinde emek arzı ve emek talebindeki dengesizliğin dışı vuruluşunu ortaya koymaktadır. Emek arzı ve emek talebi arasında yaşanan bu dengesizliğin arkasında ekonomik ve sosyal problemler yer almaktadır. Emek arzı geniş anlamı ile ifade edilmesi gerekirse, mevcut nüfus büyüklüğü, nüfus yapısı ve nüfus artış hızı ile ilişkilendirilmektedir. Emegın mesleki eğitiminin niteliği, işgücü arzının kalitesini belirlemektedir. İşgücü talebini ise iktisadi faaliyet hacmi yaratmaktadır. Bir ülkenin iktisadi olarak faaliyet hacmi ne kadar geniş ise ve zaman içerisinde yeni faaliyet alanlarının artma hızı ne kadar yüksek ise işgücüne olan talep de bir o kadar yüksek olmaktadır. Geniş çaplı iktisadi faaliyetler farklı niteliklerde olan emek girdisine ihtiyaç duymaktadır. İktisadi faaliyet hacminin genişlemesinin ilk şartı ülkenin üretim kapasitesinde yenilikler yapılmasına olanak sağlamaktır. Sabit sermaye yatırımlarının gerçekleştirilmesi de proje üretilmesine ve bu projeleri finanse edecek fonların bulunmasına bağlı olmaktadır.

Piyasa ekonomisinde kar amacı güderek hareket eden girişimciler, iç ve dış piyasaların fiyat hareketliliklerini takip ederek tüketicilerin hangi mallar üzerinde talep

oluşturduklarını belirlemektedirler. Talep edilen bu malları üretebilmek amacıyla öncelikle mevcut tesislerin kullanım kapasitesi devreye girerek, projeler hazırlanarak, üretime konulmaktadır. Yatırım için karar alınabilmesi, söz konusu olan projelerde üretilmesi planlanan mal ve hizmetlere talebin olması ile mümkün olabilmektedir. Hali hazırda mevcut bulunan üretim tesislerinde üretim hacminin yükselmesi ve yeni projelerin üretime konularak sermaye girdileri ile birlikte işgücüne olan talebin artmasına neden olacaktır. Sonuç olarak bir ülkenin istihdam seviyesini yükseltebilmek için, mal ve hizmetlere yansıyan talep artışına, risk alabilen girişimcilere, yatırım fonu kaynaklarına ve bu kaynaklara erişme olanağına bağlı olduğu görülmektedir. Kalkınma teorilerinde, az gelişmiş ülkelerin eksik istihdam ve düşük gelir problemleri bu faktörlerden biri veya birkaçının eksikliğinden kaynaklandığı düşünülmektedir.

Türkiye ekonomisinde yaşanan istihdam sorununu, iyi örgütlenemeyen emek piyasasına ve şeffaflık problemine bağlamak mümkündür. Birçok ülke ekonomilerinde olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de işsizlik kronik ve temel bir sorundur. Dünyanın hiçbir ülkesinde aslında işgücünün tam istihdamda olması mümkün değildir. Ekonomi çok iyi dönemlerde olsa da bir miktar işsizlik bulunmaktadır. Fakat Türkiye’de yaşanan işsizlik arızı ve konjonktürel işsizliğin ötesinde, yüksek düzeyde ve süreklilik arz ettiği görülmektedir.

Türkiye’de geçmişten günümüze kadar gelen, etkili bir şekilde istihdam edilmeyen, marjinal işlerde çalışan, işinden memnuniyet duymayan ve iş değiştirmek için fırsat kollayan işgücü stoku bulunmaktadır. Kırsal kesimden kentlere göç sürmektedir. Bu nedenle tarım sektöründe çalışan işgücü tarım dışı sektörlerle kayarak bu sektörlerde iş aramaya başlamaktadırlar. Ekonomik sektörler arasında işgücü verimi, her işgücü başına katma değer ve ücret değişiklikleri işgücünün hareketliliğini ve iş dalları arasında transfer isteğini arttırmaktadır. Fakat bir iş alanında özellikle tarımda mutsuz olduklarından dolayı işini bırakanlar farklı sektörlerde hemen iş bulamıyor, diğer sektörlerde kayıt dışı olarak çalışıyor ve işsiz konumunda görünüyordurlar. Tarım sektöründen diğer sektörlerle doğru işgücü transferinin olmasının yanı sıra, sanayi sektöründen de hizmet sektörüne işgücü transferi yaşanmaktadır. Türkiye’de tarım sektörü uzun bir süre boyunca geniş işgücü kaynağı olarak, tarım dışı sektörlerle de sonsuz esnek bir emek arzında bulunmuştur. İşgücüne yeni katılan insanlar ile birlikte, tarım sektöründen tarım dışı sektörlerle işgücü arzı ekonomide devamlı bir şekilde işgücü fazlası ortaya çıkarmıştır. 2002-2008 yılları arasında tarım sektöründe istihdam düşüşü hızlanmıştır. Bu dönem içerisinde tarım sektöründe istihdam edilen 3,3 milyon insan sektörü terk ederek, tarım dışı sektörlerde 3 milyon istihdam artışı görülmüştür. Ekonomi genelinde istikrarlı ve yüksek oranlı büyümeye rağmen istihdamda artış yaşanmaması ve buna bağlı olarak işsizliğin düşmemesinin önde gelen nedenlerinden ilki yapısal ikincisi ise konjonktürel olgulardır.

Günümüzde hala nüfusun %24’ü köylerde ve kırsal kesimlerde yaşamını sürdürmekte ve aktif nüfusun yaklaşık %21’i tarım sektöründe istihdam edilmektedir. Buna karşılık olarak tarım sektörünün GSYH’ ye katkısı %8’lik oranın altına inmiştir. Bu oranlar tarımda çalışan kişi başına yaratılan katma değerinin ekonominin ortalamasının çok altında olduğunu ortaya koymaktadır. GSYH büyüme oranının çoğunlukla, tarımda büyüme oranının üzerinde seyretmesi ve tarımın GSYH’ deki nispi payında sürekli düşüş görülmesinin işsizlik üzerinde doğrudan ve dolaylı olarak ciddi etkileri ortaya çıkmaktadır. Tarımda verimliliğin ve kişi başına üretilen katma değerinin düşük olması, kişi başına gelirinde düşük olmasına neden olmaktadır. Burada düşük gelir, düşük tasarruf ve bununla birlikte yetersiz talep-düşük yatırım, düşük işgücü talebi ve işsizlik çerçevesinde oluşan Ragnar Nurkse’ün hipotezi karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye’de yaşanan işsizliğin temel ve tek nedeni tarım sektöründeki süratli istihdam kaybı değildir. Gelir ve tasarrufun az olması ve artan işgücünün tümüne etkin şekilde istihdam imkânı sağlayacak yatırım projesi gerçekleştirilememesi ve yatırım fonu yetersizliği sorununun temel kaynağıdır. İstihdam olanaklarının artması, girişim vizyonu, sermaye, kurumsal-fiziksel alt yapı ve geleceğe duyulan güven hissini besleyen politik istikrar ile gerçekleşmektedir.

Türkiye’de nüfus artış hızının binde 13,4’ e gerilemesinin yanında nüfus yıllık olarak bir milyon civarında artmaktadır. Bu duruma karşılık olarak her yıl aynı miktarda yeni iş, istihdam alanı oluşturmak kolay olmamaktadır. Mevcut işgücü arzının işgücü talebini aştığı gibi, en iyi şartlarda işgücü arzında görülen yükselişi karşılayacak miktarda işgücü talebinde artış sağlanamamaktadır.

Türkiye ekonomisinde 2003-2007 yılları arasındaki dönemde yüksek oranlı büyüme ve istikrar yakalanmış, ama büyüme istihdama yeterince yansımamıştır. Tarım dışı sektörlerde görülen işgücü talebindeki artış, işgücü arzındaki artışı ve tarım sektöründen ayrılanları kapsayacak ve işsizlik oranını düşürecek düzeyde gerçekleşmemiştir. Bu durumun nedeni yüksek oranlı büyümenin, sermaye yoğun ve ileri seviyede ithalata bağımlı sanayilerde gerçekleşmiş olmasıdır. Nominal döviz kurunun enflasyon oranında artış göstermemesi, TL’nin değerinde artış yaşanması sermaye malları ve ithal girdi kullanımını teşvik etmiştir. Kalkınma Bakanlığı verilerine bakıldığında, 2000’li yıllarda Türkiye’de istihdam esnekliği oldukça düşük seviyede kalmıştır. 2000-2014 yılları arasındaki dönemde GSYH yılda ortalama olarak %4,4 oranında büyüme göstermiş ve istihdam artışı ise yılda ortalama %2,0 oranında gerçekleşmiştir. Başka bir ifadeyle, istihdam esnekliği 0,45 seviyesinde kalmıştır. Aynı dönemde tarım sektöründe istihdam esnekliği negatif seviyede gerçekleşerek -0,6 olmuştur. Bu dönem içerisinde genel istihdam seviyesinin artmamasının önde gelen nedenlerinden birisi kırsal bölgelerden ayrılışlar ve tarımdan işgücü transferidir. Çünkü istihdam esnekliği tarım dışı sektörler için hesaplandığında % 1,1’lik bir sonuç elde edilmektedir. Bu durumda tarım dışı sektörlerde görülen büyümenin çok fazla olmasa da istihdama pozitif katkı sağladığı söylenebilmektedir. İstihdam esnekliğinin yüksek olduğu yıllar ve oranlar sıralandığında ortaya 2008 yılında 7,1, 2012 yılında 2,0 ve 2013 yılının ilk çeyreğinde 2,2’lik değerler çıkmaktadır.

Türkiye’de işsizliğin son on beş yıllık seyrine bakıldığında, yapısal ve kurumsal faktörlerin yanı sıra iç ve dış konjonktürel etkenlerin etkili yönlendiriciler olduğu görülmektedir. İç ve dış talebin canlı olduğu ve yabancı sermaye girişlerinin yükseldiği dönemlerde istihdamda beklenen seviyede olmasa da artış yaşandığı görülmektedir. Fakat yaşanan 2008-2009 ekonomik kriz sonucunda işsizlikte artış görülmektedir. Bunun yanında 2011-2014 yıllarında yaşanan Avrupa krizi Türkiye’yi önemli ölçüde etkilemiştir. Sonuç olarak tüm temel makro ekonomik değişkenler ile birlikte işsizlik göstergeleri de bozulmuştur. Bu süreçte işsizlik oranı %10 seviyesinin altına indirilememiştir.

Her ülkenin sosyal ve ekonomik koşulları farklılıklar göstermektedir. Türkiye ve başka ülkelerde yaşanan işsizlik problemi karşılaştırılıp analiz edildiğinde, özellikle işsizliği düşük tutma ve devamlılığını sağlama becerisi gösteren ülkelerin ekonomi politikası uygulamaları ve deneyimleri problemi anlamada yararlı olabilmektedir. Bununla birlikte Türkiye’de, OECD ülkelerinde ya da AB ülkelerinde işsizlik karşılaştırıldığında genelde Türkiye’de işsizlik oranının daha yüksek seviyede olduğu görülmektedir. Sosyal ve ekonomik gelişmişlik seviyesi yüksek olan ülkelerde işsizlik oranının daha düşük düzeyde olduğu belirtilmektedir. Bu ülkelerde işsizlik sorunu

genellikle konjonktürel nedenlere bağlı olduğundan sorun daha kısa sürede, bir veya iki yıl içerisinde çözülmektedir.

Türkiye’de işsizliğin boyutu işgücü kategorileri arasında farklılık göstermektedir. Kadın ve genç işgücünde işsizlik oranı yüksek seviyededir. Türkiye’de özellikle kadınların işgücüne katılım oranı gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında oldukça düşük olduğu görülmektedir. Kadınların istihdama katılım oranlarının düşük olmasının arkasındaki neden sosyal, dinsel ve geleneksel faktörlere dayanmaktadır. Çalışma çağına yer alan kadınları %30’unda daha azı işgücüne katılım sağlamasına rağmen kadın işgücünde işsizlik oranı daha yüksektir. Çalışma çağına bulunan kadınlar 1/3 oranında istihdam edilmektedir. Bunların büyük çoğunluğu ise tarımda %36’lık seviyesi ücretsiz aile işgücü olarak yer almaktadır.

Türkiye İstatistik Kurumu’nun (TÜİK) verilerine göre en yüksek işsizlik oranı lise ve dengi okullardan mezun olanlar arasında, en düşük işsizlik oranı ise okuryazar olmayan işgücünde görülmektedir. Fakat okuryazar olmayanların işgücüne katılım oranı %30 civarında yer almaktadır. Bu grupta görece düşük işsizlik oranının bir nedeni de budur. Diğer bir neden ise kol gücüne dayanan, düşük ücretli ve uzun mesai saatleri gerektiren işlerde ve inşaat sektöründe amele statüsündeki işleri bu emek kategorisinde yer alan insanlar kabul etmek durumunda kalmaktadırlar.

1980 yılları sonrasında devletin ekonomiden çekilmesi stratejisi ve kamu işletmelerinin özelleştirilmesi programı istihdamın artması konusunda beklenen pozitif etkiyi ortaya çıkarmamıştır. Devletin genel hizmetlerinde bulunan istihdamın daha fazla attırmaması dahası azalması hedeflenmiş ve 1980-2004 yılları arasındaki dönemde her zaman etkili bir şekilde takip edilmese de hep gündemde yer almıştır. Kamu kuruluşlarının istihdam için depo olarak görülmesi konusunda daha makul davranıldığı ve kamu kesiminde istihdam artışının makul bir seviyede seyrettiği söylenebilmektedir. Son 22 yılda, 1994, 1999, 2001 ve 2008-2009 yıllarında yaşanan ağır krizler işsizliğin boyutunu arttırmıştır. Bu dönemlerde yeni iş kolları açılmadığı gibi, mevcut iş yerlerinin kapasite kullanım oranı azaldığı, firmaların ve işyerlerinin bir bölümü ya tamamen kapandığı ya da küçülmeye gidildiği için işsizlik artmıştır. 2001 krizi esnasında bankacılık ve tekstil sektörlerinde daralan işgücüne katılım miktarı bu duruma örnek gösterilebilmektedir. 2008-2009 küresel krizinin Türkiye ekonomisi üzerinde yoğun etkisi yaklaşık beş çeyrek yıl sürmüş ve işsizliğin boyutu yükselerek Nisan 2009’da %14’e kadar çıkmıştır. 2010-2015 yıllarında işsizlik hala Türkiye ekonomisinin temel sorunlarında birisi olma özelliğini korumuş ve %9-10 arasında seyrederek aşağı doğru çekilememiştir. Bu dönemde Türkiye’nin dış ekonomik ilişkilerde ilk partneri olan AB ülkelerinde finansal kriz devam ederek, dünya ekonomisinde belirsizlik ve risklerin artışına neden olmuş ve gerileme trendinde kalmıştır (Şahin, 2019: 654-658).

Tablo 4.3. Türkiye’de İşgücüne Dahil Olmayanların İşgücüne Katılmama Nedenleri (TÜİK, İşgücü İstatistikleri, 11.05.2020, www.tuik.gov.tr)

| Yıllar | İş Aramayanlar* | | | Mevsimlik Çalışanlar* | Ev İşleriyle Meşgul* | Eğitim/ Öğretim* | Emekli* | Çalışamaz Durumda* | Diğer* |
|-----------|-----------------|---------------------------|-------|-----------------------|----------------------|------------------|---------|--------------------|--------|
| | Toplam | İş bulma Ümidi Olmayanlar | Diğer | | | | | | |
| 2014 | 28.200 | 615 | 1.869 | 94 | 11.589 | 4.470 | 3.827 | 3.922 | 1.814 |
| 2015 | 28.176 | 676 | 1.726 | 94 | 11.498 | 4.486 | 4.082 | 3.878 | 1.736 |
| 2016 | 28.185 | 658 | 1.762 | 89 | 11.098 | 4.541 | 4.160 | 4.036 | 1.843 |
| 2017 | 28.251 | 637 | 1.627 | 85 | 11.133 | 4.467 | 4.366 | 4.009 | 1.926 |
| 2018 | 28.380 | 546 | 1.624 | 155 | 11.061 | 4.472 | 4.536 | 4.040 | 1.944 |
| 2019 Ocak | 29.192 | 618 | 1.693 | 163 | 11.312 | 4.610 | 4.882 | 3.982 | 1.932 |
| Şubat | 29.017 | 621 | 1.754 | 142 | 11.127 | 4.591 | 4.834 | 3.994 | 1.953 |
| Mart | 28.838 | 563 | 1.706 | 117 | 11.008 | 4.661 | 4.861 | 3.992 | 1.930 |
| Nisan | 28.860 | 553 | 1.732 | 102 | 11.057 | 4.647 | 4.904 | 3.939 | 1.927 |
| Mayıs | 28.916 | 558 | 1.736 | 105 | 11.188 | 4.453 | 4.958 | 3.918 | 2.000 |
| Haziran | 28.660 | 583 | 1.726 | 103 | 11.315 | 4.146 | 4.920 | 3.872 | 1.994 |
| Temmuz | 28.394 | 614 | 1.740 | 94 | 11.387 | 3.817 | 4.923 | 3.810 | 2.008 |
| Ağustos | 28.411 | 613 | 1.635 | 74 | 11.417 | 3.934 | 4.965 | 3.844 | 1.929 |
| Eylül | 28.668 | 630 | 1.616 | 65 | 11.404 | 4.178 | 4.942 | 3.921 | 1.913 |
| Ekim | 29.016 | 668 | 1.507 | 80 | 11.549 | 4.483 | 4.996 | 3.904 | 1.830 |
| Kasım | 29.363 | 715 | 1.511 | 91 | 11.741 | 4.549 | 5.074 | 3.836 | 1.845 |
| Aralık | 29.869 | 838 | 1.630 | 122 | 11.673 | 4.583 | 5.140 | 3.914 | 1.969 |
| Yıllık | 28.920 | 627 | 1.659 | 103 | 11.359 | 4.375 | 4.959 | 3.906 | 1.932 |

Not: (*) ile belirtilen kategoriler bin kişi anlamına gelmektedir.

Not: Toplamlar değerlerin yuvarlanmasından dolayı tam sonucu vermeyebilmektedir.

Tablo 4.3.’ de Türkiye’de işgücünde yer almayan insanların işgücüne katılmama nedenleri ve TÜİK tarafından ölçülen sayıları gösterilmektedir. İşgücüne katılmama nedenleri olarak insanlar iş aramayanlar, mevsimlik çalışanlar, ev işleriyle meşgul olanlar, eğitim-öğretim görenler, emekli olanlar, çalışamaz durumda olanlar ve diğerleri olmak üzere 7 kategoriye ayrılmışlardır. Bu kategorilerden en fazla istihdam edilmeyen işgücü sayısı ev işleri ile meşgul olanlar içerisinde yer almaktadır. En düşük sayı ise mevsimlik çalışanlar kategorisinde bulunmaktadır. 2014-2019 yılları arasında işgücüne dâhil olmayanların toplam sayısında büyük farklılıklar görülmemek ile birlikte iş aramayanların sayısı 198.000 azalmıştır. Bununla birlikte mevsimlik çalışanlar 9.000 kişilik artış sağlarken, ev işleri ile meşgul olanların sayısında 230.000 kişilik düşüş görülmektedir. Bu iki dönem arasında eğitim-öğretim alanların sayısı ise 95.000 azalmıştır.

Tablo 4.4. Türkiye’de Kurumsal Olmayan Nüfusun İşgücü Durumu (TÜİK, İşgücü İstatistikleri, 11.05.2020, www.tuik.gov.tr).

| Yıllar | 15 yaş ve üzeri nüfus* | İşgücü* | İstihdam Edilenler** | İşsiz* | İşgücüne Dahil Olmayan Nüfus* | İşgücüne Katılma Oranı (%) | İşsizlik Oranı (%) | Tarım dışı İşsizlik Oranı (%) | İstihdam Oranı (%) |
|---------------|------------------------|---------------|----------------------|--------------|-------------------------------|----------------------------|--------------------|-------------------------------|--------------------|
| 2005 | 48.356 | 21.691 | 19.633 | 2.058 | 26.665 | 44,9 | 9,5 | 12,0 | 40,6 |
| 2006 | 49.275 | 21.913 | 19.933 | 1.980 | 27.362 | 44,5 | 9,0 | 11,1 | 40,5 |
| 2007 | 50.177 | 22.253 | 20.209 | 2.044 | 27.925 | 44,3 | 9,2 | 11,2 | 40,3 |
| 2008 | 50.982 | 22.899 | 20.604 | 2.295 | 28.083 | 44,9 | 10,0 | 12,3 | 40,4 |
| 2009 | 51.833 | 23.710 | 20.615 | 3.095 | 28.124 | 45,7 | 13,1 | 16,0 | 39,8 |
| 2010 | 52.904 | 24.594 | 21.858 | 2.737 | 28.310 | 46,5 | 11,1 | 13,7 | 41,3 |
| 2011 | 53.985 | 25.594 | 23.266 | 2.328 | 28.391 | 47,4 | 9,1 | 11,3 | 43,1 |
| 2012 | 54.961 | 26.141 | 23.937 | 2.204 | 28.820 | 47,6 | 8,4 | 10,3 | 43,6 |
| 2013 | 55.982 | 27.046 | 24.601 | 2.445 | 28.936 | 48,3 | 9,0 | 10,9 | 43,9 |
| 2014 | 56.986 | 28.786 | 25.933 | 2.853 | 28.200 | 50,5 | 9,9 | 12,0 | 45,5 |
| 2015 | 57.854 | 29.678 | 26.621 | 3.057 | 28.176 | 51,3 | 10,3 | 12,4 | 46,0 |
| 2016 | 58.720 | 30.535 | 27.205 | 3.330 | 28.185 | 52,0 | 10,9 | 13,0 | 46,3 |
| 2017 | 59.894 | 31.643 | 28.189 | 3.454 | 28.251 | 52,8 | 10,9 | 13,0 | 47,1 |
| 2018 | 60.654 | 32.274 | 28.738 | 3.537 | 28.380 | 53,2 | 11,0 | 12,9 | 47,4 |
| 2019 Ocak | 61.017 | 31.825 | 27.157 | 4.668 | 29.192 | 52,2 | 14,7 | 16,8 | 44,5 |
| Şubat | 61.101 | 32.084 | 27.355 | 4.730 | 29.017 | 52,5 | 14,7 | 16,9 | 44,8 |
| Mart | 61.177 | 32.339 | 27.795 | 4.544 | 28.838 | 52,9 | 14,1 | 16,1 | 45,4 |
| Nisan | 61.261 | 32.401 | 28.199 | 4.202 | 28.860 | 52,9 | 13,0 | 15,0 | 46,0 |
| Mayıs | 61.342 | 32.426 | 28.269 | 4.157 | 28.916 | 52,9 | 12,8 | 15,0 | 46,1 |
| Haziran | 61.426 | 32.766 | 28.512 | 4.253 | 28.660 | 53,3 | 13,0 | 15,3 | 46,4 |
| Temmuz | 61.507 | 33.113 | 28.517 | 4.596 | 28.394 | 53,8 | 13,9 | 16,5 | 46,4 |
| Ağustos | 61.591 | 33.180 | 28.529 | 4.650 | 28.411 | 53,9 | 14,0 | 16,7 | 46,3 |
| Eylül | 61.675 | 33.006 | 28.440 | 4.566 | 28.668 | 53,5 | 13,8 | 16,4 | 46,1 |
| Ekim | 61.756 | 32.740 | 28.343 | 4.396 | 29.016 | 53,0 | 13,4 | 15,7 | 45,9 |
| Kasım | 61.840 | 32.477 | 28.169 | 4.308 | 29.363 | 52,5 | 13,3 | 15,4 | 45,6 |
| Aralık | 61.921 | 32.052 | 27.658 | 4.394 | 29.869 | 51,8 | 13,7 | 15,8 | 44,7 |
| Yıllık | 61.469 | 32.549 | 28.080 | 4.469 | 28.920 | 53,0 | 13,7 | 16,0 | 45,7 |

Not: (*) ile belirtilen kategoriler bin kişi anlamına gelmektedir.

Not: Toplamlar değerlerin yuvarlanmasından dolayı tam sonucu vermeyebilmektedir.

Tablo 4.4.’de 2005-2019 tarihleri arasında Türkiye’de kurumsal olmayan nüfusun işgücü durumu gösterilmektedir. 2005 yılında 48.356.000 olan 15 yaş üzeri nüfus, 2019 yılında 61.469’a ulaşmıştır. Buna bağlı olarak 2005 yılında 21.691.000 olan işgücü 2019 yılında 32.549.000’e yükselmiştir. 2005 yılında 19.633.000 olan istihdam edilenlerin sayısı 2018 yılında 28.080.000 olarak ölçülürken işsiz sayısı 2005 yılında 2.058.000 iken, 2019 yılında 4.469.000 olarak hesaplanmıştır. İşgücüne katılma oranına baktığımızda ise 2019 yılında, 2005 yılına kıyasla toplamda %8,1 oranında artış göstererek %53,0 olarak ölçülmüştür. İşsizlik oranı ise 2005 yılında %9,5 oranını gösterirken 2008-2009 ekonomik krizinden dolayı 2009 yılında %13,1’e yükselmiş, ancak 2012 yılına kadar tekrar düşüş trendine girmiştir. Fakat 2012 yılından 2019 yılına kadar işsizlik oranı istikrarlı şekilde artarak %13,7’e ulaşmıştır. 2008-2009 ekonomik krizinden etkilenen bir diğer oran ise tarım dışı işsizlik oranıdır. 2005 yılında %12,0 olarak hesaplanan tarım dışı işsizlik oranı 2008 yılında %16,0’a kadar çıkmış daha sonraki yıllarda düşüş eğilimi gösterse de 2019 yılında tekrar %16,0 olarak

hesaplanmıştır. İstihdam oranı ise 2005 yılında %40,6 oranında iken, 2019 yılında %45,7 olarak belirlenmiştir.

Tablo 4.5. Türkiye’de İstihdam Edilenlerin Yıllara Göre İktisadi Faaliyet Kolları ve Sektörel Dağılımı (TÜİK İşgücü İstatistikleri, 12.05.2020, www.tuik.gov.tr)

| Yıllar | Bin Kişi | | | | | Yüzde (%) | | | | |
|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|-------------|-------------|------------|-------------|
| | Toplam | Tarım | Sanayi | İnşaat | Hizmet | Toplam | Tarım | Sanayi | İnşaat | Hizmet |
| 2005 | 19.633 | 5.014 | 4.241 | 1.097 | 9.281 | 100,0 | 25,5 | 21,6 | 5,6 | 47,3 |
| 2006 | 19.933 | 4.653 | 4.362 | 1.192 | 9.726 | 100,0 | 23,3 | 21,9 | 6,0 | 48,8 |
| 2007 | 20.209 | 4.546 | 4.403 | 1.231 | 10.029 | 100,0 | 22,5 | 21,8 | 6,1 | 49,6 |
| 2008 | 20.604 | 4.621 | 4.537 | 1.238 | 10.208 | 100,0 | 22,4 | 22,0 | 6,0 | 49,5 |
| 2009 | 20.615 | 4.752 | 4.179 | 1.305 | 10.380 | 100,0 | 23,1 | 20,3 | 6,3 | 50,4 |
| 2010 | 21.858 | 5.084 | 4.615 | 1.434 | 10.725 | 100,0 | 23,3 | 21,1 | 6,6 | 49,1 |
| 2011 | 23.266 | 5.412 | 4.842 | 1.680 | 11.332 | 100,0 | 23,3 | 20,8 | 7,2 | 48,7 |
| 2012 | 23.937 | 5.301 | 4.903 | 1.717 | 12.016 | 100,0 | 22,1 | 20,5 | 7,2 | 50,2 |
| 2013 | 24.601 | 5.204 | 5.101 | 1.768 | 12.528 | 100,0 | 21,2 | 20,7 | 7,2 | 50,9 |
| 2014 | 25.933 | 5.470 | 5.316 | 1.912 | 13.235 | 100,0 | 21,1 | 20,5 | 7,4 | 51,0 |
| 2015 | 26.621 | 5.483 | 5.332 | 1.914 | 13.891 | 100,0 | 20,6 | 20,0 | 7,2 | 52,2 |
| 2016 | 27.205 | 5.305 | 5.296 | 1.987 | 14.617 | 100,0 | 19,5 | 19,5 | 7,3 | 53,7 |
| 2017 | 28.189 | 5.464 | 5.383 | 2.095 | 15.246 | 100,0 | 19,4 | 19,1 | 7,4 | 54,1 |
| 2018 | 28.738 | 5.297 | 5.674 | 1.992 | 15.774 | 100,0 | 18,4 | 19,7 | 6,9 | 54,9 |
| 2019 Ocak | 27.157 | 4.618 | 5.392 | 1.478 | 15.670 | 100,0 | 17,0 | 19,9 | 5,4 | 57,7 |
| Şubat | 27.355 | 4.687 | 5.388 | 1.488 | 15.792 | 100,0 | 17,1 | 19,7 | 5,4 | 57,7 |
| Mart | 27.795 | 4.818 | 5.482 | 1.538 | 15.958 | 100,0 | 17,3 | 19,7 | 5,5 | 57,4 |
| Nisan | 28.199 | 4.976 | 5.553 | 1.611 | 16.059 | 100,0 | 17,6 | 19,7 | 5,7 | 56,9 |
| Mayıs | 28.269 | 5.173 | 5.546 | 1.548 | 16.002 | 100,0 | 18,3 | 19,6 | 5,5 | 56,6 |
| Haziran | 28.512 | 5.392 | 5.616 | 1.617 | 15.888 | 100,0 | 18,9 | 19,7 | 5,7 | 55,7 |
| Temmuz | 28.517 | 5.644 | 5.600 | 1.555 | 15.718 | 100,0 | 19,8 | 19,6 | 5,5 | 55,1 |
| Ağustos | 28.529 | 5.603 | 5.551 | 1.575 | 15.800 | 100,0 | 19,6 | 19,5 | 5,5 | 55,4 |
| Eylül | 28.440 | 5.482 | 5.546 | 1.573 | 15.839 | 100,0 | 19,3 | 19,5 | 5,5 | 55,7 |
| Ekim | 28.343 | 5.077 | 5.666 | 1.638 | 15.963 | 100,0 | 17,9 | 20,0 | 5,8 | 56,3 |
| Kasım | 28.169 | 4.876 | 5.758 | 5.585 | 15.949 | 100,0 | 17,3 | 20,4 | 5,6 | 56,6 |
| Aralık | 27.658 | 4.570 | 5.699 | 1.496 | 15.893 | 100,0 | 16,5 | 20,6 | 5,4 | 57,5 |
| Yıllık | 28.080 | 5.097 | 5.561 | 1.550 | 15.872 | 100,0 | 18,2 | 19,8 | 5,5 | 56,5 |

Not: Toplamlar değerlerin yuvarlanmasından dolayı tam sonucu vermeyebilmektedir.

Tablo 4.5.’de Türkiye’de istihdam edilenlerin yıllara göre iktisadi faaliyet kolları ve sektörel dağılımının rakamsal ve oransal olarak değerleri verilmiştir. Bu sektörler tarım, sanayi, inşaat ve hizmet olmak üzere dört kategoriye ayrılmaktadır. Bu sektörlerin toplamında 2005 yılında 19.633.000 kişi istihdam edilirken, 2019 yılında toplamda 28.080.000 kişi istihdam edildiği görülmektedir. 2005-2019 yılları arasında bakıldığında sektörler içerisinde en fazla istihdam edilen sayısı hizmet sektöründe yer alırken en az istihdam edilen sayısı inşaat sektöründe yer almaktadır. Bu iki dönem arasında tarım ve sanayi sektörü ise birbirine daha yakın sayılarda istihdam sağlamaktadırlar. Tarım sektörü 2005 yılında 5.014.000 kişi istihdam edilirken, 2019 yılında 5.097.000 kişinin istihdam edildiği görülmektedir. Sanayi sektöründe 2005 yılında 4.241 kişi istihdam edilirken, 2019 yılında 5.561.000 kişi istihdam edilmektedir. İnşaat sektöründe 2005 yılında 1.097.000 kişi istihdam edilirken 2019 yılında 1.550.000 kişi istihdam edilmektedir. Hizmet sektöründe ise 2005 yılında 9.281.000 kişi istihdam edilirken 2019 yılında 15.872.000 kişi istihdam edilmektedir. Bu sektörlerde istihdam

edilenlerin yüzdelere bakıldığında aradaki farklılık daha net görülmektedir. 2005 yılında hizmet %47,3, inşaat %5,6, sanayi %21,6 ve tarım sektörü %25,5 olarak görülmektedir. 2019 yılında ise hizmet %56,6, inşaat %5,5, sanayi %19,8 ve tarım sektörü %18,2 olarak değerlendirilmektedir. Bu dört sektörün 2005 yılındaki ve 2019 yılındaki yüzdelere bakıldığında sadece hizmet sektöründe artış olduğu görülmektedir. Tarım, sanayi ve inşaat sektöründe istihdam edilenlerin yüzdesinde düşüş olduğu dikkat çekmektedir. 2008-2009 kriz yıllarında ise tarım, sanayi ve hizmet sektöründe küçük oranlarda dalgalanmalar yaşanırken, inşaat sektöründe dalgalanmalar yaşanmamış, küçük oranlarda da olsa artış gözlenmiştir.

Tablo 4.6. Türkiye’nin Yıllar İtibari ile Seçilmiş İşsizlik Yüzdeleri (WDI Data Bank, 12.05.2020, <https://databank.worldbank.org>)

| Yıllar | İşsizlik, 15-24 Yaş Arasındaki Toplam İşgücünün Yüzdesi* | İşsizlik, Erkek İşgücünün Yüzdesi* | İşsizlik, Kadın İşgücünün Yüzdesi* | İleri Eğitim Düzeyindeki Erkek İşgücünün Yüzdesi | İleri Eğitim Düzeyindeki Kadın İşgücünün Yüzdesi | Temel Eğitim Düzeyindeki Erkek İşgücünün Yüzdesi | Temel Eğitim Düzeyindeki Kadın İşgücünün Yüzdesi | İşsizlik Toplam İşgücünün Yüzdesi* |
|--------|--|------------------------------------|------------------------------------|--|--|--|--|------------------------------------|
| 1998 | 13,94 | 6,92 | 6,80 | .. | .. | .. | .. | 6,88 |
| 1999 | 14,75 | 7,72 | 7,58 | .. | .. | .. | .. | 7,68 |
| 2000 | 12,78 | 6,58 | 6,27 | .. | .. | .. | .. | 6,49 |
| 2001 | 15,86 | 8,37 | 7,48 | .. | .. | .. | .. | 8,38 |
| 2002 | 18,72 | 10,72 | 9,46 | 9,53 | 15,14 | 11,34 | 7 | 10,35 |
| 2003 | 19,95 | 10,71 | 10,10 | 8,85 | 15,29 | 10,96 | 7,69 | 10,54 |
| 2004 | 20,04 | 10,78 | 10,98 | 10,07 | 16,96 | 10,05 | 6,44 | 10,83 |
| 2005 | 19,35 | 10,44 | 11,18 | 8,10 | 14,21 | 10,26 | 7,54 | 10,63 |
| 2006 | 15,98 | 8,58 | 9,09 | 6,70 | 10,79 | 8,60 | 7,45 | 8,71 |
| 2007 | 16,73 | 8,76 | 9,14 | 6,61 | 11,92 | 8,74 | 6,84 | 8,86 |
| 2008 | 17,92 | 9,61 | 9,98 | 7,21 | 12,57 | 9,79 | 7,97 | 9,71 |
| 2009 | 22,21 | 12,53 | 12,60 | 8,66 | 14,39 | 12,96 | 10,34 | 12,55 |
| 2010 | 19,26 | 10,36 | 11,38 | 7,23 | 14,13 | 10,70 | 9,48 | 10,66 |
| 2011 | 16,31 | 8,25 | 10,06 | 6,86 | 13,66 | 8,37 | 7,83 | 8,79 |
| 2012 | 15,30 | 7,61 | 9,36 | 6,46 | 13,03 | 7,72 | 7,33 | 8,14 |
| 2013 | 16,51 | 7,91 | 10,53 | 6,68 | 13,39 | 8,15 | 8,59 | 8,73 |
| 2014 | 17,47 | 9,01 | 11,81 | 7,56 | 15,15 | 9,20 | 9,56 | 9,88 |
| 2015 | 18,12 | 9,15 | 12,56 | 7,41 | 15,98 | 9,68 | 10,31 | 10,23 |
| 2016 | 19,13 | 9,52 | 13,59 | 8,65 | 16,61 | 9,59 | 11,19 | 10,83 |
| 2017 | 20,08 | 9,34 | 13,85 | 8,59 | 17,91 | 9,32 | 10,64 | 10,81 |
| 2018 | 19,72 | 9,48 | 13,73 | 8,94 | 16,80 | 9,62 | 11,06 | 10,89 |
| 2019 | 23,67 | 12,04 | 16,42 | .. | .. | .. | .. | 13,49 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: (*) ile ifade edilen alan Uluslararası Çalışma Örgütü (İLO)’ nün modellenmiş tahminidir.

Not: (..) ile ifade edilen alanda veri mevcut değildir.

Tablo 4.6.’da Türkiye’nin yıllar itibariyle seçilmiş işsizlik yüzdeleri verilmiştir. Eğitim seviyelerine göre verilen işsizlik yüzdeleri için 1998, 1999, 2000, 2001 ve 2019 yılları için değer bulunmamaktadır. İşsizlik verilerine bakıldığında 15-24 yaş arasındaki toplam işgücünün işsizlik yüzdesi, 1998 yılında %13,94 iken 2019 yılında %23,67 olarak hesaplanmıştır. 2008-2009 ekonomik krizin yaşandığı dönemin yansıması olarak 2009 yılında işsizlik hızlı bir artış göstererek %17,92’den %22,21’e yükselmiştir. Erkek

işgücünün işsizlik yüzdesine bakıldığında 1998 yılında %6,92 iken 2019 yılında %12,04 olarak artış göstermiştir. Kadın işgücünün işsizlik yüzdesine bakıldığında ise 1998 yılında %6,80 oranı ile erkek işsizlik yüzdesinin biraz daha aşağısında yer alırken 2019 yılında %16,42 ile erkek işsizlik oranının yaklaşık %4,38 üzerinde yer almaktadır. İleri düzey eğitim almış erkek işgücünün işsizlik yüzdesi 2002 yılında %9,53 olarak ölçülürken, 2004 yılında %10,07 ile çift haneli değerlere ulaşmış, 2018 yılında ise %8,94 oranında hesaplanmıştır. İleri düzey eğitim almış kadın işgücünün işsizlik yüzdesi ise 2002 yılında %15,14 değeri ile ileri düzey eğitim almış erkek işsizlik yüzdesini yine aştığı görülmektedir. 2018 yılında ise ileri düzey eğitim almış kadın işgücünün işsizlik yüzdesi %16,80 olarak ölçülmüştür. Temel eğitim düzeyindeki erkek işgücünün işsizlik yüzdesi 2002 yılında ileri eğitim düzeyindeki erkek işgücünün işsizlik yüzdesinden %1,81 daha yüksek seviyede %11,34 olarak ölçülmüştür. 2018 yılında ise 2002 yılına göre %1,72 daha az seviyede %9,62 olarak hesaplanmıştır. Bir başka deyişle ileri düzey eğitim seviyesindeki erkek işgücünün işsizlik yüzdesinde olduğu gibi temel eğitim düzeyindeki erkek işgücünün işsizlik yüzdesinde de zamanla azalma görülmüştür. Temel eğitim düzeyindeki kadın işgücünün işsizlik yüzdesi 2002 yılında ileri düzeydeki kadın işgücünün işsizlik yüzdesinden %8.14 daha az seviyede %7 olarak ölçülmüştür. Zamanla bu oran artmış ve 2018 yılında %11.06 olarak hesaplanmıştır. Temel seviyedeki kadın işgücünün işsizlik yüzdesi, temel düzeydeki erkek işgücünün işsizlik yüzdesi ile kıyaslandığında 2002 yılında %4.34 kadın işgücünün işsizlik seviyesi daha az görülürken, 2018 yılında kadın işgücünün işsizlik oranı %1,44 daha fazla görülmektedir. Türkiye’nin toplam işgücünün işsizlik yüzdesine bakıldığında ise 1998 yılında %6,88 olan işsizlik 2019 yılında yaklaşık iki katına çıkarak %13,49’a ulaşmıştır. 1998’de tek haneli olan işsizlik 2002 yılında çift haneye ulaşarak %10,35’e çıkmıştır. 2006 yılına kadar çift haneli işsizlik oranı devam etmiş, 2006 yılında tek haneye düşerek %8,71 olarak hesaplanmıştır. Ancak 2008-2009 ekonomik krizden sonra işsizlik oranı tekrar yükselişe geçmiş ve 2009 yılında %12,55 olarak ölçülmüştür. Bu çift haneli yükseliş iki yıl devam etmiş, 2011 yılında ise %8,79’a düşmüştür. Ancak 2016 yılında işsizlik %10,23 olarak hesaplanmış ve tekrar çift haneli rakamlara ulaşmıştır. 2016 yılından 2019 yılına kadar işsizlik sürekli bir artış göstererek 2019 yılında %13,49’a ulaşmıştır.

Tablo 4.7. Seçilmiş Gelişmiş ile Gelişmekte Olan Ülkelerin Yıllar İtibari ile Toplam İşgücünün İşsizlik Yüzdesi*(WDI Data Bank, 13.05.2020, <https://databank.worldbank.org>)

| Yıllar | Türkiye | Amerika Birleşik Devletleri | İngiltere | İtalya | Fransa | Almanya | Rusya | İspanya |
|--------|---------|-----------------------------|-----------|--------|--------|---------|--------|---------|
| 1991 | %8,21 | %6,80 | %8,55 | %10,10 | %9,13 | %5,31 | %5,14 | %15,92 |
| 1992 | %8,50 | %7,50 | %9,77 | %9,32 | %10,20 | %6,32 | %5,18 | %17,70 |
| 1993 | %8,96 | %6,90 | %10,34 | %10,24 | %11,32 | %7,67 | %5,88 | %22,16 |
| 1994 | %8,57 | %6,11 | %9,65 | %11,09 | %12,59 | %8,72 | %8,13 | %24,20 |
| 1995 | %7,64 | %5,65 | %8,69 | %11,66 | %11,83 | %8,15 | %9,44 | %22,67 |
| 1996 | %6,62 | %5,45 | %8,19 | %11,87 | %12,36 | %8,82 | %9,66 | %22,14 |
| 1997 | %6,84 | %5,00 | %7,07 | %11,99 | %12,56 | %9,86 | %11,81 | %20,69 |
| 1998 | %6,88 | %4,51 | %6,20 | %12,11 | %12,07 | %9,78 | %13,26 | %18,67 |
| 1999 | %7,68 | %4,21 | %6,04 | %11,69 | %11,98 | %8,85 | %13,03 | %15,47 |
| 2000 | %6,49 | %3,99 | %5,56 | %10,84 | %10,21 | %7,91 | %10,58 | %13,78 |
| 2001 | %8,38 | %4,73 | %4,69 | %9,59 | %8,61 | %7,77 | %8,97 | %10,34 |
| 2002 | %10,35 | %5,78 | %5,03 | %9,20 | %8,70 | %8,48 | %7,87 | %11,14 |
| 2003 | %10,54 | %5,98 | %4,80 | %8,86 | %8,30 | %9,77 | %8,21 | %11,28 |
| 2004 | %10,83 | %5,52 | %4,59 | %7,86 | %8,91 | %10,72 | %7,76 | %11,09 |
| 2005 | %10,63 | %5,08 | %4,75 | %7,73 | %8,49 | %11,16 | %7,12 | %9,14 |
| 2006 | %8,71 | %4,62 | %5,35 | %6,77 | %8,44 | %10,25 | %7,05 | %8,45 |
| 2007 | %8,86 | %4,62 | %5,26 | %6,07 | %7,65 | %8,65 | %6,00 | %8,23 |
| 2008 | %9,71 | %5,78 | %5,61 | %6,72 | %7,06 | %7,52 | %6,20 | %11,25 |
| 2009 | %12,55 | %9,25 | %7,53 | %7,74 | %8,73 | %7,74 | %8,30 | %17,85 |
| 2010 | %10,66 | %9,63 | %7,78 | %8,36 | %8,87 | %6,96 | %7,36 | %19,86 |
| 2011 | %8,79 | %8,94 | %8,03 | %8,35 | %8,81 | %5,82 | %6,53 | %21,39 |
| 2012 | %8,14 | %8,06 | %7,88 | %10,65 | %9,40 | %5,37 | %5,43 | %24,78 |
| 2013 | %8,73 | %7,37 | %7,52 | %12,14 | %9,92 | %5,23 | %5,45 | %26,09 |
| 2014 | %9,88 | %6,16 | %6,11 | %12,68 | %10,29 | %4,98 | %5,16 | %24,44 |
| 2015 | %10,23 | %5,28 | %5,30 | %11,89 | %10,35 | %4,62 | %5,57 | %22,05 |
| 2016 | %10,83 | %4,86 | %4,81 | %11,68 | %10,05 | %4,12 | %5,55 | %19,63 |
| 2017 | %10,81 | %4,35 | %4,33 | %11,21 | %9,39 | %3,74 | %5,21 | %17,22 |
| 2018 | %10,89 | %3,89 | %3,99 | %10,61 | %9,05 | %3,38 | %4,84 | %15,25 |
| 2019 | %13,49 | %3,68 | %3,85 | %9,88 | %8,42 | %3,04 | %4,58 | %13,95 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: (*) ile ifade edilen alan Uluslararası Çalışma Örgütü (İLO)’ nün modellenmiş tahminidir.

Tablo 4.7.’de 1991-2019 yılları arasında Türkiye, Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere, İtalya, Fransa, Almanya, Rusya ve İspanya’nın toplam işgücünün işsizlik yüzdeleri verilmiştir. Türkiye’de 1991 yılında %8,21 oranında olan işsizlik 2019 yılında yaklaşık iki katına çıkarak %13,49 düzeyine gelmiştir. 2001 ve 2008-2009 ekonomik krizlerinden sonra işsizlik çift haneli sayılara ulaşmıştır. Daha sonra tek haneli rakamlara inen işsizlik 2015 yılından sonra tekrar çift haneli sayılara ulaşmıştır. Amerika Birleşik Devletleri’nin 1991 yılında %6,80 oranında olan işsizlik 2019 yılında %3,68’e düşmüştür. Amerika Birleşik Devletleri’nin kriz dönemlerinde işsizlik oranında artış görülmüş özellikle 2008-2009 krizinde %4,62 oranında olan işsizlik %9,93’e kadar çıkmış ancak 2010 yılından itibaren istikrarlı bir düşüş trendi izleyerek 2019 yılında %3,68 oranına kadar inmiştir. İngiltere’nin 1991 yılında %8,55 oranında olan işsizlik genellikle aynı seviyelerde seyretmiş ancak 2008-2009 ekonomik krizinden az da olsa etkilenecek işsizlik oranı %5,61’den, %7,53’e yükselmiştir. Ancak krizden sonra yaşanan bu artış uzun süreli olmamış ve 2011 yılı itibariyle azalma trendine girerek 2019 yılında %3,85 seviyelerine kadar düşmüştür. İtalya’da 1991 yılında %10,10 olan işsizlik 1992 yılında %9,23 oranına inmiş ama sonraki 8 yıl boyunca çift haneli seviyelere çıkmıştır. 2000 yılında %10,84 seviyesinde olan işsizlik 2007 yılına

kadar her yıl belirli bir düşüş göstererek %6,07 düzeyine gelmiştir. 2007 yılından itibaren tekrar artış gösteren işsizlik oranı 2014 yılında %12,68 ile en yüksek seviyeye çıkmış ancak takip eden yıllarda düşüşe geçerek 2019 yılında %9,88’e ulaşmıştır. Fransa’da 1991 yılında %9,13 oranında olan işsizlik, 1992 yılında çift haneye ulaşarak %10,20 oranına çıkmıştır. 2000 yılına kadar çift haneli olan işsizlik oranı 2001 yılında tek haneye inerek %8,61 oranında hesaplanmıştır. Bu tek haneli işsizlik oranı 12 yıl sürmüş, 2014 yılında %10,29 ile çift haneye tekrar ulaşmıştır. Üç yıl süren bu artış 2017 yılından itibaren düşüşe geçmiş ve 2019 yılında %8,42’ye ulaşmıştır. Almanya’da işsizlik oranı 1991 yılında %5,31 olarak hesaplanmış ve takip eden 14 yıl boyunca daha aşağıya inmemiştir. 2005 yılında Almanya’nın işsizlik oranı %11,16 olarak en üst düzeye ulaşmıştır. 2005 yılından sonraki dönemlerde işsizlik oranında istikrarlı düşüşler yaşanmış ve 2019 yılında işsizlik oranı %3,04 ile tabloda seçilmiş olan ülkelerin işsizlik oranından en azı olduğu görülmüştür. Rusya’da işsizlik oranı 1991 yılında %5,14 iken, 1997 yılında %11,81 ile çift haneye ulaşmış ve 1998 yılında ise verilen bu dönem aralığındaki en üst düzey olan %13,26 olarak ölçülmüştür. 2001 yılında %8,97 ile tekrar tek haneli işsizlik oranına düşen Rusya, bu istikrarı 19 yıl boyunca korumuş ve 2019 yılında bu oran %4,58’e kadar düşmüştür. İspanya’da ise 1991 yılında %15,92 ile işsizlik oranı tabloda seçilen ülkeler arasında en yüksek orana sahip olan ülkedir. İspanya’nın bu yüksek işsizlik oranı kronik hale gelmiş, 1994 yılında %24,20 ile en yüksek seviyeye ulaşmış ve bu çift haneli yüksek işsizlik oranı 2005 yılına kadar devam etmiştir. 2005 yılında %9,14 olarak tek haneye inen işsizlik oranı 3 yıl için düşüşe geçmiş ancak 2008 yılında %11,25 ile tekrar çift hanelere ulaşmıştır. İşsizlik oranı 2008 yılından itibaren yükselişe geçmiş 2013 yılında %26,09 ile zirveye çıkmıştır. İspanya’da 2013 yılından sonra işsizlik oranı düşüşe geçmiş ve 2019 yılında %13,95 seviyesine gelmiştir. İspanya’nın 2019 yılında %13,95 olarak hesaplanan işsizlik oranı tabloda verilen ülkelerin hepsinden en yüksek seviyededir. İspanya’yı ikinci sırada %13,49 ile Türkiye, üçüncü sırada %9,88 ile İtalya, dördüncü sırada ise %8,42 ile Fransa takip etmektedir.

4.1.3. Türkiye’ nin Dış Ticaret Politikası ve İthalat-İhracat Göstergeleri

Dış ekonomik ilişkiler bir ülke yerleşiklerinin yabancı ülke yerleşikleri ile gerçekleştirdiği mal, hizmet, üretim faktörleri ve finansal varlıklarının değiş tokuş edilmesini içermektedir. Bir ülkenin mal, hizmet, varlık ticareti ve karşılıksız transferler ödemeler bilançosunda iki temel hesap grubunun altına kaydedilmektedir. Bu hesap grupları A) Cari İşlemler ve B) Sermaye ve Finans Hesaplarıdır. Bunun yanında bilanço mantığı ve muhasebe eşitliğini sağlamak amacıyla C) Net Hata ve Net Noksan kalemi bulunmaktadır. Cari işlemler hesabı, dış ticaret hesabı, hizmet hesabı, yatırım gelir ve gider hesabı ve uluslar arası karşılıksız cari transferler hesabı olarak dört alt başlığa ayrılmaktadır. Sermaye ve finans hesabı ise öncelikle kendi arasında sermaye hesabı ve finans hesabı olmak üzere iki parçaya ayrılmaktadır. Sermaye hesabı, göçmen transferleri, üretilmeyen ve finansal olamayan varlıklar ile ilgili işlemleri kapsamaktadır. Bunlar toprak alış-satışı ve sporcu transferi ödemeleri vb. işlemlerdir. Finans hesabı ise, doğrudan yatırımlar, portföy yatırımları, diğer yatırımlar ve rezerv hesabından oluşmaktadır. Cari hesap ve sermaye-finans hesabı bakiyeleri toplamının sıfır değerini alması gerekmektedir. Bakiye sıfır değil ise, net hata ve net noksan kalemine işlenmektedir (Şahin, 2019: 409).

Dış ticareti kısa bir şekilde açıklamak gerekirse, iki veya daha fazla ülke arasında gerçekleştirilen alışveriştir. Ülkeler arasında mal ve hizmet (bankacılık,

sigortacılık gibi.) alım satım işlemleri ile ilişkilendirilmektedir. Tüm bu işlemler ülke sınırlaması olmadan gerçekleştirildiğinden dış ticaretten söz edilebilmektedir (Varol, 2003: 1-2). Dış ticaret politikası, hükümetlerin ülke ticaretini kısıtlamak, özendirmek, genişletmek veya ülkenin dış ticaretini kararlaştırılan hedefler doğrultusunda düzenlemek için aflığı önlemlerin tümü şeklinde ifade edilmektedir (Dinler, 2013: 409).

Dış ticaret, dış aleme mal satımını yani ihracatı ve dış alemde mal satın alımını yani ithalatı kapsamaktadır. İhracat ve ithalat arasındaki bakiye ise dış ticaret bilançosu adını almaktadır. Ülkelerden ülkelere farklılık görülmek ile birlikte, dış ekonomik ilişkilerde değer olarak ağırlığı mal ticareti oluşturmaktadır (Şahin, 2019: 409-411). 2014 yılında dünyada gerçekleşen 23.666 milyar dolar değerindeki mal ve hizmet dış satımının %79'u mal ticaretini, geri kalan %21'i ise hizmet dış satımından sağlanmıştır. Türkiye'nin bu dışa satım oranlarının dünya ortalamasından farklı olduğu görülmektedir (WDI, 15.05.2020, <https://databank.worldbank.org>). Türkiye 2014 yılında dış aleme mal ve hizmet satımından 187,16 milyar dolar değerinde gelir sağlamıştır. Bu gelirin %84,2'si mal ihracatından, geri kalan %15,8'i ise hizmet ihracatından sağlanan gelirdir. Bununla birlikte Türkiye 2014 yılında dış alemde mal ve hizmet alımında 266,7 milyar dolar gider gerçekleştirmiştir. Bu giderin %91,9'u mal, %8,1'i ise hizmet ithalinden kaynaklanmıştır. Bu nedenle mal ve hizmet ithalatının ağırlığı konusunda Türkiye dünya ortalamasından daha farklı bir izlenim yaratmaktadır. Türkiye'de gerçekleştirilen hizmet ithalatının göreceli olarak ağırlığı dünya ortalamasının yarısı seviyesindedir. Dünya ve Türkiye'nin dış ekonomik ilişkilerinde 2000'li yıllardan günümüze, mal ticareti ağırlıklı olarak yer tutmaktadır. Dünyada küreselleşme kavramı bağlamında emek ve sermaye hareketliliği arttıkça mal ticareti haricindeki uluslar arası işlemlerin hacminin daha hızlı şekilde genişlemesi beklenmektedir (Şahin, 2019: 411).

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Türkiye, dış ticarete serbestleşme ve daha hızlı ekonomik kalkınma amacıyla daha fazla dış kaynak kullanma stratejisini benimsemiştir. Bu stratejiyi temel alan dış ticaret politikası Türkiye'nin gittikçe büyüyen cari açıklar vermesine ve bu açıkların dış kaynak finansmanı kullanmasına yol açmıştır. Böylelikle Osmanlı İmparatorluğu'nun ilk dış borçlanmasında yaklaşık olarak 95 yıl sonra ikinci borçlanma dönemi başlamış olmaktadır. 1940'lı yılların son zamanlarında dış krediler, 1950'li yılların ikinci yarısında ise sadece yeni krediler değil aynı zamanda dış borç anapara ve faiz ödemeleri ödemeler bilançosunda önemli kalemler olarak konumlanmışlardır. Ödemeler bilançosu fiili açıkları, varlık ticaretine dayalı özel sermaye hareketlerinin hemen hemen olmadığı bir ortamda temin edilen dış krediler ile finanse edilecektir. Bu açıdan Türkiye'de 1960 ve 1970'li yıllarda ödemeler bilançosu açıkları ile resmi sermaye hareketleri arasında sıkı bir nedensellik ilişkisi görülmüştür. Özel yabancı sermaye hareketleri ise otonom niteliğinde sermaye hareketleri olup reel ve finansal özel varlıkların değiş tokuşuna dayanmaktadır. Türkiye'de ödemeler bilançosunda otonom nitelikli özel sermaye hareketleri 1990'lı yıllara kadar sınırlı bir seviyede kalmıştır (Şahin, 2019: 409).

Türkiye'nin dış ekonomik ilişkileri 24 Ocak 1980 Ekonomi Programı ile oldukça hızlı bir gelişme eğilimi göstermiştir. Bu gelişme eğilimi içerisinde mal ticaretinin yanı sıra hizmet ticaretinde ve sermaye hareketlerinde de önemli gelişme ve çeşitlenmeler gerçekleşmiştir (Şahin, 2019: 410). Türkiye'de 1980 sonrasında ihracata dayalı kalkınma planı uygulamaya başlanmıştır. İhracata dayalı kalkınma politikası Türkiye'nin dış ticaret hacmini arttırmasına neden olmasına rağmen dış ticarete beklenen yapısal dönüşümü tam anlamıyla sağlayamamıştır. Başka bir deyişle ihracata konu olan mallar genellikle emek yoğun ve dolayısıyla katma değeri düşük olan fasıllardan oluşması buna karşılık ithal malların genellikle katma değeri yüksek olan

sermaye yoğun fasıllardan oluşması dış ticareti etkilemiştir. Bununla birlikte dış ticarete Türkiye’nin beklenen seviyeye gelmesinin önüne geçen bir diğer konu ise ihracata konu olan mallarda ikamesi yüksek olan fasılların daha yoğun olmasıdır. Diğer taraftan, reel sektör üretiminde ara ve sermaye mallarının ithal mallardan oluşması da katma değer oluşturmanın önündeki en büyük engellerden bir tanesi olmuştur. Başka bir olumsuzluk ise, ihracata konu olan düşük sermaye yoğunluklu emeğe dayalı ürün ve tüketim malları ithalatının hızlı bir şekilde artmasıdır. Bunun haricinde, dış ticaret yapılan ülkenin sayısının az iken bazı ülkelere de bağımlılığın yüksek olması da dış ticaretteki en önemli sorunlardan biri olarak görülmektedir. Bu sayılan negatif etkilerin bir araya gelmesi ile Türkiye, İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra başlayan ve 1980 sonrasında hızlanarak artan oranda dış ticaret açığı vermektedir (Karakaş, 2017: 262).

Tablo 4.8. 1979-1990 Yılları Arasında Türkiye Dış Ticareti (TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu, 16.05.2020, www.tuik.gov.tr).

| Yıllar | İhracat | | İthalat | | Dış Ticaret Dengesi (değer*) | Dış Ticaret Hacmi (değer*) | İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%) |
|--------|------------|-------------|------------|-------------|------------------------------|----------------------------|--|
| | Değer* | Değişim (%) | Değer* | Değişim (%) | | | |
| 1979 | 2.261,195 | -1,2 | 5.069,432 | 10,2 | -2.808,236 | 7.330,627 | 44,6 |
| 1980 | 2.910,122 | 28,7 | 7.909,364 | 56,0 | -4.999,242 | 10.819,486 | 36,8 |
| 1981 | 4.702,934 | 61,6 | 8.933,374 | 12,9 | -4.230,439 | 13.636,308 | 52,6 |
| 1982 | 5.745,973 | 22,2 | 8.842,665 | -1,0 | -3.096,692 | 14.588,639 | 65,0 |
| 1983 | 5.727,834 | -0,3 | 9.235,002 | 4,4 | -3.507,168 | 14.962,836 | 62,0 |
| 1984 | 7.133,604 | 24,5 | 10.757,032 | 16,5 | -3.623,429 | 17.890,636 | 66,3 |
| 1985 | 7.958,010 | 11,6 | 11.343,376 | 5,5 | -3.385,367 | 19.301,386 | 70,2 |
| 1986 | 7.456,726 | -6,3 | 11.104,771 | -2,1 | -3.648,046 | 18.561,497 | 67,1 |
| 1987 | 10.190,049 | 36,7 | 14.157,807 | 27,5 | -3.967,757 | 24.347,856 | 72,0 |
| 1988 | 11.662,024 | 14,4 | 14.335,398 | 1,3 | -2.673,374 | 25.997,422 | 81,4 |
| 1989 | 11.624,692 | -0,3 | 15.792,143 | 10,2 | -4.167,451 | 27.416,835 | 73,6 |
| 1990 | 12.959,288 | 11,5 | 22.302,126 | 41,2 | -9.342,838 | 35.261,413 | 58,1 |

Not: (*) ile işaretlenmiş alanlar bin ABD \$ değerindedir.

Tablo 4. 8’de Türkiye’nin 1979-1990 yılları arasında dış ticaret değerleri ve yüzdeleri verilmiştir. 1982-1989 yılları arasındaki dönemde ihracat ve ithalatta oldukça hızlı bir büyüme yaşandığı görülmektedir. Özellikle dönemin ilk yıllarında ihracatta yaşanan gelişme ithalatta yaşanan gelişmeden daha hızlı bir şekilde gerçekleşmiş ve dış ticaret açığı görece küçülerek, ihracatın ithalatı karşılama oranı yükselmiştir. 1980 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı %36,8 gibi bir oranla dibe vurmuş, 1988’de ise %81,4 ile de zirveye çıkmıştır. Bu dönemde ihracat ve ithalatta gerçekleştirilen gelişmeler birçok neden ile ilişkilendirilebilmektedir. Bu nedenler arasında, dışa açılma stratejisi, ihracatı artırıcı politikalar, dış ticareti teşvik edici çalışmalar, sürekli yaşanan devalüasyonlar, iç talep kontrolü, petrol şoklarının ardından dünyada yükselen konjonktür ve göreceli olarak politik istikrar sayılabilmektedir (Şahin, 2019: 415).

Tablo 4.9. 1991-2019 Yılları Arasında Türkiye Dış Ticareti (TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu, 16.05.2020, www.tuik.gov.tr).

| Yıllar | İhracat | | İthalat | | Dış Ticaret Dengesi (değer*) | Dış Ticaret Hacmi (değer*) | İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%) |
|--------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------------------|----------------------------|--|
| | Değer* | Değişim (%) | Değer* | Değişim (%) | | | |
| 1991 | 13.593,462 | 4,9 | 21.047,014 | -5,6 | -7.453,552 | 34.640,476 | 64,6 |
| 1992 | 14.714,629 | 8,2 | 22.871,055 | 8,7 | -8.156,426 | 37.585,684 | 64,3 |
| 1993 | 15.345,067 | 4,3 | 29.428,370 | 28,7 | -14.083,303 | 44.773,436 | 52,1 |
| 1994 | 18.105,872 | 18,0 | 23.270,019 | -20,9 | -5.164,147 | 41.375,891 | 77,8 |
| 1995 | 21.637,041 | 19,5 | 35.709,011 | 53,5 | -14.071,970 | 57.346,052 | 60,6 |
| 1996 | 23.224,465 | 7,3 | 43.626,642 | 22,2 | -20.402,178 | 66.851,107 | 53,2 |
| 1997 | 26.261,072 | 13,1 | 48.558,721 | 11,3 | -22.297,649 | 74.819,792 | 54,1 |
| 1998 | 26.973,952 | 2,7 | 45.921,392 | -5,4 | -18.947,440 | 72.895,344 | 58,7 |
| 1999 | 26.587,225 | -1,4 | 40.671,272 | -11,4 | -14.084,047 | 67.258,497 | 65,4 |
| 2000 | 27.774,906 | 4,5 | 54.502,821 | 34,0 | -26.727,914 | 82.277,727 | 51,0 |
| 2001 | 31.334,216 | 12,8 | 41.399,083 | -24,0 | -10.064,867 | 72.733,299 | 75,7 |
| 2002 | 36.059,089 | 15,1 | 51.553,797 | 24,5 | -15.494,708 | 87.612,886 | 69,9 |
| 2003 | 47.252,836 | 31,0 | 69.339,692 | 34,5 | -22.086,856 | 116.592,528 | 68,1 |
| 2004 | 63.167,153 | 33,7 | 97.539,766 | 40,7 | -34.372,613 | 160.706,919 | 64,8 |
| 2005 | 73.476,408 | 16,3 | 116.774,151 | 19,7 | -43.297,743 | 190.250,559 | 62,9 |
| 2006 | 85.534,676 | 16,4 | 139.576,174 | 19,5 | -54.041,499 | 225.110,850 | 61,3 |
| 2007 | 107.271,750 | 25,4 | 170.062,715 | 21,8 | -62.790,965 | 277.334,464 | 63,1 |
| 2008 | 132.027,196 | 23,1 | 201.963,574 | 18,8 | -69.936,378 | 333.990,770 | 65,4 |
| 2009 | 102.142,613 | -22,6 | 140.928,421 | -30,2 | -38.785,809 | 243.071,034 | 72,5 |
| 2010 | 113.883,219 | 11,5 | 185.544,332 | 31,7 | -71.661,113 | 299.427,551 | 61,4 |
| 2011 | 134.906,869 | 18,5 | 240.841,676 | 29,8 | -105.934,807 | 375.748,545 | 56,0 |
| 2012 | 152.461,737 | 13,0 | 236.545,141 | -1,8 | -84.083,404 | 389.006,877 | 64,5 |
| 2013 | 151.802,637 | -0,4 | 251.661,250 | -6,4 | -99.858,613 | 403.463,887 | 60,3 |
| 2014 | 157.610,158 | 3,8 | 242.177,117 | -3,8 | -84.566,959 | 399.792,592 | 65,1 |
| 2015 | 143.838,871 | -8,7 | 207.234,359 | -14,4 | -63.395,487 | 351.073,230 | 69,4 |
| 2016 | 142.529,584 | -0,9 | 198.618,235 | -4,2 | -56.088,651 | 341.147,819 | 71,8 |
| 2017 | 156.992,940 | 10,1 | 233.799,651 | 17,7 | -76.806,711 | 390.792,592 | 67,1 |
| 2018 | 167.920,613 | 7,0 | 223.047,094 | -4,6 | -55.126,481 | 390.967,708 | 75,3 |
| 2019** | 171.471,038 | 2,1 | 202.702,566 | -9,1 | -31.231,528 | 374.173,604 | 84,6 |

Not: (*) ile işaretlenmiş alanlar bin ABD \$ değerindedir.

Not: (**) ile işaretlenmiş veriler geçicidir.

Tablo 4.9’ da Türkiye’nin 1991-2019 yılları arasında dış ticaret değerleri ve yüzdeleri verilmiştir. 1989 yılından itibaren ihracatta yaşanan gelişme trendi yavaşlayarak, düşük oranda 2000’li yıllara kadar devam etmiştir. 1980-1989 yılları arasındaki dönemde ihracat küresel olarak %300 ya da yılda ortalama %38 oranında büyümesinin yanı sıra, 1991-1998 yılları arasındaki dönemde de nominal olarak toplamda %98,7 ve yılda %14 oranında büyüme gerçekleştirmiştir. Bu 1991-1998 yılları arasındaki dönemde ithalat, ihracattan daha hızlı artış gösterdiğinden ihracatın ithalatı karşılama oranı ortalama %60 seviyesinde gerçekleşerek dış ticaret açığını büyümüştür. 1993 yılında, dış ticaret açığı 14 milyar doları aşmış ve ihracatın ithalatı karşılama oranı %52,1 ile 1980 sonrası dönemdeki en düşük seviyeye indiği yıl

olmuştur. 1995-2000 arasındaki dönemde dış ticaretteki gelişme nispeten daha düşük oranda görülmüştür. Bu dönemde ihracat yıllık ortalama %5,4, ithalat ise yıllık ortalama %4,9 oranında büyümüştür. 1998-1999 yıllarında yaşanan Güney Asya ve Rusya krizleri aynı zamanda Marmara bölgesinde gerçekleşen deprem ekonomide zaten hâlihazırda olan krizin etkilerini yoğunlaştırmıştır. Bu etkilerin sonucu olarak, sabit fiyatlarla GSYH 1999 yılında %3,4 oranında, ithalat ve ihracat ise dolar değerleri ile %11,4 ve %1,4 oranında daralmıştır.

1990’lı yıllarda dış ticaret durağan bir hale gelmiştir. İhracatın yükselmesi adına gerekli olan yapısal düzenlemeler, kalıcı koşullar oluşturulamamış, politik teşviklerin ağırlığı ekonominin kaldıramayacağı kadar artmış ve bir yerden sonra etkisini yitirmiştir. İhracat artışının devam ettirilebilmesi için gerekli olan koşullardan ilki, ihracat yeteneği yüksek olan sanayilerde üretim kapasitesinin artırılmasıdır. İkinci koşul kalite ve fiyat açısından dünya pazarlarında rekabet edebilecek, teknoloji ağırlıklı ürünlerin ihracatına yoğunlaşmaktır. Üçüncü koşul ise daha etkili tanıtım yöntemleri ve pazarlama stratejileri ile mevcut pazarlardaki payların genişletilmesi ve yeni pazarlara ulaşılmasıdır. Fakat 1990’lı yıllarda yaşanan politik istikrarsızlık, ekonomide devam eden yapısal problemler ve dengesizlik dünya konjonktüründeki bozulma bu gereklilikleri gerçekleştirme bakımında politikalar üretme fırsatı vermemiş ve dış ticaretin gelişimini yavaşlatmıştır.

2001 yılında yaşanan ekonomik kriz sonrasında, dış ticaret 2009 yılına kadar hızlı bir büyüme trendi yakalamıştır. İhracat 2005 yılından itibaren döviz kurundaki artışa rağmen yılda ortalama %24 oranında büyüme gerçekleştirmiştir. İhracatta görülen bu büyüme ithalattaki serbestleşmeye ve yol açtığı büyümeye, imalat sanayisinin genişleyen kapasitesine, kapasite kullanım oranının yükselişine, verim artışına ve dünya piyasasında yaşanan gelişmelerden kaynaklandığı düşünülmektedir. Bu dönemde ithalat da yılda ortalama %19, oranında büyüme göstermiştir. İthalat, ihracattan daha hızlı büyüdüğü için dış ticaret açığı ve cari açık artarak ekonominin ana kırılma noktalarından biri olmayı sürdürmüştür. Dış ticarete 2002-2008 döneminde yaşanan gelişmenin küresel kriz sonrası dönemde aynı hızda devam etmediği, dünyada olduğu gibi Türkiye’de de dış ticarete durgunluk, hatta gerilemeye neden olduğu görülmüştür.

2009 yılı, küresel finansal kriz nedeniyle Türkiye’de GSYH’ nin ve dış ekonomik etkinliklerin önemli oranda küçüldüğü bir yıl olmuştur. 2008 yılında 330 milyar doları aşan dış ticaret hacminde yaklaşık olarak 90 milyar dolarlık yani %27 oranında daralma yaşanmıştır. 2010-2011 yıllarında ise ekonomide kısmen de olsa toparlanma görülmüş ve bunun yanında GSYH ve dış ticaret hacmi kriz öncesindeki seviyesine az çok yaklaşmıştır. 2013-2015 yılları arasında GSYH’ nin %3-%3,5 oranında, uzun dönem büyüme potansiyelinin altında büyüdüğü, dış ticarete duraklamanın yaşandığı veya yerinde saydığı dönem olarak nitelendirilmektedir. 2014-2015 yılları arasında Türkiye’nin önde gelen dış ticaret partnerleri ülkelerde finansal kriz devam etmiştir. AB ülkelerinde borç krizi, Rusya, Azerbaycan, Irak gibi komşu müşteri ülkelerde petrol fiyatının düşüş göstermesi, güven kaybı, Ortadoğu’da iç savaşın sürmesi ve yaygın terörden dolayı dışa satım gelirlerindeki düşme Türkiye’nin ihraç mallarına olan talebin azalmasına neden olmuştur (Şahin, 2019: 415- 416).

2002-2012 arasındaki dönemde ithalatta görülen gelişme ilk olarak ekonominin dışa bağımlı olan yapısına bağlıdır. Yatırım ve ara malları sanayisinde ithal ikamesinde hedeflenen seviyeye erişilememesi ya da ithal yatırım ve ara malların daha ucuz olmasından dolayı bu malların ithalatında artış sürmüştür. Türkiye gibi ülkelerde ithalat ile yatırımlar arasında sıkı bir ilişki vardır. Türkiye’de ekonomik büyümenin devam etmesinde etkili olan etkenlerin başında ithalat artışının geldiği ampirik çalışmalar

vasıtası ile gözler önüne serilmiştir (TEPAV, 2006; Küçükkiiremitçi, 2012). İthalatın önemli bir oranı yatırım ve ara malı ithalatıdır. Bu durumda yatırımların ithalata bağılılığı yüksektir. Bundan dolayı ithalatta yaşanan gelişme döviz kurlarından çok ekonomik büyüme ile ilişkilendirilir ve bu ilişki iki yönlüdür. İthalatta 1-2 yılı aşan sıkı kontrol ve sınırlamaların büyümeyi yavaşlattığı görülmüştür. Buna karşılık tüketim malları ithalatının fiyat ve gelir esnekliğinin yüksek olmasının yanı sıra döviz kurlarındaki yükselmeye karşı daha duyarlıdır. 2005 yılından itibaren reel döviz kurunun yükselmesi de ithalatın artmasını teşvik eden etkenlerden birisi arasındadır. Türkiye’nin dış ticaretinde açık devam etmektedir. 2003-2004 yılları arasındaki dönemde ihracatın ithalatı karşılama oranı ortalama olarak %64 olmuştur. Dış ticaret hacmi mutlak düzeyde genişledikçe dış ticaret açığında ve bununla birlikte cari işlemler açığında büyüme Türkiye’nin dış kaynak gereksinimini arttırmıştır. 2004-2008 döneminde beş yılda 264,3 milyar \$ ve 2010-2014 döneminde beş yılda 445,5 milyar \$ dış ticaret açığı meydana gelmiştir. 2000’li yıllarda cari açığın büyümesinde yüksek enerji fiyatlarının önemli bir payı bulunmaktadır. Türkiye’de küresel finans krizinden en çok etkilenen sektörlerin başında dış ticaret ve sermaye hareketleri yer almaktadır. 2009 yılında ihracat ve ithalat bir önceki yıla göre sırasıyla %24 ve %30,7 oranında küçülmüştür (Şahin, 2019: 417- 418).

Tablo 4.10. Seçilmiş Gelişmiş ile Gelişmekte Olan Ülkelerin 2005-2018 Dönemi İtibari ile Dünya İhracat Göstergeleri* (WTO, Dünya Ticaret Örgütü, 16.05.2020, <https://data.wto.org/>)

| Yıllar | Türkiye | Amerika Birleşik Devletleri | İngiltere | İtalya | Fransa | Almanya | Rusya | İspanya |
|--------|---------|-----------------------------|-----------|--------|--------|---------|-------|---------|
| 2005 | 73,4 | 901,8 | 390,8 | 373,1 | 463,4 | 970,9 | 243,7 | 192,6 |
| 2006 | 85,5 | 1.025,9 | 450,9 | 416,8 | 495,8 | 1.108,1 | 303,5 | 213,7 |
| 2007 | 107,2 | 1.148,1 | 441,8 | 499,8 | 559,6 | 1.321,2 | 354,4 | 253,2 |
| 2008 | 132,0 | 1.287,4 | 472,1 | 542,7 | 616,2 | 1.446,1 | 471,6 | 281,4 |
| 2009 | 102,1 | 1.056,0 | 354,8 | 406,9 | 484,7 | 1.120,0 | 303,3 | 227,3 |
| 2010 | 113,8 | 1.278,4 | 415,9 | 447,3 | 523,7 | 1.258,9 | 400,6 | 254,4 |
| 2011 | 134,9 | 1.482,5 | 506,5 | 523,2 | 596,4 | 1.473,9 | 522,0 | 306,5 |
| 2012 | 152,4 | 1.545,7 | 472,7 | 501,3 | 568,7 | 1.401,1 | 529,2 | 295,2 |
| 2013 | 151,8 | 1.579,5 | 540,6 | 518,2 | 580,9 | 1.445,0 | 521,8 | 317,8 |
| 2014 | 157,6 | 1.620,5 | 504,6 | 529,7 | 580,8 | 1.494,2 | 496,8 | 324,5 |
| 2015 | 143,8 | 1.502,5 | 459,6 | 456,9 | 506,2 | 1.326,2 | 341,4 | 282,2 |
| 2016 | 142,5 | 1.451,0 | 409,0 | 461,7 | 501,1 | 1.334,3 | 281,7 | 289,9 |
| 2017 | 156,9 | 1.546,2 | 441,1 | 507,4 | 535,1 | 1.448,1 | 353,5 | 319,5 |
| 2018 | 167,9 | 1.664,0 | 485,7 | 546,6 | 581,8 | 1.560,8 | 444,0 | 345,1 |

Not:(*) ile işaretlenmiş alanlar milyar ABD \$ değerindedir.

Tablo 4.10.’da seçilmiş gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin 2005-2018 dönemi arasındaki dünya ihracat göstergeleri verilmiştir. 2005 yılında Türkiye 73,4 milyar dolar ile ABD, İngiltere, İtalya, Fransa, Almanya, Rusya ve İspanya arasında en az ihracat yapan ülke iken, en fazla ihracat yapan ülke 901,8 milyar dolar ile ABD olmuştur. ABD’nin gerçekleştirmiş olduğu ihracat her yıl belirli miktarlarda artış göstermiş ancak 2008-2009 ekonomik krizinden dolayı 1,2 trilyon dolar olan ihracat miktarı 2009 yılında 1trilyon dolara düşmüştür. Türkiye’nin ise bu dönemde ihracat miktarı 132 milyar dolardan 102,1 milyar dolara gerilemiştir. Tabloda verilen ülkeler içerisinde Almanya kriz döneminde 326,1 milyar dolarlık düşüş ile en çok ihracat kaybına uğrayan

ülke olmuştur. 2018 yılına gelindiğinde ise tabloda verilen ülkeler arasında en çok ihracat geliri sağlayan ülke 1,6 trilyon dolar ile ilk sırada ABD olurken, 1,5 trilyon dolar ile Almanya ikinci sırada yer almaktadır. Türkiye’nin ise 2018 yılında 167,9 milyar dolar ile gerçekleştirmiş olduğu ihracat miktarı 2005 yılında gerçekleştirmiş olduğu ihracattan 94,4 milyar dolar değerinde artış göstermiştir.

Tablo 4.11. Seçilmiş Gelişmiş ile Gelişmekte Olan Ülkelerin 2005-2018 Dönemi İtibari ile Dünya İthalat Göstergeleri* (WTO, 16.05.2020, <https://data.wto.org/>)

| Yıllar | Türkiye | Amerika Birleşik Devletleri | İngiltere | İtalya | Fransa | Almanya | Rusya | İspanya |
|--------|---------|-----------------------------|-----------|--------|--------|---------|-------|---------|
| 2005 | 116,7 | 1.732 | 519,2 | 384,7 | 504,1 | 777,0 | 125,4 | 288,7 |
| 2006 | 139,5 | 1.918 | 612,6 | 442,5 | 541,9 | 906,6 | 164,2 | 328,6 |
| 2007 | 170,0 | 2.020 | 638,2 | 511,9 | 630,8 | 1.054 | 223,4 | 389,3 |
| 2008 | 201,9 | 2.169 | 657,7 | 561,9 | 716,7 | 1.185 | 291,8 | 420,8 |
| 2009 | 140,9 | 1.605 | 519,0 | 415,1 | 560,8 | 926,3 | 191,8 | 293,2 |
| 2010 | 185,5 | 1.969 | 591,0 | 487,0 | 611,0 | 1.054 | 248,6 | 327,0 |
| 2011 | 240,8 | 2.266 | 676,8 | 558,7 | 720,0 | 1.254 | 323,8 | 376,6 |
| 2012 | 236,5 | 2.336 | 695,2 | 488,6 | 674,4 | 1.154 | 335,4 | 373,3 |
| 2013 | 251,6 | 2.329 | 660,0 | 479,4 | 681,4 | 1.181 | 341,2 | 340,5 |
| 2014 | 242,1 | 2.412 | 689,8 | 474,3 | 678,7 | 1.207 | 307,8 | 358,8 |
| 2015 | 207,2 | 2.315 | 626,2 | 410,9 | 570,7 | 1.051 | 193,0 | 311,8 |
| 2016 | 198,6 | 2.250 | 636,6 | 406,7 | 567,6 | 1.055 | 191,4 | 310,9 |
| 2017 | 233,8 | 2.408 | 643,5 | 453,1 | 618,6 | 1.162 | 238,1 | 351,9 |
| 2018 | 223,0 | 2.614 | 673,5 | 500,7 | 672,5 | 1.285 | 249,0 | 388,0 |

Not: (*) Milyar ABD \$ değerindedir.

Tablo 4.11’ de seçilmiş gelişmiş ile gelişmekte olan ülkelerin 2005-2018 dönemi itibari ile dünya ithalat göstergeleri verilmektedir. 2005 yılında Türkiye 116,7 milyar dolar değerinde ithalat ile tabloda verilen ülkeler arasında en az ithalatı gerçekleştirmiştir. 2005 yılında Rusya 125,4 milyar dolar değerindeki ithalat ile en az ithalat gerçekleştiren Türkiye’nin hemen arkasından gelmektedir. ABD ise 2005 yılında 1,7 trilyon dolar değerindeki ithalat ile en çok ithalat yapan ülke olarak ilk sırada yer almaktadır. 2008-2009 ekonomik krizinden tabloda verilen tüm ülkeler etkilenmiş ve ithalat miktarları küçülmüştür. İthalat değerindeki en belirgin düşüş ABD’de, 2008 yılında 2,1 trilyon \$ olan ithalat değerinin 2009 yılında 1,6 trilyon dolara kadar düşmesi ile görülmüştür. 2018 yılında tabloda verilen ülkeler arasında en yüksek ithalat oranı yine 2,6 trilyon dolar ile ABD’ye ait iken, ikinci sırada 1,2 trilyon dolar ile Almanya gelmektedir. Almanya’yı ise 673,5 milyar dolar ile İngiltere takip ederek tabloda üçüncü sırada yer almaktadır. Fransa’nın ise 2018 yılında Almanya ile yakın değerlerde ithalat gerçekleştirdiği görülmektedir. Türkiye ise tabloda yer alan ülkeler içerisinde 223 milyar dolar ile en az ithalat gerçekleştiren ülke olarak yer almaktadır.

Tablo 4.12. 2005-2018 Yılları Arasında Türkiye’de İhracat Yapan Firma Sayısı (TİM, 2019: 8-9).

| Yıl | Firma Sayısı |
|------|--------------|
| 2005 | 43.456 |
| 2006 | 45.467 |
| 2007 | 50.065 |
| 2008 | 50.666 |
| 2009 | 51.927 |
| 2010 | 54.472 |
| 2011 | 57.350 |
| 2012 | 60.733 |
| 2013 | 64.542 |
| 2014 | 67.886 |
| 2015 | 69.330 |
| 2016 | 72.195 |
| 2017 | 77.727 |
| 2018 | 83.279 |

Tablo 4.12.’de 2005-2008 yılları arasında ihracat yapan firma sayısı verilmektedir. 2005 yılında 43.456 ihracatçı firma sayımız bulunmaktadır. Gün geçtikçe küreselleşme ve dünya ekonomilerinin birbirlerine entegre olmasından dolayı bu rakam her yıl belirli seviyelerde yükselerek ihracat yapan firma sayısında artışa neden olmaktadır. Bu nedenle Türkiye’de ihracat yapan firma sayısı 2018 yılı itibariyle 83.279 seviyesini bulmuştur.

2018 yılında Türkiye’nin en çok ihracat yaptığı ilk 5 ülke Almanya, İngiltere, İtalya, Irak ve ABD olmuştur. Türkiye, Almanya ile 2018 yılında 16,2 milyar \$ değerinde ihracat gerçekleştirmiş ve bir önceki yıla göre %7 oranında artış sağlamıştır. İngiltere ile 11,1 milyar \$ değerinde ihracat gerçekleştiren Türkiye bir önceki yıla göre %15,8 oranında artış gösterirken, İtalya ile 9,6 milyar \$ değerinde ihracat yaparak bir önceki yıla oranla ihracatında %12,9 değerinde artış sağlamıştır. Türkiye 4. sırada yer alan Irak ile 8,4 milyar \$ değerinde ihracat gerçekleştirmiş ama bir önceki yıla oranla ihracatında %7,7 seviyesinde düşüş görülmüştür. ABD ile yapılan ihracatta da Irak gibi 8,3 milyar \$ değerinde ihracat yapılmasına rağmen bir önceki yıla göre %3,9 oranında düşüş olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra 2018 yılında 1 milyar \$ üzerinde ihracat yapılan ülkeler içerisinde ihracatın en fazla arttığı ülkelere birincisi %95,3 ile İsviçre, %70,3 ile Libya ikinci ve %69,0 ile Katar üçüncü olmuştur. Ayrıca 1 milyar \$ üzerinde ihracat yapılan ülke sayısı 2018 yılında 39’a ulaşmıştır. Bu listeye giren ülkeler arasında İsviçre, Libya, Hindistan, Portekiz, Katar ve Çek Cumhuriyeti bulunmaktadır.

Türkiye’de 2018 yılında en çok ihracatın gerçekleştiği 5 il İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir ve Ankara olmuştur. İstanbul, 72,1 milyar \$ ile Türkiye’nin toplam ihracatının %42’sini üstlenmiştir. Kocaeli 14,1 milyar \$, Bursa 13,3 milyar \$, İzmir 9,8 milyar \$ ve Ankara %7,7 milyar \$ değerinde ihracat gerçekleştirmiştir. Aynı yıl 500 milyon \$ üzerinde ihracat yapan ve ihracat seviyesini en çok arttıran ilk 3 şehir ise Samsun, Hatay ve Kayseri olmuştur. Samsun, ihracattaki bir önceki yıla bakıldığında %36,4 oranında artış ile 648 milyon \$ değerinde ihracat gerçekleştirmiştir. Ayrıca 1 milyar \$ değerinin üzerinde ihracat yapan şehir sayısı 2018 yılında 17’ye ulaşmıştır. İhracatta 1 milyar \$ barajını aşmayı başaran 17 şehir arasında Eskişehir ve Kahramanmaraş bulunmaktadır (TİM, 2019: 9).

1982-2008 yılları arasındaki dönemde Türkiye, tarım ürünleri ihracatçısı bir ülke konumunda olmaktan çıkarak, sanayi ürünleri ihracatçısı olan bir ülke haline gelmiştir. 1980 yılında Türkiye’nin ihracat gelirleri içerisinde tarımsal ürünlerin payı göreceli

olarak bu tarihten itibaren hızlı bir şekilde gerilemiş ve 1998 yılında %10’a ve 2008 yılında %4’e düşmüştür. Türkiye’nin ihracatının ortalama %85’i 2000’li yıllarda sanayi ürünlerinde oluşmuştur. 1981-2006 yılları arasındaki dönemde sanayi ürünlerinin ihracat gelirleri içerisindeki payı %48,7 oranından %84’e yükselmiştir. Türkiye 2008 yılında sağladığı 132 milyar \$ ihracat gelirinin yalnızca 4,17 milyar \$ değerini tarım, orman ve balıkçılık ürünlerinden, 2,15 milyar \$ madencilik ürünleri ihracatından ve geri kalan 125 milyar \$ sanayi ürünlerinin ihracatından kazanmıştır.

1990’lı yıllarda sanayi ürünleri ihracatı içerisinde ilk sırada tekstil-giyim ve gıda sanayi ürünleri olmak üzere işlenmiş tarım ürünleri yoğunlukta iken bu ürünlerden bir bölümü basit işlemler görmüşlerdir. 2005 yılına kadar tekstil-giyim eşyası ihracatta açık ara ilk sırada yer almıştır. 2002-2008 yılları arasında ise makine ve taşıt araçları ihracatında hızlı ilerlemeler yaşanmıştır. 2006 yılında makine-taşıma araçları ve yan sanayi ürünleri sağlamış olduğu döviz ile giyim ve tekstil ürünlerine ulaşmıştır. Bu dönemde ise Türkiye’nin ihraç ettiği ürünler arasında ilk sırayı tekstil-giyim ürünleri alırken ikinci sırada motorlu taşıma araçları-yan sanayi ürünleri ve üçüncü sırada ise metal eşya sanayi ürünleri bulunmaktadır. 2011-2015 yılları arasında ihracatta yer alan ilk beş ürün grubu; ana metal sanayi %13,24, motorlu kara taşıtları ve römork %12,05, tekstil %9,44, giyim eşyası %8,45 ve makine-teçhizat %8,9 düzeyinde ihracata katkı sağlamaktadırlar. Buna bağlı olarak beş ürün grubunun toplam ihracattaki payı %51,48 seviyesindedir. Bu ürünlerin ardından gıda-içecek, kimyasal maddeler-metal eşya, plastik ve bunun yanı sıra elektrikli makine ihracatı gelmektedir.

Ihracat hacmindeki gelişme ve yapısal değişimde dış ticarete serbestleşmenin, dünya ticaretinde yaşanan gelişmelerin, uygulamaya konulan mali ihracat teşviklerinin, döviz kurlarında yapılan ayarlamaların ve özel imalat sanayisinde verim artışının ciddi katkıları olmuştur. Diğer taraftan, zaman zaman iç talebi sınırlayan politikalar sanayi üreticilerini dış piyasaya yönelmesini teşvik etmiştir. Bir ülkenin dış ticarete gücü talebin fiyat ve ikame esnekliği düşük, gelir esnekliği yüksek ileri teknoloji ürünü mal ve hizmetleri üretmesinden ve bu malların piyasasında yüksek pay elde etmesinden geçmektedir (Şahin, 2019: 418-421). 2003-2014 yılları arasındaki dönemde Türkiye, ağırlıklı bir şekilde emek yoğun, düşük ve orta teknoloji tüketim malı sanayi ürünlerinde uzmanlaşmaya yoğunluk verdiği ve bu ürünlerin ihracatında avantaja sahip olduğu belirlenmiştir. Türkiye’nin tekstil, ana metal sanayi nihai ürünlerinde ve ulaştırma araçları nihai ürünlerinde avantajı ve rekabet gücü olduğu, bununla birlikte ana metal sanayi, ulaştırma araçları sanayi ara ve yatırım mallarında yeterli rekabet gücünün olmadığı; dezavantajının arttığı ve ara mallarında ithalatının diğer gelişen ülkelerle karşılaştığında daha yüksek seviyededir (TCMB, 2010: 6-9).

Türkiye’de 1981 yılından sonra ithalatta da önemli değişimler olmuş, ancak bu değişme ihracatta olduğu kadar geniş boyutta ve radikal olmamıştır. Özellikle 1984 yılından itibaren dış ticarete yaşanan serbestleşmeye paralel olarak tüketim mallarının ithalattaki payı artmaya başlamış ve 1990 yılında 2 milyar doları yakalamıştır. 1990-2000 arasındaki dönemde tüketim malları ithalatının toplam ithalata oranı %9,7 iken 2003-2014 yılları arasındaki dönemde %12 olmuştur. Hâlbuki 1980-1983 yıllarında tüketim malları ithalatı yılda 200 milyon doları görmüyordu ve toplam ithalata oranı %1,7 civarında bulunmaktaydı. Avrupa ülkelerinde yaşayan işçiler aracılığıyla ve yurt dışına çıkışların serbestleşmesi sonucunda dünya ile ilişkilerin sıklaşması, turizm hareketlerinde yaşanan ilerlemeler ve gelişmiş ülkeler tüketim kalıplarının orta ve yüksek gelirli kesimler tarafından daha yakından tanınıp, bilinmesine neden olmuştur. Daha yüksek refah seviyesini gösteren tüketim kalıplarının takip ve taklit edilme dileği tüketim mallarının ithalatının artmasına neden olan sosyal etken olmuştur.

1998-2012 yılları arasındaki dönemde ithalatın yaklaşık olarak %16,5’i yatırım malları, %10’u tüketim malları ve geri kalanı ise ara mallar ve enerji ürünlerinden meydana gelmiştir. Bu dönem içerisinde tüketim malları ithalatının payında önemli değişiklikler görülmemiştir. Bunun yanı sıra yatırım mallarının ithalattaki payı yaklaşık olarak beş puan gerilemiş, ara malların payı ise beş puan artmıştır. Ara girdiler ve enerji ürünlerinin payında yükselme enerji fiyatları ve döviz kuru ile ilgilidir. Enerji fiyatlarının artması, enerji ürünleri ithal talep eksikliği düşük olduğundan enerji faturasının artmasına yol açmıştır. Türkiye’nin ithalat faturasında artan enerji ürünleri ithalatının ve enerji fiyatlarının önemli payı bulunmaktadır. Enerji girdileri için gerçekleştirilen ödemelerde fiyattaki dalgalanmaların katkısı yüksektir. 1990’lı yıllarda ham petrol fiyatlarındaki gerilemeye bağlı olarak petrol ve petrol ürünleri ithalatının dış ticaretteki nispi ağırlığında azalma görülmüştür. 1981 yılında enerji ürünleri ödemelerinin toplam ithalata oranı %40’a kadar artış gösterdikten sonra, 1996 yılında %8,6 oranına kadar düşmüştür. 2000’li yıllarda enerji ithalatı faturasının toplam ithalat girdilerine oranı yine artmış ve 2008-2014 arasındaki dönemde ortalama %23 gibi yüksek kabul edilen bir seviyeye çıkmıştır.

Enerjide ithalata bağımlı olan Türkiye 2001-2008 arasındaki dönemde yılda ortalama 23,4 milyon ton ham petrol ve yılda 18-22 milyar metreküp doğal gaz ithal etmiştir. 2009-2014 yılları arasında ham petrol ithalatı yılda ortalama 17,5 milyon ton, 2015 yılında 25,1 milyon ton seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu dönem içerisinde petrol ithalatı doğal gaz ile ikame edilmiştir. 2002-2015 yılları arasındaki dönemde ham petrol ve doğal gaza yapılan ödemeler bu girdilerin fiyatlarında yaşanan artış ve azalışlardan büyük oranda etkilenmektedir. Buna bağlı olarak ekonomik ve sosyal gelişme ile yıllar geçtikçe artış göstermektedir. İç piyasada dolar kurunda yaşanan dalgalanmalar enerji fiyatlarını bir kez daha etkilemektedir. 2012-2015 yıllarında enerji ürünlerinin fiyatları azalma eğiliminde olup bu sürecin devam edeceği beklenmektedir. Bu gelişmenin Türkiye’nin cari açığı üzerinde yılda yaklaşık olarak 8-10 milyar \$ civarında olumlu etki yarattığı sonucuna varılmaktadır. Bu nedenle cari açığın GSYH’ ye oranı %5 etrafında tutulabilmiştir. Enerji ithalatı için gerçekleştirilen ödemelerin yaklaşık %90’ı ham petrol, petrol ürünleri, gaz ve kömür ithalatı amacıyla yapılmıştır. Türkiye ihracat gelirlerinin %40 oranını enerji ürünlerinin ithalatı için kullanmaktadır. Enerji ödemelerinin ithalat ve ihracata oranı, dışa bağımlılığı gözler önüne sermektedir (Şahin, 2019: 422-424).

Tablo 4.13. 2014-2016 Yılları Arasında Türkiye’de İhracatın Yer Aldığı İktisadi Faaliyetler (TİM, 2017: 32).

| | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------------------------|---------|---------|---------|
| Toplam | 157.620 | 143.935 | 142.557 |
| Yatırım (Sermaye) Malları | 16.107 | 15.402 | 15.897 |
| Ham Madde (Ara Mallar) | 75.175 | 68.476 | 66.902 |
| Tüketim Malları | 65.092 | 59.186 | 58.887 |
| Diğerleri | 1.243 | 869 | 871 |

Tablo 4.13.’de 2014-2016 yılları arasında Türkiye’de ihracatın yer aldığı iktisadi faaliyetler verilmiştir. 2016 yılında tarım, madencilik ve sanayi sektörleri kaynaklı ara malı ihracatı %2,3 oranında azalmıştır. Mineral ve cevherlerden meydana gelen sanayi için işlem görmemiş hammaddeler ihracatı ise %2,6 oranında azalmıştır. Madencilik sektöründe izlenen %1,8 küçülme madencilik sektörünün yurtiçinde de yaşandığını göstermektedir. Bu dönemde sanayi için işlem görmüş ham maddelerin ihracatında ise

%1,9 oranında daralma yaşanmıştır. 2019 yılında imalat sanayi %3,9 oranında büyüme göstermiştir. Taşımacılık araçlarının aksam ve parçalarının ihracatındaki yükseliş ise otomotiv sanayisindeki yüksek üretim artışını doğrulamaktadır. Yiyecek temelli olan işlenmiş ve işlenmemiş ham madde ihracatında yaşanan gerileme ile tarım sektöründeki %4,1 küçülme ile anlam kazanmaktadır. Fakat bazı ürünlerin ihracatında yaşanan pazar sıkıntısı sebebiyle ihracatla birlikte yurt içi gıda sanayisine tedarik de seçilmiştir. Ayrıca 2016 yılında tüketim malları ihracatı %0,5’e düşmüştür. Dayanıklı, yarı dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları ile esaslı yiyecek ve içecek olan işlenmiş ve işlem görmemiş tüketim malları ihracatındaki gerilemeler imalat sanayisindeki yavaşlamanın temel etkeni olmuşlardır. Bu ürün gruplarında zayıf yurt içi özel tüketim harcamaları da sanayideki üretimi desteklememiştir. Binek otomobilleri ihracatı ise bu dönemde önemli seviyede artış göstermiştir. İhracat artışı motorlu kara taşıtları sanayi üretimini de oldukça ciddi oranda yükseltmiştir. Motorlu kara taşıtlarının üretimindeki artış, imalat sanayisinin genelinde yaşanan artışı desteklemiştir (TİM, 2017: 31-32).

Tablo 4.14. 2014-2016 Yılları Arasında Türkiye’de İthalatın Yer Aldığı İktisadi Faaliyetler (TİM, 2017: 33).

| | 2014 | 2015 | 2016 |
|----------------------------------|---------|---------|---------|
| Toplam | 242.176 | 207.203 | 198.610 |
| Yatırım (Sermaye) Malları | 35.995 | 34.897 | 35.917 |
| Ham Madde (Ara Mallar) | 176.721 | 143.293 | 134.316 |
| Tüketim Malları | 29.006 | 28.587 | 27.941 |
| Diğerleri | 453 | 426 | 437 |

Tablo 4.14.’de 2014-2016 yılları arasında Türkiye’de ithalatın yer aldığı iktisadi faaliyetler verilmiştir. 2016 yılında yatırım malı ithalatı %2,9 oranında artış göstermiştir. Sanayi ile ilişkili taşımacılık araç ve gereçleri ithalatında %3,7 düşüş görülürken üretim makinelerinin ithalatında %4,4 oranında artış yaşanmıştır. Yatırım harcamalarının durağan olmasına rağmen yatırım malı ithalatının artışında büyük kamu yatırım projelerinin talebi etkili olmuştur. Ara malı ithalatı %6,3 oranında gerilemiştir. Sanayi içi işlem görmemiş ham madde ithalatı %6,6 oranında iken işlem görmüş ham madde ithalatı ise %1,9 oranında azalmıştır. İmalat sanayisinde %3,9 büyüme ile işlem görmüş ara malı ithalatındaki düşüş kıyaslandığında 2016 yılında sanayi ürünleri üretiminde çok daha fazla yerli malı kullanıldığı görülmektedir. Sanayi için işlem görmemiş ham madde ithalatındaki keskin düşüş ise daha çok fiyat gerilmesinden kaynaklanmaktadır. İşlem görmüş yakıt ve yağlar ile petrol ve doğal gaz ithalatında da önemli derecede düşüş görülmüştür. İmalat sanayi, ulaştırma ve enerji sektörlerindeki yeterli hızda olmayan büyümeler 2016 yılında enerji tüketimindeki büyümeyi kısıtlamıştır. Tüketim mallarının ithalatında yalnızca %2,3 oranında görülen gerileme ise yurt içinde tüketim harcamalarındaki yavaşlama ile örtüşmektedir. Bununla birlikte binek otomobilleri ithalat artışı ile yurt içi otomobil satışlarındaki artışla da örtüşmektedir.

