

T.C.
İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANS ANABİLİM DALI
İSLAM EKONOMİSİ VE ULUSLARARASI FİNANS BİLİM DALI

İSLAM ORTAK PAZARINDA BİR MERKEZ OLARAK
TÜRKİYE; ÇEKİM MODELİ YAKLAŞIMI

DOKTORA TEZİ

Ahmed Cemaleddin GÜLENAY

İstanbul
Haziran-2022

T.C.
İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANS ANABİLİM DALI
İSLAM EKONOMİSİ VE ULUSLARARASI FİNANS BİLİM DALI

İSLAM ORTAK PAZARINDA BİR MERKEZ OLARAK
TÜRKİYE; ÇEKİM MODELİ YAKLAŞIMI

DOKTORA TEZİ

Ahmed Cemaleddin GÜLENAY

Tez Danışmanı
Prof. Dr. İbrahim Güran YUMUŞAK

İstanbul
Haziran-2022

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürlüğüne,

Bu çalışma, jürimiz tarafından İslam Ekonomisi ve Finans Anabilim Dalında
DOKTORA TEZİ ÇALIŞMA RAPORU olarak kabul edilmiştir.

Danışman Prof.Dr. İbrahim G. YUMUŞAK

Üye Prof. Dr. Seyfettin ERDOĞAN

Üye Doç. Dr. Yusuf DİNÇ

Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

Prof. Dr. Metin TOPRAK
Enstitü Müdürü

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Doktora tezi olarak hazırladığım “**İslam Ortak Pazarında Bir Merkez Olarak Türkiye; Çekim Modeli Yaklaşımı**” adlı çalışmanın öneri aşamasından sonuçlandığı aşamaya kadar geçen süreçte bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle uyduğumu, tez içindeki tüm bilgileri bilimsel ahlak ve gelenek çerçevesinde elde ettiğimi, tez yazım kurallarına uygun olarak hazırladığımı, bu çalışmamda doğrudan veya dolaylı olarak yaptığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu beyan ederim.

Ahmed Cemaleddin Gülenay

ÖN SÖZ

Doktora programına başlamamı şiddetle teşvik eden Sayın Av. Ali Kurt'a, program süresince anlayış göstererek çalışma saatlerimde ve iş ortamımda bana kolaylık sağlayan Sayın Başkanım Erol Mehmet Yazar'a, Tez Önerisi verilmesi aşamasından yazım ve araştırma sürecinin tamamlanmasına kadar değerli tavsiyeleriyle beni her daim yönlendiren ve yol gösteren tez danışmanım Sayın Prof. Dr. İbrahim Güran YUMUŞAK'a ve son olarak doktora eğitimim ve tez aşaması süresince bana sabır gösteren ve motive eden kıymetli eşime teşekkürü bir borç bilirim.

Ahmed Cemaleddin Gülenay

İstanbul - 2022

ÖZET

İSLAM ORTAK PAZARINDA BİR MERKEZ OLARAK TÜRKİYE ÇEKİM MODELİ YAKLAŞIMI

Ahmet Cemaleddin Gülenay

Doktora, İslam Ekonomisi ve Uluslararası Finans

Tez Danışman: Prof. Dr. İbrahim Güran YUMUŞAK

Haziran 2022, 144 + X Sayfa

Bu çalışmada ilk olarak Türkiye'nin de dahil olduğu İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) üye ülkeleri arasından seçili toplam 23 ülkenin bir bütün olarak ve 4 ayrı gruplama halinde dış ticaret verileri çekim modeli kullanılarak analiz edilmiştir. Sonrasında bu ülkelerin bir Ortak Pazar oluşumuna gitmeleri halinde oluşumun ticaret oluşturucu bir etkiye sahip olup olmayacağını tespit edilebilmesi için çekim modeline Stokastik Sınır Analizi tahminlemesi uygulanarak dış ticaret verimlilikleri ölçümlenmiş ve ülke gruplarının kullanılmayan ticari potansiyelleri elde edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre 23 ülke bir bütün olarak anlamlı sonuç verirken bir Ortak Pazar oluşumuna gitmeleri halinde mevcut dış ticaret hacimlerinin %62 üzerine çıkacakları sonucuna varılmıştır. Ek olarak ülke alt gruplamalarından 13 ülkelik bir yapıya sahip Karma Ülke Grubu da anlamlı bir sonuç vererek Ortak Pazar oluşumuna bu grupla gidilmesi halinde mevcut ticaret hacimlerinin %59 üzerine çıkacakları sonucu elde edilmiştir.

Türkiye'de literatürde Stokastik Sınır Analizini Çekim modeline uygulayarak etkinlik skorları elde eden sınırlı sayıda çalışma olmakla beraber, bu çalışma İslam Ortak Pazarı'nın ticaret saptırıcı etki oluşturmadan optimum ülke gruplamasını belirlemek amacıyla İİT üyesi ülkelere bu yöntemi uygulayan ilk çalışma olma özelliğini taşımaktadır. Bu çalışmanın yapılma amacı Türkiye'nin geniş bir perspektifte Ortak Pazar opsiyonlarını İİT ülkeleri çerçevesinde belirleyerek gelecekte oluşabilecek Ortak Pazar girişimlerine bir referans noktası oluşturmaktır.

Anahtar Kelimeler: Çekim Modeli, Stokastik Sınır Analizi, İslam Ortak Pazarı

ABSTRACT

TURKIYE AS A CENTER OF ISLAMIC COMMON MARKET; GRAVITY MODEL APPROACH

Ahmed Cemalettin Gülenay

PhD Dissertation, Islamic Economics and International Finance

Supervisor: Prof. Dr. İbrahim Güran YUMUŞAK

June 2022, 144 + X Pages

This paper initially employs the gravity model in order to analyze the trade data of selected 23 OIC countries and its 4 different subgroups. Then it applies stochastic frontier analysis to the model to gain efficiency scores and uncapped trade potential among countries in order to determine whether the group would have trade creation effect once they go for a Common Market structure. According to the statistical results the 23 country group give statistically significant results while deriving a %62 uncapped trade potential among group countries. Additionally, the 13-country subgroup also gives statistically significant results while deriving a %59 uncapped trade potential among them.

While there is a limited number of studies in Türkiye which applies stochastic frontier analysis to the gravity model and gains efficiency scores, this study is the first to employ the method for OIC countries in order to determine the best possible country group for an Islamic Common Market without having trade diversion affect. The purpose of this study is to determine the Common Market options for Türkiye in the scope OIC in order to be a reference point for future Common Market initiatives.

Keywords: Gravity Model, Stochastic Frontier Analysis, Islamic Common Market

İÇİNDEKİLER

TEZ ONAYI.....	i
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ.....	ii
ÖN SÖZ	iii
ÖZET.....	iv
ABSTRACT.....	v
İÇİNDEKİLER.....	vi
KISALTMALAR.....	ix
GİRİŞ	1
BİRİNCİ BÖLÜM	
EKONOMİK ENTEGRASYON VE ORTAK PAZAR	4
1.1 Ekonomik Entegrasyon Aşamaları	4
1.1.1 Serbest Ticaret Bölgesi.....	5
1.1.2. Gümrük Birliği.....	5
1.1.3. Ortak Pazar	6
1.1.4. İktisadi Birlik	6
1.1.5. Tam Ekonomik Entegrasyon	7
1.2 Ortak Pazarın Ekonomik Etkileri	7
1.3 Küreselleşme Eksenli Yeni Dünya Düzeninde Ortak Pazarın Önemi.....	14
1.4 Dünyada Ortak Pazar	16
1.4.1 Başarısız Oluşumlar	16
1.4.2. Başarılı Oluşumlar	19
İKİNCİ BÖLÜM	
İSLAM ÜLKELERİ TEMELİNDE ORTAK PAZAR.....	26
2.1 İslam Ülkelerinin Genel Görünümü	26

2.2 Türkiye Merkezli Olarak Ortak Pazar Oluşumunda Ülkelerin Belirlenmesi....	32
2.3. Seçili Ülkelerin Dış Ticaret Profilleri.....	35
2.3.1. Afganistan.....	35
2.3.2. Azerbaycan	37
2.3.3. Bahreyn.....	38
2.3.4. Birleşik Arap Emirlikleri.....	40
2.3.5. Irak	41
2.3.6. İran	43
2.3.7. Katar	45
2.3.8. Kazakistan	47
2.3.9. Kırgızistan	50
2.3.10. Kuveyt	51
2.3.11. Libya.....	53
2.3.12. Lübnan.....	54
2.3.13. Mısır	56
2.3.14. Özbekistan	58
2.3.15. Pakistan.....	60
2.3.16. Suriye.....	61
2.3.17. Suudi Arabistan.....	63
2.3.18. Tacikistan.....	65
2.3.19. Türkmenistan	67
2.3.20. Umman	69
2.3.21. Ürdün.....	70
2.3.22. Yemen.....	72
2.3.23. Türkiye	74

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ÇEKİM MODELİ VE KULLANIMLARI	76
3.1 Teorik Olarak Çekim Modeli Ve Model Literatürü.....	76
3.2. Modelin Kısıtları.....	82
3.3. Ticari Potansiyelin Ölçülmesinde Çekim Modeline Uygulanan Tahminleme Yöntemleri.....	82
3.3.1. Örneklem İçi Tahminleme (In Sample Projection).....	83
3.3.2. Örneklem Dışı Tahminleme (Out Of Sample Projection).....	84
3.3.3. Stokastik Sınır Analizi (SFA).....	84

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

İİT ÜYESİ SEÇİLİ ÜLKELERLE TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİNİN ÇEKİM MODELİ İLE ANALİZİ.....	89
4.1. Literatür	89
4.2. Veri Seti Ve Değişkenler.....	96
4.3. Ampirik Model Ve Çalışmanın Yöntemi	98
4.4 Analiz Ve Ampirik Bulgular	101
4.4.1. BÜ Grubu Ülkeler	101
4.4.2. YÜ Grubu Ülkeler.....	103
4.4.3. DÜ Grubu Ülkeler.....	104
4.4.4. AÜ Grubu Ülkeler.....	106
4.4.5. KÜ Grubu Ülkeler.....	107
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	109
TABLolar.....	113
ŞEKİLLER	120
REFERANSLAR.....	122
ÖZGEÇMİŞ.....	135
STATA LOG KAYDI.....	136

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AMU	: Mağrip Arap Birliği
APTTA	: Afganistan-Pakistan Transit Ticaret Anlaşması
ASEAN	: Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği
AT	: Avrupa Topluluğu
BAE	: Birleşik Arap Emirlikleri
BAPCO	: Bahreyn Petrol Şirketi
BM	: Birleşmiş Milletler
BRICS	: Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika
BTR	: Tek taraflı ticaret direnci
CARICOM	: Karayip Topluluğu
COMECON	: Karşılıklı Ekonomik Yardımlaşma Konseyi
COMESA	: Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı
DEİK	: Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
EAC	: Doğu Afrika Topluluğu
ECO	: Ekonomik İşbirliği Organizasyonu
EFTA	: Avrupa Serbest Ticaret Birliği
FEM	: Sabit Etkiler Modeli
GCC	: Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
IMF	: Uluslararası Para Fonu
İDSB	: İslam Dünyası Sivil Toplum Kuruluşları Birliği

İİT	: İslam İşbirliği Teşkilatı
İSEDAK	: İslam İşbirliği Teşkilatı Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi
JLMS	: Jondrow, Lovell, Materov & Schmidt
KİK	: Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi
MERCOSUR	: Güney Ortak Pazarı
MTR	: Çok taraflı ticaret direnci
NAFTA	: Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması
OLS	: En küçük kareler
OPEC	: Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü
PJD	: Adalet ve Kalkınma Partisi
RECCA	: Afganistan için Bölgesel Ekonomik İşbirliği Konferansı
REM	: Rassal Etkiler Modeli
SADC	: Sahra Arap Demokratik Cumhuriyeti
SAFTA	: Güney Asya Serbest Ticaret Bölgesi
SFA	: Stokastik Sınır Analizi
SSCB	: Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
STB	: Serbest Ticaret Bölgesi
TCMB	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
UNSD	: Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümü
WDI	: Dünya Kalkınma Göstergeleri

GİRİŞ

1918 yılında 1. Dünya savaşı sona ermesiyle bilinen manada imparatorluklar devri sona ermiş ve Avrupa kıtasında ölçek ekonomisinin sağladığı fayda ve avantajları merkez devlete aktaracak yapı, koloncilik ve sömürgecilik olarak ortaya çıkmıştır. Yine Avrupa devletleri özelinde bu durum, Asya ve Afrika'nın dekolonizasyonu olarak tanımlanan 1960 yılına kadar devam etmiştir. Dolayısıyla entegrasyon ve ortak pazar fikirlerinin yeniden bir ölçek ekonomisi oluşturmak isteyen Avrupa özelinde tartışılmaya başlanması tesadüf değildir. Nitekim Avrupa'da 20. Yüzyılın başlarından itibaren tartışılan Amerika Birleşik Devletleri'ne karşı bir blok oluşturma fikrinin ilk adımının atılması da aynı yıllara tekabül eder. Sonuç olarak 20. Yüzyılı ABD ve SSCB olmak üzere çift kutuplu olarak yaşayan dünya, 21. Yüzyılda ABD, AB, Rusya, Çin ve hatta AB'den ayrılarak salt kendi çıkarları doğrultusunda hareket eden İngiltere olmak üzere çok kutuplu bir yapıya bürünmüştür. Bu yapıda dil, din ve kültür yakınlığı bulunmasına rağmen bir blok halinde temsil edilmeyen en belirgin coğrafya ise İslam Coğrafyasıdır. Türkiye'nin de dahil olduğu bir İslam Ortak Pazarı kurulması fikrinin yazılı kayıtlarına ilk olarak 1971 tarihli Meclis konuşma tutanaklarında rastlanmaktadır. Prof. Dr. Necmettin Erbakan'ın "Müslüman Memleketlerle Müşterek Pazar Kurmalıyız" başlığıyla daha sonradan yayımlanan meclis konuşmalarında; Avrupa ile olan ilişkilerin Ankara Antlaşması kapsamında olan geçiş sürecine giriş merhalesinde olduğu ve Necmettin Erbakan'ın bu merhaleye girilmeden özellikle Pakistan'ın dahil olduğu bir İslam Ülkeleri Ortak Pazarı kurulması yönünde bir çalışma yapılmasını istediği anlaşılmaktadır (Erbakan, 1971). Aradan geçen yaklaşık 50 yıllık süreçte bu konuda raporlar yayınlanmış, konferanslar verilmiş, akademik çalışmalar yapılmış ve ortak pazar hep önemli bir tartışma konusu olarak kalmıştır. Ancak İslam ülkelerinin kahir ekseriyetinin kurumsal yapılarının zayıf ve lider eksenli olması, zaman zaman işgallere maruz kalmaları, mezhep çatışmalarının ya da savaşlarının sürekli gündemde olması ve terör örgütlerinin doğuş yeri olarak tanımlanması, bu fikrin reel politik zeminde tartışılmasına engel teşkil etmiştir. Görünen ve süregelen bu olumsuz duruma rağmen dünyadaki dengelerin özellikle Orta Doğu'da hızlı bir şekilde değiştiği ve pandemi gibi tüm insanlığı küresel ölçekte etkileyen olayların

aniden meydana çıkması analizin mevcut durum üzerinden değil gelecek üzerine temellendirilmesini gerektirmektedir.

Buradan hareketle bu tez çalışması, Türkiye'nin merkez konumda yer aldığı seçili İslam İşbirliği Teşkilatı üyesi ülkelerle oluşturacağı bir İslam Ülkeleri Ortak Pazarının ticari potansiyelinin istatistiksel olarak ölçümlenerek bu ortak pazarın ticaret oluşturucu (Trade Creation) ve ticaret saptırıcı (Trade Diversion) bir etki oluşturup oluşturmadığının belirlenmesi amacını gütmektedir. Seçili bütün ülkeler veya ülke grupları üzerinden yapılan istatistiksel testlerde ticari potansiyel katsayısının düşük çıkması bu ülke grupları arasında yapılacak olan bir Ortak Pazar girişiminin üçüncü ülkelerin ticaretinden saptırılacak ticaret saptırıcı bir etkiye sahip olacağı sonucunu verecektir. Diğer yandan yapılan istatistiksel testlerde ticari potansiyel katsayısının yüksek çıkması ise ticaret oluşturucu bir etkinin ortaya çıkacak olması olarak değerlendirilecektir.

Türkiye'nin on yıllardır sadece Avrupa Birliği'ne endeksli ve odaklı kalması çok geniş bir yelpazede farklı ülkelerle tarihi ve kültürel bağlarını göz ardı etmesine dolaylı olarak sebep olurken sahip olduğu jeopolitik avantaj ve bu bağların ticari potansiyelini tam olarak kullanamamasına neden olmuştur. Afrika kıtasında süregelen siyasi ve sosyal istikrarsızlar Çin'in ve diğer ülkelerin bu kıta ülkelerine olan ticari ilgisini kısıtlamazken İslam Coğrafyasında yaşanan hadiselerin de Türkiye'nin bu ülkelerle olan tarihi bağlarını kazan-kazan modeliyle kullanmasına engel teşkil etmemesi gerekmektedir. Özellikle altyapı ve diğer yatırımlar açısından bakır sayılabilecek bir yapıya sahip olan bu ülkelerle Ortak Pazar gibi bir oluşuma gidilmesi henüz kullanılmamış potansiyellerin bir bütün olarak değerlendirilmesi fırsatını oluşturacaktır. Bu bağlamda bu çalışma uygun bir politik ortam oluşması durumunda geniş bir perspektifte Türkiye'nin sahip olduğu Ortak Pazar alternatiflerinin ekonometrik olarak değerlemesini yapma amacını taşımaktadır.

Tezin ilk bölümünde öncelikli olarak ekonomik entegrasyon aşamaları tanımsal ve tarihsel olarak incelenmiş ve bu aşamalardan birisi olan ortak pazar aşamasının ticaret oluşturucu ve ticaret saptırıcı etkileri literatürdeki tarihsel gelişimi dikkate alınarak detaylı bir biçimde tahlil edilmiştir. Daha sonra dünyadaki başarılı ve akim kalan ortak pazar oluşumlarından bahsedilerek özellikle Avrupa Birliği örneği ticaret oluşturucu ve ticaret saptırıcı etkilerin gözlemlenmesi açısından ticaret verileri de dâhil edilmek suretiyle ayrıntılı olarak incelenmiştir.

İkinci bölümde İslam İşbirliği Teşkilatı üyeleri arasından muhtemel bir Ortak Pazar için İslam ülkelerinin seçim kriterleri belirlenerek bu kriterler dahilinde ülkeler belirlenmiş akabinde bu ülkelerin dış ticaret verileri incelenerek kısa ülke profilleri ortaya konulmuştur

Üçüncü bölümde öncelikle çekim modeli ve kullanımları ilk ortaya çıkışından günümüze kadar incelenmiş ve modelin amacı, modele uygulanan istatistiksel metotlar, bu metotların kullanımı ve kullanım amacına göre zayıf ve kuvvetli yanları incelenmiştir. Daha sonra ise çekim modeline uygulanan tahminleme yöntemleri ele alınarak bu çalışmada kullanılan Stokastik Sınır Analizi geniş bir biçimde açıklanmıştır.

Dördüncü bölümde seçili İslam ülkeleri gruplarıyla kurulan çekim modeli üzerinden Stokastik Sınır Analizi ile tahminleme ve analiz yapılarak bulgular karşılaştırılmış ve çıktı sonuçları istatistiksel olarak kısaca yorumlanmıştır.

Son bölümde ise elde edilen sonuçlar itibariyle ülke grupları arasında karşılaştırma yapılarak hangi grup ya da grupların Ortak Pazar için istatistiksel olarak daha fazla ticaret oluşturucu bir etkiye sahip olacağı tartışılmış ve İslam Ortak Pazarı için en uygun ülkeler belirlenerek sunulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

EKONOMİK ENTEGRASYON VE ORTAK PAZAR

1.1 Ekonomik Entegrasyon Aşamaları

Ulus devletler arasındaki ilişkilerde ekonomi politikalarında çeşitli formlardaki ayırım ve farkların kademeli olarak ortadan kalkması ekonomik entegrasyon aşamaları olarak ifade edilebilir (Sapir, 2011, s. 1202). Ekonomik entegrasyon aşamalarının teorik bir çerçeve haline gelmesinde ve hatta bu aşamaların Avrupa Birliği özelinde konseptten uygulamaya geçmesinde ismi zikredilmesi gereken en önemli akademisyen şüphesiz Macar (Balassa, 1961)'dir. (Balassa, 1961) 1961'de Avrupa'nın Entegrasyonu için 5 aşamalı ; i) *Serbest Ticaret Bölgesi* ii) *Gümrük Birliği* iii) *Ortak Pazar* iv) *İktisadi Birlik* v) *Tam Ekonomik Entegrasyon* modelini ortaya koyduğunda, fikirsel olarak bir ilki başarmamıştı. İkinci Dünya Savaşının sona ermesinin hemen akabinde Birleşmiş Milletler (BM) tarafından Gümrük Birliği başlıklı bir yayın, maliye para ve sosyal politikaların koordineli olması gerektiğini ifade ediyordu.

Yine aynı şekilde (Viner, 1950) 1950 yılında Gümrük Birliği'nin gerektirdiği ekonomi politikaları koordinasyonunun üzerinde durmuştur. Dolayısıyla dönemin en popüler tartışmalarından biri ekonomik entegrasyon olmakla beraber form ve yol haritası konusunda tam olarak bir netlik yoktu. Ancak gerek bu evrelerin toplu bir şekilde kullanımı, içerikleri ve ne ifade ettikleri, gerekse aşama aşama doğru bir şekilde yerleşimleri için bütün kredi (Balassa, 1961)'ya aittir. Balassa'ya göre ekonomik entegrasyon teorisi genel olarak (Weber, 1929)'in konum teorisi merkezinde tartışılmış, para ve maliye politikaları koordinasyonu fikri, tek bir merkezden yönetilmesi gereken politikalar yerine bağımsız kurumların ortak hareket etme çabaları ekseninde değerlendirilmiştir. Kendisinin bu evreleri bir sınıflandırma ve konumlandırmaya tabi tutması ekonomik entegrasyon teriminin çok geniş bir manada aşırı kullanımını engelleyecektir (Balassa, 1961). Bu bağlamda (Balassa, 1961)'nin bir nevi son halini verdiği ekonomik entegrasyon evreleri aşağıda kısaca incelenmiştir.

1.1.1 Serbest Ticaret Bölgesi

Yeni pazar açılımları ya da çok taraflı ticari rekabetin bazı ülkeleri dezavantajlı konuma düşürmesi sebebiyle ülkeler ikili ve bölgesel serbest ticaret anlaşmaları yapmaya ve kendi aralarında serbest ticaret bölgesi oluşturmaya yönelebilir.

Serbest ticaret anlaşmaları genel olarak iki ya da daha fazla ülke arasındaki tarife ve kotaları belli bir sektör ya da ürün gruplarında veyahut tüm ekonomik faaliyet dallarında kaldırmak suretiyle anlaşmaya dâhil olan ülkelerdeki üreticilere rekabet edebilecekleri daha geniş bir pazar imkânı sunar.

Dünyanın en büyük Serbest Ticaret Bölgesini oluşturan ve Şubat 2019'da yürürlüğe giren AB-Japonya Serbest Ticaret Anlaşması dünya ekonomisinin üçte birini temsil etmesi cihetiyle iyi bir örnek olarak verilebilir. Buna göre anlaşma Japonya'nın AB'den ithal ettiği ürünlerin yaklaşık %97'sinde tarife ve kotaları kaldırırken AB ise Japonya'dan ithal edilen ürünlerin %99'unda tarife ve kotaları elimine etmiştir. Bu anlaşma ile AB şirketleri yıllık yaklaşık 1 milyar Euro gümrük vergisi bedelinden tasarruf etmişlerdir (EU-Japan Economic Partnership Agreement, 2019). Japonya tarafının bu anlaşmadaki temel hedefi ise Japon otomobillerine uygulanan %10 gümrük vergisinin elimine edilerek Avrupa pazarında %10 olan pazar payının çok daha yüksek seviyelere çıkmasıdır (EU-Japan trade deal , 2019)

1.1.2. Gümrük Birliği

Serbest Ticaret Bölgesinde anlaşmaya taraf ülkeler üçüncü ülkelere kendi özel tarife ve kotalarını uygularken Gümrük Birliği'nde pakta üye ülkeler üçüncü ülkelere karşı ortak bir gümrük tarifesi uygulurlar. Gümrük Birliği'ne üye ülkeler kendi aralarındaki tarife ve kotaları aynı Serbest Ticaret Anlaşmasında olduğu gibi bütünüyle kaldırmak zorunda değildirler. Kaldırılan tarife ve kotalar sadece sektörel ya da belli bir ürün grubunda kalabilir. Nitekim AB'ye üye olmayan ancak Gümrük Birliği'ne taraf olan Andorra, San Marino ve Türkiye örneklerinde bu durum görülebilir. AB'nin Türkiye ile imzaladığı 1963 tarihli Ankara Anlaşması'nda; işlenmemiş tarımsal ürünler, kömür ve çelik ürünleri anlaşma kapsamına dahil değilken yine AB'nin Andorra ile imzaladığı 1990 tarihli anlaşmaya göre tarife ve kotaların kaldırılması sadece endüstriyel ürünler ve işlenmiş tarımsal ürünlerle sınırlı kalmıştır (Trade Helpdesk, 2020). Tarihsel olarak Gümrük Birliği'nin literatüre giren ve Avrupa özelinde bilinen en eski uygulaması 1834 yılında yürürlüğe giren ve Alman eyaletlerinin gümrük birliğini ilan eden Zollverein

Anlaşmasıdır. Zollverein'in başarılı bir girişim olduğu ve daha sonra Alman Eyaletlerinin politik olarak birleşmesine zemin hazırladığı söylenebilir (Viner, 1950, p. 87).

Literatürde ise Gümrük Birliği kavram ve içeriğini ayrıntılı olarak inceleyen ilk ekonomist 1950 yılındaki kitabıyla (Viner, 1950) olmuştur. Bu çalışmanın daha sonraki bölümlerde ele alınacak olan birliğin oluşturacağı etkileri ortaya koymasıyla da bu kitap literatürde önemli bir yer edinmiştir.

1.1.3. Ortak Pazar

Gümrük Birliği'nin bir ileri aşaması olan Ortak Pazar basit olarak sadece malların serbest dolaşımının değil ek olarak sermaye ve emeğin de dahil olduğu bütün faktörlerin serbest dolaşımının sağlandığı aşamadır. Gümrük Birliği örneklerinde görüldüğü üzere sadece belli bir mal grubunun bile tarif ve kotalara tabi olmadan serbest dolaşımına izin verildiği alanlarda tanımsal olarak gümrük birliğinden söz edilebilirken Ortak Pazar aşamasında konsept olarak kısmi, kusurlu ya da az mükemmel Ortak Pazar'dan söz edilemez. Ortak Pazar bölgesinde kurumsal yapıların ve hukuki mercilerin aşamalı olarak oluşumu ve tam manasıyla işlevsel hale gelmesi bir süreç gerektirebilir ve bu süreç yadsınamaz. Ancak bütün üye ülkelerin işgücünün bütün sektörlerle eşit bir biçimde erişim imkanı ve sermayeyi hiçbir kısıt olmadan hareket ettirebilme kabiliyetleri Ortak Pazarın gerek şartıdır.

Bu yönüyle çeşitli ülke gruplarının geçiş için pakt ya da protokol imzaladıkları, niyet ve irade belirttikleri bir aşama olmasına rağmen gerek güvenlik kaynaklı dışsal etkiler gerekse ülke hükümetlerinin çok yakın ve siyasi kaygı gütmeyen birbirini destekleyici bir biçimde çalışmasını gerektirdiğinden, son yüzyılda Gümrük Birliği aşamasından Ortak Pazar aşamasına başarılı bir şekilde tam bir geçiş sağlayan sadece iki örnek vardır. Bunlardan ilki kurumsallık ve hukuki zemin altyapısını tamamlayarak bir sonraki aşama olan İktisadi Birlik aşamasına geçmiş olan Avrupa Birliği'dir. Diğer örnek ise Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi'dir (KİK). Her iki örnek de daha sonraki bölümlerde daha detaylı bir biçimde analiz edilecektir.

1.1.4. İktisadi Birlik

Ekonomik entegrasyon aşamalarının dördüncü aşaması olan İktisadi Birlik, üye ülkelerin ortak bir para birimi kullanması ve dolayısıyla para politikalarını üst bir kuruma devrederek ortak bir para politikası belirlemeleri ile diğer aşamalardan ayrılır.

Ayrıca dış ticaret politikalarının uyumlu olması beklenirken üye ülkelerin kullanmış olduğu vergileme ve teşvik gibi politika enstrümanları da birbirleriyle çatışmamalıdır. Yine tek pazar içindeki tekelleşmeye yönelik şirket hareketlerinin veya rekabetçi piyasaya zarar veren oluşumların önüne geçilmesi ve buna olarak oluşan denetleme ve cezalandırma sistemi de işbirliği içerisinde olmalıdır (Tekin, 2017) Bu özellikleri sağlayan bir oluşum İktisadi Birlik olarak tanımlanabilirken, üye ülkelerin ulusal ekonomi politikalarında belli bir dereceye kadar en azından bir harmonizasyon ve paralellik oluşturmaları beklenir. Mevcut oluşumlar içerisinde bu seviyeye gelebilmiş tek birlik Avrupa Birliği'dir.