Tablo 4.15. Türkiye İhracatında Yer Alan İlk 20 Fası (TÜİK, 16.05.2020, www.tuik.gov.tr).

| Fasıl Adı | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Motorlu Kara Taşıtları, Traktör, Traktör, Bisiklet, Motosiklet ve Diğer | 28.063 | 17.463 | 19.802 | 23.941 | 26.759 |
| Nükleer Reaktörler, Kazan; Makine ve Cihazlar, Aletler, Parçaları | 13.591 | 12.333 | 12.339 | 13.825 | 15.830 |
| Demir ve Çelik | 9.244 | 6.556 | 6.180 | 8.230 | 11.551 |
| Örme Giyim Eşyası ve Aksesuarları | 10.024 | 8.926 | 8.849 | 8.840 | 9.052 |
| Elektrikli Makine ve Cihazlar, Aksam ve Parçaları | 9.692 | 8.278 | 7.828 | 8.090 | 8.724 |
| İnciler, Kıymetli Taş ve Metal Mamulleri, Madeni Paralar | 7.717 | 11.264 | 12.176 | 10.879 | 7.171 |
| Demir veya Çelikten Eşya | 6.356 | 5.465 | 4.964 | 5.599 | 6.543 |
| Örülmemiş Giyim Eşyası ve Aksesuarları | 6.233 | 5.916 | 5.925 | 5.948 | 6.268 |
| Plastik ve Plastikten Mamul Eşya | 6.097 | 5.358 | 5.026 | 5.474 | 6.045 |
| Mineral Yakıtlar, Mineral Yağlar ve Müstahsalları, Mumlar | 6.112 | 4.518 | 3.211 | 4.327 | 4.411 |
| Yenilen Meyveler, Kabuklu Yemişler, Turunçgil ve Kavun Kabuğu | 4.327 | 4.355 | 3.873 | 3.940 | 3.961 |
| Mobilyalar, Aydınlatma, Reklam Lambaları, Prefabrik Yapılar | 2.971 | 2.753 | 2.659 | 2.760 | 3.131 |
| Alüminyum ve Alüminyum Eşya | 2.547 | 2.370 | 2.237 | 2.512 | 2.995 |
| Kauçuk ve Kauçuktan Eşya | 2.597 | 2.165 | 2.202 | 2.494 | 2.822 |
| Tuz, Kükürt, Toprak ve Taşlar, Alçılar ve Çimento | 2.548 | 2.253 | 2.174 | 2.572 | 2.617 |
| Halılar ve Diğer Dokumaya Elverişli Maddeden Yer Kaplamaları | 2.348 | 2.009 | 1.913 | 2.162 | 2.264 |
| Mensucattan Mamul Diğer Eşya, Kullanılmış Eşya, Paçavralar | 2.228 | 1.899 | 1.954 | 2.017 | 2.053 |
| Sebze, Meyve, Bitki Parçaları, Sert Kabuklu Yemiş Konserveleri | 2.090 | 2.187 | 1.848 | 1.880 | 1.980 |
| İnorganik Kimyasal Mühtahsallar, Organik, İnorganik Bileşikler | 1.321 | 1.249 | 1.086 | 1.317 | 1.848 |
| Pamuk | 1.875 | 1.703 | 1.719 | 1.717 | 1.827 |
| Genel İhracat | 157.610 | 143.839 | 142.530 | 156.993 | 167.967 |
| Genel İhracat İçindeki Payı | %74,9 | %75,8 | %75,8 | %75,5 | %76,1 |

Not: Veriler milyon ABD \$ değerindedir.

Not: Fasılların sıralanışı 2018 yılı değer sırasına göre yapılmıştır.

Tablo 4.15.’de Türkiye ihracatında yer alan ilk 20 fasıl ve bu fasılların 2014-2018 yılı arasındaki değerleri verilmiştir. Türkiye’nin 2014 yılında 18 milyar \$ değerindeki en fazla ihracat yaptığı fasıl motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet ve diğerleri olarak gerçekleşirken 2018 yılında bu fasıllar 26,7 milyar\$ ile ilk sırada yer almaktadır. Motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet ve diğerlerinden sonra en fazla ihracat gerçekleştiren fasıl nükleer reaktörler, kazan; makine ve cihazlar, aletler, parçaları olarak belirlenmiştir. Tabloya göre 2018 yılında en az ihracatı gerçekleştirilen fasıl ise 1,8 milyar dolar ile pamuk yer almaktadır. Tüm bu fasılların toplamında 2018 yılında 127,7 milyar \$ değerinde ihracat gerçekleştirmişlerdir. Türkiye’de genel ihracat ise 167,9 milyar \$ değerindedir.

Tablo 4.16. Türkiye İthalatında Yer Alan İlk 20 Fasıll (TÜİK, 16.05.2020, www.tuik.gov.tr)

| Fasıll Adı | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Mineral Yakıtlar, Mineral Yağlar | 54.889 | 37.843 | 27.169 | 37.205 | 43.004 |
| Elektriksiz Makine ve Cihazlar, Aletler, Parçaları | 28.104 | 25.587 | 27.297 | 27.164 | 25.770 |
| Demir ve Çelik | 17.576 | 14.775 | 12.575 | 16.762 | 18.401 |
| Elektrikli Makine ve Cihazlar, Aksam ve Parçaları | 17.949 | 17.638 | 20.135 | 21.152 | 16.569 |
| Motorlu Kara Taşıtları, Traktör, Bisiklet, Motosiklet ve Diğer | 15.736 | 17.544 | 17.841 | 17.428 | 13.895 |
| Plastik ve Plastikten Mamul Eşya | 14.151 | 12.268 | 11.628 | 13.265 | 12.938 |
| İnciler, Kıymetli Taş ve Metal Mamulleri, Madeni Paralar | 8.121 | 4.183 | 7.204 | 17.444 | 12.557 |
| Organik Kimyasallar Mühtasallar | 5.833 | 4.716 | 4.360 | 5.388 | 5.973 |
| Optik, Fotoğraf, Sinema, Ölçü, Kontrol, Ayar Cihazları, Tıbbi Aletler | 4.878 | 4.621 | 4.633 | 4.999 | 4.684 |
| Eczacılık Ürünleri | 4.428 | 4.296 | 4.217 | 4.449 | 4.363 |
| Alüminyum ve Alüminyum Eşya | 3.500 | 3.334 | 2.866 | 3.469 | 3.872 |
| Bakır ve Bakırdan Eşya | 3.570 | 2.985 | 2.724 | 3.327 | 2.344 |
| Demir veya Çelikten Eşya | 2.618 | 2.742 | 2.983 | 2.957 | 2.825 |
| Kauçuk ve Kauçuktan Eşya | 2.856 | 2.525 | 2.561 | 2.951 | 2.803 |
| Kâğıt ve Karton; Kâğıt Hamurundan Kağıt ve Kartondan Eşya | 3.171 | 2.684 | 2.685 | 2.812 | 2.750 |
| Hava Taşıtları, Uzay Araçları, Aksam ve Parçaları | 3.022 | 3.830 | 4.310 | 2.676 | 2.583 |
| Pamuk | 3.022 | 2.265 | 2.297 | 2.995 | 2.509 |
| Muhtelif Kimyasal Maddeler | 2.276 | 2.050 | 2.024 | 2.213 | 2.282 |
| Dokumaya Elverişli Suni ve Sentetik Lifler | 2.361 | 2.097 | 2.133 | 2.287 | 2.160 |
| Hububat | 2.340 | 1.664 | 1.151 | 1.693 | 2.025 |
| Genel İthalat | 242.177 | 207.234 | 198.618 | 233.800 | 223.046 |
| Genel İthalat İçindeki Payı | %82,8 | %81,9 | %82,0 | %82,4 | %83,1 |

Not: Veriler milyon ABD \$ değerindedir.

Not: Fasılların sıralanışı 2018 yılı değer sırasına göre yapılmıştır.

Tablo 4.16.’de Türkiye ihracatında yer alan ilk 20 fasıldan ve bu fasılların 2014-2018 yılı arasındaki değerleri verilmiştir. Türkiye’nin 2014 yılında 54,8 milyar \$ değerindeki en fazla ithalat yaptığı fasıl mineral yakıtlar, mineral yağlar olarak gerçekleşirken 2018 yılında da 43 milyar \$ ile ilk sırada yer almaktadır. Mineral yakıtlar, mineral yağlardan sonra en fazla ithalat gerçekleştirilen fasıl elektriksiz makine ve cihazlar, aletler ve parçaları olarak belirlenmiştir. Tabloya göre 2018 yılında en az ihracatı gerçekleştirilen fasıl ise 2 milyar \$ ile hububattır. Tüm bu fasılların toplamında 2018 yılında 223 milyar \$ değerinde ithalat gerçekleşmiş ve Türkiye’de dış ticaret açığı 95,2 milyar \$ olmuştur.

4.2. Türkiye’de Uluslararası Sermaye Hareketleri

Sermaye hareketleri, bir ülkede yerleşik kişi ve kuruluşların yabancı bir ülkede gerçekleştirdikleri fiziki yatırımlarla, ülke sınırları dışına aktarılan mali fonlardan meydana gelmektedir. Ödemeler bilançosu bakımından, yurt dışından ülkeye sermaye girişi bir alacak işlemi iken ülkeden sermaye çıkışı da bir borç işlemi niteliğindedir. Yabancı sermaye girişi, ülkeye döviz sağlamakta veya dış dünya üzerinde bir alacak hakkı yaratmaktadır. Bunun aksine sermaye çıkışı ise ülkeden döviz kaçmasına veya

yabancılara karşı borçlanılmaya yol açmaktadır. Bundan dolayı sermaye girişi sermaye hesabında (+) işaret ile sermaye çıkışı (-) işaret ile gösterilmektedir.

Sermaye hesabı dengesi, ödemeler bilançosunda sermaye hesabını oluşturan sermaye girişi ve sermaye çıkışının toplanması ile elde edilmektedir. Sermaye hesabı dengesinin pozitif olması (+), sermaye girişinin sermaye çıkışından daha fazla olduğu anlamına gelmektedir. Bir ülkenin, ülke sınırları dışına gönderdiğinden daha fazla yabancı sermayeyi ülkeye çektiğini ifade eden bu durum “sermaye hesabı fazlası” ya da “net sermaye girişi” şeklinde adlandırılmaktadır. Tam aksine sermaye hesabı dengesinin negatif (-) olması ise, sermaye çıkışının sermaye girişinden daha fazla olduğu anlamına gelmektedir. Ülkenin bilanço dönemi içinde net olarak dış dünya üzerindeki mali ya da fiziki yatırımlarının çoğaldığını gösteren bu durum “sermaye hesabı açığı” veya “net sermaye çıkışı” olarak nitelendirilmektedir (Ünsal, 2005: 443).

Günümüzde uluslararası sermaye akımları çeşitlenerek karmaşık bir yapıya bürünmüştür. Bu yüzden farklı sermaye akımları arasındaki sınırların çizilmesi de oldukça zor bir hal almıştır. Bu karışıklığa rağmen, sermaye akımları genel anlamı ile bazı gruplara ayrılabilir. Sermaye akımları vadelerine göre kısa veya uzun vadeli, işlem yapana göre özel ve resmi sermaye akımları olarak gruplara ayrılabilir. Sermaye akımlarının uzun ve kısa vadeli şeklinde gruplara ayrılması, aslında bunların paraya dönüştürülebilme yani likidite özelliklerinden kaynaklanmaktadır. Kısa vadeli mali araçlar (hazine bonosu, mevduat sertifikaları, banka mevduatları, ticari bonolar, vs.) likit varlıklar olarak nitelendirilmektedir. Buna rağmen günümüzde sermaye piyasalarında yaşanan gelişmeler sonucunda bazı uzun vadeli tahviller ve hisse senetleri de dilendiği an kolay bir şekilde paraya dönüştürülebilmektedir. Bu yüzden belirli türdeki yatırım araçları için vade ayrımının çok fazla önem arz etmediği söylenebilir (Seyidoğlu, 2001: 391-394). Resmi sermaye hareketleri; gelişmiş ülkelerin, az gelişmiş ülkelere yaptıkları bağış ve kredi olarak nitelendirilen yardımlardır. Yardımlar bağış niteliğinde olduğunda uluslararası bir transferden bahsedilirken kredi niteliğinde olduğunda devletlerarası bir borçlanma söz konusudur. Çoğunlukla devletler, IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşlar tarafından gerçekleştirilen bu yardımlardan yararlanan ülkeler, bu kaynaklarla döviz ve tasarruf açıklarını kapatıp daha yüksek kalkınma hızına erişmeyi amaç edinmektedirler (Kar ve Kara, 2003: 46).

Uluslararası özel sermaye hareketleri, ticari koşullar altında sermayenin bir ülkeden başka bir ülkeye doğru hareket etmesi anlamına gelmektedir. Her an kullanıma hazır olan bu fonların, sahiplerinde bir gelir karşılığında fon talep edenlere aktarılması işlemine mali işlem adı verilmektedir. Bir mali işlemi meydana getiren fon arz ve talep edenlerden her ikisi de aynı ülkede yerleşik ise, bu mali işlem ulusal niteliktedir. Taraflardan birinin yabancı bir ülkede yerleşik olması, işleme uluslararası bir boyut katmaktadır. Böylelikle bir ülkede yerleşik kişilerin başka ülkelerde yerleşik olanlara fon sağlamaları ya da onların mali fonlarını kullanmaları durumuna uluslararası mali işlem adı verilmektedir. Mali işlemlerin gerçekleştirildiği piyasalara ise para ve sermaye piyasaları denilmektedir (Seyidoğlu, 2001: 479-481).

Sermaye ve finans hareketi denildiğinde anaparanın uluslararası transferi anlaşılabilir. Sermaye hareketi tam anlamıyla kısa dönemde aynı ve parasal karşılığı olmayan tek yanlı olan işlemler olarak nitelendirilmektedir. Doğal olarak uzun dönem içinde, açılan kredilerin geri ödenmesi ya da yabancı sermaye yatırımlarının tasfiye edilerek yatırılan paranın geri çekilmesi söz konusu olacaktır. Ancak bu işlemler gerçekleştikleri dönemlerde ayrı sermaye hareketleri olarak ödemeler bilançosunda finans hesabı olarak konumlanacaktır. IMF’ in oluşturduğu ödemeler bilançosu yöntem

bilimi ve ona dayanan uluslararası standartlar muhasebesine göre, ödemeler bilançosunda sermaye ve finans işlemleri ilk olarak iki ana hesaba ayrılmaktadır. Sermaye Hesabı göçmen transferlerini, bağış ve hibeleri, arazi alım satımını ve patent yayımlama hakkı gibi soyut varlıkları kapsamaktadır. Türkiye’de sermaye hesabı içerisinde 1989 yılından 2007 yılına kadar kayıt bulunmamaktadır. 2007-2015 yılları arasındaki dönemde yılda 8-96 milyon dolar arasında değişiklikler göstererek küçük miktarlarda net sermaye çıkışları görülmektedir. Son yıllarda bu sermaye çıkışlarının ağırlıklı olarak sporcu transferi için bonservis ödemeleri olarak ifade edilmektedir. Diğer uluslararası sermaye hareketleri ise finansman hareketleridir. Bunlar fonksiyonlarına ve özelliklerine göre dört gruba ayrılarak Finans Hesabı altında kaydedilmektedirler. Bu finans hesapları; doğrudan yabancı sermaye yatırımları, portföy (portfolyo) yatırımları, diğer yatırımlar (diğer finansman hareketleri) ve rezerv varlıklardır (Şahin, 2019: 462).

4.2.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, yeni kurulan firma için kuruluş sermayesini sağlamak, bir firmayı satın almak ya da var olan bir firmanın sermayesini arttırmak amacıyla bir ülkede bulunan firmalar tarafından, başka ülkelerdeki firmalara yapılan ve kendisiyle birlikte, teknoloji, işletmecilik bilgisi ile yatırımcının denetim yetkisini de beraberinde getiren yatırım olarak tanımlanmaktadır (Karluk, 2001: 100).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları uzun bir dönemi kapsadığında doğrudan reel sektöre, yatırımlara yönelmektedir. Yatırıma ev sahipliği yapan ülkedeki fiziksel ve hukuki alt yapının uygun olması, bürokratik düzenlemelerin kolaylığı, makroekonomik yapının istikrarı, ekonomik büyümenin dinamizmi, emeğin düşük maliyeti ve eğitilmiş olması doğrudan yabancı sermayenin aradığı özellikler olarak sıralanmaktadır. Bu bakımdan, doğrudan yabancı yatırımlardaki yükseliş, iç ekonomik yapının, makroekonomik temellerdeki sağlamlığın ve gelişmişliğin bir yansıması olarak nitelendirilmektedir. Doğrudan yabancı yatırımlar uzun dönemli olduklarından dolayı, makroekonomik dengeleri bozma, yetkililerin ekonomi politikalarını yürütmedeki etkinliğini ve kontrolünü zorlaştırma vb. özellikler barındırmamaktadırlar. Tüm bu özellikleri doğrultusunda, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının, diğer sermaye akımlarına göre ülkeler bakımında daha avantajlı olduğu konusunda görüş birliği bulunmaktadır (Kont, 1998: 693).

Doğrudan yabancı yatırımlar, ev sahibi ülkeler ve yabancı yatırımcılar olmak üzere çift yönlü olarak düşünülmektedir. Ev sahibi ülkeler yabancı yatırımlar sayesinde bazı ekonomik ve sosyal faydalar elde etmek amaçlıdır. Bu faydalar içerisinde istihdamın çoğaltılması, doğal kaynakların değerlendirilmesi, yönetim ve üretim bilgisi ile gelişme, dış ticaret açığının düşürülmesi, ekonomik büyümenin artırılması gibi faktörler sayılabilmektedir (Karagöz, 2007: 930). Yabancı yatırımcılar bakımından en ucuz girdi kaynaklarına yakın olmak ve henüz tam anlamıyla gelişmemiş bir piyasanın sunacağı kazanç fırsatlarından yararlanmak başta gelen hedefler olarak gösterilmektedir. Bu hedefler doğrultusunda üç farklı doğrudan yabancı yatırım faaliyeti ortaya çıkmaktadır. İlki ‘yatay’ veya ‘piyasa öncelikli’ doğrudan yabancı yatırımlardır. Bu doğrudan yabancı yatırım şekli içerisinde genelde yatırımcı şirket faaliyet gösterdiği sektör içerisinde kalıp sahip olduğu tesisleri, yatırımına ev sahibi olan ülkelerde bir benzerini kurarak ülke piyasasına arz sağlarken tarife ve nakliye gibi maliyetlerden de kurtulmayı hedeflemektedirler. Duruma göre bazı ek avantajlarda ortaya çıkabilmektedir. İkinci doğrudan yabancı yatırım şekli ise, ‘dikey’ ya da ‘kaynak

öncelikli’ yatırımlar olarak adlandırılmaktadır. Burada ise yatırım yapmaya iten temel güdü, hammadde kaynaklarına ya da tüketiciye yakın olmak olarak görülmektedir. Üçüncü ve son yatırım şekli ise hem yatay hem dikey doğrudan yabancı yatırım özelliklerini bünyesinde barındıran holding yatırımlarıdır.

Doğrudan yabancı yatırımlar önceden daha çok gelişmiş ülkelerde yoğunluk gösterirken, özellikle 1980’li yılların sonlarından itibaren, gelişmekte olan ülkelerde de gitgide artan miktarlarda doğrudan yabancı yatırım görülmeye başlanmıştır. Bu artışta, Sovyet bloğunun dağılmasıyla meydana gelen piyasa imkânları, yabancı yatırımların neden ve sonuçları hakkındaki görüşlerde liberalleşme taraftarı değişimin, kaynakların gelişmekte olan ülkelere transfer edilmesinde doğrudan yabancı yatırımların uygun bir araç olarak görülmeye başlanmasının etkili olduğu görülmektedir. Buna ek olarak uluslararası doğrudan yabancı yatırım akımının seçici olduğu, bazı ülkelere göre doğrudan yabancı yatırım çekme konusunda daha başarılı oldukları bilinmektedir. Bu kavram kısmen yatırım yapan şirketlerin hedefleri, kısmen ise ev sahibi ülkelerin sahip oldukları karakteristik özellikler ve doğrudan yabancı sermaye çekme konusundaki istek ve azimleri ile nitelendirilebilmektedir (Moosa ve Cardak, 2006: 200).

Doğrudan yabancı yatırımların yerli ekonomiye pozitif ve negatif etkisi yoğun olarak tartışılabilir da sermaye birikimine katkı sağladığı bir gerçektir (Aslan, 1997; Kar, Kara ve Kaplan, 2004; Yentürk, 2003). Doğrudan yabancı sermayenin her ülkeye aynı seviyede yönelmemesi, dikkatlerin gelişmekte olan ülkelerin “kalkınma-büyüme ortamına” dönmesine yol açmıştır. Ülkelerin gelişmesini arttıracak ve dolayısıyla kalkınmasına da katkı sağlayacak yeni yatırımların yapılabilmesi için makroekonomik istikrarın ve politikalarda tutarlılığın yakalanması, yönetim ortamının düzeltilmesi, altyapının geliştirilmesi, finansal sistemin gerçek işlevlerini yerine getirmesi, üretim girdilerinin maliyetlerinin azaltılması, üretim sürecine başlama ve giriş-çıkış kolaylığının sunulması gerektiğine değinilmektedir (Uygur, 2003: 45-46). Açıklanan bu listeye kurumsal yapı, politik kültür, kayıt dışı ekonomi ve yolsuzluk gibi önemli faktörlerde eklenmektedir (Kar ve Tatlısöz 2008: 440) .

Doğrudan yabancı sermaye, gelişmekte olan ülkeler için önemli transfer aracı olarak nitelendirilmektedir. Doğrudan yatırım ile meydana gelen teknoloji transferi, teknolojinin farklı yollarla transferine oranla daha avantajlı olduğu görülmektedir. Doğrudan yabancı yatırımların ev sahibi ülkeye en önemli artısı ülkenin dış kaynaklara olan bağımlılığını düşürmekte, yönetim bilgisini yükseltmekte ve insan sermayesi birikimine katkı sağlamaktadır. Buna bağlı olarak, doğrudan yabancı sermaye yatırımları, genellikle çok uluslu şirketler aracılığıyla gelişmekte olan ülkeye transfer edilmektedir. Gittikçe artan uluslararası rekabette, kendi imkanlarını bir başkasının imkanları ile birleştirerek iki uluslararası ortak olarak faaliyet göstermek anlayışı günümüzde strateji ortaklığına çevrilmiştir (Kaya, 2004: 237).

Ülkelerin 1973 yılında paralarını dalgalanmaya bırakması ile birlikte Bretton Woods sistemi yıkılması sonucu uluslararası finansal sistemde serbestleşme ve sermaye hareketlerinde liberalleşme ortaya çıkmıştır. Bu yeni dönem içerisinde Keynesyen politikalar terk edilerek liberal politikalar, rekabet ve yoğunluklu olarak özelleştirme uygulamalarına başlanmıştır. 1990’lı yıllarda ivme kazanan finansal piyasalardaki küreselleşme kavramı dünya ticaretinin üzerinde para hareketlerine yol açmış ve gelişmekte olan ülkelere sermaye akımları önemli derecede artış göstermiştir. Bu süreç içerisinde meydana gelen sermaye akımlarının niteliği, daha önceki yıllardan daha farklı büyüklüktedir. 90’lı yıllardan sonra sermaye hareketli spekülasyon nitelikli sıcak para şeklinde gelişmekte olan piyasalara girmeye başlamıştır (Obstfeld, 1994: 251). Aynı dönem içerisinde, sermaye girişleri resmi kanallardan özel piyasalara doğru kayma

gerçekleştirmiştir. Özellikle 1980 ve 1990’lı yıllarda sağlanan uluslararası sermaye hareketlerinin yol açtığı olumlu gelişmelerin bilinmesinin yanı sıra, bu süreçte gelişmekte olan ülkelerin kırılganlıklarını arttırmış ve dünya ekonomilerini tekrar eden krizlere sürüklenmesine neden olmuştur. Bu bağlamda, 1994 yılındaki Meksika Krizi, 1997 yılında gerçekleşen ve kısa bir süre zarfında bölgesel krize evrilen Asya Krizi, 1997 ve 1998 yıllarındaki Rusya ve Brezilya Krizleri, 2001 yılında çıkan Türkiye Krizi, kısa vadeli sermaye hareketlerinin yol açtığı önemli kriz örnekleri olarak verilebilmektedir (Örnek, 2008: 201).

Türkiye, 2. Dünya Savaşı’ndan sonra özel kesimin yoğunlukta olduğu, dışa açık bir iktisadi kalkınma stratejisi belirlemiş ve bu doğrultuda iktisat politikalarını izlemeyi öngördüğü için, dış kaynak kullanımını arttırma gayreti içerisine girmiştir. Daha çok dış kaynak kullanımı iktisadi kalkınmada önem verilen temel değişkenlerden birisi haline gelmiştir. Türkiye bir taraftan Marshall Yardım Programı’ndan daha fazla kredi almaya çalışırken diğer bir taraftan, yabancı özel sermayeyi ülkeye çekmek amacıyla liberal bir yabancı sermaye mevzuatı oluşturma çabası içerisine girmiştir (Bulutoglu, 1970: 155). Türk Parasının Kıymetini Koruma mevzuatında birkaç düzenlemeler yapıldıktan sonra, 1951 yılında Yabancı Sermaye Yatırımlarını Teşvik Kanunu yürürlüğe girmiştir. Yabancı özel sermaye girişi beklentiyi karşılamayınca 1954 yılında daha liberal ve daha yalın hükümler içeren Yabancı Sermaye Teşvik Kanunu yürürlüğe konulmuştur. Bu yasa ile yabancı özel yatırımcılara birçok sektörde faaliyet gösterme izni verilmiştir. Zamanla Yabancı Sermaye Teşvik Kanunu (YSTK) bünyesinde yapılan değişiklikler sonucu yatırım ve ihracat teşviklerinden yararlanma hakkında yerli özel girişimciler ile yabancı özel sermayedarlar arasında farklılıklar ortadan kaldırılmıştır. Mevzuatta gerçekleştirilen bu serbestleşmelere karşılık 1985 yılına kadar bu yasa kanalı ile Türkiye’ye kayda değer bir yabancı özel sermaye girişi görülmemiştir.

2003 yılı içerisinde YSTK yerine Doğrudan Yabancı Sermaye Kanunu (DYSK) yürürlüğe girmiştir. Doğrudan Yabancı Sermaye Kanunu ile yabancıların yatırım amacıyla önceden izin alma şartı kaldırılmış, yerli ve yabancı yatırımcılar arasında teşviklerden yararlanma konusunda bütün farklar ortadan kaldırılmıştır. Anlaşmazlıkların uluslararası tahkime gönderilmesi ve kamulaştırmalar konusunda uluslararası standartların uygulanacağı garantisi ile yabancı sermayenin mevzuattan doğan bütün tedirginliği giderilmiştir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkeye çekilmesi konusunda bir diğer beklenti de özelleştirmelere ve bazı piyasaların rekabete açılması olarak ifade edilmektedir. Bu konuda Şeker Kanunu, Tütün Kanunu, Doğalgaz Piyasası Kanunu, Elektrik Piyasası Kanunu, Sivil Havacılık Kanunu ve Telekom Kanunu sayılabilmektedir. Bahsedilen bu yasaların uygulamasına geçilmesi ile ekonomide rekabetçi bir ortamın oluşacağı ve doğrudan yabancı sermaye yatırımının ülkeye girmesi amacı ile gerekli şartların tamamlandığı ifade edilmiştir. Sonuç olarak 2005-2008 yılları arasındaki dönemde, dünyada likidite bolluğu ile ifade edilen olumlu konjonktürün yanı sıra, ülkede sağlanan elverişli ortam doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında beklenen artışa neden olmuş ve dört yıl içerisinde toplam 71,7 milyar \$ doğrudan yabancı sermaye yatırımı gelmiştir (Şahin, 2019: 463-465).

Yabancı sermayenin bir ülkeye gelebilmesi ve yatırım yapabilmesi için ilk olarak ülkede ekonomik ve siyasal istikrar bulunmalıdır; ekonomik ve sosyal altyapının yeterli seviyede bulunması gerekmektedir. Alt yapının yeterli düzeyde olmadığı bir ülkede marjinal etkinliği yüksek projeler üretmekten bahsedilememektedir. Yabancı sermaye bir ülkeyi tercih ederken yasal ve kurumsal garanti, alt yapı, geniş iç piyasa ve kurumsal olarak gelişmiş işbirliği gerçekleştirebilir yerli ortaklar aramaktadır. Yabancı sermaye Türkiye’de yatırım yaparken yalnız hareket etmek yerine yerli ortak bulmayı

ve mevcut şirketlere sermaye artırımını yolu aracılığı ile ortak olmayı yeğleyebilmektedir. Yabancı sermayedarların bu şekilde davranmasının bazı nedenleri bulunmaktadır. Bu nedenler, yatırımın yerli bir ortak ile birlikte yapılması bürokratik engelleri daha kolay aşma, piyasaya daha kolay hakim olma ve kısa zamanda piyasadan daha büyük kazanç sağlama imkanı yaratmaktadır. Yerli bir ortak ile beraber yatırım gerçekleştirmek ya da mevcut bir işletmeye ortak olmak, yatırımın gelişme dönemini kısa süreye düşürmektedir. Yatırım yapmadan önce piyasa araştırması yapmak yükünden kurtulmaktadır. Bunun yanı sıra küçük bir sermaye ile daha büyük tesise ortak olmak fırsatı yakalanmaktadır. Yabancı sermaye hazırda bulunan pazarlama ağını değerlendirmektedir. Yabancılar yeteri miktarda kuvvetli, prestiji büyük bir yerli ortağın yaratacağı güveni, siyasi iktidarın yasal güvencesini seçmektedir. Bahsedilen bu şartların olduğu, istikrarlı, demokratik standartların olduğu ülkelerde yerli ortağa ihtiyaç kalmayabilmektedir.

Türkiye’de doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında hareketlenme 1989 yılından sonra, Türk Lirası’nın konvertibilitesi, ithalatta tam liberalleşme ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB)’nin canlandırılması ile meydana gelmiştir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarındaki bu ilerlemenin birçok nedeni bulunmaktadır. Bu dönem içerisinde hükümet politikası olarak yabancı sermayeye daha olumlu bakılması, bürokraside gerçekleştirilen düzenlemeler ile başvuruların daha kısa süre zarfında nihayetlendirilmesi; doğrudan yabancı sermaye yatırımı ile ilişkili olup çeşitli bakanlıklarda bulunan görev ve yetkilerin tek merkezde, Hazine Müsteşarlığına bağlanan, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü’nde toplanması yabancı sermaye yatırımlarını pozitif yönde etkilemiştir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımının yükselmesinde etkili olan diğer önemli etkenler, dış ticarete serbestleşme, kambiyo ve sermaye hareketleri ile beraber finansal piyasalardaki yenilikler, dünya piyasaları ile entegre olma gayretleri ve özelleştirme konusundaki teşebbüsler olarak açıklanabilmektedir.

1989-2008 yılları arasındaki dönemde 20 yılda toplam 89,8 milyar \$ doğrudan yabancı sermaye girişi olmuştur. Bu sayının önemli bir oranı 2006-2008 yılları arasında gerçekleşmiştir. Bu yıllar bir tarafa bırakıldığında, Türkiye’ye gelen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının iç piyasası büyük, sanayileşen ve dünyanın önemli bir bölgesinde yer alan dış ekonomik ilişkileri geliştirme çabası gösteren bir ekonomi için yeterli bir miktar olarak görülmemektedir. Bu yatırımların yetersizliğinin nedeni, yabancı girişimcilerin ekonomik ve siyasi istikrar konularında Türkiye’ye tam anlamı ile güven duymamalarından kaynaklanmaktadır. 2000 yılının başından itibaren dünya ekonomisinin ve dünyada gerçekleştirilen yatırımların artan hacmine ek olarak, Türkiye’de meydana gelen siyasi istikrar, ekonominin büyümesi, artan özelleştirme hareketleri ve 2005 yılından sonra Avrupa Birliği’ne girmek için atılan adımlar sayesinde Türkiye’ye yönelik doğrudan yabancı yatırımlar önemli şekilde artış göstermiştir (Uğur ve Taş, 2019: 730). 2005-2008 yılları arasında AB ile tam üyelik görüşmeleri, tek parti hükümeti ve özelleştirmelerin kararlı bir şekilde gerçekleştirilmesi ve yabancılarla mülk satışında yeni uygulamalar gibi faktörler ile güven ve yatırım ortamının görece iyileşmesi ve özellikle dünya konjonktüründe artış ve likidite fazlalığı, Türkiye’nin bu kanaldan 70 milyar \$ gibi bir kaynak çekmesine ve büyüyen cari açığın finanse edilmesinde problem yaşamamasına imkan sunmuştur (Şahin, 2019: 466-467).

Tablo 4.17. Türkiye’de Gerçekleşen 1981-2019 Yılları Arasında Doğrudan Yabancı Yatırımlar* (WDI Data Bank, 22.05.2020, <https://databank.worldbank.org>)

| Yıllar | Doğrudan Yabancı Yatırım, Net Girişler (\$) | Doğrudan Yabancı Yatırım, Net Çıkışlar (\$) | Doğrudan Yabancı Yatırım, Net Girişler (% GSYH) | Doğrudan Yabancı Yatırım, Net Çıkışlar (% GSYH) |
|--------|---|---|---|---|
| 1990 | 715.000.000 | 15.000.000 | 0,47 | 0,00 |
| 1991 | 810.000.000 | 27.000.000 | 0,53 | 0,01 |
| 1992 | 844.000.000 | 65.000.000 | 0,53 | 0,04 |
| 1993 | 678.000.000 | 56.000.000 | 0,37 | 0,03 |
| 1994 | 608.000.000 | 49.000.000 | 0,46 | 0,03 |
| 1995 | 885.000.000 | 113.000.000 | 0,52 | 0,06 |
| 1996 | 722.000.000 | 110.000.000 | 0,39 | 0,06 |
| 1997 | 805.000.000 | 251.000.000 | 0,42 | 0,13 |
| 1998 | 940.000.000 | 367.000.000 | 0,34 | 0,13 |
| 1999 | 783.000.000 | 645.000.000 | 0,30 | 0,25 |
| 2000 | 982.000.000 | 870.000.000 | 0,35 | 0,31 |
| 2001 | 3.352.000.000 | 497.000.000 | 1,67 | 0,24 |
| 2002 | 1.082.000.000 | 143.000.000 | 0,45 | 0,05 |
| 2003 | 1.702.000.000 | 480.000.000 | 0,54 | 0,15 |
| 2004 | 2.785.000.000 | 780.000.000 | 0,68 | 0,19 |
| 2005 | 10.031.000.000 | 1.064.000.000 | 2,00 | 0,21 |
| 2006 | 20.185.000.000 | 924.000.000 | 3,65 | 0,16 |
| 2007 | 22.047.000.000 | 2.106.000.000 | 3,26 | 0,31 |
| 2008 | 19.851.000.000 | 2.549.000.000 | 2,59 | 0,33 |
| 2009 | 8.585.000.000 | 1.053.000.000 | 1,33 | 0,24 |
| 2010 | 9.099.000.000 | 1.482.000.000 | 1,17 | 0,19 |
| 2011 | 16.182.000.000 | 2.370.000.000 | 1,94 | 0,28 |
| 2012 | 13.744.000.000 | 4.106.000.000 | 1,57 | 0,46 |
| 2013 | 13.563.000.000 | 3.636.000.000 | 1,42 | 0,38 |
| 2014 | 13.337.000.000 | 7.050.000.000 | 1,42 | 0,75 |
| 2015 | 19.263.000.000 | 5.096.000.000 | 2,24 | 0,59 |
| 2016 | 13.929.000.000 | 3.138.000.000 | 1,61 | 0,36 |
| 2017 | 11.099.000.000 | 2.701.000.000 | 1,30 | 0,31 |
| 2018 | 13.023.000.000 | 3.649.000.000 | 1,68 | 0,47 |
| 2019 | 8.472.000.000 | 2.879.000.000 | .. | .. |

Not: (*) ödemeler dengesini ifade etmektedir.

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: (..) veri bulunmamaktadır.

Tablo 4.17.’de Türkiye’de gerçekleşen 1981-2019 yılları arasında doğrudan yabancı yatırımlar verilmiştir. 2004-2005 yıllarına kadar Türkiye dünyada meydana gelen doğrudan yabancı yatırımlardan yeterli pay alamamış, fakat 2005 yılından itibaren yıllık doğrudan yabancı sermaye yatırım girişleri 10 milyar \$ değerini geçmiştir. 1995-1998 yılları arasındaki dönemde, yılda ortalama 472 milyar \$ ve 1999-2000 döneminde 1,1 milyar \$, 2003-2008 döneminde 1,7 milyar \$ ve 2010-2014 döneminde yılda ortalama 1,4 milyar \$ civarında doğrudan yabancı yatırım ortaya çıkmıştır. Bu yatırımlardan, Türkiye’nin aldığı pay 2003-2014 yılları arasındaki dönemde %42 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye’nin bu dönem içerisinde dünya doğrudan yabancı yatırımlarından aldığı pay ise %1’den daha düşük olduğu görülmüştür. 1990 yılında doğrudan yabancı yatırımların net girişi 715 milyon \$ olarak gerçekleşmiştir. 2001 yılında doğrudan yabancı yatırımlarda hızlı bir artış görülmüş ve 3,3 milyar dolar seviyesine çıkmıştır. 2003-2014 yılları arasındaki dönemde doğrudan yabancı sermaye yatırımı kuruluşlarının toplamda 26,5 milyar \$ değerinde kar transferi meydana gelmiştir. 2008 yılında ortaya çıkan küresel finansal krizin etkisi Türkiye’de görülmektedir. Krizin Türkiye’yi etkileyen kanallarından biri doğrudan yabancı

sermaye yatırımı girişlerinde ani bir düşüş yaşanmıştır. 2006-2008 yılları arasında yılda ortalama 20 milyar \$ değerine yaklaşan doğrudan yabancı sermaye yatırım girişleri 2009 yılında 8,7 milyar \$ seviyesinde seyretmiştir. 2009-2010 yılları arasındaki dönemde toplam doğrudan yabancı yatırım girişleri 24,5 milyar \$ seviyesine gelebilmiştir. 2011 yılından itibaren doğrudan yabancı yatırım tekrardan artmış ve yılda ortalama olarak 12,3 milyar \$ olarak meydana gelmiştir.

Dünyada doğrudan yabancı yatırımlardan en fazla payı alan, büyük ekonomiler ve gelişmiş ülkeler olduğu bilinmektedir. 2012 yılında dünyada meydana gelmiş 1.350 milyar \$ doğrudan yabancı yatırımdan en büyük payı alan beş ülke: ABD %12,4, Çin %9, Hong-Kong %5,5, Brezilya %4,8 ve İngiltere %4,6 olarak sıralanmış ve ilk on ülkenin dünya doğrudan yabancı yatırımında payı %56,8 oranına erişmiştir. Türkiye ise 2012 yılında 13,3 milyar \$ ile 24. 2014 yılında 12,1 milyar \$ ile 22. sırada konumlanmıştır.

Tablo 4.18. Yurt İçinde Yerleşik Kişilerin Yurt Dışındaki Doğrudan Yatırımları - Sektörel Dağılım (Milyon ABD Doları) (*) (TCMB, İstatistik Genel Müdürlüğü, 22.05.2020, <http://www.tcmb.gov.tr>)

| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|
| TARIM SEKTÖRÜ | 5 | 9 | 28 | 23 |
| Tarım, Ormanlık ve Balıkçılık | 5 | 9 | 28 | 23 |
| SINAI SEKTÖRLER | 5.157 | 4.684 | 5.314 | 4.552 |
| Madencilik ve Taşocakçılığı | 2.254 | 1.740 | 1.547 | 510 |
| İmalat | 2.479 | 2.573 | 3.414 | 3.865 |
| Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Üretimi ve Dağıtım | 415 | 364 | 345 | 144 |
| Su Temini, Kanalizasyon, Atık Yönetimi ve İyileştirme | 9 | 7 | 8 | 3 |
| HİZMETLER SEKTÖRÜ | 22.509 | 26.273 | 32.228 | 33.849 |
| İnşaat | 323 | 329 | -221 | -42 |
| Toptan ve Perakende Ticaret | 643 | 1.117 | 1.710 | 2.180 |
| Ulaştırma ve Depolama | 491 | 583 | 1.847 | 262 |
| Konaklama ve Yiyecek Hizmeti Faaliyetleri | 176 | 345 | 470 | 363 |
| Bilgi ve İletişim | 2.608 | 2.434 | 1.764 | 1.041 |
| Finans ve Sigorta Faaliyetleri | 17.862 | 20.947 | 26.066 | 29.368 |
| Gayrimenkul Faaliyetleri | 308 | 263 | 411 | 498 |
| Meslek, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler | 39 | 53 | 65 | 8 |
| İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri | 13 | 58 | 11 | 23 |
| Kamu Yönetimi ve Savunma: Zorunlu Sosyal Güvenlik | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Eğitim | 6 | 6 | 5 | 3 |
| İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri | 9 | 78 | 54 | 67 |
| Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlenme ve Spor | 2 | 25 | 27 | 61 |
| Diğer Hizmet Faaliyetleri | 29 | 35 | 19 | 17 |
| Hane Halklarının İşverenler Olarak Faaliyetleri | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Uluslararası Örgütler Ve Temsilcilerinin Faaliyetleri | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOPLAM | 27.671 | 30.966 | 37.570 | 38.394 |

Not: (*) Uluslararası Yatırım Pozisyonu (UYP) tablolarından yurt içinde yerleşik kişilerin yurt dışındaki doğrudan yatırımları ve yurt dışında yerleşik kişilerin Türkiye’deki doğrudan yatırımları sektörel dağılımı, Nisan 2012’den itibaren, Avrupa Birliği Ekonomik Faaliyetlerin İstatistik Sınıflaması-NACE Rev. 2’ye göre yayımlanmaya başlamıştır. Bu kapsamda, 2000-2011 dönemine ilişkin yurt dışında yerleşik kişilerin Türkiye’deki doğrudan yatırım stokları güncel hale getirilmiştir.

Tablo 4.18.’de 2015 ve 2018 yılları arasında yurt içinde yerleşik kişilerin yurt dışındaki doğrudan yatırımları ve sektörel dağılımı verilmiştir. Türkiye, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının büyük bir bölümünü hizmet sektöründe gerçekleştirmektedir. Hizmet sektöründe ise en büyük payı alan finans ve sigorta faaliyetleri ile birlikte bilgi ve işlem sektörleridir. Zaman içerisinde yatırım yapılan sektörlerin değişmesinin yanında bu yatırımların miktarında da değişiklikler görülmektedir. Türkiye, 2015 yılında tarım sektöründe 5 milyar \$ değerinde başka ülkelere doğrudan yabancı yatırım gerçekleştirirken 2018 yılında bu yatırım 23 milyar \$ seviyesine çıkmıştır. Benzer şekilde hizmet sektöründe gerçekleştirdiği doğrudan yabancı yatırım 22,5 milyar \$ düzeyinden 33,8 milyar \$ seviyesine çıkmıştır. Ancak tarım ve hizmetler sektöründe görülen bu artış sanai sektörlerde görülmemiş ve 2015 yılında 5,1 milyar \$ olan doğrudan yabancı yatırım 2018 yılında 4,5 milyar \$ seviyesine düşmüştür. Türkiye’nin 2018 yılında gerçekleştirdiği doğrudan yabancı yatırımların tüm sektörler için toplamı 38,3 milyar olarak görülmüştür.

Tablo 4.19. Yurt Dışında Yerleşik Kişilerin Türkiye’deki Doğrudan Yatırımları - Sektörel Dağılım (Milyon ABD Doları) (*) (TCMB, İstatistik Genel Müdürlüğü, 22.05.2020, <http://www.tcmb.gov.tr>)

| | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|
| TARIM SEKTÖRÜ | 777 | 730 | 1.354 | 614 |
| Tarım, Avcılık ve Ormançılık | 777 | 730 | 1.354 | 614 |
| SINAI SEKTÖRLER | 66.427 | 56.228 | 80.296 | 43.315 |
| Madencilik ve Taşocakçılığı | 2.734 | 2.185 | 4.622 | 3.467 |
| İmalat | 48.836 | 42.781 | 57.552 | 33.818 |
| Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Üretimi ve Dağıtım | 14.803 | 11.208 | 18.070 | 6.005 |
| Su Temini, Kanalizasyon, Atık Yönetimi ve İyileştirme Faaliyetleri | 54 | 54 | 52 | 25 |
| HİZMETLER SEKTÖRÜ | 80.383 | 79.477 | 101.071 | 89.290 |
| İnşaat | 734 | 613 | 577 | 437 |
| Toptan ve Perakende Ticaret | 25.425 | 30.814 | 38.594 | 36.954 |
| Ulaştırma ve Depolama | 2.277 | 1.803 | 4.917 | 2.335 |
| Konaklama ve Yiyecek Hizmeti Faaliyetleri | 382 | 317 | 783 | 351 |
| Bilgi ve İletişim | 14.614 | 11.226 | 14.782 | 8.864 |
| Finans ve Sigorta Faaliyetleri | 32.492 | 31.264 | 36.991 | 37.529 |
| Gayrimenkul Faaliyetleri | 1.019 | 877 | 1.095 | 620 |
| Mesleki, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler | 177 | 163 | 537 | 440 |
| İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri | 1.511 | 1.120 | 1.275 | 776 |
| Kamu Yönetimi ve Savunma: Zorunlu Sosyal Güvenlik | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Eğitim | 61 | 11 | 13 | 9 |
| İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri | 916 | 600 | 506 | 253 |
| Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlenme ve Spor | 85 | 69 | 101 | 70 |
| Diğer Hizmet Faaliyetleri | 690 | 600 | 900 | 652 |
| Hane Halklarının İşverenler Olarak Faaliyetleri | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Uluslararası Örgütler Ve Temsilcilerinin Faaliyetleri | 0 | 0 | 0 | 0 |
| TOPLAM | 147.587 | 136.435 | 182.721 | 133.219 |

Not: Yabancı ortaklardan kullanılan kredileri içeren “Diğer Sermaye” kalemi dışındadır.

Not: Uluslararası Yatırım Pozisyonu (UYP) tablolarından yurt içinde yerleşik kişilerin yurt dışındaki doğrudan yatırımları ve yurt dışında yerleşik kişilerin Türkiye’deki doğrudan yatırımları sektörel dağılımı, Nisan 2012’den itibaren, Avrupa Birliği Ekonomik Faaliyetlerin İstatistik Sınıflaması-NACE Rev. 2’ye göre yayımlanmaya başlamıştır. Bu kapsamda, 2000-2011 dönemine ilişkin yurt dışında yerleşik kişilerin Türkiye’deki doğrudan yatırım stokları güncel hale getirilmiştir.

Tablo 4.19.'da yurt dışında yerleşik kişilerin Türkiye'deki doğrudan yabancı yatırımlarının sektörel olarak dağılımı verilmektedir. Günümüzde yabancı sermayeden en büyük paya hizmetin bankacılık ve finansal hizmetler, haberleşme, ulaştırma, ticaret, otel, pansiyon ve kamp işletmeciliği gibi alt sektörleri yer almaktadır. Bu sektörlerin ardından imalat sanayisinde motorlu taşıma araçları ve yan sanayileri gibi sektörler gelmektedir. 2000'li yıllara kadar doğrudan yabancı sermaye yatırımları genellikle imalat sanayisi için gelmekte idi. Ancak 2015-2018 yılları arasında gerçekleşen doğrudan yabancı yatırımlara bakıldığında hizmetler sektörünün sırasıyla 80,3 milyon \$, 79,4 milyon \$, 201 milyon \$ ve 89,2 milyon \$ ile en fazla yatırımı çektiği görülmektedir.

Tablo 4.20. Yurt İçinde Yerleşik Kişilerin Yurt Dışındaki Doğrudan Yatırımları - Coğrafi Dağılım (Milyon ABD Doları) (*) (TCMB, İstatistik Genel Müdürlüğü, 20.05.2020, <http://www.tcmb.gov.tr>)

| COĞRAFİ DAĞILIM | | | | | | |
|-----------------|--------|--------|---------|-------|----------------------------|--------|
| YILLAR | Avrupa | Afrika | Amerika | Asya | Okyanusya ve Kutup Bölgesi | TOPLAM |
| 2001 | 3.131 | 22 | 267 | 1.161 | 0 | 4.581 |
| 2002 | 4.164 | 60 | 281 | 1.342 | 0 | 5.847 |
| 2003 | 4.392 | 67 | 267 | 1.412 | 0 | 6.138 |
| 2004 | 4.702 | 72 | 278 | 2.008 | 0 | 7.060 |
| 2005 | 5.093 | 86 | 283 | 2.853 | 0 | 8.315 |
| 2006 | 5.407 | 90 | 293 | 3.076 | 0 | 8.866 |
| 2007 | 8.042 | 171 | 298 | 3.699 | 0 | 12.210 |
| 2008 | 11.210 | 381 | 1.476 | 4.778 | 1 | 17.846 |
| 2009 | 12.409 | 362 | 1.729 | 5.408 | 15 | 19.923 |
| 2010 | 12.894 | 530 | 1.942 | 5.355 | 40 | 20.761 |
| 2011 | 14.229 | 504 | 2.756 | 6.355 | 53 | 23.897 |
| 2012 | 17.300 | 412 | 2.271 | 7.286 | 244 | 27.513 |
| 2013 | 19.602 | 589 | 2.480 | 7.024 | 223 | 19.918 |
| 2014 | 20.653 | 581 | 2.845 | 9.564 | 295 | 33.938 |
| 2015 | 21.071 | 235 | 1.969 | 4.133 | 263 | 27.671 |
| 2016 | 24.457 | 631 | 2.090 | 3.603 | 185 | 30.966 |
| 2017 | 30.471 | 778 | 2.339 | 3.850 | 132 | 37.570 |
| 2018 | 32.382 | 784 | 1.238 | 4.064 | -74 | 38.394 |

Not: (*)Uluslararası Yatırım Pozisyonu (UYP) tablolarından yurt içinde yerleşik kişilerin yurt dışındaki doğrudan yatırımları ve yurt dışında yerleşik kişilerin Türkiye'deki doğrudan yatırımları sektörel dağılımı, Nisan 2012'den itibaren, Avrupa Birliği Ekonomik Faaliyetlerin İstatistikî Sınıflaması-NACE Rev. 2'ye göre yayımlanmaya başlamıştır. Bu kapsamda, 2000-2011 dönemine ilişkin yurt dışında yerleşik kişilerin Türkiye'deki doğrudan yatırım stokları güncel hale getirilmiştir.

Tablo 4.20.'de yurt içinde yerleşik kişilerin yurt dışındaki doğrudan yatırımlarının coğrafi dağılımı verilmiştir. Türkiye'ye doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının en büyük bölümünün Avrupa'dan geldiği görülmektedir. Bunun yanında Tablo 4. 19.'a bakıldığında da Türkiye'nin en çok doğrudan yabancı sermaye yatırımı yine Avrupa'ya yaptığını söylemek mümkündür. Türkiye en çok yatırımı Avrupa'dan sonra Asya'ya gerçekleştirmiştir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımı miktarında yıllar itibari ile artış gözlenmiştir. Ancak 2018 yılında Okyanusya ve Kutup Bölgesi'nde hızlı bir düşüş görülmüştür. Türkiye en az doğrudan yabancı sermaye yatırımı Okyanusya ve Kutup Bölgesi'nde gerçekleştirmiştir. Bunların yanı sıra 2001-2007 yılları arasında 267 milyon \$ ve 298 milyon dolar arasında Amerika'da yapılan doğrudan yabancı yatırımlar 2008 yılında hızlı bir artış göstererek 1,4 milyar \$ seviyesine ulaşmıştır. Yıllar içerisinde Amerika Kıtası'na, Türkiye yerleşiklerinin yaptığı doğrudan yabancı

yatırımlar artmış ve 2014 yılında 2,8 milyar \$ düzeyine gelmiş ama bu tarihten itibaren yatırımlarda azalma görülerek Türkiye’nin Amerika Kıtası’nda gerçekleştirdiği doğrudan yabancı yatırım 2018 yılında 1,2 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 4.21. Yurt Dışında Yerleşik Kişilerin Türkiye’deki Doğrudan Yatırımları - Coğrafi Dağılım (Milyon ABD Doları) (*) (**)(TCMB, İstatistik Genel Müdürlüğü, 20.05.2020, <http://www.tcmb.gov.tr>)

| YILLAR | COĞRAFI DAĞILIM | | | | | TOPLAM |
|--------|-----------------|--------|---------|--------|----------------------------|---------|
| | Avrupa | Afrika | Amerika | Asya | Okyanusya ve Kutup Bölgesi | |
| 2000 | 15.582 | 40 | 2.210 | 980 | 0 | 18.812 |
| 2001 | 15.625 | 52 | 2.291 | 718 | 0 | 18.686 |
| 2002 | 13.256 | 26 | 1.995 | 993 | 0 | 16.270 |
| 2003 | 24.104 | 53 | 4.050 | 2.388 | 0 | 30.595 |
| 2004 | 29.764 | 49 | 5.331 | 2.031 | 0 | 37.175 |
| 2005 | 56.946 | 71 | 6.691 | 6.199 | 0 | 69.907 |
| 2006 | 75.811 | 79 | 9.018 | 8.468 | 72 | 93.448 |
| 2007 | 121.459 | 151 | 17.395 | 12.765 | 159 | 151.929 |
| 2008 | 60.960 | 113 | 6.271 | 8.032 | 31 | 75.407 |
| 2009 | 111.447 | 199 | 12.806 | 13.538 | 20 | 138.010 |
| 2010 | 141.546 | 359 | 19.893 | 19.164 | 209 | 181.171 |
| 2011 | 104.828 | 176 | 10.231 | 15.531 | 146 | 130.912 |
| 2012 | 149.501 | 277 | 12.187 | 21.505 | 297 | 183.767 |
| 2013 | 115.929 | 162 | 8.132 | 19.075 | 177 | 143.475 |
| 2014 | 138.626 | 249 | 11.177 | 24.688 | 62 | 174.802 |
| 2015 | 118.287 | 193 | 6.433 | 22.680 | 44 | 147.587 |
| 2016 | 106.129 | 116 | 5.676 | 24.448 | 66 | 136.435 |
| 2017 | 139.783 | 194 | 9.070 | 33.516 | 158 | 182.721 |
| 2018 | 102.550 | 145 | 5.666 | 24.720 | 138 | 133.219 |

Not: (*) Uluslararası Yatırım Pozisyonu (UYP) tablolarından yurt içinde yerleşik kişilerin yurt dışındaki doğrudan yatırımları ve yurt dışında yerleşik kişilerin Türkiye’deki doğrudan yatırımları sektörel dağılımı, Nisan 2012’den itibaren, Avrupa Birliği Ekonomik Faaliyetlerin İstatistikî Sınıflaması-NACE Rev. 2’ye göre yayımlanmaya başlamıştır. Bu kapsamda, 2000-2011 dönemine ilişkin yurt dışında yerleşik kişilerin Türkiye’deki doğrudan yatırım stokları güncel hale getirilmiştir.

Not: ()** Yabancı ortaktan kullanılan kredileri içeren “Diğer Sermaye” kalemi dışındadır.

Tablo 4.21.’de 2000-2018 yılları arasında yurt dışında yerleşik kişilerin Türkiye’deki doğrudan yatırımlarının coğrafi dağılımı verilmiştir. Buna bağlı olarak Türkiye’ye gelen doğrudan yabancı yatırımların büyük çoğunluğunun Avrupa’dan oluştuğu görülmektedir. Türkiye’ye gelen doğrudan yabancı yatırımların en küçük bölümünü ise Okyanusya ve Kutup Bölgesi oluşturmaktadır. Bununla birlikte Türkiye’de doğrudan yabancı sermaye yatırımı gerçekleştiren kaynak ülke itibari ile dağılımında Avrupa Birliği ülkeleri ilk sırada yer almışlardır. 2005-2008 yılları arasındaki dönemde gerçekleştirilen 72 milyar\$ değerindeki doğrudan yabancı sermaye yatırımının %70’i AB temelli firmalar tarafından gerçekleştirildiği ifade edilmektedir. Türkiye’de bu dönem içerisinde en çok yatırım yapan firmaların geldikleri ilk altı ülke ve yatırımlarındaki oranları: Hollanda %21, ABD %10, Körfez ülkeleri %9, Almanya %6, Fransa %6 ve İngiltere %4,8 olarak sıralanmıştır. 2010-2015 yılları arasındaki dönemde bu durumda herhangi bir değişiklik görülmemiştir. AB ülkelerinin Türkiye üzerinde yer alan doğrudan yabancı sermaye yatırımı ve sermaye stokundaki oranı %70 seviyesinin üzerinde seyretmektedir.

4.2.2. Portföy Yatırımları

Portföy (portfolyo) yatırımları, yabancıların bir ülkede kurulmuş olan firmalar tarafından çıkarılan hisse senedi ve tahvil aracılığı ile Hazine tarafından çıkarılacak uluslararası sermaye piyasasında satışa sunulan borçlanma ve hisse senetlerine gerçekleştirdikleri yatırımlardır. Özel ve menkul değerler ile yapılan finansal yatırımlar sonucu yabancılar ilk olarak hisse senedi ve tahvili çıkaran kuruluşa, dolaylı olarak ise ülkeye mali kaynak yaratmış olmaktadır ya da bu kağıtları ellerinden çıkararak yatırımları geri çekebilmektedirler. Yurt içinde yerleşiklerin yurt dışına gerçekleştirdiği aynı işlemler yani ülkeden döviz çıkışı ya da varlık artışı, portföy yatırımları hesabının alacaklı kısmına kayıt edilmektedir.

Yabancıların bir ülkenin sermaye piyasasında menkul değerler satın almasının altında birçok neden yer almaktadır. Yabancıların bir ülkeye ait olan menkul değerleri tercih etmesi ile ülkenin yerleşik tasarruf eden bireyinin kendi ülkesinde bazı menkul değerlerin diğerlerine tercih etmesi aynı etkenlerden kaynaklanmaktadır. Bir tasarruf sahibi, bir ülkede menkul değerler satın alıyorsa daha fazla sermaye kazancı, daha fazla faiz ve kar payı elde etmeyi beklediği anlamına gelmektedir. Bir ülkede ekonomik ve politik tutarlılığın, ekonomik gelişme ve karlılığın daha fazla kazanç vaat etmesi yabancıların ülkeye ait menkul değerlere finansal yatırım yapmaya teşvik edecektir (Şahin, 2019: 471-472).

Portföy yatırımları tasarruf sahiplerinin hisse senedi ve tahvil satın alımı şeklinde gerçekleştirdiği yatırım olduğundan hisse senetleri, temsil ettikleri paylar doğrultusunda, onu çıkaran işletmelerin mülkiyetine ortaklık hakkı sağlamaktadır. Dolayısıyla yatırımcı, şirket karından bir pay almaktadır. Tahviller ise bir çeşit ödünç fon sağlama araçlarıdır, ortaklık hakkı vermezler, tahvil sahibi ödünç olarak verdiği fonlar karşılığında bir faiz geliri elde etmektedir. Bununla birlikte, yabancı bir şirkete ait olan hisse senedi satın alan yatırımcı da bir dış yatırım gerçekleştirmiş olmaktadır. Portföy yatırımlarında, hisse senedi sahibinin işletme yönetimi üzerinde dolaylı denetim hakkına sahiptir. Bu hak, elinde hisse senedi bulunan yatırımcının şirket genel kurulunda vereceği oylar ile kullanılmaktadır. Ancak, özellikle işletmenin hisse senetlerinin birçok yatırımcı arasında dağılmış bir vaziyette olduğu durumda, bireysel olarak yatırımcının yönetim üzerinde uygulayabileceği denetim çok önemli değildir. Portföy yatırımları bir şirketin hisse senetlerinin yabancılar tarafından satın alınmasını nitelendirmektedir. Bu tür yatırımlarda yerli ülkeye sadece bir döviz girişinden bahsedilmektedir.

Portföy yatırımları, dolaysız yatırımlara göre oldukça hareketli, değişken ve geçici nitelik göstermektedir. Bu tip yatırım gerçekleştirenlerin hedefi kısa dönemde olabildiği kadar yüksek getiri sağlamaktır. O açıdan yatırım ortamını etkileyen ekonomik ve siyasal şartların olumlu yönde değişmesi, ülkeye akan yabancı portfolyo yatırımlarında büyük artışlara yol açabileceği gibi, beklentilerin olumsuz dönmeye de ülkeden ani bir şekilde büyük oranda portföy sermayesi çıkışına neden olabilmektedir. Fakat, portföy yatırımı terk ettikten bir süre sonra, şartlar düzeldiğinde tekrar geri dönebilmektedir. Portföy yatırımlarını gerçekleştirenler ise finansal kurumlar, kurumsal yatırımcılar ya da doğrudan doğruya bireysel yatırımcılar olabilmektedir. Günümüzde yaşanmış olan birçok tecrübe, finansal krizler ile portföy yatırımların çıkışı arasında yakın bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bunun nedeni ise portföy yatırımlarının hareketliliği olarak belirtilmektedir. Ülkede ortaya çıkan koşullar yatırımcının beklentilerini karşılamaktan uzaklaştığında, diğer kısa vadeli yatırım fonları yani sıcak

para ile birlikte portföy yatırımları da zaman kaybetmeden ülkeyi terk etmeye başlamaktadır (Seyidoğlu, 2017: 666-667).

Portföy yatırımları Türkiye’ye hisse senetleri ve tahvili başta olmak üzere her türlü para piyasası araçlarına yatırım yapmak amacıyla gelen dövizler ile bu amaçla ülke dışına giden dövizlerden meydana gelmektedir. Portföy yatırımları özel kuruluşların bono ve tahvilleri ile hisse senetlerinin alınması şeklinde olabileceği gibi devlet tahvili ve hazine bonusu satın alınması şeklinde de olabilmektedir (Dinler, 2013: 593). Türkiye’de 1980 yılından sonra ekonomide liberalleşme ışığında alınan kararlar ve kurumsal yapıdaki ilerlemeler portföy yatırımları girişinin teşvikine yol açmıştır. Bu faktörler içerisinde sermaye piyasasının gelişmesi, kambiyo rejiminin serbestleştirilmesi ve dövize ödenen reel faizin arttırılmasına neden olmuştur.

Türkiye 1986 yılından itibaren acil dış ödemeleri için portföy yatırımları şeklinde yabancı sermaye girişinden yararlanmıştır (Şahin, 2019: 472). Türkiye’ye 1986 yılında gelmeye başlayan portföy yatırımları 1989 yılında yürürlüğe konulan yeni bir karar ile birlikte portföy yatırımların hacminde ciddi artışlara sahne olmuştur. 1998, 2001 ve 2002 yıllarında yaşanan sermaye çıkışları haricinde, hep pozitif değerler alan portföy yatırımlarının, hisse senetlerinden çok Hazine’nin çıkardığı borç senetlerine yönelik olduğu göze çarpmaktadır. 1986 yılında ülkemize giren net portföy yatırımları 146 milyon dolar iken, 1989 yılında 1,3 milyar dolara, 1993 yılında ise 3,9 milyar dolara kadar çıkmıştır. 1994 yılında ortaya çıkan kriz sonrasında, özellikle devletin tahvil ihraç etmesi sonucunda borçlanabilirliğinin azalması ile beraber portföy yatırımları yaklaşık %70 oranında azalarak 1,2 milyar dolara gerilemiştir (T.C. Maliye Bakanlığı, 2006: 147). 1986-1997 yılları arasındaki dönemde bu kanaldan sermaye girişi, sermaye çıkışını aştığından dolayı Türkiye net kaynak kullanıcı olarak görünmektedir (Şahin, 2019: 472). Portföy yatırımlarının en yoğun biçimde Türkiye’yi terk ettiği dönem Asya ve Rusya krizlerinin etkisi ile 1997-1998 döneminde yaşanmış ve 1998 yılında net 6,7 milyar dolarlık sermaye çıkışı meydana gelmiştir. Yaşanan bu sermaye çıkışının büyük bir kısmı, 4,5 milyar dolar ile yabancıların menkul kıymet portföylerini boşaltmasından dolayı ortaya çıkmaktadır. 1998 yılında yaşanan büyük miktarda sermaye çıkışının ardından 1999 yılında 3,4 milyar dolar, 2000 yılında ise 1 milyar dolar civarında net portföy yatırımı girişi ortaya çıkmıştır. 2001 yılında ortaya çıkan finansal krizin etkisiyle gerçekleşen 4,5 milyar dolarlık sermaye çıkışının yaklaşık 3,7 milyar dolarlık kısmı, yabancıların menkul kıymet satışından dolayı meydana gelmiştir. 2002 yılında ekonomide yaşanan istikrarsızlığın kısmen devam etmesi nedeni ile 593 milyon dolarlık sermaye çıkışı görülmüştür (T.C. Maliye Bakanlığı, 2006: 147).

Tablo 4.22. 2000-2019 Yılları Arasında Türkiye’nin Portföy Yatırımlarının Değeri (Uluslararası Yatırım Pozisyonu- Varlıklar) (TCMB, İstatistik Genel Müdürlüğü, 24.05.2020, <https://www.tcmb.gov.tr>)

| Yıllar | VARLIKLAR | | | | | | Toplam* |
|--------|---------------------|----------|---------------|-----------------|----------|-----------------|---------|
| | PORTFÖY YATIRIMLARI | | | | | | |
| | Hisse Senetleri* | | | Borç Senetleri* | | | |
| | Merkez Bankası | Bankalar | Genel Hükümet | Diğer Sektörler | Bankalar | Diğer Sektörler | |
| 2000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2001 | 0 | 0 | 0 | 49 | 375 | 122 | 546 |
| 2002 | 0 | 0 | 0 | 40 | 631 | 133 | 804 |
| 2003 | 0 | 7 | 0 | 46 | 1.739 | 156 | 1.948 |
| 2004 | 0 | 59 | 0 | 49 | 662 | 150 | 920 |
| 2005 | 0 | 50 | 0 | 39 | 276 | 353 | 718 |
| 2006 | 0 | 80 | 0 | 70 | 2.481 | 480 | 3.111 |
| 2007 | 0 | 47 | 0 | 30 | 1.403 | 527 | 2.007 |
| 2008 | 0 | 42 | 0 | 16 | 1.482 | 398 | 1.938 |
| 2009 | 0 | 92 | 0 | 127 | 1.044 | 644 | 1.907 |
| 2010 | 0 | 88 | 0 | 284 | 1.197 | 661 | 2.230 |
| 2011 | 0 | 31 | 0 | 248 | 999 | 472 | 1.750 |
| 2012 | 0 | 109 | 0 | 215 | 515 | 481 | 1.320 |
| 2013 | 0 | 130 | 0 | 232 | 474 | 167 | 1.003 |
| 2014 | 0 | 261 | 0 | 232 | 804 | 208 | 1.505 |
| 2015 | 0 | 335 | 0 | 263 | 832 | 144 | 1.574 |
| 2016 | 0 | 322 | 0 | 175 | 645 | 142 | 1.284 |
| 2017 | 0 | 252 | 0 | 196 | 572 | 133 | 1.153 |
| 2018 | 0 | 73 | 0 | 307 | 594 | 168 | 1.142 |
| 2019 | 0 | 140 | 0 | 381 | 855 | 218 | 1.594 |

Not: (*) Milyon ABD \$ ifade etmektedir.

Tablo 4.22.’de 2000-2019 yılları arasında Türkiye’nin portföy yatırımlarının değeri verilmiştir. 2000 yılında portföy yatırımlarında varlıklar 0 iken 2003 yılında hızlı bir artışla 1,9 milyar \$ değerine çıkmıştır. Portföy yatırımlarının artışında borç senetlerinin payının oldukça yüksek olduğu görülmektedir. 2006 yılında en yüksek düzeyine çıkan toplam portföy yatırımlarının varlıkları 3,1 milyar \$ iken 2019 yılında bu değerin 1,5 milyar \$ olduğu dikkat çekmektedir.

Tablo 4.23. 2000-2019 Yılları Arasında Türkiye’nin Portföy Yatırımlarının Değeri (Uluslararası Yatırım Pozisyonu- Yükümlülükler) (TCMB, İstatistik Genel Müdürlüğü, 24.05.2020, <https://www.tcmb.gov.tr>)

| YILLAR | YÜKÜMLÜLÜKLER | | Toplam* |
|--------|---------------------|----------------|---------|
| | PORTFÖY YATIRIMLARI | | |
| | Hisse Senetleri | Borç Senetleri | |
| 2000 | 7.404 | 28.458 | 35.862 |
| 2001 | 5.635 | 19.075 | 24.710 |
| 2002 | 3.450 | 20.433 | 23.883 |
| 2003 | 8.954 | 21.070 | 30.024 |
| 2004 | 16.141 | 29.610 | 45.751 |
| 2005 | 33.387 | 39.219 | 72.606 |
| 2006 | 33.816 | 50.594 | 84.410 |
| 2007 | 64.201 | 56.428 | 120.629 |
| 2008 | 23.120 | 45.606 | 68.726 |
| 2009 | 47.080 | 43.938 | 91.018 |
| 2010 | 61.311 | 56.884 | 118.195 |
| 2011 | 39.055 | 70.484 | 109.539 |
| 2012 | 70.501 | 108.951 | 179.452 |
| 2013 | 52.248 | 115.412 | 167.660 |
| 2014 | 61.908 | 129.098 | 191.006 |
| 2015 | 40.210 | 103.637 | 143.847 |
| 2016 | 35.505 | 104.045 | 139.550 |
| 2017 | 51.984 | 121.333 | 173.317 |
| 2018 | 29.487 | 110.429 | 139.916 |
| 2019 | 32.576 | 103.279 | 135.855 |

Not: (*) Milyon ABD \$ ifade etmektedir.

Tablo 4.23.’de 2000-2019 yılları arasında Türkiye’nin portföy yatırımlarının yükümlülükler değeri verilmiştir. 2000 yılında 7.404 olan hisse senetleri yükümlülükleri, 28,4 milyar \$ olan borç senedi yükümlülükleri toplamda 35,8 milyar \$ değerinde gerçekleşmiştir. 2019 yılında ise toplamda bir önceki yıl 139 milyar \$ olan yükümlülükler, yaklaşık 136 milyar \$ değerine inmiştir.

Türkiye’nin sermaye giriş kanallarına bakıldığında, doğrudan yatırımlara ait payın düşük olduğu, sermaye girişlerinin önemli bir kısmının daha çok portföy yatırımları ve dış krediler aracılığı ile elde edildiği görülmektedir bunun beklenen bir sonucu olarak, Türkiye’ye yönelik sermaye hareketlerinin volatilitesi yüksek izlemiştir (Örnek, 2008: 205). 2000 yılının başında Türkiye’de uygulamaya konulan, Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleri sonucunda uygulaması kaldırılan Enflasyon ile Mücadele Programı’nın başarısızlık nedenleri arasında kısa vadeli spekülative sermaye hareketlerini yani portföy yatırımı adı altında yer alan sıcak para giriş-çıkışları ilk sıraya konulmaktadır (Boratav, 2001: 8-9). Kasım 2000 krizi kısa vadeli fonların birdenbire dışarı kaçması sonucu ortaya çıkan likidite krizidir ve Enflasyon ile Mücadele Programı’nın içsel tutarsızlığını ortaya çıkarmıştır (Yeldan, 2001: 58). Bunların sonucunda döviz girişlerinin aniden yön değiştirmesi karşısında TCMB’ nin net dış varlıkları 17 Kasım-1 Aralık 2000 tarihleri arasında iki hafta içerisinde 3,8 milyar TL düşmüştür. Bu durumda finansal piyasalarda likidite sıkıntısı yaşanmış ve bankalar arası gecelik faiz %2000’e kadar çıkmıştır. TCMB ekonomiye açık piyasa işlemleri ile likidite sunmak mecburiyetinde kalmış ve programın net iç varlıklar ile ilgili koyduğu sınır geçilmiştir. TCMB ödemeler bilançosu verilerine bakıldığında yabancı kaynaklı sıcak para, 2005 yılında 14,7 milyar \$ artış göstererek yılsonunda 72 milyar dolara ulaşmıştır. Portföy yatırımları net girişi 2006 yılında 11,4 milyar dolar seviyesindedir.

Tablo 4.24. Yurt İçinde Yerleşik Kişilerin Yurt Dışındaki Portföy Yatırımları-Enstrüman Dağılımı (Varlıklar) (TCMB, İstatistik Genel Müdürlüğü, 27.05.2020, <https://www.tcmb.gov.tr>).

| VARLIKLAR* | 2019 | | | | 2020 |
|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | 1. Çeyrek | 2. Çeyrek | 3. Çeyrek | 4. Çeyrek | 1. Çeyrek |
| HİSSE SENETLERİ | 510 | 570 | 519 | 521 | 529 |
| Merkez Bankası | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Genel Hükümet | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Bankalar | 261 | 165 | 174 | 140 | 122 |
| Diğer Sektörler | 249 | 405 | 345 | 381 | 407 |
| Firmalar | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 |
| Aracı Kurumlar | 10 | 125 | 118 | 128 | 100 |
| Hane Halkı | 237 | 279 | 225 | 251 | 305 |
| BORÇ SENETLERİ | 1.082 | 993 | 903 | 1.073 | 887 |
| Bono ve Tahviller | 1.078 | 975 | 902 | 1.072 | 887 |
| Bankalar | 838 | 817 | 717 | 855 | 743 |
| Diğer Sektörler | 240 | 158 | 185 | 217 | 144 |
| Firmalar | 99 | 32 | 10 | 28 | 18 |
| Aracı kurumlar | 89 | 47 | 54 | 50 | 61 |
| Hane halkı | 52 | 79 | 121 | 139 | 65 |
| Para Piyasası Araçları | 4 | 18 | 1 | 1 | 0 |
| Bankalar | 3 | 17 | 0 | 0 | 0 |
| Diğer Sektörler | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| TOPLAM | 1.592 | 1.563 | 1.422 | 1.594 | 1.416 |

Not: (*) Milyon ABD \$ ifade etmektedir.

Tablo 4.24.'de yurt içinde yerleşik kişilerin yurt dışındaki portföy yatırımları-enstrüman dağılımının varlıkları verilmiştir. 2019 yılının ilk çeyreğinde hisse setleri varlıkları 510 milyon \$, borç senetleri varlıkları ise yaklaşık 1 milyar \$ değerinde gerçekleşmiştir. Hisse senetleri ve borç senetleri sırasıyla 2019 yılının son çeyreğinde 521 milyon \$ ve yaklaşık olarak 1 milyar \$ değerindedir. 2019 yılının son çeyreğinde toplamda 1,5 milyar \$ ile portföy yatırımları varlıkları ortaya çıkmıştır.

Tablo 4.25. Yurt İçinde Yerleşik Kişilerin Yurt Dışındaki Portföy Yatırımları-Enstrüman Dağılımı (Yükümlülükler) (TCMB, İstatistik Genel Müdürlüğü, 27.05.2020, <https://www.tcmb.gov.tr>).

| YÜKÜMLÜLÜKLER* | 2019 | | | | 2020 |
|------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 1. Çeyrek | 2. Çeyrek | 3. Çeyrek | 4. Çeyrek | 1. Çeyrek |
| HİSSE SENETLERİ | 29.135 | 28.825 | 31.885 | 32.576 | 21.863 |
| Bankalar | 6.725 | 6.894 | 8.064 | 7.887 | 5.199 |
| Diğer Sektörler | 22.410 | 21.931 | 23.821 | 24.689 | 16.664 |
| BORÇ SENETLERİ | 113.765 | 106.303 | 106.050 | 103.279 | 98.378 |
| Bankalar | 35.005 | 31.437 | 29.643 | 27.627 | 26.699 |
| Yurt İçi | 311 | 280 | 265 | 220 | 201 |
| Yurt Dışı | 34.694 | 31.157 | 29.378 | 27.407 | 26.498 |
| Genel Hükümet | 66.679 | 64.492 | 66.057 | 64.614 | 60.844 |
| Yurt İçi | 14.514 | 14.622 | 16.274 | 15.423 | 9.587 |
| Yurt Dışı | 52.165 | 49.870 | 49.783 | 49.191 | 51.257 |
| Diğer Sektörler | 12.081 | 10.374 | 10.350 | 11.038 | 10.835 |
| Yurt İçi | 232 | 212 | 184 | 186 | 139 |
| Yurt Dışı | 11.849 | 10.162 | 10.166 | 10.852 | 10.696 |
| TOPLAM | 142.900 | 135.128 | 137.935 | 135.855 | 120.241 |

Not: (*) Milyon ABD \$ ifade etmektedir.

Tablo 4.25.'de yurt içinde yerleşik kişilerin yurt dışındaki portföy yatırımlarının enstrüman dağılımının yükümlülükleri verilmiştir. 2019 yılının ilk çeyreğinde 29,1 milyar \$ olan hisse senedi yükümlülükleri son çeyrekte artış göstererek 32,5 milyar \$ seviyesine çıkmıştır. Borç senetleri yükümlülükleri ise 2019 yılının ilk çeyreğinde 113,7 milyar \$ değeri ile hisse senedi yükümlülüklerinde daha fazla olduğu görülmektedir. Borç senedi yükümlülükleri 2019 yılının son çeyreğinde yaklaşık 106 milyar \$ değerindedir. Portföy yatırımları yükümlülükleri 2020 yılının ilk çeyreğinde toplam 120,2 milyar \$ olmuştur.

Türkiye'de 2007-2009 yıllarında cari açığın finansmanında portföy yatırımlarının ağırlığı önemli oranda azalmıştır. Net portföy yatırımları girişi 2007 yılında 833 milyon dolar, 2009 yılında ise 227 milyon dolar seviyesinde kalmış ve 2008 yılında ise 50 milyar dolar civarında net sıcak para çıkışı görülmüştür. 2010-2014 yılları arasındaki dönemde dünyada finansal piyasalarda istikrarsızlık kısmen sürmesine ve ABD'de parasal genişleme hızının yavaşlamamasına rağmen, Türkiye'de net portföy yatırımları girişlerinin canlandığı görülmektedir. Bu dönem içerisinde toplam sıcak para girişi 142, 8 milyar dolar ve dönem cari açığının %50'lik oranını karşılamıştır. 2014 yılı sonunda portföy yatırımları stok mevcudu 192,5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir (Şahin, 2019: 473).

4.2.3. Diğer Yatırımlar

Diğer yatırımlar, uzun vadeli sermaye hareketlerindedir. Bu tür sermaye hareketleri, portföy yatırımları ve kısa vadeli sermaye hareketlerine göre daha uzun vadeli olduklarından dolayı hem reel yatırımlara yönlendirilme fırsatları daha fazladır hem de daha tutarlı bir duruşa sahip olmaktadır. Fakat aşırı borçlanma ve bu borçlanmanın etkin yönetilememesi durumunda ödeme yapamama ve borç krizi gibi olumsuz etkilerden de bahsedilebilmektedir. Ticari krediler, bankalar ve özel sektörün nakit kredileri ile uzun vadeli mevduatların toplamından oluşan uzun vadeli sermaye akımları içerisinde en çok pay bankacılık sektörü ile özel sektörün kullandığı nakit kredilere ait olduğu görülmektedir. 1980'li yılların ortalarından 1993 yılı haricinde 1996 yılına kadar uzun vadeli sermaye hareketlerinin, genelde kredi geri ödemelerinin kullanımları aşması ile negatif değerler aldığı yani, uzun vadeli sermaye hareketlerinde çıkışlar yaşanmaktadır. Bu dönemde 1993 yılı haricinde, uzun vadeli sermaye hareketlerinin sermaye birikimine katkıda bulunmadığı, aynı dönemde özellikle kısa vadeli sermaye hareketlerinde görülen belirgin yükseliş nedeniyle, asıl birikimin kısa vadeli sermaye girişleri aracılığı ile gerçekleştiği görülmektedir.

1996-2000 yılları arasındaki dönemde artış gösteren uzun vadeli sermaye hareketleri kalemi 2000 yılında 4,2 milyar dolar seviyesine çıkmış, 2001 yılında ise yaşanan ekonomik krizin etkisi ile 1,1 milyar dolarlık artış meydana gelmiştir. 2002 yılında 2,1 milyar dolarlık uzun vadeli net sermaye girişinden sonra, 2003 yılında 809 milyon dolarlık çıkış gözlenmiştir. Uzun vadeli sermaye hareketleri 2003 yılından sonra düzenli bir artış trendine girmiş ve toplam sermaye akımları içerisindeki payını yükseltmiştir. 2004 yılında sermaye hareketleri dinamikleri, 2003 yılına göre farklı eğilimler taşımaktadır. 2003 yılının tersine 2004 yılında, uzun vadeli sermaye hareketlerinin temel belirleyicisi olan kısa vadeli sermaye girişlerinin sınırlı bir seviyede kaldığı görülmektedir. 2004 yılında yaklaşık 6,2 milyar dolarlık uzun vadeli sermaye girişinde özellikle bankacılık dışı özel sektörün kullandığı uzun vadeli kredilerdeki artış etkili olmuştur (TCMB, 2004: 54).

Uzun vadeli sermaye hareketleri 2005 yılında da artış eğilimini devam ettirerek 13,3 milyar dolara çıkarmıştır. 2005 yılında toplam sermaye hareketleri içerisindeki payı belirgin bir şekilde artan uzun vadeli sermaye hareketleri 2006-2007 yıllarında da artış göstermiştir. 2006 yılında, 2005 yılına göre yaklaşık olarak 2 kat artış göstererek 26,5 milyar dolara yükselen uzun vadeli sermaye girişleri, 2007 yılında ulaştığı 32 milyar dolar değeri ile 2007 yılındaki net sermaye girişlerinin esas belirleyicisi olarak ön plana çıkmıştır. 2004 yılından itibaren, uzun vadeli sermaye hareketlerinde ortaya çıkan bu artışta, bankacılık sektörü ve özel sektörün yurt dışından sağlamış oldukları uzun vadeli kredilerdeki artış belirleyici olmanın yanı sıra özellikle özel sektörün yurt dışından sağladığı uzun vadeli kredilerdeki artışın daha fazla etkili olduğu dikkat çekmektedir. 2006 yılında 18,5 milyar dolar olan özel sektörün dış kredi kullanması, 2007 yılında azalış göstererek 7,2 milyar dolar olarak meydana gelmiştir (TCMB, 2007: 22-23).



Tablo 4.26. Türkiye’nin 2019 Yılı ve 2020 Yılı İlk Çeyrek Diğer Yatırım Değerleri (Uluslararası Yatırım Pozisyonu) (TCMB, İstatistik Genel Müdürlüğü, 28.05.2020, <https://www.tcmb.gov.tr>).

| VARLIKLAR* | 2019 | | | | 2020 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| | 1. Çeyrek | 2. Çeyrek | 3. Çeyrek | 4. Çeyrek | 1. Çeyrek |
| DİĞER HİSSE SENEDİ VE KATILIM PAYLARI | 98.730 | 96.013 | 96.933 | 95.861 | 90.534 |
| EFEKTİF VE MEVDUATLAR | | | | | |
| Bankalar | 68.894 | 67.070 | 68.698 | 65.081 | 61.358 |
| Yabancı Para | 51.358 | 48.508 | 51.108 | 47.507 | 43.784 |
| Türk Lirası | 42.599 | 38.793 | 42.077 | 39.161 | 34.942 |
| Diğer Sektörler | 8.759 | 9.715 | 9.031 | 8.346 | 8.842 |
| KREDİLER | 17.536 | 18.562 | 17.590 | 17.574 | 17.574 |
| Merkez Bankası | 6.787 | 6.539 | 6.523 | 6.947 | 6.888 |
| Bankalar | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| Kısa Vade | 6.658 | 6.410 | 6.394 | 6.818 | 6.760 |
| Uzun Vade | 1.058 | 889 | 842 | 1.096 | 1.007 |
| Genel Hükümet | 5.600 | 5.521 | 5.552 | 5.722 | 5.753 |
| TİCARİ KREDİLER | 120 | 120 | 120 | 120 | 119 |
| Diğer Sektörler | 19.724 | 19.069 | 18.389 | 20.312 | 18.754 |
| DİĞER VARLIKLAR | 19.724 | 19.069 | 18.389 | 20.312 | 18.754 |
| Merkez Bankası | 1.558 | 1.561 | 1.563 | 1.565 | 1.567 |
| TOPLAM | 1.558 | 1.561 | 1.563 | 1.565 | 1.567 |
| YÜKÜMLÜLÜKLER* | | | | | |
| EFEKTİF MEVDUATLAR | 53.537 | 53.389 | 53.779 | 56.809 | 55.389 |
| Merkez Bankası | 5.898 | 6.492 | 6.397 | 8.413 | 8.385 |
| Kısa Vade | 5.898 | 6.492 | 6.397 | 8.413 | 8.385 |
| Uzun Vade | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Bankalar | 47.639 | 46.897 | 47.382 | 48.396 | 47.004 |
| Yabancı Para | 32.595 | 33.205 | 33.838 | 34.760 | 32.360 |
| Türk Lirası | 15.044 | 13.692 | 13.544 | 13.636 | 14.644 |
| KREDİLER | 204.075 | 199.299 | 192.114 | 187.727 | 184.124 |
| Merkez Bankası | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| IMF Kredileri | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Diğer Uzun Vade | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Kısa Vade | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Bankalar | 76.881 | 73.153 | 68.590 | 66.878 | 65.348 |
| Kısa Vade | 9.414 | 10.108 | 9.412 | 7.727 | 6.687 |
| Uzun Vade | 67.467 | 63.045 | 59.178 | 59.151 | 58.661 |
| Genel Hükümet | 23.473 | 23.383 | 22.106 | 22.519 | 22.236 |
| Kısa Vade | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Uzun Vade | 23.473 | 23.383 | 22.106 | 22.519 | 22.236 |
| Diğer Sektörler | 103.721 | 102.763 | 101.418 | 98.330 | 96.540 |
| Kısa Vade | 3.796 | 3.886 | 3.756 | 2.849 | 2.657 |
| Uzun Vade | 99.925 | 98.877 | 97.662 | 95.481 | 93.883 |
| TİCARİ KREDİLER | 50.853 | 50.646 | 51.183 | 56.247 | 54.066 |
| Diğer Sektörler | 50.853 | 50.646 | 51.183 | 56.247 | 54.066 |
| Kısa Vade | 50.434 | 50.213 | 50.634 | 55.711 | 53.507 |
| Uzun Vade | 419 | 433 | 549 | 536 | 559 |
| SDR TAHSİSATLARI | 1.333 | 1.333 | 1.308 | 1.326 | 1.315 |
| TOPLAM | 309.798 | 304.667 | 298.384 | 302.109 | 294.894 |

Not: (*) Milyon ABD \$ ifade etmektedir.

Tablo 4.26.’da Türkiye’nin 2019 yılı ve 2020 yılı ilk çeyrek diğer yatırım değerleri verilmiştir. 2020 yılının Mart ayından itibaren, Uluslararası Yatırım Pozisyonu (UYP) verilere göre, Türkiye’nin yurt dışı varlıkları, 2019 yılı sonuna göre %7,3 seviyesinde azalarak 233,8 milyar ABD doları, yükümlülükleri ise %9,2 seviyesinde azalarak 548,5 milyar ABD doları olarak ortaya çıkmıştır. Türkiye’nin yurt dışı varlıkları ile yurt dışına olan yükümlülüklerinin farkı olarak ifade edilen net Uluslararası Yatırım Pozisyonu, 2019 yılı sonunda -351,9 milyar ABD doları değerinde iken, 2020 yılı Mart ayı sonunda -314,7 milyar ABD doları düzeyinde olduğu görülmüştür. Varlıklar alt kalemlerine bakıldığında, rezerv varlıklar kalemi 2019 yılı sonuna göre, %12,8 oranında azalarak 92,1 milyar ABD doları, diğer yatırımlar kalemi %5,6 oranında düşüş ile 90,5 milyar ABD doları seviyesindedir. Diğer yatırımlar alt kalemlerinden bankaların yabancı para ve Türk Lirası türünden efektif ve mevduatları %7,8 oranında azalarak, 43,8 milyar ABD doları olarak gerçekleşmiştir. Yükümlülükler alt kalemleri incelendiğinde, doğrudan yatırımlar piyasa değeri ile döviz kurlarındaki değişimlerinde etkisiyle 2019 yılı sonuna göre %19,8 değerinde bir azalışla 133,3 milyar ABD doları düzeyinde ortaya çıkmıştır. Portföy yatırımları 2019 yılı sonuna göre, %11,5 oranında azalarak 120,2 milyar ABD doları seviyesine gelmiştir. Yurt dışı yerleşiklerin hisse senedi stoku 2019 yılı sonuna göre %32,9 oranında düşüş ile 21,9 milyar ABD doları olarak gerçekleşirken, yurt dışı yerleşiklerin mülkiyetindeki Devlet İç Borçlanma Senetleri (DİBS) stoku %37,8 oranında azalışla 9,6 milyar ABD doları, Hazine’nin tahvil stoku ise %4,2 oranında artış ile 51,3 milyar ABD doları düzeyinde gerçekleşmiştir. Aynı dönem içerisinde, diğer yatırımlar 2019 yılı sonuna göre %2,4 oranında azalış göstererek 294,9 milyar ABD doları seviyesindedir. Yurtdışı yerleşiklerin yurt içi yerleşik bankalardaki yabancı para mevduatı, 2019 yılı sonuna göre %6,9 oranında azalış göstererek 32,4 milyar ABD doları iken, TL mevduatı %7,4 oranında artış göstererek 14,6 milyar ABD doları olmuştur (TCMB, 28.05.2020, <https://www.tcmb.gov.tr>).

4.3. Çin’in Ekonomik Yapısı ve Türkiye ile Ekonomik-Ticari İlişkileri

Dünya ekonomisinde küresel bir güce dönüşen Çin, 21. yüzyılın en kayda değer gelişmelerinden biri olarak bahsedilmektedir. Reformlardan önce Çin, oldukça fakir büyük derecede verimsiz ve küresel ekonomiden nispeten uzak politikalar gerçekleştiren bir ülke konumunda bulunmaktaydı. 1978 yılından itibaren ekonomik reformlar gerçekleştirilerek merkezi planlı ekonomiden piyasaya dayalı ekonomiye geçerek hızlı ekonomik ve sosyal gelişme kaydetmiştir. 1978-2014 yılları arasında yıllık yaklaşık %10 GSYH büyüme oranı ile dünyanın en hızlı büyüyen ekonomileri arasında yer almıştır. Çin, 2015 yılına kadar Bin Yıl Kalkınma Hedefleri’nin hepsine ulaşarak bu hedeflerin dünya çapında başarısının sağlanmasına önemli katkılarda bulunmuştur. Çin’in GSYH büyümesi 2012 yılından itibaren kademeli bir şekilde düşüş göstermesine rağmen, mevcut küresel standartlara göre hala etkileyiciliğini kaybetmemiştir (Ertekin, 2017: 9).

Tarihi İpek Yolu’na kadar uzanan Çin ve Türkiye arasında ekonomik ilişkiler günümüzde mal ticareti önündeki coğrafi ve mevzuat engellerinin azalması ile artan bir şekilde devam etmektedir. Türkiye’nin dışa açılma kararı doğrultusunda, 1980’li yıllarda köklü ekonomik dönüşüm kararları ile dışa açılan Çin, ekonomik reformları gerçekleştirme konusunda bu dönemde yavaşlamıştır. Takip eden yıllarda uygulanan dış ticaret politikaları ile Çin’in Türkiye’ye yaptığı ihracat, yaptığı ithalata göre daha hızlı

artış göstermiş ve artan ihracat ile Türkiye ekonomisi üzerinde özellikle emek-yoğun sektörlerde etkisini açık bir şekilde hissetmesine neden olmuştur (Melemen, 2007: 119).

4.3.1. Çin’in Makro Ekonomik Göstergeleri

Çin, benimsemiş olduğu sosyalist piyasa ekonomisi ile sosyalizmden vazgeçmeden piyasa ekonomisi uygulayarak dünya ekonomisine açılmıştır. Dünyanın en kapalı ekonomilerinden biri durumundayken dünyanın en açık ekonomisine dönüşmüş ve bunu minimum ekonomik maliyet ile sağlamıştır. Eski Sovyet tarzı ekonomilere başarılı dönüşümünde sosyalizmi aniden terk etmeden uyguladığı reformlarla küreselleşme sürecinde ekonomik ve sosyal bakımdan gelişme kaydetmesi etkili olmuştur (Ertekin, 2017: 286).

4.3.1.1. Çin’de Ekonomik Büyüme

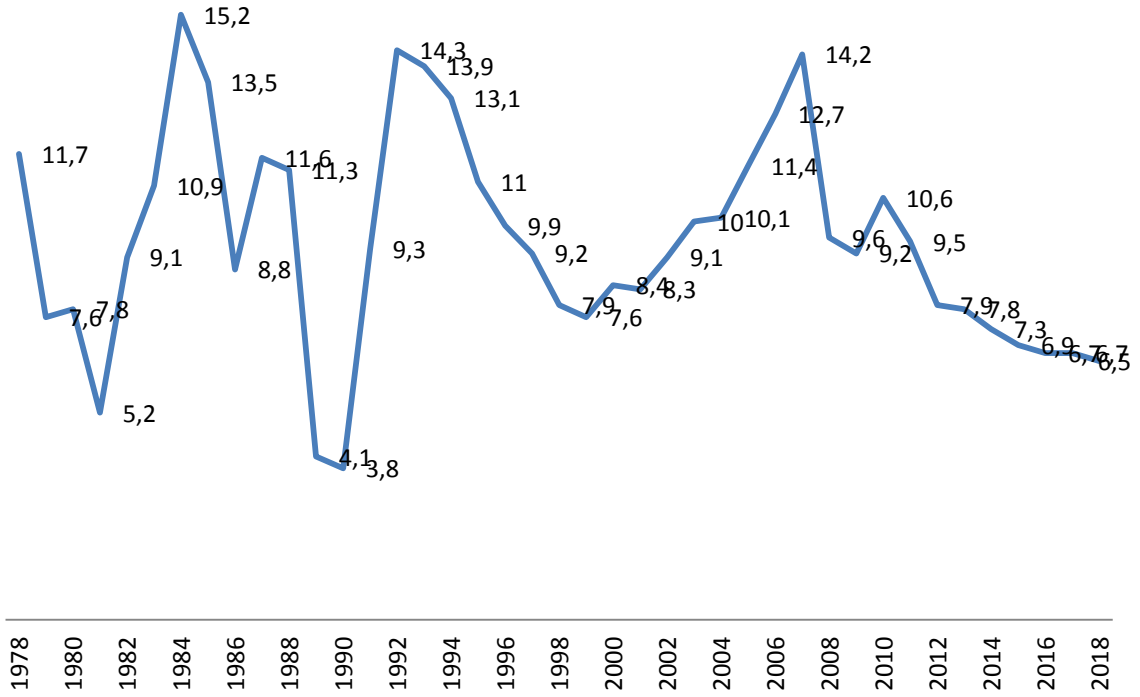
Çin ekonomisi 1940’lı yıllarda Sivil Savaş’ın sonunda neredeyse iflas etmiş bir durumdadır. 1958-1960 Büyük İleri Atılım Planı ve 1966-1976 Kültür Devrimi hareketleri ile Çin ekonomisi önemli zarara uğramıştır. Buna ek olarak, 1970’li yılların sonunda ekonomik reformların tanıtılmasından beri, reform öncesindeki dönemden ciddi oranda daha hızlı bir büyüme göstermiştir. Çin hükümetinin verilerine göre, 1953-1978 yılları arasındaki dönemde, reel GSYH’ nin büyümesi yıllık %6 olarak öngörülmüştür (Morrison, 2014: 3). 1949-1978 döneminde Çin’de hızlı bir ekonomik büyüme yaşandığı görülse de esas kalkış 1978 yılında ekonomik reformların ortaya çıkmasından sonra gerçekleşmiştir. 1949 yılında kurulan Çin Halk Cumhuriyeti katı bir sosyalizm uygulamıştır. Mevcut olan sistemin devamından duyulan endişe ile 1978 yılında başlayan reform süreci ile beraber köklü bir değişiklik meydana gelmiştir. Çin’de geçiş stratejisi ekonominin planlı ve pazar ekonomisinden meydana gelen ikili yapısından dolayı çift taraflı reform şeklinde isimlendirilmektedir. Çin, reformların ilk kabulü sırasında makul ekonomik koşulları göz önünde bulundurarak kademeli geçişi daha radikal reformlara tercih ettiği görülmektedir (Yueh, 2003: 3). Ancak Doğu Avrupa ve Sovyetler Birliği’nde piyasa güçlerinin tanıtımı şok tedavi ile adlandırılan radikal bir reform programı ile gerçekleştirilmiştir (Lardy, 1992: 1). Reformun başlarında uygulanan politikalar ve tedbirler, işsizliğe, enflasyona, reel gelirin azalmasına, yoksullukta artışa ve toplumda sosyal huzursuzluğa yol açtığından bu ekonomilerde istikrarsızlığa neden olmuştur (Dural, 2010: 91). Çin’in gerçekleştirdiği bu reform hareketleri sadece planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş olara değil, bununla birlikte ekonominin yapısı ve ekonomik büyüme modelinde de dönüşüm ortaya çıkmıştır (Ertekin, 2017: 105).

Uygulamaya konulan reformlar ile ekonomide ağırlıklı olarak yer alan kamu işletmelerinin doğrudan özelleştirilmesi yoluna gidilmemiştir. Devlet piyasa güçlerinin zaman içerisinde gelişmesine izin vererek özel işletmelerin önündeki kısıtlamaları ortadan kaldırmıştır. Bu nedenle, reform sürecinde Çin’in kamu kesimi üretiminde büyük düşüşler ortaya çıkmamış ve personellerin işten çıkarılması gibi bir durum oluşmamıştır. Reform süreci ile birlikte dış ticaretin önündeki tarifeler ve tarife dışı engeller zamanla azaltılmıştır. Böylelikle Çin’in ihracatı önemli derecede arttı ve dış ticaret fazlası veren bir ülke durumuna gelmiştir. Öte yandan, teknolojiye ve ekonomik büyümeye önemli katkılar sağlayan doğrudan dış yatırımlar, Çin’in dışı açılma politikasının önemli bir unsurunu ortaya çıkarmıştır (Yılmaz, 2006: 149). 1970’li yılların sonunda Çin, sanayileşmiş Batılı ülkelerin ve Asya’nın sanayileşmiş ülkelerinin

gerisinde bulunuyordu. Kapitalizmi benimsemiş olan Singapur, Tayvan ve Hong Kong yüksek refah düzeylerine erişirken Çin’de yoksulluk sürüyordu. Bu nedenle, Çin Komünist Partisi (ÇKP) lideri olan Deng Xiaoping ekonomik sorunlarla ilgilenmiştir. ÇKP Merkez Komitesi ve merkezi hükümet reformlar hakkında karar verdiği için ÇKP Kongreleri Çin’in ekonomik kalkınma döngüsünde önemli hale gelmiştir. 2002 yılında, yeni liderlik görevi ve yetkileri daha çok ekonomik kalkınmayı tetikleyen hızlı ve sürdürülebilir bir ekonomik büyümeye bağlı bir durumdaydı. ÇKP’ nin XVI, Parti Kongresi Siyasi Raporu’nda önümüzdeki 20 yılı kapsayan önemli görevler yayınlamıştır. Bazı uzmanlar hızlı ekonomik büyümeyi Pekin’in geniş stratejik hedeflerine ulaşmasına öncülük eden bir politika olarak görmüştür (Honghua, 2004: 208).

Çin ekonomisinde 1978 yılından sonra bazı dönemlerde kesintiler görülse de önceki yıllara göre hızlı bir şekilde büyümüştür. Bu büyüme ile birlikte üretimini ve dış ticaretini ciddi ölçüde arttırarak hızlı bir şekilde sanayileşme yaşamıştır. Ekonomik büyümenin hızlanması nüfus artışının yavaşlamasına rastladığından kişi başına gelir artışı daha çok ortaya çıkmıştır (Naughton, 2007: 140). Yıllık ortalama GSYH artışı 1978 yılında önce %6 civarında iken 1978-2015 yılları arasında %9,7 seviyesine çıkmıştır. Aynı yıllarda, nüfus artışı %1,8 seviyesinden %0,5’ kadar düştüğünden dolayı ortalama kişi başına gelir artışı %8,6 düzeyine gelmiştir. Otuz yılı aşan bir süre içerisinde önemli bir ekonomik güç olarak Çin’in hızlı yükselişi analistler tarafından genelde modern zamanlarda büyük ekonomik başarı öykülerinden biri olarak tarif edilmektedir. Günümüze kadar Çin’de 500 milyon kişinin aşırı yoksulluğun dışına çıktığı konusunda tahminler yapılmaktadır (Ertekin, 2017: 107).

Çin 1990’ların ortalarından itibaren kamu desteklerine dayalı olarak uyguladığı kendine özel devlet kapitalizminden 2015 yılının başından itibaren kendine özgü olan bir piyasa ekonomisine geçiş yapmıştır. Çin yönetimi yeni kalkınma planı sürecinde (2016-2020) planladığı bu geçişi 2020 yılına kadar tamamlamayı amaçlamaktadır. Çin uzun zamandan beri devam ettirdiği yatırım ve ihracata yönelik büyüme modelinden iç talebe dayalı büyüme modeline geçiş yapmaktadır. Ortalama %10-11 seviyelerinde seyreden ekonomik büyüme hızı %6-7 düzeyine inmiştir (Gürlesel, 18.05.2020, <http://www.moment-expo.com>). 2006-2020 döneminde Çin’in ekonomik reformlarını ve kalkınma politikasını belirleyen 12. ve 13. Kalkınma Planı’nda yer alan “istikrarlı görece hızlı büyüme” ifadesinin yerini “ılımlı hızlı büyüme” kavramı ile değiştirmektedir. Kesin bir büyüme oranından bahsedilmemekle birlikte Devlet Başkanı Xi Jinping plana ilişkin olarak 2020 yılına kadar GSYH’ nin ve kişi başına GSYH’ nin 2010 yılına göre iki katına çıkarılması hedefinin uygulanabilmesi için büyümenin en az %6,5 oranında olması gerektiğini açıklamıştır. Bu büyüme hedefi, Çin’in yapısal reformlara dayalı bir döneme gireceğine dikkat çekmiştir (Türkiye İş Bankası, 18.05.2020, https://ekonomi.isbank.com.tr/UseFiles/pdf/ar_16_2015.pdf).



Şekil 4.3. Çin’de Ekonomik Büyüme 1978-2018 (%) (WDI Data Bank, 15.05.2020, <https://databank.worldbank.org>).

Not: Şekil yazar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 4.3.’de görüldüğü gibi 1978 yılından sonra GSYH’ da oldukça belirgin olan konjonktürel dalgalanmalar göze çarpmaktadır. 1987, 1983-1985, 1987-1988, 1992-1995, 2004-2007 ve 2010 yıllarında yıllık büyüme oranının %10 seviyesini aştığı görülmektedir. Yüksek büyüme hızına erişilen yılların arkasından ekonomide enflasyon ve sektörel darboğazları kapsayan yavaş büyüme dönemi meydana gelmiştir. Yüksek büyüme her ne kadar istenen bir durum olsa da büyümenin sürdürülebilir olması ekonomi bakımından daha kazançlı olmaktadır. 2008 yılında başlayan küresel ekonomik yavaşlama, Çin ekonomisini özellikle ihracat sektörünü etkilemiştir. Çin’in reel GSYH büyümesi 2007 yılında %14,2 oranında iken 2008 yılında %9,6’ya ve 2009 yılında %9,2 seviyesine kadar gerilediği görülmüştür. Bu duruma önlem olması bakımından, Çin hükümeti büyük bir ekonomik teşvik paketi ve geniş bir para politikası uygulamıştır. Bu önlemler, iç yatırım ve tüketimi arttırarak Çin’de keskin bir ekonomik yavaşlamayı önlemeye yardımcı olmuştur. 2009 yılından 2011 yılına kadar, Çin’in reel GSYH büyüme oranı ortalama %9,7 olmuştur. Çin ekonomisi 2012 yılından itibaren yavaşlamaya başlamıştır.

Büyüme oranı hala dünya ortalamasının ve gelişen piyasaların ortalamasından yüksek olmasına rağmen daha düşük büyüme oranı hem içsel hem de küresel olarak Çin’in orta vadede ekonomik performansına ilginin artmasına neden olmuştur. Çünkü Çin’in ekonomik büyümesinin yavaşlamasının yanı sıra ekonomik ilişkileri dolayısı ile diğer ülkeleri de etkilemektedir. Fakat 2014 yılında Çin hükümeti Çin’in “Yeni Normal” bir sürece ayak uydurmaya çalıştığını açıklamıştır. Bu süreç içerisinde, hem daha düşük yıllık büyüme oranı hedeflendi hem de geleceğe yönelik kaliteli ilerlemeler yaratan bir Çin modeli üzerinde durulmuştur. Daha kaliteli ve iç piyasaya yönelik

sürekli bir ekonomik büyüme için bazı reform önlemlerinin uygulanması ve yeni reform politikalarının artırılması gereklidir (Liu and Langhammer, 2016: 4).

Çin ekonomisinin 1978 yılından sonra hızlı büyümesinde arz ve talep yönlü kaynakların etkili olduğu söylenebilmektedir. Çin’in hızlı ekonomik büyümesi girdiler bakımından üç ana faktöre dayandırılmaktadır. Bunlar; yüksek nitelikli beşeri sermaye, etkili kurumlar ve daha az gelişmiş bir ekonominin dünyadaki en ileri teknolojilerine sahip olabilme avantajı olarak söylemek mümkündür. Bu faktörler, ancak tamamıyla açık bir ekonomide işleyebilmektedir. Aksi durumda, gelişmekte olan ülke ticaretin ve modern teknolojilere uyumun getirdiği kazanımlardan yararlanması mümkün değildir (Chow, 2006: 272). Beşeri sermayenin uluslararası hareketi ile ülkelerin ekonomik gücünde artış yaşanmaktadır. Beşeri sermaye bir ülkenin teknolojik imkanlarını güçlendirerek yenilik sağlar, üretim döngüsünü yukarı taşır ve teknoloji birikimine katkı sağlayarak içsel teknoloji kapasitesini geliştirmektedir. Nitelikli iş gücü sermaye piyasalarını ve ekonomik etkinliği geliştirerek ekonomik kalkınmayı kolaylaştırır. Günümüzde yeni teknolojiler, bilimsel bilgiler, piyasa ağları ve üretim süreçleri bakımında donanımlı olan nitelikli göçmenler için büyük bir rekabet söz konusudur (Zweig, 2008: 3).

Çin’in reformu daha çok öğrenme sürecine ve liderlerinin becerilerine bağlı hale gelmiştir. Deneme ve yanılma yolu ile öğrenme yolunu izlemişlerdir. Yurtdışı deneyimlerinden birçok şey öğrenerek, gelişmiş yönetim tekniklerini tanıtmışlardır. Bununla birlikte ulusal şartlara uygun kurumsal yeniliklere ayak uydurmuşlardır. Çin’in son 20 yıldan bu yana göstermiş olduğu başarısı, Çinli liderlerin siyaset yürütme konusundaki yeteneklerini ortaya koymaktadır. Çin artık nispeten daha olgun ekonomik kararlar almayı görev edinmiştir (Honghua, 2004: 108).

Tablo 4. 27. Çin’de Ekonomik Büyümenin Arz Yönlü Kaynakları (%) (Gou Rongxing, Understanding the Chinese Economies, Academic Press Publication, USA, 2013).

| | 1953-1960 | 1961-1978 | 1979-1990 | 1991-1999 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Ortalama Yıllık Büyüme Oranı | 9,40 | 4,70 | 9,00 | 10,30 |
| Tahmini Ortalama Yıllık Büyüme Oranı | 6,63 | 3,31 | 8,50 | 8,10 |
| Ortalama Yıllık Büyüme Oranına Faktörlerin Tahmini Katkısı | | | | |
| Sermaye | 2,90 | 2,40 | 4,85 | 5,45 |
| İşgücü | 0,84 | 0,84 | 0,99 | 0,48 |
| Beşeri Sermaye | 0,58 | 1,32 | 1,32 | 0,40 |
| Toplam Faktör Verimliliği | 2,31 | -1,25 | 1,34 | 1,77 |

Tablo 4.27.’de Çin’de ekonomik büyümenin arz yönlü kaynakları verilmiştir. Çin ekonomisinde 1953-1960 yılları arasında %9,40 ortalama yıllık büyüme sağlanmıştır. Aynı dönemde sermaye %2,9, işgücü, %0,8, beşeri sermaye %0,5 ve toplam faktör verimliliği %2,31 oranında büyüme göstermiştir. 1961-1978 yılları arasındaki dönemde ortalama yıllık büyüme %4,7, 1979-1990 yılları arasındaki büyüme %9,0 ve 1991-1999 yılları arasındaki dönemde %10,3 oranında büyüme sağlanmıştır.

Fiziksel sermaye ekonomik büyümeye her zaman en yüksek katkıda bulunan faktördür. 1978 yılından sonra fiziksel sermayenin GSYH’ nin büyümesindeki payı yaklaşık olarak iki katına çıkmıştır. 1971-1978 döneminde GSYH’ nin ortalama yıllık büyümesine işgücünün katkısı %0,84 ile GSYH’ nin yaklaşık %25’lik bölümünü meydana getirirken sıkı nüfus kontrol politikasının etkisi görüldükten sonra 1991 yılından 1999 yılına kadar yalnızca %0,48 seviyesinde gerçekleşmiştir. Beşeri sermayenin GSYH’ nin büyümesine olan katkısı 1953-1960 ve 1991-1999 yıllarında

önemli bir seviyede değil iken 1961-1978 döneminde şaşırtıcı bir şekilde artarak GSYH' nin büyüme oranının %40'ını oluşturmuştur. Toplam faktör verimliliğinin katkısı etkileyici bir şekilde 1979-1990 ve 1991-1999 döneminde sırasıyla %1,37 ve %1,77 seviyesinde gerçekleşmiştir (Gou, 2013: 128).

Çin'in hızlı ekonomik gelişmesinde genelde iki temel faktörün daha etkili olduğu düşünülmektedir. Buna göre, büyüme büyük ölçüde yurt içi tasarruflar ve yabancı yatırımlar ile finanse edilen sermaye yatırımları ve hızlı verimlilik artışından kaynaklanmıştır (Yueh, 18.05.2020, <https://spp.ceu.edu/article/2016-03-24/chinas-growth-making-economic-superpower>). Çin'de 1980'li yıllardan beri tasarruf oranı yüksek seyretmiştir. Ağır sanayi üretiminin yanında modern otoyollar, limanlar ve telekomünikasyon Çin'in hızlı kalkınmasındaki temeli meydana getirmiştir. Ayrıca Çin'in beton sanayi, kimyasal ürünler, çelik ve alüminyum üretimi büyüme çabalarına katkıda bulunmuştur (Overholt, 2010: 23).

Tarihsel bakımdan yüksek bir tasarruf oranını koruyan Çin'de 1979 yılında reformlar yapıldığında, GSYH' nin yüzdesi olarak yurtiçi tasarruflar %37 seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu dönemde, Çin'deki tasarrufların ve yatırımların çoğu merkezi hükümet tarafından Kamu İktisadi Teşebbüsleri (KİT)'nin karları ile oluşmuştur. 1990'lı yılların ortalarında merkezi ve yerel hükümetin bütçe ayırımı yeni sabit varlıklarındaki bütün yatırımların yalnızca küçük bir kısmını oluşturmaktaydı. Daha büyük bölümü devlet kontrolündeki bankacılık sisteminden gelmekte idi. Arda kalan dörtte üçlük kısım Çinli girişimcilerin kendi özkaynakları, hisse satışı, yabancı yatırımlar ve büyük oranda hükümetin kontrol alanının ötesinde benzer kaynaklardan sağlanıyordu (Perkins, 1997: 145). Yüksek tasarruf oranına sahip olan emek dışı ekonominin serbestleşmesi sermaye birikiminin yüksek oranından kaynaklanmaktadır. Fazla emek reel ücretlerin yükselmesini ve yurtiçi tasarrufların fazla olması da faizlerin artmasına engel olduğundan dolayı yatırımlar son derece karlı olmaktadır. Çin'de harcanabilir gelirin bir kısmı olarak hanehalkı tasarrufları birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerden daha yüksek bir duruma gelmiştir. Bu konuda, belirsizlik, kazanç, sermaye piyasasının gelişmesi, yüksek seviyede gelir dengesizliği oldukça etkili olmuştur (Gou, 2013: 128-129). Bununla birlikte kıyı şehirlerden iç kesimlere doğru yayılan teknoloji ve yönetim bilgisi mevcut sermaye ve ucuz işgücü ile birleşince verimlilikte önemli artışlar görülmüştür (Ertekin, 2017: 114).

Çin'in önemli miktarda üretimini yaptığı ve ihraç ettiği çorap, ayakkabı, oyuncak gibi temel tüketim ürünlerinin üretiminde ucuz işgücünün kullanımı ve verimlilik yükselişi büyümeye etki yapmıştır (Overholt, 2010: 23). Çin'in yoğun nüfusu göz önünde bulundurulduğunda, Çin hükümetinin görevlerinden biri 1,3 milyar olan ülke nüfusunu nasıl geliştireceği ve Çin'i büyük nüfusa sahip bir ülkeden büyük insan kaynaklarına sahip bir ülkeye nasıl dönüştüreceğini belirlemektir. Yüksek emek arzına sahip olması Çin'in küresel üretim merkezi durumuna gelmesi sonucunda ortaya çıkmıştır. Çin'in büyük nüfusu bir anlamda da cazip bir pazar olarak tanımlanabilmektedir (Ertekin, 2017: 114-115). Çin'in etkileyici ekonomik büyümesinin arkasındaki bir başka önemli faktör, küresel ekonomi ile bütünleşme sağlayabilmesidir. Bu faktör dört kanaldan faaliyet gösterebilmektedir. İlk olarak, emek-yoğun üretilen malların uluslararası pazarlara erişimi, emeğin hareketini düşük verimliliğe sahip tarım sektöründen yüksek verimliliğe sahip sanayi sektörüne doğru ivme kazanmıştır. İkinci olarak, Çin artık modern teknolojiyi bütünüyle kullanıma geçmiştir. Üçüncü olarak doğrudan yabancı yatırım, sermaye stoku düzeyini arttırdı, yeni teknolojileri ülkeye çekti, mevcut küresel dağıtım ağlarını kullandı ve yerli firmalara daha etkin yönetim tekniklerinden bahsetmiştir. Dördüncü olarak ise

uluslararası ticarete meydana gelen yarış, Çinli işletmeleri daha verimli ve yenilikçi olmaları konusunda zorlamıştır (Gou, 2013: 129).

Bir ülkenin ya da bölgenin sanayi yapısı küresel ekonomiye olan tepkilerini kısıtlayabilmektedir. 1980'li yıllarda ve 1990'lı yılların başında, Çin'in bazı bölgelerinde KİT'lere olan yoğun bağımlılıklarından dolayı ihracata yönelik büyüme sınırlı kalmıştır. Bu nedenle 1987 yılında kırsal firmalar ihracata teşvik edilmiştir. Çin'in iç piyasasının imalata aşırı bağılılığı ve ekonomik büyümenin devam ettirilmesinde hizmetler sektörünün sınırlı bir şekilde rol oynaması Çin'i dengesiz bir şekilde ihracata yönelik, kaynak odaklı kalkınma stratejisine zorlayarak çok fazla ihracat ürünleri üretmeye mecbur hale getirmiştir. Bu endüstriyel yapı Çin'i dışarıda hammadde aramaya ve küresel ekonomi ile bağlantıya mecbur bıraktığından Çin ekonomisini son derece bağımlı bir duruma itmiştir (Zweig, 2008: 3).

Ekonomik reformlar Çin'de ekonomik büyümeye ciddi katkılar sağlayan bir başka unsur olarak göze çarpmaktadır. Ekonomik reformlardan birisi Çin'in dünya ekonomisine açılması olarak söylenebilmektedir. Çin'de dış ticaretin hızlı bir şekilde gelişmesi ve doğrudan yabancı yatırımlar Çin'in ekonomik büyümesinin diğer hayati araçları haline gelmiştir. Gerçekleştirilen analizler sonucunda büyüme ile dış ticaret hacmi ve doğrudan yabancı yatırımlar arasında kuvvetli bir korelasyon (ilişki) olduğu bulunmuştur (Wu, 2004: 26-29). Çin, ekonomik reformlarda yeteri kadar başarı sağlamış ve dünya ekonomisinin lideri olarak tanınır duruma gelmiştir. Ekonomik ve politik ifadelerde ABD ve Çin, G2 olarak bahsedilmektedir (Ertekin, 2017: 116).

Ekonomik reformlar 1978 yılından itibaren Çin'in ekonomik kalkınmasının en önemli özelliği iken Çin'i ekonomik dönüşüme ve ilgi alanları farklı olsa da hepsi birçok yoksunluklara rağmen çaba sarf ettiler. 1980'li yılların başlarında bütün Çinliler çok fakir olduklarından dolayı girişimciler eşit şartlardaydı ve bu ortamda becerikli olan girişimciler başarı göstermişlerdi. Çin'de piyasa ekonomisi binlerce yıldır var olduğu için girişimcilik de bu süreç içerisinde gelişmiştir. Binlerce yıllık Çin tarihinden ve kültüründen gelen Çinli girişimciler kendilerine has özelliklere sahiplerdir. Girişimcilerin yeteneği ve kalitesinin uzun tarihsel geleneklerinden kaynaklandığı söylenilebilmektedir. Ekonomik büyüme genç nesile faydalanmak için olanakların olduğunu göstermiştir. (Chow, 2011: 20-21).

Çin, bazı doğal kaynaklara sahip bir ülke değildir. Fakat döviz rezervleri ile gerekli kaynakları ve hammaddeleri ithal edebilmektedir. Zamanla eğitim seviyeleri, bilim ve teknolojinin kullanımı büyük oranda iyileşme göstermiştir. İleri teknoloji endüstrileri, Çin'in kıyı bölgelerinde ekonomik kalkınmanın itici gücü olmuştur (Honghua, 2004: 108). Ancak son zamanlarda ihracat ve yabancı yatırımlara bağlı büyümenin riskleri göz önünde bulundurularak iç tüketime yönelik büyüme hedeflerinin belirlenmesi gerektiği ifade edilmektedir (Ertekin, 2007: 116).

Tablo 4.28. Çin’de Ekonomik Büyümenin Talep Yönlü Kaynakları (WDI Data Bank, 22.05.2020, <https://databank.worldbank.org>).

| Yıllar | Reel Büyüme Oranı (%) | Yatırımlar/ GSYH (%) | Mal ve Hizmet İhracatı/ GSYH (%) | Net Mal ve Hizmet İhracatı/ GSYH (%) | Kamu Tüketim Harcamaları/ GSYH (%) | Özel Tüketim Harcamaları/ GSYH (%) |
|--------|-----------------------|----------------------|----------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|
| 1978 | 11,7 | 38,2 | 6,6 | -0,5 | 13,2 | 49,5 |
| 1979 | 7,6 | 36,1 | 8,5 | -0,8 | 15,3 | 49,2 |
| 1980 | 7,8 | 34,8 | 10,6 | -0,6 | 14,9 | 50,3 |
| 1981 | 5,2 | 32,5 | 12,6 | 0,0 | 15,0 | 51,2 |
| 1982 | 9,1 | 31,9 | 11,7 | 1,1 | 15,2 | 48,9 |
| 1983 | 10,9 | 32,8 | 10,2 | 0,3 | 15,0 | 49,7 |
| 1984 | 15,2 | 34,2 | 10,4 | -0,6 | 15,3 | 49,8 |
| 1985 | 13,5 | 38,1 | 9,2 | -5,0 | 14,4 | 51,3 |
| 1986 | 8,8 | 37,5 | 10,0 | -4,0 | 14,8 | 49,3 |
| 1987 | 11,6 | 36,3 | 14,5 | -1,2 | 13,9 | 49,0 |
| 1988 | 11,3 | 37,0 | 14,8 | -1,9 | 13,1 | 50,3 |
| 1989 | 4,1 | 36,6 | 13,9 | -1,4 | 13,8 | 50,3 |
| 1990 | 3,8 | 34,9 | 16,1 | 2,2 | 14,1 | 46,7 |
| 1991 | 9,3 | 35,9 | 17,5 | 2,0 | 15,4 | 46,8 |
| 1992 | 14,3 | 37,3 | 17,3 | 0,9 | 15,5 | 46,3 |
| 1993 | 13,9 | 44,2 | 14,9 | -2,0 | 15,4 | 42,3 |
| 1994 | 13,1 | 42,0 | 21,5 | 1,0 | 15,3 | 41,8 |
| 1995 | 11,0 | 41,7 | 20,4 | 2,3 | 13,7 | 42,3 |
| 1996 | 9,9 | 40,2 | 17,6 | 1,4 | 13,9 | 44,4 |
| 1997 | 9,2 | 37,7 | 19,1 | 4,2 | 14,1 | 43,9 |
| 1998 | 7,9 | 36,9 | 17,9 | 4,2 | 14,6 | 44,3 |
| 1999 | 7,6 | 36,5 | 17,9 | 2,7 | 15,2 | 45,6 |
| 2000 | 8,4 | 34,9 | 20,7 | 2,0 | 15,7 | 47,4 |
| 2001 | 8,3 | 36,1 | 20,0 | 1,7 | 15,9 | 46,4 |
| 2002 | 9,1 | 37,7 | 22,3 | 2,1 | 15,5 | 44,8 |
| 2003 | 10,0 | 41,0 | 26,6 | 1,5 | 14,7 | 42,8 |
| 2004 | 10,1 | 43,0 | 30,6 | 1,7 | 13,9 | 41,4 |
| 2005 | 11,4 | 41,9 | 33,7 | 4,5 | 14,2 | 39,4 |
| 2006 | 12,7 | 42,7 | 35,7 | 6,5 | 14,0 | 36,7 |
| 2007 | 14,2 | 41,4 | 34,9 | 7,6 | 13,4 | 37,6 |
| 2008 | 9,6 | 43,7 | 31,7 | 6,6 | 13,2 | 36,6 |
| 2009 | 9,2 | 47,6 | 23,7 | 3,9 | 13,2 | 35,3 |
| 2010 | 10,6 | 47,3 | 26,2 | 3,6 | 13,0 | 36,6 |
| 2011 | 9,5 | 47,2 | 26,5 | 2,4 | 13,0 | 37,7 |
| 2012 | 7,9 | 47,3 | 25,4 | 2,7 | 13,4 | 36,6 |
| 2013 | 7,8 | 47,4 | 24,5 | 2,4 | 13,5 | 36,0 |
| 2014 | 7,3 | 47,0 | 24,1 | 2,5 | 13,0 | 37,2 |
| 2015 | 6,9 | 45,7 | 22,1 | 3,5 | 13,8 | 37,0 |

Tablo 4.28.’de Çin’de yaşanan büyümenin talep yönlü kaynakları görülmektedir. Çin ekonomisinde büyümenin iki önemli kaynağı olan özel tüketim harcamalarının ve yatırımların zaman içerisinde yer değiştirdiği dikkat çekmektedir. 1978 yılından 2000 yılına kadar özel tüketim harcamaları ekonomik büyümenin en önemli kaynağı olurken 2000 yılından itibaren yatırımların ekonomik büyümeye katkısı artmış özel tüketim harcamalarının katkısı ise azalmıştır. 1978 yılında özel tüketim harcamalarının GSYH içerisindeki payı %49,5 iken 2000 yılında %47,4 ve 2015 yılında %37 seviyesine indiği görülmüştür.

Tüketime yönelik önerilerin, ihracata dayalı önerilerden daha fazla olduğu dikkat çekmektedir. İktisatta, Marksist ekonomi Kalecki-Baran ve Sweezy geleneğinde yetersiz tüketim artışı yetersiz toplam talebe ve dolayısıyla ekonomik durgunluğa neden olmaktadır. Bu nedenle yatırım ve net ihracatın genişlemesi tüketim talebinin neden olduğu durgun büyümeyi telafi etmede yeterli olmamaktadır. Çin’de ekonomik büyüme, iç talepten çok dış talep tarafından desteklenmiştir. İç talebin içerisinde, tüketimdeki artış reform dönemi boyunca ciddi önem arz etmekle birlikte toplam talepteki payı düşmüştür. Tüketimin toplam talepteki payı 1978-1992 yılları arasındaki dönemde %60 seviyesinde iken 1993-2007 döneminde %50’ye, 2007 yılından sonra ise %50’nin altına inmiştir. Ancak reform döneminde 2007-2009 yılları arasında tüketimdeki büyüme toplam talepteki büyümeden daha düşük olmasına rağmen hızlı ekonomik büyüme sürdürülmüştür (Lo, 2010: 10).

1978 yılından sonra emek girdisinin yıllık ortalama büyüme oranı düşüş gösterirken aynı dönemde sermaye girdisinin büyüme oranı yükseliş göstermiştir. Bu durum karşısında, yıllık ortalama büyüme oranı ve emek verimliliği 1952-1978 dönemine kıyasla çok daha hızlı bir büyüme göstermiştir. Aynı dönemde sermaye ve toplam faktör verimliliği sırayla -3,09 ve -1,37 iken 1978 yılından sonraki dönemde 0,11 ve 2,95 olara gerçekleşmiştir. Bu durumda ekonomik büyümenin yakın gelecekte sürdürülebilir olabileceği söylenebilmektedir (Maddison, 2007: 68). Toplam faktör verimliliğinin Çin’in ekonomik büyümesine olan katkısı diğer ekonomilerden daha az olduğu görülmektedir (Dougherty ve Jorgenson, 1996: 25-29). Verimlilik artışının ana faktörü sistem reformları olarak bilinmektedir. Bunların politik, ekonomik ve finansal reformlar olup olmaması önem arz etmemektedir. Gerçekleştirilen bütün reformlar Çin’in ekonomik büyümesine ciddi katkılar sağlamışlardır (Gang, 2008: 4). Özellikle kırsal alanlarda küçük ölçekli sanayide büyük bir genişleme ortaya çıkmıştır. Devlet işletmelerinin ortalama büyüklüğü değişmedi ancak devlet dışı sektörlerde 1995 yılında verimlilik artışı sonucunda firma başına çalışan sayısı 112’den 8’e düşmüştür. Verimlilik artışı devlet dışı sektörde düşük işçilik maliyetleri, sifıra yakın sosyal masraflar, sermayenin daha küçük ve daha verimli kullanımından dolayı çok hızlı seyretmiştir (Maddison, 2007: 19). Verimlilik iyileştirmelerine daha verimli kullandıkları için kaynakların yeniden tahsis edilmesine büyük oranda yol açmıştır. Örneğin, tarım yenilikleri işçileri serbestleştirerek daha verimli olan imalat sektöründeki istihdamın ve üretimin artmasına neden olmuştur. Çin’in âdemi merkezîyetçi ekonomisi, merkezi kontrollü KİT’ten daha verimli olan kamu dışı işletmelerin yükselmesine, daha fazla pazara yönelmelerine ve verimli olmalarını sağlamıştır. Yerel ve eyalet yönetimlerine hükümet müdahalesi olmadan çeşitli işletmeleri kurma ve işletme izni verilmiştir. Bunların yanı sıra, Çin’deki doğrudan yabancı sermaye yatırımları verimliliği arttıran yeni teknolojileri ve süreçleri ortaya çıkarmıştır. Ekonomik büyümede teknolojik gelişmenin ve inovasyonun en önemli faktörler olduğu göz önünde bulundurulduğunda Çin ekonomisindeki başarının göz ardı edilmesi mümkün olmamaktadır (Ertekin, 2017: 122).

Gelişmekte olan ekonomiler özellikle Asya ve Latin Amerika’daki ülkeler, ihracat artışı, birkaç endüstrinin korunması ve teşvik edilmesi için önlemlerin alınması gibi Çin ekonomisini geliştirmek için bugüne kadar kullanılan benzer politiklardan bazılarını hayata geçirerek 1960-70’li yıllarda hızlı ekonomik kalkınma ve büyüme yaşamışlardır. Fakat onların kalkınmasında belirli bir noktada, bu ülkelerden bazıları iktisatçılar tarafından “orta gelir tuzağı” olarak ifade edilen ekonomik durgunluğu sürekli bir şekilde yaşamaya başlamışlardır. Bu durum, bazı gelişmekte olan ekonomilerin orta gelirli ekonomiye geçebileceğini ama yüksek seviyede bir verimlilik

artışını sağlayamadıkları için yüksek gelirli bir ekonomiye geçişi başaramadıkları anlamına gelmektedir. Günümüzde Çin, reel GSYH büyümesinin önümüzdeki yıllarda önemli derecede yavaşlayacağını 2014-2020 yıllarında ortalama %6,3 iken 2021-2030 yıllarında ortalama %4,1 olacağını ifade etmiştir (Erdoğan ve Canbay, 2016: 30). Çok az orta gelirli ülkenin başa çıkabileceği bu orta gelir tuzağının aşılmasında Çin'in zorluklarla karşı karşıya kalacağını ancak başarı sağlayabilirse küresel ekonomiye geçeceği söylenmektedir. Bunun için yurt içi piyasaya ihracattan daha çok yer verilmesine, yurt içi tüketimin artırılarak etkin olamayan tasarrufların azaltılmasına, özellikle bankacılık alanında özel sektörün büyümesine, KİT'lerin azaltılmasına, yeniliklerin artırılmasına ve kısıtlı imitasyon, dünyaya açılmaya devam ve daha fazla Çinli firmayı küreselleşme konusunda teşvik etme önem arz etmektedir (Yueh, 22.05.2020, <https://spp.ceu.edu/article/2016-03-24/chinas-growth-making-economic-superpower>).

Günümüzde Çin'in ulusal tasarrufları yatırımlarını aşmaktadır. Ülkenin 2013 yılındaki tasarruf oranı, son yıllarda görüldüğü gibi %50'yi aşan bir değerde %51 seviyesinde görülmüştür. Yani 2013 yılında ülkenin toplam gelirin %49'u, yarısından azı ülke insanların tüketim harcamalarında kullanılmış geriye kalan %51'in tasarrufu sağlanmıştır. Bu yüksek oran nüfus artışı dahil edilmediğinde, yatırım yapılmıyorsa, Çin'de insanların yaşam standartlarını değiştirmeden bir yıl çalışıp bir yıl tatil yapabilecekleri ve hala tasarruflarından bir miktar para kalacağı anlamına gelmektedir (Oktay, 2019: 103). Çin'in ekonomik büyümesi ile ilgili kaygılar, artan enerji ve hammadde talebinin yanı sıra dünyanın en büyük sera gazlarını ortaya çıkaran ülke olarak bahsedilmesidir. Çin hükümeti, mevcut hızlı ekonomik büyüme modelinden enerji yoğun ve büyük ölçüde hava kirliliğine yol açan sanayilere olan bağımlılığını azaltan ve ileri teknoloji, yeşil enerji ve hizmetlere bağlı olan daha akıllı ekonomik büyümeye geçmesi gerektiğini söylemektedir (Morrison, 2014: 5).

4.3.1.2. Çin'de Enflasyon

Çin'in ekonomik başarısı büyük oranda istikrarlı hükümetlere, stratejik planlamaya, yüksek tasarruf ve yatırım oranlarına, dinamik (devlet destekli) ticaret, yatırım ve sanayi politikalarına, enflasyonun ve kamu açıklarının kontrol edilmesine ağırlık veren makroekonomik politikalara, aile bağlarına dayalı disiplinli iş ve ahlak anlayışı ile açıklanabilmektedir (Sandıklı, 2019: 48). Çin'de 1988 yılına kadar fiyatlar genel düzeyinde aşırı dengesizlikler görülmemiştir. Devlet kontrolünün fiyatlar üzerindeki hâkimiyeti enflasyon rakamlarında önemli role sahiptir. 1988 yılında fiyatlarda yaşanan değişiklikler sonucunda enflasyon oranı, %20'lere ulaşmıştır. 1989 yılında ise %17'ye düşmüştür. 1990'lı yılların ortalarına doğru özel teşebbüsün güçlenmesinden dolayı fiyatlar üzerinde devlet kontrolü azalmıştır. Bu nedenle ani enflasyon artışları ortaya çıkmıştır. 1994 yılında ani fiyat artışları sebebiyle enflasyon oranı zirveyi görerek Çin Halk Cumhuriyeti'nin kuruluşundan itibaren en yüksek enflasyon seviyesi olan %24'e çıkmıştır (TÜSİAD, 1995: 25). Fakat 1994 yılından 1998 yılına kadar fiyatlarda yaşanan düşüslere bağlı olarak enflasyon oranında da azalma görülmüştür. 2000 yılının başlarında küçük çapta fiyat artışları yaşansa da bu durum uzun sürmemiştir. Bu dönemde kayıt edilen en büyük fiyat artışı %1,70 seviyesindedir (Tosun, 2014: 86).

Yabancı yatırımların arttığı, ekonomik büyümenin tetiklediği hızlı üretim artışları ve eş zamanlı meydana gelen 1998-1999 Asya Ekonomik Krizi dış talebin daralmasına yol açmıştır. Firmaların satış fiyatlarını genel olarak azaltmasına yol açan

bu etkenler enflasyonun düşmesine neden olmuştur. Çin'de gıda fiyatları da alım gücünü ve enflasyonu etkileyebilmektedir. Hava şartlarına bağlı olan tahıl üretimi ve üretim miktarları tüketici fiyatlarına etki etmektedir. Gıda fiyatları, tahıl fiyatları büyük ölçüde hava koşullarına bağlı olduğu için kırılgan özellik göstermektedir. 2007 yılında tüketici fiyat enflasyonu Çin'de domuz çiftliklerinde görülen blue-ear hastalığının(domuz Çin'de başlıca gıda maddesidir) yayılması nedeniyle son 10 yılın en yüksek seviyesi olan %4,80'e çıkmıştır (DEİK, 2009: 11). 2008 yılından itibaren artış gösteren enflasyon oranları nedeniyle Çin hükümetinin sözcüleri enflasyon ile mücadele edileceğinin üzerinde durmuş, gelecek dönemlerde hükümetin enflasyon ile mücadelede daha sıkı önlemler alacağından bahsetmişlerdir.

Çin 1980 ve 1990'lı yıllarda elde ettiği hızlı büyüme ile dünyayı şaşırtmayı başarmıştır. 1978 yılından 1998 yılına kadar yıllık ortalama GSMH büyüme oranı %9,5 seviyesindeydi ve bu oran Çin'i dünyadaki en hızlı büyüyen ülke olmasına yol açmıştır. Çin, nispeten pürüzsüz ve istikrarlı bir geçiş sağlayabilmiştir. Hızlı özelleştirmeler yapan ülkelere göre Çin'in enflasyon oranı çok düşük seviyelerde kalmıştır. Büyük özelleştirmeleri hızla yapan ülkeler, üretimde önemli düşüşler ve ekonomilerinde yüksek enflasyona maruz kalıyorlardı. Çin ve Vietnam gibi hızlı ve büyük özelleştirmelerden uzak duran ülkeler ise geçiş sırasında hızlı büyüme oranları ve çok daha düşük seviyede enflasyon oranlarını elde etmeyi başarmışlardır (Guoqiang, 2000: 1-2). Ancak 1990-1995 yılları arasında Çin'de yıllık ortalama enflasyon oranları neredeyse sürekli artış yaşamıştır. Geçişin ilk yıllarında %1,6 seviyesinde olan enflasyon 1994 yılında %21,7ye yükseldikten sonra 1995 yılında %17 seviyesine çekilebilmiştir (Timurtaş, 2018: 63).

Tablo 4.29. Çin’in Tüketici Fiyatlarında Enflasyonun Yüzdesi ve Enflasyonun GSYH Deflâtöründeki Yüzdesi (WDI Data Bank, 27.05.2020, <https://databank.worldbank.org>).

| Yıllar | Enflasyon, Tüketici Fiyatları (yıllık %) | Enflasyon, GSYH Deflâtörü (yıllık %) |
|--------|--|--------------------------------------|
| 1980 | .. | 3,77 |
| 1981 | .. | 2,29 |
| 1982 | .. | -0,06 |
| 1983 | .. | 1,09 |
| 1984 | .. | 4,99 |
| 1985 | .. | 10,19 |
| 1986 | .. | 4,67 |
| 1987 | 7,23 | 5,05 |
| 1988 | 18,81 | 12,09 |
| 1989 | 18,24 | 8,62 |
| 1990 | 3,05 | 5,72 |
| 1991 | 3,55 | 6,68 |
| 1992 | 6,35 | 8,19 |
| 1993 | 14,61 | 15,20 |
| 1994 | 24,25 | 20,60 |
| 1995 | 16,79 | 13,67 |
| 1996 | 8,31 | 6,50 |
| 1997 | 2,78 | 1,62 |
| 1998 | -0,77 | -0,89 |
| 1999 | -1,40 | -1,26 |
| 2000 | 0,34 | 2,06 |
| 2001 | 0,71 | 2,04 |
| 2002 | -0,73 | 0,60 |
| 2003 | 1,12 | 2,60 |
| 2004 | 3,82 | 6,95 |
| 2005 | 1,77 | 3,90 |
| 2006 | 1,64 | 3,92 |
| 2007 | 4,81 | 7,74 |
| 2008 | 5,92 | 7,79 |
| 2009 | -0,72 | -0,21 |
| 2010 | 3,17 | 6,88 |
| 2011 | 5,55 | 8,07 |
| 2012 | 2,61 | 2,33 |
| 2013 | 2,62 | 2,16 |
| 2014 | 1,92 | 0,79 |
| 2015 | 1,43 | 0,06 |
| 2016 | 2,00 | 1,07 |
| 2017 | 1,59 | 3,88 |
| 2018 | 2,074 | 2,93 |
| 2019 | 2,89 | .. |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: (..) veri mevcut değildir.

Tablo 4. 29.’da Çin’in tüketici fiyatlarında enflasyonun yüzdesi verilmiştir. Çin’de enflasyon 1980’li yıllarda büyük bir problem haline gelmiştir. 1985-1987 yılları arasındaki dönemde enflasyon yaklaşık %7 oranına yükseldikten sonra, fiyatlar hem 1988 yılında hem de 1989 yılında %18’den daha fazla seviyede artış göstermiştir. Bu yüksek enflasyon oranı Pekin ve diğer büyük şehirlerden %30 seviyelerine kadar çıkmıştır. Enflasyondaki en büyük artış devletin maaşlara yaptığı zamlar sonucunda yaşanmıştır. Bu durum gittikçe büyüyen bir merkezi bütçe açığına yol açmıştır. Bu açıklar ise enflasyonist baskılara dönüşen kamu borçlanması ile finanse edilmiştir (Ertekin, 2017: 96). 1980’li yıllarda ve 1990’lı yılların başlarında görülen bu yüksek enflasyon oranları 1990’lı yılların sonlarına doğru hızlı bir düşüşe geçiş ve 1999

yılında %-1,40 seviyesinde görülmüştür. 2000 yılında %0,34 gibi çok düşük seviyede görülen enflasyon oranı yıllarca bu seviyede seyrederek yüksek oranlara çıkmamıştır. Yalnızca 2008 ve 2011 yıllarında nerdeyse son 20 yılın sırasıyla %5,92 ve %5,55 ile en yüksek seviyesini görmüştür.

4.3.1.3. Çin’de İşsizlik Oranları ve İstihdam Düzeyi

Çin’in artan işgücü, hızlı büyüyen endüstrisinin artan ihtiyaçlarını karşılamının yanı sıra işgücünün sektörler ve sanayiler genelinde talebe uygun dağılımı ile Çin’in GSYH’ sinin büyümesine destek sağlamıştır. 1950’li yıllardan 1980’li yıllara kadar tarım sektörü Çin ekonomisinde en önemli sektör haline gelmiştir. Ancak 1970’li yıllarda, GSYH’ ye en önemli katkıyı imalat sektörü sağlayarak işgücü bu endüstrilere kaymıştır. 1978 yılında 118,34 milyon kişi tarım dışında çalışırken 2002 yılında bu oran 368,70 milyona kadar çıkmıştır. 2020 yılında yaklaşık olarak 820 milyon kişinin istihdamının sağlanacağı ve bunu %65’inin tarım dışında istihdam edileceği düşünülmektedir (Hu, 2007: 5).

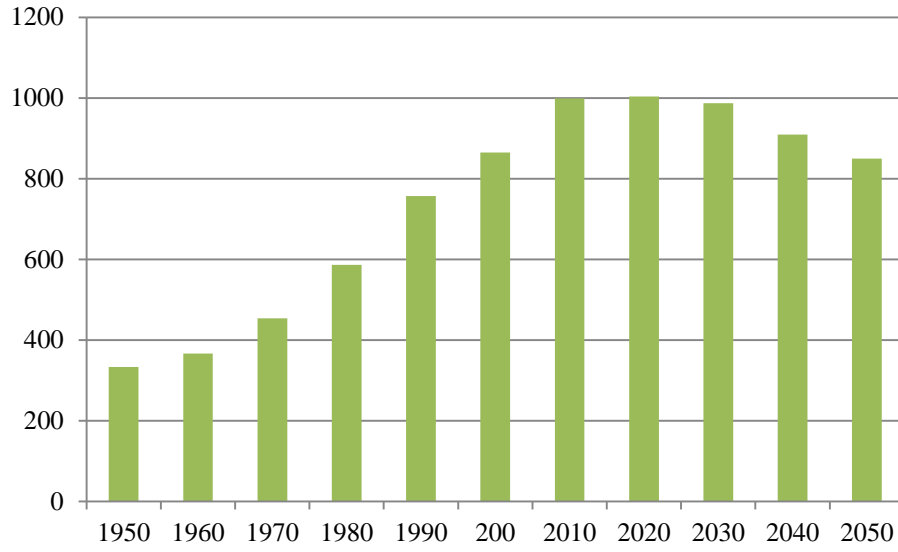
Tablo 4.30. Çin’de Toplam İşgücü ve Yaşa Göre İşgücüne Katılım Oranı (WDI Data Bank, 29.05.2020, <https://databank.worldbank.org>).

| Yıllar | Toplam İşgücü (Milyon) | 15 Yaş Üstü Nüfusun İşgücüne Katılım Oranı (%) | 15-64 Yaş Nüfusun İşgücüne Katılım Oranı (%) |
|--------|---------------------------|--|--|
| 1990 | 637.334 | 79 | 84 |
| 1995 | 683.686 | 79 | 84 |
| 2000 | 729.490 | 77 | 82 |
| 2005 | 762.608 | 73 | 79 |
| 2006 | 767.137 | 73 | 78 |
| 2007 | 772.098 | 72 | 78 |
| 2008 | 776.126 | 72 | 77 |
| 2009 | 779.868 | 71 | 77 |
| 2010 | 781.055 | 71 | 76 |
| 2015 | 784.597 | 70 | 76 |
| 2016 | 784.950 | 70 | 76 |
| 2017 | 784.839 | .. | 75 |
| 2018 | 783.424 | .. | 75 |
| 2019 | 780.839 | .. | 75 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: (..) veri bulunmamaktadır.

Tablo 4.30.’ da Çin’de toplam işgücü ve yaşa göre işgücüne katılım oranı verilmiştir. 15-64 yaş arası nüfusun işgücüne katılım oranı, 1990 yılında %584 seviyesinde iken 2015 yılında %76’ya düşmüştür. 15-64 yaş arasındaki nüfusun toplam nüfustaki payının artması ile birlikte Çin’in işgücünde de artış yaşanmıştır. 2019 yılında ise toplam işgücü 780.839 milyon seviyesine düşerek, 15-64 yaş arasındaki nüfusun işgücüne katılım oranı %75 düzeyine gelmiştir.



Şekil 4.4. Çin’de Çalışacak Yaşta Nüfus ve Geleceğe Yönelik Tahminler (UN United Nations, 30.05.2020, <http://data.un.org>).

Şekil 4.4.’de Çin’de çalışacak yaşta nüfus ve geleceğe yönelik tahminler verilmiştir. Çin ekonomisinde 2020 yılından 2050 yılına kadar çalışma yaşındaki nüfusun 515 azalarak yaklaşık 850 milyon kişi sayısına düşeceği belirtilmektedir. İşgücündeki bu azalma ekonomide yüksek oranlı büyüme üzerinde de etki yaratacaktır. Çin’de nüfus fazlalığının yanı sıra nüfusun çoğunluğu 1965 yılında 15-64 çalışma yaşı aralığında yer almaktadır. Böylelikle, Çin bir süre için yurtiçi ve yurtdışı üretim için güvenilir işgücü kaynağına sahip olmaktadır. Çalışma yaşındaki nüfusun fazla ve bağımlılık oranının düşük olması birçok yönden Çin’in ekonomik büyümesine %30 seviyesinden daha fazla katkıda bulunarak büyümenin arkasındaki en önemli etken olmuştur. Çin’in dünya ekonomisine açılması küresel ekonomide istihdam artışını ve istihdama olan katılımı yükseltmiştir. İşgücü hareketi ve işgücü arzı Çin ekonomisinin büyümesinin yanı sıra dünya ekonomisinde de büyümelere neden olmuştur (Ertekin, 2017: 139).

1950’li yılların sonlarından itibaren, devlet tarafından tüm kentsel istihdamın sistemi yavaş bir şekilde tanıtılmıştır. 1966 yılı sonrasında, işgücünün işletmelere dağıtımı hükümet tarafından yapılarak ömür boyu istihdam garantisi sağlanmıştır. Ücretler “çalışma performansına göre dağıtım” ilkesiyle hükümet tarafından belirlenmiştir. Bu tür bir sistem eski Çin’de kullanılmaktaydı ve bütün kapitalist ülkelerde mevcut olan yaygın işsizliğin oluşumunu ortadan kaldırıyordu. Bununla birlikte ücretleri etkili bir şekilde eşitliğini sağlayarak zenginler ve yoksullar arasındaki açığın önemli oranda azalmasına neden oluyordu. İş dağıtımının bu katı sistemi, bazı dezavantajlara neden olmuştur. İlk olarak kamu sektöründe istihdam edilenlerin işlerinin kalitesi ne olursa olsun işleri güvenceye bağlanmıştır. İstihdam güvenliği ima edildiğinden dolayı sistem böylelikle ‘demir pirinç kâse’ olarak tanınmıştır. Fakat, eşit ücret sistemi altında insan kaynakları verimli bir şekilde dağıtılamamıştır. Ekonomik sonuçlara ilgi eksikliği ve düşük ekonomik sorumluluk duygusu artmıştır. İşverenler seçimlerini özgür bir şekilde yapamamalarının yanı sıra performansı çok farklı olan işçilere neredeyse eşit ücret sağlamak mecburiyetinde kalmışlardır. Bu durum işgücü verimliliğinin iyileştirilmesine engel olmuştur. Ayrıca, çalışmak isteyenler kendilerine uygun işi seçemeyeceklerinden dolayı sistem kendi becerileri geliştirmeleri için teşvik edici nitelikte olamamıştır (Gou, 2013: 91-92).

Merkezi planlı sistemdeki işgücünün olumsuz etkilerini göz önüne alan hükümet, 1980'li yılların başında bazı reformları tanıtmıştır. İlk reformlar her çalışan için bir üretim kotasının belirlendiği bir sözleşme sistemini tanıtmaya yöneliktir. Fakat bu sistem önceki karışık üretim süreçlerinin bir sonucu olarak tarım sektöründeki gibi endüstriyel sektörde de başarılı sağlayamamıştır. Temmuz 1986 tarihinde, Ulusal Halk Kongresi (NPC) istihdam ile ilgili dört yasayı duyurmuştur. Bu yasaların kapsamında, işçilerin kamu işlerine dağıtımı ve yaşam boyu istihdamı aynı anda ortadan kaldırılarak bir sözleşme sistemi tanıtılmıştır. Bu sistemde tüm çalışanlar sözleşmeli işçi olarak işe alınmakta ve istihdam süreci bir yıldan daha kısa ve beş yıldan daha uzun süre arasında değişiklik göstermektedir. Doğal olarak, sözleşme süreleri dolduğunda işçiler ya işten çıkarılmış ya da sözleşmeleri yenilenmiştir. Fakat uygulamada kamu sektöründeki sözleşme sistemi kamu dışı sektörlerden daha iyi bir şekilde işlememiştir (Gou, 2013: 92).

Tablo 4.31. Çin'de Kent Kesiminde İşletme Sahipliğine Göre İstihdam (Milyon) (Yueh, 2013: 67).

| Yıllar | Toplam İstihdam | Devlet İşletmelerinde İstihdam | Devlet İşletmelerindeki İstihdamın Toplam İstihdamdaki Payı (%) | Kolektivistlerde İstihdam | Özel/ Diğer İstihdam | Devlet Dışı İşletmelerdeki İstihdamın Toplam İstihdamdaki Payı (%) |
|--------|-----------------|--------------------------------|---|---------------------------|----------------------|--|
| 1983 | 117 | 86 | 74 | 32 | 2 | 26 |
| 1985 | 128 | 93 | 73 | 34 | 5 | 27 |
| 1990 | 170 | 107 | 63 | 36 | 31 | 37 |
| 1995 | 190 | 112 | 59 | 30 | 46 | 41 |
| 2000 | 231 | 81 | 35 | 15 | 136 | 65 |
| 2005 | 283 | 64 | 23 | 8 | 200 | 77 |
| 2010 | 346 | 65 | 19 | 6 | 276 | 81 |
| 2015 | 404 | 62 | 15 | 5 | 337 | 83 |

Tablo 4.31.'de Çin'de kent kesiminde işletme sahipliğine göre istihdam rakamları verilmiştir. Reformların ve dış dünyaya açılımın tanıtılmasından itibaren, Çin'de devlete ve kolektivistlere ait işletmelerde çalışanların sayısı düşmeye başlamıştır. 1983 yılında 117 milyon çalışanın 86 milyonu kamu işletmelerinde çalışırken 2015 yılında 404 milyon çalışanın 62 milyonu bu işletmede çalışmıştır. Bu dönemde istihdam yapısal olarak değişiklikler yaşamaktadır. Kentsel alanlarda devlet sektörünün toplam istihdamdaki payında düşüş görülürken devlet dışı sektörün toplam istihdamdaki payı yükselmiştir. 1983 yılında devlet işletmelerindeki istihdamın toplam istihdamdaki payı %74 seviyesinden 2015 yılında %15 seviyesine düşerken aynı yıllarda devlet dışı işletmelerde istihdam edilenlerin toplam istihdamdaki payı %26'dan %83 düzeyine çıkmıştır (Ertekin, 2017: 143). İstihdam yapısında yaşanan bu değişiklik, Çin'in kurumsal dönüşümünün bir sonucu olarak görülmektedir. Bu konuda özellikle Çin'de büyük çaplı özelleştirme, yetersiz ve kötü performans gösteren KİT'lerin devri veya 1990'lı yılların sonlarında ve 2000'li yılların başında iflaslarına izin verilmesi politikası dikkat çekmiştir (Gou, 2013: 92).

Tablo 4.32. 1978-2015 Yılları Arasında Kent İşgücü İstihdamının Sahiplik Yapısı (Zhou ve Qin, 2012: 47)

| Yıllar | Toplam Kent | Devlet İşletmeleri ve Kolektivist | Devlet Sahipliği Dışındaki |
|--------|-------------|-----------------------------------|----------------------------|
|--------|-------------|-----------------------------------|----------------------------|

| | İşgücü Sayısı (10.000) | Ekonomik Birimler | | | Ekonomik Birimler | |
|-------------|---------------------------|-----------------------------|----------------------------------|-----------------------------|----------------------------------|--|
| | | İstihdam Sayısı (10.000) | Toplam Kent İşgücündeki Payı (%) | İstihdam Sayısı (10.000) | Toplam Kent İşgücündeki Payı (%) | |
| 1978 | 9.514 | 9.497 | 99,82 | 17 | 0,18 | |
| 1980 | 10.525 | 10.444 | 99,23 | 81 | 0,77 | |
| 1985 | 12.808 | 12.314 | 96,14 | 494 | 3,86 | |
| 1990 | 17.041 | 13.610 | 81,54 | 3.146 | 18,46 | |
| 1995 | 19.040 | 14.408 | 75,67 | 4.632 | 24,33 | |
| 2000 | 23.151 | 9.601 | 41,47 | 13.550 | 58,53 | |
| 2005 | 27.331 | 7.298 | 26,70 | 20.033 | 73,30 | |
| 2010 | 34.687 | 7.113 | 20,50 | 27.574 | 79,49 | |
| 2015 | 40.410 | 6.689 | 16,55 | 33.721 | 83,44 | |

Tablo 4.32.’de 1978 yılında devlet işletmelerinde ve kolektivist ekonomik birimlerde istihdam edilenler 94,97 milyon kişi ile toplam kentsel işgücünün %99,82’lik kısmını oluşturmaktadır. Kamu işletmelerinin haricindeki ekonomik birimlerde bu sayı yalnızca 170.000 olmuş ve toplam kentsel işgücünün %0,18’inden meydana gelmiştir. 1995 yılında devlet işletmelerinde kolektivist ekonomik birimlerde istihdam edilenlerin sayısı 144,08 milyon ile rekor seviyeye ulaşırken toplam kentsel işgücündeki payı %75,67 seviyesine kadar azalmıştır. Aynı yılda kamu işletmeleri dışındaki ekonomik birimlerde istihdam sayısı 46,32 milyona çıkarak toplam işgücünün %24,33’ünü oluşturmaktadır. Bu tarihten itibaren kamu işletmelerinde kolektivist ekonomik birimlerdeki istihdam sayısı 1999 yılına kadar mutlak sayı olarak düşme eğiliminde bulunmuştur. Yükselmeyi sürdüren kamu işletmeleri dışındaki ekonomik birimlerde istihdam sayısı 2015 yılında 33,72 milyona yükselmiştir. Toplam işgücünün %83,44’ünü oluşturmuştur. Aynı yıl içerisinde kamu işletmelerinde kolektivist ekonomik birimlerdeki istihdam sayısı 66,89 milyona ve toplam işgücündeki payı da %16,65’e düşmüştür.

Tablo 4.33. İstihdamın Yapısında Değişim (%) (Chen, 2009: 29)

| Yıllar | Kent | Kır | Birincil Sektör | İkincil Sektör | Üçüncü Sektör | Kentlerde Devlet İşletmesi | Kentlerde Devlet İşletmesi Dışındakiler |
|--------------------------|-------|-------|-----------------|----------------|---------------|----------------------------|---|
| 1978 | 23,7 | 76,3 | 70,5 | 17,3 | 12,2 | 78,3 | 21,7 |
| 2006 | 37,1 | 62,9 | 42,6 | 25,2 | 32,2 | 21,7 | 78,3 |
| 2015 | 52,2 | 47,8 | 28,3 | 29,3 | 42,4 | 15,3 | 83,4 |
| Değişim 1978-2006 | +13,4 | -13,4 | -27,9 | +7,9 | +20,0 | -56,6 | +56,6 |
| Değişim 1978-2015 | +28,5 | -28,5 | -42,2 | +12,0 | +30,2 | -63,0 | +61,7 |

Tablo 4.33.’de Çin’de istihdamın yapısındaki değişim yüzde olarak verilmiştir. 1978-2015 döneminde istihdamın kır-kent, sektörler, kamu ve kamu dışı işletmelerdeki payında önemli değişimler görülmektedir. İstihdamın kır ve kent dağılımında 1978 yılında işgücünün %23,7’lik kısmı kentlerde istihdam edilirken, 2006 yılında %37,1’i ve 2015 yılında %52,2’lik kısmının istihdamı sağlanmaktadır. Bu dönemde kırsal kesimdeki istihdam 1978 yılında %76,3 seviyesinden 2006 ve 2015 yıllarında %62,9 ve %47,8 seviyesine düşmüştür. İstihdamın birincil, ikincil ve üçüncül sektörlerdeki payında da değişimler yaşandığı açıktır. 1978 yılında birincil sektörde istihdam

edilenlerin payı %70,5 iken 2015 yılında %28,3 düzeyine inmiştir. İkincil sektörde daha istikrarlı bir artış yaşanırken üçüncül sektörün 1978 yılında %12,2 seviyesinde olan payı 2015 yılında %42,4'e çıkmıştır. Tablo 4. 32.'de görüldüğü gibi 1978 yılında Çin'in sektörel işgücü dağılımı az gelişmişliği ve kırsal kent arasındaki dengesizliğini göstermektedir. Toplam işgücünün %71'i tarım sektöründe istihdam edilmektedir. 1978 yılından sonra meydana gelen yapısal değişim ile birlikte tarım sektöründe bulunan işgücü önemli derecede düşüş göstermektedir. 1952 yılında tarımsal faaliyetlerde bulunan nüfusun %80'ini oluştururken 2002 yılından sonra tarımsal istihdamın toplam istihdamdaki payı %50 seviyesinin altına 2015 yılında %28,3 seviyesine inmiştir.

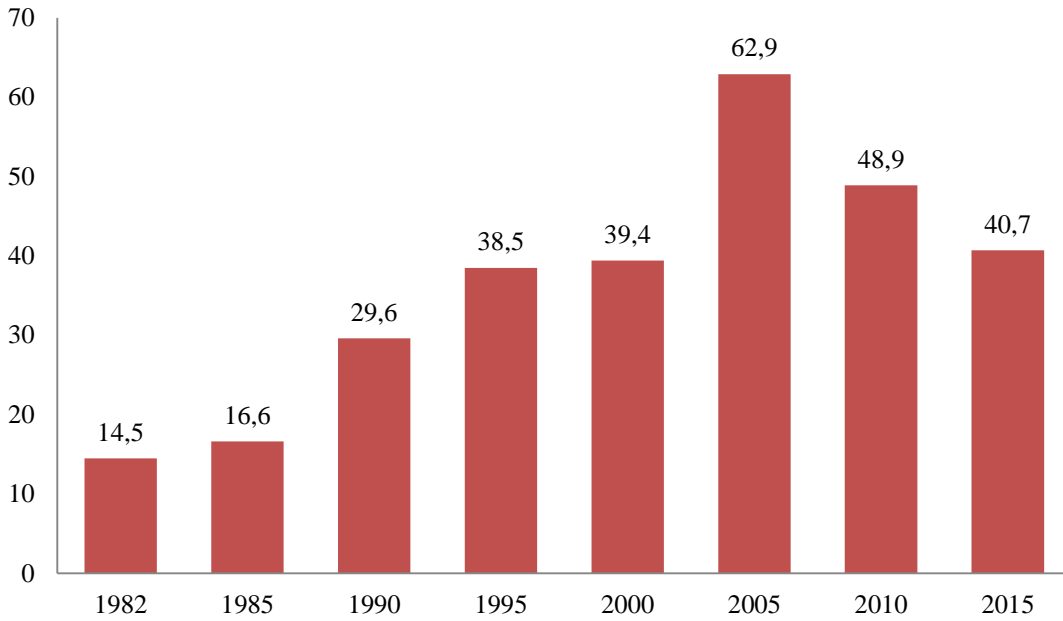
Çin'de yapısal değişim ile açık olarak 1983-1987, 1991-1996 ve 2003 dönemleri sonrasında büyük sıçramalar gerçekleştirmiştir. 1983-1987 yılları arasındaki dönemde kırsal reformların ilk başarısı görülmüştür. 1980'li yıllarda kolektif üretim yerine bireysel üretime geçilmiştir. İkinci atılım 1990'lı yılların başlarında yaşanmıştır. Ekonomik büyüme hızlanmış ve kırdan kente göç sınırlamaları önemli derecede azalmıştır. Üçüncü atılım ise 2003 yılında ekonomide yatırımların hızlanması ile ortaya çıkmıştır. Hızlı ekonomik büyümenin yaşandığı dönemler aynı zamanda yapısal değişimin hızlandığı ve kırsal kesimde çalışanlar için imkânların çoğaldığı bir dönem olmuştur. 1991 yılında tarım sektöründe çalışanların sayısı 391 milyon ile zirveye ulaştıktan sonra düşmeye başlamıştır. Çalışanların yarısına yakını tarım sektöründe çalışmasına rağmen tarım sektörü hâkim sektör olma stratejisini kaybetmiştir.

1992-1996 yılları arasında çok az yapısal değişim yaşanmıştır. Kamu işletmelerinin küçülmesi kitlesel işten çıkarmalara yol açtığından dolayı çalışanların tarım sektöründen göçü kamu sektörünün tekrar yapılanması nedeniyle 1996 yılından sonra yavaşlamaya başlamıştır. Kentte işsizlik oranı arttığından dolayı potansiyel kırdan kente göç için çok daha zor bir kent işgücü piyasası ortaya çıkmıştır. 1980'li yılların sonlarından itibaren endüstriyel üretimin GSYH' daki payı artmaya devam etmesine rağmen endüstride bulunan işgücünün payı %20 seviyesinin biraz üzerinde yer almıştır. 2006 yılından sonra %25 düzeyinin üstüne çıkan endüstride yer alan işgücünün payı 2015 yılında %29,3 olmuştur.

Çin'de hizmet sektörü geç geliştiğinden dolayı 1978 yılında hizmet sektöründe çalışan işgücünün toplam işgücüne oranı %12 gibi düşük seviyede kalmıştır. Piyasa ekonomisine geçiş ile hizmet sektörü ve bu sektörde çalışan işgücü miktarı geçmişe göre artış göstermiştir. Hizmet sektöründe çalışanların toplam işgücüne oranı 2004 yılında %30'dan daha fazla artış göstermiştir. Fakat orta gelirli gelişmekte olan ülkelerin çoğunda bu oran %40 seviyesinden daha fazla artış yaşamıştır. Reformların hizmet sektöründeki istihdam artışı üzerinde yavaş ve nispeten zayıf bir etkisi olmuştur. Bunun sebebi mal üreten birinci ve ikinci sektörde piyasa ekonomisine geçişin ve mal çeşitliliğinin olması, hizmet sektöründe ise devletin yüksek nitelikli ve özellikle finansı içeren hizmet sektöründe tekelleri kontrolünü devam ettirmesidir. 1990'lı yılların sonundan itibaren endüstri sektöründeki yapısal değişim imalat sektöründeki istihdamda bir düşüşe yol açmıştır. Hizmet sektöründeki istihdam daha hızlı bir şekilde artmış ve çalışanların bir bölümü endüstri sektöründen geçiş yapmıştır. 2015 yılında hizmet sektöründe çalışan işgücünün toplam işgücüne oranı %42,4 seviyesine yükselmiştir. Ortaya çıkan bu durum tarım ve endüstri sektöründe düşük verimliliğe ve eksik istihdama rağmen ekonominin hizmet sektöründe daha çok istihdam oluşturabilme potansiyelini açığa çıkarmıştır (Ertekin, 2017: 151).

4.3.1.4. Çin'in Dış Ticaret Yapısı ve İthalat-İhracat Göstergeleri

Çin, dünya ekonomisi ile bütünleşme sürecinde dış ticaretinde önemli gelişmeler kaydetmiştir. 1950'li yıllarda, ABD ve diğer Batılı ülkelerin dayattığı ticaret ambargosundan dolayı, dış ticaretin büyük bölümü Sovyet Bloğu ülkeler ile yapıyordu. 1960'lı yılların başlarında Çin-Sovyet uyuşmazlığından sonra dış ticaret seviyesinde ciddi düşüşler yaşanmıştır. “özgüven ve bağımsızlık” ilkesinin rehberliğinde, Çin'in dış ticaret ve ekonomik ilişkilerinde 1970'li yılların başlarına kadar dikkat çeken bir gelişme görülmemiştir. O tarihten itibaren, kapitalist piyasa ile olan ticareti Japonya, ABD ve birkaç AB ülkeleri ile yakınlaşması sonucunda artışlar yaşanmıştır. Buna rağmen 1970'li yılların sonlarından önce otarşik ekonomi politikası uygulandığı için Çin'in hem dış ticaret hacmi hem de bunun GSYH'ya oranı çok düşük seviyedeydi. 1978 reformlarından sonra Çin'in dışa açılma politikaları ile birlikte dış ticaretinde de başarılı bir artış yaşanmıştır. 2007 yılına kadar Çin'in dış ticareti GSYH' sinden daha hızlı arttı ve açıklık derecesi genelde bu büyüklükte ve ekonomik kalkınma düzeyindeki bir ülke için yüksek olmuştur (Lemoine, 2013: 26). Çin'in GSYH' sinin yüzdesi olarak dış ticaret hacmi 1982 yılında %14,5 seviyesinde iken 2007 yılında en yüksek seviyesine ulaşmış ve 2015 yılında %40,7 olmuştur (Ertekin, 2017: 221).



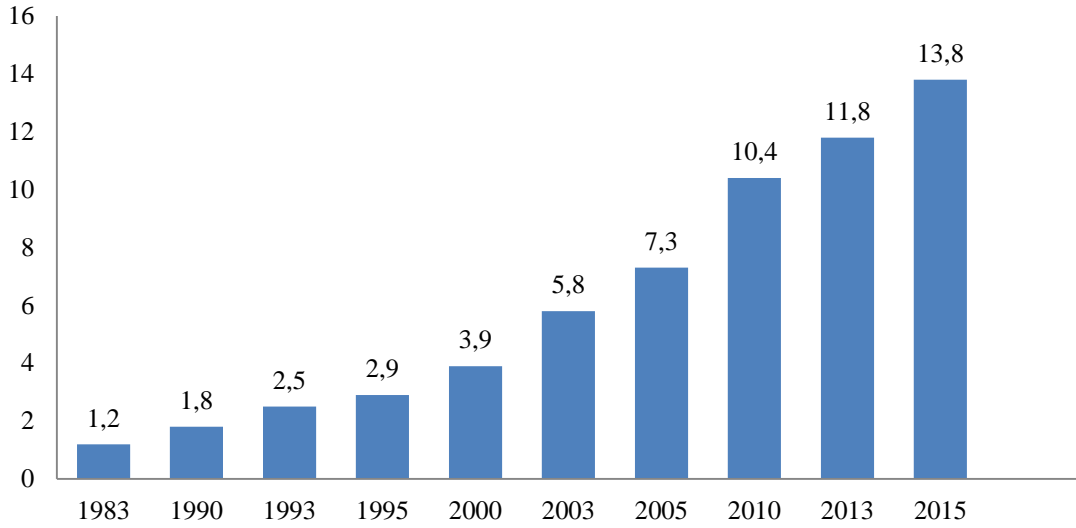
Şekil 4.5. Çin'in Dış Ticaret Hacmi (GSYH' nin Yüzdesi) (WDI Data Bank, 01.06.2020, <https://databank.worldbank.org>).

Şekil 4.5.'de Çin'in dış ticaret hacminin GSYH'ye yüzdesi verilmiştir. Çin ekonomisi, 1982 yılında GSYH' sinin %14,5'i oranında dış ticaret hacmine sahiptir. Bu oran yıllar itibariyle büyük artışlar göstermiştir. 2005 yılında dış ticaret hacminin, GSYH'ye yüzdesi %62,9 ile en yüksek seviyesine ulaşmıştır. 2010 yılında bu oran, %48,9'a, 2015 yılında ise %40,7'ye düşmüştür.

Çin, dışa açık ticaret sistemini muhafaza ederek dünyada ilgiyi üzerine çekmiştir. İkinci Dünya Savaş'ından bu yana Japonya'da dâhil hiçbir ülke Çin kadar serbest ticareten bu kadar yararlanamamıştır. Çin küresel ticari güç haline gelmiştir. Çin, 1978 yılında 32. ve 1997 yılında 10. iken 2005 yılında ABD ve Almanya'dan sonra dünyanın üçüncü en büyük ticaret yapan ülkesi haline gelmiş ve ticareti diğer büyük

ekonomilerden çok daha hızlı gelişmiştir. Günümüzde Çin, büyük bir kıta ekonomisi için olağanüstü açıklık derecesi oluşturmuştur. 2005 yılında, Çin'in toplam mal ticareti GSYH' nin %64'ünü oluşturmaktadır. Bu oran, ticaretin GSYH' ye oranının %20 civarında olduğu ABD, Japonya, Hindistan ve Brezilya gibi diğer büyük kıta ekonomilerinden çok daha yüksek düzeydedir. Ticaretin serbestleşmesinin başlangıcından günümüze kadar Çin'in ekonomik reform sürecinin ayrılmaz bir parçası haline gelmiştir. Ticaret politikası reformunun son adımı 11 Aralık 2001 tarihinde Çin'in Dünya Ticaret Örgütü'ne resmi olarak girmesi ile atılmıştır. Politika reformunun yeni bir aşamasına ek olarak DTÖ üyeliği küresel ekonomik toplulukta Çin'in katılımcı olarak varlığını temsil etmektedir (Naughton, 2007: 377).

Çin'in dünya ekonomisi ile bütünleşmesinin ülkeler arasında kısa dönemli bölüşüm etkisi, küresel ve bölgesel ülkelere muhtemel olarak kazanç sağlayacaklardır. Çin ile emek yoğun ürünler benzerinde uzmanlaşan ülkeler Çin'in artan rekabetinin üstesinden gelmek mecburiyetinde iken Çin'in sermaye ve kaynak yoğun üretimini içeren ürünlerinin ticaretinden kar elde edeceklerdir (Prasad ve Rumbaugh, 2004: 1-2).



Şekil 4.6. Çin'in Dünya Mal İhracatındaki Payı (%) (WTO, International Trade Statistics,

04.06.2020, https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts19_toc_e.htm).

Şekil 4.6.' da Çin'in küresel mal ihracatındaki payı 2000 yılından 2014 yılına üç kat artmıştır. Dünya Bankası bu rakamın 2030 yılına kadar %20 seviyesine gelebileceğini öne sürmektedir. Mal ticaret fazlası, büyük ölçekli yabancı yatırımlar, dolar ve diğer para birimlerine göre döviz kurunu korumak amacıyla büyük miktarda yabancı para alımları 2015 yılında 3,3 trilyon dolar miktarında döviz rezervleri ile Çin'i dünyanın en büyük döviz rezervi sahibi durumuna getirmiştir (Ertekin, 2019: 227).

Hızlı ekonomik büyümesi ve artan ihracat üretiminden dolayı Çin, çoğu diğer gelişmekte olan ülkelerden karşılanan doğal kaynakların ve emtianın büyük bir tüketicisi durumundadır. Çin, demir cevheri gibi önemli parçalarda dünyanın en büyük ithalatçısı haline gelmiştir. 2004 yılında Çin, dünya kömürünün %40'ını, nikelinin %25'ini ve alüminyumunun %14'ünün tüketimini yalnızca kendisi yapmıştır. Bu yüksek miktardaki Çin talebi mal fiyatlarının yükselmesine katkı sağlamıştır. 2005 yılında metal fiyatları endeksi %26 oranında artış göstermiştir. 2006 yılında metal fiyat düzeyi 1980 ve 1990'lı yıllarda ortalama fiyat seviyesinin yaklaşık olarak iki katına

çıkıştır (Fernandez ve Hogenboom, 2007: 3). Çin Halk Cumhuriyetinin ilk dönemlerinde, Çin ekonomisi büyük bir ticaret açığına sahipti. Çin, 1955-1977 yılları arasında 1960, 1970 ve 1974-1975 yılları haricinde yüksek seviyede ticaret fazlası elde etmiştir (Gou, 2013: 204). Olumlu yönde gelişen dış ticaret ortamı o dönemde büyük ölçüde mevcut olan Çin'in 'özgüven' politikası ile şekillendirilmiştir. Çin'in ithalata dayalı ekonomik kalkınmayı hızlandırma girişimi 1970'li yılların sonlarında ticaret açığının temel sorumlusu olmuştur. 1980'li yıllarda sanayi ürünlerinin yerel üretimini sağlamayı amaçlayan ithal ikameci strateji ile ithalat ve ihracat istikrarlı bir şekilde artış göstermiştir. Fakat 1980-1983 yıllarında ihracat ithalattan daha çok arttığı için ticaret fazlası meydana gelmiştir. Sonraki altı yıl içerisinde döviz rezervlerinin genişlemesi, dış ticarete yönetimin yerelleşmesi ve yerli sanayi için yabancı varlıkların ve ekipmanın büyük miktarlarda alımları ithalatta dalgalanmaya yol açmıştır. Ortaya çıkan ticaret açıklarını azaltmak amacıyla, ithalat ve ihracat lisans sistemini, döviz harcamalarında sıkı kontrolleri ve on yıl içinde Renminbinin (Çin Yuan'ı) aşamalı olarak %60'ın üstünde devalüasyonunu kapsayan birkaç politikalar sunulmuştur (Li, 2012: 25).

Ekonomik reformlar, ticaret ve yatırımın serbestleştirilmesi Çin'in büyük bir ticaret gücüne dönüşmesine yol açmıştır. Çin'in mal ithalatı 1980 yılında 20 milyar dolardan 2014 yılında 1,96 trilyon dolara yükselirken mal ihracatı 18,1 milyar dolardan 2,3 trilyon dolara yükselmiştir. 1990 yılında Çin'in dış ticaret dengesi açık verirken, 1990 yılından sonra 1993 yılı haricinde dış ticaret dengesi fazla vermeye başlamıştır. Bu dış ticaret fazlası her geçen gün güçlü ve büyüyen ihracata eşlik ederek artış göstermiştir. 1990 yılında 8,7 milyar dolar olan dış ticaret fazlası, 2000 yılında 24,1 milyar dolara 2015 yılında ise 594 milyar dolara yükselerek, Çin'in yabancı mevduatının artmasına neden olmuştur.

Tablo 4.34. 1978-2015 Arasında Çin'in Dış Ticareti (MOFCOM, 04.06.2020, <http://english.mofcom.gov.cn/statistic/charts.shtml>).

| Yıllar | Toplam Dış Ticaret* | Toplam İhracat* | Toplam İthalat* | Dış Ticaret Dengesi | Dış Ticaret Fazlasının/Açığının Toplam Ticaretteki Payı |
|--------|---------------------|-----------------|-----------------|---------------------|---|
| 1978 | 20,6 | 9,8 | 10,9 | -1,1 | -5,5 |
| 1980 | 38,1 | 18,1 | 20,0 | -1,9 | -4,98 |
| 1985 | 69,6 | 27,4 | 42,3 | -14,9 | -21,4 |
| 1990 | 115,4 | 62,1 | 53,4 | 8,7 | 7,57 |
| 1995 | 280,9 | 148,8 | 132,1 | 16,7 | 5,94 |
| 2000 | 474,3 | 249,2 | 225,1 | 24,1 | 5,08 |
| 2005 | 1.421,9 | 762,0 | 660,1 | 101,9 | 7,17 |
| 2010 | 2.974,0 | 1.577 | 1.396,2 | 181,5 | 6,10 |
| 2015 | 3.953,0 | 2.273,5 | 1.679,6 | 594,0 | 15,2 |

Not: (*) Milyar ABD dolarını ifade etmektedir.

Tablo 4.34.'de 1978-2015 yılları arasında Çin'in dış ticaret verileri verilmiştir. Çin, 1978 yılında toplam 20,6 milyar \$ değerinde dış ticaret gerçekleştirirken bu rakam 2015 yılında 3,9 trilyon \$ düzeyine çıkmıştır. Toplam ihracatı ise 1978 yılında 9,8 milyar \$ düzeyinden 2015 yılında 2,2 trilyon \$ düzeyine çıkmıştır. 2015 yılında önceki yıllarda olduğu gibi toplam ithalat, ihracattan daha az gerçekleşerek 1,6 trilyon \$ değerindedir. Buna bağlı olarak Çin ekonomisinin dış ticaret fazlası verdiği ifade edilebilmektedir.

Dış ticaret dengesindeki fazla kısmen 1989 ve 1990 yıllarındaki talep yönetiminden ve büyük oranda da ihracata yönelik sanayi üretiminden kaynaklanmaktadır. Fakat bu ticaret fazlası ve Çin'in artan ekonomik rekabeti ve büyüyen ihracatı batı ülkelerinde gittikçe artan endişelere yol açmıştır (Yılmaz ve Koyuncu, 2005: 47).

Avrupa ve ABD’li politikacılar Çin’i önemli miktardaki ticaret açığına yol açan düşük değerli Renminbi sebebiyle sorumlu göstermişlerdir. Fakat Çin, parasının değer kazanmasının dünya piyasalarında Çin mallarının rekabetini, ihracatı ve büyümeyi kötü etkileyeceğini düşündüğünden dolayı baskılara karşı koymuştur (Rodrik, 2010: 1). Çin’in ticaretinin artması yurtiçi piyasada da bazı zorluklara neden olabilmektedir. Artan ticaret bölgesel gelir farklılıklarının artmasına yol açabilmektedir. Yabancılar ile rekabet iş kaymalarına ve işsizliği tetikleyerek sosyal baskılara neden olabilmektedir (Prasad ve Rumbaugh, 2004: 2).

Çin’in Dünya Ticaret Örgütü’ne üye olması ile birlikte dış dünyaya uyumu ticari ilişkilerinin dünya genelinde hızlanmasına yol açmıştır. Çin’in ihracatındaki hızlı artış ile kısmen Çin’in parasının değerinin uluslararası piyasalarda düşmesi etkili olsa da esas sebebi dış ticaretin yapısal olarak değişikliğe uğramasıdır. Başka bir taraftan, ucuz işgücünün maliyetleri düşürmesi Çin ürünlerinin uluslararası piyasalarda rekabet gücünü arttırmanın yanı sıra ülkeye kolay teknoloji girişi üretim kapasitesini ve malların kalitesini yükseltmiştir.

Tablo 4.35. 2019 Yılında Dünya Çapında İlk 20 İhracat Ülkesi (Milyar ABD doları)
(Statista, The Statistical Portal,
03.06.2020, <https://www.statista.com/statistics/264623/leading-export-countries-worldwide/>).

| Ülkeler | İhracat Miktarı |
|-----------------------------|-----------------|
| Çin | 2.499,03 |
| Amerika Birleşik Devletleri | 1.645,63 |
| Almanya | 1.489,16 |
| Hollanda | 709,23 |
| Japonya | 705,53 |
| Fransa | 569,73 |
| Güney Kore Cumhuriyeti | 542,23 |
| Hong Kong | 534,89 |
| İtalya | 532,66 |
| İngiltere | 468,82 |
| Meksika | 461,12 |
| Kanada | 446,93 |
| Belçika | 446,56 |
| Rusya Federasyonu | 418,80 |
| Singapur | 390,76 |
| İspanya | 333,62 |
| Tayvan | 330,62 |
| Hindistan | 324,16 |
| İsviçre | 313,87 |
| Birleşik Arap Emirlikleri | 280,14 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.35.’ de Çin’in yaklaşık 2,5 trilyon ABD doları değeri ile ihracatta ilk sırada yer aldığı gösterilmiştir. Dünyada en fazla ihracatı gerçekleştiren ülke olarak ilk sırayı alan Çin’den sonra ikinci sırada 1,6 trilyon ABD doları ile Amerika Birleşik Devletleri yer almıştır. Çin’den ihraç edilen malların değeri 2002 ve 2014 yılları arasında büyük bir artış yaşamıştır (Statista, The Statistical Portal, 03.06.2020, <https://www.statista.com/statistics/264623/leading-export-countries-worldwide/>). Çin 2009 yılında da dünyanın en büyük ihracatçısı ve ABD’den sonra ikinci en büyük mal ithalatçısı olarak Almanya’yı geçmiştir. 2012 yılında Çin, mal ticaretinde dünyanın en büyük ekonomisi olarak ABD’yi geçmiştir. Çin’in ithalatı Çin’de önemli miktarda doğrudan yabancı yatırım akışlarının çekiciliği ve ihracata yönelik üretimin kayda değer

büyüme göstermesi ile ilişkilendirilmektedir. Bu ithalatın büyük bölümü “dünya fabrikasına” üretim faktörü olarak hizmet etmektedir. 2015 yılında da Çin lider mal ihracatçısı olmayı sürdürmüştür. Çin’i ABD, Almanya ve Japonya takip etmektedir (Ertekin, 2017: 180).

Çin, 1978 yılına kadar yüksek tarife sınırlamaları ve devlet kontrolünde imalat sektörünü büyük oranda geliştirmiştir. Ancak 1978 yılında mal ve hizmet ihracatı yaklaşık olarak 10 milyar değerinde duraklama yaşamıştır. İhracat birincil ürünler, kaynak bazlı imalat ürünleri ve düşük teknoloji ürünlerini içeren listeden meydana geliyordu. 1979 yılında ithal girdilerinin temin edilmesi ve işlenmesi için teşvikler sağlayan İhracat İşleme Kanunu kabul edilmiştir. Bu teşvikler 1987 yılında tüm hammadde, parça ve bileşenlerin gümrüksüz ithalatının yapılabilmesi amacıyla genişletilmiştir. Devlet tekelindeki ticaret 1970’li yılların sonunda serbestleştirilerek karmaşık ve son derece kısıtlayıcı tarifeler, tarife dışı engeller ve lisans araçları ile değiştirilmiştir. Karmaşık ithal kontrol rejiminin reformu ilk geçiş yıllarında daha dikkatli olmasına rağmen DTÖ üyeliği sürecinin bir parçası olarak kabul edilen geniş çaplı reformlar ile 1992 yılından sonra güçlü hale getirilmiştir. 1980’lerin ortalarından itibaren ikili ticaret rejimi geçerli durumdadır. Korunmalı yerli sektörün kontrollü bir şekilde serbestleşmesine ek olarak doğrudan yabancı yatırımlar vasıtası ile ihracat teşvik edilmiştir (Oktay, 2019: 248).

Mal ve sermayenin Çin’e gelmesi ile bilgi ve teknoloji transfer edilmiştir. Buna bağlı olarak Çin’in teknolojisi ilerlemiş ve teknoloji ithal ederken bazı gelişmekte olan ülkelere teknoloji ihraç etmeye başlamıştır. 1990’lı yılların ortalarına kadar ham petrol, rafine edilmiş petrol ürünleri ve giyim önde gelen ihraç ürünleri olarak yerini almıştır. Fakat tam bir dönüşüm ile Çin’in ihracatı yeni teknoloji ürünlerine yönelik hızlı bir gelişim içine girmiştir. Çin, elektronik ürünler, ofis ekipmanları gibi elektronik ve bilgi teknoloji ürünlerinin önemli üreticisi ve ithalatçısı olarak konumlanmıştır (Branstetter ve Lardy, 2008). Çin’in imalat ürünleri üretme kapasitesi tekstilden elektroniğe geniş bir yelpazeye ulaşmıştır. Elektronik ürünler önemli ihraç grubu olarak tekstil ürünlerini geride bırakmıştır. Çin’in 1995 yılında toplam ihracattaki payı %13 seviyesinde iken 2000 yılında %21, 2010 yılında %33’e yükselmiştir. Tekstil ürünlerinin toplam ihracattaki payı aynı yıllarda sırayla %33, %26 ve %17 olmuştur. Çin baskın pazar payı ile çoğu elektronik tüketim ürünleri, bilgisayar, haberleşme donanımları ve küçük ev aletlerinin ihracatında dünya lideri haline gelmiştir. Böylelikle Çin’de elektronik ürünlere yönelik olarak ihracatın çeşitlenmesi ile Çin 2003 yılından itibaren ileri teknoloji ürünlerinin en büyük ihracatçısı konumuna gelmiştir (Lemoine, 2013: 26).

1985 yılından itibaren Çin’in ihraç edilen imalat ürünlerinin teknoloji düzeyi şaşırtıcı bir şekilde hızla yükseliş göstermiştir. 1985-2008 yılları arasında Çin’in toplam imalatında ileri teknoloji ürünleri ihracatının payı beş kattan daha fazla artarak 2008 yılında %27,7 seviyesine ulaşmıştır. Çin’in toplam imalatında orta düzey teknoloji ürünleri ihracatının payı üç kattan daha fazla artmış ve 2008 yılında %37 olmuştur. Çin 2000’li yıllarda düşük teknolojili ürünlerde dünyada ilk sıraya yerleşerek 2008 yılında dünyada ihracatı yapılan düşük düzeydeki teknoloji ürünlerinin %18,’ini kapsamaktadır. Aynı yıl içerisinde dünya orta seviye teknoloji ürünlerin ihracatından aldığı pay %10,6 ve dünya yüksek düzey teknoloji ürünlerinde aldığı pay ise %14,3 olarak gerçekleşmiştir. Bu durumda Çin’in gelişmekte olan ülkelerin birçoğu için teknolojik yelpazede büyük bir rakip olarak görülmesine yol açmıştır (Ertekin, 2017: 237). İthalat ve ihracat doğal bir hızda gelişme göstererek ticaretin GSYH içindeki payı istikrarlı olurken ticaretin artış oranı 1996-2001 döneminde yavaşlama yaşamıştır. Yavaşlamada uluslararası olaylar Asya Krizi gibi, 1994 ve 1997 yılları arasında Renminbi’nin (RMB)

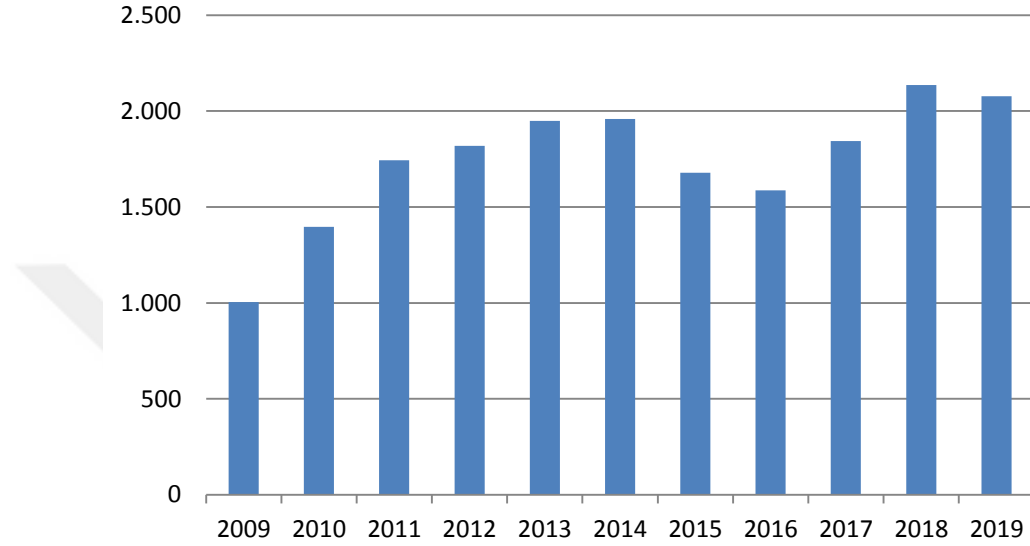
%30 reel değer kazanması ve bu dönemde ticaretin serbest hale getirilmesinde önemli oranda gelişme görülmemesi etkili olmuştur. Çin'de politikacılar, Çin'in ihracatının belirli bir seviyeye ulaştığını gelecekte taşınacak olan ekonomik büyümenin iç talebin büyümesi yolu ile teşvik edilmesi gerektiğini açıklamışlardır. Ancak DTÖ üyeliği ile birlikte ticaret rejiminin serbest hale getirilmesi Çin'de ticaretin dalgalanmasına neden olmuştur. 2002 yılından sonra hem ihracat hem de ithalat her yıl %20'nin üzerinde artış göstermiştir. Ticarete yaşanan dalgalanmaya 2003 yılında toplam ihracatın %50'sini aşan makine ve elektronik ürünlerin payındaki ciddi artış eklenmiştir. Bununla birlikte emek yoğun üretim artışı, özellikle hazır giyim güçlü kalmıştır. 2007 yılının sonunda nispeten tekstil ithalat kotalarının sone ermesi umudu ile teşvik edilen üretim ve ihracat en düşük maliyetli üretici olarak konumunu koruyan Çin'e doğru kaymıştır. Genel olarak, Çin'in ihracatının niteliği, Çin'in bol miktarda işgücüne sahip olmasını çok daha iyi bir şekilde ifade etmektedir (Naughton, 2007: 393-394).

Çin'de 1980'li yıllardan sonra kamu işletmeleri ile Kasaba ve Köy Girişimler (TEV)'e ithalat rekabetine ayak uydurma sürecinde zaman kazandırmak amacıyla ithal kontrollerinin serbestleşmesi yavaş ve temkinli bir şekilde başlamıştır. İthalat serbestliğinde zamanla tüm ithalat korumasında gerçekleştirilecek önemli indirimlere yol açacak iki paralel aşama ifade edilmiştir. Başlangıçta tüm ticaretin doğrudan planlanmasından uzaklaşma gayreti, ithalat kotalarının ve lisansın basitleştirilmiş bir sistemi 1980'li yılların başlarında onaylanarak ithalat kotaları altında üretim miktarında azalma görülmüştür. Kota ve lisans altında ithalatın payı 1980'lerin sonu ve 1992 yılları arasında %46'dan %18'e, 1997 yılında da %9'a kadar düşmüştür. İkinci olarak, 1980'li yılların başlarında kota ve lisansların yerine daha açık fiyat bazlı araçlar, ithalat tarifeleri tanıtılmıştır. Ardından tarife indirimleri başlamıştır. 1985 yılında tarife planlarını rasyonelleştiren gümrük düzenlemeleri ortaya çıkmıştır. 1992 yılında sosyalist piyasa ekonomisine uyumu göz önünde bulundurularak ciddi tarife indirimleri meydana gelmiştir (Ertekin, 2017: 238).

2001 yılında Çin'in DTÖ'ye girmesi sonucu ile tarife indirim süreci uygulamayı kabul ettiği önemli reformlarla kolaylık sağlanmıştır. GATT/DTÖ üyeleri ile Çin'in 14 yıl süren tarım tarifelerinde önemli indirimleri kapsayan zorlu müzakere sürecinden sonra Çin'in DTÖ üyeliği Çin ekonomisinin ve çok taraflı ticaret sisteminin gelişmesinde önemli bir faktör olarak açıklanmaktadır. Çin'in DTÖ'ne üyeliği Çin ekonomisinin küresel ekonomi ile entegre olması, ticaret ve yatırımlarında artış, kurallara dayalı uluslararası bir ticaret sistemi vasıtası ile daha kolay anlaşılabilirliği gibi birçok fayda sağlamıştır (Melemen, 2007: 67).

Çin'in ithalatının bileşiminde zamanla köklü değişiklikler meydana gelmiştir. Sermaye mallarına, hammaddeye ve ara mallara talebin artmasıyla Çin'de hızlı bir ithalat artışı ortaya çıkmıştır. Bu ithalat artışı Çin'in ticari kazanımlarının artmasına yol açmıştır. Sermaye yoğun ürünler ithalatın yaklaşık üçte ikisini oluşturmayı sürdürmüştür. İthalatın bu yapısı yerli sanayinin üretim kapasitesinin yükselmesine ve teknolojik ilerlemeye destek olmuştur. Bununla birlikte dış ticaret iç piyasadan daha hızlı geliştiğinden dolayı dünya piyasalarında da Çin ürünlerine olan talep artarak bir bakımdan ticaret ekonomik büyümeye yol açmıştır. İthal mallar dikkatle incelendiğinde çoğunun esas olarak Çin'in sınırlı arazi bağışını güçlendiren arazi ikamesine hizmet ettiği anlaşılmaktadır. Gübre, tahıllar, sentetik elyaf malzemeleri, demir cevheri önemli ithal ürünleri arasında yer almaktadır. Sermaye yoğun mallar genelde çelik, kimyasallar, sentetik lifler, plastik hammadde gibi sanayi ürünlerinden oluşmaktadır. Teknoloji yoğun mallar ise makine, ulaştırma makineleri ve elektronikleri kapsamaktadır. Çin, bahsedilen bu iki mal grubunun büyük bir ithalatçısı ve emek yoğun malların büyük bir

net ihracatçısı olarak konumlanmaktadır. Sonuç olarak, Çin ticareti büyük ölçüde karşılaştırmalı üstünlük ilkesine sahiptir. Karşılaştırmalı üstünlük teorisi Çin için önemli katkılarda bulunmaktadır. Bakır, çelik, gübre ve gittikçe artan petrol gibi mal gruplarında dünya pazarlarında ciddi bir etkiye sahip olması bunun bir sonucu olarak görülmektedir. Bunlar, Çin talebinin dünya pazarlarına taşınabildiği alanlar olarak ifade edilmektedir (Naughton, 2007: 394).



Şekil 4.7. Çin: 2009-2019 Arası Mal İthalatı (Milyar ABD Doları) (Statista, The Statistical Portal, 03.06.2020, <https://www.statista.com/statistics/264623/leading-export-countries-worldwide/>).

Şekil 4.7.'ye bakıldığında, Çin'in 2019 yılında yaklaşık olarak 2.08 trilyon dolar değerinde mal ithal ettiği görülmektedir. Bu ithalat değeri bir önceki yıla göre yaklaşık %3 düşüş olduğunu göstermektedir. Çin 2013 yılında, dünyanın en büyük mal ticareti yapan ülkesi ABD'yi geride bırakmıştır. 2013 yılında Çin'in ithalat ve ihracatının toplamı dört trilyon dolardan daha yüksek seviyede yer alıyordu. 2009 ve 2015-2016 yılları dışında son 10 yılda ithalatta oldukça istikrarlı bir artış yaşanmıştır. Çin'in mal ithalatı 2010 yılında olumlu bir büyüme sunmadan önce 2009 yılında küresel mali kriz nedeni ile yaklaşık %11 düşmüştür.

Son yıllarda Çin'in ileri teknoloji ürünleri ihracatında hızlı bir artış meydana gelmiştir. Fakat Çin'de gerçek katma değer genelde yüksek vasıflı faaliyetlerde ortaya çıkarılamamaktadır. Bu ürünler aslında en iyi şekilde son yıllarda ihracatları artışa geçen diğer emek yoğun ürünler ile sınıflandırılmıştır. Özetle, 1980'li yılların ortalarından itibaren Çin'in imalat mallarının ithalatı yavaş bir hızla düşüş gösterirken ihracatı artmıştır. Çin sanayileşmiş ve imalat mallarının önemli ihracatçısı konumuna gelmiştir. İhracatta yaşanan bu yapısal değişim büyük oranda 1949 yılından bu yana Çin'in sanayileşme yönündeki çabasının sonucu olarak görülmektedir. Çin'in geniş tarım sektörüne ek olarak mevcut doğal kaynaklarının bol olmasının bir sonucu, ithal mallarının bileşiminde imalat ürünlerine göre birincil ürünlerin payı çok küçük düzeydedir (Ertekin, 2017: 241).

Çin'in ithal petrol arayışı jeopolitik ve ulaşım riskleri karşısında zamanla küresel ve bölgesel jeopolitik ve ekonomik gelişmeler ile beraber değişiklik göstermiştir. Çin petrol ithalatının neredeyse yarısını Ortadoğu ülkelerinden gerçekleştirmeyi sürdürürken

Angola, Sudan, Libya ve Kongo gibi Afrika ülkelerinde, Rusya'da ve Kazakistan gibi Orta Asya ülkelerinde yatırımlar yolu ile değişken Ortadoğu'dan ithalata bağımlılığını azaltmayı amaçlamaktadır (Gou, 2013: 208).

Tablo 4.36. Çin'de İmalat Ürünlerinin Toplam İhracattaki Payı (100 Milyon ABD Doları) (National Bureau of Statistics of China, 03.05.2020, <http://www.stats.gov.cn/english./Statisticaldata/AnnualData/>).

| Yıllar | Toplam | Birincil Ürünler | Birincil Ürünlerin Toplam İhracattaki Payı (%) | İmalat Ürünleri | İmalat Ürünlerinin Toplam İhracattaki Payı (%) |
|--------|-----------|------------------|--|-----------------|--|
| 1980 | 181,19 | 91,14 | 50 | 90,05 | 50 |
| 1985 | 273,50 | 138,28 | 51 | 135,22 | 49 |
| 1990 | 620,91 | 158,86 | 26 | 462,05 | 74 |
| 1995 | 1.487,80 | 214,85 | 14 | 1.272,95 | 86 |
| 2000 | 2.492,03 | 254,60 | 10 | 1.237,43 | 90 |
| 2005 | 7.619,53 | 490,37 | 6 | 7.129,16 | 94 |
| 2010 | 15.777,54 | 816,86 | 5 | 14.960,69 | 95 |
| 2015 | 22.734,68 | 1.039,27 | 5 | 21.695,41 | 95 |

Tablo 4. 36.'da Çin'de imalat ürünlerinin toplam ihracattaki payı verilmiştir. 1995 yılına kadar imalat ürünlerinin toplam ihracattaki payı imalat ürünlerinin toplam ithalattaki payından daha fazla iken bu tarihten itibaren daha az seviyede meydana gelmiştir. Bunun yanı sıra, Çin'de bazı önemli nihai sanayi ürünleri dünya genelinde en fazla satılan ürünler olarak görülmektedir. Otomobil ve inşaat gibi sektörler Çin'in sanayi sisteminin düzgün işlediği ve olgunlaşma eğiliminde olduğunu göstererek hızlı bir şekilde gelişim sağlamıştır. Çin'in en önemli ihraç ürünleri makine ve elektrikli ev aletleri iken en önemli ithal ürünleri ise hammaddeler olarak yerlerini almaktadırlar. 1980'lerin başında Çin'in toplam ithalatında sanayi ürünlerinin payı artarken 2000'li yıllardan itibaren azaldığı görülmektedir. Çin'in birincil ürünlerinin toplam ithalatındaki payı artış göstermiştir. Böylelikle Çin dünya çapında hammadde satın alan ve endüstriyel ürünler satan bir ülke konumuna gelmiştir (Ertekin, 2017: 250).

Çin'in ticaretinde reform uygulamalarının gerçekleştirilmesinin ardından hızlı bir büyüme görülmüştür. Japonya, Güney Kore, Singapur, Endonezya ve Malezya ile olan ticareti önemli derecede artmıştır. 2002 yılında Çin'in Asya ülkeleri ile olan ticareti toplam ticaretinin %60'ını kapsamaktadır. Çin'in en çok ithalat yaptığı ülkeler arasında da yine Asya ülkeleri ilk sırada bulunmaktadır. 2003 yılından itibaren ABD ve AB, Çin'in önemli ticari ortakları haline gelmiştir (Yılmaz ve Koyuncu, 2005: 41).

Tablo 4.37. 2018 Yılında Çin'in Önemli Ticaret Ortakları ve Ticaret Yaptığı Bölgeler (Milyon ABD \$) (National Bureau of Statistics of China, 02.06.2020, <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsjs/2019/indexeh.htm>).

| ÜLKELER | Toplam Ticaret | İhracat | İthalat |
|------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| ABD | 63.351,900 | 47.839,581 | 15.512,319 |
| Japonya | 32.770,921 | 14.704,868 | 18.066,054 |
| Hong Kong | 31.052,397 | 30.202,160 | 850,237 |
| Güney Kore | 31.339,955 | 10.875,614 | 20.464,340 |
| Tayvan | 22.624,292 | 4.864,306 | 17.759,987 |
| Almanya | 18.381,416 | 7.748,934 | 10.632,482 |
| BÖLGELER | | | |
| Toplam | 462.241,539 | 248.668,151 | 213.573,388 |
| Asya | 238.058,298 | 118.759,869 | 119.298,429 |
| Afrika | 20.415,879 | 10.489,386 | 9.926,493 |
| Avrupa | 85.403,048 | 47.459,772 | 37.943,276 |
| Latin Amerika | 30.717,170 | 14.877,758 | 15.839,412 |
| Kuzey Amerika | 69.743,750 | 51.372,292 | 18.371,458 |
| Okyanusya ve Pasifik Adaları | 17.864,026 | 5.709,073 | 12.154,953 |
| Diğerleri | 39.367 | 0,1 | 39,367 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.37.' de Çin'in 2018 yılında toplam ticarete dayalı olarak ABD, Japonya, Hong Kong, Güney Kore, Tayvan, Almanya'yı kapsayan ticaret ortakları verilmiştir. Bu tabloya göre Çin'in ilk üç sırada ihracat yaptığı ülkeler sırasıyla ABD, Hong Kong ve Japonya olmuştur. Çin'in en çok ithalat yaptığı ülkeler ise Güney Kore, Japonya ve Tayvan olmuştur. Çin'in en çok ithalat ve ihracat yaptığı bölgenin ise Asya olduğu görülmektedir. Asya bölgesinin ardından ikinci sırada Çin, en çok Kuzey Amerika ile ticaret yapmaktadır.

Farklı bölgelerin ticaretteki paylarının değişimine bakıldığında sanayileşmiş ve gelişmiş ülkelerin ihracatının Çin'in ticaretindeki payının 1990-2007 yılları arasındaki dönemde önemli derecede değişikliğe uğradığı görülmektedir. 1990 yılında gelişmiş bölge Çin'in ihracatının üçte ikisinden meydana gelirken 1999 yılında yarısından daha azını ve 2007 yılında tekrar yarısını meydana getirmektedir. Ancak sanayileşmiş ülkelerle tersi bir durum yaşanmıştır. 2007 yılına kadar sanayileşmiş ülkelerin ihracatı, Çin'in ticaretinde yer alan payı yarıya inmiştir. Bununla birlikte ABD, Çin ihracatının yaklaşık beşte birini kapsarken Hong Kong en önemli ticaret ortağı olarak yerini muhafaza etmiştir. Asya, 2007 yılında Çin'in ihracatının üçte birini gerçekleştirdiği en önemli bölge olarak dikkat çekmesine rağmen Güney Asya'nın, Çin'in toplam ihracatındaki payının ise düşük kaldığı görülmektedir (Sen, 2010: 3-4).