1.1.5. Tam Ekonomik Entegrasyon

Son aşama olan tam ekonomik entegrasyon para, maliye ve sosyal politikaların birleşmesi ve uluslar üstü bir organın kararlarının bütün üye ülkeler için bağlayıcı hale gelmesidir. Bu; örnek olarak bugün çoğu AB ülkelerinde farklılık gösteren emeklilik yaşı gibi ekonomi politikalarında ve yine AB içinde %15'den %27'ye kadar dalgalanan vergi oranları gibi maliye politikalarında dahi bir birlik ve ortak bir tutum demektir.

Yukarıda Balassa'nın tanımına göre listelenmiş olan bu entegrasyon aşamalarında en yaygın yanlış anlama, bu aşamaların bir şekilde yapışkan bir biçimde sırasıyla takip edilmesi gereken bir olgu olduğudur. Bu algı mesela Gümrük Birliği hedefi koyan muhtemel bir oluşumun illaki Serbest Ticaret Bölgesi ile bir başlangıç yapması gerektiği sonucunu çıkartır. Bunun tersine bir Serbest Ticaret Bölgesinin ömrü boyunca bir Serbest Ticaret Bölgesi olarak kalması ve Gümrük Birliğine evrilememesi kuvvetle muhtemeldir (Sapir, 2011, p. 1202).

Fakat literatürde genel kabul görmüş durum ve AB tecrübesi, Gümrük Birliği aşamasının Ortak Pazar öncesi başarılması gereken bir aşama olduğudur (Cuyvers, 2017, p. 295)

1.2 Ortak Pazarın Ekonomik Etkileri

Bir Ortak Pazar oluşumuna dahil olmak temel anlamda regülasyon ve belli yetki ve egemenliklerin devri gibi fedakarlıklar karşılığında ölçek ekonomisi, kaynakların verimli kullanımı, kişi başı GSMH artışı gibi çeşitli avantajları beraberinde getirebilir. Ancak avantaj olarak sayılan bütün bu parametreler Ortak Pazar oluşumunun *Ticaret Arttırıcı* bir etki oluşturması halinde meydana gelecektir. Ortak Pazar oluşumu muhtemelen üye ülkeler arasında bir ticaret hacmi artışına neden olacaktır. Buradaki kritik soru ise bu ticaret hacminin 3. ülkelerle olan ticaret hacminden saptırılıp saptırılmadığıdır. Böyle bir durumda bu etkiye de genel kabul görmüş tanıma göre *Ticaret Saptırıcı* etki adı verilir.

Ticaret arttırıcı ve Ticaret saptırıcı etkilerin gözlemlenmesi Ortak Pazar oluşumlarına has bir durum değildir.

Serbest Ticaret Anlaşmalarında ve Gümrük Birliklerinde de bu etkiler ölçülebilir. Nitekim ticaret arttırıcı (Trade Creating) ve ticaret saptırıcı (Trade Diverting) kavramlarını ilk kez kullanan, yansıma ve etkilerini analiz eden (Viner, 1950) bunların etkilerini Serbest Ticaret Bölgesi ve Gümrük Birliği özelinde 1950 yılı olması dolayısıyla örneklem üzerinden değil teorik olarak analiz etmiştir.

Buna göre üç ülkeli bir modelde, iki ülke arasında kurulacak olan STB, Gümrük Birliği ya da Ortak Pazar özelinde, Ticaret Arttırıcı etki baskın olduğu zaman, ülkelerden en az birinin, belki de her ikisinin, fayda sağlaması ve iki ülkenin toplam net faydasının pozitif olması gerekmektedir. Bu takdirde anlaşma sonrası dışarıda kalan dünyanın ticaret kaybetmiş olma ihtimali de kuvvetlidir. Ticaret Saptırıcı etki baskın olduğu zaman ise, ülkelerden en az birinin, veya her ikisinin, zarar görmesi ve iki ülkenin toplam net faydasının negatif olması gerekmektedir ki bu durumda da anlaşma sonrası dışarıda kalan dünyanın ticaret kaybetmiş olması yine kuvvetle muhtemeldir.

(Viner, 1950)'in ortaya atıp dünyaya tanıttığı kavramların konsept olarak tanımlanmasında, diğer bir ifadeyle hangi durumun ticaret arttırıcı hangi durumun ticaret saptırıcı etki olduğu konusunda bu temel model üzerinde geliştirmeler yapılması suretiyle ciddi tartışmalar yaşanmıştır. (Viner, 1950)'in ticaret saptırıcı etkiyi mutlak bir surette refah kaybıyla eşdeğer tutması ise tartışmanın ayrı bir boyutudur. Üç ülkeli model için tek bir ürün üzerinden örnek vermek gerekirse (Meade, 1956)'nin vermiş olduğu örnek üzerinden gidilebilir. Buna göre Belçika ve Hollanda arasında ticari bariyerlerin kalktığı ve dışarıya ortak bir tarife uygulandığı bir birlik oluşmuş olsun. Birliğin oluşumundan önce Hollanda, orijini neresi olursa olsun Çelik ithalatında %100 gümrük vergisi uygulamaktadır. Almanya'da 1 ton çelik üretiminin maliyeti \$100, Belçika'da \$150 ve Hollanda'da \$250'dir. Bu takdirde 1 Ton Alman Çeliğinin \$200, Belçika çeliğinin \$300 ve Hollanda çeliğinin ise \$250 şeklinde fiyatları oluşmaktadır ki, Hollandalılar doğal olarak Çeliği düşük maliyetli Almanya'dan talep etmektedirler. Fakat birliğin oluşumundan sonra Belçika çeliğinin gümrük vergisinden muaf hale gelmesiyle Hollandalılar taleplerini \$200'lık Almanya çeliğinden Birlik oluşumu sonrası \$150'a gelen Belçika çeliğine kaydıracaklar ve düşük maliyetli bir üründen yüksek maliyetli bir ürüne geçeceklerdir.

(Viner, 1950)'e göre bu ticaret saptırıcı etkinin vücut bulmuş halidir (Dayal & Dayal, 1977, s. 127). (Lipsey, 1960) ve yine (Meade, 1956)'ye göre ise sadece talep esnekliğinin sıfır olduğu durumlarda ticaret saptırıcı etkiden söz edilebilir. Eğer çelik örneğinde Hollandalıların talebi fiyata karşı elastikse, diğer bir ifadeyle çeliğin iç piyasaya giriş fiyatının \$200'dan \$150'a düşmesiyle toplam talep mesela 1 milyon tondan 4 milyon tona çıkıyorsa sonuç daha farklı olur. İlk 1 milyon tonda ton başına \$50'lık bir kayıp hala caridir. Fakat yeni durumda Belçika'da ekstra 3 milyon ton daha çelik üretilmekte ve Hollanda'ya satılmaktadır (Dayal & Dayal, 1977, s. 127). Dolayısıyla toplam talep fabrika çıkış fiyatı olarak daha ucuz bir girdiden daha pahalı bir girdiye kaymasına rağmen birlik oluşumundan dolayı bir artış göstermiştir. Diğer yandan toplam talebin yöneldiği birlik üyesi ülke fiyatı her halükarda iç piyasadaki fiyattan daha ucuzdur. Dolayısıyla ticaret akışından toplam talepte ve buna bağlı olarak refah seviyesinde bir artıştan söz edebilir ve bu örneği ticaret arttırıcı bir örnek olarak nitelendirebiliriz.

Bu bağlamda eğer bir birliğin oluşumu sonucunda bütün üye ülkelerin az veya çok belli oranlarda faydalandığı bir toplam talep artışından söz edebiliyorsak ticaret arttırıcı bir etki elde etmiş oluruz.

Diğer yandan toplam talebin büyüklüğünün değişmediği sadece 3. Ülkeden partner ülkeye kaydığı durumlarda da tartışmasız olarak Ticaret Saptırıcı etkiden söz edilebilir (Dayal & Dayal, 1977, s. 130). Buna rağmen (Viner, 1950) sonuçları ne olursa olsun (talep artışı, tüketim artışı vb.) düşük maliyetli bir üreticiden yüksek maliyetli bir üreticiye geçişi her koşulda ticaret saptırıcı etki olarak tanımlamıştır. Çünkü bu durum kaynakların daha az etkin kullanımı demektir. (Gehrels, 1956, s. 61)'e göre de ithalatın düşük maliyetli bir kaynaktan yüksek maliyetli bir kaynağa yön değiştirmiş olması ithalatçı ülkenin mutlak bir surette durumunun kötüleşmesi demek değildir. Viner'in böyle bir sonuç elde etmiş olması sadece üretim etkisini göz önüne alması ve fakat tüketim etkisini göz ardı etmesidir. Bu bağlamda (Gehrels, 1956, s. 63) üç ülke ve tek ürün modelini 3 ülke ve iki ikame ürün olarak geliştirmiş ve analizini bunun üzerinden yapmıştır. Buna göre A ülkesi tüm ülkelere karşı ortak bir gümrük tarifesi uygularken, X ürününü bu üründe uzmanlaşmamış olan B ülkesinden ithal etmekte fakat aynı zamanda lokal olarak Y ürününü üretip ihraç etmektedir. A ülkesinin bu ürüne olan talebinin değişmesi sadece bu ürünlere ayrılan kaynakların oransal olarak değişmesine yol açmakta ve herhangi bir fiyat hareketine neden olmamaktadır. Yaşanan değişim X ve Y ürünlerinin ikame oranını etkilemektedir. Bu koşullar altında önce A ülkesinin X ürünüde tüm dünyaya karşı

ad-valorem bir gümrük vergisi koyduğunu varsayalım. Bu durumda ilk etki A ülkesinin ithalatının yönünün değişmesi değil ithalatın hacminin düşmesi ve Y ürünündeki tüketimin artmasıdır.

Bu noktadan hareketle A ülkesinin ticaret saptırıcı bir Gümrük Birliği ya da Ortak Pazar oluşumuna dâhil olduğunu varsayalım. Bu durumda A ülkesinin ithalatı X ürünü için birlik içinde tarife uygulanmayan fakat daha yüksek maliyetli C ülkesine kayacaktır. Yeni durumda bir negatif ve bir pozitif olmak üzere iki etki oluşmuştur.

Negatif etki; ithalatın daha yüksek maliyetli C ülkesine kaymasıyla daha dezavantajlı dış ticaret hadleri oluşmuş ve A ülkesinin bu dezavantajı kompanse edebilmesi için daha fazla Y ürünü ihraç etme zorunluluğu doğmuştur. Diğer yandan pozitif etki olarak tarifelerin ortadan kalkmasıyla beraber hem ithalat hem de ihracatın hacmi artacaktır.

(Gehrels, 1956, s. 62) yapmış olduğu grafiksel analizde pozitif etkinin büyüklüğünün negatif etkiden daha fazla olmasının muhtemel olduğunu işlemiş, bu bağlamda ticaret saptırıcı bir etkiye sahip birlik oluşumunun dahi refah arttırıcı bir etki oluşturabileceği sonucuna varmıştır.

Viner ve Lipsey'in üzerinde uzlaştığı parametre ise her ikisinin de refah seviyesini fayda kriteri olarak belirlemeleridir. Eğer Viner'in teorisi refah düzeyini temel kriter olarak ele alıyorsa ilk olarak refah artışı ya da kaybının temel parametrelerine inilmesi gerekmektedir. Buna göre refah seviyesinin değişmesinin 5 temel kaynağı vardır. Bunlar; (1) Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi çerçevesinde herhangi bir ürün grubunda uzmanlaşmaya gitmek ve ticaret hacmi artışı sağlamak. (2) Ölçek ekonomisi seviyesine gelip bundan yarar sağlamak. (3) Dış ticarete daha avantajlı şartları (Gümrük vergisi muafiyeti vb.) elde etmek. (4) İthal malların rekabetçi etkisiyle kaynakların etkin dağılımına mecburi olarak yönelmek (5) Büyüme oranında bir değişiklik sağlamak.

Bahsedilen bu kaynaklardan sadece 1. madde refahın temel kaynağı olarak ele alınmış ve ticaret arttırıcı ve saptırıcı etkiler bu kaynak özelinde analiz edilmiştir (Lipsey, 1960). Bu çıkarıma göre eğer iki ülke ekonomileri bir dizi benzer mal üretiyorsa, diğer bir ifadeyle üretilen mal kodlarının büyük bir çoğunluğu çakışıyorsa, karşılaştırmalı üstünlükler teorisi çerçevesinde daha rekabetçi bir ortama geçilecek, kaynaklar daha etkin bir şekilde yeniden dağıtılacaktır. Bu ise ticaret arttırıcı bir etki oluşturur (Lipsey, 1960, s. 501).

Lipsey'in iki ülke ekonomilerinin benzer mal üretmesi halinde karşılaştırmalı üstünlükler teorisi kapsamında ticaret arttırıcı bir etki oluşturacağı fikri Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi (KİK) özelinde daha sonra tartışılacaktır.

Ancak bu sınıflandırmadan hareketle Lipsey'in Viner modeline getirmiş olduğu diğer eleştiri ise Viner'in tek bir ürün üzerinden modelleme yaparak ürünlerin çapraz talep esnekliğini tamamen göz ardı ettiği iddiasıdır. Buna göre Viner'in temel varsayımı ürünlerin bir şekilde hep sabit oranlarda tüketildiği ve bu tüketimin fiyat hareketlerinden bağımsız olduğudur. Lipsey ek olarak Gehrels'in de biri yerli biri ithal olmak üzere iki ürünlü bir model kurmasının da hataya yol açtığını iddia eder. Daha isabetli olan model toplamda 3 ürün üzerinden olmalıdır ki, bunlardan A ürünü yerli, B ürünü birlik içinden ve C ürünü de birlik dışından olmak üzere iki ithal maldır. Buradaki temel varsayım tüketicilerin satın alma tercihlerini bu 3 ürünün iç pazardaki göreceli fiyatlarına göre kullanacak olmasıdır. Ürünlerin birbirlerinin cinsi üzerinden nispi fiyatlandırılması değişen şartlarla beraber her ülke için cari olan nispi fiyatlamasının uluslararası nispi fiyatıyla karşılaştırılarak ülkenin optimum bir noktada olup olmadığını anlaşılmasına yardımcı olacaktır. Bu durumda bu 3 ürünün tüketimindeki ikame oranları için oluşan şartlar bu ürünlerin dış ticaretindeki birbirini karşılama oranına eşit olmalıdır. Bu da optimum şartların iç pazardaki ürünlerin göreceli fiyatları ile uluslararası pazardaki göreceli fiyatlarının oranının eşitlenmesi şeklinde formüle edilebilir. Bu itibarla hiçbir gümrük tarifesinin konulmadığı serbest ticaret durumunda 3 ürünün de fiyatlarının birbirlerine oranları iç pazarda ve uluslararası pazarda eşit olacaktır. Dışarıya karşı ad valorem bir tarif uygulamasına geçilmesinin ardından hem B ürünün hem de C ürününün iç pazardaki fiyatı uluslararası pazara karşı daha pahalı hale geleceğinden sadece B ürününün fiyatının C ürününün fiyatına oranı hem iç pazarda hem de dış pazarda eşit olacaktır. A'nın fiyatının B'nin fiyatına oranı ve A'nın fiyatının C fiyatına oranı iç pazar için uluslararası pazara kıyasen daha düşük bir sonuç vereceğinden 3 optimal şarttan sadece birisi sağlanmış olur. Son durumda B ürününün üreticisi ile bir birlik oluşumuna gidildiği zaman A'nın fiyatının B fiyatına oranı iç Pazar ve uluslararası pazarda eşit hale gelirken B'nin fiyatının iç pazarda uluslararası pazara nazaran düşmesi dolayısıyla B fiyatının C fiyatına oranı iç pazarda daha düşük bir değer alır. Bu durumda yine 3 optimal şarttan sadece birisi sağlanmış ve teknik olarak birlik oluşumuyla optimal olmayan bir pozisyondan optimal olmayan başka bir pozisyona geçilmiştir.

Sonuç olarak üzerinden gümrük vergisi kaldırılan B ürünün yerli ürünle (A) olan göreceli fiyatındaki iyileşme refah arttırıcı bir etki oluştururken B ürününün C ürünüyle olan göreceli fiyatın dış dünyanın dengesinden uzaklaşması refah azaltıcı bir etki oluşturur. Bu durumda Gehrels'in iddia ettiği gibi ticaret saptırıcı bir etkinin oluşması durumunda dahi yüksek ihtimalle refah artışının gerçekleşeceğini söylemek fazla iddialıdır ve bunu kesin olarak söylemek mümkün değildir. Bunu kesin olarak söyleyebilmek için yerli ve ithal malların kompozisyonunun ne şekilde dağıldığına bakmak gerekir. Örnek olarak bir ülke birlik üyesi ülkeden yumurta satın alıyorsa birlik dışından ayakkabı ithal ediyor ve fakat tereyağı peynir gibi ürünleri kendi üretiyorsa birliğin net olarak refah seviyesinde bir artış meydana getireceği söylenebilir (Lipsey, 1960, s. 508).

(Lipsey, 1960) genel teorisinde yukarıda bahsedildiği gibi birbiriyle çakışan benzer mal üretiminin karşılaştırmalı üstünlükler teorisi çerçevesinde ülkeleri efektif ve rekabetçi olmayan ürün üretimlerinden vazgeçerek diğer ürünlerde uzmanlaşmaya gitmeye sevk edeceğini ve bu şekilde kaynakların daha etkin kullanılmasıyla ticaret arttırıcı bir etki oluşturacağını savunurken, modellemesinde ise birlik üyesi ülkelerin tamamlayıcı mal üretiyor olmaları halinde ticaret saptırıcı bir etki durumunda dahi refah seviyesinin artacağını savunmuştur.

Viner'in ortaya atmış olduğu model sadece açıkladıklarıyla değil açıklamadıkları kısımlarla da, diğer bir ifadeyle hangi varsayımları yaptığı özelinde de yıllar boyu tartışma konusu kalmaya devam etmiştir. Lipsey'den yaklaşık on yıl sonra (Bhagwati, 1971, s. 580), ürünler arasındaki çapraz esnekliğin olmayışının ticaret saptırıcı birlik oluşumu sonucuna varmak için yeter şart olmadığını ve Lipsey'in, Viner'in makalesinde neden ticaret saptırıcı bir birlik oluşumunun refah arttırıcı bir etki oluşturabileceği ihtimalinin bu kadar açık bir şekilde gözardı edildiğini yeteri kadar sorgulamadığını iddia eder. Ona göre bunun nedeni Viner'in modelinde aslında tüketim seviyesini değil ithalat seviyesini sabit tutmasından dolayıdır. Bu bağlamda yapılan grafiksel analizde ithalat seviyesinin sabit tutulması halinde gerçekleşen ticaret saptırıcı etki Viner'in ulaştığı sonuçla paralel olarak mutlak surette refah kaybıyla sonuçlanmaktadır (Bhagwati, 1971, s. 582). Bu hipotezin kendi içinde barındırdığı muhtemel çelişkiler ise (Kirman, 1973) tarafından ele alınmıştır. İlk olarak eğer bir ülkenin ithalat seviyesi birlik oluşumu öncesi ve sonrasında sabit kalıyor ve hiç değişmiyorsa bu gümrük tarife ve vergilerinin tamamen etkisiz olduğu önermesini ortaya çıkarmaktadır ki bu bizi gümrüklü ve serbest ticaret bölgesi dış ticaret

ilişkilerinin pratiksel olarak hiçbir farkı olmadığı sonucuna götürür. Eğer böyle bir fark yok ise ithalatın aynı seviyede sadece A ülkesinden B ülkesine kaydığı ticaret saptırıcı bir birlik oluşumunun neden refah seviyesi kaybına neden olması gerektiğini grafiksel olarak açıklamak biraz garip olacaktır (Kirman, 1973).

Buraya kadar olan tartışmaların genelini, ticaret saptırıcı etkinin pozitif ve negatif etkilerinin büyüklüklerinin, yine ters yönlü olan gelir ve ikame etkilerinin büyüklüklerinin ölçülmesi gibi refah seviyesi üzerindeki net etkiyi belirlemeye yönelik olduğu söylenebilir. Viner'in modelinin gelişimi ve üzerinde yaşanan tartışmalar sonraki yıllarda faktör immobilitesi ve esnek faktör fiyatlarının denkleme dâhil edilmesiyle farklı bir boyut kazanmış ve ticaret saptırıcı etki kadar ticaret arttırıcı etkinin de refah seviyesi üzerindeki etkileri sorgulanmıştır. (Batra, 1973) tarafından 1973 yılındaki kitabında sunulan ve elde edilen ilk çıkarım ticaret saptırıcı etkinin refah düzeyini pozitif yönde etkileme ihtimali olduğu kadar, ticaret arttırıcı etkinin de özellikle ücret farklılaşmalarının istikrarlı ve keskin bir biçimde var olduğu ekonomilerde refah düzeyini negatif etkileme ihtimalinin var olduğudur (Yu, 1981).

AB'nin 1968 Gümrük Birliği ve 1993 Ortak Pazar geçişleri tarihleri itibariyle birlik oluşumlarının refah düzeyi üzerindeki muhtemel etkilerine dair mevcut literatüre iyi bir katkı sağlama imkânı vermiştir. Buna karşılık yapılan bütün analizler ve modellemeler ürünlerin nispi fiyatlarının veri olarak alındığı takas sistemi dâhilinde olmuştur. Paranın ekonomik sistem içerisinde bir girdi olarak yer aldığı bir birlik oluşumunun refah düzeyini ne şekilde etkileyeceğini analiz eden ilk çalışma ise (Palivos & Yip, 2001)'e aittir. Ne var ki bu ikili gümrük tarifelerinin tamamen kaldırıldığı durumlarda takas ekonomisi ile aynı klasik sonuçları elde etmişler, buna karşılık gümrük ve tarifelerin kısmi olarak kaldırıldığı durumda ise, eğer ihraç edilebilir malın satın alınması ithal malın satın alınmasından daha fazla nakit gerektiriyorsa ticaret oluşturucu durumun refah seviyesini düşürücü bir etkiye sahip olduğunu bulmuşlardır. Buradaki bulgu, indirilen tarifelerin optimal düzeyin altında mı yoksa üstünde mi kaldığıyla yakından ilişkilidir (Palivos & Yip, 2001).

Literatüre giren çalışmaların refah düzeyini ana kriter olarak ele almaları bir ortak Pazar oluşumunun başarılı olup olmayacağına dair ciddi bir fikir verse de gerçek dünyada ülkelerin endişelendikleri olgu refah düzeyinden çok dış ticaret açıkları ve kur baskısıdır. Nitekim çekim modelinin başını çektiği istatistiksel modellemelerde de bağımlı değişken iki ülke arasındaki ticaret akımıdır.

Mevcut gerçekleşmiş örnekler üzerinden dış ticaret hacmi ve refah seviyesini gösteren göstergelerin ayrı ayrı ve birlikte analiz edilmesi teorik çerçevenin sağlamasının yapılmasına yardımcı olacaktır.

1.3 Küreselleşme Eksenli Yeni Dünya Düzeninde Ortak Pazarın Önemi

Dünya ekonomik sisteminin işleyişi özellikle 2. Dünya savaşı sonrası liberalleşme ve sermayenin kısıtsız hareket edebilmesi kıstasları üzerine kurulmuştur denilebilir. Sanayileşme sürecini tamamlayıp kendi girişimcisini belli bir seviyeye getirmiş olan ülkeler için gelişmekte olan ülkelere rahatça girebilmeleri ve henüz prematüre durumda olan bu ekonomilerden yüksek rant, faiz ya da kar haddi elde etmeleri bu kıstaslara bağlıydı. Galip gelenlerin tamamen kendi menfaatlerine göre dizayn ettikleri bu yapıda ülkeler merkez ve çevre ülkeler olarak tanımlanırsa SSCB'nin dağılmasına kadar çift merkezli bir yapıda ABD ve SSCB'nin hüküm sürdükleri, 1990 sonrasında ise kısa bir süreliğine hem ekonomik hem de askeri bir güç olarak merkez ülke olma özelliğini tek başına ABD'nin taşıdığı rahatlıkla söylenebilir. Edilgen bir yapıda olup sermaye girişine her daim ihtiyaç duyan ve eşzamanlı olarak askeri güç ve kapasiteleri sınırlı olan çevre ülkelerin kendilerine biçilen bu rolden kurtulmaları için önlerinde iki seçenek vardır. Bunlardan ilki bloklaşma yoluna gidip yeni bir güç merkezi oluşturmak diğeri ise sahip olduğu potansiyeli değerlendirip zaman içerisinde kendi başına bir güç merkezi olma yoluna gitmektir. Nitekim ilk seçeneğin uygulanması 19. Yüzyılın başlarında merkez ülke olma görevini ifa eden İngiltere karşısında dağınmık Alman prensliklerini birleştirerek Zollverein'i kuran Bismarck'la olmuştur (Kazgan, 2000). Yine SSCB'nin dağılmasıyla güç merkezinin tek bir yöne kaydığını fark eden Avrupa Ülkeleri uzun zamandır temelini oluşturdukları AB'nin oluşumuna bu dönemde son noktayı koymuşlardır. Diğer yandan çok uzun zamandır gölgede kalan ve kendi iç meseleleri ile boğuşan Çin komünizm ve kapitalizm arası bir noktada kendi toprak ve nüfus potansiyelini kullanarak zaman içerisinde kendi başına bir güç merkezi olmuştur. Bu bağlamda 1990 sonrasında kısa bir süreliğine tek merkezli bir yapıda kalan dünya ekonomisinin özellikle 2008-2010'dan sonra çok merkezli bir yapıya büründüğü söylenebilir. (Kazgan, 2000) küreselleşmenin amaç ve hedefleri bakımından yukarıda zikredilen ve belli bir seviyede genel kabul görmüş olguların yanında sistemin işleyişi bakımından önemli tespitler yapmıştır. Buna göre sermayenin hiçbir kısıtlamaya tabi olmadan rantını alıp ilgili ülkeden istediği zaman çıkabilmesini sağlayan iki mekanizma vardır. Bunlardan ilki ulus devletlerin yetkilerinin

bir kısmını merkez ülkeler tarafından oluşturulan DTÖ, IMF gibi yapılara bırakmaları ve bu yapıların kontrolüne tabi olarak kendi başlarına bağımsız ve aykırı bir ekonomik politika geliştirmelerini engellemektir. Hatta bu uluslarüstü yapıların sunmuş oldukları reçete ve önerilerin de kutsanması ve sorgulanamaz mutlak doğru olarak lanse edilmesi ilgili ulus devlet halkının da desteğini kendi politikacılarından bu kurumlardaki uzman bilirkişilere yöneltecektir. İkinci mekanizma ise yerel yönetim ve erklerin hem bütçesel hem de karar alma anlamında olabildiğince güçlendirilerek uluslararası kuruluşlarla direkt olarak muhatap olabilmelerini sağlamak ve ulus devletin genel ilkelerinin boyunduruğundan kurtarabilmektir. İnsan hakları ve demokrasiye bağlılık üzerinden de sağlanabilecek olan bu doğrudan ilişkiler uluslar üstü kuruluşların yerel yönetimler üzerinden Ulus devleti baskı altına alabilmesinin ve hatta hesap sorabilmesinin temelidir. Böylelikle iki taraflı olarak zayıflatılmış ve aynı zamanda sermayeye muhtaç hale getirilmiş olan devletin hem kendi organları hem de siyasi partileri bu norm ve değerlere bağlılıklarını mutlak bir surette ilan edeceklerdir (Kazgan, 2000).

Bu açıdan bakıldığında ekonomik büyüklük olarak belli bir hacmi yakalayamamış veya yapısal olarak bu kapasiteye erişmesi oldukça zor olan ülkelerin bir araya gelerek asgari düzeyde bir Ortak Pazar hedefi gütmeleri ekonomik ve siyasal bağımsızlıklarının gerek şartı olarak belirtilebilir. Çin'in hem nüfus yüzölçümü ve ekonomik büyüklük olarak böyle bir potansiyel ve kapasiteye sahip olması ve özellikle 90'lı yılların başından itibaren planlı ve büyük ölçekli bir değişime gitmesi onu çevre ülke kategorisinden merkez ülke konumuna getirmiş ve edilgen bir yapıdan etken ve etkin bir yapıya bürünmüştür. SSCB'nin dağılmasından sonraki süreçte de Polonya, Romanya, Litvanya ve Estonya gibi eski Sovyetler Birliği ülkelerinin Doğu Avrupa kanadının AB'ye üye olarak entegre olması, İslam ülkelerini merkez ülkelerin pazarı konumundaki yegane çevre ülkeler olarak bırakmıştır. Mal ve hammadde çeşitliliği ile kendi kendine yetebilen ve borçlandırılmak gibi bir zaafın içine sürüklenmeyen geniş kapsamlı bir Ortak Pazar İslam Dünyası'nın kendisine biçilen çevre ülke rolünden kurtulmasının tek çaresi olarak söylenebilir.