Çin'in ABD pazarındaki rekabet gücü Doğu Asya ülkelerini üç bölüme ayırmaktadır. Bunlar; Çin ve Hong Kong, Yeni Sanayileşmiş Asya Ülkeleri (NIES) ve ASEAN-4 (Endonezya, Malezya, Filipinler ve Tayland) olarak gruplandırılmışlardır. Bu üç grubun ABD'ye yaptıkları toplam ihracatta Çin'in payının neredeyse tüm sanayi dallarında zamanla artış gerçekleştirdiği görülmektedir. 1989 yılında üç grubun ABD'ye yaptıkları toplam ihracatta Çin'in payı dörtte bir iken 1993 yılında üçte bir ve 2002 yılında yarısı olarak nitelendirilmektedir. Bölgedeki ekonomik faaliyetlerin yeniden şekillenmesi ve iyileşmesi Çin'in ekonomik büyümesini pozitif yönde etkilemiştir. Doğu Asya ülkelerinin ve Çin'in ihracatlarının yapısı birbirilerine paralel olarak ilerleme kaydetmiştir. Çin, Hong Kong haricindeki Doğu Asya ülkeleri ile olan doğrudan ticaretinde rekabetçi bir tehdit olarak değil daha çok ihracattaki büyümenin lokomotifine haline gelmiştir (Lall ve Albaladejo, 2004: 1-23).

1994 yılında paranın devalüe edilmesi ve 1995 yılının ortalarında ihracatçılara katma değer vergisinin geri verilmesi uygulamasının başlatılması ile birlikte Çin'in ihracatında, 1995 yılından itibaren yükseliş yaşanmıştır. Çin'in ihraç ürünlerinde ithalata dayalı parça ve aksesuarların bulunması Çin'in ihracatı ile birlikte ithalatının da artmasına yol açmıştır. Düşük maliyetli bol işgücüne sahip olan Çin, emek yoğun üretimde uluslararası alanda rekabetçi güç haline gelmiştir. Sonuç olarak, üretimi yapılan ürünler, Çin'in ticaretinde önemli bir paya sahiptir. Çin'in ithalatının önemli miktarı, elektronik tüketim ürünleri ve bilgisayar gibi nihai ürünlere monte edilmiş parça ve bileşenlerden meydana gelmektedir. Çinli işçiler tarafından Çin'de bu tür ürünlere eklenen katma değer yurt dışında sağlanan ürünün toplam değeri ile karşılaştırıldığında göreceli olarak küçük kalmaktadır. Çin'in ihracatı ve ithalatı genellikle sanayi ürünlerinden meydana gelmektedir (Ertekin, 2017: 250).

Tablo 4.38. 2018 Yılında Sektörlere Göre Hizmet İthalat ve İhracatının Toplam Değeri (100 Milyon ABD \$) (National Bureau of Statistics of China, 02.06.2020, <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsjs/2019/indexeh.htm>).

| Sınıflandırma | Toplam | İhracat | İthalat |
|--|----------------|----------------|----------------|
| Toplam | 7.918,8 | 2.668,4 | 5.250,4 |
| Ulaşım | 1505.9 | 423.0 | 1082.9 |
| Seyahat | 3163.0 | 394.6 | 2768.4 |
| İnşaat | 351.9 | 265.9 | 86.0 |
| Sigorta Hizmetleri | 168.0 | 49.2 | 118.8 |
| Finansal Hizmetler | 56.0 | 34.8 | 21.2 |
| Telekomünikasyon, Bilgisayar ve Bilişim Hizmetleri | 708.3 | 470.6 | 237.7 |
| Fikri Mülkiyet Kullanım Ücretleri | 411.5 | 55.6 | 355.9 |
| Kişisel, Kültürel ve Dinlenme Hizmetleri | 46.1 | 12.1 | 33.9 |
| Bakım ve Onarım Hizmetleri | 97.2 | 71.8 | 25.4 |
| İmal (İşleme) Hizmetleri | 176.9 | 174.2 | 2.6 |
| Diğer İşletme Hizmetleri | 1171.8 | 699.0 | 472.8 |
| Kamu Hizmetleri | 62.2 | 17.5 | 44.7 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.38.'de 2018 yılında sektörlere göre hizmet ithalat ve ihracatının toplam değeri verilmiştir. Çin, 2018 yılında en fazla ihracatı telekomünikasyon, bilgisayar ve bilişim hizmetlerinde ardından ulaşım ve seyahat hizmetlerinde gerçekleştirmiştir. En fazla ithalatı ise sırasıyla seyahat, ulaşım ve fikri mülkiyet kullanım hizmetlerinde gerçekleştirilmiştir. Çin'in 2018 yılında gerçekleştirdiği toplam hizmet ihracat miktarı 266 milyar \$ iken toplam hizmet ithalatı ise 525 milyar \$ seviyesindedir.

Tablo 4.39. 2018 Yılında Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması (SITC) Tarafından Yapılan İthalat ve İhracatın Değeri (100 Milyon \$) (National Bureau of Statistics of China,02.06.2020,<http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2019/indexeh.htm>).

| SINIFLANDIRMA | İHRACAT | İTHALAT |
|---|------------------|------------------|
| TOPLAM | 24.866,82 | 21.357,34 |
| TEMEL ÜRÜNLER | 1.349,93 | 7.017,44 |
| Yiyecek ve Canlı Hayvanlar | 654.71 | 648.01 |
| İçecekler ve Tütün | 37.13 | 76.65 |
| Ham Maddeler | 180.21 | 2.721.44 |
| Mineral Yakıtlar, Yağlayıcı Maddeler | 467.22 | 3.493.56 |
| Hayvansal ve Bitkisel Yağlar ve Ürünler | 10.65 | 77.78 |
| SANAYİ ÜRÜNLERİ | 23.516,89 | 14.339,90 |
| Kimyasal Mamuller | 1.674,66 | 2.236,36 |
| Hafif Endüstriyel Ürünler | 4.046,59 | 1.513,51 |
| Makine ve Taşımacılık Ekipmanları | 12.077,88 | 8.396,56 |
| Diğer Ürünler | 5.656,06 | 1.437,40 |
| Sınıflandırılmayan Ürünler | 61.71 | 756.07 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.39.'da 2018 yılında Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması (SITC) tarafından yapılan ithalat ve ihracatın sınıflandırılması ve değeri verilmiştir. İthalat ve ihracat kalemlerinin yer aldığı tabloda temel ürünler toplam ihracatta 134 milyar \$ paya sahiptir. İthalatta ise temel ürünler 701 milyar \$ değerindedir. Sanayi ürünleri ihracatında ise Çin, 2,3 trilyon \$, ithalatında ise 1,4 trilyon \$ değerinde ticaret gerçekleştirmiştir. Bununla birlikte Çin'in en fazla ihracatını gerçekleştirdiği ürünlerin başında sırasıyla makine ve taşımacılık ekipmanları, hafif endüstriyel ürünler ve kimyasal mamuller olduğu görülmektedir. Çin'in en çok ithal ettiği ürünlerin başında ise hammaddeler, kimyasal mamuller ve makine-taşımacılık ekipmanları yer almaktadır.

4.3.1.5.Çin'de Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Serbest ticaret politikasının ikinci bileşeni olarak görülen yabancı sermayeyi Çin hükümeti ekonomik kalkınmada önemli bir araç olarak nitelendirmiştir (Chow, 2004: 3). Çin'e doğrudan yabancı yatırım gerçekleştiren firmaların motivasyon kaynaklarına bakıldığında, pazar arayışı, kaynak arayışı ve etkinlik arayışı olarak ifade edilmektedir. Çin ekonomisinde özel sektörün değerinin anlaşılması ile beraber, yabancı sermayeli şirketler de ekonomik büyüme için önemli bir kaynak haline gelmiştir. Bu nedenle Çin sanayi malları ihracatının da genişlemesinde doğrudan yabancı sermayenin ciddi önemi vardır (Menteşoğlu ve Akkemik, 2015: 333).

Çin'in dışa açılma politikasının başladığı yıllarda, yerel firmalara teknoloji transferi yapılması konusunda yabancı sermayeli firmaların güçlü bir taahhüdünün olması, söz konusu firmaların Çin pazarında başarı sağlaması için oldukça önemlidir. Bu bakımdan, kendi rekabetçiliğini koruyabilmek için Çin'de yatırım yapan birçok firma, hem yeni ve gelişmiş teknolojinin transferini gerçekleştirmeye çalışmış hem de know-how sızıntısının önüne geçmeye gayret etmiştir. Fakat genellikle yabancı sermayeli firmalar, teknoloji transferi sözü vermelerine rağmen, bir alt teknolojiyi Çin'e transfer etmeye çalışmışlardır (Menteşoğlu ve Akkemik, 2015: 334)

Çin'in küresel ekonomiye açılışının en önemli faktörü doğrudan yabancı yatırımın teşvik edilmesi ve bu yatırımın kıyı kesimlerine yönlendirilmesidir. Doğrudan yabancı yatırımı teşvik eden politikalar 1979 yılında yapılan ve 1986-1990'da da

yeniden düzenlenen Ortak Girişim Yasası olarak söylenebilmektedir (Melemen, 2007: 79). Çin hükümeti doğrudan yabancı yatırımı ekonomik kalkınmada önemli araç olarak ifade etmiştir. 1982 yılında Hong Kong sınırındaki Shenzhen ekonomik bölgesini yabancı yatırımlara açmıştır. Alt yapı inşa edilerek, yabancı yatırımcılar ucuz ve nitelikli işgücünden yararlanmak ve Çin'in diğer bölgelerinden farklı bir şekilde piyasada belirlenen ücretlerin ödendiği fabrikalar kurabilmişlerdir (Ertekin, 2017: 257).

Çin, 1978 yılında yabancı yatırım kabul etmeyi kararlaştırmıştır. 1980 yılında Özel Ekonomik Bölge (SEZ)'leri kurarak bilinen sosyalist sistemi tamamıyla yıkmıştır. Çin'in dört kıyı şehri Özel Ekonomik Bölge olarak belirlenmiş ve bu bölgelerde vergi oranı ile yabancı yatırımlar için onay prosedürleri gibi yeni kurumsal tecrübelerin edinilmesine imkan verilmiştir. Girişimcilerin Özel Ekonomik Bölgelerdeki faaliyetleri merkezi plandan, işgücü düzenlemelerinden ve birçok vergiden muaf edilmiştir. İlk olarak, politikalar ve kurumsal değişiklikler daha temkinli ve coğrafi bakımdan yerel kalmıştır. 1980'ler boyunca doğrudan yabancı yatırım girişi istikrarlı bir şekilde büyüyerek Guangdong ve Fujian'ın bölgesel ekonomilerinde ciddi farklılıklara yol açmıştır. 1993 yılından itibaren ise Çin dünyanın en çok doğrudan yabancı yatırım çeken gelişmekte olan ülkesi haline gelmiştir (Vietor ve Kennedy, 2001: 9-10). Yabancı sermayenin Çin'i tercih etmesinde ucuz işgücü ve azami kar oranının çok yüksek seviyede olması etkilidir. Öte yandan, Çin'in küresel sermayeyi çekmek amacıyla 1980'li yıllardan itibaren finansal politikalarını tekrar oluşturması, mali alt yapısını daha kapsamlı olarak yeniden örgütlemesi ve yasal değişiklikler yapması önemli görülmektedir (Peköz, 2014: 282). 1990'lı yılların ortalarında büyük miktarda ticaret fazlası ve sermaye girişi Yuan'ın değerini yukarı doğru baskılamış ve hızlı bir şekilde döviz rezervlerinin birikmesine neden olmuştur (Ertekin, 2017: 259).

Birleşmiş Milletler (BM)'in verilerine göre, Çin'e gelen doğrudan yabancı yatırımlar 1985 yılında 2 milyar dolar iken 2014 yılında 136 milyar dolara çıkmıştır. Çin 2014 yılında dünyanın en çok doğrudan yabancı yatırım yapılan ülkesi olarak üçüncü sırada yer almıştır. Dünya sıralamasında ilk 500 içerisinde bulunan çok uluslu şirketlerin tümü Çin'de yatırım gerçekleştirmişlerdir. Bununla birlikte Çin yatırım ortamı bakımından en iyi ülke olarak görülmüştür (Peköz, 2014: 283). Doğrudan yabancı yatırımların Çin'e gelmesinin başlıca nedenleri arasında, Çin'in potansiyel büyüklüğü ve buna bağlı olarak pazarının ve tüketici sayısının yüksek olması, ülkede politik ve sosyal istikrarın olması, altyapıda sağlanan iyileşmeler, yüksek büyüme hızı ve Dünya Ticaret Örgütü'ne üyeliğin yabancı yatırımlara hukuki açıdan güven vermesi olarak sayılabilmektedir (TASAM, 12.06.2020, <http://www.tasam.org/tr>).

Çok Uluslu Şirketler, Çin ürünlerinin dünya pazarına dağılmasında ve Çin ihracatının değişen bileşiminde önemli rol üstlenmişlerdir. 1985 yılından 2000 yılına kadar birincil ve kaynak temelli ürünlerin ihracattaki payı %49 seviyesinden %12'ye düşerken ileri teknoloji ürünlerinin payı %3'den %22'ye yükselmiştir. Çin ihracatında çokuluslu şirketlerin payı 1989 ve 2001 yılları arasında %9'dan %50'ye çıkmıştır. Bu şirketlerin ihracatının %90'ını makine ve teçhizat gibi imalat ürünlerinden meydana gelmektedir. Teknoloji yoğun ürünlerde büyük oranda doğrudan yabancı yatırımlar yer almıştır. ABD ve Avrupalı şirketlerin haricinde, Çin'de ağırlıklı olarak Güney Kore, Japonya, Hong Kong, Tayvan ve Singapur'dan meydana gelen Asya kökenli birçok çokuluslu şirketler mevcuttur. Bu nedenle büyüyen ihracatı ile Çin hem gelişmiş hem de gelişen ülkelerin ihracat pazarlarında rakip ve tehdit olarak görülmektedir (Lall ve Weis, 2014: 1-23). Ülke genelinde doğrudan yabancı yatırımların girişi 1990'ların başına kadar ılımlı seyretmiştir. 1990'lı yılların başında başlayan ticaret ve yatırım

reformları ile teşvikleri doğrudan yabancı yatırımların yükselmesine yol açmıştır (Ertekin, 2017: 261).

Tablo 4.40. Çin’de Gerçekleşen Doğrudan Yabancı Yatırımların, GSYH Oranları (%)
(WDI Data Bank, 13.06.2020, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>).

| Yıllar | Net Doğrudan Yabancı Yatırım Girişlerinin, GSYH’ ya Oranı (%) | Net Doğrudan Yabancı Yatırım Çıktılarının, GSYH’ ya Oranı (%) |
|--------|---|---|
| 1990 | 0,96 | 0,40 |
| 1991 | 1,13 | 0,40 |
| 1992 | 2,61 | 0,40 |
| 1993 | 6,18 | 0,40 |
| 1994 | 5,98 | 0,40 |
| 1995 | 4,88 | 0,40 |
| 1996 | 4,65 | 0,40 |
| 1997 | 4,72 | 0,40 |
| 1998 | 4,43 | 0,40 |
| 1999 | 3,74 | 0,40 |
| 2000 | 3,47 | 0,40 |
| 2001 | 3,51 | 0,40 |
| 2002 | 3,60 | 0,40 |
| 2003 | 3,48 | 0,40 |
| 2004 | 3,48 | 0,40 |
| 2005 | 4,55 | 0,60 |
| 2006 | 4,50 | 0,86 |
| 2007 | 4,40 | 0,48 |
| 2008 | 3,73 | 1,23 |
| 2009 | 2,56 | 0,86 |
| 2010 | 4,00 | 0,95 |
| 2011 | 3,70 | 0,64 |
| 2012 | 2,82 | 0,76 |
| 2013 | 3,03 | 0,76 |
| 2014 | 2,56 | 1,17 |
| 2015 | 2,20 | 1,58 |
| 2016 | 1,56 | 1,94 |
| 2017 | 1,36 | 1,13 |
| 2018 | 1,72 | 1,05 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.40.’da Çin’de gerçekleşen doğrudan yabancı yatırımlarının GSYH’ya oranları verilmiştir. 1980’li yıllarda doğrudan yabancı yatırımlar GSYH’ nın %1 oranını aşamazken giriş istikrarlı bir şekilde yükselmiş ve 1991 yılında GSYH’ nin %1’ini aşmıştır. 1994 yılında doğrudan yabancı yatırımlar GSYH’ nın %6’sını geçtikten sonra %5’e gerilemekte ve o tarihten itibaren daha yavaş şekilde büyümüştür. 1995 ve 2011 yılları arasında GSYH’ nın ortalama %3,8’inden meydana gelmiştir. Bu oranlar dikkate alındığında Çin açık bir şekilde doğrudan yabancı yatırımların girişine nispeten açık ülkeler kategorisinde konumlanmaktadır. 2012 yılından itibaren Çin’de büyümenin yavaşlaması ve iç talebe yönelik büyüme politikaları ile birlikte doğrudan yabancı yatırımların girişi de düşüş göstermiştir. 2010-2015 yılları arasında doğrudan yabancı yatırımların girişi GSYH’ nin %2,7’ sine kadar gerileme göstermiştir.

Çin’e doğrudan yabancı yatırımların girişi gelişmekte olan Güneydoğu Asya ekonomileri olan Malezya, Tayland, Filipinler ve Endonezya’ya benzer büyüklükte, GSYH’ nin %4-6’sı olarak meydana gelmiştir. Bazı Güney Doğu Asya ülkeleri 1997-1998 Asya mali krizinden itibaren doğrudan yabancı yatırım girişlerini bu düzeyde

sürdürmek amacıyla çalışmaktadırlar. Genellikle, Çin ticaret politikası farklı seviyelerde koruma içermesine rağmen özellikle ihracat odaklı üretimde, doğrudan yabancı yatırımlara oldukça açık olan “Güneydoğu Asya” modeline uyum sağlamaktadır. Bununla birlikte benzer düzeylerde kalkınma ve politika yönelimleri 1998 yılından beri sınırlı doğrudan yabancı yatırımlar için Çin ve Güneydoğu Asya ülkelerinin yarıştığı algısına neden olmuştur. Çin’in bazı bölgeleri doğrudan yabancı yatırımlara Güneydoğu Asya ülkelerinden daha çok açıktır. GSYH’deki payına göre Guangdong ve Fujian’a gelen doğrudan yabancı yatırımlar Çin’in ulusal ortalamasının üzerinde seyretmiştir. 1993 yılından 2003 yılına kadar ortalama yıllık doğrudan yabancı yatırımların girişinin GSYH’ya oranı Guangdong için %13 ve Fujian için %11 oranında olmuştur. Diğer açık kıyı bölgeleri, Guangdong’un yalnızca bir adım gerisindedirler. Shanghai’ye doğrudan yabancı yatırım girişleri GSYH’ nin ortalama %9’u, Jiangsu ve Pekin’e GSYH’ nin ortalama %7’si olmuştur. Bu görüşler ise bu bölge ekonomilerini büyük ölçüde dönüştürmüştür (Naughton, 2007: 405).

Doğrudan yabancı yatırımların çok yönlü bir etkisi vardır. İlk olarak, doğrudan yabancı yatırımlar genel yatırım ve yapısal değişime katkı sağlamaktadır. 2004 yılında gerçekleşen kümülatif yatırım girişleri 500 milyar doları geçmiştir. Fakat Çin’in kendi iç tasarruf oranı çok fazla olduğundan dolayı tasarruf için doğrudan yabancı yatırımlara pek çok ülkeden daha az bağımlı düzeydedir (Ertekin, 2017: 264). Birleşmiş Milletlerin rakamlarına göre, 1999-2001 yıllarında Çin dışında bütün gelişmekte olan ülkelere, toplam gayri safi sabit sermaye oluşumunun %15’i kadar doğrudan yabancı yatırım girişi olmuştur. Ancak Çin’in yurtiçi tasarruf ve yatırım oranı oldukça yüksek düzeydedir ve gayrisafi yurtiçi sermaye oluşumu GSYH’ nin %40’ını geçmiştir. Bu nedenle 1999-2001 yıllarında doğrudan yabancı yatırım girişi Çin’de toplam sermaye oluşumunun %11’i ve ortalamadan daha düşük olmuştur. Bununla birlikte, Çin’in GSYH’ sinin büyümesi doğrudan yabancı yatırımların girişindeki büyümeden daha hızlı olmuş ve doğrudan yabancı yatırımların GSYH’deki payı gittikçe azalmıştır.

Çin’in doğrudan yabancı yatırımları özel bölgelere dağılmıştır. 1979 yılında Çin’de ilk Özel Ekonomik Bölgelerin (SEZ) kurulması, ekonomik açıklık taahhüdünün çarpıcı bir işaretiydi. SEZ’ler başlangıçta Çin’de emek-yoğun üretim ve montaj faaliyetleri göstermişlerdir. Haberleşme devleri Huawei ve ZTE gibi firmalar Çin’in en büyük bölgesi olan Shenzhen’de bulunmasına rağmen bölgede teknoloji yoğun firmalara ise az yer almaktadır. Çin hükümetinin doğrudan yabancı yatırımları çekme çabasına dikkat çekilirken yatırımlara getirilen kısıtlamalarda bulunmaktadır. Bankacılık ve finans sistemi, dış ticaret ve kamu iktisadi teşebbüsleri reformu da dahil olmak üzere ekonomik reformun farklı alanlarında olduğu gibi birçok Çinli hükümet yetkilisi piyasa ekonomisinin, serbest ticaret ve serbest sermaye akımlarının ekonomik fayda sağlayacağını düşünüyordu. Hükümetin piyasa güçlerinin düzenlenmesinde önemli bir rol alması gerektiğini düşünerek Çin’in ekonomik kalkınma ve modernleşmesini sağlama konusunda piyasa ekonomisinin bazı faktörleri yararlı görülmekteydi. Hükümet ekonomik kalkınmada önemli olarak nitelendirdiği belirli alanlardaki yatırımları teşvik ederken diğer yatırımların önüne geçmiştir. Tarımda yeni teknoloji, enerji üretimi, ulaşım ve hayati hammaddeler, yenilenen kaynaklar ve çevre kirliliğini engellemede yararlı görülen alanlara destek verilmiştir. Doğrudan yabancı yatırımlar, geleneksel ve emek-yoğun endüstrilerde teknolojiyi yükseltmek için desteklenmiştir (Chow, 2004: 132-133).

Çin’e yabancı yatırımların gelmesinde politika değişimleri önemli rol oynamıştır. Çin politikalarındaki değişimler Deng Xiaoping’in 1992 yılı baharında Güney Turu esnasında yapılan bir dizi kararlar ışığında gerçekleşmiştir. 1989

Tiananmen yenilgisinden sonra kemer sıkma politikasından dolayı ekonomide meydana gelen belirsizliği yok etme ve reform gündemini iyileştirme beklentisi ile Çin politikasına Deng'in kişisel damgası işaret edilmiştir. Politika bildirileri ekonomik gelişmeler üzerinde iki faktör nedeni ile etkili olmuştur. İlk olarak, Çin gittikçe yabancı yatırımlar için güvenilirlik sağlamıştır. Çin serbestleşerek ve kurumsal altyapısını inşa ederek tecrübe kazanmıştır. Fakat bu önlemlerin etkisi Tiananmen olayından sonra Çin'in geleceği hakkındaki kaygılar ile birlikte düşmüştür. Deng, Çin'in genel politika yönü bakımından endişeleri giderdiğinde yabancı yatırımcılar kurumsal çerçeve ve doğrudan yabancı yatırımlara dost politikalar zaten yaratıldığı için bu konuya hızlı yanıt vermişlerdir. İkincisi, bu zamana kadar Çin, büyük oranda ihracata yönelik doğrudan yabancı yatırımlara kapalıydı ve Çin pazarına yalnızca seçilmiş birkaç yabancı firma erişim sağlayabiliyordu. 1992 yılından sonra Çin yurtiçi pazarını yabancı yatırımcılara açmaya başlamıştır. Gayrimenkul gibi yeni sektörler yabancı katılımına açılarak Çin pazarında kendi ürünlerini satmak amacıyla üreticilere daha fazla hak tanınmıştır. İlk defa Çin pazarında hızlı büyüme yabancı yatırımları çekmede doğrudan etkili olmuştur (Naughton, 2007: 414). 2000 ve 2007 yıllarında ihracatın doğrudan yabancı yatırımlara oranı ortalama %10,01 gibi yüksek bir değere ulaşmıştır. Bu ihracatın büyük kısmı doğrudan yabancı yatırımlar sayesinde gerçekleşmiştir. 2000-2007 yılları arasında gayri safi sermaye bileşiminin doğrudan yabancı yatırımlara yıllık ortalama oranı 10/1 seviyelerindedir. Sonuç olarak, bu oran sermaye bileşiminin büyük ölçüde doğrudan yabancı yatırımlar tarafından desteklendiği görülmektedir (Sen, 2010: 11).

Tablo 4.41. 2018 Yılı Çin'in Sektörlere Göre Doğrudan Yabancı Yatırım (National Bureau of Statistics of China, 14.06.2020, <http://www.stats.gov.cn/tjsj/nds/2019/indexeh.htm>).

| Sektörler | Proje Sayısı | Gerçekte Kullanılan Yatırım Miktarı (10.000 \$) |
|---|---------------|---|
| Toplam | 60.533 | 13.496.589 |
| Tarım, Ormancılık, Hayvancılık ve Balıkçılık | 741 | 80.131 |
| Madencilik | 46 | 122.841 |
| İmalat | 6.152 | 4.117.421 |
| Elektrik, Gaz ve Su Üretimi-Temini | 284 | 442.390 |
| İnşaat | 1.449 | 148.809 |
| Toptan ve Perakende Ticaret | 22.853 | 976.689 |
| Taşıma, Depolama ve Postalama | 754 | 472.737 |
| Otel ve Yemek Hizmetleri | 854 | 90.107 |
| Bilgi Aktarımı, Yazılım ve Bilgi Teknolojisi | 7.222 | 1.166.127 |
| Finansal Aracılık | 2.469 | 870.366 |
| Emlak | 1.053 | 2.246.740 |
| Kiralama ve İş Hizmetleri | 9.099 | 1.887.459 |
| Bilimsel Araştırma ve Teknik Hizmetler | 5.819 | 681.298 |
| Su Tasarrufu, Çevre ve Kamu Tesislerinin Yönetimi | 151 | 47.408 |
| Hane halklarına Servis, Onarım ve Diğer Hizmetler | 485 | 56.166 |
| Eğitim | 266 | 7.420 |
| Sağlık ve Sosyal Hizmetler | 83 | 30.178 |
| Kültür, Spor ve Eğlence | 749 | 52.290 |
| Kamu Yönetimi ve Sosyal Organizasyonlar | 4 | 12 |

Tablo 4.41.'de Çin'in sektörlere göre doğrudan yabancı yatırım proje sayısı ve yatırımların değerleri verilmiştir. Çin'e gelen doğrudan yabancı yatırım akışlarının önemli bölümü imalat sektörüne yöneliktir. Çin'de sanayi sektörüne gelen doğrudan yabancı yatırımlar 2003 ve 2004 yıllarında doğrudan yabancı yatırım akışlarının

%70'ine eş değerdir. Sanayi sektörü, 2002 yılının sonunda gelişmekte olan ülkelere doğrudan yabancı yatırımların yalnızca %38'ini oluştururken hizmetler ise %55'ini meydana getirmiştir. Durumun aksine Çin'de hızlı ekonomik büyüme ile birlikte doğrudan yabancı yatırımlar ekonominin farklı alanlarına dağılmıştır. Fakat 2002-2004 yılları arasında olduğu gibi 2018 yılında da imalat sektörü doğrudan yabancı yatırımların en büyük alıcısı olmuştur.

Günümüzde Çin'in doğrudan yabancı yatırımlar konusundaki beklentileri farklılık göstermiştir. Çin'in 13. Beş Yıllık Plan (2016-2020) taslağına göre, doğrudan yabancı yatırımlarda mimarlık, denetim ve finansı kapsayan hizmet sektörüne yabancı yatırımların gelmesinin önünü açan ve miktarın yanı sıra kaliteye yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Çocuk eğitimi, yaşlı bakımı, sigorta, güvenlik ve bankacılık yabancı yatırımcıların gelmesinin umulduğu sektörler olarak plan taslağında bulunmaktadır. İleri teknoloji alanındaki firmalara her zaman olduğu gibi pozitif açıdan bakılmaktadır. Son yıllarda finansal hizmet ve yatırımları hızlı bir şekilde artmış ve doğrudan yabancı yatırımların girişini arttırmak için yeni bir sektör haline gelmiştir (Ertekin, 2017: 274).

1980'li ve 1990'lı yıllarda Çin'in ekonomik modernleşme ve büyüme stratejisinin önemli bir yönü yerli firmaların gelişimini arttırmak amacıyla doğrudan yabancı yatırım çekmek olmuştur. Çinli firmalar tarafından yurtdışında gerçekleştirilen yatırımlar katı bir şekilde kısıtlanmıştır. Fakat 2000 yılında, Çinli firmaları özellikle KİT'leri teşvik etmek amacıyla Çin, denizaşırı yatırımlara yönelik yeni bir küreselleşme stratejisi başlatmıştır. Bu yatırımların itici faktörü olarak Çin'in döviz rezervlerinin büyüklüğü örnek verilebilmektedir. Geleneksel olarak, bu rezervlerin önemli bir kısmı, ABD hazine tahvilleri gibi, nispeten güvenli, ama düşük getirili varlıklara yatırılmıştır. Çin hükümeti, Eylül 2007 tarihinde döviz rezervleri üzerinde daha karlı getiri sağlamak ve elinde ABD doları bulduranları arttırmak için Çin Yatırım Şirketi (CIC)'ni oluşturmuştur. Çin Yatırım Şirketi başlangıçta kendisini dünyanın en büyük servet fonlarından biri yapan 200 milyar dolar ile finanse edilmiştir. Hükümetin dışarıya doğrudan yabancı yatırım akımlarını teşvik etmesinin bir başka nedeni Çin'in hızlı ekonomik büyümesini sürdürmede hükümet tarafından gerekli görülen petrol ve mineraller gibi doğal kaynakları elde etmektir. Çin hükümeti son olarak Çinli firmalara kendi markaları ile küresel rekabeti geliştirmeleri konusunda teklif sunmuştur. Yabancı firmaların yaptıkları yatırımlar Çinli firmaların teknoloji, yönetim becerileri elde etmelerine ve daha küresel ortamda rekabet etmelerine yardımcı olacak bir yöntem olarak nitelendirilmektedir (Ertekin, 2017: 274).

Çin'in sermaye ihracının büyük bir kısmı Asya bölgesine gitmektedir. Asya kıtasının küresel sistemin merkezine dönüşmesi ve yakınlığı Çin'in gelecekte güçlü olması için bu bölgeyi denetlemesi gerekmektedir. Bu nedenle Çin yatırımlarının birçoğunu bu bölgeye yönlendirmektedir. Afrika ise sahip olduğu enerji kaynakları, yeraltı madenleri ve gelişmekte olan bir bölge olduğundan dolayı Çin için ikinci sırada yer alarak önem arz etmektedir. Bununla birlikte ABD ve AB pazarının dünya ekonomisinde büyük paya sahip olması nedeniyle Çin'in ilgi alanına bu iki pazar da girmiştir. Bu ülkelerde bankalar ve özel şirketler satın alarak ya da ortaklıklar kurarak çeşitli sermaye ihracı yolları ile ticari gücünü genişletmektedir.

Tablo 4.42. Çin'in 1982-2019 Yılları İtibari İle Doğrudan Yabancı Yatırım Giriş ve Çıkışları (WDI Data Bank, 15.06.2020, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#>).

| YILLAR | Doğrudan Yabancı Yatırım, Net Girişler \$ | Doğrudan Yabancı Yatırım, Net Çıkışlar \$ |
|--------|--|--|
| 1982 | 430.000.000 | 44.000.000 |
| 1983 | 636.000.000 | 93.000.000 |
| 1984 | 1.258.000.000 | 134.000.000 |
| 1985 | 1.659.000.000 | 629.000.000 |
| 1986 | 1.875.000.000 | 450.000.000 |
| 1987 | 2.314.000.000 | 645.000.000 |
| 1988 | 3.194.000.000 | 850.000.000 |
| 1989 | 3.393.000.000 | 780.000.000 |
| 1990 | 3.487.000.000 | 830.000.000 |
| 1991 | 4.366.000.000 | 913.000.000 |
| 1992 | 11.156.000.000 | 4.000.000.000 |
| 1993 | 27.515.000.000 | 4.400.000.000 |
| 1994 | 33.787.000.000 | 2.000.000.000 |
| 1995 | 35.849.200.000 | 2.000.000.000 |
| 1996 | 40.180.000.000 | 2.114.000.000 |
| 1997 | 45.439.000.000 | 3.765.000.000 |
| 1998 | 45.644.000.000 | 4.527.000.000 |
| 1999 | 41.014.000.000 | 4.036.000.000 |
| 2000 | 42.095.300.000 | 4.612.000.000 |
| 2001 | 47.053.000.000 | 9.696.000.000 |
| 2002 | 53.073.618.897 | 6.284.049.719 |
| 2003 | 57.900.937.467 | 8.456.083.724 |
| 2004 | 68.117.272.181 | 7.972.601.714 |
| 2005 | 104.108.693.867 | 13.729.566.303 |
| 2006 | 124.082.035.618 | 23.932.198.468 |
| 2007 | 156.249.335.203 | 17.154.799.702 |
| 2008 | 171.534.650.311 | 56.742.276.630 |
| 2009 | 131.057.052.869 | 43.889.985.500 |
| 2010 | 243.703.434.558 | 57.953.599.366 |
| 2011 | 280.072.219.149 | 48.420.641.060 |
| 2012 | 241.213.868.161 | 64.963.386.524 |
| 2013 | 290.928.431.467 | 72.970.879.683 |
| 2014 | 268.097.181.064 | 123.129.554.305 |
| 2015 | 242.489.331.627 | 174.390.681.862 |
| 2016 | 174.749.584.584 | 216.424.460.753 |
| 2017 | 166.083.755.721 | 138.292.767.802 |
| 2018 | 235.365.050.036 | 143.026.576.683 |
| 2019 | 155.815.344.616 | 97.703.443.776 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.42.'de Çin'in 1982-2019 yılları arasında gerçekleştirdiği doğrudan yabancı yatırım giriş ve çıkışlarının değerleri verilmiştir. 1982 yılında doğrudan yabancı yatırımların Çin'e net girişleri 430 milyon değerinde iken net çıkışlar 44 milyon değerindedir. 1992 yılında doğrudan yabancı yatırımların hem net girişleri hem de net çıkışları hızlı bir artış göstererek sırasıyla 11 milyar ve 4 milyar değerine ulaşmıştır. Çin 2013 yılında 290 milyar \$ ile en fazla doğrudan yabancı yatırım giriş miktarına ulaşmıştır. Doğrudan yabancı yatırım çıkışlarının ulaştığı en yüksek miktar ise 2017 yılında 216 milyar \$ değerindedir. 2019 yılında ise bu giriş ve çıkışlar düşüş göstererek sırasıyla 155 milyar \$ ve 97 milyar \$ değerinde gerçekleşmiştir.

2011 yılında Çin küresel doğrudan yabancı yatırımların kaynağı olarak altıncı sırada yer alırken 2014 yılında üçüncü sıraya çıkmıştır. 2014 yılında Çin'in dışarıya akan doğrudan yabancı yatırım stoku 729,5 milyar \$ olarak değerlendirilmiştir (UNCTAD, 15.06.2020, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf). Hong Kong ile Çin arasındaki bağımlılık göz önünde bulundurulduğunda Hong Kong'a ait olduğu düşünülen sermaye yatırımları aslında Çin'e aittir. Bu durum karşısında Çin, doğrudan yabancı yatırım açısından en çok yatırım yapan ülkeler arasında ABD'den sonra ikinci sırada bulunmaktadır. Küresel sermaye birikimi bakımından Çin, dünyanın merkezi olmaya aday bir ülke olarak bu amaç doğrultusunda sermaye yatırımlarında artışa gitmeyi sürdürmektedir (Peköz, 2014: 296). Çin için Hong Kong küresel sermayenin kolay bir şekilde hareket ettiği yerler arasındadır. Çok Uluslu Şirketlerin tümünün Hong Kong'da faaliyetleri vardır. Bu nedenle Çin, Hong Kong'u küresel sermaye ile olan ilişkileri kapsamında önemli bir avantaj olarak değerlendirmektedir. Hong Kong uluslararası ekonomik ilişkilerinde işlemlerini Çin'den bağımsız bir şekilde gerçekleştiriyormuş gibi davranış sergilemektedir. Hong Kong'a gelen ve çıkan sermayenin görünüşte sermayesi ile ilişkisi bulunmamaktadır. Fakat gerçekte tamamıyla Çin'in denetimi altındadır. Tayvan'da benzer şekilde Hong Kong gibi Çin'in ekonomik merkezi olarak değerlendirilmektedir (Peköz, 2014: 292).

4.3.2. Türkiye-Çin Ekonomik ve Ticari İlişkileri

Coğrafi sınırlar sebebiyle Türk-Çin ilişkilerinin geçmişi M.Ö. 3000 yılına kadar dayanmaktadır. Kent yaşamına geçen Çinliler ile göçebe yaşamlarına devam eden Türkler arasında Asya kıtasında bulunan ticaret yollarını kontrol edebilmek için ciddi bir rekabet vardı (Fidan, 16.06.2020, <https://www.mei.edu/publications/sino-turkish-relations-overview>)Türkler ve Çinliler arasındaki ticari ilişkiler, Orta Asya'ya kadar uzanmaktadır. Tarihi İpek Yolu, Çin'de başlamakta ve bu yol üzerinde Türk Devletleri bulunmakta idi. Eski Türk Devletleri ticaretin güvenliğini sağlamak amacıyla komşuları ile ortak çalışmalar yürütmüşlerdir. Asya Hun Devleti ile Çin arasında kurulan, genelde Çin'e ait sınırlarda pazaryerlerini belirleyen serbest ticaret pazarı bu ortak çalışmalardan birisi niteliğindedir (Sükan, 2000: 146-147). Ticarete yer alan ilişkiler belli başlı mallar üzerinde yoğunluk gösteriyordu. Özellikle Türklerin yetiştirdiği ve Çinlilerin orduda gereksinim duyduğu atlar ticaretin ortak noktasında bulunuyordu. M.Ö. 206-M.S. 220 yılları arasındaki dönemde Çin'de Han Sülalesi'nin hüküm sürdüğü dönemlerde, Çin Hükümdarı ile Mete Han arasında ticari nitelikli bir anlaşma gerçekleştirilmiştir. Bu anlaşma bir bölüm arazinin çeşitli gıda maddeleri ve ipekli kumaşların Çinliler tarafından Türklere verilmesini kapsıyordu. Bu anlaşmanın önemi, Asya'nın doğusunda yer alan iki büyük devlet eşit şartlarda yapılan ilk uluslararası antlaşma olmasının yanı sıra daha sonraki hükümdarlar tarafından yenilenmeyi öngörüyor olmasından kaynaklanmaktadır (Eberhard, 1995: 89). Çin'de üretimi yapılan seramik ve ipekli kumaş gibi malların batıya nakil edilmesinde Türkler hayati role sahipti. Transit yapılan taşımacılık, Türklerin hem İran hem de Çin'de ortak sınırlarının varlığından kaynaklanmakta idi (Sükan, 2000: 151). 11. yüzyılda Türk boyları Orta Asya'dan günümüzdeki Anadolu'ya göç etmişlerdir. Anadolu coğrafyası 1453 yılına kadar Çin ve Avrupa arasında temel ticaretin omurgası niteliği gösteriyordu. Osmanlı İmparatorluğu bu ticaret yolunu kapatarak doğu ile batının ilişkisini kesti ve Avrupalı tüccarların yeni rota aramalarına neden oldu. Bu dönemden sonra Osmanlı İmparatorluğu'nun Balkanlara açılması ve başta Uygurlar olmak üzere Orta Asya'da bulunan diğer Türk toplumlarının kendini dünyadan izole etmesi nedeniyle Osmanlı-Çin ilişkileri hakkında

bilgiler çok kısıtlı kalmaktadır (Fidan, 16.06.2020, <http://acikarsiv.ankara.edu.tr/browse/5945/.Ank>).

Kurtuluş Savaşı ve Türkiye Cumhuriyeti’nin ilk kuruluş yıllarında Çin’deki karışıklıklardan dolayı ilişkiler sınırlı kalmıştır. Cumhuriyet döneminde ilk resmi ilişki 1920 yılında gerçekleşerek, 1940 yılında Türkiye’de bir diplomatik misyon kurmak amaçlanmıştır (Durdular, 2019: 91). Şangay’daki Büyükelçiliğini 1949 yılında kapatmak durumunda kalan Türkiye, Pekin’e büyükelçi atayarak 5 Ağustos 1971 tarihinde Çin Halk Cumhuriyeti’ni tanımıştır. Türkiye bu tarih itibarıyla Tayvan ile olan diplomatik ilişkilerini keserek o günden bu yana “tek Çin” politikası yürütmektedir. Türkiye’nin Tayvan ile ticari, kültürel ve ekonomik mahiyetteki ilişkileri ise resmi çerçeveye girmeden Tayvan’ın Ankara ve İstanbul’da yer alan iki bürosu vasıtası ile sağlanmaktadır (Güllü ve Sandıklı, 2011: 58).

Çin, 1948 tarihli Tarifeler ve Ticaret Genel Anlaşması’nı (GATT) imzalayan 23 ülkenin arasında olmakla birlikte 1949 Devrimi’nden sonra çok taraflı ticaret sisteminin dışarısında kalmıştır. 11 Aralık 2001 tarihi itibarı ile yaklaşık olarak 15 yıllık aradan sonra Çin, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)’ne katılım sağlamıştır. 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren DTÖ kararları ışığında tekstile uygulanan kotaların kaldırılması ile Çin, Türkiye gündeminin önemli konularından biri haline gelmiştir. Özellikle Türkiye’nin ilk ABD olmak üzere 25’e yakın ülke ile birlikte tekstildeki kotaların kaldırılması ile ilgili geçiş sürecinin 2008 yılına kadar uzatılmasına ilişkin girişimi Çin-Türkiye ilişkilerine olumsuz bir şekilde yansımıştır. Türkiye’nin Çin ile gerçekleştirdiği ticari ilişkilerinde artış görülmekle birlikte, ticaret Türkiye aleyhine gelişim göstermiştir. İthalatta uygulanan gümrüklerin ortalama olarak %10’un altına düşmesi ve kotaların kalkması, Çin’i Türkiye için ciddi bir tehdit haline dönüştürmüştür (Güllü ve Sandıklı, 2011: 58-59).

Tablo 4.43. Yıllar İtibarı ile Türkiye-Çin Dış Ticaret Verileri (MFA, 18.06.2020, <http://www.mfa.gov.tr/turkiye-cin-halk-cumhuriyeti-ekonomik-iliskileri.tr.mfa>).

| Yıllar | İhracat* | İthalat* | Denge |
|--------|----------|----------|--------|
| 2013 | 3,60 | 24,68 | -21,08 |
| 2014 | 2,86 | 24,92 | -22,05 |
| 2015 | 2,41 | 24,86 | -22,45 |
| 2016 | 2,32 | 25,44 | -23,12 |
| 2017 | 2,93 | 23,37 | -20,43 |
| 2018 | 2,91 | 20,71 | -17,80 |
| 2019 | 2,58 | 18,49 | -15,90 |

Not: (*) milyar \$ifade etmektedir.

Tablo 4.43.’de 2013-2019 tarihleri arasında Türkiye-Çin dış ticaret verileri verilmiştir. Türkiye’nin 2013 yılında 3,6 milyar \$ değerinde olan ihracatı yıllar itibarı ile küçük oranlarda dalgalanmalar yaşamış ve 2019 yılında 2,5 milyar \$ seviyesine düşmüştür. Bu düşüş sadece ihracatta değil, aynı zamanda ithalatta da görülmüştür. 2013 yılında 24,6 milyar \$ değerinde olan ithalat, 2019 yılında 18,4 milyar \$ değerine düşmüştür. Bununla birlikte 2013-2019 yılları arasında dış ticaret dengesi sırasıyla -21,0 iken -15,9 seviyesine inmiştir. Ancak dış ticaret dengesindeki açığın yıllar itibarı ile azalmasındaki neden ihracatta yaşanan artıştan değil, genel olarak Türkiye’nin Çin ile yaptığı ticaretin azalmasından kaynaklanmaktadır. Türkiye ile Çin’in ticaret hacmi özellikle 1999 yılından sonra artış gösterse de Çin’in toplam 4 trilyon dolarlık ticaret hacmi içerisinde Türkiye 30 milyar dolar gibi oldukça düşük düzeyde yer almaktadır (İkiz, 2019: 1690). Bunun temel nedeni Türkiye’nin Çin pazarının özgün yapısına

yönelik üretim gerçekleştirememesi ve Çin’in kendi bölgesinde ticarete büyük önem göstermesidir. Türkiye’nin Çin’e başlıca ihraç ürünleri, mermer ve traverten, krom, bakır, kurşun, demir, çinko, tabii borat cevherleri, bor oksitleri ve borik asitler olduğu görülmektedir. Başlıca ithal ürünleri arasında otomatik bilgi işlem makineleri ve üniteleri, hücresel/diğer kablosuz ağlar için telefonlar, oyuncaklar, ses-görüntü ve diğer bilgileri almaya ve çevirmeye yarayan araçlar, yük-insan taşıma amaçlı gemiler yer almaktadır (MFA, 18.06.2020, <http://www.mfa.gov.tr/turkiye-cin-halk-cumhuriyeti-ekonomik-iliskileri.tr.mfa>).

Türkiye-Çin dış ticaretine yön veren, Çin’in ihracata yönelik üretim sisteminin yapısal varlığıdır. Bu yapının ortaya çıkardığı ürünler üç gruba ayrılarak incelenebilmektedir. Buna göre, ilk grupta en güçlü rekabet özelliği ile emek yoğun ve gelişme kapasitesi yüksek tekstil, hazır giyim, deri ve kürk, plastik, metal, motosiklet, elektrikli makine ve teçhizat gibi ürünler Çin için ciddi avantaj anlamına gelmektedir. İkinci grupta, günümüz itibari ile rekabet gücü yüksek olmamakla birlikte potansiyel rekabet avantajı ile gıda ve içecek, tütün, kimyasal ürünler, kauçuk sanayi, otomobil ve motosiklet haricindeki ulaşım araçları, kağıt sanayi ve büro makineleri grubundaki üretim orta ve uzun vadede yüksek gelişme avantajını göstermektedir. Üçüncü ve son grup ise, Çin hala rekabet gücü olmadığı bilinen otomobil üretimi, ilaç sanayi ve petrol işleme ve petro-kimya alanlarında orta ve uzun vadede gelişme imkânı ve rekabet gücünü kısmi olarak geliştirme fırsatı bulunmaktadır (Güllü ve Sandıklı, 2011: 60).

Çin’in birçok ülkeyle olduğu gibi Türkiye ile olan dış ticaretinde de fazla vermesini yalnızca düşük işgücü ücretleri ile açıklamak doğru olmamaktadır. Çin’in bir taraftan birinci gruba dahil olan tekstil ve hazır giyim ürünleri başta olmak üzere birçok dalda DTÖ üyeliğinin getirdiği fırsatlar sayesinde dünya pazarlarına girişte yeni avantajlar sağlamıştır. Diğer taraftan ihracatta olağanüstü boyutlara ulaşan devlet teşvik ve destekleri sağlamaya devam etmiştir. Bu faktörlerin Türk-Çin dış ticaretinin Türkiye aleyhine dönmesinde büyük etkisi bulunmaktadır (TOBB, 2004: 1-20).

Türkiye ve Çin, global ekonomik sistem içerisinde karşılıklı ilişkilerini şekillendirmeye çalışmaktadırlar. Buna ek olarak ekonomik güç ve kapasite bakımından iki ülkenin arasında ciddi anlamda asimetrik bir konumlanma vardır. Türkiye 759 milyar \$ civarındaki milli geliri ve 171 milyar doları geçen ihracatı ile dünyanın en büyük on yedinci (2019) ekonomisine sahip ve istikrarlı büyümesinin devamlılığını sağlayan önemli bir ülke konumundadır. Fakat Çin, ABD’nin ardından dünyanın en büyük ikinci ekonomisi konumunda bulunan ve yıllık 2 trilyon doları aşan ihracatı ile dünya piyasalarına hükmeden bir ekonomik süper güç olarak nitelendirilmektedir. Bu bakımdan, Türkiye’nin dış ekonomik ilişkilerinde Çin’in payı oldukça yoğun olsa da; Çin’in dış ekonomik ilişkilerinde Türkiye’nin payı için aynı durumun geçerli olmadığı görülmektedir. Türkiye-Çin ticaretinin şartlarını Çin’in tek taraflı olarak belirlediğini ifade etmek doğru olmamakla birlikte, ticaret dengesindeki mevcut asimetri doğal olarak ilişkiler üzerinde belirleyici bir faktör taşımaktadır. Türkiye, dünyanın yeni büyük gücü Çin ile ilişkilerini kendi gelişen ekonomisi için azami yararı sağlayacak şekilde tasarlamak ve buna göre politikalar meydana getirmesi gerekmektedir (Atlı ve Günay, 2014: 19-20).

Türkiye, Çin Halk Cumhuriyet’ini 1971 yılında tanımış ve 1974 yılında bu ilke ile “Ticari İşbirliği Analizması” imzalamış da, ardından uzun bir süre ekonomik ilişkiler karşılıklı fayda çerçevesinde akılcı ve sürdürülebilir bir zemin üzerine oturtulmamıştır. İlişkilerin ilk yıllarında Çin ekonomisi sosyalist sistem altında dış dünyadan izole iken, Türkiye’de ithal ikameci politikalar uygulanmış ve iç piyasa odaklı bir ekonomi paradigması geçerliliğini muhafaza etmiştir. Türkiye’nin Çin’i tanıdığı dönemde

parlamentoda ve basında yapılan tartışmalarda Çin’in Türkiye’ye coğrafi olarak uzak olması ve iki ülke arasında ticareti yapılabilecek ürün çeşitliliği olmaması nedeniyle bu ülke ile ticaretten fazla bir beklenti oluşmamıştır. Aksine Çin’in neden olabileceği politik ve ideolojik tehditler ile ilgili endişeler ekonomik ilişkileri geri planda bırakmıştır (Atlı, 2013: 12). 1980’li yılların başında iki ülkenin de ekonomide liberalizasyon ve dışa açılma süreçleri birbirlerine yakın zamanda başlamış ve Türkiye ile Çin arasındaki ekonomik ilişkileri ilerletmek amacı ile ilk adımlar atılmıştır. 1980’lerde Türk girişimciler, Çin’i her türlü ürünün kolay bir şekilde satılabileceği geniş ve el değmemiş bir pazar olarak düşünmüşlerdir. Ancak Çin’in Deng Xiaoping yönetiminde küresel ekonomiye açılmaya henüz başladığı, Türkiye’nin ise ihracata yönelik sanayileşme konusunda zorluklar yaşadığı bu dönemde ciddi bir ticaret hacmi ortaya çıkarmak mümkün görünmemiştir.

1990’lı yıllarda ihracat amacı ile Çin’e giden Türk iş çevreleri Çin’de iş yapmanın ve mal satmanın kolay olmadığı şeklinde bir fikre kapılmışlar ve ihracat yerine düşük maliyetli Çin ürünlerini Türkiye’ye ithal ederek kar elde etmeyi seçtikleri bir dönem yaşanmıştır. İstanbul Ticaret Odası (İTO)’nın raporunda bu konu, “Türk girişimcileri, dünyaya kapılarını açmaya başlaması ile dev bir çekim merkezi haline gelen Çin pazarında umduklarını bulamadılar. Ülkeye mal satmaya giden Türk işadamlarının yaklaşık tamamı, Çin piyasasındaki malların ucuzluğu karşısında, ihracatçı olarak ayrıldıkları Türkiye’ye ithalatçı olarak geldiler.” şeklinde ele alınmıştır. Bu dönem içerisinde Türkiye’nin Çin karşısındaki ticaret açığı artmaya başlamış ve politika yapıcıların Çin’in tehdit mi, fırsat mı olduğu konusunda yaşadıkları kısır ikilem, bu ülke ile ekonomik ilişkilerin orta ve uzun vadede nasıl inşa edilebileceği konusunun yeterince çözümlenmesinin önüne geçmiştir. Ticari ilişkilerin sağlıklı ve sürdürülebilir bir zemin üzerine oturtulmasını geciktiren bu süreç, 2000’li yılların ortalarına kadar süregelmiştir. Türkiye, Çin ile ekonomik ilişkilerinde önceliği ikili ticaret açığını kapatmaya vermiş, ancak bu aşamada yeterli bir adım atılamamıştır. Türkiye’den Çin’e yapılan yatırımların sayısı oldukça sınırlı kalmış ve Çin sermayesi, Türkiye’ye getirilememiştir (Atlı ve Günay, 2014: 20-21).

2002 yılından sonra Çin’e karşı Türkiye’deki genel yaklaşım farklılık göstermeye başlamış, kısa vadede sonuç almak mümkün olmasa da; gerek devlet, gerekse de iş çevreleri tarafından daha rasyonel ve uzun vadeli ilişkileri hedefleyen bir anlayış ortaya çıkmıştır. Çin’e yönelik olarak hızlı bir şekilde gelişen ve yalnızca politika yapıcılar ile kısıtlı kalmayıp bürokrasi, iş dünyası ve akademik alanda da kabul gören dinamizm, 2010 yılında Türkiye ile Çin arasındaki ilişkilerin “Stratejik Ortaklık” düzeyine yükseltmesiyle yeni bir boyut kazanmıştır. Dönemin Çin Başbakanı Wen Jiabao’nun Ekim 2010 tarihinde Türkiye’ye yaptığı ziyaret esnasında imzalanan sekiz önemli anlaşma, artık iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerde uzun vadeli ve yapıcı bir vizyon ortaya çıkarma ve bu vizyon doğrultusunda somut girişlerin ön planda olacağı belirtilmiştir. Türkiye ve Çin hükümetleri, ikili ticaret hacimlerini 2015 yılında 50 milyar dolara, 2020 yılında ise 100 milyar dolara çıkarmaya yönelik bir hedef ortaya koymuşlardır. Yeni dönemde Türkiye, Çin ile olan ekonomik ilişkilerini uzun vadeli bir perspektif çerçevesinde ele alarak ilişkilerin odağı ticaretten yatırımlara doğru kaymıştır. Bu bağlamda Çin ile ikili dış ticaret açığını tamamen ortadan kaldırmak gibi gerçeği yansıtmayan hedeflerin yerine; ticaret açığını mümkün olduğunca kontrol altına alarak, Çin’den çekilecek doğrudan sermaye yatırımları ile finanse etmeyi amaçlamışlardır. İhracatın mümkün olduğu kadar çeşitlenmesi ve hacim olarak artırılması, yatırım bağlantılarının iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin ana eksenini

teşkil edecek bir şekilde yeniden yapılandırılması, bu dönemin öncelikli amacını nitelendirmektedir.

Türkiye ile Çin arasındaki resmi ilişkilerin tesis edilmesinden ve ikili ticaretin başlamasından itibaren yalnızca 1993 ve 1994 yıllarında Türkiye Çin karşısında ticaret fazlası yaratmış ve geriye kalan yılların tamamında ise Türkiye aleyhine bir ticaret açığı ortaya çıkmıştır. İthalat ve ihracat arasındaki makasın açılmaya başladığı 1995 yılı Türkiye'nin Çin'e yaptığı ihracat bir yıl içinde %81,1 azalırken, ithalat %109,1 artış göstermiştir. Çin'in 2001 yılında DTÖ üyesi olması ve bu ülkenin ihraç ürünlerinin Türk pazarlarına daha kolay giriş yapabilmemesinin etkisiyle ithalat ve dolayısıyla dış ticaret açığı ivme kaydetmiştir. 2008-2009 dönemindeki küresel ekonomik kriz sebebi ile Türkiye'nin Çin'den ithalatının görece azaldığı, ancak aynı dönemde ihracatın hız kesmeden devam ettiği görülmüştür. Çin'in küresel krizin etkilerini diğer gelişmiş ekonomilere daha rahat karşılaması ile bu ülkenin ihracatı kısa zamanda toparlanmış ve Türkiye'nin Çin'den yaptığı ithalat da artış göstermeyi sürdürmüştür. 2013 yılı itibari ile Türkiye'nin Çin'e ihracatı 3,6 milyar dolar, ithalatı ise 24,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu bakımdan Çin'in, Türkiye'nin toplam ithalatı içerisindeki payı hızlı bir şekilde artmasına rağmen Türkiye'nin ihracatındaki payının aynı oranda artmadığı açıkça görülmüştür. 1980 ve 1990 yıllarında ithalat ve ihracat paralel bir seyir izlerken, 2000'li yıllarda Çin'den yapılan ithalatın, Türkiye'nin toplam ithalatından daha fazla artması durumun değişmesine yol açmıştır. Çin'e yapılan ihracatın ortalamasının altında bir hızla artmasından dolayı da Türkiye'nin Çin'e karşı ticaret açığı genel ticaret açığından daha hızlı büyümüştür.

Bu şartlar altında ve mevcut eğilimlerin sürmesi durumunda Çin ile artan ticaret hacminin, Türkiye açısından artan bir genel ticaret açığını ifade ettiği söylenebilmektedir. 2013 yılında Türkiye'nin Çin ile ticaretinde ihracatın ithalatı karşılama oranı %14,6 olarak meydan gelmiştir. Bu oranın mevcut eğilimler bakımından sürdürülmesi halinde 2020 yılında Türk ve Çin hükümetleri tarafından belirlenmiş olan 100 milyar dolar değerindeki ticaret hacmine ulaşılması beraberinde yaklaşık 75 milyar dolarlık bir açık ortaya çıkaracaktır. Bu büyük miktar ise Türkiye için zaten önem bir sorun oluşturan cari açığın üzerine daha fazla yük yükleyecektir. 2001 yılında Çin'in DTÖ üyeliği sonrasında Çin malları Türk pazarlarını doldurmaya başlamış, büyük pazar paylarına ulaşmış ve yerli üreticiyi tehdit eden bir konuma gelmiştir. Bu dönemde Ankara Ticaret Odası'nın yayınladığı bir raporda Türkiye'deki 30 sektörün Çin mallarının hâkimiyeti altında olduğu bildirilmiştir. Ayrıca Türkiye'ye giren kaçak mallar ile birlikte Çin mallarının Türk pazarında bu ölçüde yer almasının ekonomiye maliyetinin 5-7 milyar dolar arasında olduğu belirtilmiştir. İş dünyasının uyarıları sonucunda Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yayınlanan tebliğler aracılığı ile birçok Çin malına gözetim uygulanmaya başlanmıştır. Çin'den yapılan ithalatın, bireysel ithalatçının kazancının ötesinde Türk ekonomisine de getiri sağlamaktadır. Bunun yanında düşük maliyetli Çin ürünleri, Türk üreticilerinin alım güçlerinin artmasına yol açmaktadır. Türkiye'de imalat sanayinin ithalata bağımlılık oranı, bir diğer ifadeyle iç piyasaya ya da ihracata gidecek herhangi mal üretebilmek için dışarıdan alınması gereken girdi oranı %43 gibi yüksek bir düzeydedir. Bu bakımdan düşünüldüğünde, Çin'den düşük maliyetler ile girdi tedarik edilmesi Türk üreticisi ve ihracatçısı açısından rekabet avantajı sunmaktadır (Atlı ve Günay, 2014: 22-23).

Türkiye'nin Çin karşısında mevcut ticaret açığı ile orta vadede yaşamayı sürdürmesi gerekmektedir. Yapılması gereken, mümkün olduğu kadar ithalatta disiplini sağlamak, bir diğer ifadeyle düşük standartlı ürünlerin ülkeye girişini engelleyip ithalatın tüketiciye, üreticiye ve genel olarak ekonomiye fayda sağlayacak şekilde

yapılmasını garanti etmektir. Diğer yandan ihracat tarafında planlı ve sektör odaklı stratejik çalışmalar yürüterek Çin’e daha fazla ve daha çeşitli ürün satmanın yöntemlerini bulmak gerekmektedir (Atlı ve Günay, 2014: 23). Türkiye ile Çin arasında iş yapma ortamındaki iyileştirmelerin önemli bir katkı sağladığı belirtilmektedir. 2010 yılında Türkiye ile Çin arasındaki ticarete Dolar ve Euro gibi para birimlerinin aradan çıkarılarak işlemlerin Lira ve Yuan üzerinden gerçekleştirilmesine yönelik uzlaşma ve bu gelişmeyi takiben Türk ve Çin bankaları arasında işbirliği anlaşmalarının yapılması, ihracatçılara avantajlar sunmuştur. Çin’de düzenlenen fuarlara katılan Türk üreticilere kamu tarafından sağlanan %70’lik katılım desteği de, ihracatı teşvik eden bir başka unsur olarak dikkat çekmektedir. Bunlara ek olarak hala iki ülke arasında müzakere sürecinde olan vize kolaylaştırma anlaşması da, tamamlanıp yürürlüğe konulduğunda ekonomik aktiviteye ivme kazandıran bir etki ortaya çıkaracaktır (Uçar, 2013: 12-18).

Tablo 4.44. Çin’in Türkiye’ye Gerçekleştirmiş Olduğu Doğrudan Yabancı Yatırımın Değeri (National Bureau of Statistics of China, 19.06.2020), <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2019/indexeh.htm>).

| Yıllar | Doğrudan Yabancı Yatırım (USD 10000) |
|--------|--------------------------------------|
| 2013 | 4004 |
| 2014 | 1272 |
| 2015 | 2701 |
| 2016 | 3205 |
| 2017 | 674 |
| 2018 | 87 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.44.’de Çin’in Türkiye’ye gerçekleştirmiş olduğu doğrudan yabancı yatırımın değeri verilmiştir. 2013 yılı Türkiye’nin Çin’e, en fazla doğrudan yabancı yatırım gerçekleştirdiği yıldır. Bu tarihten itibaren doğrudan yabancı yatırımlar dalgalı bir seyir izlemiş ve 2018 yılında ise en düşük değerine ulaşmıştır. 2019 yılının ilk yarısında 3,1 milyar dolarlık doğrudan yabancı yatırım çeken Türkiye’nin ilk on sıralamasında Çin yer almamaktadır.

Çin hala ikili ticarete Türkiye’nin önde gelen ortaklarından biri olsa da yatırım ilişkilerinde geri planda kalmıştır. 2013 yılı itibari ile Türkiye’de yerleşik yabancı sermayeli firmalarının sayısı 36,300 düzeyindedir. Bu firmalar arasında Çin sermayesine sahip olanların sayısı ise 540’dır. Çin Ticaret Bakanlığı verilerine göre, Türkiye’de toplam 406 milyon dolarlık Çin sermayesi bulunmaktadır. Ancak bu rakam Çin’in tüm dünyadaki yatırımları içerisinde oldukça küçük bir paya sahip olduğunu göstermektedir. Bu durum, doğrudan yabancı yatırım tanımına girmeyen büyük ölçekli proje, alt yapı ve diğer taahhüt hizmetleri ile birlikte düşünüldüğünde Çin’in Türkiye’deki ekonomik varlığının önemli bir düzeye ulaştığına dikkat çekmektedir (T.C. Ticaret Bakanlığı, 15.06.2020, <https://ticaret.gov.tr>). Çin’in Türkiye’deki girişimlerine örnek olarak Çinli firmaların üstlendikleri Ankara-İstanbul Hızlı Tren Projesi; Çin’in önde gelen firmalarının Türkiye’deki alt yapı çalışmaları; enerji ve madencilik alanlarında üstlenilen büyük çaplı projeler ve otomotiv, mühendislik, elektrikli teçhizat, çeşitli makine, inşaat işleri, beyaz eşya, çelik, ilaç ve kimyasallar alanlarında Çin firmalarını çalışmaları verilebilmektedir. Rakamlar henüz istenilen düzeyde olmasa da, Çinli yatırımcıların ve hükümetin Türkiye’de yatırım yapmaya, Türkiye’nin de daha fazla Çin sermayesine ev sahipliği yapmaya istekli olduğu görülmektedir (Atlı ve Günay, 2014: 25).

Türkiye’ye Çin’den gelen yabancı sermayenin yanı sıra Türkiye’den de Çin’e doğrudan yabancı sermaye akımı gerçekleşmektedir. Çin’e giden sermayenin Türkiye için makroekonomik anlamda dikkate değer bir yarar sağladığını söylemek kolay değildir. Ancak bu yatırımlar Türkiye’nin özel sektörünün küresel açılımı bakımından önem taşımaktadır. Hazine Müsteşarlığı verilerine göre 2013 yılı sonu itibari ile Çin’deki Türk sermaye stoku 111,4 milyon dolar düzeyinde görülmektedir. Bu rakam, Türk firmalarının Çin’de yatırıma dönüştürülen kazançlarını ve üçüncü ülkeler üzerinden gerçekleştirilen sermaye ihraçlarını kapsamadığı için Çin’deki toplam Türk yatırım miktarını tam olarak ifade etmese de, mevcut durum hakkında bir fikir sunmaktadır. Çin’deki Türk yatırımları büyük oranda hafif sanayi ürünleri, kord bezi, çelik, değerli madenler, plastik, inşaat, gıda ve tekstil alanında yoğunluk göstermektedir. Dış Ekonomik İlişkiler Kurumu (DEİK) bünyesinde bulunan “Türk-Çin İş Konseyi”nin verilerine göre Çin’de faal olan Türk firmalarının arasında Çimtaş, Demir-Döküm, Fabeks Dış Ticaret, Arçelik-Beko, ÜnsaAmbalaj, Şişecam, Zorlu Tekstil, Garanti Bankası, İş Bankası, Sabancı Holding-KordSA ve Fiba Holding-Türkmall bulunmaktadır (Atlı ve Günay, 2014: 27).

Türkiye’den Çin’e yapılan ihracat 2014, 2015 ve 2016 yılları itibari ile gerileme kaydetmiştir. 2016 yılında ihracat %3,6 oranında gerilemiş ve 2,33 milyar \$ seviyesine düşmüştür. Çin, Türkiye’nin ilk 20 ihracatçı sıralamasında düşüş göstermektedir. Çin’in Türkiye’nin ihracatındaki payı %1,6 seviyesine kadar inmiştir. Çin’e yapılan ihracatta önemli yer tutan mermer ihracatı 2016 yılında değişiklik göstermemiştir. Buna karşılık metal cevherleri ihracatı %11,7 ve inorganik kimyasallar ihracatı %29,8 gerileme yaşamıştır. Makine, örme giyim eşyası ve demir çelikten eşya ihracatı ise yükselmiştir. Çin’de altyapı, inşaat ve sanayi yatırımlarında büyüme yavaşlamakta ve ekonomik büyüme hızı düşmektedir. Bununla birlikte Çin’in metal, mineral ve hammadde ithalatı da zayıflamaktadır. Türkiye’nin bu ürünler ağırlıklı olarak Çin ihracatı da 2016 yılında olumsuz bir şekilde etkilenmiştir (TİM, 2017: 74).

Türkiye’nin 2016 yılında gerçekleştirmiş olduğu ithalat miktarı düşüş göstermiştir. Buna karşılık olarak Çin’den yapılan ithalat artışı 2016 yılında da devam etmiştir. Çin’den yapılan ithalat 2016 yılında %2,3 artmış ve 25,44 milyar \$ düzeyinde meydana gelmiştir. Çin’den yapılan ithalatın payı da %12,8’e çıkmıştır. Böylelikle Çin en çok ithalat yaptığımız ülke konumunu 2016 yılında sağlamlaştırmıştır. Çin’den birçok fasılda önemli miktarda ithalat gerçekleştirilmektedir. 2016 yılında en çok ithalat yapılan elektrikli cihaz ile makineler ithalatı %23,5 artış göstermiştir. Diğer çok sayıda ürün grubunda da artış yaşanmış ve bunlardan en dikkat çeken %103,0 seviyesinde demir çelik olmuştur (TİM, 2017: 101).

Çin Cumhurbaşkanı Xi Jinping, Eylül 2013 tarihinde Kazakistan’ın Nazarbayev Üniversitesi’nde gerçekleştiği konuşmada “İpek Yolu Ekonomi Kuşağı”nın ortak bir şekilde inşa edilmesi ile ilişkili stratejik bildiriye resmi olarak ilk kez açıklamıştır. Xi Jinping, Ekim 2013 tarihinde Endonezya Parlamentosu’nda yaptığı konuşmada Çin’in ASEAN ülkeleri ile deniz üzerindeki ortaklık ilişkilerini ilerletmek için “21. Yüzyıl Deniz İpek Yolu”nu birlikte inşa etmeye hazır olduğunu belirtmiştir. Kısa bir süre sonunda, ilk kez düzenlenen “Çin’in Çevre Diplomasisi Forumu” toplantısında da “İpek Yolu Ekonomi Kuşağı ve 21. Yüzyıl Deniz İpek Yolu”nun inşa edilerek Çin’in çevre ülkeler ile ilişkilerinin güçlendirilmesi gerektiği ifade edilmiştir. Yaklaşık bir ay sonra Çin Komünist Partisi Merkez Komitesi Üçüncü Genel Oturumu sonrasında “İpek Yolu Ekonomi Kuşağı ve 21. Yüzyıl Deniz İpek Yolu”nun inşasının teşvik edilmesine ve bundan sonra her iki projenin kısaca “Kuşak-Yol” projesi resmi olarak devlet stratejilerinden biri olarak kabul görmüştür.

“Kuşak-Yol” projesi, resmi devlet stratejisi olarak kabul edildikten sonra proje kapsamında ilk olarak içeride Shaanxi, Gansu, Qinghai, Ningxia, Xinjiang, Sichuan, Chongqin, Yunnan ve Guanxi eyaletleri başta olmak üzere toplam on dört eyaleti alt yapı ve ekonomik olarak kalkındırma kararı alarak çalışmalar yürütmüştür. Güney Kore, Moğolistan, Hindistan, Latin Amerika, Avrupa ve Rusya’ya yapılan üst düzey ziyaretlerde “Kuşak-Yol” projesi, ilgili devletlere sunulurken devletlerin projeyi desteklemesi talebinde bulunulmuştur. Mayıs 2014 tarihinde Asya’da İşbirliği ve Güven Arttırıcı Önlemler Konferansı’nda Xi Jinping’in, “Kuşak-Yol” projesinin inşasında finansal destek sağlaması için Asya Altyapı Bankası’nın kurulmasını teklif etmiştir ve Çin’in bankaya ileride yaklaşık 40 milyar \$ değerinde destek sağlayacağı vaadinde bulunmuştur. İki yıllık bir süreç sonunda Mart 2015 tarihinde yayınlanan “İpek Yolu Ekonomik Kuşağı ile 21. Yüzyıl Deniz İpek Yolunun Ortaklaşa İnşa Edilmesini Teşvik Üzerine Vizyon ve Faaliyetler” bildirgesi ile “Kuşak-Yol” projesinin hedefleri, ilkeleri, vizyonu ve faaliyetleri detaylı bir şekilde dış dünyaya sunulmuştur (Durdular, 2016: 79-80).

14-15 Mayıs 2017 tarihlerinde Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın da katılım sağladığı Çin-Türkiye zirvesi ile Modern İpek Yolu projesi hayata geçirilmiştir. Türkiye ile Çin arasındaki sevkiyat süresinin 1 aydan 10 güne düşmesi ve Pekin’den deniz yolu ile 2 ayda teslim edilen ürünlerin 2 haftadan daha az bir zaman zarfında İstanbul’a ulaştırılacak olması projeyi Türkiye açısından daha önemli kılmaktadır (Karagöl, 20.06.2020, <https://setav.org>). Özellikle milenyum sonrası dönemde Çin, Türkiye için uzaktaki bir ticari ortak olmaktan ziyade daha yakın ticari ilişkilerin olduğu ortak ülke konumuna ulaşmıştır. Kuşak-Yol Projesi kapsamında Çin, Türkiye’nin İran, Irak, İsrail ve Suriye gibi Ortadoğu ülkeleri ile iyi ilişkiler kurarak bu ülkelerde Çin sermayesinin ortak yatırımlarını asgari düzeye indirmesi ve projeye gereken önemi vermesi, gelecekte Türkiye’nin Çin ile askeri, siyasi, ekonomik ve kültürel alanlarda ilişkilerinin ilerlemesinde katkıda bulunacaktır. Çin’in Kuşak projesi, AB ile ilişkilerinde de yeni bir gelişme yaşanacağı beklenmektedir. AB ticari açıdan Çin ile artan ilişkileri kapsamında Türkiye ile tekrar mütalaa ve iletişim sürecinin başlamasına yol açacak girişimler gerçekleştirmiştir. Bu durumun arkasındaki temel sebeplerden birisi de Kuşak ülke olmanın sağladığı avantaj olarak düşünülmektedir (İkiz, 2019: 1694-1695).

Türkiye’nin Kuşak-Yol projesine dahil olan ülkelerden biri olmasının ardında Çin ile ticaret hacminde bir artış yaşanmıştır. Bu durum gelecek yıllarda artan transit demiryolu taşımacılığı ile artış sağlayabilecektir. 2017 yılında Türkiye’deki ekonomik koşullar sebebi ile Çin’den ithalatın düşmesi ticaret hacminde bir azalmaya neden olmuştur (İkiz, 2019: 1695). Türkiye bir G-20 ülkesi olarak Çinli yatırımcılar için oldukça çekici bir pazar niteliğindedir. Türkiye’nin jeostratejik konumu Kuşak üzerinde deniz, hava ve karayolu taşımacılığı vasıtası ile Orta Doğu, Merkez Asya ve Kuzey Afrika’ya bağlantı sağlama amacı ile aracı niteliğinde olacaktır. Bu proje ile Türkiye, demiryolu altyapısını iyileştirerek yeni liman ve otoyol bağlantıları oluşturacaktır. Bu bağlamda 21. Yüzyıl Deniz İpek Yolu’nun önde gelen katılımcısı Yunanistan’da liman yatırımı yapan Çin firmaları Türkiye’deki limanlar ile de ilgilenmektedir (Akçay, 2017: 81).

Tarihi İpek Yolu’nun Kuşak-Yol Projesi kapsamında yeniden canlandırılması Türkiye ekonomisine de önemli katkılar sağlayacaktır. Yeni lojistik projeleri kapsamında Çin, hem enerji talebini karşılayacak hem de Orta Asya, Türkiye ve Avrupa’yı birbirleri ile bağlanmasına yol açacaktır. Böylece Orta Asya’dan aldığı hammaddelerin maliyetini azaltmasının yanı sıra kendisine yeni pazarlar yaratacaktır.

Güvenli ve risk olmayan ticari yollar ticaret hacmini arttırarak yeni yatırımları teşvik edecektir (Balcı, 2018: 118). Artan ilişkiler nedeni ile Türkiye’ye doğrudan yabancı sermaye yatırımında bir artış yaşanacağı beklenmektedir (Işık, 2017: 147). Kuşak-Yol projesi üzerindeki her ülke için önem arz etse de Türkiye oldukça stratejik konumda yer almaktadır. Türkiye, İpek Yolu’nun kalbinde yer almakta ve bu bağlamda Marmaray, Yavuz, Sultan Selim Köprüsü, Avrasya Tüneli, 1915 Çanakkale Köprüsü ve 3. Havalimanı Projesi gibi büyük altyapı projelerini gerçekleştirmektedir (İkiz, 2019: 1696).

Türkiye son yıllarda ekonomik kalkınma dinamiklerini altyapı yatırımları ve inşaat ile desteklemekte ve bu alanda yapılan yatırımlar ekonomik büyüme hızında ciddi katkı sağlamaktadır. Çin ile ilişkilerin faydacı bir ekseninde, ticari ve ekonomik kazanımlar temelinde geliştirilmesi sebebi ile Kuşak-Yol Projesi Türkiye tarafında daha çok alt yapı yatırımlarının getireceği yüksek gelir çarpanı ile kavramsal hale getirilmektedir. Bu durumda bahsedilen Çin’in yeni Avrasya temelli etki alanını genişletme politikasını Atlantik ve Avrupa ekseninde çok fazla tartışılmadığı açıktır. Kuşak-Yol projesi belirtildiği üzere hegemon güç kayması olarak da düşünülmektedir. Bazı görüşlere göre, Türkiye’nin özellikle 2013 yılı sonrasında bu proje üzerinde yoğunlaşmasını batı ile artan gerilimli ilişkilere yönelik bir alternatif ile yeni dış kaynak yaratma arzusu sonucudur (Bahçecik, 2017: 56).

4.4. Japonya’nın Ekonomik Yapısı ve Türkiye ile Ekonomik-Ticari İlişkileri

Tokugawa Hanedanı (1603-1868) döneminde ağırlıklı olarak feodal ve dış dünyadan izole edilmiş bir toplum olan Japonya’nın, 1853 yılında Amiral Perry idaresindeki Amerikan donanması tarafından zor kullanılarak “dünyaya açılması”nın Japon ulusunun Batı dünyası karşısındaki askeri ve teknolojik olarak ne kadar geri kaldıklarını fark etmelerine zemin hazırlayan bir dönüm noktası olduğu söylenebilmektedir. Daha sonra 1868 yılında başlayan ünlü “Meiji Restorasyonu” esnasında Batı dünyası ile girişilen kapsamlı yüzleşme, sosyo ekonomik ve teknolojik alanlarda gerçekleştirilecek hızlı yetişme (catching up) stratejisinin ulusal çıkarlar bakımından vazgeçilmez olduğu düşüncesinin daha da derinleşmesine neden olmuştur. 1885 yılından itibaren ülkede bir yandan fiziki ve yasal altyapı hızlı bir şekilde iyileştirilirken diğer taraftan “model fabrikalar” çevresinde devletin koordine ettiği başarılı bir sanayileşme süreci deneyimlenmiştir (Ünay, 2015: 169-170).

Japon ekonomisi, 19. yüzyılda feodal yapıdan merkezi düzene geçişle hızlı bir ilerleme yaşamıştır. 20. yüzyılın başlarında gelişmiş sanayi yapısı, merkezi ordusu ve modern eğitim kurumları ile Japonya, İngiltere, Fransa, İtalya ve ABD ile birlikte beş büyük ülke sıralamasına girebilmiştir. II. Dünya Savaşı sonrasında Japonya’nın dünyanın en büyük ekonomik güçlerinden biri olmasında: Savaş sonrası zararın giderilmesi ve demokratikleşme, özel sektör yatırımları, nitelikli iş gücü, yüksek tasarruf eğilimi, gelişmiş teknolojileri uyarılma yeteneği, düşük savunma harcamaları ve sosyal, politik ve işçi-işveren ilişkilerinde istikrar faktörleri önemli katkı sağlamışlardır. Tarihsel bakımdan Japonya’nın dışa açılması aslında 1960’lı yıllara kadar uzanmaktadır. Bu dönemde ticaret engelleri ortadan kaldırılmış, Japon sermayesi hammadde kaynaklarına ve dış yatırımlara yönelmiştir. Artan verimliliğin beslediği hızlı büyüme sonucunda ürün fazlaları dünya pazarlarına sürülmüştür. Çelik ve otomotiv sanayisinde gelişmeler ile Japonya denizaşırı yatırımlar gerçekleştirerek başarılı fiyat stratejileri ile pazarları ele geçirmiştir (Enginkaya, 2005: 99).

1970'lerin başından itibaren yayınlanan kapsamlı iki programla ithalatın ve sermaye hareketlerinin liberalleşmesi gelişmekte olan ülkelere tercihli ticaret rejimi uygulanması ve resmi dış yardım yapılması gibi uygulamalar yürürlüğe konularak Japonya'nın dışa açılma hamlesi bir bakımdan tescillenmiştir (Kalaycıoğlu ve Gönel, 1998: 17-19). 1970'li yıllarda en büyük ticaret ortağı ABD'nin aldığı önlemler ve petrol krizi nedeniyle şoklar yaşayan Japonya, 1980'li yılların ortalarında Yen'in değer kazanması ve 1987'den itibaren de sosyal tercihlerde gittikçe belirgin hale gelen değişim isteği ve iç talebe yönelik genişleme ile ekonomik başarısını sağlamıştır (Igeme, 1995: 1). Bir yandan sanayi yapısını şekillendirmede, sanayiye canlandırmak amacıyla gerekli ayarlamaları yapma konusunda, belirli sanayilerin gelişimine doğru şekilde yol göstermede, ürünlerin üretim ve dağıtımında, Japon dış ticaret şirketlerini ve diğer milletler ile ticari ilişkilerini yönetmede Japon Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (METI)'nin önemi vurgulanmaktadır (Balassa ve Noland, 1998: 36).

4.4.1. Japonya'da Makro Ekonomik Göstergeleri

Japon ekonomisi II. Dünya Savaşı sonrasında önemli ölçüde büyüme gerçekleştirmiştir. Fakat Japon Yen'inin yabancı para karşısında hızlı bir şekilde değerinin düşmesi ve yaşanan nüfusla beraber 1980'li yıllardan sonra iç talebin teşvik edilmesine yönelik önlemlerin artırılmasını zorunlu kılmıştır. Son yıllarda hükümetin önündeki en önemli sorunlardan biri yaşanan nüfus ve ticaret fazlalığı olarak görülmektedir.

1990'lı yıllardan sonra Japon ekonomisinde bir arz fazlalığı meydana gelmeye başlamıştır. Japonya, yıllardır yaptığı yatırımlar neticesinde küreselleşen dünyada ihracatta deve dönmüştür. Diğer ülkelerin piyasa rekabetini yükseltmesi ve dünyadaki talebin nispeten yavaşlamaya başlamasıyla Japonya, sorunlar yaşamıştır. Yaşlı nüfusa sahip olan Japonya, zengin ve tüketmeyen nüfusundan dolayı az olan iç talep neticesi ile mal ve hizmet üretimindeki arz fazlasını istenilen ölçüde ortadan kaldıramamıştır. Sonuç olarak, piyasa mal ve hizmet fiyatlarını artırmak yerine düşürmek mecburiyetinde kalmıştır. Böyle bir durumda şirketler kar elde edemediklerinden dolayı üretimlerini azaltma çaresine başvurmuşlardır. Ülkedeki bankalar ise kredi verecek şirket bulmakta zorlanmaya başlamıştır. Günümüzde Japonya, yaklaşık 2 trilyon (ABD doları) döviz rezervini elinde tutmaktadır. Ülkenin yurtdışındaki net varlıkları toplamı ise 3 trilyon dolar civarındadır. 2018 yılı verilerine göre Japonya 5,2 trilyon dolar GSYH ile dünyanın 3. büyük ekonomisini oluşturmaktadır (Bulut, 2019: 21).

4.4.1.1. Japonya'da Ekonomik Büyüme

Japonya'da sosyo-ekonomik kalkınma stratejilerinin modernleşme çabası 1868 yılında başlamıştır. 19. yüzyıldan itibaren hızlı ve yaygın ulusal kalkınmaya öncelik ve önem verilmesi, Japon toplumunun Dünya Savaşları esnasında uzun dönemli hayatta kalma stratejisinin ana parçası olmuş ve üretim sürecinin aksamasının önüne geçmek amacıyla işçi-işveren temsilcilerini verimlilik ekseninde bir araya getiren işletme/şirket sendikaları seçilmiştir. Hitachi sendikası, sektör ayrımı yapmadan bu grupta bulunan tüm işletmelere mensup olan işçileri organize etmekte ve bu nedenle sendika ve şirket yönetimi arasında stratejik konuların karara kavuşturulması noktasında sağlıklı bilgi akışının sağlanmasını kolaylaştırabilmektedir. Bu sistem ile Soğuk Savaş ve küresel ekonomik kriz yılları dahil Japonya'da üretim süreçlerinin işçi radikalleşmesi yada

grevler gibi nedenlerle kesintiye uğramamış olduğu ancak çalışanların refah düzeylerinin de makul düzeyde tutulduğu görülebilmektedir (Fukuyama, 1995: 189).

Uzmanlaşma, takım çalışması gibi yeni organizasyonel modellerin önerilmesi insani kapitalizm yaklaşımını meydana getiren birçok unsurun, 1980’li yıllardan itibaren çokuluslu şirketler tarafından benimsenmesini sağlamıştır. Japonlaşma olarak adlandırılan süre zarfında ağırlıklı olarak 1960 ve 1970’li yıllarda büyük Japon şirketlerinde kristalize olan yönetim modelinin, küresel ekonomik aktörleri, insan sermayesi ve işgücü verimliliğini sağlama konusunda yeniden düşünmeye yol açtığı dikkat çekmektedir.

Savaş döneminde “ulusal kalkınmacılık” ideolojisinin en başarılı biçimde somut bir sanayileşme ve yapısal dönüşüm hareketine uygulandığı ülke olan Japonya’nın yüzyıllar öncesine uzanan girişimcilik-sanayicilik kültürü ile güçlü bürokratik devlet geleneği, bu duruma kolaylık getiren etkiler sağlamışlardır. Japonya Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (METI) gibi devlet kuruluşları ile sanayi burjuvazisi ve geniş toplum kesimleri arasındaki kalınmacı ittifak, AR-GE ve ileri teknoloji yatırımlarında bir rekabet avantajı oluşturulmasına yol açmıştır. Şirket birleşmeleri ve satın almalarını teşvik eden küresel rekabet stratejisi, ulusal planda bütçe dengelerinin ve düşük enflasyonunun korunmasına dayalı sıkı finansal politikalar ile savunma harcamalarının ABD faktörü nedeniyle düşük tutulması desteklenmiştir. Ekonomik küreselleşme dalgaları ile birlikte Japon sermayesinin dış yatırımlara kayması, yönetim sisteminin sarsılması sistemde durgunluk ve finansal rekabet paradigmasına özellikle sosyal açıdan geçişin hala devam ettiği söylenebilmektedir (Ünay, 2015: 170-174).

Japonya, 1603 yılında başlayan Tokugawa Rejimi altında 250 yıldan daha fazla dünyadan izole, feodal ve imparatorluğun merkezi otoritesinin zayıf olduğu bir dönem geçirmiştir. 1854 yılında, ABD deniz filosunun baskını ile 31 Mart 1854 tarihinde imzalanan Kanagawa Anlaşması ve 1858 yılında, İngiltere ve Fransa gibi güçlerle yapılan anlaşmalar sonucunda Japonya iç pazarını batılı güçlere açmış ve ithal ürünlere koyduğu vergileri%5 gibi oldukça küçük bir düzeye indirmiştir (Yülek, 2015: 132). 19. yüzyılın ikinci yarısında Batılı devletler, askeri güçlerini kullanarak Çin, Japonya ve Kore ile bu ülkelerin bazı limanlarını zorla ticarete açan eşit olmayan anlaşmalar imzalamışlardır. Özellikle İngiltere, mukayeseli üstünlüklerden yararlanarak, ekonomik olarak geri kalmış Asya ülkeleri ile ticaret yaptığında avantaj sağlayacağını farkındaydı; çünkü bu ülkelerden temel ham ve yarı mamulleri satın alacak ve onlara kendi ülkesinde işlediği mamul sanayi ürünleri satışı yapacaktı. İngiltere, Hong Kong’u devralma hakkını da bu anlaşmalarla elde etmiştir. Ticarete açılan limanlara “Anlaşma Limanları” denilmiştir (Fairbank, 1978). Yapılan bu anlaşmalar, Batılı tüccarlara ticari avantajlar sunmuştur (Sugiyama, 1988: 52- 53).

Japonya’da 1868 yılında başlayan Meiji adı verilen yeni dönemde devletin yönlendirmesi, desteği ve işbirliği ile hızlı bir sanayileşme süreci yaşamıştır. Devletin oynadığı role rağmen, sanayileşme özel sektör şirketleri tarafından ortaya çıkmıştır. Japonya reform döneminde Avrupa ve Amerika’yı geç gibi “Batıyı yakalama” stratejisi izlemiştir. Japonya’nın 40 yıl devam eden bu ilk kalkınma ve batıyı yakalama döneminde, ekonomik ve sosyal dönüşüm meydana gelmiş ve Japonya’nın bu gelişimi Almanya ile birlikte Gershenkron’ un “geç kalınan ülkeler” tanımına temel teşkil etmiştir. Ek olarak, Japonya’da Meiji Dönemi’nde karar alıcıların hızlı bir sanayileşmeye doğru yönelerek, enerji ve çabalarını bu hedefe yönelttiği açıktır. Bu amaç doğrultusunda uygulanan politikaların, Japonya’nın Meiji Dönemi’ndeki kalkınma politikalarını yarattığı söylenebilmektedir. Meiji Dönemi’nin başka bir özelliği, yeni bir yönetici sınıf sayesinde meydana çıkmasıdır. Reformlar, Hambatsu

olarak adlandırılan bu yönetici sınıfın liderliğinde ortaya çıkmıştır. Meiji döneminde uygulanan kalkınma ve dönüşüm politikaları doğrudan sanayileşme haricinde birçok alana yayılmıştır.

Gümrük tarifelerinin zorunlu olarak indirilmesinden sonra Japonya'nın dış ticaret dengesinin hızla kötüleşmesi, yabancı para tasarrufu sağlamak için ithal malların ikame edilmesini veya ihracat yapılarak döviz girdisi sağlamayı mecburi duruma getirmiştir. Japonya'da sanayileşme sürecinin öncüsü sayılan tekstil sektöründeki politikalar bu duruma iyi bir örnek olarak gösterilmektedir. Japonya'da tekstil sektörü hızlı bir şekilde gelişmiştir. Bu gelişimde kamu tarafından desteklenen tesislerden çok sonradan gelişen özel şirketler ve bunların kurduğu Japon İplik Birliği önemli bir rol oynamıştır. Sonuç olarak, Meiji Dönemi'nde devlet, önce doğrudan yatırım ve yönlendirmeler ile sonradan da iş zümreleri ile işbirliği gerçekleştirerek oluşturduğu politika ile sanayileşmeyi başlatmayı ve başta amacı olan ticaret fazlasını vermeyi başarmıştır. Bu temel üzerinde, Japonya'nın sınıai kalkınması, 1911 yılından sonra gittikçe hızlanmaya devam etmiştir. Aynı dönemde, ağır sanayi ve kimya sanayi de yaygınlaşmış ve gelişim göstermiştir. Bununla birlikte, Japonya bu dönemde askeri bakımdan da önemli reformlar gerçekleştirerek, ordusunu ve deniz kuvvetlerini güçlü kılmıştır (Yülek, 2015: 134-135).

Meiji döneminde hızlı bir şekilde sanayileşen Japonya, 20. yüzyılın başlarından itibaren gitgide saldırgan ve yayılmacı bir tavır edinmiştir. Çin ve Asya'nın doğusuna yayılmasını önceden sağlayan Rusya'ya karşı zaferle sonuçlanan savaşlar sonrasında Asya karasında yayılmıştır. I. Dünya Savaşı'nda İngiltere, Fransa ve Rusya'dan meydana gelen İtilaf Devletleri tarafında yer alması ile bu pozisyonu güçlenmiştir. 1930'lu yılların başında, Mançurya'nın işgal edilmesinden sonra Batı dünyası ile Japonya'nın ilişkileri bozulmuştur. Japonya, Almanya tarafında yer alarak, ABD ile savaşa girdiği II. Dünya Savaşı'nın başlarında Asya'daki yayılımını sürdürmüştür. Fakat yenilgi ile çıktığı savaştan sonra büyük bir yıkım yaşamıştır. Asya'da son 50 yıl boyunca kazandığı tüm toprakları kaybettiği savaş sonrasındaki Amerikan işgali, 1952 yılında San Francisco Anlaşması ile sona ermiştir. 1947 yılında ise daha demokratik bir anayasa kabul edilmiştir. Japonya'da 1953 yılı ile I. Petrol Krizi'nin yaşandığı 1973 yılına kadar çok hızlı ve ihracata dayalı bir büyüme süreci ortaya çıkmıştır (Yülek, 1997: 577). Meiji restorasyonu ile başlayan sanayileşme sürecinin temel amacı, askeri gücün geliştirilmesine taban oluşturmak iken II. Dünya Savaşı sonrası sanayileşme sürecinin temel amacı, refahın artırılması olmuştur. Bu dönemde Japon hükümetleri, bazı politikalarla yeni bir sanayileşme süreci yürütmüşlerdir. Bu dönemde ticaret, finans ve sanayi politikaları birlikte yürütülmüştür. Bu dönem sonunda, ihracattaki büyüme hızı ithalatı aşmış ve Japonya dış ticaret fazlası verme hedefine ulaşmıştır. İhracatın yapısında sanayi lehine değişim sanayileşme hedefinin başarı sağladığını göstermiştir. Sanayi ürünleri, 1870'li yıllarda toplam ihracatın %18'ini meydana getirirken, 1930'lu yıllarda bu oran %80 seviyesine kadar ulaşmıştır (Yülek, 2015: 136).

Finansal politikalar, hızlı büyüme döneminde Japon kalkınma politikalarının önemli bir faktörü olmuştur. İlk olarak, Merkez Bankası ve Maliye Bakanlığı işbirliği ile faiz hadlerine nominal tavanlar konulmuştur. İkinci sırada yer alan düzenlemeler ise, bono ve tahvil piyasalarını kısıtlayarak efektif olarak bankaları finansal sistemin ana faktörü haline getirmiştir. Bono ve tahvil ihracı, temel sektörlerdeki şirketlere sınırlı tutulmuştur. Meiji döneminden itibaren Japonya'da bankalar, sermaye fakiri olan ülkede kaynakların tahsis edilmesinde önemli role sahipti. Dolayısıyla, uygulanan finansal politikalar ile bu rol, hızlı büyüme döneminde de sürmüştür (Yülek, 1997: 578).

Japonya’da Hızlı Büyüme Dönemi, 1973 Petrol Krizi ile birlikte sona ermiştir. Bu yıllarda Japon sanayisi, uluslararası rekabet gücünü arttırmış, Japon ekonomisi dünyanın en büyük ve gelişmiş ekonomileri arasında yer almıştır. Finansal serbesti politikaları da 1974 yılından itibaren başlatılmıştır. Hızlı Büyüme Dönemi’ndeki doğrudan sektör seçimi ve desteklenmesine dayalı temel sanayi politikalarının da ortadan kalkması bu yıllarda meydana gelmiştir. Özellikle 1980’li yıllardan itibaren, teknoloji ve yenilik bazlı politikalara geçiş yapıldığı görülmektedir. Bu politikaların da sanayi politikalarının temel özelliklerine sahip olduğundan bahsedilebilmektedir (Yülek, 2015: 146-148).

Tablo 4.45. Japonya’da Ekonomik Büyümenin Talep Yönlü Kaynakları (WDI Data Bank, 22.06.2020, <https://databank.worldbank.org>).

| Yıllar | Mal ve hizmet ithalatı (% büyüme) | Mal ve hizmet ihracatı (% büyüme) | GSYH Büyüme Oranı (%) | Kişi Başına GSYH Büyüme Oranı (%) | GSMH Büyüme Oranı (%) |
|--------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| 1965 | .. | .. | 5,8 | 4,6 | .. |
| 1967 | .. | .. | 11,0 | 10,0 | .. |
| 1969 | .. | .. | 12,4 | 10,1 | .. |
| 1971 | 7,04 | 15,9 | 4,6 | 3,3 | 4,7 |
| 1973 | 24,3 | 5,23 | 8,0 | 7,1 | 8,0 |
| 1975 | -10,2 | -0,9 | 3,0 | 1,4 | 3,1 |
| 1977 | 4,08 | 11,7 | 4,3 | 3,3 | 4,4 |
| 1979 | 12,9 | 4,3 | 5,4 | 4,5 | 5,5 |
| 1981 | 2,4 | 13,4 | 4,2 | 3,4 | 4,0 |
| 1983 | -3,2 | 4,9 | 3,5 | 2,8 | 3,6 |
| 1985 | -2,5 | 5,2 | 5,2 | 4,5 | 5,4 |
| 1987 | 9,3 | 0,1 | 4,7 | 4,2 | 4,9 |
| 1989 | 17,8 | 9,5 | 4,8 | 4,4 | 4,9 |
| 1991 | -1,1 | 5,4 | 3,4 | 3,0 | 3,3 |
| 1993 | -1,2 | 0,8 | -0,5 | -0,7 | -0,4 |
| 1995 | 12,9 | 4,2 | 2,7 | 2,3 | 2,7 |
| 1997 | 0,3 | 11,0 | 1,0 | 0,8 | 1,1 |
| 1999 | 3,6 | 1,9 | -0,2 | -0,4 | -0,2 |
| 2001 | 1,0 | -6,7 | 0,4 | 0,1 | 0,5 |
| 2003 | 3,3 | 9,5 | 1,5 | 1,3 | 1,6 |
| 2005 | 6,1 | 7,1 | 1,6 | 1,6 | 1,9 |
| 2007 | 2,1 | 8,6 | 1,6 | 1,5 | 2,0 |
| 2009 | -15,6 | -23,4 | -5,4 | -5,4 | -5,5 |
| 2011 | 5,8 | -0,2 | -0,1 | 0,0 | 0,0 |
| 2013 | 3,2 | 0,7 | 2,0 | 2,1 | 2,6 |
| 2015 | 0,7 | 2,9 | 1,2 | 1,3 | 1,5 |
| 2017 | 3,4 | 6,7 | 1,9 | 2,0 | 2,2 |
| 2018 | 3,3 | 3,4 | 0,7 | 0,9 | .. |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: (..) ile belirtilen alanlarda veri bulunamamıştır.

Tablo 4.45.’de Japonya’da 1965-2018 yılları arasında gerçekleşen ekonomik büyümenin talep yönlü kaynakları verilmiştir. 1967-1969 yıllarında Japonya’da GSYH’ nin büyüme oranı çift haneli rakamlara ulaşarak, sırasıyla %11,0 ve %12,4 olarak gerçekleşmiştir. Kişi başına GSYH’ nin büyüme oranı ise aynı yıllarda en yüksek büyümeye ulaşmıştır. Ancak bu tarihlerden sonra büyüme oranları dalgalı bir seyir izlemiştir. 1967-1969 yıllarından sonra en yüksek GSYH büyüme oranı ve kişi başına GSYH büyüme oranı 1973 yılında sırasıyla %8,0 ve %7,1 seviyesinde görülmüştür.

Bununla birlikte Japonya'nın gerçekleştirmiş olduğu mal ve hizmet ithalat-ihracat oranları da oldukça hızlı artış ve azalışlara şahit olmuştur. Ek olarak, Japonya'nın GSMH büyüme oranı da dalgalı bir seyir izlemiş ancak GSYH ve kişi başına GSYH büyüme oranları kadar yüksek düzeylerde gerçekleşmemiştir.

Japonya özellikle II. Dünya Savaşı sonrasında yeni ürünlere olan katkısını arttırmış ve teknolojik gelişme çizgisindeki istikrarını korumuştur. Bu gelişme sürecinde transistörlü radyo piyasasında %10 seviyesinde paya sahip iken 1980 yılında video oynatıcılar sayesinde piyasanın %90'ına sahip olmayı başarmıştır. 1955-1980 yılları arasında yaşanan geçiş döneminde payları artan ve teknolojileri gelişen ürünler aynı zamanda Japonya'nın teknolojik yeteneğinde görülen artışa dikkat çekmektedir. 1960 yılında %20 seviyesindeki pay ile siyah-beyaz televizyon üretimi yapan ülke, 1965 yılında %45'lik pay ile renkli televizyon üretebilecek seviyeye gelmiştir. 1970 yılında hesap makineleri ve stereo cihazlar ile piyasa payının %60'ını elinde tutan Japonya, 1975 yılında %80'lik bir payla radyo alıcısı üretimi yaparak teknolojik gelişimini devamlı kılmayı başarmıştır. 1950 ve 1960'lı yıllarda Japon şirketlerinin AR-GE stratejilerini şekillendiren, ithal edilen teknolojiyi benimseme ve geliştirme esasına dayandırılan tersine mühendislik yöntemi olmuştur. Firmanın tamamını öğrenme ve geliştirme sürecine katan bu yöntem ile sistemi iyileştiren fikirlerin birçoğu en alt kattan, üretim hattından oluşmaktadır. Bu sayede tersine mühendisliğin sağladığı öğrenme sürecinin meydana getirdiği bütünleştirici etki, birçok Japon firması için çok önemli bir rekabet avantajı sağlamaktadır.

Japonya hem transfer ettiği teknolojiden öğrenme sağlayarak üstün teknolojik kabiliyete sahip olmayı başarabilen bir ülke olması itibariyle hem de arkadan gelen diğer Doğu Asya ülkelerinin sanayileşme politikalarında ve yakalama başarılarında etkili olması nedeniyle önemli bir noktada durmaktadır. Japonya'nın izlediği geç kalkınma modelinin en önemli faktöründen birisi, gelişmiş ülkeler ile arasındaki teknolojik açığı kapatma temeline dayandığını göstermektedir. Bu süreçte kopya teknolojiler, tersine mühendislik yöntemleri gibi teknoloji transferi kanalları, klasik AR-GE teşviklerinin en önemli tamamlayıcısı olarak kullanımı yapılmıştır. Bununla birlikte, teknoloji transferini sağlayan yabancı sermaye yatırımlarına ilişkin kısıtlama ve denetleme mekanizması da teknolojik öğrenme ve gelişme sürecini belirleyen, etkinliğini arttıran bir diğer unsur olarak bu modelin önemli faktörlerinden birini meydana getirmiştir.

Öğrenme temelli teknoloji transferi sürecini etkin sanayi, teknoloji ve ticaret politikaları ile tamamlayan ve kalkınmacı devletin kontrolünde sınai altyapının oluşumunu ve gelişimini sağlayan Japonya, birinci nesil geriden gelen ülkeler arasında öne çıkmakla kalmayarak, aynı zamanda Doğu Asya ülkeleri içinde model teşkil etmiştir. Tersine mühendislik yöntemini gözlem gezileri için gönderdiği teknik personelin eğitimi ve yabancı uzman çalıştırma stratejisi ile tamamlayan Japonya, özellikle II. Dünya Savaşı'nın sonrasında hızlı bir toparlanma sürecine adım atmıştır. Savaş ekonomisi nedeniyle sekteye uğrayan teknolojik gelişme sürecini kendi teknolojisini satarak sağladığı gelirden çok daha fazlasını yabancı teknolojilerin lisans hakkını almaya sarf etmiştir. Yabancı teknolojiye dayalı öğrenme ve yetenek edinme süreci bakımından kritik aşamayı geçen ülke, dünyanın önde gelen teknoloji üreticisi ve ihracatçısı durumuna gelmiştir. Asya Kaplanları'nın ve özellikle Güney Kore'nin oluşturduğu bölgesel dinamikten de yararlanan Japonya, Doğu Asya'nın teknolojik gelişim sürecine liderlik yapmıştır (Tiryakioğlu, 2015: 227-230).

4.4.1.2. Japonya'da Enflasyon

Japon ekonomisinde 1980'li yılların ikinci yarısında ortalamanın üzerinde ekonomik gelişme ve sıfıra yakın enflasyon ortaya çıkmıştır. Bu olumlu yönde yaşanan gelişmeler ülkenin risk profilini düşürmüş, büyüme beklentisine girilmiş, aktif fiyatları yükselmiş ve önemli oranda kredi genişlemesi yaşanmıştır. 1980'li yılların ikinci yarısı aynı zamanda finansal liberalizasyonun ve deregülasyonun hız kazandığı bir dönem ortaya çıkmıştır. Japonya 1990'lı yılların başında aktif-balon ekonominin çöküşü sonrasında finansal bir krize girmiştir. 1980'lerde deregülasyon sürecinin hızlanması ve sermaye piyasalarının derinleşmesi ile sistemde fazla kapasite sorunu meydana gelmiştir. Bu gelişmeler doğrultusunda gerekli düzenlemelerin yapılamaması ile denetim ve risk yönetim kontrolünün eksikliği bankaları zor bir duruma düşürmüştür. 1990'lı yılların başında başlayan problemler, 1997 yılında sistematik bir kriz haline gelmiştir.

Japon ekonomisinde 1990'lı yılların ortasında patlak veren kriz mali sisteme olan güvenin sarsılmasına neden olmuştur. Bu durum müşterilerin finansal sisteme olan güvenlerinin kaybolmasına ve harcama eğilimlerinin azalmasına yol açmıştır. Bankaların yeni kredi açma olanakları, sermaye pozisyonlarındaki kötüleşmeye bağlı olarak önemli oranda daralma yaşamıştır. Daralan kredi olanakları kurumsal sektörün yatırım yapma imkanının azalmasına yol açmıştır. Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler bu durumdan önemli ölçüde etkilenmişlerdir. Bu gelişmelerin sonucunda yaşanan ekonomik daralma ülkeyi uzun sürecek olan bir resesyona sürüklemiştir (Erdönmez, 2002: 50-51).

Tablo 4.46. Japonya’da Tüketici Fiyatlarında Enflasyonun Yüzdesi ve Enflasyonun GSYH Deflâtöründeki Yüzdesi (WDI Data Bank, 27.06.2020, <https://databank.worldbank.org>).

| YILLAR | Enflasyon, Tüketici Fiyatları (%) | Enflasyon, GSYH Deflâtörü (%) |
|--------|-----------------------------------|-------------------------------|
| 1970 | 6,9 | 22,9 |
| 1973 | 11,6 | 12,7 |
| 1975 | 11,7 | 7,1 |
| 1980 | 7,7 | 5,4 |
| 1981 | 4,9 | 2,9 |
| 1982 | 2,7 | 1,7 |
| 1983 | 1,8 | 0,9 |
| 1984 | 2,2 | 1,4 |
| 1985 | 2,0 | 1,2 |
| 1986 | 0,5 | 1,6 |
| 1987 | 0,1 | -0,1 |
| 1988 | 0,6 | 0,6 |
| 1989 | 2,2 | 2,1 |
| 1990 | 3,0 | 2,6 |
| 1991 | 3,2 | 2,9 |
| 1992 | 1,7 | 1,6 |
| 1993 | 1,2 | 0,5 |
| 1994 | 0,6 | 0,2 |
| 1995 | -0,1 | -0,5 |
| 1996 | 0,1 | -0,4 |
| 1997 | 1,7 | 0,5 |
| 1998 | 0,6 | -0,04 |
| 1999 | -0,3 | -1,3 |
| 2000 | -0,6 | -1,3 |
| 2001 | -0,7 | -1,1 |
| 2002 | -0,9 | -1,4 |
| 2003 | -0,2 | -1,6 |
| 2004 | -0,008 | -1,1 |
| 2005 | -0,2 | -1,0 |
| 2006 | 0,2 | -0,8 |
| 2007 | 0,0 | -0,7 |
| 2008 | 1,3 | -0,9 |
| 2009 | -1,3 | -0,6 |
| 2010 | -0,7 | -1,8 |
| 2011 | -0,2 | -1,6 |
| 2012 | -0,05 | -0,7 |
| 2013 | 0,3 | -0,3 |
| 2014 | 2,7 | 1,7 |
| 2015 | 0,7 | 2,1 |
| 2016 | -0,1 | 0,2 |
| 2017 | 0,4 | -0,2 |
| 2018 | 0,9 | -0,08 |
| 2019 | 0,4 | .. |

Not: (..) ile belirtilen alanda veri bulunamamıştır.

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.46.’da Japonya’nın yıllar itibari ile enflasyon oranları verilmiştir. 70’li yıllarda yüksek enflasyon oranlarına ulaşan Japonya’nın 1974 yılında enflasyon oranı %23 seviyesinde görülmüştür. 1980’li yıllardan itibaren enflasyon oranlarında ciddi bir düşüş yaşanmıştır. 1980-1981 yılında sırasıyla %7,7 ve %4,9 ile 80’li yılların en yüksek enflasyon oranları meydana gelmiştir. Japonya ekonomisi 1999 yılından itibaren uzun bir süre ise deflasyona girmiştir. 2018 yılında tüketici fiyatlarında gerçekleşen enflasyon %0,9, 2019 yılında ise %0,4 oranındadır.

1990’lı yıllara kadar önemli bir ekonomik başarı elde eden Japonya o tarihlerde ekonomik durgunluğa girmiş ve bu durumu bir şekilde aşamamıştır. 2000-2009 yılları arasındaki 10 yıl içerisinde Japonya’da enflasyon yıllık ortalama %0,7 düzeyinde olurken Japonya Merkez Bankası’nın yıllık ortalama faizi de %0,3 olarak gerçekleşmiştir. Özetle, Japonya Merkez Bankası bu on yıllık dönemde bankaları pozitif faiz ile fonlanmıştır. On yıllık süre zarfında Japonya’nın ekonomik büyümesi yıllık ortalama %0,6 olarak meydana gelmiştir. Sonuç olarak Japonya 2010 yılında 5,7 trilyon dolarlık bir GSYH’ ye, 41 bin doların üstünde bir kişi başı gelire sahip olurken kamu kesimi borcunun GSYH’ ye oranı da %208’e kadar yükselmiştir.

2010-2017 yılları arasındaki 7 yıl içerisinde Japonya’da enflasyon yıllık ortalama olarak %0,7 iken Japonya Merkez Bankası’nın yıllık ortalama faizi de %0,3 olarak gerçekleşmiştir. Bu 7 yıllık süreç içerisinde Japonya’nın ekonomik büyümesi yıllık ortalama %2,2 olmuştur. Faizin düşük olması kamu kesiminin borçlanmasını teşvik etmiş ve daha da artarak %236 düzeyini aşmasına yol açmıştır. Enflasyonun düşük, reel faizin de negatif olması Japonya’ya bir fayda sağlamanın aksine tam tersine zarara yol açmıştır (Eğilmez, 24.06.2020, <http://www.mahfiegilmez.com>).

Japonya’da Eylül 2012 tarihinde Başbakanlığa seçilen Abe, üç ayaklı bir ekonomi programı açıklamıştır. Bu üç ayaklı program genişleyici para politikası, genişleyici maliye politikası ve yapısal reformlardan oluşmaktadır. Uzun yıllar boyunca durgunluk içerisinde olan Japonya zaten uzun bir zamandan beri gevşek maliye politikası uygulamakta idi. %8 seviyesini bulan bütçe açıkları ve bunun yaratmış olduğu kamu kesimi borç yükü de dünya rekoru olan %250 seviyesine kadar ulaşmıştır. Japonya Başbakanı Abe, gevşek maliye politikasına parasal genişleme ve yapısal reformları ekleyerek ekonomiyi içinde bulunduğu sıkıntıdan çıkarmayı hedefleyerek işe başlamıştır. Hedefler arasında enflasyonu %2 seviyesine çıkarmak yer alıyordu ve bu nedenle Japon Merkez Bankası’nı bu hedefe yönlendirmiştir. Japonya bir taraftan kamu harcamalarını arttırmaya devam ederken Merkez Bankası da tahvil alarak piyasaya para sürmeye başlamıştır. Bütçe açıklarının çift haneyi zorladığı kamu borç yükünün GSYH’ nin 2,5 katını aştığı bir ortamda 2014 yılının ilk çeyreğinde büyüme bir önceki çeyreğe göre %1,6 düzeyinde yükselince ekonomide bir toparlanma yaşandığına kanaat getiren Başbakan Abe, büyük açıkları kapatmaya başlamak amacıyla zamanın geldiği izlenimine kapılarak satış vergisinin oranını yükseltmiştir. Bu hamleden sonra ekonomi ikinci ve üçüncü çeyrekte bir önceki çeyreğe kıyasla sırasıyla %1,9 ve %0,4 oranlarında küçülmüştür. 2014 yılı itibariyle Japonya iki çeyrek üst üste ekonomik küçülme yaşamış ve resesyona girmiştir. Uzun bir süre sonunda enflasyonu %3,2 seviyesine getirmiştir. Uygulanan gevşek maliye ve para politikaları ekonomiyi büyüme rayına oturtamaması ile birlikte hedeflenen %2’lik enflasyonun üzerine çıkmıştır.

4.4.1.3. Japonya’da İşsizlik Oranları ve İstihdam Düzeyi

II. Dünya Savaşı sonrasında hızlı kalkınma programı esnasında Japon ekonomisinin lokomotifi olarak görülen büyük şirketler bünyesinde hayata geçirilen ve klasik ekonomik liberalizmin bireysel rasyonalite ve verimlilik varsayımları ile uyum sağlamayan “Japon Tarzı Yönetim Sistemi” ya da “insani kapitalizm” yaklaşımının bazı ana hatları mevcuttur. İnsani kapitalizm, öncelikle Batılı anlayıştaki “serbest piyasa” yerine düzenlenmiş ya da organize edilmiş bir piyasa kurgusu içerisinde birbirlerini tamamlayan ekonomik ünitelerin işverenleri ile çalışanlarının hiyerarşik olmayan ilişki şekli içinde birbirlerini aile fertleri olarak gördükleri bir düzeni ifade etmektedir. Bu düzende, işçi-işveren arasında her zaman yasal ve yazılı kurallara bağlı olmayan daha

ziyade yaygın sosyo-ekonomik norm ve eğilimlerin şekil verdiği sağlam bir ilişki ağı meydana getirilmiştir (Johnson, 1982: 317).

Özellikle kendi alanında tecrübeli usta/ustabaşılar ve üretim süreçlerinde görev alan işçiler, sanai üretim ve yöntemlerinin etkinleştirilmesi, yeni teknolojilerin hayata geçirilmesi ve verimliliğin artırılması gibi stratejik konularda şirket yönetimlerinin doğru kararlar vermelerini daha kolay hale getirecek şekilde hiyerarşik yapıları gözetmeden önemli katkılar sağlayabilmektedirler. Büyük aile şirketleri genellikle Japonya’nın taşra kesimine kadar uzanan büyük tedarikçi ve yan sanayi ağları ile bütünlük sağlayarak çalıştıkları için bu ağları oluşturan KOBİ’ler arasında da sıkı bir dayanışma ve küresel ekonomiye dair etkin bir bilgi paylaşımı söz konusu olmuştur. Japon devleti ve METİ liderliğindeki üst kademe bürokrasisi de bu sistem içerisinde kapasite israfını ve koordinasyon zaafalarını giderici bir orkestra şefi rolüne bürünerek iyi düzenlenmiş bu piyasada oluşan sinerjinin dünya ekonomisi ile etkin bir entegrasyona dönüştürülmesine yönelik adımları hızlandırmıştır (Ozaki, 1991: 97). Bireylere saygıyı güçlü bir grup dayanışması ile birleştirerek hızlı ve yerel bir kalkınma ivmesi oluşturan insani kapitalizmin organizasyonel bakımdan en önemli iç özelliği ise hayat boyu istihdam, işyerlerinde kıdeme bağlı ücret politikası ve şirket bazında organize olan sendikalar olarak görülmektedir (Ünay, 2015: 172).

Ömür boyu istihdam politikası, Japonya’nın prensipleri ve liberal ekonomi paradigması ile çatışmaktadır. Zor zamanlarda işletmelerin ilk çare olarak işçi çıkartarak maliyetleri düşürme gibi tembelliklere kapılarak Anglo-Sakson dünyanın tersine, insani kapitalizm perspektifi, insani sermayeyi kalkınmanın itici gücü olarak görmekte ve işçiler ile işverenler arasında uzun süreli sadakat ilişkilerinin oluşmasına destek vermektedir. Sonuç olarak meydana gelen enformel uzlaşya göre, işçiler kendilerini sürekli geliştirme prensibi etrafında performans ve birikimlerini sürekli olarak arttırarak şirketlerine maksimum katkı sağlamaya çalışmaktadır. Buna karşılık şirketler de kriz dönemleri dahil işçi çıkarmaktan olabildiği kadar kaçınılmaktadırlar. Büyük bir şirkette uzun bir süre çalışmak işçiler için olumlu bir referans ve sosyal prestij kaynağı olduğundan dolayı çalışmaları, verim ve motivasyonlarını da yükselmektedir. Ek olarak, tarihsel açıdan nitelikli işgücü arzının yetersiz olduğu Japonya’da büyük şirketler arasında birbirlerinin elamanlarını istihdam etmemem ve yönünde devam eden centilmenlik geleneği, bu sistemin sağlıklı bir şekilde devamını oluşturmaktadır. Bir şirkette verimsiz olan ya da dürüst davranmayan çalışanlar direkt olarak sistemin dışına alınmaktadırlar. Nispeten erken yaşlarda emeklilik prensibine dayalı olan bu sistemde ilk kariyerlerinden emekli olan çalışanlar, kolaylıkla ikinci bir kariyere başlama fırsatı bulabildikleri için ekonomiye sağladıkları katkılar da süregelmektedir (Fukuyama, 1995: 191).

Bir firmada çalışılan zamana bağlı olarak insani kapitalizmin ikinci özelliği dereceli olarak artan “kıdeme dayalı maaş” sistemidir. Bu sistemde belli bir firmada çalışılan süre, ücret hesaplamalarında performansa dayalı unsurlar ile birlikte en önemli bileşen düşünüldüğünde, bu uygulama son derece gerçekçi görünmekteydi. Bir firmada istihdam edildikleri süre zarfında firma ve sektör hakkında spesifik bilgi birikim ve tecrübelerini arttıran çalışanların üretkenlikleri ve genel katkılarının da zamanla arttığı düşünülmüyordu. Özellikle işgücünün daha nitelikli bölümünü oluşturan çalışanlar için geçerli olan bu durum, maaşları zamana bağlı olarak yükselen ve sosyal konumlarını risk altına almak istemeyen işçilerin, dışarıya görece kapalı bir işgücü piyasasında başka şirketlere transfer olmayı düşünmemelerinden bahsetmektedir. Zamanla deneyim ve belli hiyerarşik konum sağlayan bu çalışanlar, yeni işe girenlerin firmaya ısınmaları için çalışıp sisteme entegre olmalarını amaçlayan; işçi performansını maksimize edici üretim

yöntem ve tarzı öneren ya da çalışma şartları ile ilgili problemleri grevlere gidip büyümeden çözen “ağabey”ler olarak yönetim kademesinin işlerini de son derece basitleştirmektedirler (Ozaki, 1991: 102).

II. Dünya Savaşı’nın tahrip edici etkilerinden sonra Japonya, ekonomik olarak toparlanmayı ve hatta diğer başta gelen ekonomik güçler arasında önemli bir rol elde etmeyi, muhtemel olarak iş ve istihdama yönelik tutumundan kaynaklanmaktadır. Japonya’nın işsizlik oranı diğer büyük sanayi ve gelişmekte olan ülkelerden daha düşük olduğu görülmektedir. Japon iş ahlakı dünya çapında biliniyor olup, şirkete ve elindeki göreve güçlü bir özveri ile çalışmak önemli bir erdemdir (Statista, 29.06.2020, <https://www.statista.com/statistics/263700/unemployment-rate-in-japan/>).

Tablo 4.47. Japonya’da 1990-2019 Yılları Arasında İşgücüne Katılım Oranları (WDI Data Bank, 28.06.2020, <https://databank.worldbank.org>)

| Yıllar | Toplam İşgücü (Milyon)* | 15 Yaş Üstü Nüfusun İşgücüne Katılım Oranı (%) | 15-64 Yaş Nüfusun İşgücüne Katılım Oranı (%) |
|--------|----------------------------|--|--|
| 1990 | .. | 63,42 | 70,07 |
| 1991 | .. | 63,92 | 70,74 |
| 1992 | .. | 64,20 | 71,31 |
| 1993 | .. | 64,03 | 71,50 |
| 1994 | .. | 63,82 | 71,55 |
| 1995 | .. | 63,62 | 71,67 |
| 1996 | .. | 63,70 | 72,16 |
| 1997 | .. | 63,88 | 72,72 |
| 1998 | .. | 63,55 | 72,76 |
| 1999 | .. | 63,04 | 72,55 |
| 2000 | 67.66 | 62,58 | 72,54 |
| 2001 | 67.52 | 62,24 | 72,67 |
| 2002 | 66.89 | 61,55 | 72,44 |
| 2003 | 66.66 | 61,17 | 72,50 |
| 2004 | 66.42 | 60,71 | 72,40 |
| 2005 | 66.51 | 60,61 | 72,68 |
| 2006 | 66.64 | 60,53 | 72,95 |
| 2007 | 66.74 | 60,70 | 73,50 |
| 2008 | 66.84 | 60,58 | 73,74 |
| 2009 | 66.50 | 60,37 | 73,97 |
| 2010 | 66.32 | 60,07 | 74,16 |
| 2011 | 65.96 | 59,59 | 74,05 |
| 2012 | 65.65 | 59,28 | 74,21 |
| 2013 | 65.93 | 59,61 | 75,09 |
| 2014 | 66.09 | 59,81 | 75,69 |
| 2015 | 66.25 | 59,98 | 76,14 |
| 2016 | 66.73 | 60,44 | 77,01 |
| 2017 | 67.20 | 60,87 | 77,76 |
| 2018 | 68.30 | 61,88 | 79,05 |
| 2019 | .. | 61,72 | 79,17 |

Not: (..) ile belirtilen alanda veri bulunamamıştır.

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: (*) ile belirtilen alan <https://www.statista.com> sitesinden alınmış, kaynakta verilmiştir.

Tablo 4.47.’ de Japonya’nın 1990-2019 yılları arasında işgücüne katılım oranları verilmiştir. Japonya’da 2000 yılında toplam işgücü 67.66 milyon iken 15 yaş üstü nüfusun işgücüne katılım oranı aynı yıl %62,58 ve 15-64 yaş nüfusun işgücüne katılım oranı %72,54 düzeyindedir. Japonya’nın toplam işgücü yıllar içerisinde küçük dalgalanmalar yaşasa da 2018 yılında 68.30 milyon işgücü bulunmaktadır. Ancak 15

yaş üstü nüfusun işgücüne katılım oranına ve 15-64 yaş nüfusun işgücüne katılım oranı yıllar içerisinde farklılıklar göstermiş, 15 yaş üstü nüfusun işgücüne katılım oranı azalırken, 15-64 yaş nüfusun işgücüne katılım oranı artış göstermiştir. 2019 yılında 15 yaş üstü nüfusun işgücüne katılım %61,72, 15-64 yaş nüfusun işgücüne katılım oranı %79,17 olarak hesaplanmıştır.

Japon Çalışma Bakanlığı, gençlerin istihdam edilmesine yönelik çeşitli aktif istihdam politikaları yürütmektedir. Sadece lise diplomasına sahip gençlerin iş bulma olasılığı ciddi derecede azaldığından liseden mezun ve /veya olabilecekler için “istihdam destek tedbirleri” oluşturmuştur. Bu tedbir kapsamında kamu istihdam büroları, gençlerin işgücü piyasası hakkında bilgi sahibi olmalarını sağlamak ve işgücü piyasalarına girişlerini kolaylaştırmak için onlara bir bakımdan danışmanlık hizmeti sağlamaktadır. Yine Çalışma Bakanlığı’nın gerçekleştirdiği politikalar yalnızca lise mezunları ile kısıtlı kalmayıp yüksekokul ve üniversite mezunlarını da içermektedir. Bununla birlikte uygulanan politikalar arasında fakülte ve yüksekokul mezunlarının istihdam edilmelerini sağlamak amacıyla henüz gençler mezun olmadan “okul ve özel sektör” arasında iletişim kurularak, bu kurumlar gençlere aktif istihdam politikaları arasında yer alan işgücü piyasası ile ilgili olarak bilgilendirme hizmeti sunmaktadır. Gençlere yönelik bir başka istihdam politikası ise “işgücü piyasası eğitim programlarıdır”. Japonya’da bazı kurumlar, genç işgücünün mesleki ihtiyaçlarını gidermek amacıyla çeşitli “kamu mesleki eğitim programları” gerçekleştirmektedir. Bu programlar kapsamında kamu insan kaynakları, özel teknik okulları, diğer özel eğitim kurumları ve eğitim enstitüleri aracılığı ile gençlere mesleki eğitim sunmaktadır (Dorenbos vd., 2002: 22).

Japonya’da gençlerin istihdamını arttırmaya yönelik bir başka program ise “deneme istihdam programları” olarak adlandırılmaktadır. Program ilk olarak 1999 yılında engelli işsizler için gündeme gelmiş ardından 2001 yılında gençleri de içerecek şekilde genişletilmiştir. Genç istihdamını arttırmak için uygulamaya konulan deneme istihdam programı ile gençlerin 3 ay geçici olarak istihdam edilmesi sağlanmaktadır. Yeni mezun olan ve iş tecrübesine sahip olmayan gençler hakkında işverenlerin gençleri istihdam etme noktasında isteksiz olmaları böylelikle gençlerin gelecekleri ile ilişkili bir belirsizlik duygusuna kapılmaları programın hayata geçirilmesini zorunlu hale getirmiştir. Programın yeni mezun gençler ile kayıt dışı işlerde istihdam ihtimali bulan gençlerin düzenli bir işe geçiş yapmalarına kolaylık sağlamaktadır. Bu nedenle 2004 yılında 44.000 genç deneme istihdam programına katılım sağlamış, 37.000 genç programı tamamlamış ve programı tamamlayan gençlerin %80’ini düzenli bir işte istihdam olanağı elde etmiştir. Bu pozitif yönde gelişen sonuç, deneme istihdam programları, işverenlerin yeni mezun gençleri istihdam etme noktasındaki isteksizliğini giderme konusunda önemli bir faktör olduğunu göstermiştir (Duell vd., 2010: 135).

Gençlere yönelik uygulanan aktif istihdam politikaları ile işgücü piyasası etkin duruma getirilmeye çalışılsa da Japon işgücü piyasasını etkileyen bir diğer önemli konu ise genç işgücü nüfus oranının düşüş yaşamasıdır. Örnek vermek gerekir ise genç işgücü nüfusu 2008 yılında 20 milyonun altına inmiştir. 2011 yılı itibariyle de, 15-34 yaş arası genç işgücü nüfusu 17,43 milyon olup, toplam işgücünün de %30 oranından daha az bir bölümünü ifade etmektedir. Doğurganlık oranının azalması ile beraber bu düşüş eğiliminin süreceği düşünülmektedir (Erol, 2013: 27).

Tablo 4.48. Japonya’da 1991-2019 Yılları Arasında İşsizlik Yüzdeleri (WDI Data Bank, 28.06.2020, <https://databank.worldbank.org>).

| YILLAR | İşsizlik, toplam (toplam işgücünün yüzdesi) | Kadın İşsizlik (kadın işgücünün yüzdesi) | Erkek İşsizlik (erkek işgücünün yüzdesi) |
|--------|---|---|---|
| 1991 | 2,09 | 2,22 | 2,01 |
| 1992 | 2,20 | 2,26 | 2,15 |
| 1993 | 2,50 | 2,61 | 2,41 |
| 1994 | 2,90 | 3,01 | 2,81 |
| 1995 | 3,20 | 3,26 | 3,15 |
| 1996 | 3,40 | 3,33 | 3,44 |
| 1997 | 3,40 | 3,40 | 3,40 |
| 1998 | 4,09 | 3,98 | 4,18 |
| 1999 | 4,69 | 4,51 | 4,82 |
| 2000 | 4,69 | 4,46 | 4,86 |
| 2001 | 5,00 | 4,70 | 5,20 |
| 2002 | 5,40 | 5,15 | 5,56 |
| 2003 | 5,30 | 4,94 | 5,54 |
| 2004 | 4,69 | 4,40 | 4,90 |
| 2005 | 4,40 | 4,16 | 4,56 |
| 2006 | 4,09 | 3,86 | 4,26 |
| 2007 | 3,90 | 3,77 | 3,98 |
| 2008 | 4,00 | 3,82 | 4,12 |
| 2009 | 5,09 | 4,80 | 5,30 |
| 2010 | 5,09 | 4,63 | 5,43 |
| 2011 | 4,52 | 4,13 | 4,79 |
| 2012 | 4,30 | 3,95 | 4,54 |
| 2013 | 4,00 | 3,65 | 4,25 |
| 2014 | 3,59 | 3,42 | 3,72 |
| 2015 | 3,40 | 3,11 | 3,61 |
| 2016 | 3,09 | 2,81 | 3,31 |
| 2017 | 2,79 | 2,63 | 2,92 |
| 2018 | 2,40 | 2,17 | 2,57 |
| 2019 | 2,29 | 2,14 | 2,40 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.48.’de Japonya’da 1991-2019 yılları arasında işsizlik yüzdeleri verilmiştir. 1991 yılında toplam işgücünün işsizlik yüzdesi %2,09 gibi oldukça makul bir seviyededir. 1991-2019 yılları arasında artış ve azalışlar yaşayan işsizlik yüzdesi 2002 yılında %5,40 ile en yüksek düzeyine ulaşmıştır. 2019 yılında ise toplam işgücünün işsizlik yüzdesi %2,29 seviyesine düşmüştür. Kadın işgücünün işsizlik yüzdesi ve erkek işgücünün işsizlik yüzdesinin yıllar içerisinde sürekli olarak birbirlerine yakın düzeylerde olduğu görülmektedir. 1991 yılında kadın işsizlik oranı %2,22 iken aynı yıl erkek işsizlik oranı %2,01 olmuştur. Aynı değişkenlerin 2019 yılı verilerine bakıldığında ise oranlarda büyük değişiklik görülmemek ile birlikte, kadın işsizlik oranı %2,14, erkek işsizlik oranı ise %2,40 düzeyinde görülmektedir. 2018 yılı ILO verilerine göre Japonya’da çalışanların aylık ortalama kazancı 306.200,0 Japon Yen’i olarak belirtilmiştir (ILO, 29.06.2020, https://www.ilo.org/gateway/faces/home/ctryHome?locale=EN&countryCode=JPN&_afdf.ctrl-state=1h95tya70_4).

4.4.1.4. Japonya’nın Dış Ticaret Yapısı ve İthalat-İhracat Kalemleri

II. Dünya Savaşı’nda önce Zaibatsu olarak bilinen Mitsumi, Mitsubishi, Yasuda ve Sumitomo gibi dev aile şirketleri savaş sonrasında meslek birlikleri tarafından sistematik bir şekilde bölünmüştür. Güç düşüncesiyle dikey olarak birleşen şirketler günümüzde birçoğu ataları Zaibatsu gibi aynı ismi taşıyarak şirketleri niteliğinde süregelmişlerdir. Zaibatsuların amacı grup içerisinde ve üye şirketler arasında üretim, hammadde tedarik edilmesi ve finansman koordinasyonu sağlamak olmuştur (Hassan ve Blackwell, 1994: 451). Zaibatsu’nun devamı niteliğinde olan Keiretsu, Japonya’nın dünya pazarlarına hâkim olmayı sürdürmesinin nedenini teşkil eden özel kapitalizm biçimi bakımından oldukça önemli bir faktördür. Farkı oluşturan, hükümeti, sanayiye, sermayeyi ve dünya genelinde ileri teknoloji üzerine en iyi enformasyonu ve rakipleri silecek bir mekanizma yaratmak üzere bir araya getiren bir sistem olduğu görülmektedir. Önemli bir noktada beraber hareket eden her Zaibatsu/Keiretsu grubunun “Sogo shosha” olarak adlandırılan bir ticaret şirketi bulunmaktadır. Bu yapılanma II. Dünya Savaşı sonrasında da devamlılığını sürdürmüştür. Savaştan sonra Japonya büyük bir yıkıma uğradığı için en büyük şirketler yok olmuşlardır. Tüm dış ticareti olumsuz etkileyen bu çöküş ortamı, ortaya çıkan geçici boşluğu dolduracak diğer şirketler için bir şans meydana getirmiştir. Kore Savaşı’nı takip eden depresyon dönemi, tekstil, ağır sanayi ve kimyasal sanayide daha az yoğunlaşan Japon ekonomisi ve ticaret şirketleri için yapısal bir değişiklik ortaya koymuştur (Enginkaya, 2005: 100).

Japonya’da hızlı bir şekilde gelişen sanayi ve artan ihracat uzun dönemde düzenli hammadde arzının sağlanması ihtiyacını oluşturmuştur. Sogo Shosha’lar bu durumda düzenleyici olarak yeni bir rol üstlenmiştir. Ortak yatırım ve kaynak geliştirme girişimleri, tarıma tohumluk arzı, artan yiyecek kaynakları ve diğer temel faaliyetleri düzenleme konusunda adım atmışlardır. Tarihsel gelişimleri içinde Japonya’da ortaya çıkan talep değişimleri Sogo Shosha’ların ticari politikalarında da değişikliklere yol açmıştır. Japonya’da yığın pazarın oluşumu ve kentleşme; Sogo Shosha’ların konut, moda, dağıtım, pazarlama danışmanlığı gibi konulara yönelmelerine neden olmuştur (Kırçova, 1992: 57). Sogo Shosha’ların büyük çaplı küresel etkinliği sadece ya da ilk olarak ihracat aracılığıyla sağlanmamıştır. Sogo Shosha’lar bu büyük küresel etkinliklerini, ticaret malları, mamul maddeler, makine ve donanım alanındaki ithalat ve ihracat etkinlikleri, üçüncü ülke ticareti, ABD’deki yabancı şirketler ile yakın ilişkiler kurup yürütebilmeleri, ek olarak ABD’de ve gelişmekte olan ülkelerde yaptıkları doğrudan dış yatırımlar sayesinde başarı sağlamışlardır (Kozlu, 1993: 35).

Genellikle yeni gelişen pazarlara giren Sogo Shosha’lar ticaret faaliyetlerini üç ülke arasında ortaya koyarak Japon kökenli olmayan şirketler ile ortak girişimler ortaya koymuşlardır. Kısaca Japon toplum ve kültürünün bütünleşmiş bir parçasını teşkil eden genel ticaret şirketleri Japonya’nın sanayileşmesinde ve politik bağımsızlığını elde etmede büyük roller üstlenerek Batı dünyasına açılan kapıları olmuştur. Bu şirketlerin üçüncü ülke ticareti de dahil olmak üzere dünyanın yaklaşık olarak her yerinde satış ve tedarik ağları mevcuttur (Yamamoto, 1993: 4). Geçmişte olduğu gibi günümüzde de modern donanımın, yeni teknolojinin temin ve finansmanı, ulaştırmanın ayarlanması ve nihai ürünün ihracatı, kontrollü Keiretsu sistemi içinde özellikle çok kademeli üretim alanlarında, artan bir etkinlikle Sogo Shosha tarafından meydan getirilmiştir (Kalaycıoğlu ve Gönel, 1998: 14).

Japon şirketlerinin uluslararası pazarlardaki başarısından dolayı dikkatler Japon çokuluslu şirketleri tarafından kullanılan pazarlama stratejileri ve taktikleri üzerine dikkat çekmişlerdir. Japon uygulamalarının çalışma sahaları, uluslararası pazarlama

stratejileri, pazara yönelme derecesi, yeni ürün geliştirme uygulamaları, pazarlama araştırma uygulamaları ve kaynak stratejileridir. 1980’li yıllarda Japon firmalarının olağandışı performansı sonucu 10 yılda Japonya açık bir şekilde dünyanın ikinci en büyük ekonomisi olarak pozisyonunu ortaya koymuştur. Japon ekonomisinin sürekli başarısı, Japon çokuluslu şirketlerin yabancı pazarlarda hizmet ettikleri kişiler aracılığı ile kurumsal anlaşmaların seçiminde verimli planlama yapabilmesinden kaynaklanmaktadır. Pazara giriş şeklinin seçimi Japon çokuluslu şirketlerinin sahip olduğu girişim üzerindeki kontrol derecesinde önemli bir etkiye sahiptir. İhracat ve lisans verme gibi bazı giriş şekilleri, pazarlama ve işletme üzerinde düşük kontrol ancak düşük risk düzeyi ile bütünlük sağlamaktadır (Enginkaya, 2005: 101).

Japonya ekonomisi 2018 yılında GSYH bakımından dünyada 4.sırada yer almaktadır. 2018’de toplam 713 milyar dolar ihracat gerçekleştiren Japonya, dünya ekonomisinde en fazla ihracat yapan dördüncü ülke olmuştur. Aynı yılda 653 milyar dolar değerinde ithalat gerçekleştiren Japonya, dünya ekonomisinde en fazla ithalat yapan beşinci ülke olarak dış ticarete yerini almıştır. Bununla birlikte Japonya’nın 2018 yılında kişi başına düşen ihracatı 5.63 bin dolar iken kişi başına ithalatı ise 5.16 bin dolar değerindedir (OEC, 30.06.2020, <https://oec.world/en/profile/country/jpn/#trade-products>).

Tablo 4.49. Japonya’nın 2018 Yılında En Çok İhracat ve İthalat Yaptığı Ülkeler (OEC, 30.06.2020, <https://oec.world/en/profile/country/jpn/#trade-products>).

| İHRACAT * | | İTHALAT* | |
|-----------------------------|------|-----------------------------|------|
| Çin | 139 | Çin | 155 |
| Amerika Birleşik Devletleri | 135 | Amerika Birleşik Devletleri | 73,5 |
| Güney Kore | 51,5 | Güney Kore | 30,8 |
| Çin/Taipei | 41,1 | Suudi Arabistan | 29,4 |
| Tayland | 31,6 | Avustralya | 27,6 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: (*) ile belirtilen alanlar milyar \$ değerini vermektedir.

Tablo 4.49.’da Japonya’nın 2018 yılında en çok ihracat ve ithalat yaptığı ülkeler ve ithalat ihracat değerleri verilmiştir. Çin, Japonya’nın en çok ihracat ve ithalat gerçekleştirdiği ülke olarak sırasıyla 139 milyar \$ ve 155 milyar \$ ile ilk sırada yer almaktadır. İkinci sırada ise 135 milyar \$ değerindeki ihracat ve 73,5 milyar \$ değerindeki ithalat ile Amerika Birleşik Devletleri yer almaktadır. Japonya’nın 41,1 milyar \$ ile en çok ihracat ve 30,8 milyar \$ ile ithalat yaptığı üçüncü sıradaki ülke Güney Kore olmuştur. İhracatta dördüncü sırada Çin/ Tayvan’ın başkenti Taipei, beşinci sırada ise Tayland bulunmaktadır. İthalatta ise dördüncü sırada Suudi Arabistan, beşinci sırada ise Avustralya yer almaktadır.

Tablo 4.50. Japonya’nın 2018 Yılında En Çok İhracat ve İthalatını Yaptığı Ürünler (OEC, 30.06.2020, <https://oec.world/en/profile/country/jpn/#trade-products>).

| İHRACAT* | | İTHALAT* | |
|------------------------------------|------|------------------|------|
| Arabalar | 103 | Ham Petrol | 72,3 |
| Araç Parçaları | 36,3 | Kömür Briketleri | 21,9 |
| Entegre Devreler | 30,9 | Petrol Gazı | 19,3 |
| Bireysel İşlevlere Sahip Makineler | 23,1 | Yayın Ekipmanı | 18 |
| Fotoğraf Laboratuvar Ekipmanları | 11,9 | Entegre Devreler | 17,9 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: (*) ile belirtilen alanlar milyar \$ değerini vermektedir.

Tablo 4. 50.’de Japonya’nın 2018 yılında en çok ihracat ve ithalat yaptığı ürünler ve bunların değerleri verilmiştir. Japonya 2018 yılında 103 milyar \$ değerinde araba ihracatı gerçekleştirirken 72,3 milyar \$ değerinde de ham petrol ithalatı gerçekleştirerek bu iki ürün ilk sıraya yerleşmiştir. Japonya’nın en fazla ihracatını yaptığı ikinci ürün ise 63,3 milyar \$ değeri ile araç parçaları olmuştur. Bununla birlikte en fazla ithalatını yaptığı ikinci ürün ise 21,9 milyar \$ ile kömür briketleri olmuştur. Japonya’nın en çok ihracatını yaptığı üçüncü ürün 30,9 milyar \$ ile entegre devreler, dördüncüsü 23,1 milyar \$ değerinde bireysel işlevlere sahip makineler olurken beşinci sırada yer alan en çok ihracat yaptığı ürün 11,9 milyar \$ ile fotoğraf laboratuvar ekipmanları olmuştur. Japonya’nın 2018 yılında en çok ithal ettiği üçüncü ürün 19,3 milyar \$ değerinde petrol gazı olurken, 18 milyar \$ ile dördüncü sırada yayın ekipmanı ve beşinci sırada 17, milyar \$ değeri ile entegre devreler yer almaktadır.

Tablo 4.51. 2000-2018 Yılları Arasında Japonya’nın Mal-Hizmet İhracat ve İthalat Değerleri ve Yüzdeleri (WDI Data Bank, 29.09.2020, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>).

| Yıllar | Mal ve Hizmet İhracatı (milyar \$) | Mal ve Hizmet İthalatı (milyar \$) | Mal ve Hizmet İhracatı (% büyüme) | Mal ve Hizmet İthalatı (% büyüme) | Mal ve Hizmet İhracatı / GSYH | Mal ve Hizmet İthalatı / GSYH |
|--------|------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| 2000 | 519 | 494 | 12,7 | 9,2 | 10,6 | 9,1 |
| 2001 | 440 | 411 | -6,7 | 1,0 | 10,2 | 9,5 |
| 2002 | 453 | 397 | 7,7 | 0,6 | 11,0 | 9,6 |
| 2003 | 517 | 442 | 9,5 | 3,3 | 11,6 | 9,9 |
| 2004 | 624 | 527 | 14,2 | 8,1 | 12,9 | 10,9 |
| 2005 | 666 | 594 | 7,1 | 6,1 | 14,0 | 12,5 |
| 2006 | 719 | 655 | 10,3 | 4,7 | 15,8 | 14,4 |
| 2007 | 789 | 704 | 8,6 | 2,1 | 17,4 | 15,6 |
| 2008 | 877 | 855 | 1,5 | 0,6 | 17,4 | 16,9 |
| 2009 | 655 | 626 | -23,4 | -15,6 | 12,5 | 11,9 |
| 2010 | 857 | 773 | 24,9 | 11,1 | 15,0 | 13,5 |
| 2011 | 919 | 952 | -0,2 | 5,8 | 14,9 | 15,4 |
| 2012 | 902 | 998 | -0,08 | 5,4 | 14,5 | 16,0 |
| 2013 | 820 | 939 | 0,7 | 3,2 | 15,9 | 18,2 |
| 2014 | 850 | 970 | 9,2 | 8,2 | 17,5 | 20,0 |
| 2015 | 773 | 791 | 2,9 | 0,7 | 17,6 | 18,0 |
| 2016 | 800 | 751 | 1,7 | -1,6 | 16,2 | 15,2 |
| 2017 | 863 | 818 | 6,7 | 3,4 | 17,7 | 16,8 |
| 2018 | 917 | 904 | 3,4 | 3,3 | 18,4 | 18,1 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.51.’de Japonya’nın 2000-2018 yılları arasında mal-hizmet ihracat ve ithalat değerleri ve yüzdeleri verilmiştir. Japonya 2000 yılında 519 milyar \$ değerinde mal ve hizmet ihracatı, 494 milyar \$ değerinde ise mal ve hizmet ithalatı gerçekleştirmiştir. Zaman içerisinde Japonya’nın gerçekleştirmiş olduğu mal ve hizmet ithalat ile ihracatı artış göstermiştir. Japonya’nın mal ve hizmet ihracatı 2018 yılında 917 milyar \$ değerinde iken aynı yıl mal ve hizmet ithalatı 904 milyar \$ değerindedir. Tablodan da açıktır ki Japonya 2010-2015 yılları haricinde dış ticaret fazlası vermektedir. Yine tablodan da anlaşılacağı üzere mal ve hizmet ihracatında 2000 yılında yaşanan %12,7 oranında büyüme görülmüştür. Ancak Japonya’nın mal ve hizmet ihracatında yaşanan büyüme 2001, 2009, 2011 ve 2012 yılında negatif olarak ölçülmüş ve 2018 yılında bu oran %3,4 oranında gerçekleşmiştir. Bununla birlikte Japonya’nın mal ve hizmet ithalatında yaşanan büyüme 2000 yılında %9,2 oranında

iken sadece 2009 ve 2016 yıllarında negatif bir orana düşmüş ve 2018 yılında %3,3 olarak gerçekleşmiştir. Son olarak tabloda görüleceği gibi Japonya, mal ve hizmet ihracat ve ithalatında %18,4 ve %18,1 gibi oldukça yüksek bir büyüme oranına ulaşmıştır.

4.4.1.5. Japonya'da Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Japonya ihracata olan bağımlılıktan uzaklaşmak için yurt dışı üretime, diğer ülkelerden parça sağlanmasına ve uluslararası yatay iş bölümüne öncelik ve önem vermiştir. Genel olarak Japon yatırımlarının dünya genelinde hızlı bir şekilde var olması üç aşamada incelenebilmektedir. Bunlardan ilki, Japon sanayilerinin, dünya pazarında mallarını, geleneksel ya da Japonlara ait dağıtım kanalları ile satışa sunulmalarıdır. Genellikle ürünlerini, bir Japon ticaret şirketi vasıtasıyla piyasaya süren Japonlar zaman içinde, deniz aşırı dağıtımdan sorumlu olacak kendi şubelerini oluşturmuşlardır. İkinci aşamada fırsatları bulunan Japon sanayileri, yurtdışında kendi fabrikalarını kurmuşlar, hatta ürün tasarımı için araştırma merkezlerini de oluşturmuşlardır (Donnet, 1992: 105). Bu genişleme ve yayılma, işlenmiş maddelerin tasarımının yapılması ve üretiminin gerçekleştirilmesinde yerli müşteriye hedef alıp onların ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik bir çalışmayı gerekli kılmıştır. Kısa vadede elde edilen kazanç, yerli olduğundan dolayı daha ucuz işçilik nedeniyle maliyet giderlerinin azalması ve taşımacılık giderlerinin yok olması olmuştur. Uzun vadede ise pazarda yeni paylar sağlanmış ve rekabet kırılmaya başlanmıştır (Donnet, 1992: 133).

Japon doğrudan yatırımları zamanla değişimler göstermiş ve önceden ABD'ye yapılan yatırımlar zaman içinde Doğu Asya ülkeleri ve Avrupa'ya yönelmiştir. Japon çok uluslu şirketlerinin gerçekleştirdikleri doğrudan yatırımlar iç talebin ötesinde kayda değer şekilde gelişim kaydetmişlerdir. Doğrudan yatırımların hızlı bir şekilde gelişim göstermelerinde Japon şirketlerinin en önemli stratejik avantajları: şirket büyüklüğü, teknolojik olanaklar, reklam yoğunluğu, işletme ve üretim yöntemi becerileri, likidite, çok uluslu olma ve yabancı deneyim, kapsamlı fabrika ağları ve ihracat ortaya çıkmıştır (Tan, 1996: 657). Bunların haricinde Japonların yabancı pazarlara taşınmaları için üç önemli neden vardır. İlki, bağımlı ülkelerde üretim Japon Yen'in değer kazanmasından dolayı daha karlı hale gelmektedir. İkinci olarak, bu ülkelerde üretimi destekleyen ticari ve diğer hizmetlerin Japonya'da dışarıya akışında yükselme olmuştur. Üçüncüsü, çekici sanayilerde deniz aşırı stratejik yatırımlar, bakır, demir, boksit ve kömür gibi temel malzemelerin arzını da korumaktadır (Paliwoda ve Thomas 1998: 466-467).

Japon doğrudan yatırımlarının dışarıda gerçekleşen ilk büyümesi, 1970'lerin başlarında Yen'in değer kazanması ve yabancı paranın kontrolünün kolay olmasından kaynaklanmaktadır. 1970'li yıllarda yabancı yatırımların en önemli güdülerini, başlıca kaynakların sürekli elde edilmesi oluşturuyordu. 1980'li yılların başlarında ABD ve Avrupa'daki Japon yatırımları ticari rekabetin bir sonucu olarak hızlanmıştır. En önemli ihracat endüstrileri, elektronik ve otomobil endüstrilerinden meydana geliyordu (Jones, 1991: 171).

1985 ve 1990 yılları arasında Japon doğrudan yatırımlarının artışında yabancı para değişimlerinin etkisinden az da olsa bahsedilmesine rağmen Yen'in değeri dört yıl içinde üç katına çıkmıştır. Doğrudan yatırımlarda olan hızlı genişlemenin bir nedeni ise Japonya'nın 1986-1988 yılları arasında uzun vadeli net sermaye akışının yıllık 130 milyon dolar düzeyinden fazla olması sonucu dünyanın en büyük sermaye ihracatçısı haline gelmesidir. Yen'in değerinin artması birçok Japon şirketini uluslararası rekabeti sürdürmek için üretim imkanlarını yabancı ülkelere taşıması için güçlendirmiş,

Japonya’da emeğin ve sanayi tesislerinin yüksek maliyetli olması yabancı yatırımcıların cesaretlenmesine yol açmıştır. Ayrıca Japonya’nın dış yatırım politikası zaman içinde farklılık göstermiş, Japon yatırımları, 1980’li yıllarda Avrupa Ortak Pazarı’na hazırlanmak üzere Avrupa’ya yapılmıştır. Japonya’da 1985 sonrasında artan yatırım ve karların yeniden yatırıma dönüşmesi durumu günümüzde de devam etmektedir. Ancak günümüzde ABD’de, Japon yatırımları azalmaya başlarken, Güney Doğu Asya’daki yatırımları ilerlemeyi sürdürmektedir. Sektörel olarak bakıldığında Japon yatırımlarının hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde finans, elektrikli aletler, taşıt ve kimya sektörlerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Japonya’nın Güney Doğu Asya ülkelerindeki yatırımlarının esas nedeni, üretim maliyetlerinin düşük olmasından kaynaklanmaktadır. Siyasi istikrar, Japon yatırımcıların bu bölgeyi tercih etmelerinde diğer bir neden olarak ortaya çıkmaktadır. Güney Doğu Asya’nın gelişmesinde bölgedeki Japon yatırımlarının rolü büyüktür. Japon sermayesinin en çok yöneldiği ülkeler Çin, Tayland, Endonezya ve Malezya olarak sıralanmaktadır (Enginkaya, 2005: 103-104).

Tablo 4.52. Japonya’da Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri ve Çıkışları (WDI Data Bank, 30.06.2020, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>).

| YILLAR | Doğrudan Yabancı Yatırım Net Girişler (milyar \$) | Doğrudan Yabancı Yatırım Net Çıkışlar (milyar \$) | Doğrudan Yabancı Yatırım Net Girişler/GSYH | Doğrudan Yabancı Yatırım Net Çıkışlar/GSYH |
|--------|---|---|--|--|
| 2005 | 5.46 | 51 | 0,11 | 1,08 |
| 2006 | -2.4 | 58 | -0,05 | 1,28 |
| 2007 | 21 | 72 | 0,47 | 1,61 |
| 2008 | 24 | 113 | 0,48 | 2,25 |
| 2009 | 12 | 73 | 0,23 | 1,40 |
| 2010 | 7.4 | 79 | 0,13 | 1,39 |
| 2011 | -8.5 | 117 | -0,01 | 1,89 |
| 2012 | 5.4 | 118 | 0,00 | 1,89 |
| 2013 | 10 | 156 | 0,20 | 3,01 |
| 2014 | 19 | 138 | 0,40 | 2,84 |
| 2015 | 5.2 | 138 | 0,11 | 3,15 |
| 2016 | 40 | 179 | 0,83 | 3,62 |
| 2017 | 18 | 174 | 0,38 | 3,57 |
| 2018 | 24 | 158 | 0,49 | 3,18 |
| 2019 | 37 | 249 | .. | .. |

Not: (..) ile belirtilen alanda veri bulunamamıştır.

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.52.’de Japonya’ya gelen doğrudan yabancı yatırımların net girişleri ve Japonya’nın gerçekleştirdiği doğrudan yabancı yatırımların net çıkışları ile bunların GSYH’ya oranları verilmiştir. 2005 yılında Japonya’nın doğrudan yabancı yatırım net girişi 5 milyar \$ değerinde iken net çıkışlar 51 milyar \$ ile net girişten 10 kat fazla olduğu görülmektedir. 2019 yılında ise Japonya ekonomisine doğrudan yabancı yatırım girişleri 37 milyar \$ değerindedir. Japonya’ya gelen doğrudan yabancı yatırımlar, Japonya’nın diğer ülkelere gerçekleştirdiği doğrudan yabancı yatırımların çok altındadır. 2019 yılında Japonya’nın gerçekleştirdiği doğrudan yabancı yatırım net çıkışı 249 milyar \$ değerindedir. Doğrudan yabancı yatırımların net girişleri Japonya’nın GSYH’na oranlandığı zaman çok küçük rakamlar elde edilmektedir. 2005 yılında doğrudan yabancı yatırımların net girişi Japonya’nın GSYH’na oranı 0,11 iken, 2018 yılında bu oran 0,49 olmuştur. Doğrudan yabancı yatırımın net çıkışının GSYH’ya oranı 2005 yılında 1,08 iken 2018 yılında bu oran 3,18’e yükselmiştir.

Japon ekonomisine doğrudan yabancı yatırım girişleri dünyadaki diğer gelişmiş ülkelere oranla düşük düzeyde ve nispeten daha istikrarsızdır. UNCTAD’ın 2020 Dünya Yatırım Raporu’na göre, doğrudan yabancı yatırım 2018 yılında 9,8 milyar dolardan 2019 yılında 14,5 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Japonya’daki doğrudan yabancı yatırım stoklarının 2019 yılında yaklaşık 222,5 milyar \$ düzeyinde olduğu düşünülmektedir. Japon çokuluslu şirketlerinin yatırımları, sınır ötesi birleşmeler ve devralmalarda yaşanan artış nedeniyle %58 oranında büyüyerek rekor rakam olan 227 milyar \$ değerine ulaşmıştır. Japon çokuluslu şirketleri Avrupa ve Kuzey Amerika’daki yatırımlarını iki kat arttırmıştır. Birleşik Devletler, Birleşik Krallık, Fransa ve Güney Kore ana yatırım yapan ülkelerdir ve doğrudan yabancı yatırım girişlerinin yaklaşık %85’ini kapsıyordu. Yatırımlar ağırlıklı olarak elektrikli makineler, finans ve sigortacılık, kimyasallar ve eczacılık ürünleri, nakliye ekipmanı üretimi ve gayrimenkul alanlarını içeriyordu. Japonya, Dünya Bankası’nın “2020 Doing Business” raporunda net yabancı alacaklı pozisyonundadır. Japonya Başbakanı Shinzo Abe’nin, küresel yanlısı iş politikası tarafından desteklenen yurtdışı yatırımcılar için mümkün olan en iyi ortamı yaratmayı hedeflediği için kapılarını aktif olarak yabancı iş dünyasına açmıştır (NORDEA, 25.06.2020, <https://www.nordeatrade.com/se/explore-new-market/japan/investment-environment>).

Tablo 4.53. 2018 Yılında Japonya’ya Doğrudan Yabancı Yatırım Yapan Ülkelerin Yatırım Yüzdeleri (JETRO, 25.06.2020, <https://www.jetro.go.jp/en/repo>).

| Başlıca Yatırım Yapan Ülkeler | % |
|-------------------------------|------|
| Amerika Birleşik Devletleri | 22.8 |
| Birleşik Krallık | 16.8 |
| Cayman Adaları | 15.2 |
| Fransa | 13.2 |
| Güney Kore | 7.5 |
| Almanya | 7 |
| Tayland | 4.7 |

Tablo 4. 53.’de Japonya’ya doğrudan yabancı yatırım yapan ülkelerin yatırım yüzdeleri verilmiştir. Japonya’ya gelen doğrudan yabancı yatırımlarını %22,8’lik oran ile ilk sırada Amerika Birleşik Devletleri gerçekleştirmektedir. Japonya’ya gelen doğrudan yabancı yatırımların %16,8’lik kısmını ise Birleşik Krallık oluşturmaktadır. Japonya’ya gelen doğrudan yabancı yatırımları %15,2 oran ile Cayman Adaları gerçekleştirerek Japonya’ya yapılan en fazla yabancı yatırımda üçüncü sırada yerini almıştır. Cayman Adaları’nın ardından Fransa %13,2, Güney Kore %7,5, Almanya %7 ve Tayland %4,7 düzeylerinde Japonya’ya doğrudan yabancı yatırım yapmışlardır.

4.4.2. Türkiye-Japonya Ekonomik ve Ticari İlişkileri

Türk-Japon ilişkileri 19. yüzyılın sonlarında resmi temaslardan ziyade Japon tüccarların bireysel gayretleri ile başlamıştır. 1890 yılında Ertuğrul Firkateyni’nin, Japonya’yı ziyareti iki ülkenin siyasi, ticari ve kültürel ilişkilerinin miladı olduğu düşünülmektedir. Ardından 1892 yılında İstanbul’a gelen Japon tüccar Torajiro Yamada iki ülke arasındaki ilk ticari faaliyetleri başlatmıştır. Osmanlı Devleti döneminde iki ülke arasında başlayan ithalat ve ihracat hacmi aşamalı olarak gelişim göstermiştir. Ancak 1914 yılında başlayan I.Dünya Savaşı hem siyasi hem de ticari ilişkilerin savaş

sonuna kadar durmasına yol açmıştır. Ayrıca ticari ilişkilerin kesilmesinde, savaş nedeniyle kapanan Nakamura Mağazası da etkili olmuştur.

Tablo 4.54. Osmanlı Devleti’nin Japonya ile Ticareti (Pamuk, 1995: 72).

| YILLAR | İhracat (TL) | İthalat (TL) |
|--------|--------------|--------------|
| 1893 | | 32,237 |
| 1894 | | 15,595 |
| 1895 | | 22,636 |
| 1898 | | 20,116 |
| 1900 | | 6,583 |
| 1905 | | 2,076 |
| 1907 | | 680 |
| 1910 | | 23,272 |
| 1911 | | 47,599 |

Tablo 4.54.’de Osmanlı Devleti ‘nin Japonya ile gerçekleştirdiği ticaret değerleri verilmiştir. Tablo’dan da görüldüğü gibi Osmanlı Devleti döneminde Japonya ile ticari ilişkiler genellikle Japonya’dan ithalat yapılması şeklinde oluşmuştur. Bunun en önemli nedenleri arasında Çin-Japon Savaşı, Rus-Japon Savaşı ve I. Dünya Savaşı’ndan dolayı Japon ekonomisinin ithalat yapma gücüne sahip olmamasıdır. Türk-Japon ticari ilişkilerinin yeniden başlaması ise Türkiye Cumhuriyeti’nin kurulmasından sonra meydana gelmiştir.

I. Dünya Savaşı’ndan dolayı kesintiye uğrayan Türk-Japon ilişkileri, Lozan Anlaşması’nın imzalanması ile olumlu bir şekilde yeniden gelişim göstermeye başlamıştır. “Japon-Türkiye Ticaret Derneği”, “Japon Ticaret Sergisi” ve “Türk-Japon Dokuma ve Boya Fabrikası”nın kurulması ile ticari ilişkiler bakımından önemli somut adımlar atılmıştır. 1925-1929 yılları arasında gerçekleşen bu girişimler iki ülke arasındaki ticaret hacmini olumlu bir şekilde etkilemiştir. Ancak 1929 yılında ABD’nin New York şehrinde başlayan ve daha sonra tüm dünyaya yayılan ekonomik krizden dolayı Türkiye ve Japonya arasındaki ticari ilişkilerin olumsuz etkilenmesine yol açmıştır. Bu olumsuz etki İkinci Dünya Savaşı’na kadar devam etmiştir. II. Dünya Savaşı’nın da başlaması ile ilişkiler yeniden kesintiye uğramıştır. Savaşı kaybeden Japonya, ABD kontrolüne girmiş ve 1951 yılında imzalanan San Francisco Anlaşması’na kadar devam etmiştir. II. Dünya Savaşı’ndan sonra Türk-Japon ilişkileri daha çok 1960’lı yıllarda gelişim göstermeye başlamıştır. 1964 yılından itibaren Japonya, Türkiye’deki bazı projelerin finansmanında aktif rol göstermiştir. İki ülke arasında yapılan görüşmeler sonucunda Japonya 1967 yılına kadar, Türkiye’de bulunan Aksu Kağıt Fabrikası için 15 milyon dolar, Ferro Krom ve Hasan Uğurlu Barajı projeleri için de 50 milyon \$ kredi finanse etmiştir (Sadıklar, 1990: 233).

1969 yılında İstanbul’da Boğaz Köprüsü için komisyon oluşturulmuştur. Köprü’nün yapımı için birçok firma kredi teklifinde bulunmuştur. Köprü’nün yapımı için özel bir Japon firması da yaklaşık 84 milyon \$ değerinde iç finansman, 30 milyon dolarlık da dış finansman teklifi sunmuştur. Fakat ihaleyi İngiliz-Alman ortaklı firma kazanmıştır. Japonya bu ihalenin kazanılamamasının nedeni olarak Türkiye hakkında yeterli bilgiye sahip olmamaları şeklinde değerlendirmişlerdir (Matsutani, 2009: 38). Sonrasında Japonya, Boğaziçi Köprüsü için kullanmadığı 36,1 milyon \$ değerindeki krediyi projeye dahil olan Haliç Köprüsü’nün inşasında kullanmıştır. Haliç Köprüsü için Japonya’nın sağladığı toplam kredi 113 milyon dolar değerindedir. Japonya, 1970 yılından itibaren Türkiye ile olan resmi ilişkilerini arttırmıştır. 1970 yılından sonra Türk-Japon ticari ilişkileri, Türkiye’de 12 Mart 1971 Muhtırası’ndan doğan siyasi

problemler ve 1973 Arap-İsrail Savaşı sonrası OPEC’in batılı ülkelere karşı petrol fiyatlarını arttırması sonucu ortaya çıkan petrol krizi nedeniyle olumsuz bir şekilde etkilenmiştir. İç siyasi ve uluslararası nedenlerden kaynaklanan sorunların Türk-Japon ilişkilerinin önüne geçmemesi amacıyla birkaç önlem alınmıştır. 1976 yılında Türkiye’ye Japonya’dan bir heyet gelerek sanayi ve ticari alanda işbirliğini arttırmak yönünde karar almışlardır. Ancak 1973 Petrol Krizi’nden dolayı Japonya’nın dikkati petrol üreten Arap ülkelerine kaymıştır.

1973 Petrol Krizi, Türkiye ekonomisinde istikrarsızlığa yol açmıştır. Batılı ülkeler Petrol Krizi’nden dolayı bozulan ekonomilerinin düzelmesi için ihracatı arttırmayı planlamışlardır. Bu durum Türkiye üzerinde bir ithalat baskısına neden olmuştur. 1978 yılına gelindiğinde 9,84 milyar dolar değerindeki ithalat borcunu karşılayamaz duruma gelen Türkiye yeni bir krizle karşılaşmıştır (Kazgan, 2005: 173-193). Türkiye, Nisan 1978 tarihinde OECD’ye başvurarak bu örgüte üye ülkelerin bir kısmından borçlarının ertelenmesi yönünde istekte bulunmuştur. Bu durum karşısında OECD ülkeleri “Türkiye’ye Yardım Konsorsiyumu” oluşturarak yardım talebinde bulunmuşlardır. Bu ülkeler arasında Japonya’da bulunmaktadır. Türkiye’nin durumu karşısında Japonya’da Türkiye’nin riskli ülke konumunda olarak algılanmasına yol açmıştır. Japonya, bu sebeple OECD bünyesinde Türkiye’ye vereceği kredi desteklerini erteleyerek, Türkiye’yi yardım için öncelikli ülkeler olarak nitelendirmemiştir. 1981 yılında dönemin Başbakanı Turgut Özal’ın yaptığı Japonya ziyareti sonrasında Japonya, Türkiye müttefiki olduğu Türkiye ile dostluğunu bozmamak adına OECD bünyesinde, Türkiye’ye toplam 350 milyon \$ yardım yapmıştır (Matsutani, 2009: 40-45).

1980’li yıllara kadar Türk-Japon ilişkilerinin genel anlamda ve yeterince gelişmemesinin nedeni aradaki coğrafi uzaklıktan ziyade, iki ülkenin güvenlik ve çıkar düşüncelerinin aynı olmamasından kaynaklanmaktadır. Bununla birlikte, iki ülke arasındaki iletişim kopukluğu ve bilgi eksikliği olduğu da görmezden gelinmemesi gereken önemli bir gerçektir. Japonların Türkiye ile ciddi anlamda ilgilenmesi, Ortadoğu’da yaşanan siyasi sorunlardan doğan petrol krizinden kaynaklanmaktadır. Bu krizden sonra Türkiye’nin ekonomik bakımdan dengeyi sağlaması ve bölgede yeniden güçlü devlet olma pozisyonunu koruması ile Japonlar da bu fırsatı değerlendirmişlerdir.

Japonya’nın Türkiye ile işbirliği çabaları İstanbul Boğazı üzerine kurulması planlanan ikinci köprü ile farklı bir boyut kazanmıştır. Boğaziçi Köprüsü ihalesini kazanamayan Japonlar, Fatih Sultan Köprüsü ve otoyol projesi için açılan uluslararası ihaleyi kazanmıştır. 1985 yılında İstanbul Boğazı’na inşa edilecek ikinci köprü’nün de dahil olduğu proje için ihaleye Sezai Türkeş-Fevzi Akkaya (STFA) liderliğindeki Türk firmaları, Ishikawajima Harima Heavy Industries Corporation Ltd. (IHI Corporation), Mitsubishi Heavy Industries ve Nippon Kokan isimli Japon şirketleri ve Impregilo adındaki bir İtalyan Şirketi ihaleyi kazanmışlardır. İstanbul Boğazı’na yapılan Fatih Sultan Mehmet Köprüsü’nün açılışı 3 Temmuz 1988 tarihinde gerçekleştirilmiştir. Japonya, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü ve Kınalı-Sakarya Otoyolu projesi için yaklaşık olarak 333 milyon \$ kredi desteği sağlamıştır (Matsutani, 2009: 48).

1980’li yıllardan itibaren artan Türk-Japon ilişkilerinde yeni bir dönem başlamıştır. İki ülke arasındaki işbirliği, yatırım ve ticareti geliştirme çabalarında daha somut sonuçlara varılmıştır. 8-9 Ağustos 1983 tarihleri arasında Japonya Dışişleri Bakanı Shintaro Abe, Türkiye’ye resmi bir ziyaret gerçekleştirmiştir. Bu görüşme sonucunda Japonya ile Türkiye arasında 65 milyon \$ değerinde bir kredi anlaşması imzalanmıştır. Bu kredi, Samsun’da Kızılırmak Nehri üzerine inşa edilecek olan Altınkaya Barajı’nın yapımı için tahsis edilmesi kararlaştırılmıştır. Ek olarak Türkiye’nin ticaret dengesinde oluşan açığın giderilmesi için Türkiye tarafından

“Business Council” adı verilen iş konseylerinin kurulması teklifi sunulmuştur (Matsutani, 2009: 48). 1986 yılında Japonya’da Keidanren ve Türkiye’de ise Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) bünyesinde “Türk-Japon İş Konseyi” oluşturulmuştur. Birçok farklı sektörde faaliyet gösteren firmalardan oluşan konseyin ilk ortak toplantısı 16-18 Mart 1987 tarihlerinde Türkiye’de gerçekleştirilmiştir (Sadıklar, 1990: 233).

Türk-Japon İşbirliği Konseyi’nin üyeleri Türk ve Japon işadamlarından meydana gelmiştir. Gerçekleştirilen ortak toplantılarda Türkiye ve Japonya’nın ekonomisi değerlendirilmekte ve iki ülke arasındaki ticari işbirliğinin güçlenmesi için kararlar alınmakta ve uygulanmaktadır. Bu toplantılara aynı zamanda Türkiye ve Japonya başbakanları, bakanları, büyükelçiler ve her iki devletin ekonomik bürokrasisini temsil eden yetkililer katılım sağlamaktadır (Sadıklar, 1990: 233). Türk-Japon İş Konseyi’nin iki ülke arasındaki ticari ilişkilere oldukça önemli katkısı olduğu görülmektedir. Her yıl düzenlenen ortak toplantılarda görüşülen konular ve kararların ticaretin geliştirilmesinde önemli bir katkı sağlanmıştır. 1987 yılındaki Türk-Japon İş Konseyi’nin ilk toplantısından sonra ithalat-ihracat rakamlarında artış yaşanmıştır.

1990-1991 yılları arasında ortaya çıkan Körfez Savaşı’na Türkiye fiili olarak katılmasa da Birleşmiş Milletler kararlarına uyarak Irak’a ambargo uygulamış ve bunun sonucunda ciddi bir ekonomik sorun yaşamıştır. Bu krizde Türkiye’ye ekonomik açıdan birçok ülke yardım etmiş ve bu ülkeler arasında Japonya’da yer almıştır. Irak’a yapılan ekonomik yaptırımlar, Türkiye ekonomisi üzerinde olumsuz etkiler yaratmıştır (Bekata, 1992: 9). Körfez Krizi’nden dolayı Türkiye ekonomisi yaklaşık olarak 4,5 milyarlık bir zarar görmüştür. Ayrıca bu dönemde petrol fiyatlarında görülen artış, turizmden elde edilen gelirlerin düşmesi, askeri harcamaların artması ve bazı özel finans kurumlarının Türkiye’ye yönelik yardımlarını geri çekmeleri ise Türkiye’yi yaklaşık 7 milyar dolar değerinde bir zarara uğratmıştır. (Matsutani, 2009: 53). 4-6 Ekim tarihinde Türkiye’yi ziyaret eden Japon Başbakanı Toshiki Kaifu, Körfez Krizi’nden kaynaklanan sorunlar konusunda destek olmak istediğini dile getirmiştir. Cumhurbaşkanı Turgut Özal ve Başbakan Yıldırım Akbulut ile görüşmeler gerçekleştiren Japonya Başbakanı Kaifu, bu krizde Türk Hükümeti’nin tavrını takdir ettiğini ve ambargo nedeniyle Türkiye ekonomisinde yaşanan kayıpların telafisi için kredi desteği sağlayacağını ifade etmiştir. Bununla birlikte Japon Başbakanı işadamlarının Türkiye’ye yatırımlarını teşvik etmek için 500 milyon \$ değerinde yatırım sermayesi sağlanacağını ifade etmiştir.

Türkiye’de yaşanan ekonomik istikrarsızlığın iki ülke arasındaki ticareti olumsuz etkilediğini gösteren bir başka örnek ise 1994 Ekonomik Kriz’i olarak görülmektedir. Kriz öncesi, Turgut Özal döneminde başlayan ekonominin liberalleşmesi ile bankalar vasıtasıyla ülkeye yüksek miktarda sermaye girişi yaşanmıştır. Bu sermaye girişi hükümet tarafından kontrol edilememiş ve kamu kesiminin açık vermesine yol açmıştır. Enflasyonun ve faiz oranının yükselmesi ile başlayan 1994 Krizi, Tansu Çiller hükümetinin aldığı 5 Nisan 1994 Kararları ile atlatılması amaçlanmıştır. Ancak alınan kararlar ekonomiyi 1995 yılında düzelterbilmiştir (Yentürk, 2003: 114-127). Hem Körfez Krizi hem de 1994 Krizi dolayısıyla Türkiye’nin Japonya ile ticaretindeki alım gücü düşmüştür (Matsutani, 2009: 53).

İstanbul’da Asya ve Avrupa kıtalarında bulunan demiryollarını birbirine bağlayan ve İstanbul Boğazı’nın altından geçen bir tüp tünel ile bu demiryollarını birbirine bağlayan Marmaray Projesi, ilk olarak 1860 yılında Sultan Abdulmecid tarafından dile getirilmiştir. 1892 yılında Sultan Abdülhamit tarafından ise taslak haline getirilerek çizilmiştir. Marmaray Projesi’nin uygulanabilirliği bakımından araştırmalar 1987 yılında Başbakan Turgut Özal tarafından gerçekleştirilmiştir. İncelemelerin

tamamlanması ile 1998 yılında projenin hayata geçirilmesi için kredi araştırmasına başlanılmıştır. Japonya ve ABD başta olmak üzere birçok yabancı ülke bu projenin ihalesini almak istemiştir. Japonya’nın uzun uğraşları sonucunda Marmaray Projesi’nin Demiryolu Boğaz Tüp Geçidi bölümü için gerekli olan bütün finansmanın Japon Uluslararası İşbirliği Bankası (JBIC) tarafından sağlanması kararlaştırılmıştır. Projedeki diğer ihalelerin finansmanı Japon Uluslararası İşbirliği Bankası, Avrupa Yatırım Bankası ve Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası tarafından kredilendirilmesi yapılmıştır. Projenin inşa edilmesi için açılan ihaleyi ise JBIC’in onayı ile TASEI ve KUMAGAI ile Türk GAMA ve NUROL firmalarından meydana gelen konsorsiyum kazanmıştır. Marmara Proje’sinin temeli 9 Mayıs 2004 tarihinde Başbakan Recep Tayyip Erdoğan tarafından atılmıştır.

Türkiye ve Japonya arasındaki ticari ilişkilerde Marmaray Projesi en önemli yatırımlardan biri olarak düşünülmektedir. Bu projeden sonraki ortak işbirliği ise Sinop’ta inşa edilecek olan ikinci nükleer santralin finansmanı ve inşası için Japonya ile anlaşmanın yapılmasıdır. 7 Mayıs 2013 tarihinde Türkiye’yi ziyaret eden Japonya Başbakanı Shinzo Abe ve dönemin Türkiye Başbakanı Recep Tayyip Erdoğan ile Sinop Nükleer Güç Santrali’nin kurulmasına dair anlaşma 3 Mayıs 2013 tarihinde imzalanmıştır. Toplam maliyetinin yaklaşık 22 milyar \$ olması tahmin edilen santralin finansmanı, JBIC tarafından karşılanması kararlaştırılmıştır. 4 üniteden meydana gelecek olan santralin ilk ünitesinin 2023 yılında tamamlanması düşünülmektedir. Nükleer santralin yapımının Japon Mitsubishi Heavy Industries Ltd. ve Itochu Corporation ile Fransız Gaz De France Suez ve Türk Elektrik Üretim Anonim Şirketleri’nin içerisinde bulunduğu uluslararası konsorsiyum tarafından gerçekleştirilmesi kararı alınmıştır. Santralin inşasının Japon şirketi tarafından, işletmesinin ise Fransız Şirketi tarafından yapılması kararlaştırılmıştır. Üretilen elektrik ise Türk-Japon ortaklığında iç piyasaya satılmasına karar verilmiştir. Sinop’ta kurulacak olan ikinci nükleer santrali, Japonya’nın 2011 Fukushima Nükleer Santrali kazasından sonra kazandığı ilk proje olması bakımından hem Türkiye için hem de Japonya için önem arz etmektedir (Gören, 2015: 94-95).

Türk- Japon ortaklığının bilimsel bakımdan en önemli işbirliği TÜRSAT 4A ve TÜRSAT 4B uydularının Japon Mitsubishi Electric Corporation (MELCO) firmasının Tokyo’daki üretim merkezinde gerçekleştirilmesi olmuştur. Mart 2011 tarihinde çalışmalarına başlanan TÜRSAT 4A uydusunun yapımı Ocak 2014 tarihinde bitirilmiştir. Yapımında 15 Türk mühendisinde çalıştığı TÜRSAT 4A uydusu, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan’ın katıldığı bir tören ile Japonya’da teslim alınmıştır. TÜRSAT 4A uydusu 14 Şubat 2014 gecesinde Kazakistan’da bulunan Baykonur Uzay Üssü’nden fırlatılmıştır (Hacıoğlu, 2014). TÜRSAT 4B uydusunun yapımı ise 4 Haziran 2014 tarihinde MELCO firmasının Tokyo’daki üretim merkezinde tamamlanmış ve 16 Ekim 2015 tarihinde Baykonur Uzay Üssü’nden başarılı bir şekilde fırlatılmıştır (TÜRSAT, 30.06.2020, <https://www.turksat.com.tr>).

Türk-Japon işbirliğinde yapılan bir başka önemli proje Osmangazi Köprüsü yapım aşamasındaki adıyla İzmit Körfez Köprüsü’dür. Japon IHI ve ITOCHU firmaları ve Türk STFA firmasının, 2011 yılında imzaladığı anlaşma ile Türkiye’nin en büyük otoyol projesi olan İzmit Körfez Köprüsü’nü inşa etmeleri kararlaştırılmıştır (Kabil, 2011). İstanbul-İzmir arasındaki mesafeyi 3,5 saate düşürmeyi planlayan otoyol projesinde en önemli geçiş yolu olacak olan İzmir Körfez Köprüsü’nün yapım ve işletmesi için 2009 yılında açılan ihaleyi Türk Nurol- Özaltın-Makyol-Yüksel-Göçay firmaları ile İtalyan Astaldi firmasının olduğu konsorsiyum kazanmıştır. Toplam

maliyeti yaklaşık olarak 1,1 milyar \$ olan köprünün finansmanı için JBIC'in kredi desteği sağlanmıştır. 30 Haziran 2016 tarihinde İzmit Körfez Köprüsü törenle açılmıştır.

Türkiye, Japonya ile olan ticaretinde açık vermektedir. Bu açıkların verilmesine neden olan birçok faktör bulunmaktadır. İlk olarak, Japonya'ya ithal edilen malların Japonya standartlarına yakın olmaması ciddi bir problem teşkil etmektedir. Türkiye, Japonya'ya genellikle tekstil, yarı mamul ve gıda gibi işgücü düşük hammadde ürünlerinin ihracatını gerçekleştirmektedir. Japonya'dan ise Türkiye'ye genelde işgücü yüksek elektronik ve makine ürünlerin ithalatı yapılmaktadır (Ozawa, 2006: 276). Japon halkı, Japonya standartlarına uygun olan ürünleri satın almaktadır. Ancak Türk malları, kalite ve ambalaj standardı bakımından Japon pazarına uyum gösterememektedir. Ayrıca bu malların nakliyesi açısından maliyet sorunu oluşmaktadır. Japonya para birimi Yen ile Türk lirası değerlerindeki değişimler de Türk ithal mallarının Japon pazarındaki rekabet olasılığını düşürmektedir (Sadıklar, 1990: 236-238).

Tablo 4.55. Japonya'nın 1995-2019 Yılları Arasında İhracat-İthalat Değerleri (TÜİK, 01.07.2020, <http://www.tuik.gov.tr/Start.do>).

| YILLAR | İHRACAT (milyar \$) | İTHALAT (milyar \$) |
|--------|---------------------|---------------------|
| 1995 | 0,180 | 1.3 |
| 1996 | 0,167 | 1.4 |
| 1997 | 0,143 | 2.0 |
| 1998 | 0,112 | 2.0 |
| 1999 | 0,121 | 1.3 |
| 2000 | 0,149 | 1.6 |
| 2001 | 0,124 | 1.3 |
| 2002 | 0,129 | 1.4 |
| 2003 | 0,156 | 1.9 |
| 2004 | 0,190 | 2.6 |
| 2005 | 0,234 | 3.1 |
| 2006 | 0,263 | 3.2 |
| 2007 | 0,246 | 3.7 |
| 2008 | 0,330 | 4.0 |
| 2009 | 0,232 | 2.7 |
| 2010 | 0,272 | 3.2 |
| 2011 | 0,296 | 4.2 |
| 2012 | 0,331 | 3.6 |
| 2013 | 0,409 | 3.4 |
| 2014 | 0,375 | 3.2 |
| 2015 | 0,335 | 3.1 |
| 2016 | 0,354 | 3.9 |
| 2017 | 0,412 | 4.3 |
| 2018 | 0,479 | 4.1 |
| 2019 | 0,498 | 3.5 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.55.'de Japonya'nın 1995-2019 yılları arasında ihracat-ithalat değerleri verilmiştir. Türkiye, Japonya ile gerçekleştirdiği ticarete geçmişten günümüze dış ticaret açığı vermiştir. 1995 yılında Türkiye'nin Japonya'ya yaptığı ihracat 180 milyon \$ değerinde iken, aynı yıl Japonya'da yaptığı ithalat ise 1,3 milyar değerindedir. Yıllar içerisinde ihracat ve ithalat miktarları artmış ancak açık kapatılamamıştır. 2019 yılında Türkiye, Japonya'ya 498 milyon \$ değerinde ihracat gerçekleştirmişken 3,5 milyar \$ değerinde ithalat gerçekleştirmiştir.

Tablo 4.56. 2018 Yılında Türkiye ile Japonya Arasında İhracat ve İthalatı Yapılan Başlıca Ürünler (TİM, 01.07.2020, https://www.tim.org.tr/files/downloads/ihracat/Ulke_Masalari/ulke_bilgi_no_tu/Japonya%20%C3%9Cike%20Bilgi%20Notu%202019.pdf).

| İHRACAT (milyon \$) | | İTHALAT (milyon \$) | |
|---|------|---|-------|
| Karayolu taşıtları için aksam, parça ve aksesuarlar | 58,5 | Karayolu taşıtları için aksam, parça ve aksesuarlar | 674,5 |
| Balık (taze ya da soğutulmuş) | 45,7 | Elektrik akümülatörleri (seperatörler dahil) | 195,1 |
| Makarnalar ve kuskuslar | 38 | Kıvılcım ateşlemeli içten yanmalı doğrusal veya döner pistonlu motorlar (patlamalı motor) | 190,5 |
| Çinko cevherleri ve konsantreleri | 22,7 | Elektrik transformatörleri, statik konvertörler (redresörler ve endüktörler) | 163,3 |
| Ferro alyajlar | 17,6 | Binek otomobilleri ve esas itibariyle insan taşımak üzere imal edilmiş diğer motorlu taşıtlar | 163,1 |

Tablo 4. 56.’da 2018 yılında Türkiye ile Japonya arasında ihracat ve ithalatı yapılan başlıca ürünler verilmiştir. Türkiye’nin Japonya’ya gerçekleştirdiği ihracatta başlıca ürünler olarak Karayolu taşıtları için aksam, parça ve aksesuarlar, balık, makarnalar ve kuskuslar, çinko cevherleri ve konsantreleri ve Ferro alyajlar sıralanmaktadır. Türkiye’nin Japonya’dan ithal ettiği başlıca ürünler karayolu taşıtları için aksam, parça ve aksesuarlar, elektrikli akümülatörler, kıvılcım ateşlemeli içten yanmalı doğrusal veya döner pistonlu motorlar, elektrik transformatörleri, statik konvertörler ve binek otomobilleri ve esas itibariyle insan taşımak üzere imal edilmiş diğer motorlu taşıtlar sıralanmaktadır. 2018 yılında Türkiye’nin Japonya’ya en çok ihraç ettiği ürün, karayolu taşıtları için aksam, parça ve aksesuarlar 58,5 milyon \$ ile ilk sırada yer almaktadır. Türkiye’nin 2018 yılında Japonya’dan en çok ithal ettiği ürün ise karayolu taşıtları için aksam, parça ve aksesuarlar 674 milyon \$ ile ilk sırada yer almaktadır.

4.5. Güney Kore’ nin Ekonomik Yapısı ve Türkiye ile Ekonomik-Ticari İlişkileri

Kore Savaş’ından tamamıyla yıkılmış bir halde çıkan Güney Kore, temel tüketim malzemelerinden başlayarak her türlü ürün ve hizmete ihtiyaç duyuluyordu. Temel alt yapının inşasından, eğitim, sağlık ve imar iskân hizmetlerinden Kuzey Kore’nin tehdidine karşı güvenliği sağlamaya kadar giden uzun bir liste sıralanıyordu. Yeni kurulan ülkenin kalkınmasında dönemlere göre farklı politikalar izlense de, bu politikaların uzun sürede incelendiğinden birbirini tamamlayacak bir nitelik sergilendiği dikkat çekmektedir. Cumhuriyetin ilk yıllarında serbest pazar ekonomisini benimseyen Kore, devletçilikten ziyade serbest rekabeti ve girişimciliği destekleyen politikalar hazırlamıştır. Zayıf durumda olan iş dünyası, sermaye birikimi elde edecek biçimde desteklenmiştir. Devletin denetiminde olan gayrimenkullerin ve az miktarda olan kamu iktisadi teşebbüslerinin satışları da buna yöneliktir. Uzun yıllar askeri darbeler ile yönetime gelen hükümetlerin sanayileşme hamlesini bizzat devlet eliyle yapmaktan ziyade hür teşebbüsü desteklemesi ancak yönlendirmeyi ve kontrolü de elden bırakmayıp girişimcilik ve hareket yeteneği yüksek özel sektörden yararlanması da akılcı bir politika olarak düşünülmektedir. Kalkınma eksenli, devlet kontrollü, ihracat odaklı, ucuz işgücünün avantajına sahip bir kalkınma modelini hayata geçiren Kore’de

ahlaki altyapıyı oluşturan Konfüçyüsçülüğün etkilerine ek olarak, fakirlikten hızlı bir şekilde kurtulma arzusu, Japonların düzeyine bir an önce ulaşma isteği, Kuzey Kore’nin tehdidine karşı güçlü bir ülke olma gibi faktörler de motivasyonda bulunmuştur (Atay, 2015: 220).

4.5.1. Güney Kore’ nin Makro Ekonomik Göstergeleri

Güney Kore’nin gelişim aşamaları tarihsel olarak izlendiğinde, kıt kaynaklara sahip bir ülke olarak 1960’lı yılların başında, sanayileşme için gerekli olan sermaye birikimi ve teknoloji gibi olanakları bünyesinde barındırmıyordu. Bu nedenle dışa dönük sanayileşme stratejileri ile yabancı kaynaklara, sermayeye, pazarlara ve teknolojilere dayalı bir kalkınma modelini seçmek mecburiyetindeydi. Bu süreç, Japonya örneğinde olduğu gibi güçlü ve müdahaleci bir devlet anlayışı ile desteklenmiştir. Sonuç olarak Güney Kore, bilgi temelli üretim faktörlerinde yatırım yapma, bu faktörleri etkin olarak kullanma ve marka ekonomisini kalkınma amacına yönelik olarak geliştirebilme kabiliyetiyle krize rağmen kalkınmanın aksamaya uğramadan devam ettirilebileceğinin en önemli örneğini teşkil etmektedir. Fakat bu süreçte göz ardı edilmemesi gereken ve geriden gelenlerin tekrar ve taklit edemeyeceği en önemli faktör, toplumsal kalkınma kararlılığı ve motivasyon olmuştur (Tiryakioğlu, 2015: 235).

4.5.1.1. Güney Kore’ de Ekonomik Büyüme

1876 yılında Kanghwa Adası’nda Japonlarla yapılan anlaşmaya kadar daha çok ziraatla ilgilenen bir ülke olan Kore, 1910 yılından 1945 yılına kadar Japon işgaline uğramıştır. Bu işgal ülkede birçok yara açsa da ülkenin ilk modern üretim tesislerinin temelini atılmasına neden olmuştur. 1945 yılında ikiye ayrılan Kore yarımadasının güneyinde bulunan Güney Kore, 1948 yılına kadar geçici Amerikan askeri idaresinin yönetiminde kalarak 1948 yılında bağımsız devletini kurmuştur. 1950-1953 yılları arasındaki dönemde devam eden Kore Savaşı’nı müteakiben ülke normalleşmeye başlamıştır (Kim, 2010: 829). Japon işgali yıllarında üretim tesisleri ve ticari işletmeler genellikle Japon işletmecilerin kontrolünde bulunuyordu. Sayı olarak az olan ve küçük ticari işletmelere sahip Koreli girişimciler, ülkede sömürgeci güç olarak bulunan Japonlar ile rekabet edecek seviyede sermaye birikimi ve kalifiye işgücünü elinde bulundurmuyordu. II. Dünya Savaşı ve Kore Savaşı’nın sona ermesiyle yeni kurulan ülkede henüz büyük çaplı yatırımlara girişebilecek düzeyde büyük şirketler yoktu. Hyundai, Samsung, Lucky, Ssangyong, Kumho, Kia, Sunkyong ve Hanjin şirketleri varlıklarını yeni göstermeye başlamışlardı (Chang ve Chang, 1994: 37).

Savaş sonrasında ülkenin yeniden inşa edilmesi, ithalatı ikame edebilecek üretim tesislerinin oluşturulması, tekstil, şeker, zirai gübre, çimento gibi kalemlerin üretimine yönelik olarak hükümetin desteğini alan girişimciler çalışmalarını hayata geçirmeye başlamışlardır. Güney Kore’nin ilk devlet başkanı olan Lee Seung Man serbest pazar ekonomisini savunuyor, piyasa ve işletmeleri sıkı denetimden ziyade şirketlere farklı şekillerde teşvikler sunan politikalar izlemeyi hedefliyordu. Bu dönemde, ülkede Japonlardan kalan toplam 166.301 adet atölye, üretim tesisi ve gayrimenkulün satışı yapılmıştır. Bunlardan 3.551 tanesi işler vaziyetteki fabrika, atölye ya da firmalardan oluşmaktaydı. Satışı gerçekleştirilen işletme ve gayrimenkuller daha fazla alıcı bulmak amacıyla 1945 yılı öncesi fiyatlara, bedellerinin %10’u peşin ve geri kalanı ise 10 yıl süreli ödeme koşullarıyla ve enflasyonun etkisi göz önüne alındığında oldukça düşük

faiz oranlarıyla satılmıştır. En az 13 chaebol'ün bu satışlardan yarar sağladığı bilinmektedir (Chung, 1987: 25).

1960 yılına kadar süren serbest pazar ekonomisinin ve hükümet teşviklerinin olduğu bu süreçte Samsung, Lucky, Ssangyong, Sambo, Tongyang ve Taehan gibi şirketler belli bir sermaye birikimi sağlamışlardır. Ancak hükümetin cömert kredilendirmesi ve farklı teşvikler neticesinde hızlı büyüme, chaebol'lere yönelik olarak halkın kullanması gerekli olan kaynakların seçilmiş ailelerin elinde toplandığı şekilde eleştirileri de üzerine çekmiştir. Bu eleştirilere rağmen, gerekli olan teknik bilgi, birikim ve sabit bir pazardan yoksun olan hükümetin istikrarı sağlayabilmek amacıyla hızlı bir şekilde özelleştirme yapması zorunlu bir durum niteliğindedir (Hattori, 1997: 471).

Askeri darbe ile yönetime gelen General Park Chung Hee hükümeti, ticari bankaları devletleştirerek ülkedeki tüm nakit akışını ve kredilendirmeyi kontrol edebilmiştir. Bu politika sayesinde ekonomik kalkınmada önceliği olduğu düşünülen endüstrilere yatırım yapması teşvik edilen kuruluşlara yönelik kredilendirme gerçekleştirilmiştir. 1970'lerdeki bu kredilere "politika kredileri" adı verilmiştir. Politika kredilerinin ülkedeki bütün kredilendirmelerin %50'sine tekabül ettiği düşünülmektedir. Politika kredilerinin maliyeti normal kredilerden oldukça düşük düzeydedir (Atay, 2015: 200-201).

Döviz oranlarının da yurtdışından hammadde ithal ederek, iç pazarda işleyip ihraç eden şirketlerin menfaatine uyacak şekilde ayarlanmıştır. 1950-1960'lı yıllarda resmi döviz kuru serbest piyasaya göre %50 daha uygun bir şekilde düzenlenmiştir. 1970'lerde hükümetin en önemli gündemi ağır sanayi hamlesi ve kimya sanayini kurması olarak görülmektedir. Kore pazarının küçüklüğü, büyük sermaye gerektiren sektörler olması ve kontrol etmenin kolaylığı gibi nedenlerle hükümet, birçok şirketin rekabet edeceği ortamdaki ziyade belli şirketlere ağır sanayi ve kimya sanayine yatırım lisansı vermeyi tercih ederek cazip kredi olanağı sunmuştur. Hükümet, otomobil fabrikası kuruluşu, gemi yapımı, kimyasal arıtma ve üretim tesisi inşa edilmesi, elektronik sanayinin ve petrol rafinelerinin yapılması gibi sektörlerle mali ve yönetsel destekler verilmiştir (Jones ve Sakong, 1980: 129).

Bir aile tarafından kurulan chaeboller, birçok alanda faaliyet gösteren öz sermayesinde daha çok dış kaynaklara bağımlı, gelişme sürecinin ilk yıllarında hükümetin teşvik ve desteği ile ihracat eksenli olarak büyümüş, çalıştığı alanlarda tekelleşmiş merkezi bir yönetim yapısına sahip, şirketler arasında çapraz hisse sahipliği ile birbirine bağlı, kurucu ailenin otoritesinin yoğun olduğu, güçlü bir örgüt kültürüne sahip şirket grupları olarak ifade edilmektedir (Kang, 1996: 12, Kim, 2002: 174, Morden ve Bowles, 1998: 318). Kore Savaşı'nın ardından yönetime gelen hükümetler tarafından sadık ve güvenilir olan küçük aile şirketleri teşvik edilmiş ve desteklenmiş, her alanda faaliyet gösteren yüksek oranda farklılaşmış dev şirketler ortaya çıkmıştır. İlk olarak temel tüketim maddelerinin ithalatı ve yurtiçi satışı basit imalatla başladıkları faaliyetleri zamanla gelişmiş endüstrilere kaymış, demir çelikten gemi inşasına, beyaz eşyadan tekstile, petrokimyadan inşaat sektörüne kadar birçok alanda farklılıklara yol açmıştır. Hükümetler, chaebollere yönelik olarak vergi ve gümrük muafiyeti ya da indirimi, uygun döviz kuru ayarlaması, düşük kredili ve uzun vadeli kredilendirme, devlete ait gayrimenkullerin ve kamu iktisadi teşebbüslerinin düşük fiyatlara uzun vadeli olarak satışının yapılması gibi teşvik edici uygulamalar sunmuşlardır (Steers vd., 1989: 48). Ancak chaebollerin zaman içerisinde kontrol edilemez şekilde büyümeleri, hükümetin teşvikleri kısıtlayıcı önlemler almasına neden olmuştur. Özellikle 1997 Asya Krizi sonrasında öz sermaye-borç dengesizliği yaşayan chaebollere, hükümetin de

zorlaması ile yeni yapısal ve yönetsel düzenlemeler yapma mecburiyeti doğmuştur (Kim ve Bae, 2004: 16).

İnsan kaynakları uygulamaları incelendiğinde kıdem merkezli değerlendirme, toplu işe alımlar ve ömür boyu istihdam politikası, yoğun uyum programları, şirket içi eğitimlere çok fazla vakit ayrıldığı dikkat çekmektedir. Fakat Asya Krizi’nin ardından verimliliği ve güçlü mali yapıyı ön plana çıkaran stratejilerin ve küreselleşmenin de etkisiyle gelenekselleşmiş insan kaynakları uygulamaları Batı dünyasındaki uygulamalar bakımından değişiklik göstermeye başlamıştır. Eski uygulamaların da devam ettiği chaeboller artık yeni bir senteze doğru yönelmektedir (Atay, 2015: 197-198).

Chaebollerin hızlı bir şekilde büyümesi ve ekonomik güce dönüşmesi, hem ülkedeki aydınların hem de hükümet yetkililerinin endişelenmesine neden olmuştur. Kontrol edilemeyen büyük ekonomik güçlerin ülke için risk unsuru olabileceğini düşünen Park Chung He, genelde tek ailenin elinde toplanan şirket hisselerinin açık sermaye piyasasına sunulması, vergi ödemelerinin sıkı kontrolü, chaebollere olan kredilendirmede kısıtlama ve aşırı büyümüş olan şirketlerin yeni pazarlara açılımının sınırlandırılması gibi bazı yaptırımların uygulanmasına geçilmesini teklif etmiştir. Fakat gerek ağır sanayi hamlesinin gerçekleştirilmesindeki hükümet ile olan işbirliği, gerekse demokrasi hareketleri karşısında ekonomik kalkınma kalkınmayla askeri hükümetin korunması gibi nedenlerden dolayı chaebollere fazla bir yaptırım uygulanmamıştır (Chang ve Park, 2004: 45).

1980 yılında askeri darbe ile yönetime gelen Chun Doo Hwan’da chaebollerin küçültülmesine ve etkili hale getirilmelerine yönelik olarak çalışmalar gerçekleştirmiştir. En büyük 20 chaebol’un zarar eden alt şirketlerinin kapatılması, daha önce hükümet tarafından satışı yapılmış ama kullanılmayan emlakların satışı, tekelleşmeye yol açabilecek chaeboller arası kurulan sektörel vakıf ve derneklerin kapatılması ve muhasebenin sıkı dış denetime tabii tutulması gibi bazı önlemler alınmaya çalışılmıştır (Kim, 1997: 167). 1997 yılında Tayland’da başlayan ve tüm Asya’ya yayılan krizin etkileri Güney Kore’de de yoğun bir şekilde hissedilmiştir. Yüksek oranda öz sermaye-borçlanma dengesizliği chaebollerin finansal yapısını kırılgan duruma getirmiştir. Asya Krizi’nden dolayı birçok şirket iflas etmiş olsa da, pek çok açıdan chaebollerin tekrar yapılanması için bir imkân sunmuştur. Krizi aşmanın yollarından biri, şirketlerin verimsiz iş kollarını kapatmaları ya da devri ve istihdam edilen fazla işgücünün işlerine son verilmesi olarak görülmüştür (Kim ve Bae, 2004: 16).

Güney Kore, yeni teknoloji edinimi, kullanımı ve geliştirilmesi yönündeki genel yetenek ve eğilimi sayesinde Doğu Asya ülkeleri arasında farklı bir konumda bulunmaktadır. Bu ülkenin teknolojik olarak gelişmiş ülkeleri yakalama başarısının arka planında küçük ve orta boy Amerikan elektronik firmalarının satın alınması, ortaklıklar kurulması ve Amerikan üniversitelerinden mezun öğrenciler ile Amerikan firmalarında çalışmış olanların istihdam edilmesi yer almaktadır (Freeman ve Soete, 1997: 180). Güney Kore bu stratejiyi uygularken iki amaç doğrultusunda hareket etmiştir. Bunlardan birincisi, yabancı teknolojilerin ülkeye transferinin desteklenmesine yönelik iken ikinci aşamadaki amaç ise transfer edilen teknolojilerin anlaşılması, özümsemesi ve daha da geliştirilmesi bakımından teknolojik kabiliyetlerin geliştirilmesi olarak belirlenmiştir (Tiryakioğlu, 2015: 231-232).

Güney Kore’nin sınırlı kalkınma politikası incelendiğinde dört kademeli bir dönüşüm sürecinin izlendiği dikkat çekmektedir. Nitelikli insan kaynağının geliştirildiği 1960’lardan sonra 1970’li yıllarda ağır ve kimya sanayilerinin ulusal teknolojik yetenek

oluşturulması için teşvik edilmiştir. 1980'li yıllarda ise dış ticarete serbestleşmenin başladığı ve teknoloji odaklı sanayi politikasının inşa edildiği görülürken, 1990'lı yıllarda küreselleşme ve enformasyon teknolojilerinin sanayiye geliştirdiği görülmüştür. bir değerlendirme yapıldığında 1960-1970'li yılların basit ve standart mallar için öğrenme dönemi olduğundan bahsedilebilmektedir. 1980'li yıllar önemli bir dönüşüm dönemini göstermektedir. Bu dönemde ülkenin üretim ve tasarım alanlarındaki yenilik yaratma kabiliyetlerinde artış gözlenmiştir. Bu dönemde ayrıca kamu AR-GE harcamalarının payı azalmaya, rekabetçi güç kazanan özel sektörün ise AR-GE payı artmaya başlamıştır. 1990'larda ise ulusal AR-GE etkinliklerinin arttığı ve yeni ürünlerin geliştirildiği dönem olmuştur (Tiryakioğlu, 2015: 232).

Güney Kore, Güneydoğu Asya Krizi'nden sonra teknolojik yeteneğini geliştirmek amacıyla ulusal AR-GE ve teknoloji faaliyetlerine yoğunluk vermiştir. Bu sürecin en önemli aktörleri ise chaebol firma yapıları olarak görülmektedir. Hükümet tarafından sürdürülen politikalara uyumlu bir şekilde faaliyet gösteren, büyük işletme ağları veya kümelenmeleri olarak ifade edilen ve ailelerin sahipliğinde olan firmalar, Güney Kore'nin bilgi temelli ekonomik dönüşümünde önemli rol üstlenmişlerdir. Samsung, LG, Hyundai gibi chaebol niteliğindeki küresel teknoloji firmaları Güney Kore'nin öğrenme temelli geç kalkınma ve yakalama sürecinin önemli aktörleri şeklinde ifade edilmektedir. Kriz sonrası dönemde dinamizmini kaybettiği gerekçesiyle yeniden yapılandırılan chaeboller, teknolojik gelişme sürecinde önemli birer üretici birim haline gelmişlerdir (TEPAV, 01.07.2020, <https://www.tepav.org.tr/tr/s/3533>). Bütün dönemler boyunca chaebollerin desteklenmesinden sektörel destek ve teşviklere kadar devlet belirleyici ve yönlendirici bir davranış sergilemektedir (Tiryakioğlu, 2015: 234).

Güney Kore'nin hızlı sanayileşme başarısının altında gemi yapım, çelik ve elektronik sanayisi (TFT-Thin Film Transistor, LCD-Liquid Crystal Display ve DRAM-Dynamic Random Access Memory) belirleyici bir rol üstlenmiştir. 1970'lerde Kore hükümetinin girişimi ile kurulan POSCO çelik firmasının liderliğinde sınai gelişimi başlamıştır. Çelik sanayisinin gelişimi, otomotiv, demiryolu taşımacılığı ve gemi yapımı gibi birçok sanayi için altyapı sağlamıştır. 1970-1980'li yıllarda gemi yapımı sanayisinin üç büyükleri olarak tanımladığı Hyundai, Samsung ve Daewoo firmalarının Güney Kore'nin sanayileşmesinde önemli rol oynadığını ifade etmektedir. 1990'larda ise elektronik sektöründe yaşanan hızlı gelişme Güney Kore'yi ABD ve Japonya'yı takip eden teknoloji ihracatçısı haline dönüştürmüştür. Elektronik sektördeki hızlı gelişme ise 2000'lerin başından itibaren süregelmektedir. Bu gelişme ile Güney Kore bilgi ve iletişim teknolojisi konusunda küresel bir oyuncu haline gelmiştir (Tiryakioğlu, 2015: 234).