1.4 Dünyada Ortak Pazar

1.4.1 Başarısız Oluşumlar

1950'lerden 90'lara kadar teorik düzeyde tartışılan ve oluşturacağı etkiler bakımından tahminlemeler yapılan Ortak Pazar fikri 90'lar itibariyle sadece Avrupa'da değil bütün kıtalarda siyasi iradelerin gündem maddesi haline gelmiş ve Beyaz Kitap benzeri programlar diğer kıtalarda da görülmüştür.

Asya, Amerika ve Afrika kıtasında Ortak Pazar hedefiyle yola çıkan fakat deklare ettikleri programı ve bu misyonu gerçekleştirememiş oluşumlar kısaca şu şekilde sıralanabilir.

a) Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN)

Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN), 8 Ağustos 1967 yılında Bangkok Deklarasyonu ile kurulan ve kurucu üyeleri; Endonezya, Malezya, Filipinler, Singapur ve Tayland olan bir birliktir. Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar ve Kamboçya'nın sonradan katılımlarıyla 10 üyeli bir Birlik haline gelmiştir. 2003 yılında, 2020 yılı itibariyle Ortak Pazara geçişi sağlayacak ASEAN ekonomik Birliği'nin kurulmasına karar verilmiş ve bu yapı 2015 yılında kurulmuştur. Ancak 4. ASEAN Ekonomik Entegrasyon Forumu'nda Ortak Pazar hedefi 2030 yılı olarak güncellenmiş ve bu şekilde kayıtlara geçmiştir (ASEAN Economic Integration Forum, 2019). Birliğin özellikle Çin'e karşı ortak bir duruş sergileyememesi, Malezya, Endonezya ve Brunei grubunun dil, din ve kültür olarak diğer üyelerden keskin bir biçimde ayrılması ASEAN'ın varlığını sorgulattır bir hale getiren eleştiriler olarak sayılabilir.

b) Doğu Afrika Topluluğu (EAC)

Doğu Afrika Topluluğu (EAC) 1999 yılında kurulmuş olup; Burundi, Kenya, Ruanda, Güney Sudan, Tanzanya ve Uganda'nın oluşturduğu bir birliktir. Teorik olarak 2005 yılında Gümrük Birliği, 2010 yılında ise Ortak Pazar'a geçiş yapan oluşum, 2015 yılı itibariyle parasal birliğe geçmeyi hedeflemiş ancak henüz bunu başaramamıştır. Pratikte Uganda ve Tanzanya arasında malların serbest dolaşımı bir nebze sağlanmışsa da diğer ülkeler özelinde özellikle Kenya çıkışlı mallarda halen tarife uygulaması devam etmektedir.

Bunun yanında normalde 2008 yılında durması gereken ve EAC ile çakışan COMESA (Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı) ve SADC (Güney Afrika Kalkınma Topluluğu) gibi ticaret anlaşmaları ortak bir Gümrük Tarifesi uygulamasının önündeki engellerden biri

olmakla beraber birliğin karşılaştığı en büyük sorun tarife dışı ticari bariyerlerdir. Bu problem EAC özelinde hükümet organlarının EAC menşei belgesini sahada tanımamaları, süt ürünleri ithalat yasağı koymaları ve fiziksel anayol blokları oluşturmaları şeklinde özetlenebilir (Obura, 2017).

c) Güney Ortak Pazarı (MERCOSUR)

Güney Ortak Pazarı (MERCOSUR) 1991 yılında Uruguay merkezli olarak kurulmuş ve Arjantin, Brezilya, Paraguay, Uruguay ve Venezuela'nın tam üyeliklerinin bulunduğu bir oluşumdur. Venezuela'nın üyeliğinin 2016 Aralık ayında askıya alınmasıyla üye ülke sayısı 4'e düşmüştür. Kuruluş aşamasında Ortak Pazar öngörü ve hedefiyle kurulan ve bir Ortak Pazar konseyi oluşturan birlik özellikle Arjantin ve Brezilya arasındaki ticaret savaşlarının gölgesinde halen bu hedefi gerçekleştirmeye çalışmaktadır. 1994 yılında kısmi Gümrük Birliği uygulamasına geçen topluluk 1995 yılında blok ülkeleri arasındaki malların %85'inde ortak bir dış tarife uygulamayı başarabilmiştir (Carranza, 2003, s. 69). İlk olarak 2006 yılında Ortak Pazar'a geçmeyi hedefleyen birlik daha sonra bunu 2011 yılı olarak revize etmiş fakat bu da gerçekleşmeyince MERCOSUR kusurlu bir Gümrük Birliği noktasında sıkışıp kalmıştır.

Oluşumun ekonomik olmaktan çok lider bazlı ve Brezilya-Arjantin arasındaki derin politik anlaşmazlıkları sonlandırmak için kurulduğunu ifade eden görüş, bu fikre delil olarak üye ülkeler arasında bir ara %25 olan iç ticaretin 2012 yılı itibariyle %10'a düşmesini göstermektedirler (Campos, 2016, s. 868). Bu oran oluşumun pratik olarak Ortak Pazar hedefinden çok uzakta olduğunu göstermektedir.

d) Mağrip Arap Birliği (AMU)

17 Şubat 1989 tarihinde Marakeş zirvesinde kurulan Birliğin merkezi Rabat (Fas) olup; Fas, Cezayir, Tunus, Libya ve Moritanya'nın oluşturduğu bir birliktir. Kuruluşunda ve son liderler zirvesinin düzenlendiği tarih olan 1994 yılında Ortak Pazar hedefini deklare ve teyit etmiş olmasına rağmen derin anlaşmazlıklar ve çatışmalar bölgesel entegrasyonun en düşük düzeyde dahi olsa gerçekleşmesine imkân vermemiştir.

Mağrip Arap Birliği'ni özel kılan husus anlaşmazlık ve çatışma halinin tarihsel olarak özellikle 1963 Fas-Cezayir kum savaşından beri (Sand War) var olmasına rağmen ülkelerin Avrupa Birliği'nde olduğu gibi bu anlaşmazlık ve çatışma durumunu Ortak

Pazar fikriyle çözüme yönündeki iradeleridir. Fakat kuruluşunun hemen akabinde Cezayir'in yaklaşık 10 yıl sürecek bir iç savaşa sürüklenmesi aynı şekilde Fas'ta da yükselişe geçen PJD (Adalet ve Kalkınma Partisi) İslami hareketin sert bir şekilde bastırılmasıyla ordunun her iki ülkede de etkili olması sürecin tamamen tıkanmasına yol açmıştır.

Birliğin bu iki önemli ülkesinde yapılan anketlerde halkın büyük çoğunluğunun ekonomik entegrasyonu istediği gözlenirken seçimle başa gelmeyen yöneticilerin bu isteği göz ardı ettiği söylenebilir (Martinez, 2006) .

e) D-8 Gelişen Sekiz Ülke

15 Haziran 1997'de İstanbul deklarasyonu ile kuruluşu ilan edilen ve Bangladeş, Mısır, Endonezya, İran, Malezya, Nijerya, Pakistan ve Türkiye'nin oluşturduğu D-8'in amaçları arasında bir Ortak Pazar hedefi veya entegrasyon belirtilmemiştir. Bunun yerine uluslararası arenada karar alma mekanizmalarına katılımın sağlanması ve ticari ilişkilerin geliştirilerek üye ülkelerin global ekonomideki pozisyonlarının iyileştirilmesi başlıca amaçlar arasında sayılmaktadır (D-8 Organization for Economic Cooperation, 2020). Ancak D-8'in arkasındaki fikrin bölgeselden ziyade global olarak gelişmekte olan Müslüman ülkelerin bir araya gelip iş birliğine gitmesi olması ve Suudi Arabistan haricinde İslam dünyası içinde belli bir ekolu yansıtan ve ağırlıkları olan ülkelerin üye olmuş olması, bu oluşumu incelemeye değer kılmaktadır.

1997 yılı itibariyle sekiz ülkenin toplam nüfusu İslam dünyasının %65'ini oluşturmakta ve İİT üyesi ülkelerin toplam GSYH 'sının %60'ını, toplam ihracatının %54'ünü toplam ithalatının ise %55'ini temsil etmektedir (Aral, 2005, s. 91).

Birliğin kuruluşunun akabinde üye ülke liderlerinin bir şekilde siyaseten zor duruma düşmeleri, örneğin Necmettin Erbakan'ın önce iktidardan sonra politikadan tecrit edilmesi, Nawaz Şerif'in askeri darbeye devrilmesi ve Suharto'nun istifa etmeye zorlanması ve Asya Krizi dâhil yaşanan ekonomik krizler D-8'in zamanlama olarak zor bir devirde geldiğinin işaretidir. Ancak bir şekilde varlığını devam ettiren D-8'in 2005'den 2012'ye kadar olan yedi yıllık süreçte birlik içi ihracatı 21 milyar dolardan 69 milyar dolara çıkmış ve birlik içi ticaretin toplam üye ülke ticaretlerine oranı %5'den %8,5'e yükselmiştir. Fakat bu birlik içi ihracatın %87,8'ini Endonezya, Malezya, Türkiye ve İran oluşturmakta kalan %12,2'lik kısmını ise diğer dört ülke almaktadır (Bagci, 2016).

2012 yılına kadar oransal olarak bir mesafe kat etmiş gözükten birlik bu yıldan sonra ise sürekli bir düşüş trendine girmiş ve 2015 yılı itibariyle birlik içi ihracat 48 milyar dolara gerilerken bu rakamın dünyadaki toplam ihracatta temsil ettiği oran %4,3'de ve İİT içerisinde ise %38,9'da kalmıştır (Bagci, 2016). Bu bağlamda birliğin İİT içerisinde dahi temsil ettiği nüfus ve ekonomik büyüklüğe nazaran potansiyelinin çok altında kaldığı söylenebilir.

Diğer yandan D-8'in sektörel bazda bir işbirliği modeliyle kurulması, daha da açmak gerekirse Türkiye'nin sanayi, sağlık ve çevre, Bangladeş'in kırsal kalkınma, Endonezya'nın yoksullukla mücadele ve insan kaynakları; İran'ın bilim ve teknoloji; Malezya'nın finans, bankacılık ve özelleştirme; Mısır'ın ticaret; Nijerya'nın enerji; Pakistan'ın ise tarım ve balıkçılık alanındaki çalışmalarını koordine eden sorumlu olması Ortak Pazar simülasyonları için önemli bir model oluşturabilir (Gelişen Sekiz Ülke (D-8), 2020).

1.4.2. Başarılı Oluşumlar

a) Avrupa Birliği

Ortak Pazar'ın ticaret saptırıcı ve ticaret arttırıcı etkilerinin ve bu etkiler özelinde refah düzeyinde oluşan değişimlerin yoğun biçimde tartışıldığı literatürün bütün bu çalışmalarını esas itibariyle o sıralarda oluşmakta olan Avrupa Merkezli bir Birlik için yaptığını söylemek yanlış olmaz. Bu bağlamda AB'nin ortak Pazar oluşumunu tamamladığı tarihten beri oluşan veri, bu literatürün sağlamasının yapılması için de bir fırsat vermiştir.

Ortak Pazar oluşumunun refah düzeyini AB genelinde hangi göstergeler üzerinde nasıl etkilediğine bakılması ve ülkeler bazında Dış Ticaret hacimlerinin değişkenliklerinin ölçülmesi entegrasyonu başarılı bir şekilde gerçekleştiren AB ülkelerinin bundan hangi faydayı ne derece elde ettiklerinin anlaşılması açısından önem arz etmektedir.

2017 yılında LE Europe'ın Amerikan Ticaret Odası için yapmış olduğu çalışma, Ortak Pazar'ın AB'yi kolektif olarak ve ülkeler bazında nasıl etkilediğini beş değişken özelinde ekonometrik olarak test etmiş ve incelemiştir.

Bunlar;

- i) Kişi başı GSMH*
- ii) Hane halkı Tüketimi*
- iii) İşgücüne Katılım Oranı*
- iv) Üretkenlik*
- v) Yatırım* 'dır.

Bu değişkenlerden özellikle kişi başi GSMH değerleri ve ekonometrik teste tabi tutulmayan ancak çalışmada veri olarak yer alan AB içi ticaretin değişim değerleri hem refah seviyesinin hem de ticari etkilerin ölçümü için önemli göstergelerdir. Buna göre başlangıç yılı olarak 1995 senesinin ele alındığı durumda AB içi mal ihracatının ortalama AB GSMH'na oranı %14,2'den 2015 yılı itibariyle %20,8'e yükselmiştir. Ancak bu yükseliş 2008 yılında %20,9 ile tavan yapmış ve 2008/09 finansal krizi sonrası bir gelişme gösterememiştir. Ülkeler bazında İngiltere ve Yunanistan sırasıyla %9,5 ve %10,5'luk oranlarıyla 2015 yılı için en düşük performans gösteren ülkelerdir. Hizmetler sektörünün AB içi ticaret verileri ise yine GSMH'ya oranla 1995'den 2015 yılına kadar %3 seviyesinden %6 seviyesine gelebilmiştir (Muller, Julius, Natraj, & Hope, 2017). Çalışmanın diğer bir değişkeni olan yatırım özelinde incelenen sermaye hareketlerinde ise diğer verilerin aksine ciddi bir fark ve entegre olmuş bir yapı gözlemlenmektedir. Ancak grafikteki hareketler yaşanan bu etkinin Ortak Pazar'a bağlı olarak değil 1999 yılındaki ortak para birimine geçişin bir etkisi olduğunu işaret etmektedir. 1994 yılından 1999 yılına kadar doğrudan yatırım, portfolyö yatırımı veya herhangi bir formdaki sermaye hareketlerinin AB GSMH ortalamasına oranı %6 ila %8 seviyelerinde iken 1999 yılından sonra keskin bir sıçrama ile 2 yılda %26,6 ya çıkmış ve yıllar içinde istikrarlı bir artışla 2015 yılında %51,6'ya ulaşmıştır (Muller, Julius, Natraj, & Hope, 2017).

Ortak Pazar entegrasyonunun diğer bir göstergesi olan işgücü hareketlerinde ise yaklaşık 20 yıllık süreçte belirgin bir hareketliliğin olmadığı anlaşılmaktadır.

1995 yılında AB ülkelerinin kendi ülkesi dışında AB ülkelerinden istihdam etmiş olduğu çalışanların toplam istihdama oranı %1,6 seviyesinden %3,6 seviyesine gelebilmiştir. Ülkeler bazında bahsi geçen oranı yukarı çeken ülkenin %46 ile Lüksemburg olduğu 9 AB ülkesinde bu oranın %1'in altında kaldığı anlaşılmaktadır. Diğer yandan Maastricht Kriterlerinde önemli bir yeri bulunan Kamu net borç stokunun GSMH'ya oranı da 16 Avrupa Ülkesi için %60'ın üzerinde olmakla beraber Yunanistan için %177, İtalya ve Portekiz için %129 ve İrlanda için %120 oranında gerçekleşmiştir (Muller, Julius, Natraj, & Hope, 2017, s. 24).

Çalışma çoğu yukarıda verilen veriyi referans alarak ağırlık yüzdeleri oluşturmuş ve bir Ortak Pazar Entegrasyon gösterge değeri çıkartmıştır. 0 değerinin entegrasyonun hiç olmadığı bir durumu yansıttığı ancak tavan değerin olmadığı analize göre tüm AB ülkeleri için 1995 yılında 58 puan olan gösterge değeri 2015 yılında 75 puana ulaşmıştır.

Ülkeler bazında Yunanistan'ın skorunun 54 puan ile en düşük değere sahip olması da not edilmesi gereken bir durumdur.

Çalışmanın ikinci safhasında AB ülkelerinin Ortak Pazar entegrasyonunun hiç gerçekleşmemiş olması durumunda ne durumda olacakları entegrasyon durumları ile karşılaştırılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre entegrasyon AB ülkelerinin ortalama olarak %0,8 daha fazla kişi başı GSMH'ya sahip olmalarını sağlarken istihdamda ise %0.5 bir artı fark oluşturmuştur. Yunanistan'ın yine aynı şekilde entegrasyondan zararlı çıkan tek ülke olduğu anlaşılmaktadır (Muller, Julius, Natraj, & Hope, 2017).

Bütün bu değerler yoruma açık olmakla beraber AB ekseninde bir Ortak Pazar oluşumuna gitmenin Yunanistan için refah düzeyini negatif yönde etkilediği ve genel olarak diğer AB ülkelerinde ise özellikle 2008 Finansal Krizi'nin uzun dönem etkisiyle genel tabloda beklenenden daha düşük düzeyde bir pozitif etki oluşturduğu söylenebilir. Bakılması gereken diğer değer ise Dış Ticaret Hacim ve oranlarının ne ölçüde ve hangi yönde değiştiğidir. Bu bakımdan AB'nin iki motor gücü Fransa ve Almanya ve zayıf halkası Yunanistan'ın Dış Ticaret verilerini analiz etmek yararlı olacaktır. Diğer faktörleri sabit tutmak suretiyle regresyon analizi ile birliğin etkisini tam manasıyla gözlemlemek bu çalışmanın kapsamı dışında kaldığından, 1994 ve 2018 yılı ticaret verileri yüzeysel olarak karşılaştırılarak genel bir fikir elde edilecektir.

Her ne kadar bir regresyon analizi olmasa da normal şartlarda bu ülkelerin ticaret verilerinden beklenen değişim, 3. ülkelerle olan ticaretten sapmış olsun veya yeni bir ticaret hacmi oluşturmuş olsun; partner ülkelerin birbiriyle olan ticaretinin toplam ticaretleri içindeki ağırlığının artmasıdır.

Bu pencereden verilere bakıldığı zaman analiz edilecek ülkelerin AB üyesi ve AB üyesi olmayan en büyük ticari partnerlerinin dış ticaret hacim değişimlerine bakmak gerekir. Bu bağlamda Almanya'nın hem 1994 hem de 2018 yılları için en büyük 6 ticari partneri; Fransa, Hollanda, İtalya, İngiltere, ABD ve Çin'dir. Bu 6 ülke Almanya'nın toplam dış ticaret hacminde 1994 yılı için %45, 2018 yılı için ise %40'lık bir ağırlık oluşturmaktadır (World Bank, 2019).

Bu ülkeler arasından Almanya ile beraber Ortak Pazara giren Fransa, İtalya, Hollanda ve İngiltere'nin bu 6 ülke içindeki ticari ağırlığı 1994 yılında %78 iken 2018 yılında bu oran %60'a düşmüştür. Ülke bazlı olarak bakıldığında Fransa'nın %26 olan ağırlığının 2018'de

%17'ye düştüğünü Çin'in ise beklendiği üzere %4 olan ağırlığını %20'ye çıkarttığı görülmektedir (United Nations, 2020).

Fransa'nın yine aynı yıllar için en büyük ticari partnerleri ise 1994 ve 2018 yıl verileri arasındaki değişimden dolayı; Almanya, İtalya, Hollanda, İngiltere, ABD, Çin, İspanya ve Belçika olmak üzere 8 ülke olarak alınmıştır (WorldBank, 2019). Bu 8 ülke Fransa'nın toplam dış ticaret hacminde 1994 yılı için %65, 2018 yılı için ise %60'lık bir ağırlığı temsil etmektedir. Bu ülkeler arasında AB üyesi olan; Almanya, İtalya, Hollanda, İngiltere, İspanya ve Belçika'nın 8 ülke içindeki ticari ağırlığı 1994 yılında %86 iken bu oran 2018 yılında %76'ya düşmüştür. Bu iki yıl arasında dış ticarete yüzdeler dilim olarak en belirgin kaybı yaşayan ülke %14'den %8'e gelen düşüşle İngiltere olurken en belirgin artış kaydeden ülke %2'den %11'e gelen artışla yine Çin olmuştur (United Nations, 2020). Almanya ve Fransa oransal değerleri değişmesine rağmen hem yıl bazında hem de ithalat ve ihracat kalemlerinde partner ülke varyasyonlarında ciddi bir değişim göstermemiştir. Buna karşılık Yunanistan'ın hem yıl bazında hem de ithalat ve ihracat kalemlerinde ticari partnerleri büyük oranlarda değişim göstermektedir. Bu nedenden dolayı Yunanistan'ın en büyük ticari partnerleri toplam 12 ülke olarak alınacaktır. Bu ülkeler; Çin, Fransa, Hollanda, İngiltere, ABD, Güney Kıbrıs, Almanya, İtalya, Lübnan, Türkiye, Irak ve Rusya'dır (World Bank, 2019).

Bu ülkelerin 1994 yılında Yunanistan'ın toplam ticaretindeki payı %63 iken bu oran 2018 yılında %53'tür. Bu ülkelere AB üyesi olan 6 ülkenin 12 ülke içindeki payı 1994 yılında %86 iken bu oran 2018 yılında %55'e düşmüştür. Çin'le beraber aynı oranlarda Türkiye, Rusya ve Irak yüzdeler paylarını belirgin bir biçimde arttırırken Almanya ve İtalya sırasıyla %28 ve %25'den %16,5 ve %16'ya düşmüşlerdir (United Nations, 2020).

Avrupa Birliği projesinin 1957 Roma, 1965 Brüksel Anlaşmaları ve 1986 Avrupa Tek Senedi ile tarihsel bir akışa sahip olduğu göz önüne alındığı takdirde, Ortak Pazarın başlangıç tarihi itibariyle birçok Avrupa ülkesinin zaten hâlihazırda yüksek hacimlerde bir ticaret ilişkisine sahip olduğu söylenebilir. Bu bağlamda 1994'ten itibaren yaşanan yüzdeler düşüşün Çin'in yükselmesiyle açıklanması gerektiği tezi ortaya konulabilir. Nitekim yukarıda açıklanan verilerde Almanya ve Fransa gibi ülkelerin AB içi ticaretinin oransal olarak kısmi düşüşü bu bağlamda değerlendirilebilir.

Ancak oransal düşüşü büyük oranda Çin harici ülkelerden kaynaklanan Yunanistan ve halen AB dışı ticareti AB içi ticaretinden fazla olan Güney Kıbrıs gibi ülkeler için Ortak Pazar politik bir entegrasyon çabası olarak kalmıştır. Fakat genel tabloda yukarıda referedilen çalışmaların işaret etmiş olduğu performans kriterleri dahilinde AB oluşumunun ülkelerin refah düzeyine olumlu ve pozitif bir katkı yapmış olduğu sonucuna ulaşılabılır.

b) Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi (GCC)

1981 yılında Serbest Ticaret Bölgesi olarak kurulan ve Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Umman, Katar ve Kuveyt'in oluşturduğu KİK, ilk olarak 2003 yılında Gümrük Birliği aşamasına geçmiş, daha sonra ise 1 yıl gecikmeyle 1 Ocak 2008 tarihinde Ortak Pazar aşamasına geçiş sağlamıştır. Pratikte yaşanan bazı sorunlara rağmen Haziran 2017 tarihine kadar mal işgücü ve sermayenin serbest dolaşımının tam manasıyla sağlandığı bir birlik olması hasebiyle Ortak Pazar hedefini gerçekleştirebilmiş bir oluşum olarak değerlendirilebilir. Yemen haricinde Arap Yarımadasında olan bütün ülkelerin üye olduğu birlik, Kuveyt haricinde dünya ile olan karasal bağlantısını Suudi Arabistan üzerinden sağlayabilen ve bu bağlamda birliğin toplam nüfusunun %75'ini oluşturan Suudi Arabistan merkezli bir oluşumdur.

Haziran 2017'de Katar ile Suud Krallığının arasında yaşanan gerilim, Bahreyn ve BAE ile beraber KİK üyesi üç ülkenin Katar'la diplomatik ilişkilerini kesmesine ve Katar'a karşı blokaj uygulamasıyla sonuçlanmıştır.

İlk etapta Kuveyt ve Umman'ın yaklaşık 3 yıldır süregelen aracılık çabaları da birlik içinde yaşanan soğuk savaş bitirememiş, nihayet yine Kuveyt ve ABD'nin aracılığıyla 5 Ocak 2021'de sınırların yeniden açılmasını sağlayan bir anlaşmaya varılmıştır. Ancak kriz öncesi ve sonrasının verilerinin büyük bir fark oluşturduğu söylenemez.

KİK birlik içi toplam ticaretin Birliğin toplam ihracatına oranı 2015 yılında %11.05, 2016 yılında %10,96, 2017 yılında %10,57 iken 2018 yılında % %10,13 olarak gerçekleşmiştir. Bu oran KİK'i sıralama olarak Ortak Pazar hedefini gerçekleştirememiş olarak addedilen Afrika kıtasının EAC'si veya Güney Amerika'nın MERCOSUR ve CARICOM'un arkasına atarak dünyadaki toplam 20 ticari blok arasında 15. sıraya yerleştirmektedir. (Global Edge, 2019). Birlik içi toplam ticaretin birliğin toplam dış ticaretine oranı ise 2016 yılında %6,53 olarak gerçekleşirken yine Birlik içi ticaretin KİK GSMH'sına oranı 2012 yılı itibariyle sadece %6'dır (Abdulghaffar & Al-Ubaydli, 2013, p. 54).

2016 yılındaki toplam 85 milyar dolarlık KİK içi ticaret hacminin yaklaşık %60'lık payını BAE ve Suudi Arabistan alırken %40'lık payı kalan 4 ülke paylaşmıştır. (Stepanyan & Joshi, 2018).

Ülkeler bazında Suudi Arabistan'a ve coğrafi olarak Birliğe daha mahkûm bir görüntü çizen Umman'a Gümrük Birliği öncesi olan 2002 ve kriz öncesi olan 2016 yılları itibariyle bakıldığı zaman da çok farklı bir tablo ortaya çıkmamaktadır. Buna göre Suudi Arabistan'ın 2002 yılında Blok içi ticaretinin toplam ticaretine oranı %3.47 seviyesindeyken bu oran 2016 yılında %8.36'da kalmıştır. Umman'ın ise 2002 yılında blok içi ticaretinin toplam ticaretine oranı %19,04 iken bu oran 2016 yılında %14,67'ye gerilemiştir (Stepanyan & Joshi, 2018).

Bu oranlar AB ile kıyas edilemeyecek kadar düşük bir düzeyde olmakla beraber dünyadaki ticari bloklar arasında da istatistiksel olarak en kötü performanslardan biridir. KİK'in ticari veri setlerinde ortaya koymuş olduğu rakamlar literatürde de kendine bir yer bulmuştur. (Insel & Tekce, 2011) panel data modeliyle KİK içi ticari verilerini Gümrük Birliği öncesi ve sonrası için analiz ettikleri çalışmada KİK ülkelerinin benzeşen ekonomik yapıları nedeniyle blok içi ticaretinin hep limitli kaldığı ve Gümrük Birliği anlaşmasının KİK ülkelerinin ticari akışlarında hacim ya da yön olarak herhangi bir değişikliğe uğratmadığı sonucu elde edilmiştir Buna göre 1997-2002 ve 2003-2007 periyotları arasında KİK ülkelerinin ticari partnerlerinin sıralaması değişmemiş ve KİK Gümrük Birliği ve KİK-AB diyalog faktörleri 90'lardan itibaren yükselişe geçen Çin-Hindistan faktörünün gölgesinde kalmıştır (Insel & Tekce, 2011, s. 249).

IMF'nin 2018 tarihli raporu ise KİK bölgesinin 2000-2017 yılları için petrol ürünleri ihracatının toplam ihracatın ortalama %65'ini oluşturduğunu ve petrol gelirlerinin toplam GSMH'nin %42'sini oluşturması itibariyle KİK ekonomilerinin hidrokarbon temelli benzer ekonomik yapı statülerinden kurtulamadığını ifade etmektedir. Yine aynı raporda yapılan çekim modeli analizinde Umman'ın KİK içi ihracatının potansiyelinin %7, Suudi Arabistan'ın ise % 1 altında performans gösterdiği, buna karşılık BAE ve Bahreyn'in sırasıyla potansiyellerinin %4 ve %8 üstünde performans gösterdikleri bulguları elde edilmiştir (Stepanyan & Joshi, 2018). KİK'in faktör mobilitesi bakımından da sağlanan kolaylıklara rağmen çok iyi bir performans gösterdiği söylenemez. Örnek olarak 2011 yılında Umman özel sektöründe Umman vatandaşı olmayan sadece 32 KİK vatandaşı istihdam edilmiştir (Abdulghaffar & Al-Ubaydli, 2013, s. 57).

Diğer yandan KİK vatandaşlarının diğer KİK ülkelerinde sahip oldukları gayrimenkullere bakıldığı zaman 2015 yılında KİK içinde gerçekleşen toplam 23.509 ülke dışı gayrimenkul alımlarının %75'nin Birleşik Arap Emirlikleri'nde gerçekleştiği görülmekte ve diğer ülkelerde çok düşük rakamlarda kaldığı görülmektedir (Saudi Census, 2016).

Sonuç olarak KİK İİT içerisinde Ortak Pazar entegrasyonunu tamamlayabilmiş tek yapı olmasına rağmen gerek genişleme hedefi bulunmayan sınırlı bir bölgesel birlik olması gerekse ülke ekonomilerinin tamamlayıcı olmaktan ziyade benzer yapılarda olmasından dolayı Ortak Pazarın arzu edilen etkilerini elde etmekten çok uzak bir konumdadır. Petrol dışı intra-KİK ticaretinin 2016 yılı itibariyle %10 seviyesinde kaldığı bir blokta (Stepanyan & Joshi, 2018), Lipsey'in önermesinde olduğu gibi karşılaştırmalı üstünlükler teorisi çerçevesinde üye ülkelerin herhangi başka bir malda uzmanlaşmaya gitmesi ve bu şekilde ticaret arttırıcı bir etki elde edilmesi mümkün değildir.

Bu bulgular ışığında coğrafi yakınlıkla beraber ülke ekonomik yapılarının farklılaştığı ve hem nüfus hem de GSMH olarak birden fazla ülkenin ağırlık oluşturduğu muhtemel bir blokun ortak pazarın arzu edilen ticaret arttırıcı etkilerini elde etme şansı daha yüksektir.

İKİNCİ BÖLÜM

İSLAM ÜLKELERİ TEMELİNDE ORTAK PAZAR

2.1 İslam Ülkelerinin Genel Görünümü

İİT ülkeleri çerçevesinde İslam Ülkelerinin üretim, finans ve özellikle ticaret alt başlıklarında mevcut durumlarının incelenmesi ve genel görünümün bir resminin çıkarılması Ortak Pazar idealinin neresinde durulduğu bakımından önem arz etmektedir. Üretim tarafında üretim verisine bakıldığında zaman 2019 yılı itibariyle dünyadaki toplam çıktının ancak %15'nin İİT ülkeleri tarafından üretildiği görülmektedir. Pandemi ile beraber dünya trendine paralel olarak İİT ülkeleri de dünyaya olan toplam ihracatlarında bir yavaşlama yaşamış ve 2019 yılı itibariyle toplam ihracat hacimleri 1,79 trilyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Gelişmekte olan ülkeler kategorisi içerisinde değerlendirildiğinde İİT'nin toplam ihracattaki payı 2018 yılında %24,2 iken bu oran 2019 yılında %23,8'e düşmüştür. Mal ihracatında ise İİT'nin 2018'deki payı %9,9 iken bu oran 2019 yılında sınırlı bir düşüşle %9,8 olmuştur. 2019 yılı itibariyle İİT içindeki en büyük beş ihracatçı ülkenin yapmış oldukları ihracat bütün üye ülkelerin toplam ihracatının yaklaşık %60'ına tekabül etmektedir. Yine benzer olarak İİT üye ülkelerinin yapmış oldukları toplam ithalat 2018 yılında 1.78 trilyon dolar iken bu rakam 2019 yılında 1.74 trilyon dolara düşmüştür. Globalde ise hem 2018 hem 2019 için İİT'nin toplam ithalattan aldığı pay %9,2 olarak gerçekleşmiştir (Bağcı & Tıntın, 2020).

Hizmetler sektörüne bakıldığında zaman 2019 yılında dünyada gerçekleşen toplam hizmet ihracatı 6,1 trilyon dolardır. Bu rakamın 427 milyar doları İİT üye ülkeleri tarafından gerçekleştirilirken, bu rakam şimdiye kadar kayda geçen en yüksek rakam olma özelliğini taşımaktadır. Bunun karşılığında aynı yıl için toplam hizmet ithalatı 525 milyar dolar olarak gerçekleşmiş dolayısıyla elde edilen yüksek ihracat rakamına rağmen İİT ülkeleri hizmet sektöründe net ithalatçı olmayı sürdürmüştür. Bu bağlamda geçerli yıl için İİT ülkelerinin hizmetler grubunda global ihracattaki payı %6,9 olurken global ithalatta ise %9'luk bir pay almıştır. Üye ülkeler arasında Birleşik Arap Emirlikleri 73,5 milyar dolarlık hizmet ihracat hacmi ve İİT içi %17,2'lik pay ile dikkat çekmektedir (Bağcı & Tıntın, 2020).

Dış ticaret dengesine bakıldığı zaman üretim mallarında İİT ülkeleri 2015-2017 yılları arasında emtia fiyatlarındaki düşüş nedeniyle genel olarak net ithalatçı konumunda kalırken 2018 yılında tekrar artıya geçmiş ve 87 milyar dolarlık bir dış ticaret fazlası vermiştir. 2019 yılında ise bu rakam 53 milyara düşmüştür. Yine 2015 yılından itibaren bakıldığı zaman İİT ülkeleri hizmetler sektöründe net ithalatçı olarak kalmış 2018 ve 2019 yıllarında sırasıyla 95 ve 45 milyar dolar açık vermiştir. Sadece İİT içi ticarete bakıldığı zaman 2016 yılından itibaren İİT içi ticaret istikrarlı bir biçimde yükselmiş ve 3 yıllık süreçte yaklaşık %30'luk bir artış kaydetmiştir. Buna göre 2016 yılında 254 milyar dolar olan ticaret hacminin 2019 yılında 331 milyar dolara yükseldiği görülmektedir. Yine de bu rakam 2012 yılında kaydedilen rakamdan daha düşük bir rakamdır. (Bağcı & Tıntın, 2020).

ICDT verilerine göre ise 2016 yılı itibariyle İİT içi net ticaret 278 milyar dolar iken temel olarak emtia ve petrol fiyatlarındaki dalgalanmalardan ötürü bu rakam 2017 yılında 322 milyar dolara yükselmiştir. Oransal olarak bakıldığı zaman İİT içi ticaretin toplam ticarete oranı 2016'da %18,7 iken 2017'de %19,8'e yükselmiştir. Bu oranın %75'lik gibi çok büyük bir kısmını ise BAE, Türkiye, Suudi Arabistan, Endonezya, İran, Malezya, Mısır, Pakistan, Umman ve Irak oluşturmaktadır (Report of OIC Genel Secretariat to COMCEC, 2019)

IMF'ye göre 2019 yılı itibariyle dünyada gerçekleşen toplam mal ihracatı 18,3 trilyon dolar olarak kayda geçmiştir. Dünya Bankası'na göre ise bu rakam aynı yıl için 18,9 trilyon dolardır. Bu global trende paralel olarak İİT ülkeleri de aynı şekilde bir düşüş yaşamışlar ve 2019 yılında 1,79 trilyon dolarlık ihracat gerçekleştirmişlerdir. İİT içerisindeki en büyük 5 ihracatçı ülkenin toplam İİT ihracatı içerisindeki payının yaklaşık %60 olması İİT'nin genel olarak performansının birkaç ülkeye bağımlı olduğunu ortaya koymaktadır. Bu çerçevede Suudi Arabistan İİT'deki toplam ihracatın 260 milyar dolar ve %14,5 ile en büyük payı alarak üye ülkeler arasındaki en büyük ihracatçı konumunu almıştır. Bu ülkeyi sırasıyla 238 milyar dolar ve %13,3 ile Malezya, 221 milyar dolar ve %12,3 ile Birleşik Arap Emirlikleri, 181 milyar dolar ve %10,1 ile Türkiye ve 166 milyar dolar ve %9,3 ile Endonezya izlemektedir. İhracat tarafında olduğu gibi mal ithalatında da toplam hacim birkaç üye ülke üzerinde ağırlıklı olarak yoğunlaşmıştır. Bu bağlamda sırasıyla 212, 210 ve 205 milyar dolarlık ithalat hacimleriyle toplam üye ülke ithalatlarının yaklaşık %36'sını gerçekleştiren Birleşik Arap Emirlikleri, Türkiye ve Malezya 2019 yılı

için açık ara lider konumunda kalmışlardır. Daha geniş bir çerçevede ise en fazla ithalat gerçekleştiren ilk 5 ülkenin İİT içerisinde almış oldukları pay aynı yıl için %52,1 olmuştur (Bağcı & Tıntın, 2020).

Diğer taraftan 2017 yılı itibariyle 28 ülke İİT'nin koymuş olduğu %25 İİT içi ticaret hacmi hedefine ulaşabilmiştir. Bu ülkelerin genel olarak yapısına bakıldığı zaman Mali ve Gambia gibi zaten toplam ticaret hacmi oldukça düşük ülkeler olduğu görülmektedir. İİT ülkelerinin dünya ticaretinde bir bütün olarak rakamsal durumuna bakıldığı zaman 2014'te 4,2 trilyon dolar olan hacmin 2017 yılında %22'lik bir düşüşle 3,2 trilyon dolara gerilediği görülmektedir (Report of OIC Genel Secretariat to COMCEC, 2019).

Hizmet ihracatında ise İİT ülkelerinin global ihracata katkısı 2014-2019 yılları arasında %6,7 ile %6,9 arasında kalmıştır. Buna karşılık aynı dönem için ithalatta bu oran %9 ile %11,3 arasında dalgalanmıştır. Hizmet ihracatı tarafında Birleşik Arap Emirlikleri en yüksek performansı gösterirken bu ülkeyi yakın sayılabilecek bir oran olan %15,2 ile Türkiye izlemiştir. İthalat tarafında aynı şekilde yüksek performansı ise bir başka Körfez ülkesi olan Suudi Arabistan göstermiş ve 75 milyar dolar ve %14,3 lük pay ile ithalat tarafında lider konumunu alırken Birleşik Arap Emirlikleri 74,1 milyar dolar ve %14,1'lik pay ile bu ülkenin hemen arkasında yer almıştır. 2019 yılında İİT içi ihracatın %61'i 10 ülke tarafından gerçekleştirilirken İİT içi ithalatın %76,2'lik kısmı da yine sadece 10 ülke tarafından gerçekleştirilmiştir. Birleşik Arap Emirlikleri İİT içi ihracatta 58,8 milyar dolar ve %17,8 ile ilk sırada yer alırken bu ülkeyi 51,7 milyar dolar ve %15,6 ile Suudi Arabistan 48,8 milyar dolar ve %14,8'lik pay ile Türkiye izlemektedir. Dolayısıyla bu üç ülke İİT içi ihracatta kabaca yaklaşık olarak %50 bir dilimi temsil etmektedir. İİT içi ithalatta da yine Birleşik Arap Emirlikleri 37 milyar dolar ve %11,7'lik pay ile ilk sırayı alırken bu ülkeyi 26,2 milyar dolar hacim ve %8,2 ile Türkiye izlemektedir. Genel tabloda ilk 5 ülke toplam İİT içi ithalatın %42,7'sini oluşturmaktadır (Bağcı & Tıntın, 2020).

Bu verilerden hareketle İİT ülkelerinin sürdürülebilir bir büyüme yapısına kavuşmaları için petrol ve hammadde yoğun ihracattan katma değeri yüksek ve teknoloji yoğun ihracata geçiş yapmaları büyük önem arz etmektedir.

Diğer taraftan dünya 21. Yüzyıl ile beraber liberalleşmenin popüleritesini arttırdığı bir konjoktüre girmiş ve korumacılık gelişmiş olan ülkelerin baskılarıyla oldukça gerilemiştir. Her ne kadar 1994 yılına nazaran dünyada genel olarak uygulanan tarife ve tarife dışı engeller azalmış olsa da pandemi öncesinde bile korumacılığa yönelik olarak

bir eğilim başladığı inkar edilemez. Bunun ilk işareti 2017 yılında ABD'nin "önce Amerika" sloganıyla Trans Pasifik Anlaşması'ndan çekilmesi olmuştur. Ardından gelen süreçte Amerika ile Çin arasında yaşanan ticari misillemeler ve ticaret savaşları da bu sürecin devam etmesi olarak algılanabilir.

Son tahlilde OPEC üyesi körfez ülkeleri haricinde İİT ülkeleri genel tabloda net ithalatçı olarak kalırken körfez ülkelerinin de petrolün önemini yitirdiği herhangi bir yakın gelecek senaryosunda dış ticaret dengelerinin sarsılacağı açıktır. Ek olarak İİT ülkelerinden az bir kısmının sanayileşme ve üretim tecrübesini yaşamış olmaları dış ticaret hacminin de İİT içinde sınırlı kalmasını sonuç vermektedir. Diğer yandan pandemi süreci ve sonrasında oluşan enflasyonist ortam ve Rusya-Ukrayna Savaşı ülkelerin kendi kendine yetebilecek ve besleyebilecek kapasitede olmalarının ne kadar önemli olduğunu ortaya koymuştur. Bu bağlamda korumacılıktan ziyade ülkelerin ihracat yasakları koymaya başlamaları dünyanın farklı bir yöne doğru gittiğinin işareti olarak algılanabilir. Bu bağlamda ekserisi tarım ülkesi olarak sınıflandırılan İslam Ülkelerinin kendi içinde hammadde ve girdi sorununu çözmeleri halinde başarılı bir oluşuma gitmeleri de mümkün gözükmektedir. Bu bakımdan İslam Ülkelerinin tarihsel olarak Ortak Pazar kimliği gösterdiği yapılanmalara kısaca değinerek mevcut durumda İİT ülkelerinin üretim yapısının sektörel olarak incelenmesi faydalı olacaktır.

Her ne kadar ortak pazar kavramı entegrasyon aşamaları ile beraber (Balassa, 1961) tarafından sistematize edilmiş ise de İslam tarihinde ortak Pazar uygulamalarını görmek mümkündür. Özellikle Emevi fetihlerinden sonra arkadan gelen Abbasilerin donanma ve deniz ticaretine önem verdikleri bilinen bir olgudur. Nitekim bu durum 7 ve 11.yüzyıllar arasında Moğol istilasına kadar Hint Okyanusu'ndan Kafkaslara, Çin sınırlarından Atlas Okyanusu'na kadar bir İslam Ortak Pazarı çerçevesinde yoğun bir ticari faaliyet oluşmasını sağlamıştır. Ancak 17. yüzyıl sonrasında teknolojik üstünlüğünü kaybeden İslam dünyası bu tarihten sonra gittikçe etken bir yapıdan edilgen bir yapıya evrilmiştir. Çoğu İslam ülkesinin sömürge yönetimi altında kalmış olması ve daha sonra sınırlarının bu yönetimler tarafından çizilmiş olması bu edilgenliği üretim ve ticari anlamda da pekiştirmiştir. Temelde ülkelerin ekonomik güçlerini belirleyen olgu üretim yapısıdır ki bunun rakamsal yansıması GSYH şeklindedir. GSYH'nin büyüklüğü ise doğrudan ticaret kapasitesini ve ticaretin büyüklüğünü belirler. Genellikle tarım ülkesi olan İslam ülkeleri bu özelliklerinin yanında yer altı kaynakları ve hammaddeleri ile gelişmiş ülkelerin yarı

mamul tedarikçisi konumundadır. 2007 yılı itibariyle İslam ülkeleri dünya petrol üretiminde %50, hammadde ihracatında %40, tarımsal ürünler ticaretinde ise %7 paya sahiptir (Tabakoğlu, 2013).

Alt kategori olarak zirai üretim tarafına bakılacak olursa; İslam ülkelerinin ürettikleri zirai ürünler ve bunların dünyadaki toplam üretime olan oranları Tablo-1’de şekillenmektedir. İslam ülkelerini bir bütün olarak ele alan bu toplu tabloya ek olarak en kritik hububatlardan olan buğday, pirinç ve mısır üretimlerinde Çin, Hindistan ve ABD’nin ilk sıraları paylaştığı görülmektedir. Bu üç ülkenin 2007 yılı itibariyle buğday, pirinç ve mısırdaki toplam üretimleri sırasıyla 225, 320 ve 425 milyon tondur. İslam ülkelerinden Pakistan buğdayda 23,5 milyon ton ile İİT içerisindeki en fazla buğday üreten İslam ülkesi olurken Endonezya da 55 milyon tonluk pirinç üretimi ile İİT dahilinde en fazla pirinç üreten ülke olmuştur. Mısır üretiminde ise genel tablodaki %3’lük orana paralel bir şekilde İslam ülkelerinin bir hacmi bulunmamaktadır (Tabakoğlu, 2013).

Hammadde ve tabii kaynaklar bakımından dünyada önemli bir yere sahip olan İslam ülkelerinin petrol doğalgaz ve kalay üretiminde dünya üretiminin %50’sinden fazla bir paya sahip oldukları Tablo-2’de görülmektedir. Ek olarak Fosfat ve Krom üretiminin de oldukça yüksek oranlarda olduğu görülmektedir. İslam ülkelerinin sanayisi genel bir değerlendirmeye tabii tutulduğunda hemen hemen hepsinin en iyi şartlarda gelişmekte ya da kalkınmakta olan ülkeler olarak tanımlandığı ve fakat on yıllardır bu kısır döngüden ve tanımdan kurtulamadıkları bilinen bir olgudur. Son yıllarda savunma sanayiinde Türkiye’nin yapmış olduğu atılım sayılmazsa, Mısır, Pakistan ve Türkiye gibi İslam ülkelerinin sadece doküman ve gıda sektörlerinde nispi önemi olduğu bilinmektedir. Özellikle teknoloji üretiminde bütün İslam ülkelerinin batıya bağımlı olarak ve ithalata dayalı bir model yürütmektedirler. Diğer yandan İslam ülkelerinin Sınai potansiyelleri umut vadetmekle beraber şu ana kadar hayat geçirilen sanayi kolları Batı’ya nazaran hala oldukça geridedir. Örnek olarak takım tezgâhları sanayii Cezayir, Pakistan, Türkiye ve İran gibi ülkelerin gayretlerine rağmen hala Hindistan gibi bir ülkenin seviyesine bile yaklaşamamıştır. Ağır buhar kazanları ekipmanı Mısır, Pakistan ve İran’da üretilebilirken genel sanayi araçlarında Cezayir ve Mısır çimento şeker ve un fabrikaları teçhizatında ise Pakistan, Türkiye ve İran söz sahibidir. (Tabakoğlu, 2013)

Görüldüğü üzere belli başlı sanayi kollarında 3-4 ülkenin isimlerinin tekrar tekrar önümüze çıkması belirli ülkeler haricinde İslam dünyasının sanayisinin istenilen seviyeden çok uzakta olduğunu ortaya koymaktadır.

İslam ülkeleri temel olarak üç kategoriye ayrılabilir. Birinci kategoride istihdam ve gelir açısından tarımın ön planda olduğu ve ihracatın en önemli kalemlerinin tarım ürünleri olduğu ülkelerdir. Afganistan, Sudan, Yemen, Somali gibi ülkeler bu grupta olup bu ülkelerin sanayileri gelişmemiş bir durumdadır. İkinci kategorideki ülkeler belli bir nüfus yoğunluğuna sahip olmakla beraber sanayi sektörünün payı tarıma oranla daha ileri seviyede olan ve sanayileri kısmen gelişmiş ülkeler olarak nitelendirilebilir. Üretimde tek bir segment ya da gruba bağlı olmaktan ziyade belli seviyede bir çeşitliliğe de sahip olan bu ülkelere örnek olarak Türkiye, Malezya, Pakistan ve Mısır örnek olarak verilebilir. Üçüncü kategorideki ülkeler ekonomileri doğal kaynaklara ya da daha spesifik bir ifadeyle petrole dayalı olan ülkelerdir. Aynı zamanda OPEC üyesi olan ve ihracat hacimlerinin yarıya yakını hatta çoğu zaman yarısından fazlası petrol olan bu ülkelere örnek olarak Suudi Arabistan, Kuveyt, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri verilebilir (Tabakoğlu, 2013).

İdeal bir Ortak Pazar yapılanmasından yapısal olarak birbirinden çok farklı bir ekonomik modele sahip olan bu üç kategorideki ülkelerin karma bir biçimde entegrasyona gitmeleri tek kategorideki ülkelerin birbirleri ile bir entegrasyona gitmelerinden çok daha başarılı bir sonuç verecektir. Yine bu çalışmada üzerinde durulduğu üzere üçüncü kategorideki ülkeler olan Körfez ülkelerinin birbirleri ile bir Ortak Pazar yapılanmasına gitmeleri beklenen ve arzu edilen sonucu vermemiş ve başarısız bir oluşum örneği olarak kalmıştır.

Fakat en genel tabloda bu üç kategoriye mezc eden karma bir yapılanmaya gidilmiş olsa bile İslam ülkelerinin üretim kapasitelerini arttırmaları ve bu bağlamda sanayi yatırımlarını artırması gerekliliği ortadan kalkmamaktadır. Mevcut durumda İslam ülkelerinin toplam ithalatının %70'i başta dayanıklı tüketim malları ve yatırım malları olmak üzere sanayileşmiş ülkelere ithal edilen mamul maddelerdir. On yıllardır pek fazla bir gelişme göstermeden süregelen bu durum İslam Ülkeleri arasındaki ticaret hacminin 2021'de halen %18 civarında kalmasıyla da teyit edilebilir (Islamic Business, 2022).

Ülke grupları açısından alt bir incelemeye gidilmesi halinde şaşırtıcı bir biçimde bu alanda ihracat tarafında en iyi performansın Türkiye Cumhuriyetleri tarafından gerçekleştirildiği

görülmektedir. İslam ülkelerine yapılan ihracatın toplam mal ihracatına oranında 2011 yılı itibariyle Kırgızistan %63, Özbekistan %47, Tacikistan ise %53'lük bir orana sahiptir. Bunun yanında Afganistan, Suriye, Lübnan ve Ürdün gibi ülkelerin de yine aynı yıl itibariyle %45-55 bandında kaldıkları görülmektedir. Fakat Mısır, Pakistan ve Türkiye gibi hacmin yüksek bir bölümünü temsil eden ülkelerin %27-%33 bandında kalması, hatta Malezya ve Endonezya için bu oranın %11'i geçmemesi genel tabloda negatif bir görünüme neden olmaktadır. İthalat tarafında ise İslam ülkelerinin gelişmiş ülkelere olan bağımlılıkları daha net bir biçimde yansımakta olup oransal olarak İslam Ülkelerinden yapılan ithalatın toplam ithalatına oranında %50'yi geçen tek İslam Ülkesi Somali olmuştur. Nispeten büyük ekonomilere sahip sayılabilecek Irak ve Pakistan sırasıyla %50 ve %42 ile iyi bir performans gösterirken Türkiye, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Endonezya %14 bandında kalmıştır. İslam ülkeleri arasında ortak Pazar entegrasyonuna gidecek bir yapılanmanın temel altyapısı ulaşım ve haberleşme ağının güçlü olmasından geçmektedir. Özellikle demiryolu ve karayolu ulaşımının yeterli altyapı ile beraber güvenli olması iktisadi işbirliğinin temel parametrelerinden birisidir (Tabakoğlu, 2013).

Bunun yanında İslam ülkelerinin bugün Batı tarafından dejenerasyona uğratılmış kimliklerini yeniden bulmaları ve ortak bir üst kimlikte en azından kültürel olarak buluşmaları çok önemli bir olgudur. İslam kültürünün zayıf kalıp batı kültürünün hakim olduğu bir iklimde İslam üst kimliği temelinde iktisadi bir entegrasyonun başarılı olma şansı zayıf kalacaktır. Avrupa birliği temelinde Avrupa milletlerini ortak noktada buluşturup sınırların açılmasını toplumlara kabul ettiren ortak değerler ve buluşma noktaları İslam ülkeleri toplumlarında da cari olması gerekmektedir.

2.2 Türkiye Merkezli Olarak Ortak Pazar Oluşumunda Ülkelerin Belirlenmesi

Avrupa Birliği ülkeleri 1957 yılından beri kendi içinde planlı ve sürekli gelişmekte olan bir ticari ilişki ağı kurmasına karşın KİK ya da D-8 gibi herhangi bir blok özelinde İslam Ülkelerinin kendi içlerindeki ticaret hacmi çok düşük seviyelerde kalmıştır.

Körfez İşbirliği Konseyi (GCC) örneğinde ülke ekonomik yapılarının benzer olmasından ve kısa dönemde üye ülkeleri üretimde ürün çeşitlemesine yönlendirecek bir saik ve yapı olmadığından yapılan analizler birlik içi ticaretin düşük oranlarda olmasına rağmen genel olarak potansiyeline ulaştığını göstermiştir. Ancak diğer İslam ülkeleri için oluşan kanaat potansiyellerinin altında ticaret hacmine sahip olduklarıdır.

Bu çalışmanın kapsam ve amaçları açısından ilk olarak Türkiye'den karayoluyla İİT dışı 3. bir ülkeden geçmek zorunda kalmadan ulaşım sağlanabilecek ve coğrafi bir bütünlük oluşturabilecek İslam ülkelerinin belli kriterler dahilinde kabaca belirlenmesi gerekmektedir. Sonrasında bu çatı liste üzerinden bu ülkelerin ticarete konu mal çeşitlenmesini analiz edip çekim modeli çerçevesinde yapılan alt ülke gruplamalarında Türkiye'nin de dahil olduğu muhtemel bir ortak Pazar oluşumunun ticaret artırıcı bir etkiye sahip olup olmayacağı test edilecektir. Bu bağlamda ülke seçimi için belirlenmesi gereken en önemli kriter coğrafi yakınlıkla beraber coğrafi bütünlük olgusudur. Başarılı oluşum olarak addedilen AB bir referans olarak kabul edildiği takdirde bu birliğin coğrafi olarak göze çarpan en önemli özelliğinin Schengen bölgesinin herhangi bir kesintiye uğramadan devam edebilmesidir. Ortak Pazar hedefiyle yola çıkan bir ülke topluluğunun da buna benzer bir alanı herhangi bir 3. Ülkenin blokajına maruz kalmadan oluşturabilmesi en önemli etmenlerden birisidir. Türkiye'den Doğu'ya doğru İslam ülkeleri dahilinde bir mesafe kat edildiği zaman İİT dışı ülkeler olarak Güneydoğu tarafında Hindistan, Doğu'da Çin ve Kuzeydoğu 'da Rusya karşımıza çıkmaktadır.

Bu takdirde coğrafi bütünlük sağlamış farazi bir İslam Ortak Pazarının doğal sınırları bu ülkelerde biter ve doğu sınır ülkeleri Kırgızistan, Tacikistan ve Pakistan olur. Türkiye'nin bu ülkelere uzaklığı sırasıyla 3300, 3096 ve 3240 Km'dir.¹

AB içerisindeki en uzak mesafelerden biri olan Portekiz Estonya arasındaki mesafenin 3200 km olduğu ve transit taşıma sürelerinde bu uzaklığın ortalama 1 haftalık transit süresi aldığı düşünüldüğünde bu farazi sınır ülkeleri Türkiye'ye coğrafi olarak yakın şeklinde kategorize edilebilir.

Diğer yandan Türkiye'den karayoluyla güney ve güneybatıya doğru mesafe kat edildiğinde Afrika ve Asya kıtalarının sınırı kabul edilen Suez Kanalı'nın karasal bütünlüğü bozmadığı varsayımı altında Afrika kıtasının çok uzak mesafelerindeki İslam ülkelerine erişim sağlanabilir. Ancak coğrafi yakınlığın AB içi mesafe ve farazi doğu sınırıyla paralellik arz etmesi açısından 3300 km ve altındaki mesafesi olan ülkeler Türkiye'ye coğrafi olarak yakın şeklinde kategorize edilecektir.

¹ Mesafe ölçümlerinde Great Circle Distance adı verilen ülke başkentleri arası en kısa mesafe yöntemi kullanılmıştır

Bu da İslam ülkeleri Ortak pazarının farazi sınırlarının Afrika kıtasında güneyde 2944 km mesafedeki Sudan ve Batı'da 2187 km mesafedeki Libya olarak şekillenmesi demektir. Sonuç olarak ülke seçiminde oluşan kriterler aşağıdaki gibi şekillenmiştir:

- i) İslam İşbirliği Teşkilatı'na üye bir ülke olması
- ii) En az bir İİT üyesi ülke ile sınır komşusu olması
- iii) İlgili ülkeden Türkiye'ye araya İİT üyesi olmayan bir ülke girmeden İİT üyesi ülke toprakları üzerinden karayoluyla ulaşım sağlanabilmesi
- iv) Ülke başkentinin Türkiye Cumhuriyeti başkenti olan Ankara'ya 3300 km'den az mesafede olması

Bu kriterler dahilinde Türkiye dahil 23 ülke muhtemel bir ortak Pazar oluşumu için kurucu üye aday konumunda olup bu ülkelerin geneli ve alt gruplamaları yapılarak çekim modeli üzerinden test edilmesi ve akabinde stokastik sınır analizi ile ticari potansiyellerinin hesaplanarak çıkartılması, Türkiye'nin bu 22 ülkeden hangileriyle bir blok oluşumuna gitmesi gerektiği hakkında bir fikir verecektir.

Bu ülkeler; Afganistan, Azerbaycan, Bahreyn, Irak, İran, Katar, Kazakistan, Kırgızistan, Kuveyt, Libya, Lübnan, Mısır, Özbekistan, Pakistan, Suriye, Suudi Arabistan, Tacikistan, Türkmenistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Umman, Ürdün ve Yemen'dir. Çalışmada kolay bir referans olması açısından Türkiye'nin de dahil olduğu bu ülke grubu BÜ olarak adlandırılmıştır. Bu gruptan sonra gelen ülke gruplamaları BÜ'den oluşan alt gruplamalar olarak nitelendirilebilir ve bu ülkelerde yine kolay bir referans olması açısından kodlanmıştır.