Tablo 4.57. Güney Kore’de Ekonomik Büyümenin Talep Yönlü Kaynakları (WDI Data Bank, 22.06.2020, <https://databank.worldbank.org>).

| Yıllar | Mal ve hizmet ihracatı(% büyüme) | Mal ve hizmet ithalatı(% büyüme) | GSYH Büyüme Oranı (%) | Kişi Başına GSYH Büyüme Oranı (%) | GSMH Büyüme Oranı (%) |
|--------|----------------------------------|----------------------------------|-----------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| 1970 | 30,6 | 9,1 | 10,0 | 7,6 | 9,0 |
| 1971 | 24,1 | 20,1 | 10,5 | 8,3 | 9,1 |
| 1972 | 42,9 | 0,1 | 7,2 | 5,2 | 6,5 |
| 1973 | 50,8 | 33,9 | 14,8 | 12,8 | 14,7 |
| 1974 | 4,2 | 19,6 | 9,5 | 7,6 | 9,8 |
| 1975 | 21,3 | 4,1 | 7,8 | 6,0 | 6,4 |
| 1976 | 39,1 | 24,5 | 13,2 | 11,4 | 13,6 |
| 1977 | 21,8 | 22,0 | 12,3 | 10,5 | 12,5 |
| 1978 | 16,8 | 30,4 | 10,9 | 9,2 | 11,7 |
| 1979 | 2,9 | 13,5 | 8,6 | 7,0 | 8,0 |
| 1980 | 8,5 | -3,3 | -1,6 | -3,1 | -2,4 |
| 1981 | 13,8 | 4,6 | 7,2 | 5,5 | 6,7 |
| 1982 | 2,0 | 1,5 | 8,3 | 6,6 | 8,8 |
| 1983 | 16,4 | 6,8 | 13,3 | 11,7 | 13,2 |
| 1984 | 12,6 | 4,3 | 10,5 | 9,1 | 10,0 |
| 1985 | 1,2 | 2,0 | 7,8 | 6,7 | 6,8 |
| 1986 | 35,0 | 33,2 | 11,3 | 10,2 | 11,3 |
| 1987 | 24,4 | 18,0 | 12,7 | 11,6 | 13,9 |
| 1988 | 10,6 | 13,2 | 11,9 | 10,8 | 12,5 |
| 1989 | -3,6 | 15,8 | 7,0 | 6,0 | 7,6 |
| 1990 | 5,0 | 13,4 | 9,8 | 8,8 | 10,1 |
| 1991 | 12,2 | 19,9 | 10,7 | 9,6 | 10,7 |
| 1992 | 12,1 | 4,8 | 6,1 | 5,1 | 6,1 |
| 1993 | 10,0 | 6,7 | 6,8 | 5,7 | 6,8 |
| 1994 | 18,0 | 23,9 | 9,2 | 8,1 | 9,1 |
| 1995 | 22,9 | 22,0 | 9,6 | 8,5 | 9,4 |
| 1996 | 10,1 | 14,1 | 7,8 | 6,8 | 7,9 |
| 1997 | 18,7 | 2,3 | 6,1 | 5,1 | 5,9 |
| 1998 | 14,5 | -24,2 | -5,1 | -5,8 | -5,9 |
| 1999 | 12,2 | 24,6 | 11,4 | 10,6 | 11,7 |
| 2000 | 16,9 | 22,0 | 9,0 | 8,1 | 9,6 |
| 2001 | -1,7 | -3,4 | 4,8 | 4,0 | 4,8 |
| 2002 | 12,8 | 14,8 | 7,7 | 7,1 | 8,0 |
| 2003 | 13,5 | 10,4 | 3,1 | 2,6 | 3,1 |
| 2004 | 21,0 | 12,0 | 5,1 | 4,7 | 5,3 |
| 2005 | 7,8 | 7,7 | 4,3 | 4,0 | 3,7 |
| 2006 | 12,0 | 12,4 | 5,2 | 4,7 | 5,7 |
| 2007 | 12,6 | 11,3 | 5,7 | 5,2 | 5,8 |
| 2008 | 7,6 | 3,2 | 3,0 | 2,2 | 3,2 |
| 2009 | -0,4 | 6,9 | 0,7 | 0,2 | 0,6 |
| 2010 | 13,0 | 17,5 | 6,8 | 6,2 | 7,1 |
| 2011 | 15,4 | 14,5 | 3,6 | 2,8 | 4,1 |
| 2012 | 5,7 | 2,5 | 2,4 | 1,8 | 2,8 |
| 2013 | 3,8 | 1,6 | 3,1 | 2,6 | 2,7 |
| 2014 | 2,0 | 1,2 | 3,2 | 2,5 | 3,0 |
| 2015 | 0,2 | 2,1 | 2,8 | 2,2 | 2,6 |
| 2016 | 2,3 | 5,1 | 2,9 | 2,5 | 3,0 |
| 2017 | 2,4 | 8,8 | 3,1 | 2,8 | 3,2 |
| 2018 | 3,4 | 0,7 | 2,6 | 2,1 | 2,5 |
| 2019 | 1,6 | -0,4 | 2,0 | 1,8 | 2,6 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.57.'de 1970-2019 yılları itibariyle Güney Kore'de ekonomik büyümenin talep yönlü kaynakları verilmiştir. Güney Kore ekonomisinde 1961 yılından itibaren mal ve hizmet ihracatından yaşanan büyüme 1989, 2001 ve 2009 yılında sırasıyla %-3,6, %-1,7 ve %-0,4 gibi negatif seviyelere bu üç yılda düşmüştür. 1961-1973 ve 1991-2000 yılları arasındaki dönemde mal ve hizmet ihracatında yaşanan büyüme uzun bir süre çift haneli rakamların altına inmemiştir. 1961 yılından günümüze kadar ise en yüksek mal ve hizmet ihracatında büyümeye 1973 yılında %50,8 oranı ile ulaşmıştır. Mal ve hizmet ithalatında büyüme, ihracatta görülen büyüme kadar yüksek oranlarda olmamakla birlikte genellikle istikrarlı bir seyir izlemiştir. 2012 yılından itibaren tek haneye düşen ithalatta büyüme oranı, 2019 yılında negatif bir seyir izleyerek %-0,4 oranına düşmüştür. Güney Kore ekonomisinde GSYH büyüme oranı 1980 ve 1998 yılları haricinde sürekli pozitif seyir izlemiş, 2019 yılında bu oran %2,0 olarak gerçekleşmiştir. Kişi başına düşen GSYH, 1968,1969, 1974, 1976, 1977, 1983,1986, 1987, 1988, 1990 ve 1999 yıllarında çift haneli rakamlara ulaşmış ve 1999 yılından itibaren tek haneli rakamlara inmiştir. Kişi başına düşen GSYH büyüme oranı 2019 yılında, 10 yıldan sonra en düşük büyümeyi gerçekleştirerek %1,8 büyümüştür. GSMH büyüme oranı, yalnızca 1980 ve 1998 yıllarında negatif seviyeye düşmüş, ancak Güney Kore ekonomisi 1961 yılından itibaren, GSMH'nda istikrarlı bir büyüme gerçekleştirerek 2019 yılında %2,6 oranında büyüme göstermiştir.

4.5.1.2. Güney Kore' de Enflasyon

Güney Kore ekonomisi, 1960'ların başlarında dünyanın en fakir ülkelerinden birisi konumunda bulunuyordu. Dönemin başında, kişi başına düşen geliri yalnızca 80 ABD doları seviyesinde olan, tasarruf oranının %1'in altında, enflasyon ve işsizlik oranının %10'un üzerinde olduğu, sürekli dış ticaret ve cari işlemler açığı veren ve dolayısıyla fakirliğin kısır döngüsü ile başa çıkmaya çalışan bir ülke konumunda yer alıyordu. Beş Yıllık Kalkınma Planları'nın uygulanmaya başlandığı 1962 yılından itibaren olağandışı ekonomik performans gösteren Güney Kore, 1986 yılında, temel makroekonomik göstergeleri gelişmiş ülkelerin gıpta ile bakmasına neden olacak seviyelere ulaşmıştır. Enflasyon oranlarının %2, işsizlik oranının %3 seviyesine düştüğü, yatırım ve tasarruf oranının %30'u aştığı, dış ticaret ve cari dengenin pozitif verdiği, ekonominin 1962-1986 dönemi boyunca ortalama %8,5'in üzerinde büyüme gerçekleştirdiği bir ülke olmuştur (Çakmak, 2016: 168).

Güney Kore, 1962-1971 yılları arasındaki dönemi kapsayan yıllarda 1. ve 2. Beş Yıllık Kalkınma(BYP) dönemlerinde GSYH sırasıyla yıllık ortalama %7,4 ve %11 büyüme gösterirken, 1. BYP döneminin sonlarında %13'ü aşan enflasyon, 2. BYP döneminin sonunda %10 seviyelerine kadar düşürülmüştür. Özellikle, 2. BYP döneminde gerçekleşen yüksek büyüme oranında Güney Kore'nin, ABD'nin yanında yer alarak Vietnam Savaşı'na katılması ve bu nedenle elde ettiği döviz gelirleri önemli role sahiptir (Çetin ve Karadaş, 2018: 98).

Güney Kore ekonomisi Planlı Kalkınma döneminin hemen başlarında, faiz oranları ve döviz kurunda bir takım değişiklikler yaparak, finansal sisteme ilk müdahalesini gerçekleştirmiştir. 1964 yılında %16 olan ticari bankaların yıllık kredi faiz oranları, 1965 yılında %26 oranına kadar arttırılmıştır. Bu faiz artışı, bir taraftan anti-enflasyonist baskı oluştururken, diğer taraftan da yurt içi tasarrufların artmasına neden olmuştur. 1964 yılında yurtiçi tasarrufların GSYH'ya oranı %8,7'den, 1968 yılında %15,1 seviyesine yükselmiştir. Bununla birlikte, Won'un ABD Dolar'ına karşı değeri de, 1964 yılında devalüasyon yapılarak aşağı çekilmiştir. Gerçekleştirilen devalüasyona

ek olarak, ihracatçı sektörlerin kullandığı kredi faiz oranlarında da indirimle gidilmiştir. İhracat kredisi faiz oranları %8'den, %6,5'e ve 1967 yılında da %6 seviyesine düşürülmüştür. 1961-1965 döneminde kredilerin yıllık ortalama faiz oranı %18 iken, aynı oran 1966-1972 döneminde %23 seviyesine çıkmıştır. Genel kredi faiz oranlarındaki artışa rağmen, ihracat kredileri faiz oranındaki düşüş ve yapılan devalüasyon, Güney Kore hükümetinin ihracatı geliştirme politikalarının yansıması olarak düşünülmektedir. Sonuç olarak, 1964 yılında 120 milyon dolar olan ihracat, 1970 yılında yaklaşık 7,5 kat artarak 882 milyon dolar seviyesine çıkmıştır. Fakat uygulanan bu politikaların ihracat üzerine olumlu etkilerine rağmen, yurtiçindeki firmalar üzerinde bazı olumsuz etkileri de yaşanmıştır. Artan kredi faiz oranları firmaların borçlanma maliyetini, devalüasyon dönemlerinde ithal edilen ara ve sermaye mallarının fiyatını arttırmıştır. Dolayısıyla bazı Güney Kore firmaları, ticari bankalara olan kredi borçlarını ödeyemeyecek düzeyde mali problemle karşı karşıya kalmıştır (Kim, 2007: 383-384).

1970'li yıllardan sonra Güney Kore, düşük enflasyon oranları, yurtiçi tasarruf ve yatırımlardaki artışlara paralel kişi başına gelir ve dış ticaret rakamlarının yükseldiği ve göreceli olarak istikrarlı ve yüksek bir ekonomik büyümenin yaşandığı izlenmektedir (Ağır, 2010: 48). Güney Kore'nin 1972 yılından sonra ağır sanayi ve kimya sanayisine yönelmiş, 70'lerin ikinci yarısında, özellikle 1977-1978 yıllarında ekonominin aşırı ısınmasına yol açmıştır. Endüstrinin gelişimine bağlı olarak vasıflı teknik elemanlara artan talep, bu işçilerin reel ücretlerinin 1975 yılından sonra üç kat artmasına neden olmuştur. Vasıflı ve vasıfsız işçiler arasındaki ücret farkı önemli oranda yükselmiştir (Krueger, 1987: 34). Bu dönemde ücretlerdeki artış hızı işgücü verimliliğindeki artış hızını geçmiştir. Bunun sonucunda ülkede enflasyonist bir dönem başlamıştır. Yaşanan yüksek enflasyon, bir taraftan kreditorlerden borçlulara gelir transferine neden olurken, diğer taraftan da hükümetin belirlediği faiz oranları nedeniyle ekonomide çoğunlukla negatif faizlerin ortaya çıkmasına yol açmıştır.

1973 yılında vadeli mevduatın yıllık ortalama reel faizi %5,3 düzeyinde iken, 1974 yılında %19,3 düşmüştür. Böyle bir gelişme ise, hızlı büyüme döneminde, tasarrufların finansal varlıklardan gayrimenkul sektörüne yönelmesine ve yurt içi tasarrufların yurt içi yatırımları karşılamakta yetersiz kalmasına neden olmuştur. Bir yandan fiyat artışlarının yaşanması, diğer yandan da Won'un değer kazanması, 1970'li yılların sonlarına doğru dış rekabet gücünün zayıflamasıyla ve ihracat artış hızının düşmesiyle noktalanmıştır. Bu durum, Güney Kore'nin 1960 yılı sonrasında yaşadığı ilk ciddi sorun olarak görülmektedir (Kim, 2007: 387-389). Ekonomide yaşanan bu problemlerin aşılması için Nisan 1979 yılında "Kapsamlı İstikrar Programı" açıklanmıştır. Bu program, sıkı para ve maliye politikasını, fiyat istikrarını, kısa dönemde ağır sanayi ve kimya sanayindeki yatırımların dengeli dağılımının sağlanmasını ve uzun dönemde ise ekonomik liberalizasyonun gerçekleştirilmesini kapsıyordu. Fakat hazırlanan bu program, ikinci petrol krizinin yaşanması, tarımsal üretimin azalması ve Ekim 1979 tarihinde Başkan Park'ın bir suikast sonucu öldürülmesi sebebiyle 1979-1980 yıllarında etkili bir şekilde uygulanmamıştır. Ortaya çıkan ekonomik ve politik kriz, Güney Kore'nin Başkan Park döneminden beri ilk defa 1980 yılında ekonominin %-2,1 küçülmesine ve enflasyon oranının %28,7 seviyesinde çıkmasına neden olmuştur. 1980 yılında cari işlemler açığının GSYH'ye oranı %9 seviyesine çıkmış ve 1980 yılının ikinci yarısında brüt yatırımlar önemli oranda azalmıştır (Krueger, 1987: 35).

Ekonomik istikrar önlemleri 1980'li yılların ortalarında amacına ulaşmaya başlamıştır. Enflasyon oranı düşmüş, dış rekabet gücü, verimlilik ve büyüme oranında artış görülmüştür (Çakmak, 2016: 159). Güney Kore'de 5. ve 6. (1982-91) Beş Yıllık

Kalkınma Planı dönemlerinde fiyat istikrarı 1982 yılından itibaren sağlanmış ve tüketici fiyatları enflasyonu 1988 yılına kadar %2-3 düzeylerine düşmüştür. Bu başarının arkasında üç faktör bulunmaktadır. Bunlardan ilki, 1980’li yıllarda hammadde ve enerji fiyatları ile doların düşük seyretmesi nedeniyle ithalata ödenen bedelin azalması olarak ifade edilmektedir. İkinci faktör ise hükümetin sistematik gayretleri sonucunda enflasyon beklentisinin düşmesidir. Üçüncü ve son faktör ise verimlilikte yaşanan artışlar olarak görülmektedir (Çetin ve Karadaş, 2018: 99-100). 1986-1989 yılları arasında, düşük petrol fiyatları, zayıf dolar kuru ve küresel çapta düşük faiz oranları, 1980’li yılların ikinci yarısında ekonominin güçlenmesine ciddi katkılarda bulunmuştur. Güney Kore ekonomisi ilk defa 1986 yılında dış ticaret, cari işlemler ve ödemeler dengesi fazlası vermiştir. Yine bu yılda yurtiçi tasarruflar, yurtiçi yatırımlardan daha fazla gerçekleşmiştir. Aynı yıl büyüme oranı %11 düzeyinde gerçekleşmiştir. Bu gelişmeler ışığında, 1982-1989 dönemi ortalama büyüme oranı %9 seviyesine gelmiştir (Çakmak, 2016: 160).

Güney Kore, diğer bölge ülkelerinden daha hızlı biçimde bu ekonomik krizden çıkmayı başarmış ve 2000’li yıllardan itibaren büyüme potansiyelinde kalıcı bir yavaşlama yaşanmıştır. 2001-2009 yılları arasında ortalama büyüme hızı %4,4 seviyesine kadar düşmüştür. Bu yavaşlamada 2008-2009 yıllarında Amerika’da başlayan ve tüm dünyayı etkisi altına alan küresel krizin etkisi oldukça fazladır. Fiyat istikrarı 1998 yılından sonra enflasyon hedeflemesine geçilmesiyle birlikte sağlanmış ve cari fazlalarda bu yıldan sonra daha istikrarlı duruma dönüşmüştür. Aynı dönemde işsizlik de kriz nedeniyle ilk defa 1998 yılında rekor kırarak %7 seviyesine kadar yükselmiş ardından 2002-2015 döneminde ise %3,3’ e kadar çekilebilmiştir (Çetin ve Karadaş, 2018: 100).

Tablo 4.58. Güney Kore’de Tüketici Fiyatlarında Enflasyonun Yüzdesi ve Enflasyonun GSYH Deflâtöründeki Yüzdesi (WDI Data Bank, 02.07.2020, <https://databank.worldbank.org>).

| Yıllar | Enflasyon, Tüketici Fiyatları % | Enflasyon, GSYH Deflatörü % |
|--------|---------------------------------|-----------------------------|
| 1972 | 11,6 | 15,7 |
| 1973 | 3,2 | 12,7 |
| 1974 | 24,3 | 30,5 |
| 1975 | 25,2 | 23,6 |
| 1976 | 15,3 | 21,2 |
| 1977 | 10,0 | 14,4 |
| 1978 | 14,4 | 21,8 |
| 1979 | 18,3 | 18,5 |
| 1980 | 28,6 | 24,6 |
| 1981 | 21,3 | 16,5 |
| 1982 | 7,1 | 6,4 |
| 1983 | 3,4 | 4,8 |
| 1984 | 2,2 | 4,4 |
| 1985 | 2,4 | 3,9 |
| 1986 | 2,7 | 4,9 |
| 1987 | 3,0 | 4,8 |
| 1988 | 7,1 | 7,1 |
| 1989 | 5,7 | 6,0 |
| 1990 | 8,5 | 10,0 |
| 1991 | 9,3 | 9,1 |
| 1992 | 6,2 | 7,7 |
| 1993 | 4,8 | 6,2 |
| 1994 | 6,2 | 8,1 |
| 1995 | 4,4 | 7,0 |
| 1996 | 4,9 | 4,1 |
| 1997 | 4,4 | 4,0 |
| 1998 | 7,5 | 4,4 |
| 1999 | 0,8 | -1,2 |
| 2000 | 2,2 | 1,0 |
| 2001 | 4,0 | 3,4 |
| 2002 | 2,7 | 3,0 |
| 2003 | 3,5 | 3,4 |
| 2004 | 3,5 | 3,1 |
| 2005 | 2,7 | 1,0 |
| 2006 | 2,2 | -0,2 |
| 2007 | 2,5 | 2,4 |
| 2008 | 4,6 | 2,8 |
| 2009 | 2,7 | 3,6 |
| 2010 | 2,9 | 2,7 |
| 2011 | 4,0 | 1,2 |
| 2012 | 2,1 | 1,2 |
| 2013 | 1,3 | 1,0 |
| 2014 | 1,2 | 0,9 |
| 2015 | 0,7 | 3,1 |
| 2016 | 0,9 | 1,9 |
| 2017 | 1,9 | 2,2 |
| 2018 | 1,4 | 0,4 |
| 2019 | 0,3 | -0,9 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.58.’de Güney Kore’nin tüketici fiyatlarında enflasyonun yüzdesi ve enflasyonun GSYH deflâtöründeki yüzdesi 1972-2019 yılları itibariyle verilmiştir. 1970 yılından 1982 yılına kadar enflasyon oranları çift hanelidir. Güney Kore’de en yüksek enflasyon 1980 yılında %28,6 olarak gerçekleşmiştir. Güney Kore, enflasyon hedeflemesi uygulamasına geçtikten sonra enflasyon oranları düşmeye başlamış ve 1982 yılından itibaren tek haneli rakamlara inmiştir. Bu tarihten itibaren Güney Kore’nin enflasyon oranları çok küçük dalgalanmalar yaşamış, 2012 tarihi itibariyle %2 düzeyinin altına inmiş, 2019 yılında ise %0,3 olarak hesaplanmıştır. Güney Kore’nin 1979 yılından 2019 yılına kadar hesaplanan ortalama yıllık enflasyon oranı %5,2 düzeyindedir (World Data, 01.07.2020, <https://www.worlddata.info/asia/south-korea/inflation-rates.php>).

4.5.1.3. Güney Kore’ de İşsizlik Oranları ve İstihdam Düzeyi

Güney Kore’de işgücü piyasası programlarının uygulanması bakımından devlet lider pozisyonundadır. Aktif istihdam politikalarının finansmanı “ulusal sandık” ve “istihdam sigorta fonundan” karşılanmakta ve işsiz gençlerin istihdam edilebilirliklerini kolay hale getirmek için bazı önlemler alınmaktadır. Alınan önlemler arasında yer alan aktif istihdam politikaları kapsamında genç işsizlere “mesleki eğitim” imkânı sunulmaktadır. Verilen mesleki eğitimler de devlet tarafından sübvansede edilmektedir. Fakat gençlerin uzun ya da kısa vadede işsiz olup olmadıklarına göre katılımcı sayısı ve buna bağlı olarak eğitim maliyetinde değişiklikler olmaktadır. 2000 yılında Güney Kore’de 70 bin genç iş sağlama programlarına ve 60 bin genç ise mesleki becerilerini geliştirme ve işe yerleştirme programlarına katılım sağlamışlardır (Dorenbos vd., 2002: 25). Gençlere yönelik aktif istihdam politikaları kapsamında Çalışma Bakanlığı, Japonya’daki deneme istihdam programlarına benzer “devlet destekli stajyer programını” uygulamaya başlamıştır. Bu program gençlere kısa süreli de olsa istihdam fırsatı vererek, bir iş ve mesleki deneyimi sunmaktadır. Bu nedenle Bakanlık, işletmelere genç işgücünü 3 aylık süre ile stajyer olarak istihdam etmeleri için her ay 500,000 Won ödemektedir. Eğer işletmeler, bu gençleri devamlı olarak istihdam eder ise Bakanlık ödemelerini 3 ay daha sürdürmektedir. Stajyer olarak istihdam edilenler 18-30 yaş arasındaki gençlerden meydana gelmektedir. 2001 yılı için 39.000 genç işsiz bu programlardan faydalanmışlardır (Dorenbos vd., 2002: 25). Güney Kore 2008-2009 yıllarında ekonomik kriz yaşamıştır. Fakat krizden sonra Kore ekonomisi hızlı bir şekilde iyileşmeye başlamıştır. Kore’nin işsizlik oranı Ocak 2010 tarihinde %4,8 seviyesinde iken 2011 yılı ikinci çeyreğinde ise %3,4 seviyesine düşmesi ile Aralık 2007 tarihindeki kriz öncesi %3,1 oranına düşmüştür (Erol, 2013: 31).

Güney Kore işgücü piyasası çok hızlı yaşanan bir işgücü ile karşı karşıya kalmasının yanı sıra, dezavantajlı genç istihdam oranı azalmaktadır. Bu nedenle Güney Kore, genç beşeri sermayesinin atıl kalmasının önüne geçmek ve verimliliğini arttırmak için 2008 yılında, dezavantajlı gençlere yönelik Genç İstihdam Hizmet Projesi (YES)’ni yürürlüğe koymuştur. Projenin amacı 15-19 yaşları arasındaki eğitim seviyesi düşük, işsiz ve işsizlik sigortasından faydalanmayan gençleri işgücü piyasasına katmaktır. 2009 yılında projenin içeriğinde yapılan değişiklikler ile ismi “Gençler için Yeni Bir Başlangıç Projesi” olarak değiştirilmiştir (OECD, 2011: 1).

2011 yılında eğitim seviyesinin düşük olması nedeniyle uzun süre işsiz kalan ve böylelikle gelir seviyesi de düşük olan gençlerin istihdam edilmelerini sağlamak için “İstihdam Hizmet Programı” uygulanmaya başlamıştır. Bu programa katılım sağlama durumunda bazı finansal teşvikler ile gelir desteği de sunulmaktadır. Program aktif

istihdam politikalarından kariyer rehberliği, eğitim ve iş deneyimi ve işe yerleştirme hizmetlerini kapsayan üç kademedeki meydana gelmekte ve 12 ay devam etmektedir. Güney Kore’de katılımcıların güvenini, çalışma arzu ve isteklerini arttırmak için gerçekleştirilen “kariyer rehberliği” dört haftalık bir eğitim sürecini kapsamakta ve rehberlik hizmetleri genelde grup danışmanlığı ve mesleki psikolojik testler olarak sunulmaktadır. Dört haftalık bir süre tamamlandığında katılımcıya 200.000 Won değerinde bir mali destek de sağlanmaktadır. Böylelikle birinci aşama tamamlandığında, katılımcı gençlerin ikinci aşamaya geçmelerine fırsat verilmektedir (OECD,2011: 1-4).

Güney Kore’de “Eğitim ve İş Deneyimi” adı altında mesleki eğitim, iş deneyimi ve iş kurma desteği şeklinde üç farklı aktif istihdam politika uygulaması yapılmaktadır. Ancak, programa katılım sağlayan genç, bu hizmetlerin üçünü birden değil yalnızca birini seçebilmektedir. Mesleki eğitim, katılımcıların bireysel eğitim açığı doğrultusunda sağlanan eğitim hizmeti niteliğindedir. Devlet destekli bu eğitimde, katılımcılar program maliyetlerinin %20’sini karşılarken, mesleki eğitim programı süresince katılım sağlayan gence günlük 150.000 Won değerinde bir tutar ödenmektedir. İş deneyimi ise katılımcıların, çalışma ortamında gereksinim duyduğu iş becerilerini elde edebilmesi için sunulan bir hizmet olarak ifade edilmektedir. Katılımcıların bu program kapsamında haftalık çalışma süreleri 15-35 saat arasında değişiklik göstermektedir. Program, enstitü, okul, diğer eğitim kurumları ya da kar amacı gütmeyen sosyal kuruluşlar tarafından finanse edilmektedir (OECD, 2011: 1-2). İşe yerleştirme hizmetlerini en iyi Kore Çalışma Bakanlığı’na bağlı, istihdam hizmetleri organizasyonu içinde yer alan “İş Güvenliği Merkezi” yerine getirmektedir. İş güvenliği merkezi, firmaların genç işgücü ya da stajyer talep başvurularını toplayarak, firma ile stajyer/genç işsiz arasında köprü görevi görmektedir. Hükümet bu uygulamayı teşvik etmek için İş Güvenliği Merkezi’nden işgücü talep eden firmaları sübvansede etmektedir. Bu programlar belirli bir bölgede veya merkez de değil, ulusal boyutta ortaya çıkmaktadır. Bu programlar, büyük işsizlik dönemlerinde gençlere iş ve işyeri tecrübeleri sunması bir yana, Kore’de gençler için aktif istihdam politikaları kapsamında en iyi uygulanan örneğini meydana getirmektedir (Dorenbos vd., 2002: 25-26).

Tablo 4.59. Güney Kore'de 1991-2019 Yılları Arasında İşsizlik Yüzdeleri (WDI Data Bank, 02.07.2020, <https://databank.worldbank.org>).

| Yıllar | İşsizlik, Toplam İşgücünün % | İşsizlik, Kadın (Kadın İşgücünün İşsizlik Yüzdesi) | İşsizlik, Erkek (Erkek İşgücünün İşsizlik Yüzdesi) | İleri eğitim ile işsizlik (İleri eğitim ile toplam işgücünün yüzdesi) | Temel eğitim ile işsizlik (Temel eğitim ile toplam işgücünün yüzdesi) | Ortaöğretimde işsizlik (Ortaöğretimde toplam işgücünün yüzdesi) |
|--------|------------------------------|--|--|---|---|---|
| 1991 | 2,4 | 1,9 | 2,6 | 3,6 | 2,6 | 3,2 |
| 1992 | 2,5 | 2,1 | 2,7 | 3,4 | 2,7 | 3,3 |
| 1993 | 2,8 | 2,2 | 3,2 | 3,9 | 3,2 | 3,5 |
| 1994 | 2,4 | 1,9 | 2,8 | 3,5 | 2,9 | 2,9 |
| 1995 | 2,0 | 1,6 | 2,3 | 1,6 | 2,5 | 3,0 |
| 1996 | 2,0 | 1,5 | 2,3 | 1,6 | 2,4 | 3,0 |
| 1997 | 2,6 | 2,3 | 2,8 | 1,8 | 3,2 | 3,9 |
| 1998 | 6,9 | 5,6 | 7,8 | 3,6 | 12,7 | 9,6 |
| 1999 | 6,3 | 5,0 | 7,1 | 3,2 | 11,1 | 9,0 |
| 2000 | 4,4 | 3,5 | 4,9 | .. | .. | .. |
| 2001 | 4,0 | 3,2 | 4,4 | .. | .. | .. |
| 2002 | 3,3 | 2,7 | 3,6 | .. | .. | .. |
| 2003 | 3,5 | 3,3 | 3,8 | .. | .. | .. |
| 2004 | 3,7 | 3,4 | 3,9 | .. | .. | .. |
| 2005 | 3,7 | 3,3 | 3,9 | .. | .. | .. |
| 2006 | 3,5 | 2,9 | 3,8 | .. | .. | .. |
| 2007 | 3,2 | 2,5 | 3,6 | .. | .. | .. |
| 2008 | 3,2 | 2,6 | 3,6 | .. | .. | .. |
| 2009 | 3,5 | 2,9 | 4,0 | .. | .. | .. |
| 2010 | 3,7 | 3,2 | 3,9 | .. | .. | .. |
| 2011 | 3,4 | 3,1 | 3,6 | .. | .. | .. |
| 2012 | 3,2 | 2,9 | 3,3 | .. | .. | .. |
| 2013 | 3,0 | 2,8 | 3,2 | .. | .. | .. |
| 2014 | 3,5 | 3,4 | 3,5 | .. | .. | .. |
| 2015 | 3,5 | 3,5 | 3,6 | 4,0 | 2,4 | 3,2 |
| 2016 | 3,7 | 3,5 | 3,7 | 4,2 | 2,4 | 3,3 |
| 2017 | 3,7 | 3,5 | 3,7 | 4,3 | 2,6 | 3,1 |
| 2018 | 3,8 | 3,7 | 3,9 | 4,1 | 2,9 | 3,7 |
| 2019 | 4,1 | 3,8 | 4,3 | 3,8 | 3,4 | 3,6 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: (..) ile belirtilen alanlarda veri bulunmamıştır.

Tablo 4.59.'da Güney Kore'de 1991- 2019 yılları arasındaki işsizlik yüzdeleri verilmiştir. Güney Kore'nin toplam işgücünde işsizlik yüzdesi en yüksek 1998 yılında %6,9, en düşük 1995 ve 1996 yıllarında %2 olarak gerçekleşmiştir. Güney Kore, 2002-2018 yılları arasında toplam işgücünün işsizlik oranı %3 düzeyinde istikrarlı bir şekilde gerçekleşmiştir. 2019 yılında ise Güney Kore'nin toplam işgücü işsizlik oranı %4,1 olmuştur. Kadın işgücünün işsizlik oranı ve erkek işgücünün işsizlik oranı Güney Kore ekonomisinde birbirine yakın değerler izlemektedir. 1991 yılında kadın işgücünün işsizlik oranı ve erkek işgücünün işsizlik oranı sırasıyla %1,9 ve 2,6 iken 2019 yılında %3,8 ve %4,3 oranı ile erkek işgücünün işsizlik oranının, kadın işgücünün işsizlik oranından daha fazla olduğu görülmektedir. İleri düzey eğitim ile toplam işgücünün işsizlik yüzdesi, temel eğitim ile toplam işgücünün işsizlik yüzdesi ve ortaöğretim ile toplam işgücünün işsizlik yüzdesinin 2000-2014 yılları arasında verileri bulunmamaktadır. Bahsedilen bu işsizlik verilerinden, 2019 yılında %3,8 ile en fazla işsizliğe sahip olan ileri eğitimde işsizlik ardından %3,6 ile orta eğitimde işsizlik ve %3,4 ile temel eğitimde işsizlik olarak sıralanmaktadır.

Tablo 4.60. Güney Kore'nin Toplam İşgücü ve İşgücü Yüzdeleri (WDI Data Bank, 02.07.2020, <https://databank.worldbank.org>).

| Yıllar | Toplam İşgücü* | İşgücüne katılma oranı, kadın (15 yaş üstü kadın nüfusunun yüzdesi) | İşgücüne katılma oranı, erkek (15 yaş üstü erkek nüfusunun yüzdesi) |
|--------|----------------|---|---|
| 1990 | 19.182.772 | 47,0 | 73,3 |
| 1991 | 19.697.871 | 46,9 | 73,9 |
| 1992 | 20.089.632 | 46,8 | 74,4 |
| 1993 | 20.351.324 | 46,8 | 74,3 |
| 1994 | 20.904.536 | 47,6 | 75,0 |
| 1995 | 21.397.788 | 48,3 | 75,2 |
| 1996 | 21.798.898 | 48,9 | 75,3 |
| 1997 | 22.334.662 | 49,9 | 75,3 |
| 1998 | 22.026.281 | 47,2 | 74,4 |
| 1999 | 22.326.933 | 47,7 | 73,8 |
| 2000 | 22.812.596 | 48,8 | 73,7 |
| 2001 | 23.182.387 | 49,2 | 73,4 |
| 2002 | 23.638.175 | 49,7 | 74,1 |
| 2003 | 23662.545 | 49,0 | 73,9 |
| 2004 | 24.117.623 | 50,0 | 74,3 |
| 2005 | 24.280.376 | 50,3 | 73,9 |
| 2006 | 24.521.665 | 50,6 | 73,5 |
| 2007 | 24.773.836 | 50,5 | 73,4 |
| 2008 | 24.926.023 | 50,1 | 72,7 |
| 2009 | 24.926.774 | 49,2 | 72,2 |
| 2010 | 25.260.618 | 49,4 | 72,1 |
| 2011 | 25.683.904 | 49,7 | 72,2 |
| 2012 | 26.084.471 | 50,0 | 72,4 |
| 2013 | 26.423.221 | 50,3 | 72,5 |
| 2014 | 27.174.554 | 51,4 | 73,4 |
| 2015 | 27.525.319 | 51,9 | 73,3 |
| 2016 | 27.812.568 | 52,2 | 73,3 |
| 2017 | 28.111.033 | 52,7 | 73,4 |
| 2018 | 28.272.711 | 52,9 | 73,0 |
| 2019 | 28.410.822 | 52,8 | 73,1 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: (*) ile işaretlenen alan milyon kişiyi ifade etmektedir.

Tablo 4.60.'da Güney Kore'de gerçekleşen 1990-2019 yılları arasında toplam işgücü ve işgücü yüzdeleri verilmiştir. 1991 yılında Güney Kore'nin toplam işgücü 19 milyon kişi iken 2019 yılında 28 milyon kişiye yükselmiştir. Güney Kore'de 18 yaş üstü kadın nüfusun işgücüne katılım oranı 1990 yılında %47,0 seviyesindeyken, 2019 yılında bu oran artarak %52,8'e yükselmiştir. 15 yaş üstü erkek nüfusun işgücüne katılım oranı, kadınların işgücüne katılma oranında olduğu gibi yıllar itibariyle artış göstermiş, 1990 yılında %73,3 olan oran, 2019 yılında %73,1 olmuştur.

4.5.1.4. Güney Kore' nin Dış Ticaret Yapısı ve İthalat-İhracat Kalemleri

Güney Kore ekonomisi, 1960'lı yılların başında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ucuz ve çalışkan işgücünü yoğun şekilde kullanan ve hafif sanayi olarak bilinen tekstil, giyim, ayakkabı ve basit elektronik ürünlerin üretiminde yoğunlaşmıştır. Fakat yurtiçi ücretlerin ve sermaye birikiminin artması sonucunda 1970'li yılların ortalarından itibaren Güney Kore'nin uluslararası üstünlüğü bakımından ağır makine ve kimya sanayi gibi sermaye yoğun sektörlere geçiş iki nedenden dolayı bir zorunluluk yaratıyordu. Bu nedenlerden ilki geleneksel ve emek yoğun sanayi ürünlerinin yurtdışına satılmasında diğer gelişmekte olan ülkeler ve özellikle Asya kıtasındaki

ülkelerle yoğun bir rekabet ortaya çıkmıştır. İkinci neden ise, gelişmiş ülkeler yurtiçi pazarlarını geliştirmekte olan ülkelerin ihracatından korunmak için uyguladıkları gümrükleri yükseltmeye başlamışlardır (Kim, 1991). Ağır makine ve kimya sanayi programında demir-çelik, gemi yapımı, otomobil, petro-kimya, makine ve elektronik sektörünün de içinde olduğu bazı sektörler olarak belirlenmiş ve 10 yıl içinde bu sektörlerin uluslararası piyasada rekabet edebilecek konuma gelmesi ve ihracatın belli bir yüzdesinin bu sektörler tarafından gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır. Teşvik politikaları da Park Hükümeti döneminde (1973-1980) ağır makine ve kimya sanayisinde bulunan sektörler için doğru yönlendirilmiştir. Bu dönemde ihracat yapan firmalara destek ve teşvikte bulunulurken, yerli piyasaya mal sunan firmalara da ithalatın kısıtlanması yoluyla destek verilmiştir. Ağır makine ve kimya sektöründeki gelişmelerin ardından stratejik sektörlerin zamanla daha komplike elektronik ürünlere, gemi yapımına ve otomobillere doğru kaydığı dikkat çekmektedir. Teşvik sistemi de zamanla daha etkin konuma getirilmektedir. Böylelikle yalnızca fonların ayrılmasıyla yetinilmeyerek, ekonomi geliştikçe ekonomiyi istenilen hedefe yönlendirmek amacıyla farklı teşvik araçları uygulanmıştır (Kim, 1991).

1980’li yıllardan itibaren stratejik sektörlerin seçimi politikasının karmaşık duruma gelmesinden dolayı zamanla bırakılarak işlevsel teşvik sistemini kullanmaya geçilmiştir. Bunlara rağmen devlet, sanayiye yönlendirici müdahalelerini sürdürmüş ve ihracatta başarı sağlayabilmek için belirli bir ölçeğin zorunlu olduğu sektörlerde, sektöre girişleri sınırlamaya devam etmiştir. Bir taraftan stratejik sektörlerdeki büyük firmalara verilen krediler artırılırken, diğer taraftan bu sektörlerdeki şirketlerin birleşmesi, bölünmesi ve tasfiye edilmesi kolay hale getirilmiştir. 1980’li yıllara kadar devam eden bu politika Güney Kore’de çok fazla tartışılan bir konu olmuştur. Program için karşıt görüşe sahip olanlar, bu programın kaynak tahsisinde etkinliği düşürerek ekonomik dengeyi bozduğunu ve büyüme hızının yavaşlamasına yol açtığını ifade etmişlerdir. Programı savunanlar ise, bu program sayesinde çok kısa zamanda yapısal dönüşümü gerçekleştirdiğini ve 1980 sonrasında hızlı ihracat artışına ve büyümenin de bu programın uygulanması esnasında kurulan sektörlerde meydana geldiğini ifade etmektedirler (Kim ve Kim, 1997: 3-56).

Güney Kore’nin dış ticaret konusunda uyguladığı “önce ihracat” politikası veya bazı sektörlerde kapasitenin iç talebin üzerinde kurdurularak firmaları ihracata zorlama politikası şirketleri, iç pazarı dış rekabete açmadan rekabete yönlendirme imkanı sunmuştur. Gümrükler ile korunan iç piyasadaki yüksek karlardan faydalanabilme ihracat hedeflerinin tutturulması şartına bağlanarak, dinamik ve rekabet edebilir bir sanayi yapısının oluşmasına neden olmuştur (Çetin ve Karadağ, 2018: 102). Devlet, özel firmaları yalnızca ihracat yapmaya zorlamakla kalmayarak, firmaları yönlendirmiş ve desteklemiştir. Bunun için, ilki 1965 yılında “Mavi Ev”de gerçekleştirilen aylık ihracat toplantılarında ihracat ile ilişkili tüm özel ve resmi kurumlar toplanmışlardır. Toplantı da ihracat ile bu hedeflerin gerçekleşme sonuçları karşılaştırılmış, hedeften sonra sapma ortaya çıkmış ise nedenleri ve çözüm önerileri Başkan tarafından ilgililere talimatlarla bildirilmiştir. Bürokrasiden kaynaklanan sorunlar da bu toplantılarda yanıt bulmuş ve ihracat hedeflerini aşan firmalar Başkan tarafından ödüle layık görülmüştür. Güney Kore, dış rekabet gücünü koruyabilmek amacıyla aynı zamanda devalüasyonlara da yönelmiştir. Won’un değeri 1970-1974 yılları arasında yapılan devalüasyonlar ile %60 oranında düşürüldükten sonra 1974-1979 yıllarında dengede tutulmuştur. 1960-1980 yıllarında Won yaklaşık olarak 10 kat değer kaybederek bu dönemde GSYH deflâtörü yaklaşık olarak 18 kat artış yaşamıştır (Krueger, 1987). ABD, hem kendi iç pazarını Güney Kore’ye açarak hem de diğer Batı

ülkelerindeki pazar imkanlarının değerlendirilmesine yardım etmek amacıyla Güney Kore'nin ihracatının artmasına katkı sağlamıştır. Bununla birlikte ABD, Güney Kore'nin Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması, Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşlara üye olmasını teşvik etmiştir.

Güney Kore'nin ihracat politikaları sanayileşme ve büyüme politikalarının bir parçası olarak planlanıp uygulamaya konulmuştur. Hükümet ihracatı teşvik ve koruma politikalarını birbirini tamamlayacak biçimde uygulayarak dış ticareti dengeye yaklaştırırken, aynı zamanda ihracat sektörünü ekonomik büyümenin güçlü bir sürükleyicisi haline dönüştürmüştür. 1970 yılında toplam yurtiçi talebin %14,7 oranı kadar ihracat gerçekleştirilirken 1980 yılında bu oran %33,7 seviyesine yükselmiştir (Günay, 2005). İhracata dönük büyüme stratejisi firmaların ürünlerini dış piyasada pazarlamaya başlamalarına yol açmıştır. Örneğin, 1980 yılına kadar iç piyasada renkli televizyon satışı yasaklandığından üretici firmalar ürünlerini dış piyasaya satmak durumunda kalmışlardır (Çetin ve Karadaş, 2018: 103).

İhracattan, ileri teknoloji ve büyük ölçekli üretimin gerekli olduğu sektörlerde bu problemin çözülmesinde ve yerli şirketlerin uluslararası standartlara uygun kalite ve maliyette mal üretme konusunda fayda sağlanmaya çalışılmıştır. Bunun için devlet, sektörlerin niteliğine göre şirketlere destek süresi tanımış ve bu sürelerin sonunda desteğini geri çekmiştir. Hükümetin potansiyel müşteriler ile ikili ilişkileri geliştirme, ticaret sektöründe örgütlenemeye liderlik etme gibi faaliyetleri de ihracatı arttırıcı etki yaratmıştır. İhracat yapan imalatçılara düşük faizli teşvik kredilerini vermek için Kore Kalkınma Bankası, İhracat ve İthalat Bankası ve Teknolojik Kalkınma Kurumu (KOTRA) kurulmuştur. KOTRA, ülke içerisinde bir araştırma, destek merkezi ve dünyanın birçok yerinde 80'den fazla şubesi ile yerli ithalatçı firmalara ticaretini gerçekleştirdikleri ürünler hakkında, dış yatırım ve inşaat şirketlerine gereksinim duydukları veya yapabilecekleri hizmetler hususunda bilgiler verme ile sorumlu tutulmuştu. 1975 yılında Japon sisteminden ilham alınarak dış ticaret şirketlerine ihracatı arttırmak amacıyla Genel Ticaret Şirketleri (GTC) statüsü verilmiştir. 1976 yılında bu statüyü 13 şirket kazanmış ve ilk yılda GTC toplam ihracatın %13,6'sını oluştururken, bu oran 1980'li yılların başında %50 seviyesini geçmiştir.

Güney Kore'nin uyguladığı dış ticaret politikaları sonucunda dış ticaret ilk olarak 1962-1982 döneminde yıllık ortalama %30 düzeyinde bir artış gerçekleştirerek 1962 yılında 55 milyon dolar seviyesinden 1982'de 23,8 milyar dolara yükselmiştir. Aynı dönemde ihracattaki yıllık ortalama artış %30'un üzerinde iken, ithalattaki yıllık ortalama artış oranı %20 civarında ortaya çıkmıştır. 1982-2014 yılları arasındaki dönemde dış ticaret yıllık ortalama %11,1 oranında artış ile 725,1 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Güney Kore, Dünya Ticaret Örgütü'nün 2013 yılı Dünya Ticaret Raporu'na göre dünya mal ihracatında %3'lük pay ile 7.sırada, dünya mal ithalatında ise %2,8'lik pay ile 9.sırada konumlanmıştır. Güney Kore 2008 yılı dışında 1998 yılından itibaren sürekli dış fazla vermiş, 2011 yılında ilk defa 1 trilyon dolar değerindeki dış ticaret hacmini aşarak ABD, Almanya, Çin, Japonya, Fransa, İtalya, İngiltere ve Hollanda gibi ülkelerden sonra bu başarıyı sağlayan 9. ülke olmuştur (Çetin ve Karadaş, 2018: 104).

Tablo 4.61. Güney Kore Dış Ticaret Verileri (WDI Data Bank, 02.07.2020, <https://databank.worldbank.org>).

| YILLAR | Mal ve hizmet ihracatı (milyar \$) | Mal ve hizmet ihracatı (% büyüme) | Mal ve hizmet ithalatı (milyar \$) | Mal ve hizmet ithalatı (% büyüme) |
|--------|------------------------------------|-----------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| 1980 | 18.5 | 8,5 | 24.2 | -3,3 |
| 1981 | 21.8 | 13,8 | 27.1 | 4,6 |
| 1982 | 21.4 | 2,0 | 25.7 | 1,5 |
| 1983 | 24.4 | 16,4 | 26.3 | 6,8 |
| 1984 | 28.1 | 12,6 | 27.7 | 4,3 |
| 1985 | 27.2 | 1,2 | 26.1 | -2,0 |
| 1986 | 37.3 | 35,0 | 32.8 | 33,2 |
| 1987 | 51.5 | 24,4 | 41.6 | 18,0 |
| 1988 | 64.8 | 10,6 | 52.3 | 13,2 |
| 1989 | 67.5 | -3,6 | 63.1 | 15,8 |
| 1990 | 70.8 | 5,0 | 72.9 | 13,4 |
| 1991 | 78.6 | 12,2 | 86.1 | 19,9 |
| 1992 | 85.5 | 12,1 | 87.7 | 4,8 |
| 1993 | 92.9 | 10,0 | 91.2 | 6,7 |
| 1994 | 111.5 | 18,0 | 114.0 | 23,9 |
| 1995 | 145.7 | 22,9 | 151.5 | 22,0 |
| 1996 | 151.3 | 10,1 | 169.9 | 14,1 |
| 1997 | 161.5 | 18,7 | 166.2 | 2,3 |
| 1998 | 151.5 | 14,5 | 111.0 | -24,2 |
| 1999 | 162.1 | 12,2 | 135.1 | 24,6 |
| 2000 | 195.5 | 16,9 | 185.2 | 22,0 |
| 2001 | 174.0 | -1,7 | 166.6 | -3,4 |
| 2002 | 186.7 | 12,8 | 179.2 | 14,8 |
| 2003 | 220.6 | 13,5 | 209.2 | 10,4 |
| 2004 | 291.5 | 21,0 | 263.8 | 12,0 |
| 2005 | 329.8 | 7,8 | 308.9 | 7,7 |
| 2006 | 375.2 | 12,0 | 368.8 | 12,4 |
| 2007 | 438.4 | 12,6 | 427.7 | 11,3 |
| 2008 | 498.9 | 7,6 | 501.4 | 3,2 |
| 2009 | 426.5 | -0,4 | 386.5 | -6,9 |
| 2010 | 588.9 | 13,0 | 506.7 | 17,5 |
| 2011 | 668.4 | 15,4 | 654.5 | 14,5 |
| 2012 | 691.5 | 5,7 | 656.6 | 2,5 |
| 2013 | 703.1 | 3,8 | 639.6 | 1,6 |
| 2014 | 709.9 | 2,0 | 635.0 | 1,2 |
| 2015 | 630.1 | 0,2 | 529.7 | 2,1 |
| 2016 | 602.0 | 2,3 | 502.1 | 5,1 |
| 2017 | 664.7 | 2,4 | 587.6 | 8,8 |
| 2018 | 716.2 | 3,4 | 637.1 | 0,7 |
| 2019 | 654.0 | 1,6 | 605.7 | -0,4 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.61.'de Güney Kore'nin 1980-2019 yılları arasında gerçekleştirdiği dış ticaret verileri verilmiştir. Güney Kore, 1980 yılında 18,5 milyar \$ değerinde ihracat gerçekleştirmiş ve yıllar itibariyle ihracat değerinde artış yaşanmıştır. 1993 yılı itibari ile Güney Kore'nin gerçekleştirdiği mal ve hizmet ihracatı üç haneli rakamlara ulaşarak, 111,5 milyar \$ değerinde gerçekleşmiştir. 2019 yılında ise Güney Kore, 654 milyar \$ değerinde mal ve hizmet ihracatı yapmıştır. Mal ve hizmet ihracatında yaşanan büyüme ise 1986-2011 yılları arasında oldukça yüksek seviyede olduğu görülmekle birlikte bu yıllar arasında 1989, 2001 ve 2009 yıllarında üç kez küçülerek sırasıyla %-3,6, %-1,7 ve %-0,4 seviyelerine inmiştir. Ancak hızlı bir şekilde ihracat toparlanmış her küçülmeden yüksek büyüme ile çıkmıştır. Bununla birlikte mal ve hizmet ithalatı, Güney Kore ekonomisinde yaklaşık olarak ihracat değeri ile aynı düzeylerde. Güney Kore mal ve hizmet ithalatında 1980-2019 yılları arasında en fazla 656,6 milyar \$, en düşük ise 24,2

milyar dolar değerleri görülmüştür. Mal ve hizmet ithalatında yaşanan büyüme ise yıllar itibari ile oldukça değişkenlik göstermektedir. 1980 yılında %-3,3 oranında küçülen ithalat, 2019 yılında ise %-0,4 oranında küçülmüştür.

Tablo 4.62. 2018 Yılında Güney Kore’de En Çok İhracat ve İthalat Yapılan İlk 5 Sektör (OEC, 03.07.2020, <https://oec.world/en/profile/country/kor/>).

| İHRACAT* | | İTHALAT* | |
|-----------------------|-------|------------------|------|
| Entegre Devreler | 113,0 | Ham Petrol | 74,8 |
| Rafine Petrol | 43,6 | Entegre Devreler | 32,0 |
| Arabalar | 38,7 | Petrol Gazı | 23,0 |
| Taşıt Parçaları | 19,0 | Rafine Petrol | 20,2 |
| Ofis Makine Parçaları | 18,8 | Kömür Briketleri | 14,1 |

Not: (*) ile belirtilen alan milyar \$ ifade etmektedir.

Tablo 4.62.’de Güney Kore’nin ihracat ve ithalatını en çok yaptığı ilk 5 sektör verilmiştir. Güney Kore, 113,0 milyar \$ ile en fazla entegre devreler, 43,6 milyar \$ rafine petrol ve 38,7 milyar \$ araba ihracatı gerçekleştirmektedir. Güney Kore’nin verilen beş sektör içinde en az ihracatını yaptığı sektör ofis makine parçaları 18,8 milyar \$ değerindedir. Güney Kore’nin en fazla ithalatını gerçekleştirdiği sektör, 74,8 milyar \$ ile ham petrol, 32,0 milyar \$ entegre devreler, 23,0 milyar \$ petrol gazı olarak sıralanmaktadır.

Tablo 4.63. 2018 Yılında Güney Kore’de En Çok İhracat ve İthalat Yapılan İlk 5 Ülke (OEC, 03.07.2020, <https://oec.world/en/profile/country/kor/>).

| İHRACAT* | | İTHALAT* | |
|---------------|-------|-----------------|-------|
| Çin | 160,0 | Çin | 107,0 |
| ABD | 73,1 | ABD | 55,8 |
| Vietnam | 48,6 | Japonya | 51,5 |
| Hong Kong/Çin | 44,5 | Suudi Arabistan | 23,5 |
| Japonya | 30,8 | Almanya | 20,4 |

Not: (*) ile belirtilen alan milyar \$ ifade etmektedir.

Tablo 4.63.’de Güney Kore’de en çok ihracat ve ithalat yapılan ilk 5 ülke verilmiştir. Güney Kore, 2018 yılında 160,0 milyar \$ değerinde en çok Çin ile ihracat gerçekleştirmiş, ardından 73,1 milyar \$ ABD, 48,6 milyar \$ Vietnam, 44,5 milyar \$ Hong Kong ve 30,8 milyar \$ değerinde Japonya ile ihracat yapmıştır. Güney Kore, ihracatta olduğu gibi ithalatta da en çok Çin ile ithalat yapmıştır. Güney Kore’nin Çin ile yaptığı ithalat 107,0 milyar \$ ile ilk sırada yer alırken, ardından 55,8 milyar \$ ABD, 51,5 milyar \$ Japonya, 23,5 milyar \$ Suudi Arabistan ve 20,4 milyar \$ ile Almanya ilk 5 ülke arasında bulunmaktadır.

4.5.1.5. Güney Kore’de Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Güney Kore’nin doğrudan yabancı sermaye yatırımları, lisans anlaşmaları ve sermaye malları ithalatı yolu ile gerçekleştirdiği teknoloji transferi, 1962-2006 yılları arasındaki dönemde sürekli olarak artış göstermiştir. Teknolojinin en yoğun olarak sermaye malı ithalatı kanalı ile transfer edilerek öğrenme sağlandığı Güney Kore’de en az yoğunluk, harici lisanslama işlerinde olduğu dikkat çekmektedir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gelişimine bakıldığında 1977-1986 yılları arasında düşüş yaşadığı, kriz yıllarını kapsayan 1997-2001 döneminde ise en yüksek seviyeye ulaştığı görülmektedir. Sermaye malı ithalatı, Güney Kore’nin teknolojik öğrenme sürecinde

yoğun bir şekilde kullanılan teknoloji transfer kaynaklarından birini meydana getirmektedir. Özellikle tersine mühendislik yöntemi ile ithal edilen sermaye mallarının daha sofistike bir şekilde yeniden üretimi gerçekleştirilmiştir. Teknoloji transferinin doğrudan yabancı sermaye yatırımları gibi dolaylı yollarla hayata geçirmesi, teknolojinin daha ucuza elde edilmesini ve çok uluslu firmaların, yerel firmaların kendi becerilerini ilerletme çabasına getirdikleri sınırlamaların devre dışı bırakılmasına neden olmuştur. Bu dönemde aynı zamanda, çokuluslu firmaların hâkimiyetinden korunabilmesi de sağlanmıştır. Fakat bu süreçte Kore'nin izlediği korumacı politika ve yabancı yatırımlara getirdiği sınırlama, yerel iş sürecinin küresel standarda eriştirilmesinin önüne geçmiştir. Bu avantaj ve dezavantajlara rağmen Güney Kore, öğrenme temelli teknoloji politikası sayesinde geç kalkınan ama küresel rekabet sıralamasında teknoloji liderleri ile aynı konu içinde yer almayı başarabilen bir ülke haline gelmiştir (Tiryakioğlu, 2015: 232).



Tablo 4.64. Güney Kore'nin 1980-2019 Yılları Arasında Doğrudan Yabancı Yatırım Giriş ve Çıkışları (WDI Data Bank, 02.07.2020, <https://databank.worldbank.org>).

| Yıllar | Doğrudan yabancı yatırımlar (net \$) | Doğrudan yabancı yatırımlar (net girişler \$) | Doğrudan yabancı yatırımlar (net çıkışlar \$) | Doğrudan yabancı yatırımlar (net girişler/GSYH) | Doğrudan yabancı yatırımlar (net çıkışlar/GSYH) |
|--------|--------------------------------------|---|---|---|---|
| 1980 | -4.200.000 | 47.100.000 | 42.900.000 | 0,0 | 0,0 |
| 1981 | -94.100.000 | 155.100.000 | 61.000.000 | 0,2 | 0,0 |
| 1982 | 63.100.000 | 120.900.000 | 184.000.000 | 0,1 | 0,2 |
| 1983 | -15.400.000 | 184.300.000 | 168.900.000 | 0,2 | 0,1 |
| 1984 | -132.800.000 | 223.300.000 | 90.500.000 | 0,2 | 0,0 |
| 1985 | 252.500.000 | 355.300.000 | 607.800.000 | 0,3 | 0,6 |
| 1986 | 586.600.000 | 682.500.000 | 1.269.100.000 | 0,5 | 1,0 |
| 1987 | -294.300.000 | 838.600.000 | 544.300.000 | 0,5 | 0,3 |
| 1988 | -567.100.000 | 1.293.100.000 | 726.000.000 | 0,6 | 0,3 |
| 1989 | -660.100.000 | 1.389.600.000 | 729.500.000 | 0,5 | 0,2 |
| 1990 | 87.600.000 | 1.045.600.000 | 1.133.200.000 | 0,3 | 0,3 |
| 1991 | 136.000.000 | 1.455.200.000 | 1.591.200.000 | 0,4 | 0,4 |
| 1992 | 374.100.000 | 1.001.600.000 | 1.375.700.000 | 0,2 | 0,3 |
| 1993 | 611.200.000 | 832.300.000 | 1.443.500.000 | 0,2 | 0,3 |
| 1994 | 1.453.500.000 | 1.136.600.000 | 2.590.100.000 | 0,2 | 0,5 |
| 1995 | 1.381.400.000 | 2.487.100.000 | 3.868.500.000 | 0,4 | 0,6 |
| 1996 | 2.170.700.000 | 2.782.600.000 | 4.953.300.000 | 0,4 | 0,8 |
| 1997 | 1.110.200.000 | 3.301.100.000 | 4.411.300.000 | 0,5 | 0,7 |
| 1998 | -1.768.900.000 | 5.989.200.000 | 4.220.300.000 | 1,5 | 1,1 |
| 1999 | -6.759.100.000 | 10.726.300.000 | 3.967.200.000 | 2,1 | 0,7 |
| 2000 | -6.667.300.000 | 11.509.400.000 | 4.842.100.000 | 1,9 | 0,8 |
| 2001 | -3.778.800.000 | 6.522.300.000 | 2.743.500.000 | 1,1 | 0,5 |
| 2002 | -2.037.900.000 | 5.475.100.000 | 3.437.200.000 | 0,8 | 0,5 |
| 2003 | -1.991.200.000 | 7.010.000.000 | 5.018.800.000 | 0,9 | 0,7 |
| 2004 | -6.098.800.000 | 13.294.400.000 | 7.195.600.000 | 1,6 | 0,9 |
| 2005 | -5.313.200.000 | 13.643.200.000 | 8.330.000.000 | 1,4 | 0,8 |
| 2006 | 3.401.200.000 | 9.161.900.000 | 12.563.100.000 | 0,8 | 1,1 |
| 2007 | 10.004.100.000 | 8.826.900.000 | 21.831.000.000 | 0,7 | 1,8 |
| 2008 | 8.349.000.000 | 11.187.500.000 | 19.536.500.000 | 1,0 | 1,8 |
| 2009 | 8.378.600.000 | 9.021.900.000 | 17.400.500.000 | 0,9 | 1,8 |
| 2010 | 18.724.200.000 | 9.497.400.000 | 28.221.600.000 | 0,8 | 2,4 |
| 2011 | 19.874.700.000 | 9.773.000.000 | 29.647.700.000 | 0,7 | 2,3 |
| 2012 | 21.102.800.000 | 9.495.900.000 | 30.598.700.000 | 0,7 | 2,3 |
| 2013 | 15.551.200.000 | 12.766.600.000 | 28.317.800.000 | 0,9 | 2,0 |
| 2014 | 18.724.900.000 | 9.273.600.000 | 27.998.500.000 | 0,6 | 1,8 |
| 2015 | 19.583.000.000 | 4.104.100.000 | 23.687.100.000 | 0,2 | 1,6 |
| 2016 | 17.785.200.000 | 12.104.300.000 | 29.889.500.000 | 0,8 | 1,9 |
| 2017 | 16.156.500.000 | 17.912.900.000 | 34.069.400.000 | 1,1 | 2,0 |
| 2018 | 26.037.800.000 | 12.182.600.000 | 38.220.400.000 | 0,7 | 2,2 |
| 2019 | 24.965.300.000 | 10.565.600.000 | 35.530.900.000 | 0,6 | 2,1 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.64.'de Güney Kore'nin 1980-2019 yılları arasında gerçekleştirdiği doğrudan yabancı yatırım net giriş ve çıkışlar değer ve yüzdeleri verilmiştir. Güney

Kore ekonomisine 1980 yılında 44 milyon \$ değerinde doğrudan yabancı yatırım net girişi olurken, aynı yıl Güney Kore diğer ülkelere yaklaşık 43 milyon \$ değerinde doğrudan yabancı yatırım gerçekleştirmiştir. Bu nedenle 1980 yılında Güney Kore ekonomisinde -4.200 milyon \$ değerinde doğrudan yabancı yatırım açığı meydana gelmiştir. Doğrudan yabancı yatırım net giriş ve çıkışları, yıllar itibari ile artış göstererek 2017 yılında net girişler yaklaşık 18 milyar \$ ile en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Doğrudan yabancı yatırım net çıkışları ise en yüksek düzeye 2018 yılında 38 milyar \$ değeri ile erişmiştir. Güney Kore ekonomisinde doğrudan yabancı yatırımların net girişinde en fazla 1999 yılında %2,1 oranında büyüme gerçekleşirken, net çıkışta en fazla 2010 yılında %2,4 oranında büyüme görülmüştür.

4.5.2. Türkiye-Güney Kore Ekonomik ve Ticari İlişkileri

Türkiye ve Güney Kore tarihi boyunca siyasi ve ekonomik bakımdan ortak paydalara sahiplerdir. Bununla birlikte iki ülke siyasi, askeri ve ekonomik ilişkiler kurmuşlardır. 1950 ve 1960 yıllarında Türkiye'nin Güney-Kuzey Kore savaşı için asker göndermesi, iki ülke arasındaki ilişkilerin güçlenmesine yol açmıştır (Okan, 1998: 69-70). 25 Haziran 1950 tarihinde Kuzey Kore ile Güney Kore arasında başlayan savaş nedeniyle Güney Kore ekonomisi büyük bir çöküşe uğramıştır. 25 Temmuz 1950 tarihinde NATO kararınca, dönemin hükümeti bir grup Türk Tugay'ını Güney Kore'ye göndermek için karar alınmıştır. Savaşa katılıp en çok asker gönderen 2.ülke olan Türkiye, Güney Kore ile arasındaki ilişkilere ivme kazandırmıştır. Savaş sonrasında Güney Kore, ABD'nin desteği ile Güney Kore kalkınma planlarına öncelik vermiştir (TETSİAD, 2015: 5). Savaş sonrası dönemde, Güney Kore ekonomik ilişkilerinde de ABD ve batılı ülkeler ile ilişkilerini geliştirmiştir. Türkiye ise bu dönemde Avrupa ile ilişkilerini ilerletmeye yönelik hedefler oluşturmuştur. 1952 yılında Türkiye'nin NATO'ya üye olması ile aynı zamanda Avrupa Ekonomik Topluluğu'na da üye olması sonucunda Batı ile olan ilişkilerini geliştirme yönünde adımlar atmış ve bunun sonucunda Asya ülkeleri ile ilişkilerini geliştirememiştir (Kocacık, 2003: 1-10).

1950 dönemi Güney Kore ile Türkiye'nin arasında demokratik ilişkilerin gelişim gösterdiği dönem olarak ifade edilmektedir. 8 Mart 1957 tarihinde iki ülke arasında demokratik ilişkileri geliştirme yolunda adım atılmıştır. İlk Türkiye Büyükelçisi Chung II Kwon 25 Haziran 1957 tarihinde Ankara'da Bilal Kamil İdil ise 11 Ekim 1957 tarihinde Güney Kore'de güven mektubunu teslim etmiştir. 25 Nisan 1958 tarihinde Adnan Menderes Güney Kore Hükümet'ine ziyaretler gerçekleştirmiştir. 1960'lı yıllarda ise iki ülke arasında birçok diplomatik temasta bulunulmuştur. Bu dönem iki ülkenin ticaretinin temellerinin atıldığı bir dönem olarak görülmektedir. İki ülkenin ortak noktalarında biri aynı dönemlerde ekonomik ve sosyal sorunlarda görülen benzerliktir. 1971-1980 yıllarında Güney Kore ve Türkiye arasında demokratik ilişkilerin yanı sıra ekonomik, kültürel, ticari ilişkilerde de seviye atlanmıştır. İki ülke arasında ilk defa ekonomik işbirliğinin ele alınması dönemin Türkiye Dış İşleri Bakanı Sabri Çağlayangil ve Güney Kore Dış İşleri Bakanı Park Tong-Jin görüşmeleri sonucunda Sivil Havacılık Anlaşması imzalanmıştır. Ticaret Teşviki ve Ekonomik Teknoloji İşbirliği Anlaşması da bu dönemde imzalanmıştır. 1977 yılında Koreli bir grup işadammın Türkiye'ye ziyarette bulunması ile özel sektörde ekonomik işbirliği için ilk adım atılmıştır (Lee, 2007: 15-24). 1980 yılı sonrasında ise Turgut Özal hükümetinin başa geçmesi ve Güney Kore'nin ekonomi politikasını inceleme amaçlı gerçekleştirdiği ziyaret neticesinde, ihracata yönelik sanayileşme politikası nedeniyle

ekonomik bakımdan ilişkilerin en fazla güç kazandığı dönem yaşanmıştır (Aslan ve Taner, 2016: 27).

Türkiye ve Güney Kore arasındaki ilişkiler, uluslararası ekonominin ülkelere vermiş olduğu pozitif etki sonucunda bu iki ülke birbirleri ile ticaret yapma durumunda kalmışlardır. 2013 yılında yürürlüğe giren Türkiye ve Güney Kore Serbest Ticaret Anlaşması ise ekonomik ilişkiler açısından zirve olarak ifade edilmiştir (Lee, 2007: 15-25). 1 Mayıs 2013 tarihinde yürürlüğe giren “Mal Ticareti Anlaşması” ve sonrasında 1 Ağustos 2018 tarihinde yürürlüğe giren “Yatırım Anlaşması” ve “Hizmet Ticaret Anlaşması” ile ekonomik ilişkileri tarihindeki en güçlü haline gelmiştir (Ticaret Bakanlığı, 2020).

Türkiye’nin küresel ekonominin önemli aktörlerinden biri olan Güney Kore ile olan ticari ve ekonomik ilişkileri her iki ülkenin ekonomik kalkınma sürecine paralel bir gelişme kaydetmiştir. Bu ilişkilerin ağırlık noktasını günümüzde Güney Kore’nin, Türkiye’deki yatırımları meydana getirmektedir. Merkez Bankası verilerine göre, 2016 yılından itibaren Güney Kore’de yerleşik kişilerin Türkiye’deki toplam yatırımlarının değeri 566 milyon \$ değerindedir ve bu rakam 2012 yılında ulaşılan 1,3 milyar \$ düzeyindeki tepe noktasından sonra düşüş yaşamıştır. Bununla birlikte, Merkez Bankası’nın ödemeler dengesi verilerinin üçüncü ülkeler üzerinden yapılan yatırımları ve ülke içinde yatırıma dönüştürülen kazançları kapsamadığı düşünüldüğünde Türkiye’deki Güney Kore yatırımlarının bu rakamların üzerinde olduğu tahmin edilmektedir. Güney Kore Büyükelçisi Cho Yunsoo’nun Temmuz 2017 tarihinde yaptığı bir açıklamaya göre Güney Kore’nin Türkiye’de toplam 2,4 milyar ABD dolarlık bir yatırımı mevcuttur ve bu rakamın 700 milyon dolarlık yatırımı da 2016 yılında gerçekleştirilmiştir. Ekonomi Bakanlığı verilerine göre Türkiye’de 30 Haziran 2017 tarihi itibarıyla 55.205 yabancı sermayeli firma mevcuttur ve bu firmaların 326 tanesi Güney Kore sermayesine sahip durumdadır. Bununla birlikte Merkez Bankası verilerine göre Türkiye’de yerleşik kişilerin Güney Kore’deki doğrudan yatırımları ise 40 milyon \$ düzeyindedir. Yatırım ilişkilerindeki bu tablo karşısında Türkiye aleyhine dengesiz bir durum ortaya çıkmıştır. 2016 yılında Türkiye, Güney Kore’ye 519 milyon \$ değerinde ihracat gerçekleştirmiş ama Güney Kore’den 6,4 milyar \$ değerinde ithalat yapılmıştır.

Türkiye’deki Güney Kore yatırımları, ülke ekonomisine istihdam, üretim, ihracat ve vergi geliri yolu ile katkıda bulunmaktadır. Ticaret alanında ise her ne kadar ihracat ve ithalatta karşılıklı yarar ve serbest piyasa ilkelerine uygun olarak gerçekleştirilmekte ise de, Türkiye bakımından dengesiz bir durum söz konusu olmuştur. Bu durum karşısında Türkiye’nin Güney Kore ile ilişkilerini, yalnızca ülkeye gelen yatırım veya karşılıklı mal ticaretine odaklanmadan, birçok boyutta geliştirmesi mümkün görünmektedir. Türkiye’nin Güney Kore ile ticareti 2000’li yılların başında ivme kazanmıştır. Fakat bu durumun sonucunda Türkiye’nin söz konusu ülke ile olan ticaretinde açığı git gide artış göstermiştir. Türkiye’nin ihracatı oldukça yavaş oranlarda artış gösterirken, ithalatta çok daha büyük oranlarda artışlar yaşanmıştır. 1997-1998 döneminde Güney Kore ekonomisini ağır bir şekilde etkileyen Asya Krizi döneminde, Türkiye’nin Güney Kore’den ithalatı azalsa da ilerleyen yıllarda ithalat oranı yeniden artış göstermiştir (DEİK, 2017: 13-15).

Türkiye ile Güney Kore arasında 1 Ağustos 2012 tarihinde imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması (STA), 1 Mayıs 2013 tarihi itibarıyla yürürlüğe konulmuştur (Akkemik ve Ören, 2015: 239). Bu anlaşma kapsamında yürürlük tarihi itibarıyla Türkiye tarafında tarife satırlarının %65’inde, Güney Kore tarafında ise satırlarının %80’inde liberalizasyon sağlanmıştır ve 1 Ocak 2023 tarihine kadar tüm tarife

satırlarının %90’ında liberalizasyon sağlanması kararlaştırılmıştır. STA’ nın imzalandığı tarihin ardından, Türkiye’nin Güney Kore’ye ihracatı 2014 yılında bir önceki yıla göre %2,3, 2015 yılında %20,9 oranında artmış ve 2016 yılında ise %8,7 oranında düşüş göstermiştir. Dolayısıyla STA’ nın etkilerinin devamlı nitelikte olabilmesi için Türk ihracatçısının Güney Kore’ye daha etkin ve daha uzun vadeli bir vizyon içerisinde bakmaya başlaması gerekli görülmektedir. Güney Kore’nin hali hazırda 52 ülke ile toplam 15 STA’sı bulunmakta ve 24 ülke ile de hala müzakere sürecindedir. Güney Kore’nin bu kadar fazla ülke ile ticaret liberalizasyonu gerçekleştirmiş olması, Türkiye’nin genellikle Güney Kore pazarında rakiplerine karşı artı bir avantaj sağlamasının önüne geçmektedir (DEİK, 2017: 15).

Tablo 4.65. Güney Kore ve Türkiye’nin 2010-2019 Yılları Arasında İkili Ticareti
(Türkiye Dış İşleri Bakanlığı, 03.07.2020, http://www.mfa.gov.tr/guney-kore_ekonomisi.tr.mfa).

| YILLAR | İhracat (milyon \$) | İthalat (milyar \$) | Ticaret Hacmi (milyar \$) | Denge |
|--------|---------------------|---------------------|---------------------------|-------|
| 2010 | 304 | 4.764 | 5.06 | -4.45 |
| 2011 | 508 | 6.298 | 6.83 | -5.76 |
| 2012 | 527 | 5.660 | 6.18 | -5.13 |
| 2013 | 460 | 6.088 | 6.54 | -5.62 |
| 2014 | 470 | 7.548 | 8.01 | -7.07 |
| 2015 | 568 | 7.057 | 7.62 | -6.48 |
| 2016 | 518 | 6.384 | 6.90 | -5.86 |
| 2017 | 584 | 6.608 | 7.19 | -6.42 |
| 2018 | 926 | 6.342 | 7.26 | -5.41 |
| 2019 | 880 | 7.540 | 6.53 | -4.76 |

Tablo 4.65.’de Güney Kore ve Türkiye’nin 2010 ve 2019 yılları arasında gerçekleştirdikleri ikili ticaret sonucu ortaya çıkan değerler verilmiştir. 2010 yılında Türkiye, Güney Kore’ye 304 milyon \$ değerinde ihracat yaparken, 4,7 milyar \$ değerinde ithalat yapmış ve 4,4 milyar \$ değerinde dış ticaret açığı elde etmiştir. 2010 yılından 2019 yılına kadar artış gösteren ihracat ve ithalat rakamlarının toplam ticaret hacmi, 2019 yılında 6,5 milyar \$ değerinde gerçekleşmiştir. 2019 yılında Türkiye, Güney Kore karşısında dış ticaret açığı vermeye devam etmiş, 880 milyon \$ değerinde ihracat, 7,5 milyar \$ değerinde de ithalat yapmıştır.

Tablo 4.66. 2017 Yılında Türkiye ve Güney Kore İkili Ticaretinde İlk 5 Ürün (TİM, 30.06.2020,

https://tim.org.tr/files/downloads/ihracat/Ulke_Masalari/ulke_bilgi_notu/G%C3%BCney%20Kore%20C3%9Cİke%20Bilgi%20Notu%20-%20Copy%201.pdf).

| İHRACAT (milyon \$) | İTHALAT (milyon \$) | |
|--------------------------------------|--|-------|
| Serumlar | 122,0 Tankerler | 287,5 |
| Kurşun Cevherleri ve Konsantreleri | 49,5 Paslanmaz Çelik Yassı Mamul | 213,9 |
| Dizel Motorlar için Aksam, Parçalar | 36,6 Alaşımli Çelikten Yassı Hadde Mamulleri | 190,1 |
| Molibden Cevherleri ve Konsantreleri | 23,5 Polipropilen | 186,0 |
| Çinko Cevherleri ve Konsantreleri | 13,0 Tereftalik Asit ve Tuzları | 167,0 |

Tablo 4. 66.’da 2017 yılında Türkiye ve Güney Kore’nin ikili ticaretinde yer alan ilk 5 ürün verilmiştir. Türkiye’nin en fazla ihraç ettiği ürün 122,0 milyon \$ ile serumlar ilk sırada yer almaktadır. Kurşun cevherleri ve konsantreleri 49,5 milyon \$ ile ikinci sırada, dizel motorlar için aksam ve parçalar 36,6 milyon \$, molibden cevherleri ve konsantreleri 23,5 milyon \$ ve çinko cevherleri ve konsantreleri 13,0 milyon \$ ile en

çok ihracatı yapılan ürünler olarak sıralanmaktadır. Güney Kore’nin, Türkiye’ye en fazla ithal ettiği ürün 287,5 milyon \$ ile tankerler ilk sırada yer almaktadır. Tankerleri, 213,9 milyon \$ ile paslanmaz çelik ve yassı mamul, 190,1 milyar \$ ile alaşımlı çelikten yassı hadde mamulleri, 186,0 milyon \$ ile polipropilen ve 167,0milyon \$ ile tereftalik asit ve tuzları takip etmektedir. 2019 yılında ise Türkiye’nin Güney Kore’ye ihraç ettiği başlıca ürünler; hidrokarbon gazı, taşıt aksamı, eczacılık ürünleri, elektrikli makine ve cihazlar, giyim eşyaları, bor ve diğer metal cevherleri, gıda maddeleri, dericilik ürünleri olarak sıralanmaktadır. Türkiye’nin, Güney Kore’den ithal ettiği başlıca ürünler; cep telefonları, elektronik cihazlar, bilgisayar çipleri, LCD, LED ve OLED gösterge panelleri/ekranlar, motorlu taşıtlar, taşıt aksam ve parçaları, kazan, makine ve mekanik cihazlar, plastik mamulleri, gemiler, demir-çelik, optik alet ve cihazlar, demiryolu taşıtları ile aksam ve parçaları, kauçuk ve kauçuktan eşya ile dokumaya elverişli suni sentetik lifler olarak ifade edilmektedir (Türkiye Dış İşleri Bakanlığı, 03.07.2020, http://www.mfa.gov.tr/guney-kore_ekonomisi.tr.mfa).

4.6. Endonezya’nın Ekonomik Yapısı ve Türkiye ile Ekonomik-Ticari İlişkiler

1945 yılında bağımsızlığını kazanan Endonezya, 1950 ve 1960’lı yıllarda yaşadığı büyük iktisadi problemlerin sonrasında iktisadi hedeflerini 5 yıllık kalkınma planları ile gerçekleştirmeye başlamıştır. Kararlı iktisadi idare ülkenin istikrarlı bir büyüme oranı ortaya koymasına yol açmıştır. Bu büyüme oranı 1970-1996 döneminde yıllık %6’nın üzerinde gerçekleşmiş olup, 1960’larda fakir ülkeler sınıfında yer alan Endonezya 1996 yılında gerçekleştirdiği 1.150 \$ değerindeki kişi başına gelirle orta gelirli ülkeler sınıfına girmiştir.

Zengin doğal kaynakları, 260 milyona yaklaşan nüfusu ve geride bıraktığımız son 25 yılda gösterdiği büyüme performansı ile Uzak Doğu’nun kaplanları arasında sayılan Endonezya, 1997 yılı ortalarında meydana gelen Asya Krizi ile mali çevrelerin dikkatlerini çekmiştir. Günümüzde Endonezya ekonomisi tarım, mezbahacılık, balıkçılık ve ormancılık dâhil geleneksel olarak istihdam ve üretim bakımından baskın konumunu devam ettirmektedir. Endonezya’da birçok mineral kaynak bulunmakta ve son 30 yıl içinde oldukça hızlı bir şekilde değerlendirilmekte ve böylelikle madencilik sektörü ödemeler dengesine önemli katkı sağlamaktadır (İzmir Ticaret Odası, 2016).

4.6.1. Endonezya’nın Makro Ekonomik Göstergeleri

Endonezya, Güney Doğu Asya’nın en büyük ekonomisi konumunda bulunmaktadır. 300’den fazla etnik kökenden oluşan ve bir takımada ülkesi olan Endonezya, günümüzde dünyanın dördüncü en kalabalık ülkesi, satın alma gücü paritesi açısından dünyanın en büyük 10. ekonomisi ve G-20 grubunun aktif üyesidir. Orta gelir düzeyinin düşük olduğu gelişmekte olan bir ülke olan Endonezya, yoksulluğun azaltılmasında olağanüstü kazançlar sağlayarak, yoksulluk oranını 1999 yılından günümüze kadar neredeyse yarı yarıya düşürerek 2019 yılında % 9,4 seviyesine inmiştir. Endonezya’nın ekonomi planlaması, 2005 yılından 2025 yılına kadar süren 20 yıllık bir kalkınma planını takip etmektedir. Her biri farklı kalkınma önceliklerine sahip olan RPJMN (Rencana Pembangunan Jangka Menengah National) adı verilen 5 yıllık orta vadeli planlara bölünmüştür. Mevcut orta vadeli kalkınma planı ve uzun vadeli planın üçüncü aşaması 2015-2020 yılları arasında gerçekleştirilmektedir. Diğerlerinin yanı sıra eğitim ve sağlık hizmetleri ile ilgili altyapı geliştirme ve sosyal yardım programlarına dikkatini vermektedir. Kamu harcamalarındaki bu tür değişimler, uzun

zamandan beri devam eden enerji sübvansiyonlarının reformları ile yapılmakta, yoksulları ve yoksulları doğrudan etkileyen programlara çok daha fazla yatırım yapılmasını teşvik etmektedir (World Bank, 03.07.2020, <https://www.worldbank.org/en/country/indonesia/overview>).

4.6.1.1. Endonezya'da Ekonomik Büyüme

Endonezya, uzun bir süre boyunca sömürge ve bağımsızlık mücadelesi verdiği için dolayı altyapı ve sermaye yetersizliği nedeniyle 1960'lı yıllarda dünyanın en fakir ülkeleri arasında konumlanmıştır. Devlet Başkanı Suharto dönemindeki 5 yıllık ekonomik kalkınma programları ile ekonomide gelişme kaydedilmeye başlanmış, 1996 yılında kişi başına 1.150 \$ gelire ulaşılmış ve orta gelirli ülkeler grubuna girebilmeyi başarmıştır. Ancak 1997 yılında yaşanan Asya Krizi'nde bölgede en olumsuz etkilenen ülke Endonezya olmuştur. 1998 yılında ekonomi %13 oranında küçülme yaşamıştır. Endonezya ekonomisi 2002 yılından itibaren düzelme sürecine girerek, 2004 yılında iktidara gelen Devlet Başkanı Yudhoyono hükümetinin aldığı tedbirlerle son 4 yılda ortalama % 6 büyüme oranı sağlamıştır. 2007 yılında 439 milyar \$ değerindeki GSYH ile Endonezya dünyanın 20. en büyük ekonomisi olmayı başarmıştır. 2012 yılında ise 878 milyar dolarlık GSYH ile 3.537 dolarlık bir kişi başına gelir seviyesine ulaşmış, 2014 yılında ise GSYH, dolar bazında 892 milyar \$ düzeyine çıkmış ve bununla birlikte ülke ekonomisi 2015 yılında % 4.79'lık bir büyüme elde etmiştir (T. C. Cakarta Büyükelçiliği, 03.07.2020, <http://cakarta.be.mfa.gov.tr>).

Tablo 4.67. 1980-2019 Yılları Arasında Endonezya'nın Büyüme Oranları (WDI Data Bank, 02.07.2020, <https://databank.worldbank.org/>).

| Yıllar | Mal ve Hizmet İhracatı(% büyüme) | Mal ve Hizmet İthalatı(% büyüme) | GSYH Büyüme Oranı (%) | Kişi Başına GSYH Büyüme Oranı (%) | GSMH Büyüme Oranı (%) |
|--------|----------------------------------|----------------------------------|-----------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| 1980 | -5,6 | 15,1 | 9,8 | 7,3 | .. |
| 1981 | -2,3 | 27,0 | 7,9 | 5,4 | .. |
| 1982 | -13,9 | 8,2 | 2,2 | -0,0 | .. |
| 1983 | 6,2 | 12,3 | 4,1 | 1,8 | .. |
| 1984 | 6,5 | -7,5 | 6,9 | 4,6 | .. |
| 1985 | -7,8 | 5,2 | 2,4 | 0,3 | .. |
| 1986 | 15,2 | 4,1 | 5,8 | 3,7 | .. |
| 1987 | 14,6 | 1,9 | 4,9 | 2,8 | .. |
| 1988 | 1,0 | -18,6 | 5,7 | 3,8 | .. |
| 1989 | 10,4 | 13,4 | 7,4 | 5,5 | .. |
| 1990 | 0,4 | 23,1 | 7,2 | 5,3 | .. |
| 1991 | 19,8 | 16,8 | 6,9 | 5,0 | .. |
| 1992 | 14,6 | 6,5 | 6,4 | 4,7 | .. |
| 1993 | 6,6 | 4,4 | 6,4 | 4,7 | .. |
| 1994 | 9,9 | 20,2 | 7,5 | 5,8 | .. |
| 1995 | 7,7 | 20,9 | 8,2 | 6,5 | .. |
| 1996 | 7,5 | 6,8 | 7,8 | 6,2 | .. |
| 1997 | 7,7 | 14,7 | 4,6 | 3,1 | .. |
| 1998 | 11,1 | -5,2 | -13,1 | -14,3 | .. |
| 1999 | -31,8 | -40,6 | 0,7 | -0,6 | .. |
| 2000 | 26,4 | 25,9 | 4,9 | 3,4 | .. |
| 2001 | 0,6 | 4,1 | 3,6 | 2,2 | .. |
| 2002 | -1,2 | -4,2 | 4,4 | 3,0 | .. |
| 2003 | 5,8 | 1,5 | 4,7 | 3,3 | .. |
| 2004 | 13,5 | 26,6 | 5,0 | 3,6 | .. |
| 2005 | 16,6 | 17,7 | 5,6 | 4,2 | .. |
| 2006 | 9,4 | 8,5 | 5,5 | 4,1 | .. |
| 2007 | 8,5 | 9,0 | 6,3 | 4,9 | .. |
| 2008 | 9,5 | 10,0 | 6,0 | 4,6 | .. |
| 2009 | -9,6 | -14,9 | 4,6 | 3,2 | .. |
| 2010 | 15,2 | 17,3 | 6,2 | 4,8 | .. |
| 2011 | 14,7 | 15,0 | 6,1 | 4,7 | 6,0 |
| 2012 | 1,6 | 7,9 | 6,0 | 4,6 | 6,0 |
| 2013 | 4,1 | 1,8 | 5,5 | 4,1 | 5,3 |
| 2014 | 1,0 | 2,1 | 5,0 | 3,6 | 4,6 |
| 2015 | -2,1 | -6,2 | 4,8 | 3,5 | 4,9 |
| 2016 | -1,6 | -2,4 | 5,0 | 3,7 | 5,1 |
| 2017 | 8,8 | 8,0 | 5,0 | 3,8 | 5,0 |
| 2018 | 6,5 | 11,8 | 5,1 | 3,9 | 5,4 |
| 2019 | -0,8 | -7,6 | 5,0 | 3,8 | 4,9 |

Not: (..) ile belirtilen alanda veri bulunamamıştır.

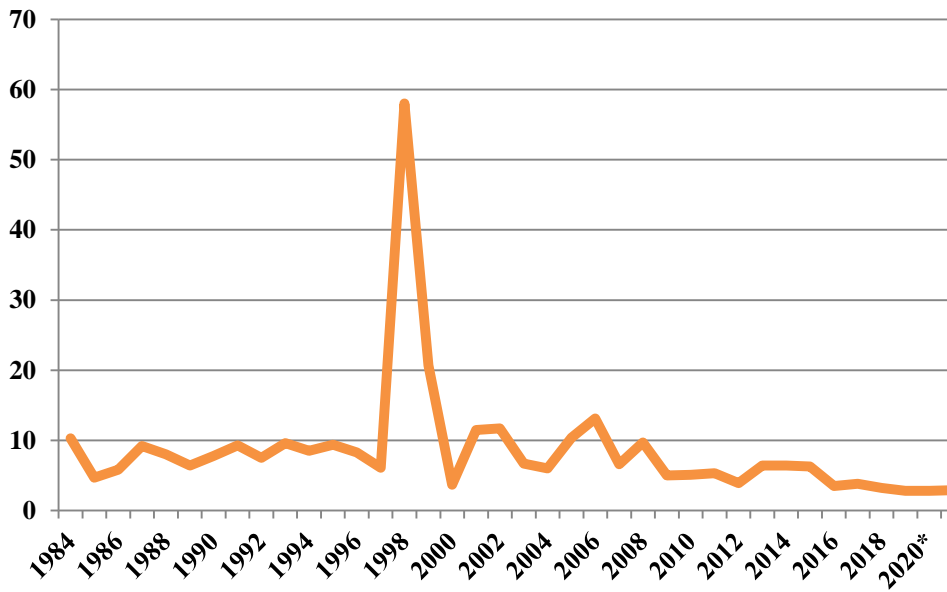
Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.67.'de 1980-2019 yılları arasında Endonezya ekonomisinin büyüme oranları verilmiştir. Endonezya, mal ve hizmet ihracatında 1980'li yılların başlarında küçülme yaşarken, ithalatında yüksek büyüme oranları görülmektedir. Endonezya ekonomisinde ihracat ve ithalatta herhangi bir yılda yüksek büyüme oranı görülürken bu büyümeyi takip eden yılda aniden küçülme yaşandığı dikkat çekmektedir. Bu bakımdan tablodan da anlaşılacağı gibi Endonezya'nın ihracat ve ithalat büyüme oranlarının istikrarsız olduğu anlaşılmaktadır. Endonezya'da 2019 yılında mal ve hizmet ihracatı %-0,8 ile küçülme yaşarken, aynı yılda mal ve hizmet ithalatı %-7,6 küçülme

yaşamıştır. İhracat ile ithalattaki büyüme oranlarına kıyasla GSYH ve kişi başına GSYH'de yaşanan büyüme daha istikrarlıdır. 1980 yılından 2019 yılına kadar Endonezya ekonomisinde GSYH ve kişi başına GSYH'de yalnızca 1998 yılında Asya Krizi'nin etkilerinden dolayı küçülme yaşanmıştır. 2019 yılında GSYH %5,0 oranında büyüme yaşarken, kişi başına GSYH %3,8 oranında büyüme gerçekleştirmiştir. Endonezya verilerine bakıldığında GSMH büyüme oranı verilerine 2011 yılına kadar erişilememektedir. 2011-2019 yılları arasında Endonezya'da GSMH büyüme oranı en fazla %6,0, en az %4,6 arasında gerçekleşmiştir. 2011 yılında %6,0 olan GSMH büyüme oranı, 2019 yılında %4,9 oranındadır.

4.6.1.2. Endonezya'da Enflasyon

Küresel ekonomi, 2008 yılında küresel mali kriz ile ciddi bir çöküş yaşamıştır. Bu kriz de mal ve hizmet fiyatlarının genel düzeyinde sürekli bir artışa yol açmıştır. 2008 yılında son 10 yılda kaydedilen en yüksek enflasyon, küresel enflasyonun bir önceki yılına göre %6,4 oranından fazla artış göstermiştir. Endonezya'da bu durum ülkenin enflasyon oranı önceki yıla göre yaklaşık %9,8 oranında görülmüştür. Mali krizden sonra Endonezya Hükümeti ekonomiyi güçlendirmek amacıyla birçok ekonomik reformlar gerçekleştirmiş bu durum ise Endonezya'da 2019 yılında ortalama enflasyon oranının bir önceki yılına göre yaklaşık %2,82 olarak gerçekleşmesine yol açan nedenlerden biri olmuştur (STATİSTA, 03.07.2020, <https://www.statista.com/statistics/320156/inflation-rate-in-indonesia/>).



Şekil 4.8. Endonezya Ekonomisinin Enflasyon Oranları (STATİSTA, 03.07.2020, <https://www.statista.com/statistics/320156/inflation-rate-in-indonesia/>).

Not: Şekil yazar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 4.8.'de Endonezya ekonomisinin 1984-2021 yılları arasında enflasyon oranları verilmiştir. 1984 yılında Endonezya'nın enflasyonu, %10,3 oranında gerçekleşirken, bu oran zaman içerisinde azalmış ancak 1998 yılında krizin etkisiyle

%58,0 seviyesine çıkmıştır. 2009 yılından itibaren Endonezya'da enflasyon oranı istikrara kavuşarak %5,0 seviyesine düşmüştür. 2013-2014 yıllarında %6,4 seviyesine çıkan enflasyon 2019 yılında %2,8 oranında gerçekleşmiştir. STATISTA' nın 2020-2021 tahmini verilerine göre enflasyonun sırasıyla %2,8 ve %2,9 olarak gerçekleşmesi beklenmektedir.

4.6.1.3. Endonezya'da İşsizlik Oranları ve İstihdam Düzeyi

Endonezya nüfusunun %30,4'ü 2000 yılı sayımına göre 15 yaş altında iken, 65 yaş üstü nüfusu %4,6 seviyesindedir. Ülke bu nüfus yapısı ile artan işgücüne sahiptir. Endonezya'da 2010 yılı itibariyle toplam işgücünün 108,2 milyon olduğu ve her yıl işgücüne 2,5 milyon kişinin katıldığı düşünülmektedir. İşsizlik Endonezya ekonomisi için ciddi bir problem olarak görülmektedir. 15-24yaş arası genç nüfusun işsizliği ülkede oldukça yaygındır. İşgücünün verimliliği ise eğitim düzeyi ile ilişkilidir. Endonezya'da yurtdışına işçi gönderilmesi işsizliğe bir çözüm olarak düşünülmektedir. Bu nedenle Endonezya, Ortadoğu ülkeleri, Taywan, Hong Kong ve Malezya'ya işgücü ihracatında bulunmuştur. Resmi kayıtlara göre 2009 yılında bu rakam 632 bin kişi olarak hesaplanmıştır. Asgari ücret düzeyi bölgelere göre farklılıklar göstermektedir. Cakarta için asgari ücret 1.118,009 Rupiah (124 \$) değerinde olup, ortalama işçi ücreti ise 1.337,753 Rupiah (150 \$) düzeyindedir. Haftalık çalışma süresi 40 saat olarak belirlenmiştir. Sosyal güvenlik kapsamında çalışanların oranı %13,4 seviyesindeyken, ülkede işsizlik sigortası bulunmamaktadır (Konya Ticaret Odası, 2014: 5).

Tablo 4.68. Endonezya’da İşsizlik Oranları (WDI Data Bank, 04.07.2020, <https://databank.worldbank.org/>).

| Yıllar | İşsizlik, Toplam İşgücünün % | İşsizlik, Kadın (Kadın İşgücünün İşsizlik %) | İşsizlik, Erkek (Erkek İşgücünün İşsizlik %) | İşsizlik, genç kadın (15-24 yaş kadın işgücünün %) | İşsizlik, genç erkek (15-24 yaş erkek işgücünün %) |
|--------|------------------------------|--|--|--|--|
| 2019 | 4,6 | 4,5 | 4,8 | 17,3 | 16,8 |
| 2018 | 4,5 | 4,2 | 4,6 | 16,4 | 16,3 |
| 2017 | 4,1 | 3,9 | 4,3 | 15,2 | 15,4 |
| 2016 | 4,3 | 3,8 | 4,5 | 15,8 | 15,7 |
| 2015 | 4,5 | 4,4 | 4,5 | 17,1 | 17,0 |
| 2014 | 4,0 | 3,8 | 4,1 | 16,1 | 15,4 |
| 2013 | 4,3 | 4,2 | 4,3 | 16,2 | 15,5 |
| 2012 | 4,4 | 4,7 | 4,2 | 16,0 | 15,2 |
| 2011 | 5,1 | 5,5 | 4,9 | 19,1 | 17,5 |
| 2010 | 5,6 | 6,3 | 5,1 | 18,7 | 16,7 |
| 2009 | 6,1 | 6,7 | 5,7 | 20,4 | 17,8 |
| 2008 | 7,2 | 8,1 | 6,6 | 21,1 | 18,3 |
| 2007 | 8,0 | 9,9 | 6,9 | 25,2 | 20,9 |
| 2006 | 7,5 | 9,2 | 6,5 | 26,9 | 22,5 |
| 2005 | 7,9 | 10,0 | 6,7 | 30,0 | 23,1 |
| 2004 | 7,3 | 9,1 | 6,2 | 26,4 | 21,0 |
| 2003 | 6,6 | 8,3 | 5,7 | 23,2 | 19,6 |
| 2002 | 6,6 | 7,8 | 5,8 | 22,9 | 19,4 |
| 2001 | 6,0 | 7,3 | 5,3 | 20,4 | 17,1 |
| 2000 | 6,0 | 6,7 | 5,6 | 19,3 | 18,0 |
| 1999 | 6,3 | 6,8 | 5,9 | 19,5 | 16,8 |
| 1998 | 5,4 | 6,1 | 5,0 | 17,9 | 14,8 |
| 1997 | 4,6 | 5,6 | 4,0 | 16,6 | 12,5 |
| 1996 | 4,3 | 5,4 | 3,7 | 15,8 | 11,5 |
| 1995 | 3,9 | 4,6 | 3,4 | 13,9 | 10,7 |
| 1994 | 3,4 | 3,9 | 3,1 | 12,1 | 10,1 |
| 1993 | 3,0 | 3,3 | 2,9 | 10,4 | 9,3 |
| 1992 | 2,6 | 2,8 | 2,5 | 8,9 | 8,4 |
| 1991 | 2,5 | 2,9 | 2,3 | 9,0 | 7,5 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.68.’de Endonezya’nın 1991-2019 yılları arasında işsizlik oranları verilmiştir. 1991 yılında toplam işgücünün işsizlik oranı, %2,5 düzeyinde iken zamanla artış göstermiştir. Toplam işgücünün işsizlik oranı 2007 yılında %8 ile en yüksek seviyesine ulaşmış, 2019 yılında bu oran %4,6 düzeyine inmiştir. Endonezya ekonomisinde kadın işgücünün işsizlik oranı ile erkek işgücünün işsizlik oranı birbirine yakın değerler içermektedir. 1991 yılında kadın işgücünün işsizlik oranı %2,9 düzeyinde iken, erkek işgücünün işsizlik oranı %2,3 olarak gerçekleşmiştir. Ancak bu işsizlik oranları 2019 yılında sırasıyla %4,5 ve %4,8 düzeyindedir. Genç kadın işgücünün işsizlik oranı ile genç erkek işgücünün işsizlik oranı oldukça yüksek seviyelerdedir. 1991 yılında genç kadın işgücünün işsizlik oranı %9,0, genç erkek işgücünün işsizlik oranı %7,5 iken 2019 yılına kadar artış göstererek sırasıyla %17,3 ve %16,8 düzeyinde görülmüştür.

4.6.1.4. Endonezya’nın Dış Ticaret Yapısı ve İthalat-İhracat Kalemleri

Endonezya ekonomisi, 1970, 1980 ve 1990’lı yıllarda ithalata bağımlı olduğundan cari işlemler açığı veren bir ülke konumundadır. Fakat 1997 Asya Krizi sonrasında ithalatta yaşanan önemli düşüşler nedeniyle dış ticaretteki bu yapı

değişikliğe uğramış ve ülke ticaret fazlası veren bir ülke konumuna gelmiştir. Bu durumun ortaya çıkmasında Endonezya’nın ihrac ettiği hammaddelerin dünya fiyatlarındaki artış da önemli role sahiptir. 2013 yılı itibari ile ticaret açığı Endonezya’da 4 milyar \$ değerindedir. İthalat ve ihracatta petrol ve gaz Endonezya’da önemli bir yere sahiptir. Endonezya 1998 yılından itibaren dış ticaret fazlası veren bir ülke konumundadır. Endonezya’nın ihracat ve ithalatı yıllar itibariyle artan bir seyir izlemektedir. 2008 yılı başlarında dünya ticaretindeki artış ve Rupiah’ın değer kazanmasından dolayı 2008 yılında ithalat oranında ciddi bir yükseliş yaşanmıştır. Küresel krizden dolayı 2009 yılı başlarında Endonezya dış ticaretinde bir daralma ortaya çıkmıştır. Endonezya ekonomisi 2009 yılında da dış ticaret fazlası vererek toplam ticaret hacmi dünyada ortaya çıkan durgunluktan dolayı 2008 yılına göre %20 oranında daralma yaşanmıştır. 2009 yılı ihracatı 2008 yılına göre %15 oranında düşüş göstererek 137 milyar \$ düzeyinden 116,5 milyar \$ düzeyine doğru gerilemiştir. 2009 yılında hammadde fiyatlarındaki düşüş de bu azalmaya katkı sağlamıştır. Aynı dönemde ithalat ise bir önceki yıla göre %25 oranında azalarak 129,1 milyar \$ değerinden 96,8 milyar \$ değerine düşmüştür (Konya Ticaret Odası, 2014: 15).