İkinci grup ülkeleri; Azerbaycan, İran, Irak, Ürdün, Kuveyt, Lübnan, Katar, Suudi Arabistan, Suriye, Türkiye ve Yemen olmak üzere 11 ülkeden müteşekkil olup mesafe bakımından Türkiye'nin yakın çevresine dağılmış ülkelere oluşmaktadır. Bu ülke grubu YÜ ülkeler olarak adlandırılmıştır.

Üçüncü grup ülkeleri; Afganistan, Azerbaycan, İran, Irak, Kazakistan, Kırgızistan, Pakistan, Tacikistan, Türkiye, Türkmenistan ve Özbekistan olmak üzere 11 ülkeden müteşekkil olup genel itibarıyla Türkiye'nin doğu sınırından itibaren yine doğuya doğru genişleyen bir yapıdadır. Bu ülke grubu DÜ olarak adlandırılmıştır.

Dördüncü grup ülkeleri; Azerbaycan, Mısır, İran, Irak, Kuveyt, Katar, Suudi Arabistan, Suriye, Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri olmak üzere 10 ülkeden müteşekkil olup

genel itibariyle Arap ülkelerinden oluşmaktadır. Bu ülke grubu AÜ olarak adlandırılmıştır.

Son olarak beşinci grup ülkeleri; Bahreyn, İran, Ürdün, Kazakistan, Kuveyt, Kırgızistan, Lübnan, Pakistan, Suriye, Tacikistan, Türkiye, Birleşik Arap Emirlikleri ve Özbekistan olmak üzere 13 ülkeden müteşekkil olup coğrafi ve alt kimlik olarak karma bir yapı arz etmektedir. Bu ülke grubu KÜ olarak adlandırılmıştır.

2.3. Seçili Ülkelerin Dış Ticaret Profilleri

2.3.1. Afganistan

2019 verilerine göre 37 milyonluk bir ülke olan Afganistan'ın GSYH'sı 19,1 milyar dolar ve kişi başına düşen GSYH ise 502 dolardır. GSYH'nin sektörel dağılımına bakıldığında zaman hizmetler sektörünün %55,9 ile aslan payını aldığı tarım ve sanayi sektörlerinin ise sırasıyla %23 ve %21,1 değerlerini aldığı görülmektedir. Afgan Ekonomisi genel manada tarım ve küçükbaş hayvancılığa bağlı olup işgücünün sektörel dağılımında tarım %80'lik bir pay işgal etmektedir (Afganistan, 2019). Ülkenin mevcut şartlarda ekilebilir arazisinin toplam topraklarının sadece %15'i olmasına rağmen tarım üzerinden bir ekonomi modeli oluşmuş olması tamamen kaynak yetersizliğinden kaynaklanmaktadır. Tarımsal üretimin önemli bir kısmı başta buğday olmak üzere daha çok iç tüketime yönelik olarak tahıllardan oluşmaktadır. Fakat buna rağmen ülke tarımda kendi kendine yeten bir ülke olmayıp gıda ithali ve gıda yardımı olmadan kendi kendini besleyememektedir (Leblebicier, 2017). Doğal kaynaklar açısından zengin bir ülke olan Afganistan; zengin petrol yataklarına, kömür ve doğalgaz gibi enerji minerallerine, bakır, altın ve gümüş gibi maden rezervlerine sahiptir. Genel olarak bakıldığında zaman ülke genelinde 1400'den fazla maden sahası bulunmaktadır. Fakat altyapı ve teknik imkanların yetersizliği ve kısıtlı ulaşım açısından dolayı var olan rezervlerin çoğundan yararlanılamamaktadır (Leblebicier, 2017).

Afganistan bölge ülkeleri arasında en düşük gümrük tarifelerine sahip olan ülkelerden birisidir. İthal ürünlerin takribi %70'lik kısmına uygulanan gümrük vergisi %5'den daha azdır. Bu bağlamda Afganistan APTTA ve SAFTA ticaret anlaşmalarına taraftır (Leblebicier, 2017). Afganistan'ın yıllık toplam ihracatının değeri 870 milyon dolar iken yine aynı yıl verilerine göre yıllık toplam ithalatının değeri yaklaşık 8,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 6 haneli HS koduna göre toplamda 204 çeşit ürün 65 ülkeye ihraç edilirken 109 ülkeden 741 kalem ürün ithal edilmiştir. FOB değerine göre yapılan

sıralamada ülkenin en fazla ihracat yaptığı 5 ürün sırasıyla; 115 milyon dolarla meyankökü özü, 88 milyona dolarla kurutulmuş üzüm, 85 milyon dolarla kurutulmuş ve taze incir, 69 milyon dolarla kömür çeşitleri ve son olarak 42 milyon dolarla taze üzüm şeklinde oluşmuştur. CIF değerine göre yapılan sıralamada en çok ithal edilen 5 ürün ise; 800 milyon dolarla değirmencilik ürünleri, 791 milyon dolarla petrol ürünleri ve türevleri, 564 milyon dolarla buğday ve un, 383 milyon dolarla hayvansal ve bitkisel yağlar ve son olarak 364 milyon dolarla kaldırım ve parke taşı olarak sıralanmaktadır (Afghanistan trade statistics, 2019).

Afganistan'ın en fazla ihracat yaptığı ülkeler sıralamasında ise ilk 5 sırada yer alan ülkeler ise; 410 milyon dolarla %47'lik bir pay alan Hindistan, 300 milyon dolarla %34'lük bir pay alan Pakistan, 31 milyon dolarla %3,5'lik bir pay alan Çin, 25 milyon dolarla %2,9'luk bir pay alan Türkiye ve yine yaklaşık 25 milyon dolarla %2.8'lik bir pay alan Birleşik Arap Emirlikleri'dir. En fazla ithalat yaptığı ülkeler ise sırasıyla; 1,24 milyar dolar ve %14,5 oranla İran İslam Cumhuriyeti, 1,2 milyar dolarla %13,9'luk bir pay alan Çin Halk Cumhuriyeti, 1,1 milyar dolarla %12,8'lik bir pay alan Pakistan, 784 milyon dolarla %9.1'lik bir pay alan Amerika Birleşik Devletleri ve son olarak 690 milyon dolarla %8'lik bir pay alan Türkmenistan yer almaktadır. Afganistan'ın GSYH'si ise yine 2019 yılında yaklaşık 20 milyar dolar olarak gerçekleşirken kişi başı GSMH 530 dolarda kalmıştır. Doğal kaynaklar açısından zengin rezervlere sahip olup kömüre ek olarak petrol doğalgaz gibi enerji minerallerinin yanında altın ve bakır gibi değerli maden yataklarına da sahiptir (Afghanistan trade statistics, 2019).

Afganistan ile Türkiye arasındaki ikili ticari ilişkilere bakıldığında zaman Karma Ekonomik Komisyon, İş Konseyi ve RECCA gibi ikili işbirliği mekanizmalarının oluşturulduğunu ancak bu mekanizmaların verimli bir şekilde çalıştırılmadığı gözlemlenmektedir.

2010 yılından itibaren Türkiye'nin Afganistan'a olan ihracatı istikrarlı bir biçimde düşüş göstermiş ve 260 milyon dolar 2019 yılı itibariyle 156 milyon dolara kadar düşmüştür. Her ne kadar inişli çıkışlı bir grafik izlese de genel olarak yükseliş trendinde olan ithalat ise yine 2019 yılı itibariyle 24 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Fakat Afganistan ile olan ticaret hacminin belirleyici unsuru ihracat olduğu için toplam ticaret hacminde 9 yılda yaklaşık %45'lik bir düşüş yaşanmıştır (Afghanistan'ın Ekonomisi, 2019).

Ülkenin 2021 Eylül ayı itibariyle Taliban kontrolüne geçmesi ve özellikle Batı ülkeleri tarafından tecrit edilmesine rağmen Çin ve Rusya ile yakınlaşma gösterilmesi kısa dönemde ticari ilişkilere darbe vursa da uzun dönemde Taliban ile ortak payda bulmaya çalışan Türkiye için bir fırsat olarak değerlendirilebilir.

2.3.2. Azerbaycan

2020 Dağlık Karabağ Savaşı'nın çıkması ve sonuçlanması süreçlerinde özellikle askeri alanda Türkiye ile yakın bir işbirliğine giden ve ikili mekanizmaların işletilmesiyle bu çerçevede ekonomik olarak da Türkiye ile artı bir katma değer oluşturan Azerbaycan 2019 yılında yaklaşık 20 milyon dolarlık ihracat 13.6 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirmiştir. Toplamda 1686 kalem ürünü 119 ülkeye ihraç ederken 178 ülkeden 3982 kalem ürün ithal etmiştir (Azerbaijan trade statistics, 2019).

İhracatın önemli bir unsuru olan ödeme şeklinde mal bedeli gelmeden ihracatın gerçekleştirilebilmesi ancak akreditif yoluyla mümkün olmakta ve fakat yüksek komisyon oranları bu şekli maliyetli bir hale getirmektedir (Karaca, Aydoğdu, & Bozkırlı, 2016). Bu bakımdan bu uygulamanın ihracatı pek de teşvik edici bir mahiyette olduğu söylenemez.

İlk 5 sırada yer alan ihracat partnerleri sırasıyla; 5,6 milyar dolarla %28,7'lik bir pay alan İtalya, 2,8 milyar dolarla %14,5'luk bir pay alan Türkiye, 1.3 milyar dolarla %6.7'lik bir pay alan İsrail, 956 milyon dolarla %4.8'lik bir pay alan Hindistan ve son olarak 932 milyon dolarla %4.7'lik bir pay alan Almanya'dır (Azerbaijan trade statistics, 2019) İthalat tarafında ise ilk 5 sırada yer alan partnerler sırasıyla; 2.2 milyar dolar ve %16.7'lik payla Rusya Federasyonu, 1.6 milyar dolar ve %12'lik payla Türkiye, 1.4 milyar dolar ve %10.5'lik payla Çin Halk Cumhuriyeti, 1.2 milyar dolar ve %8.8'lik payla İsviçre ve son olarak 769 milyon dolar ve %5.6'lık payla Amerika Birleşik Devletleri'dir. En fazla ihraç edilen ilk 5 ürün ise sırasıyla; 14,8 milyar dolarla bitumenden elde edilen zift ve asfalt türevi Petrol ürünleri, 2,3 milyar dolarla doğalgaz, 462 milyon dolarla Petrol ürünleri, 189 milyon dolarla domates ve 172 milyon dolarla işlenmemiş altındır. En fazla ithal edilen 5 ürüne bakıldığında; 2,1 milyar dolarla yarı işlenmiş altın, 396 milyon dolarla Petrol ürünleri, 328 milyon dolarla buğday ve un, 281 milyon dolarla otomobil ve 234 milyon dolarla şanzıman aparatları yer almaktadır. Azerbaycan GSYH'sı 2019 yılında 48 milyar dolar olarak gerçekleşirken kişi başına düşen GSYH 4490 dolar olarak hesaplanmıştır (Azerbaijan trade statistics, 2019).

Türkiye ile Azerbaycan arasındaki başlıca ticaret kalemleri Türk müteahhitlerinin uluslararası aktifliğine bağlı olarak demir çelik ürünleri ve inşaat aksamının yanında Azerbaycan'ın doğal rezervlerini etkisiyle petrol ve doğalgaz ürünleri olarak belirtilebilir. 2002 ila 2019 yılları arasında Azerbaycan'daki Türk yatırımlarının toplam değeri 11 milyar dolar iken Azerbaycan'ın Türkiye'deki yatırımları 19,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Buna ek olarak Serhat illeri olarak nitelendirilen ve sınır ticareti yapma yetkisi olan Kars, Ağrı, Ardahan ve Iğdır illeri Azerbaycan ile çok yönlü sosyal ve ekonomik ilişkilere sahiptir. İl bazında 2016 yılı itibarıyla bu illerin ihracatının yaklaşık %70'ini Iğdır gerçekleştirirken yine bu ilin ihracatının %70'i Azerbaycan-Nahcivan'a yöneliktir (Azerbaycan'ın Ekonomisi, 2019).

Bu illerden gerçekleştirilen ihracat ağırlıklı olarak Dilucu, Doğubayazıt ve Iğdır Gümrük Müdürlükleri üzerinden yapılmaktadır. Bu gümrük kapılarından Dilucu Nahcivan'a acıkmakta olup özellikle sınır ticareti amacıyla yetkilendirilmiştir. Sınır ticaretinin oldukça az bir kısmı ithalat bazlı olup daha çok Ağrı tarafından yapılmaktadır (Karaca, Aydoğdu, & Bozkırlı, 2016).

Ülkede eskiye nazaran daha fazla serbest piyasa özellikleri göstermesine rağmen sektörel tekelleşmenin dış ticaret üzerindeki etkileri belirgin bir biçimde gözlemlenmektedir. Bu bağlamda gümrük vergilerine ek olarak tarife dışı engeller sık rastlanan bir durumdur. Diğer yandan Azerbaycan'ın; Rusya, Tacikistan, Beyaz Rusya, Kırgızistan, Kazakistan, Ukrayna, Özbekistan, Türkmenistan, Gürcistan ve Moldova ile Serbest Ticaret Anlaşması bulunması ve bu ülkelere gümrük vergisi muafiyeti tanınması aynı avantajdan yararlanamayan Türkiye için yaklaşık %15 civarında bir ihracat kaybına neden olmaktadır (Karaca, Aydoğdu, & Bozkırlı, 2016).

Ek olarak karayolu ticaretinde sık karşılaşılan sorunlardan biri olan geçiş belgesi yetersizliğinin Azerbaycan ile de yaşanması iki ülke arasındaki ticaret hacmini negatif etkileyen durumlardan biridir.

2.3.3. Bahreyn

1,5 milyon nüfusu ve 778 kilometrekarelik yüzölçümü ile körfezin en küçük ülkesi olan Bahreyn 2019 yılı itibarıyla 38,5 milyar dolar milli geliri ve yaklaşık 50 bin dolar kişi başına düşen Milli Geliri ile zengin sayılabilecek ülkelerden olup tüketici talebi güçlü bir ülkedir. Bu nüfusun yaklaşık %50'si Araplardan oluşurken kalan %50'yi Pakistanlı, Hintli ve Bangladeşliler oluşturmaktadır. Sektörel bazda güçlü bir alüminyum imalat sanayi olan

ülkede alüminyum, Bahreyn şirketinin 6. bandının açılmasıyla Bahreyn Çin'den sonra dünyanın en büyük alüminyum eritme tesisine sahip ülkesi haline gelmiştir. Öyle ki şirketin tam üretim kapasitesi Bahreyn GSYH'nın yaklaşık %12'sine tekabül etmektedir. Ek olarak bir devlet işletmesi olan BAPCO'ya ait Sitra'daki rafinerinin 2022 yılında Saudi Aramco tesisine bağlanması gerçekleşecek olup bu hattın tamamlanmasıyla şirketin işleme kapasitesi yaklaşık %40 artacaktır (Bahreyn Ülke Raporu, 2021).

Diğer yandan İslami Finans kapsamında ülkedeki finans sektörü ülkenin önemli bir avantajı haline gelmiştir. Bu bağlamda Bahreyn, Malezya'dan sonra dünyada en çok İslami Finans kuruluşuna sahip olan ülkedir (Bahreyn Ülke Raporu, 2021).

2018 yılı itibariyle toplam ticaret hacmi yaklaşık 35 milyar dolar olan Bahreyn toplamda 2743 kalem ihraç ederken 4108 kalemde ithalat gerçekleştirmiştir. Ülkenin değer bakımından en fazla ihraç ettiği ilk 5 kalem sırasıyla; yaklaşık 7 milyar dolarla petrol ürünleri, 990 milyon dolarla blok demir ürünleri, 748 milyon dolarla alüminyum kablo, 505 milyon dolarla işlenmemiş alüminyum ve 362 milyon dolarla alüminyum plaka ve levha olmuştur. Yine aynı yıl itibariyle değer bakımında en fazla ithal ettiği 5 kalem ise; 5,7 milyar dolar ile zift ve asfalttan elde edilen petrol ürünleri, 906 milyon dolarla alüminyum oksit, 738 milyon dolarla demir ve bakır cevheri, 474 milyon dolarla otomobil ve 437 milyon dolarla içten yakmalı motor olmuştur (Bahrain Trade Statistics, 2019).

Ticari partnerlerine bakıldığı zaman ihracat tarafında yaklaşık 6,9 milyar dolar ve %48'lik bir dilim çeşitli ülke gruplarına dağılmış bir görüntü arz etmektedir. Daha sonra sırasıyla 1,9 milyar dolar ve %13 ile Suudi Arabistan, 878 milyon dolar ve %6 ile Birleşik Arap Emirlikleri, 683 milyon dolar ve %4,7 ile Amerika Birleşik Devletleri ve son olarak 655 milyon dolar ve %4,5'lik dilim ile Umman yer almaktadır (Bahrain Trade Statistics, 2019).

İthalat tarafında ise ülkenin en fazla mal ithal ettiği ülkeler sırasıyla 6.8 milyar dolar ve %33'lük pay ile Suudi Arabistan, 1.8 milyar dolar ve %9.1'lik pay ile Çin Halk Cumhuriyeti, 1.3 milyar dolar ve %6.3'lük pay ile Birleşik Arap Emirlikleri, 1.2 milyar dolar ve %5.8 ile Amerika Birleşik Devletleri ve son olarak 946 milyon dolar %4.5'lik pay ile Avustralya olmuştur (Bahrain Trade Statistics, 2019).

2003 yılından 2020 yılına gelinceye kadar Türkiye, Bahreyn ile olan ticaretinde genellikle dış ticaret fazlası veren ülke konumunda olmuştur. Fakat ürün bazında genel tabloda 2020 yılı itibariyle Bahreyn'in en çok ithal ettiği ilk 10 üründen 5'inde Türkiye'nin Bahreyn'e

ihracatı yoktur. 2019 yılı 2020 yılı ile kıyaslandığında tütün, puro ve sigaraların ihracat hacmi bir önceki yıla göre %62'lik bir düşüş göstermiş olmasına rağmen Türkiye'nin Bahreyn'e en fazla ihraç ettiği ürün tütün, puro ve sigaralar olmuştur ki bu kalem Bahreyn'in ithalatında 20. sırada yer almaktadır. Bu ürünün hemen ardından tedavide veya korumada kullanılmak üzere hazırlanan ilaçlar ikinci sırada yer alırken sonrasında optik cihaz ve aletler gelmektedir. Türkiye'nin Bahreyn'den olan ithalatında ilk sırada işlenmemiş alüminyum %90'lık bir oranla ithalatın neredeyse tamamını domine etmektedir (Bahreyn Ülke Raporu, 2021).

2.3.4. Birleşik Arap Emirlikleri

Yüzölçümü 83.600 kilometrekare olup bunun %97'si çöldür. Yedi emirlik içinde en büyük emirlik Abu Dabi olup ülke topraklarının %86'sı bu emirliğe aittir. Bağımsızlık öncesinde Aşiretler Devleti olarak tanınan Emirlik 1971 yılında bağımsızlığını kazandıktan sonra ülkenin ilk emiri Abu Dabi emiri olmuştur. Ülke nüfusu ise 2020 yılında 10 milyona ulaşmıştır. Fakat bu nüfusun çoğunluğunu ülkede çalışan yabancılar oluşturmaktadır. Nitekim ülke vatandaşları %88 oranında kamuda istihdam edilmektedir. Ülkede ciddi bir su sorunu olup konutlara sağlanan su arıtma deniz suyundan sağlanmaktadır. Ülkede hem su sorunu hem istihdam edilecek kişi sorunu hem de toprak yetersizliğinden dolayı tarım ve sanayi yetersiz olup ihtiyaçların büyük bölümü ithalat yoluyla karşılanmaktadır (Birleşik Arap Emirlikleri Ülke Profili, 2021).

2019 yılı itibariyle Birleşik Arap Emirlikleri'nin toplam ticaret hacmi 389,3 milyar dolarlık ihracatı ve 288,4 milyar dolarlık ithalatı ile yaklaşık 688 milyar gibi ülke yüzölçümü ve nüfusuna oranla büyük bir rakama ulaşmıştır. Yine aynı yıl itibariyle en fazla ithalat yaptığı ülkeler sırasıyla 40,8 milyar dolar ile Çin Halk Cumhuriyeti, 26,7 milyar dolar ile Hindistan, 20 milyar dolar ile Amerika Birleşik Devletleri ve 12,6 milyar dolar ile Japonya olmuştur. İhracat rakamlarında ise 24 milyar dolarla Suudi Arabistan, 14 milyar dolar ile Hindistan, 13,7 milyar dolar ile Irak ve 13,6 milyar dolarla İsviçre ilk sıraları alan ülkelerdir. Birleşik Arap Emirlikleri'nin bu rakamlarda dikkat çeken durumu ise ihracat rakamlarında belli bir bölge ya da ülkeye yoğunlaşmamış olmasına rağmen ithalat tarafında çoğu ülke gibi Çin'in belirgin bir üstünlüğünün olmuş olmasıdır. Ürün bazında ihracat kalemlerine bakıldığı zaman 123,5 milyar dolarlık damıtılmış petrol ve petrol ürünleri ihracatı beklenildiği üzere ilk sırada yer alırken yine ikinci sırada 65,3 milyar dolar ile ham petrol yer almakta, sonrasında ise 24 milyar dolar ile ham petrolden

elde edilen likit propan, 20 milyar dolar ile telsiz ve telekomünikasyon iletkenleri ve son olarak 18,9 milyar dolar ile işlenmemiş altındır. Görüldüğü gibi ülkenin ihracatında yer altı kaynakları çok büyük bir hacim teşkil etmektedir. İthalat tarafında ise yine ham petrol harici petrol ve petrol ürünleri 51,7 milyar dolar ile 1. Sırada yer alırken, 31,3 milyar dolar ile işlenmemiş altın 2. Sırada yer almakta bu iki ürünü ise sırasıyla 21,3 milyar dolar ile telsiz ve telekomünikasyon iletkenleri, 14,8 milyar dolar ile mücevher ürünleri ve son olarak 6.4 milyar dolar ile otomotiv yer almaktadır (United Arab Emirates trade statistics, 2019).

Toplam GSYH' sının %160'ı kadar ticaret hacmi olan Birleşik Arap Emirlikleri küçük yüzölçümüne ve yaklaşık 10 milyonluk nüfusa rağmen oldukça yüksek bir ticaret hacmine sahiptir. Türkiye ile Birleşik Arap Emirlikleri arasındaki ticaret hacmi siyasi konjonktürün de etkisiyle istenen seviyede olmaktan çok uzaktır. Altyapı ve yatırım eksikliği ve gelir düzeyinin düşüklüğü gibi çeşitli etmenler diğer bazı İİT üyesi ülkelerde ticaret hacmine olumsuz olarak etki ederken, Birleşik Arap Emirlikleri gibi yüksek hacimli bir ticarete sahip ülkede böyle bir durum söz konusu değildir. Nitekim Türkiye'nin bu ülkeye ihracatı ve toplam ticaret hacmi 2013 yılından itibaren sürekli bir düşüş göstermiş ve ihracat yaklaşık 5 milyar dolardan 2019 yılı itibariyle 3.5 milyar dolara düşmüştür. Bu da Birleşik Arap Emirlikleri'nin toplam ithalatında %0.02'lik bir dilime tekabül etmektedir (United Arab Emirates trade statistics, 2019).

Başlıca ihraç ürünlerimiz kıymetli taşlar ve madenler ve elektrikli cihazlar olarak belirtilebilir. Her ne kadar iki ülke arasında İş Konseyi kurulmuş ise de en son Karma Ekonomik Komisyon Toplantısı 2017 tarihinde yapılmıştır.

2.3.5. Irak

Türkiye ile 352 km, Suudi Arabistan ile 814 km ve İran ile 1458 km sınıra sahip olan Irak'ın Türkiye ve İran sınırına yakın bölgelerde bataklık ve dağlık arazilerin varlığı söz konusu olsa da çoğunlukla düzlük araziye sahip olan ülkenin tarım yapılabilir alanı toplam topraklarının %13'üdür. Fakat ülkenin 2003'te ABD işgaline maruz kalması daha sonra 2014 yılında DAESH terör örgütünün işgali diğer bütün alanlarda olduğu gibi tarımı da ciddi manada etkilemiştir. 2020 Dünya Yatırım Raporu'na göre sadece 2014-2019 yılları arasında Irak'ı terk eden yatırımlar 37 milyar dolar civarındadır. Yine Dünya Bankası'nın 2018 yılındaki raporuna göre DAESH saldırılarının ülkeye maliyeti 46 milyar dolar seviyesindedir (Irak Ülke Profili, 2020). 2020 yılı için GSYH'sı 679 milyar dolar olan

Irak aynı dönemde pandeminin de etkisiyle %4 küçülmüştür. Dış ticaret tarafında 2019 yılı itibariyle 50 milyar dolarlık ithalatına karşılık 82 milyar dolar ihracat gerçekleştiren Irak'ın ihracat tarafında 2016 yılından sonra ciddi bir atılım gerçekleştirdiği görülmektedir. 2016 yılında 44 milyar dolarlık ihracat ve 41 milyar dolarlık ithalatı ile ciddi bir dış ticaret fazlası veremeyen ülke, 2017'de %45'lik bir artışla ihracatını 62 milyar çıkartırken ithalat tarafında ise sınırlı bir yükselişle 48 milyar dolarda kalmıştır. 2018 yılında da bir önceki yıla göre %40 artışla 86 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren Irak, yaklaşık 53 milyar dolar ithalatla 2 yılda 33 milyar dolarlık dış ticaret fazlasına erişmiştir. 2019 yılı için ülke bazında genel tabloya bakıldığı zaman ülke ihracatının %50'sinin iki ülkeye yapıldığı görülmektedir. Birinci sırada 21 milyar dolar ve %26'lık dilimle Çin yer alırken, ikinci sırada 19,8 milyar dolar ve %24 ile Hindistan yer almaktadır. Arkadan Güney Kore ve ABD ise sırasıyla 7 milyar dolar ve 6,3 milyar dolarlık değerleriyle toplamda %16'lık bir pay almakta ve ülke ihracatının %66'sının dört ülkeye yönlendiği anlaşılmaktadır. İthalat tarafında ise yine iki ülke toplam hacmin %50'ye yakını temsil etmesine rağmen ilk iki sırada olan ülkeler Birleşik Arap Emirlikleri ve Türkiye'dir. Buna göre ilk sırada 13,7 milyar dolar ve %27,6'lık dilimle Birleşik Arap Emirlikleri yer alırken ikinci sırada 10,2 milyar dolar ve %20,6 ile Türkiye gelmektedir. Çin ise 9,4 milyar dolar ve %19 ile üçüncü sırada ve hacim olarak Türkiye'ye yakın bir konumda yer almıştır (Iraq Trade Statistics, 2019).

Böylelikle üç ülkenin Irak'ın toplam ithalatından aldığı pay yaklaşık %67 gibi oldukça yüksek bir oranda gerçekleşmiştir. Ürün bazında ihracat tarafında ülkenin yapmış olduğu ihracatın %90'nı yaklaşık 74 milyar dolarlık hacmiyle ham petroldür. Ham petrolün ülke ekonomisindeki bu yeri ihracat hacmi yıllara göre değişmesine rağmen hiç değişmemiş ve hep oransal olarak toplam ihracatın %91 ila %93'ü arasındaki bir dilimi temsil etmiştir. 2019 yılı için geriye kalan %10'luk dilimin %5'inin rafine petrol olması göz önüne alındığında Irak'ın tek gelir kaynağının petrol olarak belirtilmesi yanlış bir söylem olmayacaktır. Irak Petrolünün en büyük avantajlarından birisi rezervlerin üçte birinden fazlasının sadece 600 metre derinlikte olmasıdır ki bu üretim maliyetlerinde ciddi bir kazanım sağlamaktadır. Rezerv üretim oranı bakımından da tahminlere göre Irak'ın halen 150 yıllık bir petrol rezervi bulunmaktadır. İthalat tarafında ise ihracat tablosunun tam tersi olarak homojen yapıya sahip bir ürün çeşitliliği göze çarpmakta olup değerleri 3 ila 4 milyar dolar arasında değişen mücevherat, motorlu araçlar ve işlenmiş petrol %5 ila %7 arasında toplam ithalatta bir yer edinmektedirler (Iraq Trade Statistics, 2019).

Türkiye'nin Irak'a olan başlıca ihracat kalemleri hububat, tekstil ürünleri, gıda, mobilya, makine ve demir çelik ürünleri iken başlıca ithalat ürünlerimiz taşkömürü katranı, ham petrol ve işlenmemiş altın olmuştur. Hacim olarak Türkiye'nin Irak'a olan ihracatı 2013 yılında 12 milyar dolar ile en yüksek seviyesine ulaşırken daha sonraki yıllarda ortalamada 9 milyar doların altında kalmıştır. Türkiye ve Irak arasında aktif ve üst düzeyde takip edilen ikili işbirliği mekanizmaları mevcuttur. Bunlardan Karma Ekonomik Komisyon 18. toplantısını Mayıs 2018'de Ankara'da gerçekleştirirken, İş Konseyi DEİK'in ev sahipliğinde Temmuz 2017 tarihinde İstanbul'da toplanmıştır. Diğer yandan Türkiye Irak İş Forumu iki ülke Ticaret Bakanları tarafından Haziran 2019 tarihinde açılmıştır (Irak'ın Ekonomisi, 2019).

2.3.6. İran

Karadan ve denizden tam 15 ülke ile sınırı bulunan İran 1979'da Şah Yönetimi'nin devrilmesi ve İslam Devrimi'nden sonra dünya ile kavgalı bir hale gelmiş ve normal şartlarda doğal zenginlikleri ile beraber çok büyük bir avantaj haline gelebilecek bu durum İran'ın izole edilmesiyle kullanılamaz bir duruma gelmiştir. İran'da siyasi parti yapılanması yoktur bunun yerine çeşitli gruplar ve hizipler seçim zamanlarında etki grupları oluşturmaktadır. Genel yapıda kuvvetler ayrılığı prensibi olmasına rağmen bütün organlar Dini Lider'in gözetimi ve denetimi altındadır. Uzmanlar parlamentosu tarafından ömür boyu seçilen Dini Lider askeriyeden medyaya kadar kuvvetler üstü bir yetkiye sahip olup ülke yönetiminin üzerinde yoğun bir etkisi vardır. Ostan adı verilen 31 vilayeti olan ülke buna rağmen merkeziyetçi bir yönetim şekli sergilemektedir. 2019 yılı itibariyle kabaca 83 milyon nüfusa sahip olan İran'da yine aynı yıl itibariyle %11,4 oranında işsizlik oluşmuştur (İran Ülke Profili, 2020). İran zengin petrol ve doğalgaz kaynaklarına ilaveten madenler bakımından da oldukça zengin bir ülkedir. Dünyanın en büyük Çinko rezervleri ikinci en büyük bakır rezervleri İran'da bulunmaktadır. Ancak tarım bakımından ekilebilir alan toplam toprakların sadece %14'üdür (İran Ülke Profili, 2020).

İran İslam Cumhuriyeti'nin dış ticaret verileri incelenip yorumlanırken tabii ki ülkenin yıllardır maruz kaldığı yaptırımlar ve 3. Ülkeler tarafından alınan ticaretini kısıtlayıcı önlemlerin göz önüne alınması gerekmektedir. Bu bağlamda İran serbest piyasa şartlarında doğal bir şekilde dış ticaret hacmi oluşmuş bir ülke gibi addedilemez. Eldeki verilere göre 2011 yılında yaklaşık 200 milyar dolara ulaşan toplam ticaret hacmi bu yıldan sonra hızlı bir düşüşle 2015 itibariyle 100 milyar dolara gerilemiş akabinde yine

aynı yılda imzalanan P5+1 nükleer anlaşmasıyla tekrar tırmanma eğilimine girmiştir. 2018 yılına ait verilerine bakıldığı zaman ülkenin toplamda yaklaşık 138 milyar dolarlık bir ticaret hacmine sahip olduğu görülmektedir. Bu hacmin 96 milyon doları ihracat iken yalnızca 41 milyar doları ithalat olarak kayıtlara geçmiştir (Iran, Islamic Rep. trade statistics, 2018).

İran'ın ilk 5 sıradaki ihracat partnerlerine bakıldığı zaman beklenildiği üzere ilk iki sırada olan ve toplam ihracatın yaklaşık %55'ini temsil eden 53 milyar dolarlık kısmın herhangi spesifik bir ülkeye ait olmadığı ya da bu verinin işlenmediği görülmektedir. Ardından 3. Sırada 9.2 milyar dolar ile Çin, 8.9 milyar dolar ile Irak ve son olarak 5.9 milyar dolar ile Birleşik Arap Emirlikleri toplamda yaklaşık %25'lik bir dilimi temsil etmektedirler. Diğer yandan ilk 5 sıradaki ithalat partnerlerine bakıldığı zaman ilk sırada 10 milyar dolar ve %25'lik bir temsil dilimiyle Çin yer alırken 2. Sırada 5,7 milyar dolar ve %13,8'lik bir payla Birleşik Arap Emirlikleri gelmektedir. Arkasından sırasıyla 2.6 milyar dolar ile Hindistan. 2.5 milyar dolar ile Türkiye ve son olarak 2,4 milyar dolar ile Almanya toplam ithalattan yaklaşık %19'luk bir pay almaktadırlar. Bu çerçevede İran'ın Batı ülkelerinden resmi olarak kayıtlara işlenen en büyük ticari partnerinin Almanya olduğu görülmektedir. Ürün bazlı olarak en fazla ihraç edilen ürünlerde ham petrol dahil ve hariç olmak üzere yapılan sınıflandırmada ilk 2 sırayı 60 milyar dolar ile petrol ve petrol ürünleri alırken 3. sırayı 2 milyar dolar ile polietilen ürünleri, 4. Sırayı 1.9 milyar dolar ile likit doğalgaz ve son sırayı da 1.7 milyar dolar ile likit propan gazı almaktadır (Iran, Islamic Rep. trade statistics, 2018).

Görüldüğü üzere ülkenin ihracattaki en büyük gelir kaynağı ve kalemi olan petrol ürünleri ile diğer kalemler arasında uçurum olarak tabir edilebilecek bir fark vardır. İthalat kalemlerine göz atmak gerekirse 2.1 milyar dolar ile mısır ithalatı bu kalemlerde ilk sırada yer alırken bu ürünü 1.6 milyar dolar ile pirinç, 1.1 milyar dolar ile soya fasulyesi, 728 milyon dolar ile iletken aksamlar ve son olarak 653 milyon dolar ile karbon ve elektro kutup çubuğu izlemektedir (Iran, Islamic Rep. trade statistics, 2018).

Türkiye ile İran arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilere bakmak gerekirse TÜİK verilerine göre 2016 da yaklaşık 5 milyar dolar olan ihracatımızın Donald Trump'ın Amerikan Başkanı olarak 2017'de göreve gelmesi ve akabinde anlaşmayı ilga etmesi ile beraber sert bir düşüş gösterdiği ve 2019 itibarıyla 2,3 milyar dolara gerilediği görülmektedir. İthalat tarafında ise görece olarak yüksek telakki edilebilecek 2017 yılındaki 7,5 milyar dolar ve

2018 yılındaki 6,9 milyar dolarlık ithalat hacminin 2018 Mayıs'ında Atilla Hakan'ın tutuklanması ve Halk Bank davasının açılmasının da etkisiyle 2019'da 3,3 milyar dolara gerilediği gözlenmiştir. Bu bağlamda 2019 öncesi başlıca ithal ürünümüz Petrol ve Petrol ürünleri iken bu tarihten sonra işlenmemiş çinko, alüminyum ve sentetik lif ipliği ilk sırayı almıştır. Başlıca ihraç ürünleri ise tütün, hijyenik mallar, binek otomobilleri kâğıt ve kartondur. Türkiye ve İran arasında ikili işbirliği mekanizması olarak Karma Ekonomik Komisyon kurulmuş ve en son 27. Dönem toplantısı 17-18 Eylül 2019 tarihlerinde Ankara'da düzenlenmiştir (İran'ın Ekonomisi, 2019)

2.3.7. Katar

Birinci Dünya Savaşı sonrasında Osmanlı İmparatorluğunun bu bölgeden çekilmesiyle 1916 yılında İngiltere idaresine giren Katar 1971 yılına kadar savunma ve dışişlerini tamamen bu ülkeye bırakmış ve ancak bu tarihte bağımsızlığını ilan etmiştir. Katar 1995 yılından beri ise Al-Thani ailesinin yönetiminde olup emirlik sistemiyle yürütülen mutlak monarşi hükümdedir. Başbakan ve Bakanlar Kurulu da Emir tarafından atanmaktadır. Nüfus yapısı itibariyle ülkenin %88'i çalışmak üzere gelen etnik yabancılardan oluştuğu için 2018 itibariyle 2,7 milyon olan ülke nüfusunun %77'si erkektir. Oransal olarak Katar ekonomisinin çok büyük bir yüzdelik dilimi petrol ve doğalgaza bağlı olup ülkenin ihracat gelirinin %89'u ve GSYH 'sının ise %56'sı doğalgaz ve petrolden gelmektedir (Katar Ülke Profili, 2020).

Yıllara göre bakıldığında 2008'den 2019'a kadar olan 11 yıllık süreçte Katar'ın ithalat seviyesinin 25 ila 30 milyar dolar seviyesinde ortalamada düz bir trend şeklinde sabit kaldığı görülmektedir. Buna karşılık ihracat rakamlarında inişli çıkışlı sert hareketler gözlemlenmektedir. 2008 yılındaki 67 milyar dolarlık ihracat hacmi 2013 yılına gelindiğinde 2008'e göre 2 kattan fazla artarak 137 milyar dolara yükselmiş sonrasında ise 3 yıl gibi kısa bir zaman sonra 2016'da 57 milyar dolara geriledikten sonra 2019 itibariyle 73 milyar dolarda dengelenmiştir (Qatar Trade Statistics, 2019).

Katar ve Suudi Arabistan arasındaki diplomatik krizin Haziran 2017'de başladığı göz önüne alınırsa yaşanan bu hareketliliğin siyasi krizlerle açıklanması güç gözükmektedir. Nitekim 2015 yılına kadar oldukça yüksek seyreden petrol ve doğalgaz fiyatları bu hızlı ivmenin ana sebeplerinden birisidir. Sonuç olarak 2015 yılından sonra hem düşen petrol ve doğalgaz fiyatları hem de ekonomik abluka ile ikili bir kriz yaşayan ülke bu çifte krizden sağ çıkmayı başarmıştır. Bu bağlamda ülkenin 2019 yılındaki toplam ticaret

hacmi 103 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Katar'ın en çok ihracat yaptığı ilk 5 ülkeye bakıldığı zaman ilk iki sırada 13,5 milyar dolar ve %18,6'lık bir pay ile Japonya, ikinci sırada 11,3 milyar dolar ve %15,6'lık pay ile Güney Kore yer almaktadır. Üçüncü sırada ise 9 milyar dolar ve %12,3'lük bir pay ile Çin, dördüncü sırada 8,8 milyar dolar ve %12'lik bir pay ile Hindistan gelirken son sırada ise 5,5 milyar dolar ve %7,5 dilimle Singapur gelmektedir. İthalat verilerine bakıldığı zaman ise yaklaşık 5,5 milyar dolar ve %18,6'lık dilim ile ABD ilk sırada yer alırken Çin 3,4 milyar ve %12'lik dilimle 2 sırada ve Almanya 2 milyar dolar ve %7'lik bir dilim ile 3. sırada, 1,9 milyar dolar ve %1,9'luk dilimle İngiltere 4. sırada ve son olarak Hindistan 1,5 milyar dolar ve %5'lik dilimle 5. sırada yer almaktadır (Qatar Trade Statistics, 2019).

Buna göre ülkenin ihracat kanadında Asya ülkelerine yöneldiği görülmektedir. Ürün bazında bakıldığı zaman bütün körfez ülkelerinden beklenildiği üzere doğal kaynakların ülke ticaretinde önemli bir yer tuttuğu görülmektedir. Fakat standart bir körfez ülkesinden farklı olarak Katar dünyanın en büyük üçüncü doğalgaz rezervlerine sahip ve dünyanın en büyük LNG ihracatçısı konumundaki bir ülkedir. Buna göre ihracat tarafında ilk sırada 45 milyar dolar ile sıvılaştırılmış doğalgaz, ikinci sırada 12 milyar dolar ile petrol ve asfalttan elde edilen petrol ürünleri, üçüncü sırada 5 milyar dolar ile işlenmiş petrol yer almaktadır. Dördüncü sırada 223 milyon dolar ile ham ya da işlenmemiş sülfür ve son olarak beşinci sırada 190 milyon dolar ile römork yer ilk 5'deki listeyi tamamlamaktadır. İthalat tarafına baktığımız zaman ilk sırada 1,4 milyar dolar ile taarruz jet motorlarının olduğunu, yine ikinci sırada uçak parçalarının 1 milyar dolar ile yer aldığı görülmektedir. Buna bağlı olarak ülkeye en büyük ihracatçı konumundaki ABD'nin ilk sırada yer alan bu kalemlerin net ihracatçısı olduğu söylenebilir. Üçüncü sırada 620 milyon dolar ile istiflenmiş demir cevheri, dördüncü sırada 500 milyon dolar ile çelik plakadan üretilmiş i ya da s şeklindeki borular ve son olarak 400 milyon dolar ile sinyal iletici maddeler yer almaktadır (Qatar Trade Statistics, 2019).

Her ne kadar ekonomik ilişkilerin boyut ve hacmi her zaman için siyasi ilişkilerin bir fonksiyonu olmasa da olumlu ve pozitif siyasi ilişkilerin ekonomik işbirliklerini ve doğrudan yatırımları direkt olarak etkilediği bir gerçektir. Bu bağlamda Türkiye ve Katar arasındaki öteden beri gelen iyi siyasi ilişkiler ve askeri işbirliğinin özellikle Suudi Arabistan ile olan ve yaklaşık dört yıl süren diplomatik krizde üst seviyeye çıkmasının karşılıklı ticaret hacmine de etki etmesi beklenmelidir.

Nitekim bu etki Türkiye açısından daha çok ihracat tarafına yansımış ve 2015 yılında 423 milyon dolar olan ihracat hacmi 4 yıllık gibi kısa bir sürede yaklaşık 3 kat artarak 1,1 milyar dolara çıkmıştır. İthalat ise 2015 yılından 2019 yılına kadar genelde düşüş eğilimi göstermiş ve 360 milyon dolardan 264 milyon dolara gerilemiştir. Türkiye'nin Katar'a olan başlıca ihracat kalemleri elektrik ve elektronik aksamı, mobilya, inşaat aksamaları ve süt ve süt ürünleri olurken işlenmemiş alüminyum ve mineral yakıtlar olarak gerçekleşmiştir (Katar'ın Ekonomisi, 2019).

İkili işbirliği mekanizmalarında Türkiye ve Katar arasında hem Karma ekonomik komisyon kurulmuş hem de en son 2018 yılında toplanan Türkiye-Katar İş Konseyi faaliyete geçirilmiştir. Ülkede 2019 yılında çıkartılan yeni bir kanunla mevzuata uygun olmak kaydıyla bankacılık ve sigortacılık sektörleri istisna olmak üzere her alan ve sektörde %100 yabancı sermaye ile yatırım yapılabilen ve yabancılar hisse oranının tamamı yani %100'ü kendilerine ait olabilecek şekilde şirket kurma hakkına sahip olmuştur. Ancak ilgili kanuna ait mevzuatın yayınlanması muhtemelen pandemiye bağlı olarak geciktiği ve henüz yayınlanmadığı için normalde yürürlükten kalkan 2000 yılına ait olan yabancı hisselerine %49 sınırı getiren uygulama yürürlüktedir. Bu bağlamda 2019 yılı itibariyle sermayedarı Türk vatandaşı olan yaklaşık 450 firma bulunurken, %100 Türk sermayeli firma sayısı ise 13'tür. Üretime yönelik olarak bilinen en büyük yatırımlarımız kablo yatağı üretiminde bulunan ve Katar'a Almanya Grup ile birlikte giren Kıraç Metal Ürünleri Ltd. Şirkettir. Söz konusu yatırımın değeri ise yaklaşık 1 milyon 400 bin dolardır. Diğer yandan Katar Türk müteahhitlik sektörünün en çok proje üstlendiği yedinci ülke konumunda olup sektörün toplam işlerinin de yaklaşık %4,6'sını temsil etmektedir (Katar Ülke Profili, 2020).

2.3.8. Kazakistan

Yaklaşık 2,8 milyon kilometrekare ile yüzölçümü açısından dünyanın en büyük dokuzuncu ülkesi olan Kazakistan buna karşın dışarıya vermiş olduğu ağır göçlerle nüfus yoğunluğu en düşük ülkelerden birisidir. Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra Kazaklaşma politikası sonucu Rusların çeşitli pozisyonlardan el çektilmesi de bu duruma katkı sağlamamış ve dışarı verilen göçlerle beraber ülkede nitelikli işgücü konusunda ciddi bir sıkıntı baş göstermiştir. Üretim tarafında bu durumu dengelemeye çalışan tek durum ise ülkeye kaçak yollardan giren Özbek işçilerdir.

Ülkede hakim olan karasal iklim kuzeyde bozkır şeklinde etkisini gösterirken güney tarafı ülkenin toplam yüzölçümünün %40'nı teşkil eden çöllerle kaplıdır. Diğer yandan Kazakistan petrol ve doğalgaz rezervleri yönünden zengin bir ülke olup dağılan SSCB ülkeleri içerisinde Rusya'dan sonra en büyük ikinci petrol üreticisi konumundadır. Bu bağlamda ülkenin toplam rezervi yaklaşık 40 milyar varil civarında olup bu rakam dünya rezervinin yaklaşık %3'ünü oluşturmaktadır. Ek olarak ihracat rakamlarında da görüleceği üzere ülkede ciddi bir altın rezervi bulunmakta olup toplam altın rezervinin yaklaşık 370 ton olduğu tahmin edilmektedir. Tarım tarafına bakıldığında zaman her ne kadar Sovyet dönemine kıyasla tarımın ülke GSYH'sı içindeki görece ağırlığı %23'lerden %5'lere düşmüş ise de Kazakistan halen dünyanın en büyük 10 tahıl ihracatçısı arasında yer almaktadır. Ülkenin Orta Asya'daki toplam doğrudan yabancı yatırımların %80'inden fazlasını çekmesi ise bu alanda başarılı bir grafik çizdiğinin işareti olarak değerlendirilebilir. Bu yatırımların çok büyük bir kısmı hidrokarbon alanında Hollandalılar tarafından yapılmıştır. Türkiye ise doğrudan yatırımlarda 14. Sıradadır (Kazakistan Ülke Raporu, 2019).

2019 rakamlarıyla 181 milyar dolarlık GSYH ve kişi başı Milli Geliri 8820 dolar olan Kazakistan'ın 2008'den itibaren dış ticaret rakamlarına bakıldığında zaman ihracat ve ithalat trendlerinin aynı ekseninde hareket ettiği ve birbirinden bağımsız olmadığı görülmektedir. Örnek olarak 2010 ve 2016 yıllarında ithalat sırasıyla 24 ve 25 milyar dolar olarak belirtilen dönemler için dip seviyeleri görülürken ihracat da aynı yıllarda sırasıyla 43 ve 36 milyar dolar ile en düşük seviyelere gerilemiş ve toplam ticaret hacmi 2016 yılında sadece 61 milyar dolar olmuştur. Buna karşın örneğin 2012 yılında her iki kalem de en yüksek seviyelerine ulaşmış ve 92 milyar dolarlık ihracat ve 44 milyar dolarlık ithalattla toplam ticaret hacmi 136 milyar dolara ulaşmıştır. Dolayısıyla 2012 ve 2016 karşılaştırmasında 4 yıl gibi kısa bir sürede toplam ticaret hacmi 136 milyar dolardan 61 milyar dolara düşmüştür. 2019 rakamlarında ise toplam ihracat 57,7 milyar dolar olarak gerçekleşirken toplam ithalat 38,3 milyar dolar olarak kayıtlara geçmiştir. Ülkeler bazında coğrafi konumu ikili ilişkiler bakımından şaşırtıcı bir biçimde en fazla ihracat yapılan ülke %14,5 pay ve 8,3 milyar dolar ile İtalya olmuştur. Arkasından %13,5 pay ve 7,8 milyar dolar ile Çin, %9,7'lik pay ve 5,6 milyar dolar ile Rusya gelirken, dördüncü ve beşinci sıralarda Hollanda ve Fransa'nın sırasıyla 4,3 ve 3,6 milyar dolarlık alım yaptığı görülmektedir (Kazakhstan trade statistics, 2019).

Bu bağlamda ülkenin ihracat tarafında ilk beş ticari partnerinin üçünün Avrupa kıtasından olması aradaki mesafe dikkate alındığında ilginç bir durum olarak değerlendirilebilir.

İthalat tarafında ise 14 milyar dolar ve %36,6'lık pay ile Rusya Federasyonu'nun belirgin bir üstünlüğü bulunmaktadır. Nitekim ikinci sırada bulunan Çin'in aldığı pay %17 ve 6,5 milyar dolar ile Rusya'nın yarısı kadardır. Arkasından gelen ülkeler ise %8,9'luk pay ve 3,4 milyar dolar ile Güney Kore, %4,1'lik pay ve 1,5 milyar dolar ile İtalya ve son olarak %3,9'luk pay ve 1,4 milyar dolar ile Almanya olarak sıralanmaktadır (Kazakhstan trade statistics, 2019).

Ülkenin dikkat çeken bir özelliği ise Rusya'nın ekseninde Çin'e karşı ticaret fazlası veren nadir ülkelere birisi olması olarak değerlendirilebilir. Ürünler bazında bakıldığında zaman zaman ülkenin tartışmasız en büyük gelir kaynağının 2019 itibarıyla 33,5 milyar dolar ile Petrol ve Petrolde elde edilen ürünler olduğu dikkat çekmektedir. Öyle ki hemen arkasından gelen doğalgaz dahi 2,7 milyar dolar ile petrolün 10'da birinden daha az gelir getirmektedir. Bakır, Krom ve Uranyum gibi diğer doğal zenginlikler ise 1,5 milyar dolar ile 2,5 milyar dolar arasında doğalgaza yakın diğer gelir kaynakları olarak sayılabilir. Ülkenin en büyük ithalat kalemlerinde ise baskın bir kalem bulunmayıp sırasıyla iletim aparatı, musluk valf ve sair aparat ve çeşitli ilaçlar 1 milyar doların altında bir değerle ithal edilmektedir. Bu bağlamda ülkenin hammadde ihracatı toplam ihracatının %70'ini temsil ederken ara mallar ithalatın yaklaşık %40'ını temsil etmektedir (Kazakhstan trade statistics, 2019).

Türkiye'nin Kazakistan ile olan ticaretinde ithalat yoğun bir dış ticaret hacminin olduğu ve ülkemizin 2019 itibarıyla Kazakistan'a karşı 2 milyar dolar dış ticaret açığı verdiği görülmektedir. İhracat rakamlarımız son dört yılda 625 milyon dolardan 900 milyon dolara gelmiş olsa da bu rakam 3,9 milyar dolarlık ticaret hacminin %25'inden daha azına tekabül etmektedir. Türkiye'nin başlıca ihracat kalemleri prefabrik yapılar, mücevherat, tohum, hububat ve kuru baklagiller olurken, başlıca ithalat ürünleri rafine edilmiş bakır, işlenmemiş çinko ve petrol ve diğer hidrokarbon gazlar olmuştur. Diğer yandan Türk müteahhitler Kazakistan'da toplam 24,4 milyar dolar değerinde 500'e yakın proje gerçekleştirerek özellikle gıda inşaat, otelcilik ve imalat sektöründe öncü konuma gelmişlerdir (Kazakistan'ın Ekonomisi, 2019).

2.3.9. Kırgızistan

Yapısı itibariyle derin vadilere ve yüksek dağ sıralarına sahip olan Kırgızistan'ın nüfusunun neredeyse tamamı 1800 metreden daha yüksekte yaşamaktadır. Oldukça genç bir nüfusa sahip olan ülkede 0-14 yaş ve nüfusun yaklaşık %31'ini oluşturmaktadır. Üretim yapısı madencilik sektöründe altının önemli bir ağırlığı bulunmakta olup altın üretimi toplam sanayi üretiminin yaklaşık %40'ını teşkil etmektedir (Kırgızistan Ülke Profili , 2020). Ekonomik büyüklüğü bu çalışmada seçili ülkelerin ortalamasının oldukça altında kalan Kırgızistan'ın dış ticaret hacmi 2019 yılı itibariyle yalnızca 7 milyar dolar iken GSYH'sı ise 8,8 milyar dolardır. Yaklaşık 200.000 km² yüzölçümü ve 6 milyonluk nüfusu ile ekonomik faaliyetlerin oldukça sınırlı olduğu bir ülke olarak addedilebilir. Yine de ülkenin 2008'den itibaren dış ticaret rakamlarına bakıldığında istikrarlı olarak oldukça düşük bir seviyede ithalat gerçekleştirdiği ve CIF değerinin 1,6 ila 2 milyar dolar arasında dalgalandığı görülmektedir. Buna karşılık ihracat rakamları düşük rakamlar olması dolayısıyla yüzdesel olarak ciddi oranlarda değişim göstermiş ve 2008'den 2018'e kadar 3 ila 6 milyar dolar arasında gidip gelmiştir. Ülkenin en büyük ticari partnerlerine bakıldığı zaman ihracat tarafında İngiltere %42'lik pay ve 833 milyon dolarla Kırgızistan'ın en fazla ihracat yaptığı ülke konumundadır (Kyrgyz Republic trade statistics, 2019).

İhracatın mallara göre alt kırılımına bakıldığı zaman bu rakamın tamamına yakınının işlenmemiş altın olduğu görülmektedir. Mesafe ve kültürel olarak çok daha yakın olan fakat arkadan gelen Kazakistan, Rusya ve Özbekistan'ın ihracattan aldığı pay sırasıyla %17, %14 ve %7 ile toplamda 767 milyon dolar ile toplam itibariyle dahi İngiltere'yi yakalayamamaktadır. Beşinci sıradaki Türkiye ise 90 milyon dolar ve %4,5'luk pay ile listeye girmiştir. İthalat rakamlarına bakıldığı zaman Çin 1,7 milyar dolar ve %35'lik pay ile ilk sırada yer alırken Rusya 1,4 milyar dolar ve %28'lik pay almış ve bu iki ülke toplamda %63'lük bir oranla ülke ithalatını domine etmişlerdir. Üçüncü sırada yer alan Kazakistan 650 milyon dolar ve %13'lük bir dilim temsil ederken, Türkiye ise bu listede 223 milyon dolar %4,5 ile dördüncü sırada yer almıştır (Kyrgyz Republic trade statistics, 2019).

Bu bağlamda Türkiye'nin rakamsal büyüklüğü ciddi meblağlarda olmasa da yaklaşık 4500 km uzaklıktaki ufak bir ekonomide her iki listede de yer alması önemli bir olgudur.

En fazla ithalat yapılan ülkelerde beşinci sırada ise yine yakın mesafedeki ülkelerden biri olan Özbekistan 200 milyon dolar ve %4'lük bir payı temsil etmektedir. Ürün bazında bakıldığı zaman ilk sırada en fazla ihracat yapılan kalemin 832 milyon dolarla işlenmemiş altın olduğu görülmektedir. İngiltere'ye yapılan ihracat rakamıyla işlenmemiş altın ihracatı rakamının birbirine çok yakın olması bu kalemin neredeyse tamamının İngiltere'ye ihraç edildiği tezini destekler mahiyettedir. İkinci sırada gelen değerli metaller ihracatı 162 milyon dolar olarak gerçekleşirken arkadan gelen Petrol ürünleri, bakır ve diğer metal atıklar ve bakliyatın toplam ihracat değeri yalnızca 195 milyon dolardır. En fazla ithal edilen ürün ise 612 milyon dolar ile ham petrol harici petrol ürünleri olurken yine ihracat kalemlerinde olduğu gibi arkadan gelen ayakkabı, iletişim aparatı, ilaç ve tekstil ürünlerinin toplam ithalat değeri 605 milyonla ilk sıradaki kalemi yakalayamamaktadır (Kyrgyz Republic trade statistics, 2019).

Türkiye ve Kırgızistan arasında toplam ticaret hacminin 1 milyar dolara çıkarılması haricinde ciddi bir ekonomik ilişki ya da işletilen bir ikili mekanizma olduğu söylenemez. İhracatımızın ilk üç kalemi mücevher eşyası, tekstil ürünleri ve karayolu taşıtları için aksam olurken ithalatımızın ilk üç kalemi ise altın, pamuk ve kuru baklagiller olmuştur. Kırgızistan'daki Türk yatırımları TCMB verilerine göre 304 milyon dolar iken reel olarak bu rakamın 1 milyar dolar civarında olduğu tahmin edilmektedir (Kırgızistan'ın Ekonomisi, 2019).

2.3.10. Kuveyt

Körfez ülkelerinden biri olan ve doğal yer altı kaynaklarının zenginliğine haiz diğer bir ülke de Kuveyt'tir. Fakat petrol ve doğalgaz haricinde belirgin bir maden ya da yeraltı zenginliği bulunmamaktadır. Basra Körfezinin kuzeyinde yer alan ve toplamda 17,818 kilometrekarelik bir yüzölçümüne sahip olan ülkenin tamamına yakını düz alan ve çöllerden oluşmaktadır. 1963 yılında bağımsızlığını kazanan Kuveyt'in yönetimi anayasal monarşi olup sadece Al-Sabah soyundan gelenlerin idarenin başına geçebileceği bir emirliktir. Nüfus 2020 itibariyle 4,8 milyon olup bu nüfusun sadece 1 milyonu Kuveyt vatandaşıdır. Bu duruma ek olarak işgücü piyasasının sadece %26'sı özel sektörde çalışmakta olup ülkenin çok büyük bir kısmı kamu kurumlarında gayet rahat şartlarda çalışmaktadır. Buna rağmen Kuveytlileştirme projesi çerçevesinde ülkedeki özel sektördeki firmalara belli oranlarda Kuveytli çalıştırma zorunluluğu getirilmiş ancak bu dışardan ucuz işçi çalıştıran firmalara ekstra maliyet artışına sebep olmuştur. Bu durumun

temel sebeplerinden birisi de kamu kurumlarında iş bulmakta zorluk çekmeyen Kuveyt vatandaşlarının özel sektöre ancak yüksek ücretlerle geçiş yapmaya razı olmasından kaynaklanmaktadır. Bu bağlamda Kuveyt 2035 Vizyonu adlı açıklanan eylem planında ülkenin petrole olan bağımlılığının azaltılması ile beraber özel sektörün ekonomi içindeki payının da %42'ye yükseltilmesi amaçlanmaktadır (Kuveyt Ülke Profili, 2020).