Tablo 4.69. Endonezya’nın İhracatında Başlıca 15 Ürün (T. C. Ticaret Bakanlığı, 01.07.2020, <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-dogu-asya/endonezya/ulke-profil/dis-ticaret>).

| ÜRÜNLER (milyar \$) | 2015 | 2016 | 2017 |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Toplam | 150.3 | 144.4 | 168.8 |
| Palm Yağı ve Fraksiyonları Rafine Edilmiş veya Edilmemiş | 15.3 | 14.3 | 18.5 |
| Kömür, Briket ve Benzer Katı Yakıtlar | 14.7 | 12.8 | 17.8 |
| Petrol Gazları ve Diğer Gazlı Hidrokarbonlar | 10.3 | 7.0 | 8.8 |
| Ham Petrol Yağları ve Diğer Bitümenli Minerallerden Elde Edilen Yağlar | 6.4 | 5.1 | 5.2 |
| Doğal Kauçuk, Balata | 3.7 | 3.3 | 5.1 |
| Bakır Cevherleri ve Konsantreleri | 3.2 | 3.4 | 3.4 |
| Binek Otomobilleri | 2.4 | 2.5 | 3.0 |
| Hindistan Cevizi, Palm Çekirdeği veya Babassu Yağları | 2.3 | 2.7 | 3.0 |
| Sınai Monokarboksilik Yağ Asitleri | 1.8 | 2.3 | 2.9 |
| Mücevherci Eşyaları | 3.2 | 4.0 | 2.6 |
| Linyit | 1.2 | 1.6 | 2.5 |
| Dış Tabanı Kauçuktan Yüzü Deriden Ayakkabılar | 2.3 | 2.2 | 2.5 |
| Sodalı veya Sülfatlı Kimyasal Odun Hamuru | 1.7 | 1.5 | 2.2 |
| Motorlu Taşıtlar Yedek Parçaları | 1.8 | 1.9 | 2.0 |
| Sıvanmamış Kâğıt ve Karton | 1.7 | 1.7 | 2.0 |

Tablo 4.69.’da Endonezya’nın ihracat yaptığı başlıca ürünler verilmiştir. Endonezya 2017 yılında 18,5 milyar \$ ile en fazla palm yağı ve fraksiyonları rafine edilmiş veya edilmemiş ürünlerin ihracatını yapmıştır. Toplamda 168,8 milyar \$ değerinde ihracat yapan Endonezya en fazla kömür, briket ve benzer katı yakıtların ardından petrol gazları ve diğer gazlı hidrokarbonlar ile ilk 3 sırada bu ürünleri ihrac etmektedir. Endonezya, tabloda verilen ürünler ile 2015 yılında yaklaşık 150 milyar, 2016 yılında 144 milyar ve 2017 yılında 168 milyar \$ değerinde ihracat gerçekleştirmiştir.

Tablo 4.70. Endonezya’nın İthalatında Başlıca 15 Ürün (T. C. Ticaret Bakanlığı, 01.07.2020, <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-dogu-asya/endonezya/ulke-profil/dis-ticaret>).

| ÜRÜNLER (milyar \$) | 2015 | 2016 | 2017 |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Toplam | 142.6 | 135.6 | 157.3 |
| Petrol Yağları ve Diğer Bitümenli Minerallerden Elde Edilen Yağlar-Ham Olmayan | 14.0 | 9.9 | 14.9 |
| Ham Petrol Yağları ve Diğer Bitümenli Minerallerden Elde Edilen Yağlar | 8.0 | 6.7 | 8.2 |
| Telefon Setleri | 4.3 | 4.1 | 4.4 |
| Buğday ve Mahlût | 2.0 | 2.4 | 3.6 |
| Petrol Gazları | 2.0 | 1.6 | 2.8 |
| Motorlu Taşıtlar Yedek Parçaları | 2.4 | 2.5 | 2.8 |
| Kamış veya Pancar Şekeri | 1.2 | 2.0 | 2.3 |
| Demir Çelik Yarı Nihai Ürünler | 1.4 | 1.5 | 1.9 |
| Soya Fasulyesi Yağı Ekstraksiyonundan Kalan Küşpe | 1.8 | 1.5 | 1.8 |
| Otomatik Veri İşletme Makineleri | 1.9 | 1.6 | 1.8 |
| Etilen Polimer | 1.4 | 1.3 | 1.4 |
| Elektronik Entegre Devreler | 1.4 | 1.4 | 1.4 |
| Propilen Polimerler | 1.2 | 1.2 | 1.3 |
| Soya Fasulyesi | 1.0 | 959.0 | 1.2 |
| Pamuk Karde Edilmemiş | 1.0 | 1.0 | 1.2 |

Tablo 4.70.’de Endonezya’nın ithalatını yaptığı başlıca 15 ürün verilmiştir. Endonezya tabloda verilen ürünler ile toplamda, 2015 yılında 142 milyar \$, 2016 yılında 135 milyar \$ ve 2017 yılında 157 milyar \$ değerinde ithalat gerçekleşmiştir. Endonezya’nın en fazla ithalat yaptığı ürün 2017 yılında 14,9 milyar \$ değerinde petrol yağları ve diğer bitümenli minerallerden elde edilen yağlardan oluşmaktadır. Endonezya’nın en fazla ithal ettiği ikinci ürün, ham petrol yağları ve diğer bitümenli minerallerden elde edilen yağlar iken üçüncü ürün ise telefon setleridir.

Tablo 4.71. Endonezya’nın En Çok İhracat Yaptığı İlk 5 Ülke (T. C. Ticaret Bakanlığı, 01.07.2020, <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-dogu-asya/endonezya/ulke-profil/dis-ticaret>).

| ÜLKELER | 2015 | 2016 | 2017 |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Toplam (milyar \$) | 150.3 | 144.4 | 168.8 |
| Çin | 15.0 | 16.7 | 23.0 |
| ABD | 16.2 | 16.1 | 17.8 |
| Japonya | 18.0 | 16.1 | 17.7 |
| Hindistan | 11.7 | 10.0 | 14.0 |
| Singapur | 12.6 | 11.2 | 12.7 |

Tablo 4.71.’de Endonezya’nın en çok ihracat yaptığı ilk 5 ülke verilmiştir. Endonezya, en fazla ihracatını Çin ile gerçekleştirmektedir. Çin’e 2015 yılında yapılan ihracat 15 milyar \$ iken 2016 yılında yaklaşık 17 milyar \$ seviyesine yükselmiş ve 2017 yılında 23 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. Endonezya, Çin’den sonra en fazla ihracatı 2017 yılında yaklaşık 18 milyar \$ ile ABD’ye yapmıştır. Japonya, Çin’in ABD’ye yapmış olduğu ihracat rakamına çok yakın bir ihracat gerçekleştirmiştir. Japonya’dan sonra Çin’in en fazla ihracat yaptığı ülkeler sırasıyla Hindistan ve Singapur olmuştur.

Tablo 4.72. Endonezya’nın En Çok İthalat Yaptığı İlk 5 Ülke (T. C. Ticaret Bakanlığı, 01.07.2020, <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-dogu-asya/endonezya/ulke-profil/dis-ticaret>).

| ÜLKELER | 2015 | 2016 | 2017 |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Toplam (milyar \$) | 142.6 | 135.5 | 157.3 |
| Çin | 29.4 | 30.8 | 34.5 |
| Singapur | 18.0 | 14.5 | 16.9 |
| Japonya | 13.2 | 12.9 | 14.1 |
| Malezya | 8.5 | 7.2 | 9.0 |
| Tayland | 8.0 | 8.6 | 9.0 |

Tablo 4.72.’de Endonezya’nın en fazla ithalat yaptığı ilk 5 ülke verilmiştir. Endonezya, 2015, 2016 ve 2017 yılında en fazla ithalatı, sırasıyla 29,4, 30,8 ve 34,5 milyar \$ değerlerinde Çin ile yapmıştır. Endonezya’nın Çin’den sonra en fazla ithalat yaptığı ülke Singapur olmuştur. Singapur, 2015 yılında 18 milyar \$, 2016 yılında 14,5 milyar \$ ve 2017 yılında yaklaşık 17 milyar \$ değerinde Endonezya’ya mal ve hizmet ithal etmiştir. Singapur’un ardından Japonya, Malezya ve Tayland gibi Uzak Doğu ülkeleri Endonezya’ya en fazla mal ve hizmet ithal eden ilk 5 ülke arasındadır. Japonya, 2017 yılında 14,1 milyar \$, Malezya ve Tayland 9 milyar \$ değerinde Endonezya’ya ithalat yapmışlardır.

Tablo 4.73. Endonezya’nın 2000-2019 Yılları Arasında İhracat ve İthalat Değerleri (WDI Data Bank, 04.07.2020, <https://databank.worldbank.org/>).

| Yıllar | Mal ve hizmet ihracatı (milyar \$) | Mal ve hizmet ihracatı / GSYH | Mal ve hizmet ithalatı (milyar \$) | Mal ve hizmet ithalatı / GSYH |
|--------|------------------------------------|-------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|
| 2000 | 67.6 | 40,9 | 50.2 | 30,4 |
| 2001 | 62.6 | 39,0 | 49.3 | 30,7 |
| 2002 | 63.9 | 32,6 | 51.6 | 26,3 |
| 2003 | 71.5 | 30,4 | 54.3 | 23,1 |
| 2004 | 82.7 | 32,2 | 70.7 | 27,5 |
| 2005 | 97.3 | 34,0 | 85.5 | 29,9 |
| 2006 | 113.1 | 31,0 | 93.4 | 25,6 |
| 2007 | 127.2 | 29,4 | 109.7 | 25,3 |
| 2008 | 152.0 | 29,8 | 146.7 | 28,7 |
| 2009 | 130.3 | 24,1 | 115.2 | 21,3 |
| 2010 | 183.4 | 24,2 | 169.1 | 22,4 |
| 2011 | 235.0 | 26,3 | 212.9 | 23,8 |
| 2012 | 225.7 | 24,5 | 229.3 | 24,9 |
| 2013 | 218.3 | 23,9 | 225.5 | 24,7 |
| 2014 | 210.8 | 23,6 | 217.4 | 24,4 |
| 2015 | 182.1 | 21,1 | 178.8 | 20,7 |
| 2016 | 177.8 | 19,0 | 170.8 | 18,3 |
| 2017 | 204.9 | 20,1 | 194.7 | 19,1 |
| 2018 | 218.5 | 20,9 | 229.6 | 22,0 |
| 2019 | 206.0 | 18,4 | 211.4 | 18,8 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.73.’de Endonezya’nın 2000-2019 yılları arasında ihracat ve ithalat değerleri verilmiştir. Endonezya, 2000-2019 yılları arasında mal ve hizmet ihracatı ile mal ve hizmet ithalatında gelişme kaydetmiştir. 2000 yılında Endonezya’nın mal ve hizmet ihracatı, yaklaşık olarak 67 milyar \$ iken 2019 yılında 206 milyar \$ seviyesine çıkmıştır. Benzer bir artış mal ve hizmet ithalatında da görülmektedir. 2000 yılında

Endonezya’nın gerçekleştirmiş olduğu ithalat 50 milyar \$ iken 2019 yılında 211 milyar \$ değerinde ithalat gerçekleştirmiştir. Endonezya’nın ihracat ve ithalatını GSYH’ına oranlığımızda oldukça önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir. 2000 yılında hem ihracat hem de ithalatın GSYH’ye yüzdesinin 2019 yılından daha yüksek seviyede olduğu görülmektedir. 2000 yılında mal ve hizmet ihracatının GSYH’ya oranı %40 iken, 2019 yılında bu oran %18 düzeyindedir. Endonezya’nın mal ve hizmet ithalatının GSYH’ya oranı 2000 yılında %30 iken, 2019 yılında bu oranın %18 seviyesine indiği görülmektedir.

4.6.1.5. Endonezya’da Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Endonezya’ya yabancı sermaye ve portföy girişinde son yıllarda artış yaşanmıştır. 2007 yılında doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını teşvik etmek için yeni yasa uygulanmaya başlanmıştır. Yeni yasa, yabancılara yerli yatırımcı ile eşit muamele, ulusallaştırmaya karşı koruma, serbest sermaye transferleri, anlaşmazlıklarda uluslararası uzlaşmaya gitme, minimum sermaye miktarı olmaması, belirli tip yatırımlarda vergi teşviki gibi yenilikler ortaya çıkmıştır. Fakat mevcut altyapı, yasal sistemdeki belirsizlikler ve uygulama farklılıkları yabancı yatırımlar önündeki en büyük engel olarak görülmektedir. 2011 yılı itibariyle yatırımların önemli bir kısmı Cakarta’ya gerçekleştirilmiştir. 36/2010 sayılı Endonezya Devlet Başkanlığı Kararnamesi ile negatif yatırım listesine göre aralarında jeotermal enerji (en fazla %90 yabancı sermaye), şeker (en fazla %95 yabancı sermaye), yemek ve gıda ürünleri tarımı (en fazla %45 yabancı sermaye) ve film hizmetleri (en fazla %49 yabancı sermaye) gibi yeni yatırım konuları yabancı sermayeye kapılarını açmıştır. 23/2010 sayılı Endonezya Devlet Başkanlığı Kararnamesi ile Maden Kanunu kapsamında firmaların madencilik faaliyetine başladıktan 5 yıl sonra yabancı hisselerin yalnızca %20’sinin terk etmesi şeklinde değişikliğe uğramıştır (Konya Ticaret Odası, 2014: 14).

Endonezya Hükümeti, yabancı yatırımı korumak için Türkiye’nin de içinde bulunduğu 56 ülke ile anlaşma yapmıştır. Bu anlaşma kapsamında olası bir siyasi krize karşı yatırımcının korunması, yatırımcıları kendi ülkelerine kar payı göndermeleri ve mal varlıklarını koruma gibi önemli kanunlar yer almaktadır. Yabancı yatırımcılara sunulan diğer teklifler ise şu şekildedir:

- Yabancı yatırım %100 yabancı sermaye ile kurulabilir
- Kar payı vergisi %10 düzeyindedir.
- Yabancı yatırım prosedürü ve onaylanması 5 gün içerisinde tamamlanmaktadır.
- Minimum yatırım tutarı söz konusu değildir.
- Yabancı yatırımcılar için yerli şirketlere hisse satma mecburiyeti yoktur.

Endonezya’nın son dönemlerde yatırıma açık sektörleri; limanlar, havaalanları, tren yolları ve altyapı yatırımları, finansal kuruluşlar, petrol ve doğal gaz, enerji üretimi, yenilenebilir enerji ve madencilik olarak dikkat çekmektedir. Ülkede bulunan en büyük yatırıma sahip ülkeler ise, Singapur, İngiltere, Japonya, Güney Kore ve Hollanda’dır (DEİK, 2014: 5-6).

Tablo 4.74. Endonezya'nın Doğrudan Yabancı Yatırım Net Giriş ve Çıkışları (WDI Data Bank, 04.07.2020, <https://databank.worldbank.org/>).

| Yıllar | Doğrudan yabancı yatırımlar (net \$) | Doğrudan yabancı yatırımlar (net girişler \$) | Doğrudan yabancı yatırımlar (net girişler/GSYH) | Doğrudan yabancı yatırımlar (net çıkışlar \$) | Doğrudan yabancı yatırımlar (net çıkışlar/GSYH) |
|--------|--------------------------------------|---|---|---|---|
| 1990 | -1.093.000.000 | 1.093.000.000 | 1,0 | -11.000.000 | -0,0 |
| 1991 | -1.482.000.000 | 1.482.000.000 | 1,2 | 13.000.000 | 0,0 |
| 1992 | -1.777.000.000 | 1.777.000.000 | 1,3 | 714.000.000 | 0,5 |
| 1993 | -1.648.000.000 | 2.004.000.000 | 1,2 | 356.000.000 | 0,2 |
| 1994 | -1.500.000.000 | 2.109.000.000 | 1,1 | 609.000.000 | 0,3 |
| 1995 | -3.743.000.000 | 4.346.000.000 | 2,1 | 603.000.000 | 0,2 |
| 1996 | -5.594.000.000 | 6.194.000.000 | 2,7 | 600.000.000 | 0,2 |
| 1997 | -4.499.000.000 | 4.677.000.000 | 2,1 | 178.000.000 | 0,0 |
| 1998 | 240.800.000 | -240.800.000 | -0,2 | 44.000.000 | 0,0 |
| 1999 | 1.865.620.963 | -1.865.620.963 | -1,3 | 72.000.000 | 0,0 |
| 2000 | 4.550.355.286 | -4.550.355.286 | -2,7 | 0 | 0 |
| 2001 | 2.977.391.857 | -2.977.391.857 | -1,8 | 0 | 0 |
| 2002 | -145.085.548 | 145.085.548 | 0,0 | 0 | 0 |
| 2003 | 596.923.827 | -596.923.827 | -0,2 | 0 | 0 |
| 2004 | 1.511.917.230 | 1.896.082.770 | 0,7 | 3.408.000.000 | 1,3 |
| 2005 | -5.271.257.208 | 8.336.257.208 | 2,9 | 3.065.000.000 | 1,0 |
| 2006 | -2.188.448.467 | 4.914.201.435 | 1,3 | 2.725.752.968 | 0,7 |
| 2007 | -2.253.330.000 | 6.928.480.000 | 1,6 | 4.675.150.000 | 1,0 |
| 2008 | -3.418.723.399 | 9.318.453.650 | 1,8 | 5.899.730.251 | 1,1 |
| 2009 | -2.628.247.483 | 4.877.369.178 | 0,9 | 2.249.121.696 | 0,4 |
| 2010 | -11.106.333.135 | 15.292.009.411 | 2,0 | 4.185.676.276 | 0,5 |
| 2011 | -11.528.394.762 | 20.564.938.227 | 2,3 | 9.036.543.465 | 1,0 |
| 2012 | -13.716.225.988 | 21.200.778.608 | 2,3 | 7.484.552.620 | 0,8 |
| 2013 | -12.170.055.179 | 23.281.742.362 | 2,5 | 11.111.687.183 | 1,2 |
| 2014 | -14.733.198.283 | 25.120.732.060 | 2,8 | 10.387.533.777 | 1,1 |
| 2015 | -10.704.478.317 | 19.779.127.977 | 2,2 | 9.074.649.660 | 1,0 |
| 2016 | -16.135.916.019 | 4.541.713.739 | 0,4 | -11.594.202.279 | -1,2 |
| 2017 | -18.502.038.861 | 20.510.310.832 | 2,0 | 2.008.271.972 | 0,1 |
| 2018 | -12.510.610.514 | 18.909.826.044 | 1,8 | 6.399.215.529 | 0,6 |
| 2019 | -20.144.647.608 | 24.581.570.011 | 2,1 | 4.436.922.403 | 0,3 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Not: (..) ile işaretlenen alanlar da veri bulunmamaktadır.

Tablo 4.74'de Endonezya'nın 1900-2019 yılları arasında ülkesine gelen ya da çıkan doğrudan yabancı yatırım değerleri verilmektedir. Tablo incelendiğinde Endonezya'ya gelen doğrudan yabancı yatırımın, Endonezya'dan çıkan doğrudan yabancı yatırımdan daha fazla olduğu görülmektedir. Endonezya 2000-2003 yılları arasında bir başka ülkeye doğrudan yabancı yatırım gerçekleştirmemiştir. Endonezya'ya 2019 yılında gelen doğrudan yabancı yatırımın değeri yaklaşık 24 milyar \$ değerinde

iken, Endonezya’nın bir başka ülkeye yaptığı doğrudan yabancı yatırımın değeri aynı yıl yaklaşık 4 milyar \$ değerindedir. Endonezya ekonomisine gelen ve çıkan doğrudan yabancı yatırımların GSYH’ye oranının oldukça düşük seviyede olduğu dikkat çekmektedir. 2019 yılında Endonezya’ya gelen doğrudan yabancı yatırımın GSYH’ye oranı %2,1 iken, Endonezya’dan çıkan doğrudan yabancı yatırımların GSYH’ye oranının %0,3 düzeyinde olduğu dikkat çekmektedir.

4.6.2. Türkiye-Endonezya Ekonomik ve Ticari İlişkileri

16. yüzyılda Endonezya ile Osmanlı İmparatorluğu’nun Aceh Sultanlığı’na yardımı ile başlayan ilişkiler 1990’lı yıllara kadar dikkat çeken bir gelişme kaydetmemiştir. 1990’larda ikili ilişkilerin arttırılmasına yönelik karşılıklı ziyaretler ve paylaşılan ortak değerlere karşın ikili ticari ve ekonomik ilişkiler uzun yıllar var olan potansiyelin çok altında seyretmiştir. İki ülkenin karşılıklı ticaret payı %1’den daha az konumdadır. 2007 yılında Türkiye’nin Endonezya’ya yaptığı ihracat %104 oranında artış göstererek 173,7 milyon \$ seviyesine çıkmış, ithalat ise %32 oranında artarak 1.359 milyar \$ düzeyine yükselmiştir. Ancak dünyada 2008 yılında yaşanan küresel kriz nedeniyle, 2008 yılının son çeyreğinde iki ülke arasındaki ticaret sınırlı kalmıştır. Türkiye ve Endonezya 2008 yılında Ankara’da düzenlenen VII. Dönem KEK Toplantısı’nda 2011 yılı için ticarete milyar dolar değerinde bir hedef belirlemişlerdir. 2011 yılında ise Türkiye’nin Endonezya’ya yaptığı ihracat 231,7 milyon \$, ithalat ise 1.455 milyar \$ düzeyinde gerçekleşmiştir. Endonezya, Güneydoğu Asya’ya açılmak isteyen firmalar için önemli bir potansiyel taşımaktadır. Bununla birlikte Türkiye de Endonezya için Avrupa’ya adım atmak adına bir köprü niteliğindedir (DEİK, 2014: 10-11). Endonezya, Türkiye’nin de üyesi olduğu D-8 ülkeleri içinde yer almaktadır. Bu organizasyon, üyelerinin sosyal ve ekonomik ilişkilerinin zenginleştirilmesine ilişkin yeni bir boyut kazandırmayı amaçlamaktadır. Türkiye ile Endonezya arasındaki dış ticaret hacmi özellikle son yıllarda ciddi ölçüde artış yaşamıştır. Birçok Uzakdoğu ülkesi ile olduğu gibi Endonezya ile Türkiye’nin ticaretinde, ticaret dengesi Türkiye’nin aleyhine bir seyir izlemektedir (Konya Ticaret Odası, 2014: 24-25).

Tablo 4.75. Türkiye’nin Endonezya ile Gerçekleştirdiği Ticaret (T. C. Ticaret Bakanlığı, 04.07.2020, <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-dogu-asya/endonezya/ulke-profil/turkiye-ile-ticaret>).

| Yıllar | İhracat (Milyon \$) | İthalat (Milyon \$) | Hacim (Milyon \$) | Denge (Milyar \$) |
|------------|---------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| 2007 | 173,7 | 1.359 | 1.533 | -1.186,192 |
| 2008 | 284,4 | 1.408 | 1.693 | -1.124,468 |
| 2009 | 250,6 | 1.017 | 1.268 | -767,267 |
| 2010 | 250,7 | 1.476 | 1.727 | -1.225,886 |
| 2011 | 307,9 | 1.931 | 2.239 | -1.623,746 |
| 2012 | 243,6 | 1.795 | 2.039 | -1.552,157 |
| 2013 | 230,9 | 1.989 | 2.220 | -1.758,688 |
| 2014 | 227,5 | 2.043 | 2.271 | -1.815,909 |
| 2015 | 207,0 | 1.638 | 1.845 | -1.431,244 |
| 2016 | 253,6 | 1.424 | 1.678 | -1.171,085 |
| 2017 | 236,6 | 1.507 | 1.743 | -1.270,453 |
| 2017 (1-4) | 84,4 | 486,4 | 570,9 | -401,986 |
| 2018 (1-4) | 84,1 | 504,3 | 588,5 | -420,180 |

Tablo 4.75.’de Türkiye’nin 2007 ve 2018 yılları arasında Endonezya ile gerçekleştirdiği ticaret rakamları verilmiştir. Tablodan anlaşılacağı gibi Türkiye, Endonezya ile ticaretinde dış ticaret açığı vermektedir. 2012 yılında iki ülke arasında gerçekleşen ticaret hacmi 2 milyar doların üzerindedir. Ancak bir önceki yıla göre ticaret hacminde % 9 oranında bir azalma meydana gelmiştir. 2013 yılındaki ticaret hacmi ise 2012 yılına göre % 9 oranında artış göstererek 2,2 milyar dolar düzeyine ulaşmıştır (DEİK, 2014: 5-6). Türkiye 2017 yılında Endonezya’ya 236 milyon \$ değerinde ihracat yaparken, 1,5 milyar \$ değerinde ithalat yapmış ve 1,2 milyar \$ dış ticaret açığı vermiştir.

Tablo 4.76. Türkiye’nin Endonezya’ya İhracatında İlk 10 Ürün (T. C. Ticaret Bakanlığı, 04.07.2020, <https://ticaret.gov.tr>).

| ÜRÜNLER (milyon \$) | 2015 | 2016 | 2017 |
|--|------|------|------|
| Demir veya Alaşimsız Çelikten Yarı Mamuller | - | - | 25 |
| Yaprak Tütün ve Tütün Döküntüleri | 44 | 22 | 19 |
| Boratlar, Peroksiboratlar (Perboratlar) | 11 | 15 | 14 |
| Dokunmuş Halılar veya Dokunmaya Elverişli Maddelerden Diğer Yer Kaplamaları | 4 | 10 | 13 |
| Karbonat; Peroksikarbonat; Amonyum Karbonat İçeren Ticari Amonyum Karbonat | 0 | 0 | 7 |
| İzole Edilmiş Teller, Kablolar ve Diğer Elektrik İletkenler; Tek Tek Kaplanmış Liflerden Oluşan Fibe | 1 | 0 | 7 |
| Krom Cevherleri ve Konsantreleri | - | - | 6 |
| Elektrik Transformatörleri, Statik Konvertörler | 3 | 6 | 6 |
| Şallar, Eşarplar, Fularlar, Kaşkollar, Peçeler, Duvaklar vb. Eşya | 0 | 3 | 5 |
| Mermer ve Traverten, Ekosin, Su Mermeri, Kireçli Taşlar | 8 | 7 | 5 |

Tablo 4.76.’da Türkiye’nin Endonezya’ya ihracatında başlıca ilk 10 ürün verilmiştir. Türkiye, Endonezya’ya 2017 yılında en çok 25 milyon \$ değerinde demir veya alaşimsız çeklikten yarı mamuller ihraç etmektedir. 19 milyon \$ ile ikinci sırada yaprak tütün ve tütün dökümünün ihracatı yapılmıştır. Fakat 2017 yılında tütün ihracatı 2015 ve 2016 yılından daha az gerçekleşmiştir. Türkiye’nin Endonezya’ya yaptığı ihracatta üçüncü sırada boratlar, peroksiboratlar 2015, 2016 ve 2017 yılında sırasıyla 11, 15 ve 14 milyon \$ değerindedir. Türkiye’nin onuncu sırada ihracatını yaptığı ürün ise mermer ve traverten, Ekosin, su mermeri ve kireçli taşlar 2017 yılında 5 milyon \$ düzeyindedir.

Tablo 4.77. Türkiye’nin Endonezya’dan İthalatında İlk 10 Ürün (T. C. Ticaret Bakanlığı, 04.07.2020, <https://ticaret.gov.tr>).

| ÜRÜNLER (milyon \$) | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|------|------|------|
| Tabii Kauçuk, Balata, Güta-Perka, Guayül, Çıkmış vb. Tabii Sakızlar | 118 | 99 | 162 |
| Sentetik Devamsız Liften İplikler (Diş İplikleri hariç) | 138 | 143 | 143 |
| Sentetik Filament İplikleri (Dikiş İpliği hariç) (Perakende Olarak Satılacak Hale Getirilmemiş) | 88 | 99 | 131 |
| Suni Devamsız Lifler (İşlem Görmemiş) | 97 | 70 | 113 |
| Sentetik Filament İplikten Dokunmuş Mensucat | 166 | 130 | 88 |
| Suni Devamsız Liften İplikler (Diş İplikleri hariç) | 74 | 70 | 82 |
| Palm Yağı ve Fraksiyonları (Kimyasal Olarak Değiştirilmemiş) | 84 | 5 | 39 |
| Suni Devamsız Liflerden Oluşmuş Mensucat | 76 | 66 | 38 |
| Sıvanmamış Kağıt, Karton ve Her Boyutta Perfore Edilmemiş Delikli Kart ve Delikli Şerit Kağıt | 42 | 76 | 35 |
| Sınai Mono Karboksilik Yağ Asitleri, Rafinaj Mahsulü Asit Yağları, Sınai Yağ Alkolleri | 33 | 21 | 31 |

Tablo 4.77.’de Türkiye’nin Endonezya’dan ithalatında başlıca ilk 10 ürün verilmiştir. Türkiye’nin Endonezya’dan en fazla ithal ettiği ürün tabii kauçuk, balata, güta, perka, guayül, çikl vb. tabii sakızlar 2015, 2016 ve 2017 yılında sırasıyla 118,9 ve 162 milyon \$ değerindedir. Türkiye’nin, Endonezya’dan en fazla ithal ettiği ikinci ürün sentetik devamsız liften iplikler 2017 yılında 143 milyon \$ değerindedir. İthalata konu olan ürünlerin onuncu sırasında ise sınai mono karboksilik yağ asitleri, rafinaj mahsulü asit yağları ve sınai yağ alkollerinin 31 milyon dolarlık ticareti yapılmıştır.

4.7. Singapur’un Ekonomik Yapısı ve Türkiye ile Ekonomik-Ticari İlişkileri

Asya-Pasifik Bölgesi’nin dünya ekonomisi ile dünya ticaretindeki yeri ve önemi her gün biraz daha artarken, Asya-Pasifik Bölgesi’nde ve özellikle Güneydoğu Asya’da önemli ticaret merkezi konumundadır. Singapur ekonomik bakımdan çok kısa bir zaman içinde yapılarak dünya genelinde önemli bir liman ve serbest ticaret merkezi, dünyanın önemli petro-kimya ve elektronik üreticilerinden birisi, bölgede başarılı bir finans ve bankacılık merkezi, gelişen ticaret koşullarına uyum ve adaptasyon yeteneğinin de etkisi ile dünya çapında önemli bir transit ticaret merkezi konumu haline gelmiştir. ABD, Japonya, AB ülkeleri gibi dünyanın gelişmiş ülkelerinin yanı sıra, Malezya, Endonezya, Çin Halk Cumhuriyeti, Hong Kong, Hindistan, Tayvan, Tayland ve Avustralya gibi bölge ülkeleri ile güçlü ekonomik ve ticari bağlara sahiptirler (UIB, 2018: 3).

4.7.1. Singapur’un Makro Ekonomik Göstergeleri

Temel makroekonomik göstergeler bakımından Singapur ekonomisinin genel analizine bakıldığında makroekonomik performansın başarı sağladığı ifade edilebilmektedir. 2006 yılında Singapur yaklaşık 2,95milyon işgücüne sahiptir. Asya’da İngilizceyi en fazla konuşan ülke konumunda olan Singapur çok uluslu şirketler için cazip bir ülke haline gelmiştir (Ministry of Man Power, 2007). Singapur ekonomisinin 2017 yılı itibari ile %73,6’nı hizmetler, %26,4’ünü sanayi sektörü oluşturmaktadır. Sanayi üretiminde elektronik %26,3, kimyasallar %10,2, biyomedikal %22,2, hassas mühendislik %14, ulaşım mühendisliği %16,1 ile genel imalat sanayileri %11,2 oranında sektörleri ön plana çıkmaktadır (UIB, 2018: 4).

4.7.1.1. Singapur’da Ekonomik Büyüme

Singapur, uzun zamandır dünyanın en gelişmiş ekonomisinden birine sahip olduğu konusunda adından söz ettirmektedir. Küçük iç piyasa ve doğal kaynak eksikliğine rağmen, Singapur 1997 ve 2008 finansal krizlerini başarı ile atlatabilmiştir. Günümüzde, Singapur ekonomisi istikrarlı ve tutarlı bir ekonomi olarak görülmektedir. Singapur’un günümüze kadar ki en büyük sektörü, ülkenin yıllık GSYH’ sinin %20-25’ine katkı sağlayan imalat sektörüdür. Singapur’un imalatındaki ana sanayi kümeleri arasında elektronik, kimyasallar, biyomedikal bilimler, lojistik ve ulaştırma mühendisliği yer almaktadır. Singapur, önemli bir doğal kaynağa sahip değildir. Singapur ekonomisinde gerçek doğal kaynak insanlar olarak görülmektedir. Ekonomi büyüdükçe hem yerli hem de yabancı şirketler, eğitilmiş ve yüksek vasıflı bir işgücüne sahip olmakla birlikte gelişen bir tüketici piyasasına erişim imkanı yakalamışlardır (Department of Statistics Singapore, 2018).

Singapur ekonomisinin iç pazarda göreceli olarak kısıtlı kalmasından hareketle ihracata dayalı büyüme modeli, Singapur açısından uygulanabilir tek seçenek konumundadır. Bu yüzden Singapur ekonomisinin büyük bir bölümü ticaretten oluşmaktadır. Ayrıca ulaştırma, bankacılık, sigortacılık, haberleşme, tamirat ve depolama gibi hizmetlerden de ciddi oranda gelir sağlamaktadır. Singapur ekonomisinin dayandığı başka bir önemli gelir kaynağı ise endüstridir. Son zamanlarda mevcut işgücünün %52'sine yakın bir kısmı, endüstri alanında istihdam edilmiştir. İşgücünün %33'lük bölümü ticaret ve hizmet sektöründeyken, tarım alanında %2 gibi küçük bir iş grubu kalmıştır. Singapur'un önde gelen endüstri dalları ise gemi üretimi, petrol rafineleri, elektronik aletler, tekstil, gıda ve kereste sektörleri olarak sıralanmaktadır. Turizm ülke için önemli bir gelir kaynağı olmakla birlikte balıkçılık da son yıllarda ülke ekonomisine ciddi oranlarda gelir sağlamıştır (DEİK, 2014: 5).

2018 yılına bir bütün olarak bakıldığında %3,2'lik büyüme 2017 yılında gerçekleşen %3,9'luk büyümenin aşağısında kalmıştır. İmalat sektörü 2017 yılında yaşanan %10,4'lük büyümeye oranla yavaşlayarak 2018 yılında %7,2 oranında büyüme göstermiştir. Söz konusu olan büyümenin ağırlıklı olarak elektronikler, ulaşım mühendisliği ve biyomedikal üretim kümelerinden kaynaklandığı belirtilmektedir. İnşaat sektöründe 2017 yılında yaşanan %10,2'lik düşüşün ardından 2018 yılında %3,4 düzeyinde küçülmüştür. Düşüşün ağırlıklı olarak kamunun inşaat harcamalarındaki azalmadan kaynaklandığı ifade edilmektedir. Hizmet üreten sektörler de ise 2018 yılında 2017 yılına benzer bir şekilde %3'lük bir büyüme yaşanmıştır. Büyüme ağırlıklı olarak finans ve sigortacılık, toptan ve perakende ticaret ile işletme hizmetlerinden kaynaklanmaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 03.07.2020, <https://ticaret.gov.tr>).

Tablo 4.78. 1990-2019 Yılları Arasında Singapur'un Büyüme Oranları (WDI Data Bank, 02.07.2020, <https://databank.worldbank.org/>).

| Yıllar | Mal ve Hizmet İhracatı (% Büyüme) | Mal ve Hizmet İthalatı (% Büyüme) | GSYH Büyüme Oranı (%) | Kişi Başına GSYH Büyüme Oranı (%) | GSMH Büyüme Oranı (%) |
|--------|-----------------------------------|-----------------------------------|-----------------------|-----------------------------------|-----------------------|
| 1990 | 13,0 | 14,4 | 9,8 | 5,6 | 9,3 |
| 1991 | 8,5 | 7,1 | 6,6 | 3,6 | 6,1 |
| 1992 | 7,2 | 7,4 | 6,6 | 3,4 | 8,3 |
| 1993 | 16,9 | 18,5 | 11,4 | 8,6 | 9,0 |
| 1994 | 18,4 | 16,4 | 11,0 | 7,6 | 13,6 |
| 1995 | 21,0 | 22,9 | 7,2 | 3,9 | 7,8 |
| 1996 | 9,3 | 10,0 | 7,4 | 3,1 | 5,9 |
| 1997 | 10,2 | 11,2 | 8,3 | 4,7 | 11,2 |
| 1998 | -4,4 | -8,4 | -2,1 | -5,4 | -2,6 |
| 1999 | 8,0 | 9,4 | 5,7 | 4,8 | 5,3 |
| 2000 | 14,3 | 20,0 | 9,0 | 7,1 | 7,1 |
| 2001 | -3,6 | -6,8 | -1,0 | -3,7 | -1,1 |
| 2002 | 7,3 | 5,5 | 3,9 | 2,9 | 2,4 |
| 2003 | 13,8 | 9,8 | 4,5 | 6,0 | 3,8 |
| 2004 | 19,3 | 22,6 | 9,8 | 8,4 | 5,7 |
| 2005 | 12,7 | 11,5 | 7,3 | 4,8 | 7,7 |
| 2006 | 10,9 | 10,2 | 9,0 | 5,6 | 12,6 |
| 2007 | 8,5 | 7,4 | 9,0 | 4,5 | 9,1 |
| 2008 | 5,2 | 10,8 | 1,8 | -3,4 | 0,9 |
| 2009 | -7,2 | -9,9 | 0,1 | -2,8 | -1,4 |
| 2010 | 17,7 | 16,3 | 14,5 | 12,5 | 19,5 |
| 2011 | 7,6 | 5,6 | 6,3 | 4,1 | 3,7 |
| 2012 | 1,3 | 2,5 | 4,4 | 1,9 | 3,4 |
| 2013 | 6,1 | 6,5 | 4,8 | 3,1 | 3,9 |
| 2014 | 3,6 | 2,7 | 3,9 | 2,5 | 6,0 |
| 2015 | 4,9 | 3,3 | 2,9 | 1,7 | -0,6 |
| 2016 | -0,0 | 0,2 | 3,2 | 1,9 | 3,7 |
| 2017 | 6,2 | 7,5 | 4,3 | 4,2 | 2,7 |
| 2018 | 8,1 | 7,2 | 3,4 | 2,9 | 0,8 |
| 2019 | -1,5 | -1,7 | 0,7 | -0,4 | 1,2 |

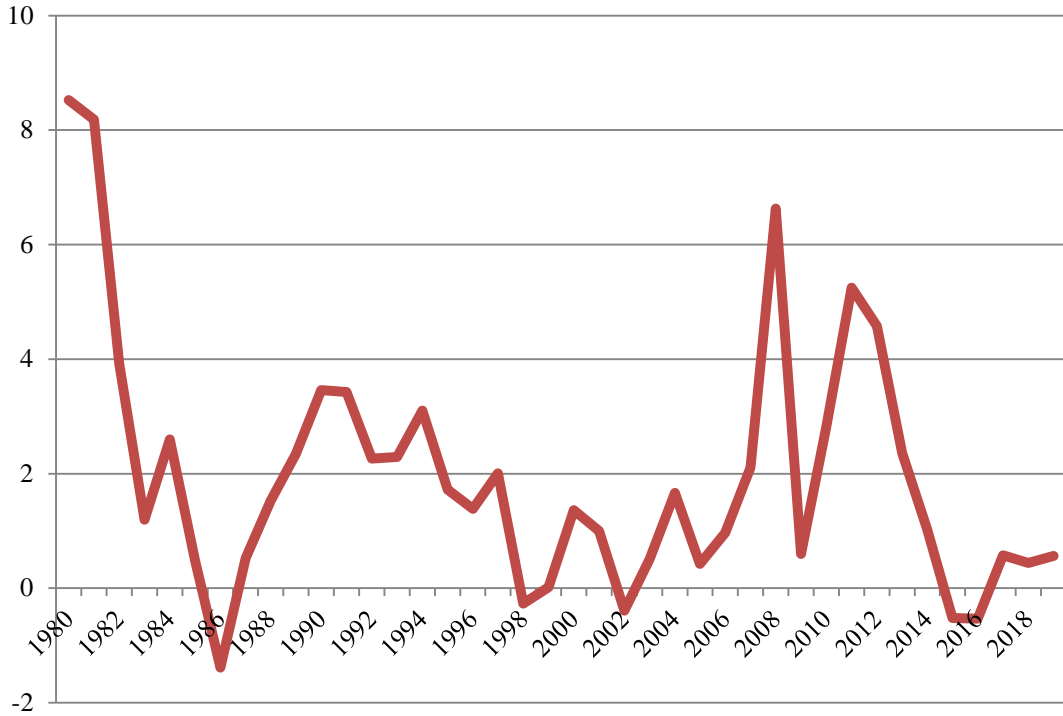
Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur

Tablo 4.78.'de 1990-2019 yılları arasında Singapur'un büyüme oranları verilmiştir. Genellikle yüksek ekonomik büyüme gerçekleştiren Singapur ekonomisi 1998 ve 2008 krizlerinin etkisi ile küçülme yaşamışlardır. Singapur mal ve hizmet ihracatında en yüksek büyüme oranı 1995 yılında %21 düzeyine kadar çıkmıştır. 2010 yılında aniden yükselen mal ve hizmet ihracatının büyüme oranı, 2010 yılında sonra düşüşe geçerek 2019 yılında %-1,5 ile küçülme yaşamıştır. Mal ve hizmet ithalatının büyüme oranı ise ihracat ile yakın oranlardadır. İthalatta ise en yüksek büyüme oranı 1995 yılında 22,9, 2004 yılında %22,6 olarak gerçekleşirken 2019 yılında %-1,7 ile küçülme yaşamıştır. Singapur ekonomisinin GSYH büyüme oranı ise 2010 yılında %14,5 ile en yüksek seviyesinde gerçekleşmiş, 1998 krizinden etkilenecek %-1,7 oranında küçülme yaşamıştır. Singapur ekonomisi 2008 krizinden de etkilenecek bir önceki yıl %9 olan GSYH büyüme oranı, %1,8'e düşmüştür. Kişi başına GSYH büyüme oranı, GSYH' nin 2010 yılında %15 büyüme göstermesinden dolayı %12,5

büyüme sağlamış, 2019 yılında ise %-0,4 küçülmüştür. GSMH büyüme oranı ise 1994, 1997, 2006 ve 2010 yıllarında oldukça yüksek büyüme gerçekleştirmiş ve çift hanelere ulaşmıştır. 2019 yılında ise GSMH %12 oranında büyümüştür. 2010 yılı Singapur ekonomisi için dönüm noktası olmuş, GSYH yaklaşık %15 oranında büyüme gerçekleştirmiştir. 2010 yılından sonra GSYH’ nin büyüme hızında düşüş yaşanmış, 2013 yılında yaklaşık 296 milyar dolarlık bir ekonomik hacme sahip olunmuştur.

4.7.1.2. Singapur’da Enflasyon

Singapur ekonomisi, tüketici fiyatları genel düzeyi bakımından istikrarlı bir görünüm sergilemektedir. Singapur ekonomisi 2017 enflasyon oranı ile dünyada 33. sırada konumlanmaktadır. 1980 yılındaki enflasyon oranı %8,5 ile Singapur’un yaşadığı en yüksek enflasyon oranı olmuştur. Fakat Singapur’un enflasyon oranının son yıllarda oldukça düşük düzeyde olduğu görülmektedir (Abdo, 2019: 36). Ülkede enflasyon oranları dengeli bir seyir izlese de 2009, 2015-2016 yıllarında enflasyonun %0’ın altına düşmesi ekonomideki dengeyi bozmuştur (DEİK, 2014: 6). Singapur ekonomisinin enflasyon oranının %0’ın altına düşmesinde kesin bir neden bulunmamakla birlikte, petrol fiyatlarında yaşanan düşüşten kaynaklandığı düşünülmüştür (STATİSTA, 04.07.2020, <https://www.statista.com/statistics/379423/inflation-rate-in-singapore/>).



Şekil 4.9. Singapur 1980-2019 Yılları Arası Enflasyon Oranları (WDI Data Bank, 04.07.2020, <https://databank.worldbank.org/>).

Not: Şekil yazar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 4.9.’da Singapur’un 1980-2019 yılları arasındaki enflasyon oranları verilmiştir. 1980 ve 1981 yılında %8 civarında olan enflasyon oranı, yıllar itibariyle düşüşe geçmiş 1985 yılında %0,4’e, 1986 yılında ise %-1,3’e kadar düşmüştür. Uzun

yıllar boyunca %3 seviyesinin üzerine çıkmayan enflasyon oranı, 2008 yılında finansal krizin etkisiyle %6,6 oranına çıkmıştır. Fakat bu yükseliş uzun sürmeyerek 2009 yılında %0,5 seviyesine düşmüş ardından 2011-2012 yıllarında sırasıyla %5 ve %4 çıkmıştır. 2013 yılından itibaren düşüşe geçen enflasyon 2019 yılında %0,5 oranında gerçekleşmiştir.

4.7.1.3. Singapur’da İşsizlik Oranları ve İstihdam Düzeyi

Singapur, uzun zamandan beri tam istihdam düzeyine yakın bir ekonomik görünüm sergilemektedir. Ekonomik işsizlik oranı 2005 yılının sonunda Singapur ekonomisinin en yüksek işsizlik oranı olan %5,59 seviyesine çıkmıştır. 2005 yılından sonra işsizlik oranı düşüşe geçmiş ve 2012 yılından itibaren %3 oranının altına düşmüştür. Singapur Hükümeti, 2007 yılında düşük vasıflı işçilerin ücretlerini desteklemek için bir Workfare (WIS) programı uygulamaya başlamıştır (Workfare, 2015). İşverenleri, yaşlı Singapurlu işçiyi istihdamda desteklemek adına 2011 yılında Özel İstihdam Kredisi (SEC) uygulamasına geçilmiştir. İşverenlere, yaşlı işçi çalıştırma ve engelli insanları işe alma konusunda destek sağlamak üzere ilk olarak 2012 yılında bir yöntem geliştirmişlerdir. İşverenlerin, yaşlı işçiler için Merkez Sağlayıcı Fonu (CPF) katkı oranlarındaki artış ile ilgili maliyetlerle başa çıkmalarına yardım sağlanmıştır. 5 yıllık SEC programı, işverenleri 55 yaş ve üstü yaşlı işçilere gönüllü olarak yeniden istihdam etmeleri hakkında teşvik etmek amacıyla 2019 yılına kadar 3 yıl daha uzatılmıştır (Special Employment Credit, 2018).

Singapur Hükümeti, kadınların ve yaşlı işçilerin işgücüne katılım oranlarını yükseltmek amacıyla çeşitli programlar hazırlamış ve deneme gerçekleştirmiştir. Fakat hizmet sektörü, inşaat ve elektronik endüstrisinde düşük vasıflı pozisyonlarda işgücü kıtlığı sürmektedir. Yabancı işçiler bu açığı giderme konusunda katkı sağlamaktadır. 2010 yılında toplam işgücünün %34,7’sini oluşturan Singapur’da yaklaşık 1.113.200 yabancı işçi bulunmaktadır (Ministry of Man Power, 2011). Hükümet, mevcut genel yabancı işgücünün yerel yerleşik işgücünün tamamlanması ve Singapur Çekirdeği kavramının yerine geçmemesi gerektiğini kabul etmektedir. Şirketlerin yeniden yapılanma ve işgücü eğitimleri ile üretkenliği arttırırken şirketlere büyük oranda yardım sağlamaktadır. Yerleşik işgücüne katılım oranının arttırılması sağlanmaktadır. Ülke yerel girişimciler için dünyanın en iyi iş dostu düzenleyici ortamlarından birini sunmaktadır. Singapur dünyanın en rekabetçi ekonomileri arasında bulunmaktadır (Abdo, 2019: 37).

Tablo 4.79. Singapur'un İşsizlik Oranları (WDI Data Bank, 04.07.2020, <https://databank.worldbank.org/>).

| Yıllar | İşsizlik, Toplam İşgücünün İşsizlik % | İşsizlik, Kadın İşgücünün İşsizlik % | İşsizlik, Erkek İşgücünün İşsizlik % |
|--------|---------------------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 2019 | 4,1 | 4,3 | 3,9 |
| 2018 | 4,0 | 4,2 | 3,8 |
| 2017 | 4,1 | 4,4 | 4,0 |
| 2016 | 4,0 | 4,4 | 3,7 |
| 2015 | 3,7 | 3,9 | 3,6 |
| 2014 | 3,7 | 4,1 | 3,4 |
| 2013 | 3,8 | 4,4 | 3,4 |
| 2012 | 3,7 | 4,2 | 3,3 |
| 2011 | 3,8 | 4,3 | 3,5 |
| 2010 | 4,1 | 4,4 | 3,9 |
| 2009 | 5,8 | 6,5 | 5,4 |
| 2008 | 3,9 | 4,4 | 3,6 |
| 2007 | 3,9 | 4,3 | 3,6 |
| 2006 | 4,4 | 4,9 | 4,1 |
| 2005 | 5,5 | 6,0 | 5,2 |
| 2004 | 5,8 | 6,2 | 5,5 |
| 2003 | 5,9 | 6,2 | 5,7 |
| 2002 | 5,6 | 5,7 | 5,5 |
| 2001 | 3,7 | 3,8 | 3,6 |
| 2000 | 3,7 | 3,4 | 3,8 |
| 1999 | 4,8 | 5,2 | 4,6 |
| 1998 | 3,4 | 3,6 | 3,2 |
| 1997 | 2,5 | 2,6 | 2,4 |
| 1996 | 3,5 | 3,8 | 3,3 |
| 1995 | 3,2 | 3,4 | 3,2 |
| 1994 | 3,0 | 3,4 | 2,7 |
| 1993 | 3,0 | 3,4 | 2,8 |
| 1992 | 3,0 | 3,1 | 3,0 |
| 1991 | 2,1 | 2,1 | 2,1 |

Not: tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4.79.'da Singapur'un 1991-2019 yılları itibari ile işsizlik oranları verilmiştir. Singapur'da toplam işgücünün işsizlik oranı 2008 krizinin etkisiyle 2009 yılında en fazla %5,8 seviyesine çıkmıştır. Ekonomide toplam işgücünün işsizlik oranı ortalama %3-%4 seviyelerinde değişmektedir. 1991 yılında %2,1 olan toplam işgücünün işsizlik oranı 2019 yılında %4,1 olmuştur. Singapur ekonomisinde kadın işgücünün işsizlik oranı ile erkek işgücünün işsizlik oranının birbirine yakın oranlarda olduğu dikkat çekmektedir. 1991 yılında %2,1 seviyesinde olan kadın işgücünün işsizlik oranı, 2019 yılında %4,3 düzeyinde gerçekleşmiştir. Erkek işgücünün işsizlik oranı ise 1991 yılında %2,1 iken artış göstererek, 2019 yılında %3,9 oranında olduğu görülmektedir.

4.7.1.4. Singapur'un Dış Ticaret Yapısı ve İthalat-İhracat Kalemleri

Singapur, GSYH' sinin 3 katı oranında ticaret hacmine sahip olan ve dışa açıklık bakımından dünyanın en liberal ülkeleri arasında yer almış, ithalatının yaklaşık olarak yarısını re-eksport yoluyla bölge ülkelere ihraç etmektedir. Bu nedenle Singapur, yüksek gelir düzeyine sahip tüketicilerden oluşan dinamik iç pazarının yanı sıra, özellikle bölge ülkelere ulaşabilmek amacıyla birçok ülke tarafından merkez niteliğindedir. Singapur, 1965 yılında uygulamasına başladığı serbest ticaret politikaları sayesinde ülkenin dış ticaret hacmi hızlı bir şekilde büyümüş ve 1980 yılında 43 milyar

\$, 1990 yılında 113 milyar \$ ve 2015 yılında 644 milyar \$ düzeyine ulaşmıştır. Ayrıca dış açıklık ve dış ticaretin ekonomideki yeri ülke ekonomisinin küresel ekonomide yaşanan kriz ve dalgalanmalara daha çok maruz kalmasına neden olmaktadır.

Bölgesel ve ikili entegrasyonlar ile serbest ticaret anlaşmaları Singapur dış ticaret politikasının temel taşlarından birini meydana getirmektedir. Sahip olduğu geniş bölgesel entegrasyonlar ve serbest ticaret anlaşmaları ağı, Singapur’u bölge ekonomilerinin yanı sıra, gelişmiş ekonomilere ve yeni pazarlara bağlamaktadır. Singapur iç pazarının göreceli olarak sınırlı olmasından hareketle ihracata dayalı büyüme modeli Singapur için uygulanabilir tek seçenek durumunu almaktadır. Singapur, bir taraftan 2015 yılında tek pazar halini alarak dünyanın 11. büyük ekonomisine dönüşmesi, hedeflenen yaklaşık 600 milyon nüfuslu ASEAN iç pazarının açık tutulması ve birlik içinde ekonomik entegrasyon sürecine hız verilmesi; diğer taraftan da ABD, Çin Halk Cumhuriyeti, Japonya ve Hindistan gibi klasik pazarlara alternatif oluşturmasını hedeflemektedir. Bu bakımdan Singapur, ASEAN’ın toplam ticaretinin hali hazırda %25’ine tekabül eden birlik içi payının %40-45’e ulaşmasını amaçlamakta ve dış ekonomi politikasında başta Ortadoğu olmak üzere, Latin Amerika ve Orta Asya bölgelerini gittikçe ön plana çıkarmaktadır (UİB, 2018: 4).

Dış ticaret rejiminde uyguladığı politikalar ile dünyanın en liberal ülkeleri arasında olmayı başaran Singapur, petrol ürünleri, tütün ve tütün mamulleri, alkollü içkiler ve motorlu taşıtlar haricindeki hiçbir maldan gümrük vergisi, resim ve harç almamaktadır. 6 kalem alkollü içeceklerde spesifik gümrük vergisi uygularken bunların dışındakilerden alınan “MNF” gümrük vergisi sıfır seviyesindedir. Singapur’un gümrük vergileri oranlarına bakıldığında, Dünya Ticaret Örgütü’ne bağlı oranlardan farklı olduğu dikkat çekmektedir. Singapur’un DTÖ’ ye bağlı gümrük vergilerinin ortalaması %6,9 düzeyindedir. Tarife satırlarının yaklaşık %30’u oranındaki bölümünün bağlı olmaması, Singapur Hükümeti’nin gümrük vergilerini yükseltme imkanının bulunmasından dolayı tüccarlar açısından bir belirsizliğe neden olmaktadır (DEİK, 2014: 15).

Tablo 4.80. Singapur’un 2018 Yılında İhracat ve İthalatını Yaptığı Başlıca İlk 5 Ürün (OEC, 04.07.2020, <https://oec.world/en/profile/country/sgp/>).

| İHRACAT (milyar \$) | | İTHALAT (milyar \$) | |
|---------------------|------|-----------------------|------|
| Entegre Devreler | 61.1 | Rafine Petrol | 48.0 |
| Rafine Petrol | 52.4 | Entegre Devreler | 46.3 |
| Altın | 10.1 | Ham Petrol | 25.8 |
| Paketlenmiş İlaçlar | 8.2 | Altın | 10.1 |
| Gaz Türbinleri | 7.9 | Ofis Makine Parçaları | 7.1 |

Tablo 4.80.’de Singapur’un 2018 yılında ihracat ve ithalatını yaptığı ilk 5 ürün verilmiştir. Singapur, 2018 yılında en fazla 61.1 milyar \$ değerinde entegre devreler ihraç etmiştir. Entegre devrelerin ardından Singapur’un en fazla ihraç ettiği ürünler rafine petrol, altın, paketlenmiş ilaçlar ve gaz türbinleridir. 2018 yılında Singapur’un en fazla ithal ettiği ürün ise 48,0 milyar \$ değerindeki rafine petroldür. Rafine petrolü, 46 milyar \$ ile entegre devreler, 25 milyar \$ ile ham petrol, 10 milyar \$ ile altın ve 7 milyar \$ ile ofis makine parçaları takip etmektedir.

Tablo 4.81. Singapur’un 2018 Yılında En Fazla İhracat ve İthalat Yaptığı İlk 5 Ülke (OECD, 04.07.2020, <https://oec.world/en/profile/country/sgp/>).

| İHRACAT (milyar \$) | | İTHALAT (milyar \$) | |
|---------------------|------|---------------------|------|
| Çin | 44.3 | Çin | 47.2 |
| Hong Kong/Çin | 41.5 | Malezya | 36.8 |
| Malezya | 32.3 | ABD | 28.9 |
| Endonezya | 24.8 | Çin/Taipei | 22.0 |
| ABD | 24.6 | Japonya | 17.8 |

Tablo 4.81.’de Singapur’un 2018 yılında en fazla ihracat ve ithalat yaptığı ilk 5 ülke verilmiştir. Çin 2018 yılında Çin’e 44,3 milyar \$ değerinde ihracat gerçekleştirerek en fazla ihracat yaptığı ülke konumuna getirmiştir. Çin’i, 41 milyar \$ ile Hong Kong, 32 milyar \$ ile Malezya, 24,8 milyar \$ ile Endonezya ve 24,6 milyar \$ ile ABD takip etmektedir. Singapur’un en fazla ithalat yaptığı ülke yine Çin’dir. Singapur, 47 milyar \$ değerinde Çin’den ithalat gerçekleştirmektedir. Çin’i 36,8 milyar \$ ile Endonezya, 28,9 milyar \$ ile ABD, 22 milyar \$ ile Taipei ve 17,8 milyar \$ ile Japonya takip etmektedir.

Tablo 4.82. 2000-2019 Yılları Arasında Singapur’un Mal ve Hizmet İhracatı (WDI Data Bank, 04.07.2020, <https://databank.worldbank.org/>).

| YILLAR | Mal ve Hizmet İhracatı (Milyar \$) | Mal ve Hizmet İthalatı (Milyar \$) |
|--------|------------------------------------|------------------------------------|
| 2000 | 181,0 | 169,1 |
| 2001 | 164,2 | 149,4 |
| 2002 | 170,3 | 153,3 |
| 2003 | 197,8 | 170,5 |
| 2004 | 246,1 | 215,8 |
| 2005 | 287,8 | 249,6 |
| 2006 | 338,9 | 293,3 |
| 2007 | 385,0 | 328,4 |
| 2008 | 443,4 | 403,4 |
| 2009 | 370,5 | 324,9 |
| 2010 | 474,8 | 411,7 |
| 2011 | 568,0 | 491,0 |
| 2012 | 580,5 | 509,0 |
| 2013 | 600,0 | 528,9 |
| 2014 | 604,4 | 530,6 |
| 2015 | 549,4 | 465,4 |
| 2016 | 526,1 | 442,5 |
| 2017 | 583,6 | 496,8 |
| 2018 | 663,1 | 557,0 |
| 2019 | 645,6 | 541,8 |

Not: Tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 4. 82.’de Singapur’un 2000-2019 yılları arasında gerçekleştirdiği mal ve hizmet ihracat ve ithalatının rakamları verilmiştir. 2000 yılında 181,0 milyar \$ değerinde olan mal ve hizmet ihracatı, 2008 yılında 474 milyar \$ düzeyine çıkmış ama kriz nedeniyle 2009 yılında 370 milyar \$ değerine düşmüştür. Sonraki yıllarda tekrar artış gösteren ihracat, 2019 yılında 645 milyar \$ düzeyine çıkmıştır. Mal ve hizmet ithalatı ise 2000 yılında 169 milyar \$ değerinde iken yıllar itibariyle artış yaşayarak 2019 yılında 541 milyar \$ seviyesine çıkmıştır. Singapur 2019 yılında dış ticaret fazlası vermiştir. Singapur, 2018 yılında 323 milyar \$ ithal ederek dünyada ticaret destinasyonunda 16. sıraya yükselmiştir.

4.7.1.5. Singapur’da Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Singapur’da doğrudan yabancı yatırımlar ve onun temel belirleyicilerine bakıldığında, doğrudan yabancı sermaye bakımından bir cazibe merkezi olarak ifade edilmektedir. Singapur’da en fazla yabancı yatırım yapan ülkenin Amerika olduğu görülmektedir. 2012 yılında yabancı yatırımın toplam miktarı 808,4 milyon \$ düzeyinden 2016 yılında 1,3 milyar \$ düzeyine yükselmiştir. Hollanda ise Singapur’da en fazla yabancı yatırım gerçekleştiren ikinci ülkedir. Hollanda, Singapur’a 2012 yılında 90,5 milyon \$ değerinde yatırım yaparken, 2019 yılında 102,1 milyon \$ değerinde yatırım gerçekleştirmiştir. 2016 yılında üçüncü sırada ise İngiliz Virgin Adaları bulunmaktadır. Virgin adalarının yaptığı yabancı yatırımın değeri 76,8 milyar \$ seviyesindedir. Birinci sırada yer alan yabancı yatırım finansal ve sigorta hizmetleri sektöründe gerçekleştirilmektedir. 2012 yılında yatırım miktarı 382,0 milyon \$ iken, 2016 yılında 674,7 milyon \$ seviyesine yükselmiştir (OECD, 2014).

Tablo 4.83. Singapur’un Doğrudan Yabancı Yatırım Değerleri ve En İyi 10 Kaynak Ülke (SİNGSTAT, 04.07.2020, <https://www.singstat.gov.sg/>).

| Singapur Doğrudan Yabancı Yatırım (milyon \$)En iyi 15 Kaynak (2016 bazında) | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--|--------------|----------------|----------------|----------------|
| Toplam | 905,2 | 1.112,3 | 1.267,1 | 1.359,4 |
| Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları | 818,0 | 1.005,5 | 1.163 | 1.218,7 |
| Doğrudan Yabancı Yatırımcılardan Net Borçlanma | 87,1 | 106,8 | 103,8 | 140,7 |
| Singapur Doğrudan Yabancı Yatırım En İyi 10 Kaynak (milyon \$) (2016 bazında) | | | | |
| ABD | 129,9 | 192,3 | 242,9 | 279,5 |
| İngiliz Virgin Adaları | 87,4 | 105,9 | 109,8 | 118,7 |
| Keyman Adaları | 59,6 | 80,9 | 97,9 | 106,4 |
| Hollanda | 84,9 | 70,0 | 99,1 | 102,1 |
| Japonya | 72,2 | 110,1 | 115,2 | 93,9 |
| İngiltere | 59,0 | 62,1 | 60,1 | 72,0 |
| Lüksemburg | 24,4 | 42,5 | 48,7 | 66,3 |
| Bermuda | 34,7 | 40,5 | 51,4 | 54,1 |
| Hong Kong | 33,4 | 50,1 | 48,7 | 52,7 |
| İsviçre | 39,6 | 44,3 | 47,9 | 40,6 |

Tablo 4.83.’de Singapur’un 2013-2016 yılları arasında doğrudan yabancı yatırım değerleri ve en iyi 10 kaynak ülke verilmiştir. Singapur’un 2013 yılında toplam doğrudan yabancı yatırımı 905 milyon \$ iken, 2016 yılında artış göstererek 1,2 milyar \$ düzeyine yükselmiştir. Singapur’a en fazla yabancı yatırım yapan ülkenin 2013-2016 yılları arasındaki dönemlerin tümünde ABD olması dikkat çekmektedir. ABD, 2016 yılında Singapur’a 279 milyon \$ değerinde yabancı sermaye yatırımı yapmıştır. 2016 yılında ABD’yi 118 milyon \$ ile İngiliz Virgin Adaları, 106milyon \$ ile Keyman Adaları izlemiştir. Singapur’a en fazla yabancı yatırım yapan onuncu ülkenin ise 40 milyon \$ ile İsviçre olduğu görülmektedir.

4.7.2. Türkiye-Singapur Ekonomik ve Ticari İlişkileri

Son yıllarda ciddi bir ivme kazanan Türkiye-Singapur ticari ilişkilerini 2008 krizi, olumsuz yönde etkilemiştir. Singapur ticaret istatistiklerine göre 2008 yılında 986,6 milyon \$ olan Türkiye’nin ihracatı 2009 yılında 349,3 milyon \$ seviyesine düşmüştür. Benzer şekilde, 2008 yılında 349,3 milyon \$ olan Türkiye’ye ithalat değeri,

2009 yılında 202,4 milyon \$ olmuştur. Türkiye’nin Singapur’a ihracatındaki temel kalemlerden olan petrol ürünlerinde fiyat gelişmelerinin Türkiye aleyhine seyretmesi ikili ticaret hacmini ciddi oranda olumsuz etkilemiştir. Türkiye’nin Singapur ile olan ticari ilişkileri 2010 ve 2011 yıllarında yeniden artış eğilimine girmiştir. Singapur ticaret istatistiklerine göre 2010 yılında Singapur’a Türkiye’nin ihracatı %31, oranında artış ile 594,0 milyon \$, ithalatı ise 210,7 milyon \$ seviyesinde gerçekleşmiştir. 2011 yılında ise Türkiye’nin Singapur’a ihracatı 840,0 milyon \$, ithalat ise 354,2 milyon \$ olmuştur. Böylece 2011 yılı ikili ticari ilişkilerde ve dolayısıyla dış ticarete Türkiye ve Singapur ilişkisi bakımında zirve olmuştur. 2011 yılında Singapur, Türkiye’nin Asya-Pasifik Bölgesi’nde Çin’den sonra en fazla ihracat yaptığı ülke konumundadır (DEİK, 2014: 16-18).

Tablo 4.84. 2013-2017 Yılları Arasında Türkiye ile Singapur’un İkili Ticareti (ÜİB,2018:9).

| Yıllar | İhracat (Milyon \$) | İthalat (Milyon \$) | Hacim (Milyon \$) | Denge (Milyon \$) |
|--------|---------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| 2013 | 355,2 | 352,6 | 707,8 | 2,6 |
| 2014 | 370,6 | 293,0 | 663,6 | 77,6 |
| 2015 | 432,5 | 365,3 | 797,8 | 67,2 |
| 2016 | 417,9 | 363,2 | 781,1 | 54,7 |
| 2017 | 678,9 | 400,2 | 1.079,1 | 278,7 |

Tablo 4.84.’de 2013-2017 yılları arasında Türkiye ile Singapur’un ikili ticaret verileri verilmiştir. 2013 yılında Türkiye, Singapur’a 355 milyon \$ değerinde ihracat gerçekleştirirken, Singapur’dan 352 milyon \$ değerinde ithalat yapmıştır. Yıllar itibariyle artış gösteren ihracat ve ithalat rakamları 2017 yılında sırasıyla 678,9 milyon \$ ve 400 milyon \$ değerinde gerçekleşmiştir. Türkiye, Singapur ikili ticaretine bakıldığında Türkiye bu ticaretten dış ticaret fazlası elde etmiştir. Türkiye bu ikili ticareti kendi lehine çevirmiştir.

Tablo 4.85. 2015-2017 Yıllarında Türkiye’nin Singapur’a İhracatında Başlıca İlk 10 Ürün (ÜİB, 2018: 9-10).

| ÜRÜNLER (2017 yılı bazında) | 2015 | 2016 | 2017 |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Toplam İhracat (milyon \$) | 176.5 | 417.8 | 678.8 |
| Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar | 0 | 180.7 | 269.3 |
| Demir veya alaşımsız çelikten çubuklar | 431 | 152 | 185.3 |
| Demir veya alaşımsız çelikten filmaşın | 0 | 0 | 48.7 |
| Mücevherci eşyası ve aksamı | 44.7 | 19.1 | 17.6 |
| Gümüş | 10.3 | 52.3 | 17.3 |
| Tedavide veya korunmada kullanılmak üzere hazırlanan ilaçlar | 11.5 | 12.2 | 13.3 |
| Demir veya alaşımsız çelikten profiller | 5.5 | 5.1 | 5.6 |
| Binek otomobilleri ve esas itibariyle insan taşımak üzere imal edilmiş diğer motorlu taşıtlar | 3.2 | 1.9 | 4.7 |
| Yontulmaya veya inşaata elverişli işlenmiş taşlar, mozaik için küp şeklinde taşlar, granüller | 7.9 | 7.2 | 3.9 |
| İzole edilmiş teller, kablolar ve diğer elektrik iletkenler; tek tek kaplanmış liflerden oluşan fiber optik kablolar | 4.1 | 3.5 | 3.9 |

Tablo 4.85.’de 2015-2017 yıllarında Türkiye’nin Singapur’a ihracatında başlıca ilk 10 ürün verilmiştir. Türkiye’nin, Singapur’a toplam ihracatı 2015 yılında 176,5, 2016 yılında 417,8 ve 2017 yılında 678,8 milyon \$ değerindedir. Singapur, 2017 yılında Türkiye’den 269 milyon \$ değerinde petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde

edilen yağlar almışlardır. Türkiye’nin 2017 yılında Singapur’a en fazla ihraç ettiği ikinci ürün ise 185 milyon \$ değerindeki demir veya alaşımsız çelikten çubuklardır.

Tablo 4.86. 2015-2017 Yılları Arasında Türkiye’nin Singapur’dan İthalatında Başlıca İlk 10 Ürün (UİB, 2018: 10).

| ÜRÜNLER (2017 yılı bazında) | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|--------------|--------------|--------------|
| Toplam İthalat (milyon \$) | 365.2 | 363.2 | 400.1 |
| Etilen polimerleri | 79.8 | 102.9 | 92.8 |
| Tedavide veya korumada kullanılmak üzere hazırlanan ilaçlar | 11.4 | 24.3 | 55.0 |
| Diyodlar, transistörler vb. yarı iletken tertibat; ışık yayan diyodlar; monte edilmiş piezo elektrik kristalleri | 204 | 485 | 28.0 |
| Poliasetaller, diğer polieterler,epoksi reçineler, polikarbonatlar, alkit reçineler, polialliesterler vb. | 24.6 | 16.8 | 24.5 |
| Propilen ve diğer olefinlerin polimerleri | 14.2 | 15.1 | 23.7 |
| Otomatik bilgi işlem makineleri bunlara ait birimler; manyetik veya optik okuyucular, verileri koda dönüştüren ve işleyen makineler | 28.8 | 48.2 | 22.8 |
| Ortopedik cihazlar; cebireler, kırıklar için cihazlar vb; protez organlar; işitme cihazları, vücut içi ve dışı cihazları | 8.9 | 11.9 | 11.3 |
| Elektronik entegre devreler | 11.9 | 10.2 | 10.0 |
| Baskı yapmaya mahsus makineler; kopyalama ve faks makineleri; bunların aksam, parça ve aksesuarları | 11.6 | 12.7 | 9.3 |
| oksijen gruplu amino bileşikleri | 0 | 2.1 | 9.1 |

Tablo 4.86.’da 2015-2017 yılları arasında Türkiye’nin Singapur’dan ithalatında başlıca ilk 10 ürün verilmiştir. Türkiye, Singapur’dan 2015 yılında 365 milyon \$, 2016 yılında 363 milyon \$ ve 2017 yılında 400 milyon \$ değerinde ithalat yapmıştır. Türkiye’nin Singapur’dan en fazla ithal ettiği ürün 2017 yılında etilen polimerleridir. Etilen polimerleri, ikinci sırada 2017 yılında 55 milyon \$ ile diyodlar, transistörler vb. yarı iletken tertibat; ışık yayan diyodlar; monte edilmiş piezo elektrik kristalleri takip etmektedir. Türkiye’nin, Singapur’dan en fazla ithal ettiği bir diğer ürün ise 2017 yılında 28 milyon \$ ile poliasetaller, diğer polieterler, epoksi reçineler, polikarbonatlar, alkit reçineler, polialliesterler vb. olarak sıralanmaktadır.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Küreselleşme, hem ortaya çıkış tarihi hem de tanımı itibarıyla ekonomik, siyasi, sosyal vb. birçok boyuta sahiptir. Ekonomik küreselleşme için farklı görüşler olmakla birlikte II. Dünya Savaş'ından sonra belirgin bir hal aldığı söylenebilmektedir. Bu dönemde bir taraftan çok uluslu şirketler yoluyla üretim dünya çapında küreselleşirken diğer taraftan da dünya ticari ve mali sistemini serbestleştirmek amacıyla birtakım uluslararası kuruluşlar oluşturulmuştur. 1944 yılında Bretton Woods Konferansı'nda ortaya çıkan IMF ve Dünya Bankası'ndan sonra, GATT anlaşmasının yapılması küresel ekonomik kuruluşların ilk ve en önemli örneklerini teşkil etmektedir. Bu kuruluşların temel amacı ticaretin, finansal hareketlerin ve üretimin küresel düzeyde serbestleştirilmesi ve dünyanın tek bir pazar haline dönüştürülmesidir. Dünya ekonomisinde küreselleşme eğilimleri devam ederken sürekli aralarında problem yaşanan Avrupa ülkelerinin ortaya koydukları başarılı Avrupa Birliği örneği ile yeni bir kavram olan bölgeselleşmeyi dünyaya tanıtmışlardır. Belirli bir bölgede yer alan ülkelerin kendi aralarında başta dış ticaret olmak üzere ekonomik ilişkileri serbestleştirmeye yönelik bu olgu, sonraki dönemlerde Kuzey Amerika'da NAFTA örneği ve Asya Pasifik'te APEC gibi uygulamalara geçtiğinde dünyanın en büyük entegrasyonu olacak bölgesel bloklarla devam etmiştir. Ülkelerin bölgesel entegrasyon oluşturma ya da üye olmalarında amaç üretim kapasitelerini, verimliliklerini ve bir bütün olarak refah seviyelerini yükseltmektir.

Küreselleşme ve bölgeselleşme eğilimleri etrafında özellikle II. Dünya Savaş'ından sonra onlarca uluslararası kuruluş ve birçok bölgesel ekonomik entegrasyon meydana gelmiştir. Bu tür entegrasyon hareketlerine gelişmiş ülkeler lider olmakla beraber, çoğu gelişmekte olan ülkeler de uluslararası kuruluşlara üye olmuş ve gelişmiş ülkeler kadar başarılı olmasa da bölgesel entegrasyonlar oluşturmaya çalışmışlardır. Ülkelerin bölgesel entegrasyona girme amacı piyasa hacimlerini genişletmek, verimliliği yükseltmek, rekabeti arttırmak, ulusal piyasaları uluslararası piyasalara entegre ederek dayanışma sağlamak, özellikle gelişmekte olan ülkeler için sanayileşme ve kalkınmaya ivme kazandırmaktır. Dünyanın çift kutuplu bir yapı arz ettiği dönemde Batı'ya yönelen Türkiye de bu tarihten itibaren Batı ülkelerinin oluşturduğu birçok uluslararası ekonomik kuruluşta kurucu üye olarak yer alırken bazılarında da sonradan üye olmuştur. Türkiye kendi çevresinde de oluşan bölgeselleşme hareketlerinden uzak kalmayarak o dönemki adıyla AET'ye kuruluşundan bir yıl sonra üye olmak amacıyla girişimlerde bulunmuş ve o tarihten bugüne tam üyelik hedefi ile değişen ivmelerle çalışmalarına devam etmiştir. AB ile birlikte Türkiye, çevresinde ve kendine yakın bulunduğu başka ülkelerle de bölgesel entegrasyonlar oluşturma çabası içine girmiş ve bu amaçla ECO ve KEİ gibi bölgesel seviyede entegrasyonları hayata geçirmek için lider ülke olarak gayret göstermiştir. Bu nedenle ekonomik entegrasyon Türkiye'nin sürekli olarak gündeminde bulunan bir olgu haline gelmiştir.

II. Dünya Savaş'ının yıkıcı etkisinin en çok hissedildiği 1940-1943 yılları arasında Türkiye'de ilk yüksek enflasyon yaşanmıştır. II. Dünya Savaş'ından sonra Türkiye'de ithal ikameci politikalar genişletilerek dış ticaret alanında önem arz eden bazı adımlar atılmıştır. Bu adımlardan biri de TL'nin devalüe edilmesi ile ithalat üzerinde bulunan fiyat ve miktar kısıtlamalarının kaldırılmasıdır. Fakat devalüasyon stratejisi, ithalatın kısıtlanması ve ihraç edilen malların azalması nedeniyle 1947 yılından itibaren dış ticarete açık verilmeye başlanmıştır. 1970'li yılların başına kadar dışa kapalı ithal ikameci sanayileşme politikası başarılı olmuş ancak iç talepte artış yaşanması, ithal edilen malların fiyatlarının artmasına yol açmıştır. Fiyat artışlarının yanı sıra yerli sanayide kullanılan teknolojinin transfer edilmesi ile ilgili yaşanan zorunluluk, ülkenin döviz kaybetmesine ve döviz darboğazına girmesine neden olmuştur.

Türkiye küreselleşme akımına 24 Ocak 1980 Programı uygulaması ile katılmış ve dış ekonomik ilişkilerini adım adım liberalleştirmiştir. İthalat rejimi serbestleştirilip, kotalar ve miktar kısıtlamaları kaldırılarak gümrük tarifeleri indirilmiştir. Döviz rejimi ve yabancı sermaye rejimi liberal hale getirilmiştir. Sermaye piyasası aşamalı olarak serbestleşmiş, gelişmiş ve iç piyasada fiyat kontrolleri büyük oranda kaldırılmıştır. Faiz

rejimi, finansal piyasadaki düzenlemeleri ve TCMB' nin bağımsızlığının ilan edilmesi, hükümetin hakimiyetinde olmaktan çıkmıştır. Finansal piyasalar, uluslararası sermaye hareketleri ve TCMB' nin para politikası bakımından etkili bir araç haline gelmiştir. Türkiye 1980 yılına kadar büyüme ve sanayileşme politikasını dışa kapalı ithal ikameci sanayileşme politikası çerçevesinde yürütmüştür. 1990'lı yıllarda Türkiye ekonomisinin istikrarı bozulmuş ve enflasyonda artış görülmüştür. Bu durumda ekonomide belirsizlik ortamı oluşmuş, yabancı sermaye çıkışları görülmüş, TL'ye olan güven sarsılmış ve devalüasyon beklentisi halkın dövize olan talebini arttırmıştır. Merkez Bankası ise yeterli rezervlere sahip olmadığından dövize olan artan talebi karşılayamamıştır. Artan döviz açığının sonucunda Türkiye yatırım yapılabilir ülke konumundan çıkarak spekülâtif kazanç merkezi olarak görülmeye başlanmıştır. 1990'lı yılların sonunda Türkiye, uzun bir enflasyon süreci yaşaması ve borçların artmasından dolayı krize eğilimli bir ekonomiye sahip olmuştur. 2000-2001 yıllarında yaşanan krizler sonrasında uygulamasına geçilen Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ile finans sektörünün kırılan yapısının azaltılması ve güçlendirilmesi, faiz oranları ve döviz kurlarının istikrarlı hale getirilmesi, yapısal reformların gerçekleştirilmesi ve büyümenin sürdürülebilirliğinin sağlanması amaçlanmıştır. Makro ekonomik hedefler 2003 yılında, enflasyon ile mücadele, borçların azaltılması ve büyümenin sürdürülmesi şeklinde belirlenmiştir. Yapısal reformların uygulanması, para ve maliye politikasının doğru ve sıkı bir şekilde uygulanarak enflasyon ile mücadelede, hedeflenenden daha iyi sonuçlar elde edilmiştir. Yapısal reformların sürdürülmesi, para politikalarının istikrarlı bir şekilde uygulanması, TL'nin değerini arttırmış ve enflasyon hedeflemesi politikasının ilk şartını oluşturmaya başlamıştır. 2006 yılında Türkiye, açık enflasyon hedeflemesi uygulamasına geçmiştir.

Türkiye'de 1980 sonrasında ihracata dayalı kalkınma planı uygulamaya başlamasıyla birlikte Türkiye'nin dış ticaret hacmi artmış fakat dış ticarete beklenen yapısal dönüşümü tam anlamıyla sağlayamamıştır. Başka bir deyişle ihracata konu olan mallar genellikle emek yoğun ve dolayısıyla katma değeri düşük olan fasıllardan oluşması buna karşılık ithal malların genellikle katma değeri yüksek olan sermaye yoğun fasıllardan oluşması dış ticareti olumsuz etkilemiştir. Bununla birlikte dış ticarete Türkiye'nin beklenen seviyeye gelmesinin önüne geçen bir diğer konu ise ihracata konu olan mallarda ikamesi yüksek olan fasılların daha yoğun olmasıdır. Diğer taraftan, reel sektör üretiminde ara ve sermaye mallarının ithal mallardan oluşması da katma değer oluşturmanın önündeki en büyük engellerden bir tanesi olmuştur. Türkiye'de ihracat artışının sağlanıp, devam ettirilebilmesi için gerekli olan koşullardan birincisi, ihracat yeteneği yüksek olan sanayilerde üretim kapasitesinin artırılmasıdır. İkinci koşul kalite ve fiyat açısından dünya pazarlarında rekabet edebilecek, teknoloji ağırlıklı ürünlerin ihracatına yoğunlaşmaktır. Üçüncü koşul ise daha etkili tanıtım yöntemleri ve pazarlama stratejileri ile mevcut pazarlardaki payların genişletilmesi ve yeni pazarlara ulaşılmasıdır. Türkiye'nin 2018 yılında 167 milyar \$ değerinde ihracat, 223 milyar \$ değerinde ithalat gerçekleştirmesi ekonomide bahsedilen reformların bir an önce uygulamasına geçilmesini ve pazar payını arttırmasını gerektirmektedir. Bu kapsamda Uzakdoğu ülkeleri ile de pazar payını arttırılması yoluna gidilmesi gerekmektedir.

Uzakdoğu ülkelerinden biri olan Çin'in, coğrafi sınırlar nedeniyle M.Ö. 3000 yılına dayanan ve Tarihi İpek Yolu üzerine kurulan Türklerle ilişkileri, Osmanlı İmparatorluğu, İstanbul'u fethetmesi ile birlikte İpek Yolu'nu hakimiyeti altına almış ve doğu ile batının ilişkisini kesmiştir. Batıya yönelen Osmanlı İmparatorluğu'nun Türk-Çin ilişkileri sınırlı kalmıştır. Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk kuruluş yıllarında Çin'deki karışıklıklardan dolayı ikili ilişkiler sürdürülememiştir. 1971 yılında Türkiye'nin Pekin'e büyükelçi atmasıyla birlikte Çin Halk Cumhuriyeti'ni tanımış ve ikili ilişkiler resmi bir boyut kazanmıştır. Çin 2001 yılında DTÖ' ye katılmış ve tekstile uygulanan kotaları kaldırmasıyla Türkiye gündeminde yer almaya başlamıştır. Zamanla Türkiye'nin Çin ile ticari ilişkilerinde artış görülmekle birlikte ticaret Türkiye aleyhine gelişmiştir. İthalatta uygulanan gümrüklerin ortalama %10'un altına düşmesi ve kotaların kaldırılması, Çin'i Türkiye için ciddi bir tehdit haline dönüştürmüştür. 1980'li yılların başında Türkiye ve Çin'in ekonomide liberalizasyon ve dışa açılma süreçleri başlamıştır. Bu dönemde ikili ilişkilerin ilerlemesi amacıyla ilk adımlar atılmıştır. Türk

girişimciler, bu dönemde Çin'i her türlü ürünün kolaylıkla satılabileceği geniş ve el değmemiş bir pazar olarak görmüşlerdir. Ancak Çin'in ihracata yönelik sanayileşme bakımından zorluklar yaşadığı bu dönemde ciddi bir ticaret hacminin ortaya çıkması mümkün görülmemiştir. 1990'lı yıllarda ihracat amacı ile Çin'e giden iş çevreleri, Çin'den Türkiye'ye düşük maliyetli Çin ürünlerini Türkiye'ye ithal etme fikri ile geri dönmüşlerdir. Bu dönem içerisinde, Türkiye'nin Çin karşısındaki ticaret açığı artmaya başlamıştır. Türkiye, Çin ile ekonomik ilişkilerinde önceliği ikili ticaret açığını kapatmaya vermiş ancak yeterli adım atılamamıştır. Türkiye ile Çin arasındaki resmi ilişkilerin tesis edilmesinden ve ikili ticaretin başlamasından itibaren yalnızca 1993 ve 1994 yıllarında Türkiye, Çin karşısında ticaret fazlası yaratmış ve geriye kalan yılların tamamında ise Türkiye aleyhine bir ticaret açığı ortaya çıkmıştır. İthalat ve ihracat arasındaki makasın açılmaya başladığı 1995 yılında Türkiye'nin Çin'e yaptığı ihracat bir yıl içinde %81,1 azalırken, ithalat %109,1 artış göstermiştir. Çin'in 2001 yılında DTÖ üyesi olması ve bu ülkenin ihraç ürünlerinin Türk pazarlarına daha kolay giriş yapabilmesinin etkisiyle ithalat ve dolayısıyla dış ticaret açığı ivme kaydetmiştir. Türkiye 2019 yılında Çin'e 2,5 milyar \$ değerinde ihracat gerçekleştirirken, 18,4 milyar \$ değerinde ithalat yapmış ve yaklaşık olarak 16 milyar \$ değerinde dış ticaret açığı vermiştir. Türkiye'nin Çin'e yaptığı ihracatta ilk sırada hayvansal ve bitkisel gübreler yer alırken ikinci sırada tuz, kükürt gibi mineral maddeler gelmektedir. Türkiye'nin Çin'den gerçekleştirmiş olduğu ithalatta ise ilk sırayı haberleşme ve ses kaydetme araçları alırken ikinci sırada elektrikli makineler almıştır. Çin'in Türkiye'deki girişimlerine örnek olarak Çinli firmaların üstlendikleri Ankara-İstanbul Hızlı Tren Projesi; Çin'in önde gelen firmalarının Türkiye'deki alt yapı çalışmaları; enerji ve madencilik alanlarında üstlenilen büyük çaplı projeler ve otomotiv, mühendislik, elektrikli teçhizat, çeşitli makine, inşaat işleri, beyaz eşya, çelik, ilaç ve kimyasallar alanlarında Çin firmalarını çalışmaları verilebilmektedir. Çin'in uzak coğrafi konumundan dolayı ticarete problem oluşturan lojistik faaliyetlerini gerçekleştirebilmek için "Kuşak Yol Projesi" oluşturmuştur. Türkiye'nin Çin ile Tarihi İpek Yolu'nun Kuşak-Yol Projesi kapsamında yeniden canlandırılması Türkiye ekonomisine de önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir. Yeni lojistik projeleri kapsamında Çin, hem enerji talebini karşılayacak hem de Orta Asya, Türkiye ve Avrupa'yı birbirleri ile bağlanmasına yol açacaktır. Böylece Orta Asya'dan aldığı hammaddelerin maliyetini azaltmasının yanı sıra kendisine yeni pazarlar yaratacaktır. Güvenli ve riskli olmayan ticari yollar ticaret hacmini arttırarak yeni yatırımları teşvik edecektir. Artan ilişkiler nedeni ile Türkiye'ye doğrudan yabancı sermaye yatırımında bir artış yaşanacaktır.

19. yüzyılın sonlarında resmi temaslardan çok Japon tüccarların bireysel gayretleri ile başlayan Türk-Japon ilişkileri, Osmanlı İmparatorluğu'nun ihracat ve ithalat gerçekleştirmesiyle gelişim göstermiş ancak I. ve II. Dünya Savaşı'ndan dolayı siyasi ve ticari ilişkiler durmuştur. Türk-Japon ilişkileri 1960'lı yıllarda gelişme göstermiş ve Aksu Kağıt Fabrikası, Ferro Krom, Hasan Uğurlu Barajı, İstanbul Boğaz Köprüsü ve Haliç Köprüsü gibi birçok yatırımın finansmanında yer almıştır. 1980'li yıllara kadar Türk-Japon ilişkilerinin gelişmemesinin nedeni coğrafi uzaklıktan ziyade iki ülkenin güvenlik ve çıkar düşüncelerinin paralel olmamasından kaynaklanmıştır. Fakat Japonya, petrol krizinden sonra Türkiye ile tekrar ilgilenmeye başlamıştır. Türkiye'de yapılması planlanan Fatih Sultan Mehmet Köprüsü ve otoyol projesine Japonya büyük ilgi göstermiş ve ihaleyi almıştır. İstanbul'da Asya ve Avrupa kıtalarında bulunan demiryollarını birbirine bağlayan ve İstanbul Boğaz'ının altından geçen bir tüp tünel ile bu demiryollarını birbirine bağlayan Marmaray Projesi'nde yer almak isteyen Japonya, projenin bir bölümünü finanse etmiştir. Türkiye'de Japon yatırımları, bu yatırımlar ile sınırlı kalmamış ve 2013 yılında Sinop Nükleer Güç Santrali'nin kurulmasına dair anlaşma yapılmıştır. Projenin 2023 yılında bitmesi planlanmıştır. Bu yatırımlara ek olarak Türkiye ve Japonya ikili ticari ve ekonomik ilişkileri uzun yıllardan beri devam etmekte ancak Türkiye'nin aleyhine bir seyir izlemektedir. Türkiye 2019 yılında Japonya'ya 498 milyon \$ değerinde ihracat yapmış ancak Japonya'dan 3,5 milyar \$ değerinde ithalat gerçekleştirmiştir. Bu açığa neden olan birçok faktör bulunmaktadır. Bu durumu Japonya'ya taşıtlar ve parçaları, balık,

makarna gibi ürünler ihraç eden ancak Japonya'dan taşıtlar ve parçaları, elektrikli cihazlar ve motorlar ithal eden Türkiye'nin ihracat ve ithalat kalemlerine bakarak anlayabilmek mümkündür.

Türkiye-Güney Kore ilişkileri, 1950 ve 1960 yıllarında Kuzey-Güney Kore Savaşı'na Türkiye'nin asker göndermesi ilişkilerin güçlenmesine neden olmuştur. 1960'lı yıllarda ikili temaslarda bulunulmuş ve bu dönemde iki ülkenin ticaretinin temelleri atılmıştır. Güney Kore ve Türkiye'nin ekonomik ve sosyal sorunlarda benzer özellikler gösterdiği dikkat çekmiştir. 1971-80 yıllarında Güney Kore ve Türkiye arasında demokratik ilişkilerin yanı sıra ekonomik, kültürel, ticari ilişkilerde de seviye atlanmıştır. İki ülke arasında ilk defa ekonomik işbirliğinin ele alınması sonucunda Sivil Havacılık Anlaşması imzalanmıştır. Ticaret Teşviki ve Ekonomik Teknoloji İşbirliği Anlaşması da bu dönemde imzalanmıştır. 1977 yılında Koreli bir grup işadamlarının Türkiye'ye ziyarette bulunması ile özel sektörde ekonomik işbirliği için ilk adım atılmıştır. 1980 yılı sonrasında ise Turgut Özal hükümetinin başa geçmesi ve Güney Kore'nin ekonomi politikasını inceleme amaçlı gerçekleştirdiği ziyaret neticesinde, ihracata yönelik sanayileşme politikası nedeniyle ekonomik bakımdan ilişkilerin en fazla güç kazandığı dönem yaşanmıştır. Türkiye ve Güney Kore arasındaki ilişkiler, uluslararası ekonominin ülkelere vermiş olduğu pozitif etki sonucunda bu iki ülke birbirleri ile ticaret yapma durumunda kalmışlardır. 2013 yılında imzalanan Türkiye ve Güney Kore Serbest Ticaret Anlaşması ise ekonomik ilişkiler açısından zirve olarak ifade edilmiş ayrıca Mal Ticareti Anlaşması, Yatırım Anlaşması ve Hizmet Ticaret Anlaşması ile iki ülkenin ekonomik ilişkileri daha da güçlü hale gelmiştir. Türkiye'nin küresel ekonominin önemli aktörlerinden Güney Kore ile olan ticari ve ekonomik ilişkileri her iki ülkenin ekonomik kalkınma sürecine paralel bir gelişme kaydetmiştir. Bu ilişkilerin ağırlık noktasını günümüzde Güney Kore'nin, Türkiye'deki yatırımları oluşturmaktadır. Merkez Bankası verilerine göre, 2016 yılından itibaren Güney Kore'de yerleşik kişilerin Türkiye'deki toplam yatırımlarının değeri 566 milyon \$ iken bu rakam 2012 yılında ulaşılan 1,3 milyar \$ düzeyindeki tepe noktasından sonra düşüşe geçmiştir. Güney Kore'nin Türkiye'de toplam 2,4 milyar dolar değerinde yatırımı mevcuttur ve bu yatırımın 700 milyon dolarlık kısmı da 2016 yılında gerçekleştirilmiştir. Türkiye'de yerleşik kişilerin Güney Kore'deki doğrudan yatırımları 40 milyon dolar düzeyinde olduğu görülmüştür. Yatırım ilişkilerinde bu tablo karşısında Türkiye aleyhine bir durum ortaya çıkmıştır. Türkiye ile Güney Kore arasında 1 Ağustos 2012 tarihinde imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması, 1 Mayıs 2013 tarihi itibarıyla yürürlüğe konulmuştur. Bu anlaşma kapsamında yürürlük tarihi itibarıyla Türkiye tarafında tarife satırlarının %65'inde, Güney Kore tarafında ise satırlarının %80'inde liberalizasyon sağlanmıştır ve 1 Ocak 2023 tarihine kadar tüm tarife satırlarının %90'ında liberalizasyon sağlanması kararlaştırılmıştır. Ancak 2019 yılı ihracat ve ithalat rakamlarına bakıldığında tüm bu politikaların Türkiye'nin aleyhine sonuç verdiği görülmektedir. Güney Kore'ye 880 milyon \$ değerinde ihracat yapan Türkiye, Güney Kore'den 7,5 milyar \$ değerinde ithalat yapmış ve önemli bir dış ticaret açığı meydana gelmiştir. Türkiye'nin Güney Kore'ye yapmış olduğu ihracatta ilk sırada serum, kurşun cevherleri yer alırken, Güney Kore'den ithal ettiği mallar arasında tankerler ve paslanmaz çelikten yapılmış maddeler yer almıştır.

Endonezya ve Türkiye'nin ikili ilişkilerinde 1990'lı yıllara kadar ilerleme kaydedilememiştir. 1990'larda ilişkilerin artırılmasına yönelik karşılıklı ziyaretler ve paylaşılan ortak değerlere karşın ikili ticari ve ekonomik ilişkiler uzun yıllar var olan potansiyelin çok altında seyretmiş ve iki ülkenin karşılıklı ticaret payı %1'den daha az konuma gelmiştir. 2007 yılında Türkiye'nin Endonezya'ya yaptığı ihracat %104 oranında artış göstererek 173,7 milyon \$ seviyesine çıkmış, ithalat ise %32 oranında artarak 1,3 milyar \$ düzeyine yükselmiştir. Ancak dünyada 2008 yılında yaşanan küresel kriz nedeniyle, 2008 yılının son çeyreğinde iki ülke arasındaki ticaret sınırlı kalmıştır. 2017 yılında ise Türkiye'nin Endonezya'ya yaptığı ihracat 236 milyon \$, ithalat ise 1,5 milyar \$ düzeyinde gerçekleşmiştir. Türkiye'nin Endonezya'ya yapmış olduğu ihracatta başlıca ürünler demir, tütün, halı ve kablo-tel gibi ürünler olurken, ithalatta ise kauçuk, sentetik iplik, suni lif ve palm yağı olmuştur. Türkiye ile

Endonezya arasındaki dış ticaret hacmi özellikle son yıllarda ciddi ölçüde artmasına rağmen ticaret dengesi Türkiye'nin aleyhine izlemiştir.

Uzakdoğu ülkelerinden biri daha olan Singapur'un, Türkiye ile ticari ilişkisi son yıllarda ciddi bir ivme kazanmış ancak 2008 krizi bu ilişkiyi olumsuz yönde etkilemiştir. Türkiye'nin Singapur ile olan ticari ilişkileri 2010 ve 2011 yıllarında yeniden artış eğilimine girmiştir. Böylece 2011 yılı ikili ticari ilişkilerde ve dolayısıyla dış ticarete Türkiye ve Singapur ilişkisi bakımında zirve olmuştur. 2011 yılında Singapur, Türkiye'nin Asya-Pasifik Bölgesi'nde Çin'den sonra en fazla ihracat yaptığı ülke konumunda yer almıştır. 2017 yılında Türkiye'nin Singapur'a ihracatı 678,9 milyon \$, ithalat ise 400,2 milyon \$ değerindedir. Türkiye'nin Singapur'a en fazla ihraç ettiği ürünler arasında petrol, demir, mücevher ve tedavi amaçlı ilaçlar yer alırken Singapur'dan ithal ettiği başlıca ürünler tedavi amaçlı ilaçlar, elektrikli maddeler, bilgi işlem makineleri olmuştur. Türkiye'nin, Singapur ile gerçekleştirdiği dış ticarete fazla verdiği görülmektedir.

Sonuç olarak beş Uzakdoğu ülkesi olan Çin, Japonya, Güney Kore, Endonezya ve Singapur ile Türkiye'nin ikili ekonomik ve ticari ilişkilerinde Singapur haricinde yüksek dış ticaret açığı verildiği dikkat çekmektedir. İthalatın ve ithal edilen malların niteliği Türkiye'nin yüksek dış ticaret açığı vermesinin nedeni olarak ifade edilebilmektedir. Dünyanın en büyük ekonomisine sahip ikinci ülkesi olan Çin ve büyük ekonomik gelişme gösteren Japonya ve Güney Kore ile ticarete bu üç ülkenin Türkiye ekonomisinde payı oldukça yoğun olsa da Çin, Japonya ve Güney Kore'nin ekonomisinde Türkiye'nin payı için aynı durum görülmemektedir. Türkiye'nin bu durum karşısında kendi gelişen ekonomisi için azami yararı sağlayacak politikalar ortaya koyması gerekmektedir. Bununla birlikte Türk ihracatçısı ve yatırımcısının bu ülkelerle olan ticaretine ve yatırımına daha etkin, akılcı ve uzun vadeli vizyon çerçevesinde bakarak, ihracat ve yatırım gerçekleştirdiği ülkelerin profiline, tüketim alışkanlıklarına ve ülkelerin mallarının standartlarına uygun olan bir şekilde yaklaşım sergilemeleri gerekmektedir. Ayrıca Türkiye'deki yatırımcıların sadece Uzakdoğu ülkeleri ile değil aynı zamanda tüm dünya ülkeleri ile ekonomik ve ticari ilişkilerinin devlet tarafından teşvik edilmesi, bürokratik işlemlerin hızlandırılması ve kolaylık sağlanması, ticaret yapılacak ülkelerin tanınması bakımından fuarlara katılım için destek verilmesi, yatırımcı için güven sağlanması ve gümrük konusunda yaşanabilecek problemlerin önüne geçilmesi önem arz etmektedir. Bu ülkeler ile dış ticaretin açık vermesindeki temel faktör, katma değeri yüksek, sermaye ve teknoloji yoğun malları ithal ederken emek yoğun ve katma değeri düşük malları ihraç etmesi olarak nitelendirilmektedir. Bu durum karşısında Türkiye'nin de katma değeri yüksek ürünleri üretmek Uzakdoğu ülkeleri ile rekabet ortamı oluşturması ve bu ülkelerin dışa bağımlı oldukları ürünlerin niteliğinin geliştirilip, satılmasına ağırlık verilerek durumu fırsata çevirmesi gerekmektedir. Tüm bunların yanında Türkiye'nin mümkün olduğunca ithalatta disiplini sağlaması, düşük standartlı ürünlerin ülkeye girişini engelleyerek ithalatın tüketiciye, üreticiye ve genel olarak ekonomiye fayda sağlayacak şekilde yapılmasının garantisini vererek ihracat bakımından planlı ve sektör odaklı stratejik çalışmalar ile daha fazla ve daha çeşitli ürünlerin satılması için yöntemlerini geliştirmeleri beklenmektedir. Ayrıca Türkiye'nin gıda ve tarım ürünleri, hammadde ve yarı mamul ihracatı yaparken, taşıtlar ve aksesuarları, elektrikli cihazlar, otomobiller ve motorlar ithal ettiği Uzakdoğu ülkelerine yüksek üretim düzeyinde ürünler imal ederek ihracat yapması bu ülkeler ile arasındaki dış ticaret açığını dengede tutabilecektir. Özel ticari anlaşmalar, gümrük tarifeleri, teşvikler ve hali hazırda bulunan Türkiye'nin ve Uzakdoğu ülkelerinin ortak üye oldukları ekonomik kuruluşlar ticari ve ekonomik ilişkilere katkı sağlayabilecektir. Son zamanlarda adından söz ettiren Kuşak Yol Projesi de tüm bahsedilen bu ikili ilişkilere Türkiye'nin geçiş ülkesi olması nedeniyle hem dış ticarete hem Türkiye'ye yapılacak yatırımlar hem de geçiş ülkesi avantajı ile ulaştırma ve lojistik kapsamında önemli katkılar sunacaktır. Türkiye'nin bu geçiş ve aracı ülke olma avantajını, dezavantajlı olduğu konular üzerinde kullanarak önemli gelişmeler kaydedebilecektir.