Dış ticaret rakamlarına bakıldığında zaman 2019 yılı itibariyle ülkenin toplam ihracat değeri 64 milyar dolar iken toplam ithalat değeri ise 33,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Yıllar itibariyle ithalatın genel seyri çok dalgalı olmayıp 2008'den bu yana çok hafif bir yükseliş trendiyle 25 milyar dolardan 2018 yılında 35 milyar dolara ulaşmıştır. Genel olarak hep dış ticaret fazlası veren Kuveyt'in ihracatı buna rağmen yıllar itibariyle oldukça dalgalı bir seyir izlemiştir. 2013 yılında 114 milyar dolara kadar çıkan ihracat 3 yıl gibi kısa bir zaman zarfında 2016 yılında 46 milyar dolara düşmüş sonrasında ise 2019 yılındaki seviyeye gelebilmiştir. Toplamda 146 ülkeye ihracat yapan Kuveyt'in ihracat yaptığı ülkeler arasında ülke olarak 1 milyar doları aşabilen bir ülke olmaması ve toplam ihracatının %90'ının kompoze olmuş olması ise ülkenin bir diğer ilginç özelliğidir. Nitekim tekil olarak en fazla pay alan ülkeler olan Irak, Çin, Hindistan ve Suudi Arabistan'ın toplam ihracattan aldıkları pay %1 ila %1,5 arasında olmakla beraber ülkelerin tamamı 1 milyar doların altında bir ihracat değerlemesi almıştır (Kuwait trade statistics, 2019).

İthalat tarafında ise Çin'in 6 milyar dolar ve %18'lik bir payla ithalatı kısmen de olsa domine ettiği görülmektedir. Arkadan gelen ABD'nin 3 milyar dolar ve %9'luk bir pay aldığı üçüncü sıradaki Birleşik Arap Emirlikleri'nin ise %8,4'lük pay ve 2,8 milyar dolarlık değer aldığı görülmektedir. Dördüncü sırada ise 2,1 milyar dolar ve %6,3'lük pay ile Japonya yer alırken son olarak beşinci sırada 2 milyar dolar ve %6,1'lik bir pay ile Suudi Arabistan yer almaktadır. Bu bağlamda Kuveyt'in en büyük ticari partnerleri arasında hem ihracat hem ithalat tarafında ABD haricinde Batıdan herhangi bir ülkenin bulunmuyor olması dikkat çekicidir. Yine diğer bir dikkat çekici husus ise mesafe olarak oldukça uzakta bulunan ve Ortadoğu ülkelerinin genelinin büyük ticari partnerleri arasında yer almayan Japonya'nın Kuveyt'in en büyük dördüncü ithalatçısı konumunda olmasıdır. Ürün grubu olarak ise Petrol ve Doğalgaz kaynaklı ürünlerin listenin ilk beş sırasını işgal ettiği görülmektedir. Nitekim 2019 yılı itibariyle hammadde ihracatı toplam ihracatın %72'sini teşkil etmektedir. İthalat tarafında ise ilk üç sırada otomotiv sektörüne

ait motor ve diğer parçalar yaklaşık 4 milyar dolarla yer almaktadır. Toplam ticaret hacmi ise yaklaşık olarak GSYH kadar olup %98 oranında gerçekleşmiştir (Kuwait trade statistics, 2019).

Türkiye ile Kuveyt arasındaki ticaret hacmi 2015 ila 2019 yılları arasında sabit bir trend izlemiş olup 624 milyon dolardan 641 milyon dolara gelmiştir. İhracatımız çok hafif bir artışla aynı yıllar için 483 milyon dolardan 544 milyon dolara çıkarken 2017’de 169 milyon dolara kadar çıkan ithalatımız 2019 yılında 97 milyon dolara düşmüştür. Başlıca ihracat ürünlerimiz dokunmuş halı ve yer kaplamaları, demir çelik, motorlu kara taşıtları ve aksesuarları ve makine ve yedek parçaları olurken başlıca ithalat kalemlerimiz ise ham petrol ve petrokimya ürünleri, organik kimyasallar ve plastik mamulleri olmuştur (Kuveyt’in Ekonomisi, 2019).

Türkiye ve Kuveyt arasından herhangi bir ikili işbirliği mekanizmasının olmaması ise iki ülke arasındaki kullanılmayan ticari potansiyelin olma ihtimalinin yüksek olduğunun ayrı bir işaretidir.

2.3.11. Libya

Yüzölçümünün 1 milyon 760 bin kilometrekareye dayandığı ve fakat bu alanın %95’inin çöl veya kurak arazi olduğu bir ülke olan Libya haliyle çöl ikliminin tesiri altındadır. Bu bağlamda Libya’da tarım sektörünün GSMH içindeki payı ancak %3 civarında olup ekonomisi çok büyük bir oranda hidrokarbonlara dayalıdır. 2020 verilerine göre 48 milyar ham petrol rezervi ile en çok petrol rezervine sahip 9. ülkedir (Libya Ülke Profili, 2021). 2014 yılından 2020 yılına kadar süren 2. Libya İç Savaşı’nın ve fiilen bölünmüş bir ülke olmanın etkisiyle Libya dış ticareti uzun yıllar boyunca dalgalı bir seyir izleyen ve gerçek potansiyelini yansıtamayan bir grafik sunmuştur. 2008 yılında o dönem yaşanan global krize rağmen 45 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren Libya, 2016 yılına gelindiğinde ancak 20 milyar dolarlık bir ihracat gerçekleştirmiştir. 2018 yılında ithalatı yapılan 3152 kalem ürüne karşılıklı yalnızca 336 kalem ürün ihracat yapılmasına rağmen 2008’den bu yana hep dış ticaret fazlası verilmiş ve başta petrol olmak üzere doğal kaynaklar ihracatın en büyük itici gücü olmuştur. Nitekim yine aynı yıl için yapılan ihracatın %85’i hammadde ihracatıdır (Libya Ülke Profili, 2021).

2018 yılı için ülkeler bazında en fazla ihracat yapılan ülke %33’lük pay ve 10 milyar dolar ile İtalya olurken bu ülkeyi %16,5 ve yaklaşık 5 milyar dolar ile Çin ve 3 milyar dolar ve %10’luk pay ile İspanya izlemektedir. Ardından dördüncü sırada 2,8 milyar dolar ve

%9,5'lük pay ile Fransa ve son olarak 1 milyar dolar ve %3,4'lük pay ile Birleşik Arap Emirlikleri gelmektedir. İthalat tarafında ise yaklaşık 1,5 milyar dolar ve %11'lik pay ile Türkiye hemen hemen yaklaşık aynı oran ve değerlerdeki Birleşik Arap Emirlikleri, Çin ve İtalya'nın hemen önünde yer almaktadır. Arkadan gelen bu ülkelerden yapılan ithalatın CIF değeri ortalama 1,4 milyar doların hemen üstünde olup yıllara göre sıralama çok kolay değişkenlik göstermektedir. Nitekim 2014 yılında Libya'nın Türkiye'den ithalatı 2 milyar dolar iken 2017 yılında bu rakam 880 milyon dolara kadar düşmüş ancak 2018'de tekrar keskin bir yükseliş göstermiştir. Libya'nın ihracatının %85'i hammadde ihracatı olup ülkenin tartışmasız en büyük gelir kaynağıdır. Bu bağlamda 30 milyar dolarlık ihracatın 25 milyar doları ham petrol ve petrol ürünleri olup arkadan gelen ve ancak 1,5 dolar ve 1 milyar dolarlık değerler alabilen ürünler dahi sırasıyla LPG ve ham petrol harici petrol ürünleridir. İthal edilen ürünlere bakıldığı zaman çok baskın olmayan çeşitli değerlerde iletim aparatları, otomobil, tütün ve yine ham petrol harici petrol ürünleri görülmektedir (Libya trade statistics, 2018).

Türkiye'nin Libya ile olan ilişkilerine bakıldığı zaman başlıca ihraç ürünlerimizin mobilya ve aksesuarları, tekstil ürünleri, mücevherat, halı, ilaç ve çimento olduğu görülmektedir. Yıllar boyunca petrol ürünleri haricinde bir çeşitlilik göstermeyen ve sınırlı bir düzeyde kalan ithalat ise 250 ila 370 milyon dolar arasında dalgalanmakta olup ihracata bağlı olmaksızın Libya'ya karşı sürekli bir dış ticaret fazlası verilmesinin sebebidir. Özellikle iki devlet arasında 27 Kasım 2019'da imzalanan denizcilik anlaşması ve ardından Türkiye'nin Libya'daki iç savaşın seyrini değiştiren bir etki oluşturması Türk müteahhitlik firmalarına yeniden Libya'nın kapısını açmış ve 29-31 Mayıs 2021'de yaklaşık 50 Türk firması Trablus'ta düzenlenen Turkish Expo Construction adlı fuara katılarak Libya'nın yeniden inşa süreci için sürece dahil olmuşlardır (Libya'nın Ekonomisi, 2018).

2.3.12. Lübnan

10.450 kilometrekarelik yüzölçümü ile Akdeniz'in doğu kıyısında yer alan Lübnan'ın alan olarak yarısından fazlası 1000 metrelik rakımın üzerindedir. Yine iki paralel sıradağlar arasında yer alan Beka Vadisi verimli toprağı ve elverişli iklimi ile tarım için çok uygun bir yapıya sahiptir. Diğer körfez ülkelerine nazaran daha erken sayılabilecek bir tarihte 1943 yılında Fransa'dan bağımsızlığını ilan eden ülke Arap Birliği'nin de kurucu üyesidir. Ancak 1978 ve 82 yıllarında İsrail'in ülkeyi işgali iç karışıklıklara neden olmuş ve bu

dönemde vasıflı işgücünün ülkeyi terk etmesi ülkenin gücünü oldukça zayıflatmıştır. Nihayetinde 1989 yılında imzalanan Taif Anlaşması ile çatışmalar son bulmuş ve Eylül 1990'da yeni bir Anayasa ile ülke yeni bir döneme girmiştir. 2018 yılı itibariyle 6,8 milyon nüfusa sahip olan Lübnan'ın sair ülkelerde yaklaşık 15 milyon vatandaşının yaşadığı tahmin edilmektedir. Son yıllarda Suriye iç savaşıyla beraber Lübnan'ında ağır göç alması ve pandemi koşulları ülkenin içinde bulunduğu durumu daha da zorlaştırmıştır (Lübnan Ülke Profili, 2020).

54 milyon dolarlık GSYH ve 6.8 milyonluk nüfusu ile sınırlı bir ekonomik büyüklüğe sahip olan Lübnan'da 2003'ten 2018'e kadar istikrarlı bir yükseliş trendi ile dış ticaret açığı sürekli artmıştır. Yıllara göre bakıldığında zaman ihracatın stabil ve sabit düz bir trend şeklinde olduğu, buna karşılık ithalatın özellikle 2007 ve 2008 yıllarında katlanarak arttığı görülmektedir. 2018 yılı itibariyle toplam ihracatın değeri yaklaşık 3 milyar dolarken toplam ithalat değeri 20 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu bağlamda en fazla ihracat yapılan ülkeler Arap Yarımadası ile sınırlı kalırken aldıkları değerlerde 500 milyon doların altındadır. İlk sıradaki Birleşik Arap Emirlikleri 457 milyon dolar ve %15,5 pay alırken arkadan gelen Suudi Arabistan ve Suriye sırasıyla 212 ve 205 milyon dolarla toplamda %14'lük pay almaktadır. Arap Yarımadasının dışında kayda değer bir ihracat değeri olan tek ülke ise 174 milyon dolar ve %5,8 ile Güney Afrika Cumhuriyetidir. Son olarak Irak 147 milyon dolar ve %5'lik pay ile beşinci sırada yer almaktadır. En fazla ithalat yapılan ülkelerde ise Arap Yarımadasından herhangi bir ülke yer almazken ilk beş sırada Çin haricinde tamamen Batı ülkelerinden ithalat yapıldığı görülmektedir. İlk sırada yer alan Çin 2 milyar dolar ve %10'luk bir pay alırken, Yunanistan 1,7 milyar dolar ile %8,5 ve İtalya 1,5 milyar dolar ile %8'lik bir pay almaktadır. Dördüncü ve beşinci sırada ise sırasıyla ABD ve Almanya 1,4 ve 1,1 milyar dolar ile toplamda %13'lük bir paya sahiptirler. Lübnan'ın en büyük iki ihracat kalemi toplamda yaklaşık 500 milyon dolar ile işlenmemiş altın ve mücevherattır. İthalat tarafında ise en büyük kalem açık farkla ham petrol haricindeki petrol ve petrol ürünleridir. Toplam ithalatın yaklaşık %20'sine tekabül eden 3,8 milyar dolar bu ürün grubuna aitken ikinci sırada 827 milyon dolar ile ilaç ve tıbbi ürünler gelmektedir (Lebanon trade statistics, 2018).

Öte yandan Lübnan ekonomisi hizmet yoğun bir yapı sergilemektedir. Dünya Bankası verilerine göre hizmet sektörünün GSYH içindeki oranı 2018 itibariyle %83 olarak gerçekleşmiştir. Genel olarak 2005 yılından beri genel bütçe kabul edilemediğinden

dolayı geçici bütçe ile yönetilmeye çalışılan ülkede 2008 krizinin etkisiyle cari açık ve kamu bütçesi daha da fazla açık vermeye başlamıştır. Doğrudan yatırımlara bakıldığı zaman ülke 2015 yılında 2,2 milyar dolar iken 2018 yılında ise 2,6 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Ülkede 2001 yılında yürürlüğe giren Yatırım Geliştirme Kanunu ile çalışma izinlerinde kolaylık ve vergi istisnaları getirilmiş olmakla birlikte işgücü ve diğer sabit maliyetlerin yüksek olması nedeniyle Lübnan sanayi yatırımları için halen avantajlı bir ülke olarak görülmemektedir (Lübnan Ülke Profili, 2020).

Türkiye ile Lübnan arasındaki dış ticaret hacmi Lübnan'da yıllar boyunca artış gösteren cari açığa paralel olarak gelişmiştir. 2016 ila 2019 yılları arasında Türkiye'nin Lübnan'a olan ihracatı 734 milyon dolardan yaklaşık %40 artarak 1 milyar dolara çıkmış buna karşılık ithalat 2019 yılı itibariyle sadece 54 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Lübnan'a ihraç edilen başlıca ürünler sigara ve tütün mamulleri, motorlu kara taşıtları, unlu mamuller, balıkçılık ve su ürünleri ve demir çelik profilleri iken başlıca ithal ürünleri hurda, metal ve fosforik asitler olmuştur. Türkiye ile Lübnan arasında ikili işbirliği mekanizmaları çerçevesinde Karma Ekonomik Komisyon kurulmuş olmasına rağmen bu toplantıların en sonuncusu 2009 yılında yapılmıştır (Lübnan'ın Ekonomisi , 2019).

2.3.13. Mısır

102 milyon nüfusu ve yaklaşık 998.000 kilometrekarelik yüzölçümü ile Kuzey Afrika'da ve Arap Dünyasında önde gelen ülkelerden birisi olan Mısır'ın topraklarının büyük kısmı çöl olup ekilebilir alan sadece %3,8'dir. Sürekli olarak dış ticaret açığı veren bir ülke olan Mısır aynı zamanda her yıl GSYH'nın %10'u civarında da bütçe açığı vermektedir. 2020 yılı itibariyle toplam döviz rezervi 39 milyar olup bu rezervin yine aynı yıl itibariyle dış borcu karşılama oranı %30'dur. Sektörel ağırlıklara bakıldığı zaman hizmet sektörünün %54 sanayi sektörünün %32 ve tarım sektörünün %12 GSYH üzerinde ağırlıkları vardır (Mısır Pazar Bilgileri , 2021).

Son 10 yılda Arap Baharı ve ardından gelen askeri darbe ile çalkantılı yıllar geçiren Mısır'ın 2008'den 2019'a kadar olan süreçte ihracatının 20 ila 30 milyar dolar arasında dalgalandığı görülmektedir. Buna karşılık 2009 yılında yaklaşık 45 milyar dolar seviyesinde bulunan ihracat 2019 yılı itibariyle 78 milyar dolara yükselmiştir. Ülkenin toplam ticaret hacmi yine 2019 yılı için 108 milyar dolar iken dış ticaret açığının sürekli olarak artış gösterdiği gözlemlenmektedir. Ülkeler bazında Mısır'ın ithalat ve ihracat kalemlerinde en fazla payı alan ülkeler sıralamasında ABD, Suudi Arabistan ve

Türkiye'nin her iki listede de ilk 5 sırada yer aldığı görülmektedir (Egypt, Arab Rep. trade statistics, 2019).

Türkiye'nin 2012 ve 2013 yıllarında Mısır Devlet Başkanı olan Muhammed Mursi zamanında ilk 5 sıraya o yıllarda henüz girememiş olmasına rağmen 2019 yılında her iki kaleme de girmiş olması iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin tamamen siyaset ekseninde yürümediğinin bir göstergesidir. Bu bağlamda 2019'da Mısır'ın en fazla ihracat yaptığı ülkeler sırasıyla %7,2'lik pay ve 2,2 milyar dolar ile ABD, %6,7'lik pay ve 2 milyar dolar ile Birleşik Arap Emirlikleri, %5,6'lık bir pay ve 1,7 milyar dolar ile Türkiye, %5,5'lik bir pay ve yine 1,7 milyar dolar ile Suudi Arabistan ve son olarak %5,5'lik bir pay ve 1,6 milyar dolar ile İtalya şeklinde oluşmuştur. İthalat tarafında ise Çin %15 gibi genelle tabloya nazaran baskın bir oran ve 12 milyar dolar ile ilk sırada yer alırken ülkenin en büyük ticaret ortağı olarak kabul edilebilecek ABD %6,6'lık bir pay ve 5,2 milyar dolar ile ikinci sırada yer almıştır. Bu ülkeleri takiben Suudi Arabistan çok yakın bir oran ve rakamla %6,6 ve 5,2 milyar dolar ile üçüncü, Almanya %5,5 ve 4,3 milyar dolar ile dördüncü ve son olarak %4,6 ve 3,6 milyar dolar ile Türkiye gelmektedir. Ürün bazlı olarak ihracat kalemlerinde ilk sırada 4,6 milyar dolar ile ham petrol haricindeki petrol ve petrol ürünleri ilk sırada yer alırken işlenmemiş altın 2 milyar dolar ile ikinci sırada ve asfalttan elde edilen petrol ve petrol ürünleri 1,9 milyar dolar ile üçüncü sıradadır. Bu bağlamda hammaddelerin ülke ekonomisine ihracat yoluyla katkısının ne derece önemli olduğu da anlaşılabilir. Likitleştirilmiş doğalgaz 1,2 milyar dolar ile dördüncü sırada yer alırken beşinci sırada ise 1 milyar dolar ile üre gelmektedir (Egypt, Arab Rep. trade statistics, 2019).

İthalat ürünlerine bakıldığında zaman ham petrol haricindeki petrol ve petrol ürünlerini yaklaşık 6 milyar dolar ile ilk sırada yer almaktadır. Ülkenin en fazla gelir getiren ihracat kaleminin aynı zamanda ithalat kalemlerinde ilk sırada yer aldığı ve değerinin ihracat kaleminin değerinden fazla olduğu görülmektedir. İkinci sırada 3 milyar dolar ile temel bir gıda maddesi olan buğday unu yer alırken yine asfalttan elde edilen petrol ürünleri 2,9 milyar dolar ile üçüncü sırada, mısır 1,9 milyar dolar ile dördüncü vardır. Son olarak yine 1,9 milyar dolar ile ilaç ve tedavide kullanılan maddeler beşinci sırada yer almaktadır. Bu bağlamda ilk beş sıradaki ithalat kaleminin ikisinin temel gıda ve birisinin ilaç olması dikkat çekmektedir (Egypt, Arab Rep. trade statistics, 2019).

Türkiye'nin Mısır ile olan ticaretinde ihracat seviyesinin 2014 yılından beri 3 milyar dolar bandında dalgalandığı ithalat seviyesinin ise yine aynı yıldan itibaren 1,4 ila 1,8 milyar dolar aralığında kaldığı görülmektedir. Buna bağlı olarak toplam hacim 2018 ve 2019 yıllarında önceki yıllardan çok farklı olmayarak 5,2 ve 5,1 milyar dolar olarak gerçekleştiği görülür. Başlıca ihraç ürünlerimiz ham petrol türevi ürünler, tekstil ve mamulleri, demir çelik ürünleri ve başlıca kara araçları olurken başlıca ithalat kalemlerimiz plastik ve mamulleri gübreler ham petrol türevi ürünler ve organik kimyasal ürünler olmuştur. Mısır ile oluşturulan İş Forumu, Ortak Komite İş Konseyi gibi bütün ikili işbirliği mekanizmalarının siyasi duruma bağlı olarak darbeden sonra tamamen durduğu ve en son toplantıların 2012 ve 13 yıllarında yapıldığı görülmektedir. 2020 yılı itibariyle 363 milyar dolarlık GSYH değeri bulunan Mısır'ın toplam ticaret hacminin bu rakamın %43'ü olması ticari olarak Mısır'ın potansiyelinin çok altında bir durumda olduğuna işaret eden bir veridir (Mısır'ın Ekonomisi, 2018).

2.3.14. Özbekistan

Yaklaşık 30 milyon nüfuslu ve 447.400 kilometrekarelik yüzölçümünün %41'i çöl %46'sı yayla ve bozkırlardan oluşan Özbekistan'ın topraklarının yalnızca %10'u tarıma elverişli olmasına rağmen bu alanların %95'i sulanabilir bir vaziyettedir. Bu özellik ve kapasitesi bakımından diğer Türki Cumhuriyetlerden pozitif yönde ayrışır. Diğer yandan madenler açısından da zengin bir ülke olan Özbekistan'da altın, bakır, gümüş, çinko, uranyum vb. kaynakların olduğu 100'den fazla maden çeşidi bulunmaktadır (Özbekistan Ülke Profili, 2020).

Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Afganistan ve Tacikistan ile sınır komşusu olan Özbekistan, 2019 yılı itibariyle yaklaşık 15 milyar dolar ihracat yaparken yine aynı yıl için yaklaşık 22 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2017 yılında toplam 22 milyar dolarlık dış ticaret hacminin 12 milyar doları ithalat ve 10 milyar doları ihracat olmak suretiyle sadece 2 milyar dolar dış ticaret açığı veren Özbekistan, aradan geçen 2 yıl gibi kısa bir sürede toplam dış ticaret hacmini sert bir yükselişle 37 milyar dolara taşırken dış ticaret açığı 7 milyar dolara yükselmiştir. Her iki yılın karşılaştırmasında da ihracatın ithalatı karşılama oranı %83'ten %68'e düşmüştür. Özbekistan'ın en fazla ihracat yaptığı ülkeler arasında %13'lük pay ve 2 milyar dolar ile Rusya yer alırken hemen arkasından %11,8'lik pay ve 1,7 milyar dolar ile Çin gelmektedir. Üçüncü sırada %8'lik pay ve 1,2 milyar dolar ile Kazakistan yer alırken dördüncü sırada %7,5'lük bir pay ve 1,1 milyar dolar ile Türkiye

vardır. İthalat tarafında ise Çin ve Rusya sırasıyla 5 milyar dolar ve 4 milyar dolarlık hacimleri ve toplamda %42'lik pay ile ilk iki sırada baskın bir biçimde yer almaktadırlar. Üçüncü sırada Güney Kore %11,5 ve 2,5 milyar dolarlık bir hacme sahipken, dördüncü sırada %8,6'lık bir pay ve 1,9 milyar dolar ile Kazakistan yer alır. Beşinci sırada ise 1,3 milyar dolar ve %6 ile Türkiye yer almaktadır. Bu bağlamda Özbekistan'ın hem ithalat hem de ihracat tarafında Çin ve Rusya gibi büyük ekonomilere ve komşu ülkelere ek olarak en büyük dış ticaret ortakları arasında Türkiye'nin de yer alması dikkat çekicidir (Uzbekistan Trade, 2019).

Ürün bazında bakıldığında zaman toplam ihracatın 5 milyar dolar ile yaklaşık %36 gibi büyük bir kısmının işlenmemiş altın olduğu görülmektedir (Uzbekistan Trade, 2019). Nitekim ülkenin en önemli maden kaynağı olan altın madenler bakımından dünyada dördüncü sırada yer alırken üretimde ise dünyada dokuzuncu sırada yer almaktadır. Bir diğer önemli doğal maden olan bakır rezervlerinin toplam büyüklüğü 1,3 milyon ton olarak hesaplanmış olup Özbekistan bu madende ise dünyada onuncu sırada yer almaktadır (Özbekistan Ülke Profili, 2020). Arkasından 2,2 milyar dolar ile doğalgaz ihracatı en büyük ikinci kalem olarak listede yer alarak bu iki kalemin toplam payını yaklaşık %50'ye çıkarır. İthalatın görece büyüklüğüne rağmen 650 milyon doların üzerine çıkabilen baskın bir kalem olmayıp dekompoze olmuş ve çeşitlenmiş bir ithalat tablosu gözükmemektedir (Uzbekistan Trade, 2019).

Türkiye ve Özbekistan arasındaki ticaret hacminde ithalat ve ihracat hacminin birbirine çok yakın olmasıyla beraber özellikle son yıllarda Türkiye Özbekistan'a karşı dış ticaret açığı veren bir ülke konumundan dış ticaret fazlası veren bir ülke konumuna geçmiştir. 2016 yılında 533 milyon dolarlık ihracata karşılık 710 milyon dolarlık ithalat gerçekleştiren ve Özbekistan'la toplam dış ticaret hacmi sadece 1,2 milyar dolar olan Türkiye, 2018 yılı itibarıyla toplam dış ticaret hacmini arttırarak dış ticaret fazlası vermeye başlamış ve 2019 yılında 2,4 milyar dolarlık hacme ulaşmıştır. Bu rakama ek olarak yaklaşık 100 milyon dolarlık bir bavul ticaretinin de olduğu düşünülmektedir (Özbekistan'ın Ekonomisi, 2019).

Özellikle 2016'dan sonra yukarı yönlü bir ivme yakalayan ticaret hacminin bu seviyelere gelmesinde yine aynı sene göreve gelen Özbekistan Cumhurbaşkanı Şevket Mirziyoyev'in göreve gelmesinin de etkisi büyüktür. İslam Kerimov'un ölümünden sonra Mirziyoyev 2017 yılında Ankara'ya bir ziyaret gerçekleştirerek 21 yıl aradan sonra

Türkiye'ye ziyaret gerçekleştiren ilk Özbek lider olmuştur. 2019'da da ayrı bir ziyaret gerçekleştiren Mirziyoyev, bu iki ziyarette Türkiye ile toplam 48 antlaşma imzalamıştır. Özellikle 2017'de imzalanan bu antlaşmaların neticelerinden biri de 2018 yılında Özbekistan'da Türk sermayeli 364 şirketin kurulması olmuştur. Buna ilaveten Türk müteahhitlik şirketlerinin Özbekistan'da üstlendikleri müteahhitlik işlerinin toplam değeri 2,7 milyar dolar düzeyinde gerçekleşmiştir. Türkiye'nin Özbekistan'a olan başlıca ihrac kalemleri temizlik maddeleri, ilaç, römork, plastik ürünleri ve gıda işleme makineleri iken başlıca ithalat kalemleri bakır ve bakır alaşımları, pamuk ipliği, işlenmemiş çinko ve petrol yağlarıdır (Özbekistan'ın Ekonomisi, 2019).

2.3.15. Pakistan

1947 yılında İngiliz Hindistan'ından ayrılarak bağımsızlığına kavuşan Pakistan 1972 yılına kadar bugünkü Bangladeş'i de içine alacak bir biçimde Doğu ve Batı Pakistan olarak iki bölümden oluşan bir ülke iken 1972 yılında Bangladeş'in bağımsızlığını ilan etmesiyle bugünkü sınırlarına kavuşmuştur. Nüfus bakımından 2021 yılı itibariyle 212 milyonluk nüfusu ile dünyanın en kalabalık dokuzuncu ülkesi olan ülkede çalışabilir işgücü nüfusun %28'ini teşkil etmektedir (Pakistan Ülke Profili, 2021).