Küreselleşme, hem ortaya çıkış tarihi hem de tanımı itibarıyla ekonomik, siyasi, sosyal vb. birçok boyuta sahiptir. Ekonomik küreselleşme için farklı görüşler olmakla birlikte II. Dünya Savaşı'ndan sonra belirgin bir hal aldığı söylenebilmektedir. Bu dönemde bir taraftan çok uluslu şirketler yoluyla üretim dünya çapında küreselleşirken diğer taraftan da dünya ticari ve mali sistemini serbestleştirmek amacıyla birtakım uluslararası kuruluşlar oluşturulmuştur. 1944 yılında Bretton Woods Konferansı'nda ortaya çıkan IMF ve Dünya Bankası'ndan sonra, GATT anlaşmasının yapılması küresel ekonomik kuruluşların ilk ve en önemli örneklerini teşkil etmektedir. Bu kuruluşların temel amacı ticaretin, finansal hareketlerin ve üretimin küresel düzeyde serbestleştirilmesi ve dünyanın tek bir pazar haline dönüştürülmesidir. Dünya ekonomisinde küreselleşme eğilimleri devam ederken sürekli aralarında problem yaşanan Avrupa ülkelerinin ortaya koydukları başarılı Avrupa Birliği örneği ile yeni bir kavram olan bölgeselleşmeyi dünyaya tanıtmışlardır. Belirli bir bölgede yer alan ülkelerin kendi aralarında başta dış ticaret olmak üzere ekonomik ilişkileri serbestleştirmeye yönelik bu olgu, sonraki dönemlerde Kuzey Amerika'da NAFTA örneği ve Asya Pasifik'te APEC gibi uygulamalara geçtiğinde dünyanın en büyük entegrasyonu olacak bölgesel bloklarla devam etmiştir. Ülkelerin bölgesel entegrasyon oluşturma ya da üye olmalarında amaç üretim kapasitelerini, verimliliklerini ve bir bütün olarak refah seviyelerini yükseltmektir.

Küreselleşme ve bölgeselleşme eğilimleri etrafında özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra onlarca uluslararası kuruluş ve birçok bölgesel ekonomik entegrasyon meydana gelmiştir. Bu tür entegrasyon hareketlerine gelişmiş ülkeler lider olmakla beraber, çoğu gelişmekte olan ülkeler de uluslararası kuruluşlara üye olmuş ve gelişmiş ülkeler kadar başarılı olmasa da bölgesel entegrasyonlar oluşturmaya çalışmışlardır. Ülkelerin bölgesel entegrasyona girme amacı piyasa hacimlerini genişletmek, verimliliği yükseltmek, rekabeti arttırmak, ulusal piyasaları uluslararası piyasalara entegre ederek dayanışma sağlamak, özellikle gelişmekte olan ülkeler için sanayileşme ve kalkınmaya ivme kazandırmaktır. Dünyanın çift kutuplu bir yapı arz ettiği dönemde Batı'ya yönelen Türkiye de bu tarihten itibaren Batı ülkelerinin oluşturduğu birçok uluslararası ekonomik kuruluşta kurucu üye olarak yer alırken bazılarında da sonradan üye olmuştur. Türkiye kendi çevresinde de oluşan bölgeselleşme hareketlerinden uzak kalmayarak o dönemki adıyla AET'ye kuruluşundan bir yıl sonra üye olmak amacıyla girişimlerde bulunmuş ve o tarihten bugüne tam üyelik hedefi ile değişen ivmelerle çalışmalarına devam etmiştir. AB ile birlikte Türkiye, çevresinde ve kendine yakın bulunduğu başka ülkelerle de bölgesel entegrasyonlar oluşturma çabası içine girmiş ve bu amaçla ECO ve KEİ gibi bölgesel seviyede entegrasyonları hayata geçirmek için lider ülke olarak gayret göstermiştir. Bu nedenle ekonomik entegrasyon Türkiye'nin sürekli olarak gündeminde bulunan bir olgu haline gelmiştir.

II. Dünya Savaşı'nın yıkıcı etkisinin en çok hissedildiği 1940-1943 yılları arasında Türkiye'de ilk yüksek enflasyon yaşanmıştır. II. Dünya Savaşı'ndan sonra Türkiye'de ithal ikameci politikalar genişletilerek dış ticaret alanında önem arz eden bazı adımlar atılmıştır. Bu adımlardan biri de TL'nin devalüe edilmesi ile ithalat üzerinde bulunan fiyat ve miktar kısıtlamalarının kaldırılmasıdır. Fakat devalüasyon stratejisi, ithalatın kısıtlanması ve ihraç edilen malların azalması nedeniyle 1947 yılından itibaren dış ticarete açık verilmeye başlanmıştır. 1970'li yılların başına kadar dışa kapalı ithal ikameci sanayileşme politikası başarılı olmuş ancak iç talepte artış yaşanması, ithal edilen malların fiyatlarının artmasına yol açmıştır. Fiyat artışlarının yanı sıra yerli sanayide kullanılan teknolojinin transfer edilmesi ile ilgili yaşanan

zorunluluk, ülkenin döviz kaybetmesine ve döviz darboğazına girmesine neden olmuştur.

Türkiye küreselleşme akımına 24 Ocak 1980 Programı uygulaması ile katılmış ve dış ekonomik ilişkilerini adım adım liberalleştirmiştir. İthalat rejimi serbestleştirilip, kotalar ve miktar kısıtlamaları kaldırılarak gümrük tarifeleri indirilmiştir. Döviz rejimi ve yabancı sermaye rejimi liberal hale getirilmiştir. Sermaye piyasası aşamalı olarak serbestleşmiş, gelişmiş ve iç piyasada fiyat kontrolleri büyük oranda kaldırılmıştır. Faiz rejimi, finansal piyasadaki düzenlemeleri ve TCMB' nin bağımsızlığının ilan edilmesi, hükümetin hakimiyetinde olmaktan çıkmıştır. Finansal piyasalar, uluslararası sermaye hareketleri ve TCMB' nin para politikası bakımından etkili bir araç haline gelmiştir. Türkiye 1980 yılına kadar büyüme ve sanayileşme politikasını dışa kapalı ithal ikameci sanayileşme politikası çerçevesinde yürütmüştür. 1990'lı yıllarda Türkiye ekonomisinin istikrarı bozulmuş ve enflasyonda artış görülmüştür. Bu durumda ekonomide belirsizlik ortamı oluşmuş, yabancı sermaye çıkışları görülmüş, TL'ye olan güven sarsılmış ve devalüasyon beklentisi halkın döviz talebini arttırmıştır. Merkez Bankası ise yeterli rezervlere sahip olmadığından döviz talebi karşılayamamıştır. Artan döviz açığının sonucunda Türkiye yatırım yapılabilir ülke konumundan çıkarak spekülatif kazanç merkezi olarak görülmeye başlanmıştır. 1990'lı yılların sonunda Türkiye, uzun bir enflasyon süreci yaşaması ve borçların artmasından dolayı krize eğilimli bir ekonomiye sahip olmuştur. 2000-2001 yıllarında yaşanan krizler sonrasında uygulamasına geçilen Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ile finans sektörünün kırılan yapısının azaltılması ve güçlendirilmesi, faiz oranları ve döviz kurlarının istikrarlı hale getirilmesi, yapısal reformların gerçekleştirilmesi ve büyümenin sürdürülebilirliğinin sağlanması amaçlanmıştır. Makro ekonomik hedefler 2003 yılında, enflasyon ile mücadele, borçların azaltılması ve büyümenin sürdürülmesi şeklinde belirlenmiştir. Yapısal reformların uygulanması, para ve maliye politikasının doğru ve sıkı bir şekilde uygulanarak enflasyon ile mücadelede, hedeflenenden daha iyi sonuçlar elde edilmiştir. Yapısal reformların sürdürülmesi, para politikalarının istikrarlı bir şekilde uygulanması, TL'nin değerini arttırmış ve enflasyon hedeflemesi politikasının ilk şartını oluşturmaya başlamıştır. 2006 yılında Türkiye, açık enflasyon hedeflemesi uygulamasına geçmiştir.

Türkiye'de 1980 sonrasında ihracata dayalı kalkınma planı uygulamaya başlamasıyla birlikte Türkiye'nin dış ticaret hacmi artmış fakat dış ticarete beklenen yapısal dönüşümü tam anlamıyla sağlayamamıştır. Başka bir deyişle ihracata konu olan mallar genellikle emek yoğun ve dolayısıyla katma değeri düşük olan fasıllardan oluşması buna karşılık ithal malların genellikle katma değeri yüksek olan sermaye yoğun fasıllardan oluşması dış ticareti olumsuz etkilemiştir. Bununla birlikte dış ticarete Türkiye'nin beklenen seviyeye gelmesinin önüne geçen bir diğer konu ise ihracata konu olan mallarda ikamesi yüksek olan fasılların daha yoğun olmasıdır. Diğer taraftan, reel sektör üretiminde ara ve sermaye mallarının ithal mallardan oluşması da katma değer oluşturmanın önündeki en büyük engellerden bir tanesi olmuştur. Türkiye'de ihracat artışının sağlanıp, devam ettirilebilmesi için gerekli olan koşullardan birincisi, ihracat yeteneği yüksek olan sanayilerde üretim kapasitesinin artırılmasıdır. İkinci koşul kalite ve fiyat açısından dünya pazarlarında rekabet edebilecek, teknoloji ağırlıklı ürünlerin ihracatına yoğunlaşmaktır. Üçüncü koşul ise daha etkili tanıtım yöntemleri ve pazarlama stratejileri ile mevcut pazarlardaki payların genişletilmesi ve yeni pazarlara ulaşılmasıdır. Türkiye'nin 2018 yılında 167 milyar \$ değerinde ihracat, 223 milyar \$ değerinde ithalat gerçekleştirmesi ekonomide bahsedilen reformların bir an önce uygulamasına geçilmesini ve pazar payını arttırmasını gerektirmektedir. Bu

kapsamda Uzakdoğu ülkeleri ile de pazar payını arttırılması yoluna gidilmesi gerekmektedir.

Uzakdoğu ülkelerinden biri olan Çin'in, coğrafi sınırlar nedeniyle M.Ö. 3000 yılına dayanan ve Tarihi İpek Yolu üzerine kurulan Türklerle ilişkileri, Osmanlı İmparatorluğu'nun İstanbul'u fethetmesi sonucu İpek Yolu'nu hakimiyeti altına almış ve doğu ile batının ilişkisini kesmiştir. Batıya yönelen Osmanlı İmparatorluğu'nun Türk-Çin ilişkileri sınırlı kalmıştır. Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk kuruluş yıllarında Çin'deki karışıklıklardan dolayı ikili ilişkiler sürdürülemezdir. 1971 yılında Türkiye'nin Pekin'e büyükelçi atmasıyla birlikte Çin Halk Cumhuriyeti'ni tanımış ve ikili ilişkiler resmi bir boyut kazanmıştır. Çin 2001 yılında DTÖ'ye katılmış ve tekstile uygulanan kotaları kaldırmasıyla Türkiye gündeminde yer almaya başlamıştır. Zamanla Türkiye'nin Çin ile ticari ilişkilerinde artış görülmeyle birlikte ticaret Türkiye aleyhine gelişmiştir. İthalatta uygulanan gümrüklerin ortalama %10'un altına düşmesi ve kotaların kaldırılması, Çin'i Türkiye için ciddi bir tehdit haline dönüştürmüştür. 1980'li yılların başında Türkiye ve Çin'in ekonomide liberalizasyon ve dışa açılma süreçleri başlamıştır. Bu dönemde ikili ilişkilerin ilerlemesi amacıyla ilk adımlar atılmıştır. Türk girişimciler, bu dönemde Çin'i her türlü ürünün kolaylıkla satılabileceği geniş ve el değmemiş bir pazar olarak görmüşlerdir. Ancak Çin'in ihracata yönelik sanayileşme bakımından zorluklar yaşadığı bu dönemde ciddi bir ticaret hacminin ortaya çıkması mümkün görülmemiştir. 1990'lı yıllarda ihracat amacı ile Çin'e giden iş çevreleri, Çin'den Türkiye'ye düşük maliyetli Çin ürünlerini Türkiye'ye ithal etme fikri ile geri dönmüşlerdir. Bu dönem içerisinde, Türkiye'nin Çin karşısındaki ticaret açığı artmaya başlamıştır. Türkiye, Çin ile ekonomik ilişkilerinde önceliği ikili ticaret açığını kapatmaya vermiş ancak yeterli adım atılamamıştır. Türkiye ile Çin arasındaki resmi ilişkilerin tesis edilmesinden ve ikili ticaretin başlamasından itibaren yalnızca 1993 ve 1994 yıllarında Türkiye Çin karşısında ticaret fazlası yaratmış ve geriye kalan yılların tamamında ise Türkiye aleyhine bir ticaret açığı ortaya çıkmıştır. İthalat ve ihracat arasındaki makasın açılmaya başladığı 1995 yılında Türkiye'nin Çin'e yaptığı ihracat bir yıl içinde %81,1 azalırken, ithalat %109,1 artış göstermiştir. Çin'in 2001 yılında DTÖ üyesi olması ve bu ülkenin ihraç ürünlerinin Türk pazarlarına daha kolay giriş yapabilmesinin etkisiyle ithalat ve dolayısıyla dış ticaret açığı ivme kaydetmiştir. Türkiye 2019 yılında Çin'e 2,58 milyar \$ değerinde ihracat gerçekleştirirken, 18,49 milyar \$ değerinde ithalat yapmış ve yaklaşık olarak 16 milyar \$ değerinde dış ticaret açığı vermiştir. Türkiye'nin Çin'e yaptığı ihracatta ilk sırada hayvansal ve bitkisel gübreler yer alırken ikinci sırada tuz, kükürt gibi mineral maddeler gelmektedir. Türkiye'nin Çin'den gerçekleştirmiş olduğu ithalatta ise ilk sırayı haberleşme ve ses kaydetme araçları alırken ikinci sırada elektrikli makineler almıştır. Çin'in Türkiye'deki girişimlerine örnek olarak Çinli firmaların üstlendikleri Ankara-İstanbul Hızlı Tren Projesi; Çin'in önde gelen firmalarının Türkiye'deki alt yapı çalışmaları; enerji ve madencilik alanlarında üstlenilen büyük çaplı projeler ve otomotiv, mühendislik, elektrikli teçhizat, çeşitli makine, inşaat işleri, beyaz eşya, çelik, ilaç ve kimyasallar alanlarında Çin firmalarını çalışmaları verilebilmektedir. Çin'in uzak coğrafi konumundan dolayı ticarete problem oluşturan lojistik faaliyetlerini gerçekleştirebilmek için "Kuşak Yol Projesi" oluşturmuşlardır. Türkiye'nin Çin ile Tarihi İpek Yolu'nun Kuşak-Yol Projesi kapsamında yeniden canlandırılması Türkiye ekonomisine de önemli katkılar sağlayacağı düşünülmüştür. Yeni lojistik projeleri kapsamında Çin, hem enerji talebini karşılayacak hem de Orta Asya, Türkiye ve Avrupa'yı birbirleri ile bağlanmasına yol açacaktır. Böylece Orta Asya'dan aldığı hammaddelerin maliyetini azaltmasının yanı sıra kendisine yeni pazarlar yaratacaktır.

Güvenli ve risk olmayan ticari yollar ticaret hacmini arttırarak yeni yatırımları teşvik edecektir. Artan ilişkiler nedeni ile Türkiye'ye doğrudan yabancı sermaye yatırımında bir artış yaşanacaktır.

19. yüzyılın sonlarında resmi temaslardan çok Japon tüccarların bireysel gayretleri ile başlayan Türk-Japon ilişkileri, Osmanlı İmparatorluğu'nun ihracat ve ithalat gerçekleştirmesiyle gelişim göstermiş ancak I. ve II. Dünya Savaşı'ndan dolayı siyasi ve ticari ilişkiler durmuştur. Türk-Japon ilişkileri 1960'lı yıllarda gelişme göstermiş ve Aksu Kağıt Fabrikası, Ferro Krom, Hasan Uğurlu Barajı, İstanbul Boğaz Köprüsü ve Haliç Köprüsü gibi birçok yatırımın finansmanında yer almıştır. 1980'li yıllara kadar Türk-Japon ilişkilerinin gelişmemesinin nedeni coğrafi uzaklıktan ziyade iki ülkenin güvenlik ve çıkar düşüncelerinin paralel olmamasından kaynaklanmıştır. Fakat Japonya, petrol krizinden sonra Türkiye ile tekrar ilgilenmeye başlamıştır. Türkiye'de yapılması planlanan Fatih Sultan Köprüsü ve otoyol projesine Japonya büyük ilgi göstermiş ve ihaleyi almıştır. İstanbul'da Asya ve Avrupa kıtalarında bulunan demiryollarını birbirine bağlayan ve İstanbul Boğaz'ının altından geçen bir tüp tünel ile bu demiryollarını birbirine bağlayan Marmaray Projesi'nde yer almak isteyen Japonya, projenin bir bölümünü finanse etmiştir. Türkiye'de Japon yatırımları bu yatırımlar ile sınırlı kalmamış ve 2013 yılında Sinop Nükleer Güç Santrali'nin kurulmasına dair anlaşma yapılmıştır. Projenin 2023 yılında bitmesi planlanmıştır. Bu yatırımlara ek olarak Türkiye ve Japonya ikili ticari ve ekonomik ilişkileri uzun yıllardan beri devam etmekte ancak Türkiye'nin aleyhine bir seyir izlemektedir. Türkiye 2019 yılında Japonya'ya 498 milyon \$ değerinde ihracat yapmış ancak Japonya'dan 3,5 milyar \$ değerinde ithalat gerçekleştirmiştir. Bu açığa neden olan birçok faktör bulunmakta ancak bu durumu ihracat ve ithalat kalemlerine bakarak özetleyebilmek mümkündür. Türkiye, Japonya'ya taşıtlar ve parçaları, balık, makarna gibi ürünler ihraç ederken, Japonya'dan taşıtlar ve parçaları, elektrikli cihazlar ve motorlar ithal etmektedir.

Türkiye-Güney Kore ilişkileri 1950 ve 1960 yıllarında Kuzey-Güney Kore Savaşı'na Türkiye'nin asker göndermesi ilişkilerin güçlenmesine neden olmuştur. 1960'lı yıllarda ikili temaslarda bulunulmuş ve bu dönemde iki ülkenin ticaretinin temelleri atılmıştır. Güney Kore ve Türkiye'nin ekonomik ve sosyal sorunlarda benzer özellikler gösterdiği dikkat çekmiştir. 1971-80 yıllarında Güney Kore ve Türkiye arasında demokratik ilişkilerin yanı sıra ekonomik, kültürel, ticari ilişkilerde de seviye atlanmıştır. İki ülke arasında ilk defa ekonomik işbirliğinin ele alınması sonucunda Sivil Havacılık Anlaşması imzalanmıştır. Ticaret Teşviki ve Ekonomik Teknoloji İşbirliği Anlaşması da bu dönemde imzalanmıştır. 1977 yılında Koreli bir grup işadamlarının Türkiye'ye ziyarette bulunması ile özel sektörde ekonomik işbirliği için ilk adım atılmıştır. 1980 yılı sonrasında ise Turgut Özal hükümetinin başa geçmesi ve Güney Kore'nin ekonomi politikasını inceleme amaçlı gerçekleştirdiği ziyaret neticesinde, ihracata yönelik sanayileşme politikası nedeniyle ekonomik bakımdan ilişkilerin en fazla güç kazandığı dönem yaşanmıştır. Türkiye ve Güney Kore arasındaki ilişkiler, uluslararası ekonominin ülkelere vermiş olduğu pozitif etki sonucunda bu iki ülke birbirleri ile ticaret yapma durumunda kalmışlardır. 2013 yılında imzalanan Türkiye ve Güney Kore Serbest Ticaret Anlaşması ise ekonomik ilişkiler açısından zirve olarak ifade edilmiştir. Mal Ticareti Anlaşması, Yatırım Anlaşması ve Hizmet Ticaret Anlaşması ile ekonomik ilişkileri iki ülkenin tarihindeki en güçlü haline gelmiştir. Türkiye'nin küresel ekonominin önemli aktörlerinden Güney Kore ile olan ticari ve ekonomik ilişkileri her iki ülkenin ekonomik kalkınma sürecine paralel bir gelişme kaydetmiştir. Bu ilişkilerin ağırlık noktasını günümüzde Güney Kore'nin, Türkiye'deki

yatırımları meydana getirmektedir. Merkez Bankası verilerine göre, 2016 yılından itibaren Güney Kore’de yerleşik kişilerin Türkiye’deki toplam yatırımlarının değeri 566 milyon \$ değerindedir ve bu rakam 2012 yılında ulaşılan 1,3 milyar \$ düzeyindeki tepe noktasından sonra düşüş yaşamıştır. Güney Kore’nin Türkiye’de toplam 2,4 milyar dolar değerinde yatırımı mevcuttur ve bu yatırımın 700 milyon dolarlık kısmı da 2016 yılında gerçekleştirilmiştir. Türkiye’de yerleşik kişilerin Güney Kore’deki doğrudan yatırımları 40 milyon dolar düzeyinde olduğu görülmüştür. Yatırım ilişkilerinde bu tablo karşısında Türkiye aleyhine bir durum ortaya çıkmıştır. Türkiye ile Güney Kore arasında 1 Ağustos 2012 tarihinde imzalan Serbest Ticaret Anlaşması, 1 Mayıs 2013 tarihi itibarıyla yürürlüğe konulmuştur. Bu anlaşma kapsamında yürürlük tarihi itibarıyla Türkiye tarafında tarife satırlarının %65’inde, Güney Kore tarafında ise satırlarının %80’inde liberalizasyon sağlanmıştır ve 1 Ocak 2023 tarihine kadar tüm tarife satırlarının %90’ında liberalizasyon sağlanması kararlaştırılmıştır. Ancak 2019 yılı ihracat ve ithalat rakamlarına bakıldığında tüm bu politikaların Türkiye’nin aleyhine sonuç verdiği görülmektedir. Güney Kore’ye 880 milyon \$ değerinde ihracat yapan Türkiye, Güney Kore’den 7,540 milyar \$ değerinde ithalat yapmış ve önemli bir dış ticaret açığı meydana gelmiştir. Türkiye’nin Güney Kore’ye yapmış olduğu ihracatta ilk sırada serum, kurşun cevherleri yer alırken, Güney Kore’den ithal ettiği mallar arasında tankerler ve paslanmaz çelikten yapılmış maddeler yer almıştır.

Endonezya ve Türkiye’nin ikili ilişkilerinde 1990’lı yıllara kadar ilerleme kaydedilememiştir. 1990’larda ilişkilerin artırılmasına yönelik karşılıklı ziyaretler ve paylaşılan ortak değerlere karşın ikili ticari ve ekonomik ilişkiler uzun yıllar var olan potansiyelin çok altında seyretmiş ve iki ülkenin karşılıklı ticaret payı %1’den daha az konumdadır. 2007 yılında Türkiye’nin Endonezya’ya yaptığı ihracat %104 oranında artış göstererek 173,7 milyon \$ seviyesine çıkmış, ithalat ise %32 oranında artarak 1.359 milyar \$ düzeyine yükselmiştir. Ancak dünyada 2008 yılında yaşanan küresel kriz nedeniyle, 2008 yılının son çeyreğinde iki ülke arasındaki ticaret sınırlı kalmıştır. 2017 yılında ise Türkiye’nin Endonezya’ya yaptığı ihracat 236 milyon \$, ithalat ise 1.507 milyar \$ düzeyinde gerçekleşmiştir. Türkiye’nin Endonezya’ya yapmış olduğu ihracatta başlıca ürünler demir, tütün, halı ve kablo-tel gibi ürünler olurken, ithalatta ise kauçuk, sentetik iplik, sonu lif ve palm yağı olmuştur. Türkiye ile Endonezya arasındaki dış ticaret hacmi özellikle son yıllarda ciddi ölçüde artmasına rağmen ticaret dengesi Türkiye’nin aleyhine izlemiştir.

Uzakdoğu ülkelerinden biri daha olan Singapur’un, Türkiye ile ticari ilişkisi son yıllarda ciddi bir ivme kazanmış ancak 2008 krizi bu ilişkiyi olumsuz yönde etkilemiştir. Türkiye’nin Singapur ile olan ticari ilişkileri 2010 ve 2011 yıllarında yeniden artış eğilimine girmiştir. Böylece 2011 yılı ikili ticari ilişkilerde ve dolayısıyla dış ticarete Türkiye ve Singapur ilişkisi bakımında zirve olmuştur. 2011 yılında Singapur, Türkiye’nin Asya-Pasifik Bölgesi’nde Çin’den sonra en fazla ihracat yaptığı ülke konumunda yer almıştır. 2017 yılında Türkiye’nin Singapur’a ihracatı 678,9 milyon \$, ithalat ise 400,2 milyon \$ değerindedir. Türkiye’nin Singapur’a en fazla ihraç ettiği ürünler arasında petrol, demir, mücevher ve tedavi amaçlı ilaç olurken Singapur’a ithal ettiği başlıca ürünler tedavi amaçlı ilaçlar, elektrikli maddeler, bilgi işlem makineleri olmuştur. Bu bakımdan Türkiye, Singapur ile gerçekleştirdiği dış ticarete fazla vermiştir.

Sonuç olarak beş Uzakdoğu ülkesi olan Çin, Japonya, Güney Kore, Endonezya ve Singapur ile Türkiye’nin ikili ekonomik ve ticari ilişkilerinde Singapur haricinde yüksek dış ticaret açığı verildiği dikkat çekmektedir. İthalatın ve ithal edilen malların niteliği Türkiye’nin yüksek dış ticaret açığı vermesinin nedeni olarak ifade

edilebilmektedir. Dünyanın en büyük ekonomisine sahip ikinci ülkesi olan Çin ve büyük ekonomik gelişme gösteren Japonya ve Güney Kore ile ticaretle bu üç ülkenin Türkiye ekonomisinde payı oldukça yoğun olsa da Çin, Japonya ve Güney Kore'nin ekonomisinde Türkiye'nin payı için aynı durum görülmemektedir. Türkiye'nin bu durum karşısında kendi gelişen ekonomisi için azami yararı sağlayacak politikalar ortaya koyması gerekmektedir. Bununla birlikte Türk ihracatçısı ve yatırımcısının bu ülkelerle olan ticaretine ve yatırımına daha etkin, akılcı ve uzun vadeli vizyon çerçevesinde bakarak, ihracat ve yatırım gerçekleştirdiği ülkelerin profiline, tüketim alışkanlıklarına ve ülkelerin mallarının standartlarına uygun olan bir şekilde yaklaşım sergilemeleri gerekmektedir. Bu ülkeler ile dış ticaretin açık vermesindeki temel faktör, katma değeri yüksek, sermaye ve teknoloji yoğun malları ithal ederken emek yoğun ve katma değeri düşük malları ihraç etmesi olarak nitelendirilmektedir. Bu durum karşısında Türkiye'nin de katma değeri yüksek ürünleri üreterek Uzakdoğu ülkeleri ile rekabet ortamı oluşturması ve bu ülkelerin dışa bağımlı oldukları ürünlerin niteliğinin geliştirilip, satılmasına ağırlık verilerek durumu fırsata çevirmesi gerekmektedir. Tüm bunların yanında Türkiye'nin mümkün olduğunca ithalatta disiplini sağlaması, düşük standartlı ürünlerin ülkeye girişini engelleyerek ithalatın tüketiciye, üreticiye ve genel olarak ekonomiye fayda sağlayacak şekilde yapılmasının garantisini vererek ihracat bakımından planlı ve sektör odaklı stratejik çalışmalar ile daha fazla ve daha çeşitli ürünlerin satılması için yöntemlerini geliştirmeleri beklenmektedir. Ayrıca Türkiye'nin gıda ve tarım ürünleri, hammadde ve yarı mamul ihracatı yaparken, taşıtlar ve aksamaları, elektrikli cihazlar, otomobiller ve motorlar ithal ettiği Uzakdoğu ülkelerine yüksek üretim düzeyinde ürünler imal ederek ihracat yapması bu ülkeler ile arasındaki dış ticaret açığını nötralize etmese de dengede tutabilecektir. Özel ticari anlaşmalar, gümrük tarifeleri, teşvikler ve hali hazırda bulunan Türkiye'nin ve Uzakdoğu ülkelerinin ortak üye oldukları ekonomik kuruluşlar ticari ve ekonomik ilişkilere katkı sağlayabilecektir. Son zamanlarda adından söz ettiren Kuşak Yol Projesi de tüm bahsedilen bu ikili ilişkilere Türkiye'nin geçiş ülkesi olması nedeniyle hem dış ticaretle hem Türkiye'ye yapılacak yatırımlar hem de geçiş ülkesi avantajı ile ulaştırma ve lojistik kapsamında önemli katkılar sunacaktır. Türkiye'nin bu geçiş ve aracı ülke olma avantajını, dezavantajlı olduğu konular üzerinde kullanarak önemli gelişmeler kaydedebilecektir.

KAYNAKLAR

- AB (Avrupa Birliği), 2019. “Avrupa Birliği’nin Tarihçesi”, <https://www.ab.gov.tr>(02.11.2019).
- ABRAHAM, K., 2003. “The Challenges and Prospect of Pan-African Economic Integration”, A Paper Presented at Conference on Economic Integration and Transboundary Resources, Ethiopian International Institute for Peace and Development (EIIPD), ss. 1-16.
- ACAR, İ. A., 2013. “Gelişmiş Ülkeler Arasında İşbirliği ve Dünya Ekonomik Forumları”, Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım, Ed.: O. Küçükahmetoğlu, H. Çeştepe vd., Ekin Yayınevi, Bursa, ss. 291-324.
- AĞIR, H., 2010. “Türkiye ile Güney Kore’de Bilim ve Teknoloji Politikalarının Karşılaştırması”, Bilgi Ekonomisi ve Yönetim Dergisi, 5(2), ss.43-55.
- AKÇAY, N., 2017. “Turkey-China Relations within The Concept of The New Silk Road Project”, ANKASAM Bölgesel Araştırmalar Dergisi, 1(3), ss.73-96.
- AKGEMCİ, E., 2011. “BRICS Ülkeleri Neyi Temsil Ediyor?”, Ankara Üniversitesi Avrupa Toplulukları Araştırma ve Uygulama Merkezi, 3(36) .
- AKKEMİK, K. A. ve ÖREN, U., 2015. “Türkiye-Kore Serbest Ticaret Anlaşmasının Hesaplanabilir Genel Denge Modeli ile Değerlendirilmesi”, Doğu Asya’nın Politik Ekonomisi: Japonya, Çin ve Güney Kore’de Kalkınma, Siyaset ve Jeostrateji, Ed.: K. A. Akkemik ve S. Ünay, Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi, İstanbul, ss. 238-262.
- AKTAN, C., 2007. “Globalleşme Sürecinde Çok Uluslu Şirketler”, CANAKTAN, 1-20, <http://www.canaktan.org/ekonomi/cok-uluslu/aktan-makale.pdf> , (01.10.2019)
- AKTAN, C. ve ŞEN, H., 1999. Globalleşme, Ekonomik Kriz ve Türkiye, TOSYÖV Yayınları, Ankara, 112s.
- ALPAR, O. ve ONGUN, T., 1998. Dünya Ekonomisi ve Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar, Evrim Basım Yayım Dağıtım, İstanbul. 232s.
- ANGRESANO, J., 2004. “European Union Integration Lessons for ASEAN+3: The Importance of Contextual Specificity”, Journal of Asian Economics,14, ss. 909-926.
- ASEANSTATS, 2019. “Asean Selected Basic Indicators”, <https://data.aseanstats.org> , (15.01.2020).
- ASLAN, C., TANER, A., 2016. Kalkınma Hamlelerinin Batı Dışı Örnekleri: Türkiye ve Güney Kore’nin Karşılaştırılması, Adam Akademi Yayınları, 6(1), ss. 27-59.
- ASLAN, N., 1997. Uluslararası Özel Sermaye Akımları, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 123s.
- ASLAN, N., 2013. “Dünya Ekonomisinde Gelişmeler: Küreselleşme”, Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım, Ed.: O. Küçükahmetoğlu, H. Çeştepe, vd., Ekin Yayınevi, Bursa, ss. 5-22.
- ASLAN, N., 2013. “Ekonomik Küreselleşme: Tarihi, Boyutları ve Sonuçları”, Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım, Ed.: O. Küçükahmetoğlu, H. Çeştepe vd., Ekin Yayınevi, Bursa, ss. 7-26.
- AŞÇI, M. E., 2019. “BRICS Ülkelerinin Küresel Güç Olma Potansiyelleri ve Türkiye”, Uluslararası Hukuk ve Sosyal Bilim Araştırmaları Dergisi, 1(1), ss. 39-60.
- ATEŞ, D., 2006. “Küreselleşme: Ne Kadar Boyutlu?”, Doğu Üniversitesi Dergisi, 7(1), ss.30.

- ATAY, E., 2015. "Kore Aile Holdingleri: Chaeboller", Doğu Asya'nın Politik Ekonomisi, Ed.: A. Akkemik, S. Ünay, Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi, İstanbul, ss. 197-225.
- ATLI, A. ve ÜNAY, S., 2014. "Küreselleşme Sürecinde Türkiye-Çin Ekonomik İlişkileri", SETA Siyaset, Ekonomi Ve Toplum Araştırmaları Vakfı, (96), 29s. www.setav.org.
- ATLI, A., 2013. "12 Mart Muhtırası ve Türkiye'nin Çin Halk Cumhuriyeti'ni Tanıması", Türkiye'de Çin'i Düşünmek: Ekonomik, Siyasi ve Kültürel İlişkilere Yeni Yaklaşımlar, Ed.: S. Esenbel, İ. Togan ve A. Atlı, İstanbul Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi 23s.
- AYDOĞAN, E., 2004. "1980'den Günümüze Türkiye'de Enflasyon Serüveni", Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 11 (1), ss. 92-110.
- BAHÇECİK, Ş. O., 2017. "OBOR and Turkey's Turn to the East", French Institute of International Relations- IFRI, ss. 52-59, https://www.academia.edu/31863014/OBOR_and_Turkeys_Turn_to_the_East
- BAHÇEKAPILI, C., 2013. "Avrupa Kıtasında Avrupa Birliği Dışındaki Entegrasyon Hareketleri", ResearchGate, <https://www.researchgate.net/publication/291337814>, (12.01.2020).
- BAHÇEKAPILI, C., 2013. "Avrupa Kıtasında Avrupa Birliği Dışındaki Entegrasyon Hareketleri", Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım, Ed.: O. Küçükahmetoğlu, H. Çeştepe, vd., Ekin Yayınevi, Bursa, ss. 431-451.
- BALANCAR, F., 2003. "Atilla Karaosmanoğlu ile Röportaj", Turkishtime, 15 Mayıs-15 Haziran, http://www.turkishtime.org/16/62_3_tr.asp, (22.07.2005).
- BALASSA, B. ve NOLAND M., 1998. Japan in The World Economy, Institute for International Economics, Washington, 290s.
- BALCI, M., 2018. "The Strategic Importance of New Silk Road in The Context of Turkish, American and Russian Foreign Policy Perspective", Global and Economic Studies in Terms of Economic and Social Issues 118s.
- BAYRAKTUTAN, Y., 2003. Global Ekonomide Bütünleşme Trendleri: Bölgeselleşme ve Küreselleşme, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 186s.
- BAŞOĞLU, U., ÖLMEZOĞULLARI, N. ve PARASIZ, İ., 2001. Dünya Ekonomisi, Küreselleşme: Finansal Kurumlar ve Küresel Makro Ekonomi, Ezgi Yayınları, Bursa, 367s.
- BEKATA, H. O., 1992. Körfez Savaş'ının Öğrettikleri ve Düşündürdükleri", Birleşmiş Milletler Türk Derneği Yayınları, Ankara, 247s.
- BEKMEZ, S. ve KARATAŞ, M., 2013. "Avrupa Birliği'nin Gelişimi ve Türkiye'nin Üyelik Süreci", Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım, Ed.: O. Küçükahmetoğlu, H. Çeştepe vd., Ekin Yayınevi, Bursa, ss. 356-381.
- BHAGWATI, J., 1992. "Regionalism Versus Multilateralism", The World Economy, 15(5), ss.535- 555.
- BİÇERLİ, M. K., 2011. Çalışma Ekonomisi, Beta Yayınları, İstanbul, 606s.
- BORATAV, K., 2001. "2000-2001 Krizinde Sermaye Hareketleri", İktisat-İşletme-Finans, 16(186),ss.7-17.
- BOZDAĞLIOĞLU, E.Y., 2008. "Türkiye'de İşsizliğin Özellikleri ve İşsizlikle Mücadele Politikaları,Sosyal Bilimler Dergisi, (20), ss. 45-65.
- BRANSTETER, L. ve LARDY, N., 2008. "China's Embrace of Globalization", China's Great Economic Transformation, Ed.: L. Brandt ve T. G. Rawski, Cambridge University Press, Cambridge, ss. 633-682.

- BULUT, R., 2019. "Japonya ve Ekonomisi", Göller Bölgesi Aylık Hakemli Ekonomi ve Kültür Dergisi, 7(78), ss. 19-24.
- BULUTOĞLU, K., 1970. 100 Soruda Yabancı Sermaye, Gerçek Yayınları, İstanbul.
- CEFTA (Central European Free Trade Agreement), 2003. "Aims, Objectives and Extent", <http://www.cefta2003.gov.si/eng> , (09.12.2019).
- CHANG, H. J. ve PARK, H. J., 2004 "An Alternative Perspective on Government Policy Towards the Chaebol in Korea: Industrial Policy, Financial Regulations and Political Democracy", Edward Elgar Publishing, Cheltenham, ss. 24-64.
- CHANG, S. C. ve CHANG, N. J., 1994. The Korean Management System: Cultural, Political, Economic Foundations, Quorum Books, Londra, 224s.
- CHEN, J., LIU, S. ve WANG, T., 2009. "The China Economy Yearbook", Social Sciences Academic Press, Vol. 3, 29s.
- CHOW, G. C., 2004. "Economic Reform and Growth in China, Annals of Economics and Finance", 5, ss. 127-152, <http://aeconf.com/Articles/May2004/aef050107.pdf> .
- CHOW, G. C., 2006. "Globalization and China's Economic Development", Pacific Economic Review, 11(3), ss. 271-285.
- CHOW, G. C., 2011. "China as a Leader of the World Economy", World Scientific Co. Pte. Ltd., Singapore.
- CHUNG, Y. I. 1987. "Capital Accumulation of Chaebol in Korea during the Early Stages of Economic Development", Journal of Modern Korean Studies, ss.11-41.
- COLLIER, P. Ve GUNNING, J.W., 1999. "Explaining African Economic Performance", Journal of Economic Literature, Vol. 37, March, ss. 64-111.
- ÇAKMAK, U., 2016. "Güney Kore'nin Ekonomik Kalkınmasının Temel Dinamikleri", SDÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 21(1), ss. 151-171.
- ÇELİK, K., 2013. "Karadeniz Ekonomik İşbirliği", Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım, Ed.: O. Küçükahmetoğlu, H. Çeştepe vd., Ekin Yayınevi, Bursa, ss. 521-532.
- ÇETİN, R. ve KARADAŞ, S., 2018. "Han Nehri Mucizesi: Ekonomik Kalkınmada Güney Kore Örneği", İstanbul İktisat Dergisi, 68(1), ss. 93-112.
- DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu), 2017. "Türkiye ve Güney Kore Kan Kardeşliğini Daha Güçlü Bir Ekonomik Ortaklığa Dönüştürmek için Öneriler", İstanbul, 42s.
- DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu), 2014. "Türk- Endonezya İş Konseyi Endonezya Ülke Bülteni", İstanbul, 19s.
- DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu), 2014. "Singapur Ülke Bülteni", İstanbul, 28s.
- DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu), 2009. "Çin'in Yükselişini Anlamak", İstanbul, 48s.
- DEMANPOUR, F., 200. "North American Free Trade Agreement with a Focus on the U.S. Participation and Mexico", Managerial Finance, 26(1), ss. 53-71.
- DENİZ, T., 2014. "Yükselen Güç Çin Halk Cumhuriyeti'nin Stratejik Hamleleri", Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 13(50), ss.188-212.
- DEPARTMENT of STATİSTİC SINGAPORE, 2018. "Singapore Economy", <https://www.singstat.gov.sg/modules/infographics/economy>, (03.07.2020).
- DFA, 2012. "African Economic Community International Relations & Cooperation", <http://www.dfa.gov.za/foreign/multilateral/africa/aec.htm> , (25.12.2019).

- DİKKAYA, M. ve ÖZYAKIŞIR, D., 2008. Küreselleşmenin Ekonomi Politikası, Gazi Kitabevi, Ankara, 217s.
- DİNLER, Z., 2017. KPSS İKTİSAT: Türkiye’de Enflasyon ve Büyüme, Ekin Yayınları, Bursa, 2300s.
- DİNLER, Z., 2013. İktisada Giriş, Ekin Yayınları, Bursa, 644s.
- DİRİMTEKİN, H., 1981. Makro İktisat, Bizim Kitabevi, Eskişehir, 285s.
- DONNET, P. A., 1992. Japonya Dünyayı Satın Alıyor, Varlık Yayınları, İstanbul, 272s.
- DORENBOS, R. vd., 2002. “Active Labour Market Policies for Youth Employment in Asia and the Pacific: Traditional Approaches and Innovative Programmes,” Rotterdam: NEI Labour and Education
- DOUGHERTY, C. ve JORGENSON, D. W., 1996. “International Comparisons of the Sources of Economic Growth, American Economic Review, 86 (2), ss. 25-29.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı), 1995. Dünyada Küreselleşme ve Bölgesel Bütünleşmeler, Alt Komisyon Raporu, DPT: 2375, Ankara.
- DPT (Devlet Planlama Teşkilatı), 2005. Ekonomik İşbirliği Teşkilatı, <http://www.dpt.gov.tr/dei/eit/eit.htm> , (26.12.2019).
- DUELL, N., 2010. “Activation Policies in Japan”, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No:113, OECD Publishing.
- DURAL, B. Y., 2010. “Geçiş Ekonomilerinden Avrupa Birliği’nin Eski Üyelerine Göç Sorunu, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 1 (26), ss.91.
- DURDULAR, A., 2016. “Çin’in “Kuşak-Yol” Projesi ve Türkiye-Çin İlişkilerine Etkisi”, T.C. Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı Avrasya Etütleri, ss. 77-97.
- DURMUŞ, H., 2018. “Türkiye’de Enflasyon Hedeflemesi: Örtük Enflasyon ve Açık Enflasyon Dönemleri Üzerine Bir Değerlendirme”, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (11), ss.181-201
- ECOSECRETARIAT, 2005. Treaty of İzmir, <http://www.ecosecretariat.org/> , (26.12.2019).
- EBERHARD, W., 1995. Çin Tarihi, Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara, s. 89.
- EĞİLMEZ, M., 2018. “Japonya ve Negatif Faiz”, Kendime Yazılar, <http://www.mahfiegilmez.com/2018/06/japonya-ve-negatif-faiz.html> , (26.06.2020).
- EĞİLMEZ, M., 2016. “Enflasyonda Hedefler ve Gerçekleşmeler”, Kendime Yazılar, <http://www.mahfiegilmez.com> , (02.04.2020).
- EĞİLMEZ, M., 2014. “Japonya Slumpflasyona Girdi”, Kendime Yazılar, <http://www.mahfiegilmez.com/2014/11/japonya-slumpflasyona-girdi.html> , (27.06.2020).
- ELEKDAĞ, Ş., 1993. “The Black Sea Economic Cooperation Region Project”, Turkey Economy, Number: 6, 1991.
- ENGİNKAYA, E., 2005. “Japonya’nın Yabancı Pazarlara Giriş Stratejileri”, Ege Akademik Bakış Dergisi, 6(1), ss.99-108
- ERDOĞAN, S. ve CANBAY, Ş., 2016. “İktisadi Büyüme ve Araştırma & Geliştirme (Ar-Ge) Harcamaları İlişkisi Üzerine Teorik Bir İnceleme, Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 4(2), s.30.
- ERDÖNMEZ, P. ve ALPARSLAN, M., 2000. “Enflasyon Hedeflemesi, Türkiye Bankalar Birliği Bankacılar Dergisi, (35), ss. 14-41.
- ERDÖNMEZ, P. A., 2002. “Japonya Mali Krizi”, Bankacılar Dergisi, (40), ss.50-67.

- ERMİŞOĞLU, E., 2013. "Türkiye'de Enflasyon Hedeflemesi: Bir Başarı Hikayesi mi?", BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi, 7 (1), ss. 31-58.
- EROL, S. I., 2013. "Gençlere Yönelik Aktif İstihdam Politikaları: Japonya, Kore, Çin ve Türkiye Örnekleri", TÜHİS İş Hukuku ve İktisat Dergisi, 25(1-2), ss. 15-43.
- EROL, S., 2006. "Eski ve Yeni Bölgeselleşme Sürecinde Türkiye" Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- ERTEKİN, M. S., 2017. Çin Ekonomisi: Küresel Sisteme Entegrasyon Serüveni, Umuttepe Yayınları, Kocaeli, 304s.
- ERTÜRK, E., 1993. Ekonomik Entegrasyon Teorisi ve Türkiye'nin İçinde Bulunduğu Entegrasyonlar, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 292s.
- ESER, B. Y. ve TERZİ, H., 2008. "Türkiye'de İşsizlik Sorunu ve Avrupa İstihdam Stratejisi", Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (30), ss. 229-250.
- ETÇİ, H. ve KARAGÖL, V., 2019. "Türkiye'de İstihdam ve İşsizlik: 2000-2018", Munzur Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 7(14), ss. 58-75.
- EYÜBOĞLU, D., 2003. 2001 Krizi Sonrasında İşsizlik ve Çözüm Yolları, Milli Produktivite Yayınları, Ankara, 109s.
- FAİRBANK, J. K., 1978. The Cambridge History of China, Cambridge Üniversitesi Yayınları, 714s.
- FERNANDEZ, J. ve HOGENBOOM, B., 2007. "Latin American and China under Global Neoliberalism", Journal of Developing Societies, 23(4), ss.467-501.
- FİDAN, G., 2010. "Çin Kaynaklarına Göre 16. Yüzyıl Osmanlı Çin İlişkileri Ve Çin'deki Osmanlı Ateşli Silahlar", Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.<https://dspace.ankara.edu.tr/xmlui/handle/20.500.12575/33971>.
- FİDAN, G. 2013. "Sino-Turkish Relations: An Overview", Middle East Institute,<https://www.mei.edu/publications/sino-turkish-relations-overview>, (16.06.2020).
- FREEMAN, C. ve SOETE, L., 1997. The Economics of Industrial Innovation, Londra-Washington, Free Press, New York, 480s.
- FUKUYAMA, F., 1995. Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity, Free Press, New York, 189s.
- GANG, F., 2008. "China's Economic Growth in a Context of Globalization", AsiaVisions, (7).
- GOU, R., 2013. "Understanding the Chinese Economies", Academic Press Publication, Waltham, USA).
- GÖREN, H., 2015. "Türkiye'nin Doğu Asya Politikasında Güney Kore ve Japonya'nın Önemi", Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- GUOQIANG, T., 2000. "China's Reforms: Past, Present And Future", American Review Of ChinaStudies.
- GÜVENÇ, N., 1998. Küreselleşme ve Türkiye, BDS Yayınları, İstanbul, 327s.
- GÜRAN, N. ve AKTÜRK, İ., 2001. Uluslararası İktisadi Kuruluşlar, Isparta, 376s.
- GÜRAN, N., 2002. Uluslararası Ekonomik Bütünleşme ve Avrupa Birliği, Anadolu Matbaacılık, İzmir.
- GÜRLESEL, C. F., 2016. "Çin Ekonomik Büyümede Model Değiştiriyor", Moment Expo Dergisi, (92), (<http://www.moment-expo.com>).
- GRİLLİ, E., 1997. "Multilateralism and Regionalism: A Still Difficult Coexistence", Multilateralism and Regionalism After the Uruguay Round, Ed.: Riccardo Faini and Enzo Grilli, Macmillan Press Ltd.

- HART, P. E., 1990. "Types of Structural Unemployment in The United Kingdom, *International Labour Review*, 129 (2), ss. 213-228.
- HATTORİ, T., 1989. "Japanese Zibatsu and Korean Chaebol", *Korean Managerial Dynamics*, Ed.:K. H. Chung ve H. C. Lee, New York, ss. 79-95.
- HONGHUA, M., 2004."A Sustainable Chinese Economy?", *Japan Center for International Exchange*, Tokyo, 108s.
- HU, A., 2007. "Five Major Scale Effects of China's Rise on the World", *Discussion Paper*, China Policy Institute, The University of Nottingham No:19.
- ILO (International Labour Organisation), 2020. "Japan Labour Market Indicators", https://www.ilo.org/gateway/faces/home/ctryHome?locale=EN&countryCode=JPN&adf.ctrl-state=1h95tya70_4, (29.06.2020).
- IMF (International Monetary Fund), 1997. *World Economic Outlook: Globalization: Opportunities and Challenges*, Washington DC.
- IRWIN, D. A., 1993. "Multilateral and Bilateral Trade Policies in the World Trading System: An Historical Perspective", *New Dimensions in Regional Integration*, Ed.: J. de Melo, A. Panagariya, Cambridge University Press, Cambridge, s.473.
- İŞİK, H., 2017. "Tarihi İpek Yolu Projesi ve Tarih Bölümü Öğrencilerinin Bu Yol Hakkında Bilgi Düzeylerinin Belirlenmesi", *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, ss. 145-176.
- İGEME (İhracatı Geliştirme Merkezi), 1995. *Japon Piyasasının Özellikleri ve İhracat İmkanlarımız*, İGEME Araştırma ve Geliştirme Başkanlığı, İstanbul.
- İKİZ, A., 2019. "Tek Kuşak Tek Yol Projesi ve Türkiye'ye Olası Etkileri", *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(72), ss.1688-1700.
- İSTİKBAL, D., DİLEK, Ş. ve YANARTAŞ, M., 2019. "Dönüşen Dünya Düzeninde 'BRICS' ve Türkiye'ye Etkisi", *Uluslararası AFRO-Avrasya Araştırmaları Dergisi*, 4(7), ss. 48-62.
- İZMİR TİCARET ODASI, 2016. "Endonezya Ülke Profili" İzmir, 7s.
- JETRO (Japan External Trade Organisation), 2020. "Japan: Foreign Direct Investment", <https://www.jetro.go.jp/en/repo>, (25.06.2020).
- JOHNSON, C., 1982. "MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975", *Stanford University Press*, Stanford.
- JONES, L. P. ve SAKONG, I., 1980. *Government, Business and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case*, Harvard University Press, Boston, 469s.
- JONES, S. R., 1991. "Japanese Direct Investment in the United States", *Asian Affairs: An American Review*, 18(3), ss. 167-179.
- KALAYCIOĞLU, S. ve GÖNEL, F., 1998. *Uzakdoğu Asya Ders Notları*, Yıldız Teknik Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 185s.
- KANCA, O. C., 2012. "Türkiye'de İşsizlik ve İktisadi Büyüme Arasındaki Nedenselliğin Ampirik Bir Analizi", *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21 (2), ss. 1-18.
- KANG, H. K., 1996. "The Korean Business Conglomerate: Chaebol then and Now", *University of California*, Berkeley, 254s.
- KAR, M. ve KARA, M. A., 2003. "Türkiye'ye Yönelik Sermaye Hareketleri ve Krizler", *Dış Ticaret Dergisi*, (29), ss. 46-80.
- KAR, M., KARA, M.A. ve KAPLAN, M., 2004. "Sermaye Hareketlerinin Makroekonomik Etkileri", *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1

- (1),https://www.researchgate.net/publication/323168087_sermaye_hareketleri_ve_makroekonomik_etkileri_m_kar_ma_kara_ve_m_kaplan, (20.05.2020).
- KAR, M. ve TATLISÖZ, F., 2008. “ Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Hareketlerini Belirleyen Faktörlerin Ekonometrik Analizi”, *KMU İİBF Dergisi*, (1), ss. 436-458.
- KARAGÖL, E. T., 2017. “Modern İpek Yolu Projesi”, SETA Perspektif,https://setav.org/assets/uploads/2017/05/174_Perspektif.pdf.
- KARAGÖZ, K., 2007. “Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırım Girişlerini Belirleyen Faktörler: 1970 – 2005”, *Journal of Yasar University*, 2(8), ss. 927-948.
- KARAKAŞ, A., 2017. “İthalata Dayalı İhracatın Riskli Yapısı: Dış Ticarete Sürdürülebilirliğin Türkiye İçin Analizi”, *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (2), ss. 261-278.
- KARLUK, R., 1991. *Uluslararası Ekonomi, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul*, 658s.
- KARLUK, R., 1998. *Avrupa Birliği ve Türkiye, İMKB Yayınları, İstanbul*, 718s.
- KARLUK, R., 1998. *Uluslararası Ekonomik Mali ve Siyasi Kuruluşlar, Turhan Kitabevi, Ankara*, 579s.
- KARLUK, R. ve TARHAN. A. (Ed.), 2001. *Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ekonomik Büyümeye Katkısı: Ekonomik İstikrar, Büyüme ve Yabancı Sermaye, TCMB İnsan Kaynakları Genel Müdürlüğü Eğitim Yayınları, Ankara*.
- KARLUK, R., 2007. *Küreselleşen Dünyada Uluslararası Kuruluşlar, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul*, 650s.
- KARTAL, F., 2011. “Türkiye’de Enflasyon Hedeflemesi Stratejisi ve Para Politikasının Görünümü”, *Maliye Finans Yazıları*, (91), ss.77-100.
- KAYA, A., 2004. “Uygun Teknoloji Seçimi ve Kalkınma”, *Kalkınma Ekonomisi Seçme Konular*, Der.: S. Taban, M. Kar, Ekin Kitabevi, Bursa, ss. 235-256.
- KAYA, A. ve KUTLU, E., 2013. “Afrika’da Ekonomik Entegrasyon Hareketleri”, *Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım*, Ed.: O. Küçükahmetoğlu, H. Çeştepe vd., Ekin Yayınevi, Bursa, ss. 489-502.
- KAZGAN, G., 1997. *Küreselleşme ve Yeni Ekonomik Düzen, Altın Kitaplar, İstanbul*, 239s.
- KAZGAN, G., 2002. *Küreselleşme ve Ulus Devlet, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul*, 277s.
- KAZGAN, G., 2005. “Türkiye Ekonomisinde Krizler (1929-2009), “Ekonomi Politik” Açısından Bir İnceleme, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 346s.
- KINDLEBERGER, C. P., 1986. *The World in Depression, 1929-1939, University of California Press, Berkeley*, ss. 280-308.
- KİM, B. W., 2010. “Cultural Forces and Historical Events to Shape Organizing Principles in Korea”, *Emerald Group Publishing Limited, Bingley*, 48(5), ss.826-841.
- KİM, E. M., 1997. *Big Business, Strong State: Collusion and Conflict in South Korean, State University of New York Press, Albany*, 280s.
- KİM, J. K., 2002. “An Estimation of the Productivite Efficiency of Chaebols of Korea and Their Reform”, *International Journal of Social Economics*, 29(3), ss.172-186.
- KİM, L. ve BAE, J., 2004. *Employment Relations and HRM in South Korea, Ashgate Publishing, Aldershot*, 148s.

- KİM, S. H. 2007. "Finance and Growth of the Korean Economy from 1960 to 2004", *Seoul Journal of Economics*, 20(4), ss.377-418.
- KOCACIK, S., 2003. "Bilgi Toplumu ve Türkiye", *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 27(1), ss.1-10.
- KOCACIK, F., 2000. *Çalışma Sosyolojisi*, Dilek Ofset Matbaacılık, Sivas, 270s.
- KOCAOĞLU, M., 1997. *Sosyal Politika*, TÜMİS Yayınları, Ankara, 245s.
- KOHL, W. L., 2002. "OPEC Behaviour: 1998-2001", *The Quarterly Review of Economics and Finance*, No. 42.
- KONT, B. ve SERİN. V. (Ed.), 1998. *Sermaye Girişleri ve Makroekonomik Etkileri: Türkiye Deneyimi (1990-1996)*, Alfa Basım Yayın Dağıtım, İstanbul.
- KONYA TİCARET ODASI, 2015. *Endonezya Ülke Raporu*, Konya, 33s.
- KORAY, M., 2000. *Sosyal Politika*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 314s.
- KOTIALINEN, M. ve KAITILA, V., 2002. *Economic Globalization in Developing Countries*, ETLA B, Helsinki, 122s.
- KOYUNCU, M., MIHÇI, H. ve YELDAN, E., 2017. *Geçmişten Geleceğe Türkiye Ekonomisi*, İletişim Yayınları, İstanbul, 393s.
- KOZLU, C. 1993. *Sogo Şoşa: Dışa Açılmada Bir Japon Dersi*, Bilkom Yayınları, İstanbul, 158s.
- KRUEGER, A. O., 1987. "The Importance of Economic Policy in Development: Contrasts Between Korea and Turkey", *NBER Working Paper*, No: 2195, ss.1-56.
- KÜÇÜKAHMETOĞLU, O. ÇEŞTEPE, H. vd., 2013. *Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım*, Ekin Yayınevi, Bursa, 532s.
- KÜÇÜKKİREMİTÇİ, O., 2012. "İmalat Sanayi ve Ana Sektörlerin Performans, Yapısal ve Mekansal Özellikleri Açısından Değerlendirilmesi" *Türkiye Kalkınma Bankası A. Ş. Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü*, Ankara, ss. 1-46.
- LARDY, N. R., 1992. "Foreign Trade and Economic Reform in China: 1978-1990", *Cambridge University Press*, New York.
- LALL, S. ve ALBALADEJO, M., 2004. "China's Competitive Performance: A Threat to East Asian Manufactured Exports?", *World Development*, 32(9), <https://www.ids.ac.uk/files/LallChinesecvethreattoEASept2004.pdf>).
- LALL, S. ve WEISS, J., 2014. "China's Competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1990-2002", *Oxford Development Studies*, 33(2), ss.163-194.
- LAWRANCE, R. Z., 1997. "Emerging Regional Arrangements: Building Blocks or Stumbling Blocks?", *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth*, Ed.: J. A. Frieden, D. A. Lake, Routhledge, London, ss. 407-415.
- LEE, H. C., 2007. *Türkiye-Kore İlişkileri*, Türk Tarih Kurumu Yayınları, 7(224), ss. 15-24.
- LEMONIE, F., 2013. "From Foreign Trade to International Investment: A New Step in China's Integration with the World Economy, *Economic Change Restructuring*, 46(1), ss.25-43.
- LI, X., 2012. "China as a Trading Superpower, China's Geoeconomic Strategy", *London School of Economics and Political Science Ideas Special Report*, <http://www.lse.ac.uk/IDEAS/publications/reports/SR012.aspx> , (04.06.2020).
- LIU, W. H. ve LANGHAMMER, R. J., 2016. "China's Growth Challenges, *KIEL PolicyBrief*, KIEL Institute for the World Economy, (101).

- LO, D., 2010. "China and World Development Beyond the Crisis", Working Paper (167), School of Oriental and African Studies, Department of Economics, <http://www.soas.ac.uk/academics/departments/economics/research/workingpapers/econ-working-papers.html>
- LORDOĞLU, K. ve ÖZKAPLAN, N., 2003. Çalışma İktisadı, DER Yayınları, İstanbul, 461s.
- LOREN, A., 2019. "Singapur'un Kalkınma Tecrübesini Değerlendirme ve Türkiye Ekonomisi Karşılaştırması", Yüksek Lisans Tezi, Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı, Diyarbakır
- MADDISON, A., 2007. "Chinese Economic Performance in the Long Run, Second Edition, Development Centre of the Organisation, <http://piketty.pse.ens.fr/files/Maddison07.pdf> .
- MANKİW, G., 2017. Makroekonomi, Çev.: Ö. F. Çolak, Efil Yayınevi, Ankara, 643s.
- MANSFIELD, E. D. ve MILNER, H. N., 1999. "The New Wave of Regionalism", International Organisation, 53(3), ss. 589-627.
- MATSUTANI, H., 2009. "Japonya'nın Dış Politikası ve Türkiye, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul, 138s.
- MELEMEN, M., 2007. Çin Uluslararası Ticarete Yükselen Pazar Ekonomisi, Türkmen Yayınevi, İstanbul, 144s. ,
- MENTEŞOĞLU, B. ve AKKEMİK, A., 2015. "Çin'deki Yabancı Firmaların Doğrudan Yatırım Eğilimlerine Dair Bir Değerlendirme", Doğu Asya'nın Politik Ekonomisi, Ed.: A. Akkemik, S. Ünay, Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi, İstanbul, ss. 323-341.
- MFA (Dış İşleri Bakanlığı), 2005. G-8 Zirveleri, <http://www.mfa.gov.tr/g-8-zirveleri.tr.mfa> , (29.12.2019).
- MFA (Dış İşleri Bakanlığı), 2012. Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü, <http://www.mfa.gov.tr/karadeniz-ekonomik-isbirligi-orgutu-kei.tr.mfa> , (26.12.2019).
- MINISTRY of MAN POWER, 2011. "Labour Market", <https://www.mom.gov.sg/newsroom/press-releases/2011/labour-market-2010>, (04.07.2020).
- MINISTRY of MAN POWER, 2007. "Report on Labour Force in Singapore", <https://www.mom.gov.sg>, (03.07.2020).
- MISTRY, P. S., 1999. "The New Regionalism: Impediment or Spur to Future Multilateralism?", Globalism and the New Regionalism, Ed.: Björn Hettne, Andras Inotai and Osvaldo Sunkel, Macmillan Press Ltd., Great Britain.
- MOFCOM (Ministry of Commerce People's Republic of China), 2016. Çin'in Dış Ticareti, <http://english.mofcom.gov.cn/statistic/charts.shtml>.(04.06.2020),
- MOOSA, I.A. ve CARDAK, B.A., 2006. "The Determines of Foreign Direct Investment: An Extreme Bounds Analysis", Journal of Multinational Financial Management, London, 16(2), ss. 199 211.
- MORDEN, T. ve BOWLES, D., 1998. "Management in South Korea", Management Decision, 36(5), ss. 316-330.
- MORRISON, W. M., 2014. "China's Economic Rise: History, Trends, Challenges and Implications for the United States", CRS Report, <https://fas.org/sgp/crs/row/RL33534.pdf> .
- MUNAKATA, N., (2004), "Regionalization and Regionalism: The Process of Mutual Interaction", RIETI Discussion Paper Series, 04-E-006.

- NARİN, M. ve KUTLUAY, D., 2013. “Değişen Küresel Ekonomik Düzen: BRIC, 3G ve N11 Ülkeleri”, Ankara Sanayi Odası Yayın Organı, <http://www.aso.org.tr/b2b/asobilgi/sayilar/dosyaocaksubat2013.pdf>.
- NATIONAL BUREAU of STATISTICS of CHINA, China Statistical YearBook, 2019. “Çin’de İmalat Ürünlerinin Toplam İhracattaki Payı”, <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2019/indexeh.htm>, (03.05.2020).
- NATIONAL BUREAU of STATISTICS of CHINA, China Statistical YearBook, 2019. “Çin’in Önemli Ticaret Ortakları ve Ticaret Yaptığı Bölgeler”, <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2019/indexeh.htm>, (02.06.2020).
- NATIONAL BUREAU of STATISTICS of CHINA, China Statistical YearBook, 2019. “Sektörlere Göre Hizmet İthalat ve İhracatının Toplam Değeri”, <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2019/indexeh.htm>, (02.06.2020).
- NATIONAL BUREAU of STATISTICS of CHINA, China Statistical YearBook, 2019. “Standart Uluslararası Ticaret Sınıflaması (SITC) Tarafından Yapılan İthalat ve İhracatın Değeri”, <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2019/indexeh.htm>, (02.06.2020).
- NATIONAL BUREAU of STATISTICS of CHINA, China Statistical YearBook, 2019. “Çin’in Sektörlere Göre Doğrudan Yabancı Yatırım”, <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2019/indexeh.htm>, (14.06.2020).
- NATIONAL BUREAU of STATISTICS of CHINA, China Statistical YearBook, 2019. “Çin’in Türkiye’ye Gerçekleştirmiş Olduğu Doğrudan Yabancı Yatırım”, <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2019/indexeh.htm>, (19.06.2020).
- NAUGHTON, B., 2007. The Chinese Economy: Transition and Growth, The MIT Press, Cambridge.
- NEL, E., 2011. “The Experience of Local and Regional Development in Africa”, Handbook of Local and Regional Development, Pike, a., Rodriguez-Pose and Tomaney J., (Ed.) London and New York, Routledge, ss. 485-495.
- NEWTON, C. M., 2001. The Future Effectiveness of the Asian Pacific Economic Cooperation: Conflicting Forces in Regional Political Arrangements, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Baylor University, Texas.
- NORDEA, 2020. “Landsprofler Japan”, <https://www.nordeatrade.com/se/explore-new-market/japan/investment-environment>, (25.06.2020).
- NORDIC Council, 1962. “Treaty of Cooperation Between Denmark, Finland, Iceland, Norway and Sweden: The Helsinki Treaty”, <http://www.norden.org/avtal/helsingfors/uk/helsinkiagreement.pdf>, (09.12.2019).
- OBSTFELD, M., 1994. “International Capital Mobility in the 1990’s”, International Finance Discussion Papers, , <https://www.nber.org/papers/w4534>, (22.05.2020).
- OECD (The Observatory of Economic Complexity), 2020. “Singapur’un Singapur’un 2018 Yılında İhracat ve İthalatını Yaptığı Başlıca İlk 5 Ürün”, <https://oec.world/en/profile/country/sgp/>, (04.07.2020).
- OECD (The Observatory of Economic Complexity), 2020. “Singapur’un 2018 Yılında En Fazla İhracat ve İthalat Yaptığı İlk 5 Ülke”, , <https://oec.world/en/profile/country/sgp/>, (04.07.2020).
- OECD (The Observatory of Economic Complexity), 2020. “2018 Yılında Güney Kore’de En Çok İhracat ve İthalat Yapılan İlk 5 Sektör”, <https://oec.world/en/profile/country/kor/>, (03.07.2020).

- OEC (The Observatory of Economic Complexity), 2020. “2018 Yılında Güney Kore’de En Çok İhracat ve İthalat Yapılan İlk 5 Ülke”, <https://oec.world/en/profile/country/kor/>, (03.07.2020).
- OEC (The Observatory of Economic Complexity), 2020. “Japonya’nın 2018 Yılında En Çok İhracat ve İthalat Yaptığı Ülkeler”, <https://oec.world/en/profile/country/jpn/#trade-products>, (30.06.2020).
- OEC (The Observatory of Economic Complexity), 2020. “Japonya’nın 2018 Yılında En Çok İhracat ve İthalat Yaptığı Ürünler”, <https://oec.world/en/profile/country/jpn/#trade-products>, (30.06.2020).
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), 2011. “The Employment Service Package Programme for Youth, G20 Country Policy Briefs”, <https://www.oecd.org/els/48724331.pdf>, (15.06.2020).
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), 2014. “Industrial Production Index”, <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=1339>, (03.07.2020).
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), 2012. “West African Challenges”, <http://www.africaneconomicoutlook.org/en>, (25.12.2019).
- OIC (Organization of the Islamic Conference), 2004. <http://www.oic-oci.org/>, (29.12.2019).
- OKAN, O., 1998. “Güney Kore’nin Kalkınma Modeli ve Türkiye” Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, İstanbul.
- OKTAR, S., EROĞLU, N. ve EROĞLU, İ., 2013. “2018 Global Finansal Krizi, Parasal Aktarım Kanalları ve Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası’nın Deneysel Politika Çabaları, Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi, 35(2), ss. 1-28.
- OKTAY, F., 2019. Çin Yeni Büyük Güç ve Değişen Dünya Dengeleri, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul, 716s.
- OPEC (Organization of Petrol Exporting Countries), 2004. “Commanding Heights”, OPEC Bulletin, 45(6), July-August, <http://www.opec.org/>, (28.12.2019).
- OPEC (Organization of Petrol Exporting Countries), 2019. “Brief History”, https://www.opec.org/opec_web/en/about_us/24.htm, (28.12.2019).
- OPEC (Organization of Petrol Exporting Countries), 2019. “OPEC Share of World Crude Oil Reserves, 2018”, <https://www.opec.org>, (29.12.2019).
- ORAK, M. ve KARA, H., 2008. “Enflasyon Hedeflemesi”, İstanbul Ekonomik Tartışmalar Konferansı, <https://www.researchgate.net/publication/269398684>, (01.04.2020).
- ORAN, B., 2001. Küreselleşme ve Azınlıklar, İmaj Yayıncılık, Ankara, 180s.
- OVERHOLT, W. H., 2010. “China in the Global Financial Crisis: Rising Influence, Rising Challenges”, The Washington Quarterly, Center for Strategic and International Studies, ss. 21-34.
- OZAWA, J., 2006. “Japonya’nın Ekonomisi ve Türkiye ile İlişkileri”, Türkiye ve Asya Ülkeleri Siyasi ve Ekonomik ilişkiler: Avrasya, Ortadoğu, Uzakdoğu, Ed.: A. Sandıklı, U. ve Tepedağ, A. Yorkan, TASAM Yayınları, İstanbul, ss. 275-277.
- ÖRNEK, İ., 2008. “Yabancı Sermaye Akımlarının Yurtiçi Tasarruf ve Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği”, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 63 (2), ss. 199-217.
- ÖRNEK, İ. ve TAŞ, S., 2013. “Gelişmekte Olan Ülkeler Arasında Coğrafi Bölge Esasına Dayanmayan Entegrasyon Hareketleri”, Ekonomik Entegrasyon Küresel

- ve Bölgesel Yaklaşım, Ed.: O. Küçükahmetoğlu, H. Çeştepe vd., Ekin Yayınevi, Bursa, ss. 323-352.
- OZAKI, R., 1991. "Human Capitalism: The Japanese Enterprise System as World Model, Kodansha International, Tokyo.
- ÖZ, S., 2008. "Küresel Rekabette Son Aşamaya Ulaşmak: Güney Kore", TÜSİAD Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu", İstanbul, 84s.
- ÖZDEMİR, M., 2007. Enflasyon Hedeflemesi Teorisi: Gelişmekte Olan Ülkelerde Uygulanabilirliği ve Türkiye, İktisadi Araştırmalar Vakfı, İstanbul, 539s.
- ÖZDEMİR, K. ve ÖLMEZOĞULLARI, O., 2013. "Amerika Kitasındaki Ekonomik Entegrasyonlar: Analiz ve Değerlendirme", Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım, Ed.: O. Küçükahmetoğlu, H. Çeştepe vd., Ekin Yayınevi, Bursa, ss. 453- 470.
- ÖZER, Y., 2013. "Dünya Ekonomisinde Bölgeselleşme Hareketleri", Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım, Ed.: O. Küçükahmetoğlu, H. Çeştepe vd., Ekin Yayınevi, Bursa, ss. 29-49.
- ÖZYÜNCÜ, G. I., 2004. "OECD Mali Destek Fonu ve IMF: İki Devrin Karşılılaşması", http://www.mfa.gov.tr/turkce/grupe/ues_11/OECD.htm, (28.12.2019).
- PALIWODA, J. S. ve THOMAS, M. J., 1998. International Marketing, Third Edition, Great Britain: Butterworth and Heinemann Inc, Oxford.
- PAMUK, Ş., 1995. "19. Yüzyılda Osmanlı Dış Ticareti, Tarihi İstatistikler Dizisi", T. C. Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, Cilt 1, Ankara.
- PARASIZ, İ., 1999. Dünya Ekonomisi, Ezgi Kitabevi, Bursa, 367s.
- PEKER, H. S., 2011. "Türkiye'de Enflasyon ve Enflasyon Hedeflemesi Uygulamasının Değerlendirilmesi", SÜ İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 11 (22), ss. 487-506.
- PEKÖZ, M., 2014. "Küresel Güçlerin Çatışma Merkezi: Asya ve Yükselen Çin, Pales Yayınları, İstanbul 459s.
- PERKİNS, D. H., 1997. "How China's Economic Transformation Shapes its Future, Living with China", W. W. Norton and Company, New York.
- PRASAD, E. ve RUMBAUGH, T., 2004. "China's Growth and Integration into the World Economy: Prospects and Challenges, Occasional Paper, 6(1), Washington D.C.
- RODRİK, D., 2010. "Making Room for China in the World Economy, American Economic Review, 100(2), ss.89-93.
- SADIKLAR, C. T., 1990. "Zirvedeki Japonya", Meteksan Yayınları, Ankara, 289s.
- SALAZAR, M.J. ve ROBERT, M.X., 2001. Toward Free Trade in the Americas, Brookings Institution Press, Washington D.C.
- SALLY, R., 2010. Regional Economic Integration in Asia: The Track Record and Prospects, ECIPE Occasional Paper, No. 2/2010. Brüksel.
- SANDIKLI A. ve GÜLLÜ İ., 2005. "Gelişen Çin Ekonomisi ve Türk Dış Ticaretine Etkileri", TASAM Stratejik Öngörü Dergisi, ss.49-62.
- SANDIKLI, A. ve GÜLLÜ, İ., 2005. Geleceğin Süper Gücü Çin, Tasam Yayınları, İstanbul, 352s.
- SANDIKLI, A., 2009. "Geleceğin Süper Gücü Çin", Bilge Strateji, 1 (1), ss. 40-50.
- SANDIKLI, A. ve GÜLLÜ, İ., 2011. "Küreselleşme ve Bölgeselleşme Sürecinde Güney Asya ve Pasifik Bölgesi", TASAM- Stratejik Öngörü Dergisi, ss. 87-89.

- SARAÇOĞLU, D. Ş., 2017. “Çin Halk Cumhuriyeti ile Türkiye Arasında Dış Ticaretin Gelişimi ve Türkiye’de İmalat Sanayinde Sektörel İstihdama Etkisi”, Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 72(1), ss.151-182.
- SEN, S., 2010. “China in the Global Economy”, Working Paper, No. 642, Levy Economics Institute, New York.
- SEYİDOĞLU, H., 2001. Uluslararası İktisat, Güzem Can Yayınları, İstanbul, 956s.
- SEYİDOĞLU, H., 2003. Uluslararası İktisat, Güzem Can Yayınları, İstanbul, 764s.
- SEYİDOĞLU, H., 2017. Uluslararası İktisat, Güzem Can Yayınları, İstanbul, 956s.
- SINGSTAT (Statistics Singapore), “Singapur’un Doğrudan Yabancı Yatırım Değerleri ve En İyi 10 Kaynak Ülke”, <https://www.singstat.gov.sg/>, (04.07.2020).
- SPECIAL EMPLOYMENT CREDIT, 2018. “Providing Employers with Continued Support to Hire Older Singaporean Workers”, <https://www.sec.gov.sg/Pages/Home.aspx>, (03.07.2020).
- STATISTA (The Statistical Portal), 2020. “Singapore Inflation”, <https://www.statista.com/statistics/379423/inflation-rate-in-singapore/>, (04.07.2020).
- STATISTA (The Statistical Portal), 2020. “Endonezya Ekonomisinin Enflasyon Oranları”, <https://www.statista.com/statistics/320156/inflation-rate-in-indonesia/>, (03.07.2020).
- STATISTA (The Statistical Portal), 2020. “Japan: Unemployment Rate from 1999 to 2019”, <https://www.statista.com/statistics/263700/unemployment-rate-in-japan/>, (29.06.2020).
- STATISTA (The Statistical Portal), 2020. “Japan: Total Labour”, <https://www.statista.com>, (28.06.2020).
- STATISTA (The Statistical Portal), 2020. “2019 Yılında Dünya Çapında İlk 20 İhracat Ülkesi”, <https://www.statista.com/statistics/264623/leading-export-countries-worldwide/>, (03.06.2020).
- STEERS, R. M. vd., 1989. The Chaebol: Korea’s New Industrial Might, Harper & Row, Ballinger Division, New York, 164s.
- STIGLITZ, J., 2002. Küreselleşme Büyük Hayal Kırıklığı, Çev.: A. Taşoğlu, D. Vural, Plan B Yayınları, İstanbul, 315s.
- SUGİYAMA, S., 1988. “Japan’s Industrialization in the World Economy 1859-1899”, The Athlone Press, Londra.
- SÜKAN, Ö., 2000. Çin Halk Cumhuriyeti:Tarihi-Kurulması-Gelişmesi Türkiye ve Diğer Devletlerle Olan İlişkileri, Harp Akademileri Basımevi, İstanbul, 147s.
- ŞAHİN, H., 2019. Türkiye Ekonomisi, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 746s.
- ŞENSES, F., 2004. “Neoliberal Küreselleşme Kalkınma İçin Bir Fırsat mı, Engel mi?”, Working Paper in Economic, METU Economic Research Center, ss. 1-28.
- TAKIM, A., 2011. “Türkiye’de Para Politikası Stratejilerinin Fiyat İstikrarına Etkisi: Enflasyon Hedeflemesi Örneği”, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi, 7 (13), ss. 15-35.
- TALAS, C., 1997. Toplumsal Ekonomi Çalışma Ekonomisi, İmge Kitabevi, Ankara, 557s.
- TAN, C.T. ve HALEY, G.T., 1996. “The Black Hole of Southeast Asia: Strategic Decision Making in an Informational Void”, Management Decision, Special Issue on Strategic Management in the Asian Pacific, 34(9), ss.43-55.
- TAYLOR, A., 2004. “Global Finance: Past and Present”, Finance and Development, 41(1), ss.4.

- T.C. ÇAKIRTA BÜYÜKELÇİLİĞİ, 2017. “Endonezya Ekonomisi”, <http://cakarta.be.mfa.gov.tr>, (03.07.2020).
- T.C. DIŞ İŞLERİ BAKANLIĞI, 2020. “Güney Kore Ekonomisi”, http://www.mfa.gov.tr/guney-kore_ekonomisi.tr.mfa, (03.07.2020).
- T.C. DIŞ İŞLERİ BAKANLIĞI, 2020. “Güney Kore ve Türkiye’nin 2010-2019 Yılları Arasında İkili Ticareti”, http://www.mfa.gov.tr/guney-kore_ekonomisi.tr.mfa, (03.07.2020).
- T.C. HAZİNE VE MALİYE BAKANLIĞI, 2006. “Yıllık Ekonomik Rapor 2006”, <https://www.hmb.gov.tr>, (24.05.2020).
- T.C. TİCARET BAKANLIĞI, 2020. “Güney Kore Ekonomisi”, <https://www.ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/serbest-ticaret-anlasmalari/yururlukte-bulunan-stalar/guney-kore>, (01.07.2020).
- T.C. TİCARET BAKANLIĞI, 2018. “Türkiye’nin Endonezya’ya İhracatında İlk 10 Ürün”, <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-dogu-asya/endonezya/ulke-profilu/turkiye-ile-ticaret>, (04.07.2020).
- T.C. TİCARET BAKANLIĞI, 2018. “Türkiye’nin Endonezya’ya İthalatında İlk 10 Ürün”, <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-dogu-asya/endonezya/ulke-profilu/turkiye-ile-ticaret>, (04.07.2020).
- T.C. TİCARET BAKANLIĞI, 2018. “Türkiye’nin Endonezya ile Gerçekleştirdiği Ticaret”, <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-dogu-asya/endonezya/ulke-profilu/turkiye-ile-ticaret>, (04.07.2020).
- T.C. TİCARET BAKANLIĞI, 2018. “Singapur Ekonomisi”, <https://ticaret.gov.tr/blog/ulkelerden-ticari-haberler/singapur/singapur-ekonomisi-2018-yilinda-3-2-oraninda-buyudu>, (03.07.2020).
- T.C. TİCARET BAKANLIĞI, 2018. “Endonezya’nın En Çok İhracat Yaptığı 5 Ülke”, <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-dogu-asya/endonezya/ulke-profilu/dis-ticaret>, (01.07.2020).
- T.C. TİCARET BAKANLIĞI, 2018. “Endonezya’nın En Çok İthalat Yaptığı 5 Ülke”, <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-dogu-asya/endonezya/ulke-profilu/dis-ticaret>, (01.07.2020).
- T.C. TİCARET BAKANLIĞI, 2018. “Endonezya’nın İthalatında Başlıca Ürünler”, <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-dogu-asya/endonezya/ulke-profilu/dis-ticaret>, (01.07.2020).
- T.C. TİCARET BAKANLIĞI, 2018. “Endonezya’nın İhracatında Başlıca Ürünler”, <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/guney-dogu-asya/endonezya/ulke-profilu/dis-ticaret>, (01.07.2020).
- T.C. TİCARET BAKANLIĞI, 2018. “33. ASEAN Zirvesi Singapur’da Gerçekleştirildi”, <https://www.ticaret.gov.tr>, (15.01.2020).
- TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası), 2001. Yıllık Rapor 2001, <https://www.tcmb.gov.tr>, (26.03.2020).
- TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası), 2002. “Fiyat İstikrarı”, <https://www.tcmb.gov.tr>, (31.03.2020).
- TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası), 2004. “Yıllık Rapor 2004”, Ankara, 35s., <https://www.tcmb.gov.tr> (22.05.2020).
- TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası), 2006. “Enflasyon Hedeflemesi Resmî Kitapçığı”, Ankara, 28s., <https://www.tcmb.gov.tr> (02.04.2020).
- TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası), 2007. “Ödemeler Dengesi Raporu”, Ankara, 27s. <https://www.tcmb.gov.tr> (28.05.2020).

- TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası), 2010. “Dış Ticarete Küresel Eğilimler ve Türkiye Ekonomisi”, Ankara, 107s.
- TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası), 2013. “Enflasyon ve Fiyat İstikrarı”, Ankara, 32s., <https://www.tcmb.gov.tr> (02.04.2020).
- TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası), 2019. “Enflasyon Gelişmeleri”, Ankara, 27-42, <https://www.tcmb.gov.tr> (02.04.2020).
- TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası), 2020. “Uluslararası Yatırım Pozisyonu”, Ankara, <https://www.tcmb.gov.tr> (20.05.2020).
- TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası), 2020. “Yurt İçinde Yerleşik Kişilerin Yurt Dışındaki Portföy Yatırımları-Enstrüman Dağılımı”, Ankara, <https://www.tcmb.gov.tr> (27.05.2020).
- TEPAV (Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı), 2013. Orta Gelir Tuzağını Aşmak: Güney Kore Deneyiminden Çıkarılacak Politika Dersleri, Ankara, <https://www.tepav.org.tr/tr/haberler/s/3533>, (01.07.2020).
- TEPAV (Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı), 2006. Türkiye’nin 2007 Gündemi: Türkiye Ne Zaman Zenginleşecek, Ankara, 5s.
- TETSİAD (Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği), 2019. “Güney Kore Ülke Raporu”, <https://www.tetsiad.org/files/raporlar/guneykore.pdf>, (27.06.2020).
- THE WORLD BANK GROUP, 2004. Data&Statistics, <http://www.worldbank.org>, (24.12.2019).
- TİMURTAŞ, M. E., 2018. “Çin Halk Cumhuriyetinin Ekonomik Ve Siyasi Geçmişinin Bugünkü Gelişim Sürecindeki Rolü”, Sakarya İktisat Dergisi, 7(1), ss. 52-69.
- TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi), “Türkiye ve Güney Kore İkili Ticaretinde İlk 5 Ürün”, https://tim.org.tr/files/downloads/ihracat/Ulke_Masalari/ulke_bilgi_notu/G%C3%BCney%20Kore%20%C3%9Cİlke%20Bilgi%20Notu%20-%20Copy%201.pdf, (30.06.2020).
- TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi), 2017. Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu, İstanbul, 146s.
- TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi), 2019. Yeni Vizyon, Yeni Yol Haritası, İstanbul, 70s.
- TİM (Türkiye İhracatçılar Meclisi), 2019. “Japonya Ülke Bilgi Notu”, <https://www.tim.org.tr>, (01.07.2020).
- TİRYAKIOĞLU, M., 2015. “Güney Kore’de Sanayi Politikasının Gelişimi: Öğrencilikten Öğretmenliğe Geçiş”, Doğu Asya’nın Politik Ekonomisi: Japonya, Çin ve Güney Kore’de Kalkınma, Siyaset ve Jeostrateji, Ed.: K. A. Akkemik ve S. Ünay, Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi, İstanbul, ss. 226-237.
- TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği), 2005. “2004 Yılı Ekonomik Raporu: 60. Genel Kurul”, Ankara, 187s.
- TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği), 2004. “Çin Halk Cumhuriyeti’nin Dünya Ticaret Örgütü’ne Getirdikleri”, Ankara, 20s.
- TOSUN, T. T., 2014. “Çin Ekonomisinin Gelişiminin İncelenmesi ve Çin Ekonomisinin Türk Dış Ticaretine Başlıca Etkileri”, Yüksek Lisans Tezi, Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- TUTAR, E., 2005. “Enflasyon Hedeflemesinin Ön Koşulları: Türkiye’de Para Politikası Araçları İle Enflasyon Arasındaki İlişkinin İncelenmesi”, Uzmanlık Tezi, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Piyasalar Genel Müdürlüğü, Ankara.

- TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), 2018. “İthalatımızdaki 20 Fası”, www.tuik.gov.tr, (16.05.2020).
- TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), 2018. “İhracatımızdaki 20 Fası”, www.tuik.gov.tr, (16.05.2020).
- TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), 2019. “Türkiye’de İşgücüne Dahil Olmayanların İşgücüne Katılmama Nedenleri”, www.tuik.gov.tr, (11.05.2020).
- TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), 2019. “Türkiye’de Kurumsal Olmayan Nüfusun İşgücü Durumu”, www.tuik.gov.tr, (11.05.2020).
- TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), 2019. “Türkiye’de İstihdam Edilenlerin İktisadi Faaliyet Kolları ve Sektörel Dağılımı”, www.tuik.gov.tr, (12.05.2020).
- TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), 2019. “Yıllara Göre Dış Ticaret”, www.tuik.gov.tr, (16.05.2020).
- TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), 2020. “Türkiye-Japonya İkili Ticaret”, www.tuik.gov.tr, (01.07.2020).
- TÜRKBAL, A., 1993. İktisada Giriş, Dicle Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları, Diyarbakır, 517s.
- TÜRKİYE İŞ BANKASI, 2015. “Çin Bülteni”,https://ekonomi.isbank.com.tr/UseFiles/pdf/ar_16_2015.pdf, (18.05.2020).
- TÜRKSAT, 2016. “TÜRKSAT 4B Uydusunun Yapımı Tamamlandı”, <https://www.turksat.com.tr>, (30.06.2020).
- TÜSİAD (Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği), 1995. 2000’li Yıllara Doğru Yeni Ekonomik Süper Güç Çin, İstanbul, 83s.
- UÇAR R. B., 2013. “Katılım Sizden Destek Devletten”, China Today Türkiye, ss.12-18.
- UĞUR, B. ve TAŞ, S., 2019. “Doğrudan Yabancı Yatırım Girişlerinin İhracat Üzerine Etkileri: Türkiye Örneği”, II. Uluslararası Kahramanmaraş Yönetim, Ekonomi Ve Siyaset Kongresi,ss. 725-736.
- UİB (Uludağ İhracatçıları Birliği), 2018. “Singapur Ülke Raporu”, Bursa, 18s.
- ULUATAM, Ö., 1998. Makro İktisat, Savaş Yayınları, Ankara, 433s.
- UNAY, C., 1996. Makro Ekonomi, Ekin Kitabevi, Bursa, 268s.
- UN (United Nations), 2020. “Çin’de Çalışacak Yaştaki Nüfus ve Geleceğe Yönelik Tahminler”, 30.05.2020, <http://data.un.org>).
- UNESCAP (United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific), 2004. “Meeting the Challenges in an Era of Globalization by Strengthening Regional DevelopmentCooperation”, www.unescap.org/pddpublications/regcoop/ch2.pdf.
- UYGUR, E., 2003. “Kalkınma Ortamı”, Ekonomik Yaklaşım Association, 14(49), ss.44-58.
- UYSAL, D. ve ÇUKURÇAYIR, M. (Ed.), 2003. Küreselleşme ve Gelişmekte Olan Ülkeler, Çizgi Yayınevi, Konya, 446s.
- ÜNAY, S., 2015. “Savaş Sonrası Dönemde Türkiye-Japonya Ekonomi Politiklerine Bakış: Ulusal Kalkınmacılıktan Küresel Rekabete”, Doğu Asya’nın Politik Ekonomisi: Japonya, Çin ve Güney Kore’de Kalkınma, Siyaset ve Jeostrateji, Ed.: K. A. Akkemik ve S. Ünay, Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi, İstanbul, ss. 163-196.
- ÜNSAL, E.M., 1999. Makro İktisat, Kutun Ofset Matbaacılık, Ankara, 365s.
- ÜNSAL, E. M., 2005. Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Açık Ekonomi Makro İktisadı, İmaj Yayınevi, Ankara, 730s.

- ÜNSAL, E. M., 2017. Makro İktisat, Murat Yayınları, Ankara, 808s.
- ÜZÜMCÜ, A. ve DİKKAYA, M., 2007. “Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA): Yeni Bölgeselleşme İçin Yeni Bir Umut”, Stratejik Araştırmalar Dergisi, 10(1), ss. 40-52.
- VAROL, M., 2003. “Cumhuriyetin 80. Yılında 1923-2003 Türk Dış Ticaretinin Gelişiminin Kısa Tarihçesi”, Dış Ticaret Dergisi, DTM Yayınları, Ankara, Ekim.
- VIETOR, R.H. ve KENNEDY, R.E., 2001. “Globalisation and Growth: Case Studies in National Economic Strategies, Fort Worth, Texas: Harcourt.
- WALTHER, T., 2002. Dünya Ekonomisi, Çev.: Ü. Çağlar, Alfa Yayınevi, İstanbul, 542s.
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Singapur 1980-2019 Yılları Arası Enflasyon Oranları”, <https://databank.worldbank.org/>, (04.07.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Singapur’un İşsizlik Oranları”, <https://databank.worldbank.org/>, (04.07.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “2000-2019 Yılları Arasında Singapur’un Mal ve Hizmet İhracatı”, <https://databank.worldbank.org/>, (04.07.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Endonezya’nın 2000-2019 Yılları Arasında İhracat ve İthalat Değerleri”, <https://databank.worldbank.org/>, (04.07.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Endonezya’da İşsizlik Oranları”, <https://databank.worldbank.org/>, (04.07.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “1980-2019 Yılları Arasında Endonezya’nın Büyüme Oranları”, <https://databank.worldbank.org/>, (02.07.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “1990-2019 Yılları Arasında Singapur’un Büyüme Oranları”, <https://databank.worldbank.org/>, (02.07.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Güney Kore Dış Ticaret Verileri”, <https://databank.worldbank.org/>, (02.07.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Güney Kore’nin 1980-2019 Yılları Arasında Doğrudan Yabancı Yatırım Giriş ve Çıkışları”, <https://databank.worldbank.org/>, (02.07.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Inflation, Consumer Prices/GDP Deflator”, <https://databank.worldbank.org/>, (02.07.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Japonya’da Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri ve Çıkışları”, <https://databank.worldbank.org/>, (30.06.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Japonya’nın Mal-Hizmet İhracat ve İthalat Değerleri Yüzdeleri”, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, (29.06.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Japonya’da 1991-2019 Yılları Arasında İşsizlik Yüzdeleri”, <https://databank.worldbank.org/>, (28.06.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Japonya’da 1990-2019 Yılları Arasında İşgücüne Katılım Oranları”, <https://databank.worldbank.org/>, (28.06.2020).

- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Japonya’da Enflasyon”, <https://databank.worldbank.org>, (27.06.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Güney Kore’de Ekonomik Büyüme’nin Talep Yönlü Kaynakları”, <https://databank.worldbank.org>, (22.06.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Japonya’da Ekonomik Büyüme’nin Talep Yönlü Kaynakları”, <https://databank.worldbank.org>, (22.06.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Çin’in 1982-2019 Yılları İtibariyle Doğrudan Yabancı Yatırım Giriş ve Çıkışları”, <https://databank.worldbank.org>, (15.06.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Çin’de Gerçekleşen Doğrudan Yabancı Yatırımların, GSYH Oranları”, <https://databank.worldbank.org>, (13.06.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Çin’in Dış Ticaret Hacmi (GSYH’ nin Yüzdesi)”, <https://databank.worldbank.org>, (01.06.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Çin’de Toplam İşgücü ve Yaşa Göre İşgücüne Katılım Oranı”, <https://databank.worldbank.org>, (29.05.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Çin’in Tüketici Fiyatlarında Enflasyonun Yüzdesi ve Enflasyonun GSYH Deflatöründeki Yüzdesi”, <https://databank.worldbank.org>, (27.05.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Türkiye’de Gerçekleşen 1981-2019 Yılları Arasında Doğrudan Yabancı Yatırımlar”, <https://databank.worldbank.org>, (22.05.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Çin’de Ekonomik Büyümenin Talep Yönlü Kaynakları”, <https://databank.worldbank.org>, (22.05.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Foreign Direct Investment”, <https://databank.worldbank.org>, (22.05.2020)
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Çin’de Ekonomik Büyüme”, <https://databank.worldbank.org>, (15.05.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Türkiye’nin Yıllar İtibariyle Seçilmiş İşsizlik Yüzdeleri”, <https://databank.worldbank.org>, (12.05.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “Seçilmiş Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Yıllar İtibari ile Toplam İşgücünün İşsizlik Yüzdesi”, <https://databank.worldbank.org>, (12.05.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “G-8 Ülkelerinin 2010-2018 Yılları Arasında Seçilmiş Makro Ekonomik Göstergeleri”, <https://databank.worldbank.org>, (16.01.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “NAFTA Üyesi Ülkelerin 2018 Yılı Seçilmiş Makro Ekonomik Göstergeleri”, <https://databank.worldbank.org>, (13.01.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2020. “EFTA Ülkelerinin 2018 Yılı Seçilmiş Makro Ekonomik Göstergeleri”, <https://databank.worldbank.org>, (12.01.2020).
- WDI Data Bank (World Development Indicators), 2019. “G-20 Ülkelerinin 2018 Yılı Seçilmiş Makro Ekonomik Göstergeleri”, <https://databank.worldbank.org>, (28.12.2019).

- WORKFARE, 2015. "Workfare Income Supplement (WIS) Scheme", <https://www.workfare.gov.sg/Pages/WIS.aspx>, (04.07.2020).
- WORLD BANK, 2020. "Indonesia Economy", <https://www.worldbank.org/en/country/indonesia/overview>, (03.07.2020).
- WORLD DATA, 2020. "Development of Inflation Rates in South Korea", <https://www.worlddata.info/asia/south-korea/inflation-rates.php>, (01.07.2020).
- WTO (World Trade Organization), 1995. Regionalism and the World Trading System, Geneva, April.
- WTO (World Trade Organization), 1996. The Road Ahead: International Trade Policy in the Era of the WTO, Fourth Annual Sylvia Ostry Lecture (Ottawa, 28 May, WTO Press/ 49, Geneva, 29 May.)
- WTO (World Trade Organization), 2013. "What is the WTO", <http://www.wto.org/english/thewtoe/whati-e.htm>, (03.04.2019).
- WTO (World Trade Organization), 2020. "Seçilmiş Gelişmiş ile Gelişmekte Olan Ülkelerin 2005-2018 Dönemi İtibari ile Dünya İhracat Göstergeleri", <https://data.wto.org/>, (16.05.2020).
- WTO (World Trade Organization), 2020. "Seçilmiş Gelişmiş ile Gelişmekte Olan Ülkelerin 2005-2018 Dönemi İtibari ile Dünya İthalat Göstergeleri", <https://data.wto.org/>, (16.05.2020).
- WU, Y., 2004. "China's Economic Growth : A Miracle with Chinese Characteristics", RourledgeCurzon, New York.
- YAMAK, R., ABDİOĞLU, Z. ve MERT, N., 2012. "Türkiye'de İşgücüne Katılımı Belirleyen Faktörler: Mikro Ekonomik Analiz", Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 12 (2), ss. 41-59.
- YAYLA, N., 2013. "Asya-Pasifik'teki Bölgeselleşme Hareketleri", Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım, Ed.: O. Küçükahmetoğlu, H. Çeştepe vd., Ekin Yayınevi, Bursa, ss. 471-488.
- YELDAN, E., 2001. Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi, Bölüşüm, Birikim ve Büyüme, İletişim Yayınları, İstanbul, 202s.
- YELDAN, E., 2002. "Neoliberal Küreselleşme İdeolojisinin Kalkınma Söylemi Üzerine Değerlendirmeler", Praksis Sosyal Bilimler Dergisi, (7), ss. 19-34.
- YELDAN, E., 2003. Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi Bölüşüm, Birikim ve Büyüme, İletişim Yayınları, İstanbul, 202s.
- YENTÜRK, N., 2003. Körlerin Yürüyüşü: Türkiye Ekonomisi ve 1990 Sonrası Krizler, İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul, 300s.
- YENTÜRK, N., 2003. "Birikimin Kaynakları. İktisat Üzerine Yazılar II", İktisadi Kalkınma, Kriz ve İstikrar, Der.: A.H. Köse, F. Şenses ve E. Yeldan, İletişim Yayınları, İstanbul, ss. 463-503.
- YILDIRIM, K. ve KARAMAN, D., 2001. Makro Ekonomi, Eğitim, Sağlık ve Bilimsel Araştırma Çalışmaları Vakfı, Eskişehir, 581s.
- YILDIRIM, K., KARAMAN, D. ve TAŞDEMİR, M., 2014. Makro Ekonomi, Seçkin Yayıncılık, Ankara, 656s.
- YILDIRIM, K., BAKIRTAŞ, İ., YILMAZ, R. ve ESEN, E., 2012. Makro İktisada Giriş, Pelikan Tıp ve Teknik Yayıncılık, Ankara, 328s.
- YILDIZ, K., 2014. "İşsizlik Türleri, Her Bir İşsizlik Türünün Toplam İşsizlikteki Payı ve Çeşitli Demografik Parametrelerle İlişkisi" Akademik Bakış-Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi, (45), ss. 1-26.

- YILMAZ, İ., 2006. “Çin Ekonomisinde Büyümenin Dinamikleri, Ekonomik Büyümenin Dinamikleri ve İstihdam: Kaynaklar ve Etkileri, Türkiye Ekonomi Kurumu, Ankara, 149s.
- YILMAZ, Ö., KIZILTAN, A. ve KAYA, V., 2005. “İktisadi Kriz Kuramları, Finansal Küreselleşme ve Para Krizleri”, Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (24), ss. 77-96.
- YILMAZ, R. ve KOYUNCU, C., 2005. “Çin: Dragon Ekonomisinin Önlenemeyen Yükselişi, Ekin Yayınevi, 159s.
- YUEH, L., 2003. “China’s Economic Growth with WTO Accession: Is It Sustainable?”, Asia Programme Working Paper, (1).
- YUEH, L., 2013. “China Growth: The Making of an Economic Superpower”, Oxford University Press, 67s.
- YUEH, L., 2016. “China’s Growth: The Making of an Economic Superpower? Conference at the School of Public Policy at Central European University, <https://spp.ceu.edu/article/2016-03-24/chinas-growth-making-economic-superpower>.
- YÜLEK, M., 1997. “On the Financial Represion in Japan During the High Growth Period (1958-73)”, METU Studies in Development, 24(4), ss.575-595.
- YÜLEK, M., 2015. “Kalkınma Tartışmalarında Japon Modelinin Yükselişi, Düşüşü ve Tekrar Yükselişi, Doğu Asya’nın Politik Ekonomisi: Japonya, Çin ve Güney Kore’de Kalkınma, Siyaset ve Jeostrateji, Ed.: K. A. Akkemik ve S. Ünay, Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi, İstanbul, ss. 132-162.
- ZAIM, S., 1997. Çalışma Ekonomisi, Filiz Kitabevi, İstanbul, 576s.
- ZHOU, Y. ve QIN, Y., 2012. “Emprical Analysis on Income Inequality of Chinese Resident”, Springer Science and Business Media, 47s.
- ZWEİG, D., 2008. “China and the World Economy: The Rise of a New Trading Nation, https://www.cctr.ust.hk/materials/working_papers/WorkingPaper25_DZ_China_World.pdf .

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı – Soyadı : Burcu SÖNMEZ
Doğum Yeri ve Tarihi : Gaziantep / 10.02.1996

Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi : Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Yüksek Lisans Öğrenimi : Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Bildiği Yabancı Diller : İngilizce
Bilimsel Faaliyetleri : II. Uluslararası Kahramanmaraş Yönetim, Ekonomi ve Siyaset Kongresi/2019

İş Deneyimi

Stajlar :
Projeler :
Çalıştığı Kurumlar :

İletişim

E-Posta Adresi : burcu.sonmez07@gmail.com
Telefon :
Tarih :