Dış ticaret rakamlarına bakıldığında zaman 2008'den 2019 yılına kadar olan süreçte ithalat hacminin ihracat hacmini ortalama olarak ikiye katladığı bir ülke olan ve sürekli olarak dış ticaret açığı veren Pakistan 2018 yılında rekor bir seviyeye 60 milyar dolarlık bir ithalat gerçekleştirerek aynı yıldaki ihracat rakamını neredeyse üçe katlamıştır. 2019 yılında ise bu rakam 50 milyar dolara düşerken ihracat rakamı bir önceki yıl ile aynı seviyede kalarak 23 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Pakistan'ın en fazla ihracat yaptığı ilk beş ülkeye bakıldığında zaman ilk sırada 4 milyar dolar ve %17'lik bir pay ile ABD yer alırken Çin 2 milyar dolar ve %8,5'luk pay ile ikinci sırada yer almaktadır. Üçüncü sırada 1,6 milyar dolar ve %7'lik pay ile İngiltere ve hemen arkasından ise 1,3 milyar dolar ve %5,6'lık pay ile Almanya gelmektedir. Son olarak Afganistan 1,1 milyar dolar ve %5'lik pay ile beşinci sırayı alır. Bu bağlamda ülkenin ihracat tarafındaki en büyük ticaret ortaklarından üçünün mesafeden bağımsız olarak G7 ülkelerinin batı kanadından olması dikkat çekicidir. İthalat tarafında 12,4 milyar dolar ve yaklaşık %25'lik bir pay oranı ile Çin baskın bir şekilde ilk sırada yer alırken ikinci sırada ise 6,3 milyar dolar ve %12,62'lik pay ile Birleşik Arap Emirlikleri gelmektedir. Arkadan gelen ABD, Suudi

Arabistan ve Endonezya ise sırasıyla 2.6, 2.4 ve 2,2 milyar dolarlık hacimlerle toplamda %13'lük bir paya ancak ulaşabilmektedirler (Pakistan trade statistics, 2019).

Ürün bazında Pakistan'ın en büyük ihracat kalemi yaklaşık 4 milyar dolar ile tekstil ve giyim ürünleri olurken yaklaşık 1,8 milyar dolar ile işlenmiş pirinç göze çarpan ikinci büyük kalemdir. En büyük ithalat kalemlerine bakıldığında zaman yaklaşık 10 milyar dolarlık hacmi ile ham ve işlenmiş petrol ürünleri ilk sırada yer alırken 3,2 milyar dolarlık hacmi ile LPG ikinci sırayı alır. Üçüncü sırada palm yağı 1,5 milyar dolarlık hacmi ile doğal kaynaklarından ardından gelen en büyük ithalat kalemi olarak listede yer almaktadır. Pakistan ile Türkiye arasında tarihi ve kültürel bağların çok kuvvetli ve iki ülke arasında derin bir dostluk bulunmasına rağmen dış ticaret seviyesi arzulanan seviyeden çok uzaktadır. 2015 yılında ithalat ve ihracatın yaklaşık olarak yarı yarıya pay aldığı bir durumda toplam ticaret hacmi yalnızca 600 milyon dolar olarak gerçekleşmiş ve genel olarak ihracatın görece yükselişi ile bu rakam 2019 yılı itibariyle 865 milyon dolara ancak gelmiştir. Pakistan'a ihracat yapan ülkeler arasında hacim itibariyle beşinci sırada olan Endonezya'nın 2,2 milyar dolar ile %4,4 pay aldığı düşünülürse Türkiye'nin aynı yıl olan 2019 için 550 milyon dolarlık ihracatının ancak %1 seviyelerinde bir paya tekabül ettiği anlaşılmaktadır (Pakistan trade statistics, 2019).

Türkiye'nin Pakistan'a olan başlıca ihraç ürünleri haberleşme, ses kayıt cihazları, makine ve teçhizat ve tekstil malzemeleri iken başlıca ithal edilen ürünler plastik mamuller ve organik kimyasallardır. İkili işbirliği mekanizması olarak Türkiye ve Pakistan arasında Karma Ekonomik Komisyonu toplantıları gerçekleştiriliyor olsa da en son toplantı 2014 yılında Ankara'da düzenlenmiş olup bu tarihten sonra bir toplantı düzenlenmemiştir. Doğrudan yatırımlarda iki ülke firmaları da aktif bir görünüm sergilerken Pakistan firmalarının 2002-2019 yılları arasında ülkemize yaptığı doğrudan yatırımların değeri ise 80 milyon dolar olmuştur. Diğer yandan Pakistan'da faaliyet gösteren 17 Türk firmasının yatırımları ağırlıklı olarak enerji, finans, altyapı projeleri ve müteahhitlik sektörlerinde olmuştur (Pakistan'ın Ekonomisi, 2021).

2.3.16. Suriye

Akdeniz'in güneyinde 185.000 kilometrekarelik yüzölçümü ile beş farklı iklim bölgesine sahip olan Suriye'nin yaklaşık %25'i ekilebilir arazi sınıfındadır. Siyasi olarak 1971'den beri Esad ailesinin yönetimi ve güdümünde olan ülke iç savaş öncesinde 2011 yılı itibariyle 20 milyon nüfusa ulaşmıştır. Beşar Esad'ın başa geçme tarihi olan 2000

öncesinde planlı bir ekonomik sisteme göre yönetilen ülke 2000 sonrası ise piyasa ekonomisine geçiş sürecine girmiştir. Ancak yine de ülkedeki önemli ve büyük sanayi şirketlerinin birçoğu devlet tarafından işletilmektedir (Suriye Ülke Profili, 2021).

Dış ticaret tarafında iç savaş başlangıcından bir yıl önce olan 2010 yılındaki rakamlara bakıldığı zaman Suriye'nin yaklaşık 12 milyar dolarlık ihracatı ve 20 milyar dolarlık ithalatı olduğu ve toplamda 32 milyar dolarlık bir dış ticaret hacmine sahip olduğu görülmektedir. Yine aynı yıl için ihracatının %45'i olan 5,5 milyar dolarlık bir hacmin ham ve işlenmiş petrol kaynaklı olduğu ve ülke bazında yaklaşık %55'lik bir payın sırasıyla Irak, Almanya, İtalya, Türkiye ve Suudi Arabistan'a ait olduğu anlaşılmaktadır. İthalat tarafında ise baskın bir kalem olmaksızın ürün çeşitliliği olan bir yapıda sırasıyla Çin, Türkiye, İtalya ve Güney Kore birbirine yakın oranlarda toplam ithalattan %35'lik bir pay almıştır. 2019 yılına gelindiğinde ihracat 630 milyon dolara, ithalat ise 6 milyar dolara düşerek iç savaş öncesi rakama kıyasen toplam dış ticaret hacmi yaklaşık %80 oranında bir düşüşle 6,6 milyar dolar olmuştur. İthalatın ürün bazlı tablosu 2010 yılına göre tamamen değişerek petrol ve petrol ürünleri listeden tamamen silinmiş, zeytinyağı en fazla ihraç edilen ürün olurken tütün ürünleri ise en fazla ithal edilen kalem olmuştur. Ülkeler bazında ise batı ülkeleri ve Irak liste dışı kalırken Türkiye, Çin ve Suudi Arabistan'ın hem ithalat hem de ihracat tarafında sırasıyla 1,7 milyar dolar, 1,3 milyar dolar ve 1 milyar dolar ile ülke dış ticaretinin yaklaşık %65'inde söz sahibi oldukları görülmektedir (Syria, 2020).

Türkiye ve Suriye arasındaki ticari hacmin 2019 yılı için detaylarına bakıldığı zaman Türkiye'nin Suriye'ye 100 milyon dolarlık işlenmiş petrol ve yine yaklaşık 100 milyon dolarlık Buğday unu ihraç ettiği görülmekte olup bu iki kalem ihracatta başı çekmektedir. Aynı yıl için Suriye'den ise 55 milyon dolarlık zeytinyağı ithalatı yapılmış olup bu ürün toplam ithalatın yaklaşık %50'sine tekabül etmektedir. Ancak daha önce de ifade edildiği gibi mevcut siyasi durum ve iç savaşın getirmiş olduğu fiilen parçalanmış bir ülke profilinde mevcut istatistikler sağlıklı bir değerlendirme imkanı sunmayacaktır. İç savaş öncesinde özellikle 2007'de iki ülke arasında o dönem serbest ticaret anlaşmasının yürürlüğe girmesinden sonra toplam dış ticaret hacmi 2010 yılı itibariyle 2,3 milyar dolara ulaşmış ancak iç savaşın etkileri ve iki ülkenin karşılıklı almış olduğu yaptırım kararları nedeniyle bu rakam 2020 yılında 1,3 milyar dolara kadar gerilemiştir. Yine de bu durumun etkileri Türkiye dışındaki ülkelerde çok daha fazla hissedilmesi ve ticaretin yoğunluklu

bir biçimde sınır ticaretine kaymasından ötürü Türkiye'nin Suriye'nin ihracatından aldığı pay 2020 itibari ile %65'e yükselirken yine aynı yıl itibari ile ithalatından aldığı pay %47'ye yükselmiştir (Suriye Ülke Profili, 2021).

2.3.17. Suudi Arabistan

Suud ailesinin mutlak monarşi sistemiyle yönettiği Suudi Arabistan'ın yaklaşık 35 milyonluk nüfusunun %84'ü şehirlerde yaşamakta olup bu nüfusun yaklaşık %33'ü yabancılardan oluşmaktadır. Diğer körfez ülkelerinde olduğu gibi özel sektörün daha düşük ücretle yabancı çalıştırma eğilimi ile beraber devlet tarafından her Suud ailesine belli miktarda doğrudan gelir desteği sağlanması işgücünün neredeyse tamamının yabancı kompozisyonlu olmasına yol açmıştır. Bu bağlamda özel sektör çalışanlarının %90'ını toplam işgücünün ise yaklaşık %80'inini yabancı ya da göçmenler oluşturmaktadır. İklimin her mevsim sıcak ve kurak olması hurma dışında tarımsal bir ürünün yetişmesine engel teşkil ederken su kıtlığı sanayileşmenin de önündeki en büyük engellerden birisidir (Suudi Arabistan Ülke Profili, 2021).

Yarım asırdan fazla bir süredir petrol gelirleri ile büyüyen ve 2019 yılı itibariyle yaklaşık 250 milyar dolarlık ihracat hacminin %80'i petrol gelirlerinde oluşan bir ülke olan Suudi Arabistan bu bağlamda petrol fiyatlarına bağımlı bir ekonomi görünümü arz etmektedir. Nitekim ülkenin 2008-2019 arasındaki ihracat grafiğinin petrol fiyatlarındaki artış ya da azalışlara paralel olarak hareket ettiği çok net bir biçimde fark edilmektedir. 2008 yılında varili 133 dolar olan petrol fiyatları 2009 Şubat'ında 35 dolara kadar düşmüş ve ancak 2009 Mayıs'ında 55 dolar seviyelerine gelebilmiştir. Buna paralel olarak 2008 yılında 313 milyar dolar olan Suudi Arabistan ihracat hacmi, 2009 yılında %40'lık sert bir düşüşle 191 milyar dolara gerilemiştir. Buna karşılık 2011-2014 arasında ortalama 90 ila 100 dolar gibi sınırlı bir bantta dalgalanan petrol fiyatlarına mukabil Suudi Arabistan ihracatı da aynı yıllarda stabil ve olumlu bir performans göstererek 340 ila 380 milyar dolar arasında hareket etmiştir. 2014 yılının sonu itibariyle düşüşe geçen ve 2015'te 45 dolar 2016'da ise 35 doları gören petrol fiyatına mukabil Suudi Arabistan'ın ihracatı da 2015 ve 2016'da sırasıyla 203 milyar ve 183 milyar dolar olarak gerçekleşmiş ve 2014'den 2015'e yine %40'lık bir düşüş yaşamıştır. Daha sonraki yıllarda petrol fiyatlarının tekrar yükselişe geçmesi ile tekrar toparlanan ihracat rakamları son olarak 2019 yılında 252 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir (Saudi Arabia Trade Summary 2019 Data, 2019).

Bu durumu değiştirmek amacıyla Suudi Hükümeti Vizyon 2030 olarak adlandırılan ekonomik reform programı ortaya koyarak petrol dışı özel sektör büyümesini geliştirmeyi hedeflemektedir (Suudi Arabistan Ülke Profili, 2021).

İthalat rakamları ise 2009 yılından itibaren sürekli bir yükseliş trendinde olup 6 yıl içinde 92 milyar dolardan 175 milyar dolara çıkmış 2019 yılı itibariyle ise 145 milyar dolarda dengelenmiştir. İhracatın ülke dağılımına bakıldığı zaman hacim ve yüzdeler pay olarak baskın bir ülkenin olmadığı görölmektedir. Nitekim en fazla ihracat yapılan ülke konumundaki Çin'in 9,4 milyar dolar ve %3,7'lik payı varken arkasından gelen Birleşik Arap Emirlikleri'nin dahi %2'den daha az bir yüzdeler dilimle ancak 4,3 milyar dolarlık bir hacme sahip olduğu görölmektedir (Saudi Arabia Trade Summary 2019 Data, 2019).

Bu noktada ekstra bir parantez açmak gerekirse parametre eklenmemiş temel çekim modeline göre hem milli gelirleri oldukça yüksek hem de mesafe olarak gayet yakın olan Suudi Arabistan ve Birleřik Arap Emirlikleri gibi iki ülkenin bu yüksek dış ticaret hacimlerinde birbiriyle çok daha fazla ticaret yapması beklenmektedir. Ancak iki ülke ekonomik yapısının daha özelinde gelir kaynaklarının çok büyük bir kısmının petrol olması ticari anlamda çok fazla bir sečenek bırakmamakta ve beklenen sonuç elde edilememektedir.

İthalat tarafında ise Suudi Arabistan'ın en büyük ticari ortağı haline gelen Çin birinci sırada bulunmakta olup 27 milyar dolar ile %19'luk bir pay temsil etmektedir. İkinci sırada ise 17 milyar dolar ve %11,8'lik pay ile ABD yer alırken üçüncü sırada 10,3 milyar dolar ve %7'lik bir pay ile Birleşik Arap Emirlikleri yer almaktadır. Arkadan gelen Almanya ve Japonya ise sırasıyla 7 milyar ve 6,5 milyar dolar ile toplamda yaklaşık %9'luk bir dilim temsil etmektedirler. Ürün bazında petrolden elde edilen polietilenin petrol ürünleri arasında diğer petrolden elde edilen ürünlere nazaran göreceli bir ağırlığının olduğu görölmektedir. Yaklaşık 15 milyar dolarlık bir ihracat hacmine sahip bu ürün haricinde susuz amonyak gibi çeşitli kimyasal maddelerde ihracat kalemlerinde gözükmekte ise de hacim olarak çok düşük seviyelerde kalmaktadırlar. En fazla ithal edilen ürünlere bakıldığı zaman otomobilin 10 milyar dolarla ilk sırada yer aldığı iletim aparatlarının ise 5 milyar dolar ile ikinci sırada yer aldığı görölmektedir (Saudi Arabia Trade Summary 2019 Data, 2019).

Türkiye ile Suudi Arabistan arasındaki ticari ilişki ithalat ihracat ve dolayısıyla dış ticaret hacminde değişmeyen stabil bir görüntü arz etmektedir. Nitekim 2015 ve 2019 yılları

arasında toplam dış ticaret hacmi 5 ila 5,5 milyar dolar arasında dalgalanmış olmakla beraber yine de en yüksek seviyesi olan 2015'deki 5,6 milyar seviyesini henüz yakalayamamıştır. Başlıca ihraç ürünlerimiz halı, elektrik panoları inşaat demiri ve mobilya iken başlıca ithal ürünümüz petrol ve kimyasal ürünlerdir (Suudi Arabistan Ekonomisi, 2019).

Fakat Suudi Arabistan ile Türkiye ile arasındaki ticaret hacmi dinamik olarak gelişen siyasi normlara bağlı olarak radikal değişimler gösterebilmekte ve etkilenmektedir. Önce Türkiye'nin Katar'a verdiği destek sonrasında Kaşıkçı cinayeti ülkede Türk mallarına karşı ismi konulmamış bir boykota neden olurken sonrasında Türkiye'nin bu dosyayı Suudi Arabistan'a devretme yönündeki adımları ekonomik ilişkilerin tekrar canlanmasına neden olmuştur.

2.3.18. Tacikistan

SSCB'nin dağılmasına müteakip 1991 yılında ilan edilen bağımsızlığın ardından 1997 yılına kadar iç savaş halinde olan Tacikistan ancak 1998 yılında klan ve gruplar arasında sağlanan uzlaşmayla normal bir devlet düzenine geçebilmiştir. Bu savaş sırasında altyapının büyük zarar görmesi kadar yaklaşık 100.000 kişinin ölmesi ve 1 milyon kişinin ülke dışına kaçması nedeniyle normalde Sovyet sonrası adaptasyon süreci yaşaması gereken ülke çok daha kötü bir duruma düşmüştür. Diğer Türki Cumhuriyetlerin aynı süre zarfında aldığı yardım ve sübvansiyonlar Pazar ekonomisine geçiş ve üretim kapasitelerini arttırmak için kullanılırken Tacikistan bu parayı kendi altyapısını yok edecek ve kalifiye insan gücünü neredeyse sıfırlayacak silahlara harcamıştır. GSYH 1993 yılından 1997 yılına kadar her yıl sırasıyla %16, %24, %12 ve %17'lik art arda düşüşler göstermiştir. 2003 yılı itibariyle yoksulluk düzeyinin %65 olması ülkenin iç savaşın bitişinden 5 yıl sonra bile ne halde olduğunun en önemli göstergesidir. Sovyet döneminde pamuk üreticisi olarak kurgulanan ülkenin 2008 yılı itibariyle üretim çeşitliliğini biraz daha arttırdığı söylenebilir. Buna rağmen ülkedeki en güçlü tarımsal girdi 280 bin hektarlık bir alanda yılda 600 bin ton üretim getiren pamuktur. Genel olarak ülke GSYH'nın sektörel dağılımında hizmetler sektörü yaklaşık %60'lık bir pay alırken sanayi %22 ve tarım ise %18'lik bir pay almaktadır. Ülkenin en büyük sanayi kuruluşları alüminyum üretim tesisleri olup Talko ve Tadaz alüminyum üretimlerinde ülkede üretilen enerjinin %40'ını tek başlarına tüketmektedirler. Diğer yandan 400 civarında maden yatağına sahip olan

ülkede sektör derinlemesine bilgi yetersizliği nedeniyle potansiyelini kullanamamaktadır (Tacikistan Ülke Bülteni, 2012).

2019 yılı itibariyle 4 milyar dolarlık ithalatına karşılık sadece 811 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Tacikistan bu anlamda oransal olarak yüksek oranda dış ticaret açığı veren bir ülkedir. Sadece 9 milyonluk nüfusunun kişi başı GSYH'sı ise 2019 yılı için 803 dolardır. Daha önceki yıllara kıyasla 2017 ve 2018'de sırasıyla 1 milyar dolar ve 1,1 milyar dolarlık hacimleriyle daha iyi bir performans göstermiş olan ihracat 2019 ile birlikte 2017 öncesine dönmüştür. Yine aynı yıllar için sırasıyla 3,5 ve 3,7 milyar dolarlık ithalat hacimlerinin 2019'a kıyasla ortalamada %10 daha az olması dış ticaret açığının da iyileşmesine neden olmuş ancak 2019 ithalatın arttığı ihracatın ise azaldığı bir yıl olarak kayıtlara geçmiştir. Diğer Türki Cumhuriyetlerle karşılaştırıldığında oldukça düşük kalan ihracatta ülkeler bazında hacim olarak ilk sırada %23,5'lük pay ve 190 milyon dolar ile Türkiye yer almakta iken ikinci sırada %21,6'lık pay ve 175 milyon dolar ile İsviçre gelmektedir. Sınır komşusu ülkelerden Özbekistan ise %16,4'lük bir dilim ve 133 milyon dolar ile üçüncü sırada yer alır. 4 milyar dolarlık ithalatın ise 1,6 milyar dolar ve %40'lık dilimini ise tek başına Çin alırken ikinci sırada gelen Kazakistan ancak 650 milyon dolar hacimle %16'lık bir pay almaktadır (Tajikistan, 2020)

Ürün bazında ise en fazla ihracatı yapılan ürünler az hacimle beraber dengeli bir dağılım göstermekte olup ilk sırada 175 milyon dolar ve %21'lik pay ile altın, ikinci sırada 139 milyon dolar ve %17'lik pay ile alüminyum cevheri gelmektedir. İşlenmemiş pamuk ve çinko cevheri ise sırasıyla 86 milyon ve 73 milyon dolarlık hacimlerle %19'luk bir dilime sahiptir. İthalat kalemlerine bakıldığında zaman çok çeşitli yüzdesel olarak çok düşük oranlarda kalan birçok ürünün ithal edildiği ve 2019 yılında en fazla ithal edilen ürün olan rafine petrolün %8,2'lik bir payla ancak 330 milyon dolarlık bir hacim aldığı görülmektedir. Arkadan gelen buğday, LPG ve alüminyum oksit sırasıyla 205 milyon, 163 milyon ve 112 milyon dolarlık hacimlerle toplamda %11,8'lik bir dilimi temsil etmektedir (Tajikistan, 2020).

Türkiye ile Tacikistan arasında herhangi bir ikili işbirliği mekanizması olmayıp Türk müteahhitlik firmalarının Tacikistan'da üstlendiği projeler dışında Türkiye'nin ihracatı arttırmak için atmış olduğu ciddi bir adım yoktur.

2.3.19. Türkmenistan

488.000 kilometrekarelik yüzölçümünün %80'ni Kara Kum Çölü ile kaplı olan Türkmenistan'ın nüfusu tahmini olarak 5,5 milyondur. Ülkede resmi olarak bir nüfus sayımı yapılmamakta ve resmi olarak bir rakam açıklanmamaktadır. Bu nüfusun yarısı da tarım açısından hayati bir önem taşıyan ve yapımına 1954 yılında başlanıp 1988 yılında tamamlanabilen Karakum Kanalı'nın etrafında yoğunlaşmıştır. Başkanlık sistemi ile yönetilen ülkede 1999'da ebedi devlet başkanı seçilen Niyazov'un 2006'da vefat etmesinin ardından standart olarak 5 yılda bir seçimler yapılmaya başlanmıştır. Her ne kadar Pazar ekonomisine dönüş için bazı program ve reformlar ortaya konulmuş olsa da genel olarak ülkenin ekonomik yönetim biçimi Sovyet döneminden kalma bir modeldir. Nitekim 2000-2010 yılları arasında da planlı bir ekonomik kalkınma programı yürürlüğe konulmuş ve buna göre belli sektörler için yüksek üretim hedefleri belirlenmiştir. Diğer yandan 2013 yılında kamunun piyasadaki ağırlığının özel sektöre devredilmesi amacıyla kamunun enerji sektörü haricindeki teşebbüsleriminin %70'nin satışı hedef olarak belirtilmiştir (Türkmenistan Ülke Profili, 2020).

Afganistan, İran, Kazakistan ve Özbekistan ile sınır komşusu olan Türkmenistan Dış Ticaret tarafına bakıldığında 2019 yılı itibariyle 9,3 milyar dolar ihracat ve 3 milyar dolar ithalat olmak üzere toplamda 12,3 milyar dolarlık bir dış ticaret hacmine sahiptir. Ancak bu sınır komşularından sadece Özbekistan ithalat tarafında Türkmenistan'ın ilk beş sıradaki en büyük ticari partnerlerinden biri olarak listeye girebilirken diğer sınır komşuları ülkeler 2019 için her iki listede de yer alamamıştır. İhracat tarafında ülkenin en büyük ticari partnerlerine bakıldığı zaman oluşan tablonun en fazla ihraç edilen ürünlerle birebir bağlantılı olduğu görülmektedir. Buna göre ülke ihracatının %82'si olan 7,6 milyar dolarlık ihracatın sadece Çin'e yapıldığı ve bu ihracatın tamamının LPG olduğu görülmektedir. Nitekim ürün tarafında da en fazla ihraç edilen ürünlerde LPG'nin toplam ihracatta bütün kalemlerin %82'si olduğunu ve yine 7,6 milyar dolarlık bir hacme sahip olduğu görülmektedir (Turkmenistan, 2020).

Ürün bazında hemen arkadan gelen işlenmiş petrol ve ham petrolün yüzdeler diliminin toplamda %10 ve hacim olarak yaklaşık 1 milyar dolar olması, ülkenin Irak'a benzer bir yapı göstererek ithalatta ürün çeşitliğinin sınırlı olduğunu ortaya koymaktadır. Geçmiş yıllara bakıldığında zaman 2009 yılında LPG'nin toplam ihracatın %40'lık bir dilimini aldığını ve Çin'in de aynı yıl için toplam ihracattan yalnızca %2'lik bir pay aldığı

görülmektedir. 2010 yılında LPG'nin yine kısmen düşük bir hacim ve yüzde ile %37'lik bir dilim aldığı ancak bu yılda LPG ihracatının tamamının Çin'e yönlendirilerek bu ülkenin toplam ihracattan aldığı payın neredeyse aynı yüzdelik dilim ile bir anda %38'e yükseldiği görülmektedir. 2011 yılı ise ürün bazında LPG'nin ve ülke bazında Çin'in ihracatı yapısal olarak domine etmeye başladığı yıl olarak kabul edilebilir. İlgili yılda LPG ihracatı %72'ye çıkarırken Çin ihracattan %62'lik bir pay almış ve sonraki yıllarda hem LPG hem Çin %70'in altına düşmemiştir. İthalat tarafında ise ülkenin en büyük ticari partneri yaklaşık 750 milyon dolar ve %25'lik pay ile Türkiye'dir. Her ne kadar hacim olarak çok yüksek bir değer ifade etmese de Türkiye'nin ülke sınır komşuları ve Rusya ve Çin'in önünde bir yer alması dikkate değerdir. Nitekim ikinci sırada %18'lik bir dilim ve 545 milyon dolar ile Rusya gelirken üçüncü sırada ise %14,3'lük bir oran ve 430 milyon dolar ile Çin gelmektedir. Böylelikle bu üç ülke toplam ithalatın yaklaşık %58'in temsil eder bir konumda bulunmaktadır (Turkmenistan, 2020).

Türkiye'nin Türkmenistan'ın ithalat yapmış olduğu ülkeler arasında en büyük ticari partneri olma durumu 2013 yılından beri süregelen bir durum olmakla beraber ülke ithalatının yıllar içerisinde hacim olarak sürekli bir düşüş göstermesiyle beraber Türkiye'nin de bu ülkeye olan ihracat hacmi de doğal olarak düşüş göstermiştir. Örnek olarak 2014 yılında yaklaşık 9 milyar dolarlık bir ithalat gerçekleştiren Türkmenistan, aynı yıl için bu ithalatın 2,2 milyar dolarını Türkiye'den gerçekleştirmiştir. Ancak 2019 yılına gelindiğinde bu hacmin yaklaşık %65 oranında azaldığı görülmektedir. Ürün bazında ise düşük hacim aynı zamanda ürün çeşitliliği getirmiş ve en fazla ithal edilen iki ürün olan büyük çaplı demir borular ve hasat ve harman makineleri toplamda 257 milyon dolarlık bir hacimle ancak %8,5'lük bir dilim temsil edebilmişlerdir. Türkiye'nin Özbekistan'a olan başlıca ihraç ürünleri pamuk ve tekstil ürünleri, enerji, kimya ve tarım ürünleri iken başlıca ithal ürünleri işlenmiş metal, beyaz eşya elektronik ürünleri gıda ve sanayi ürünleridir (Türkmenistan'ın Ekonomisi, 2019).

Türkmenistan 'dan olan 330 milyon dolarlık ithalat hacmiyle kabaca 1 milyar dolarlık bir dış ticaret hacmine sahip olan iki ülke devlet başkanları Kasım 2021'de Aşgabat 'da bir araya gelerek 5 milyar dolarlık bir dış ticaret hacmi hedefi koymuşlardır.

2.3.20. Umman

Yüzölçümü 309.500 kilometrekare olan Umman'ın yaklaşık %82'lik alanı çöllerle kaplı iken %15'lik bölümü ise dağlarla kaplıdır. Ülke genelinde yaşanan su sıkıntısının deniz suyunun arıtılarak aşılması çalışılması zaten az olan ekilebilir alanların da yeterince verimli bir şekilde kullanılmasında önemli bir engeldir. Yalnızca 4,6 milyonluk nüfusu olan ülke nüfusunun %44'ünü yabancılar oluşturmaktadır. Kamu sektörü yaklaşık %85 oranında Ummanlı işgücüne sahip iken Özel sektör diğer Körfez ülkelerinde olduğu gibi ucuz yabancı işgücüne yönelmiştir. Siyasi olarak İngiliz etkisi iç karışıklıklar ve darbelerden ancak 1970 yılında kurtulabilen ülke bu tarihten 2020 yılına kadar Qaboos bin Said al-Said tarafından yönetilmiştir. Diğer yandan Umman'da doğrudan yabancı yatırımların sermayesinin çekilebilmesi için önemli düzenlemeler yapılmış gelir vergisi muafiyeti getirilirken kurumlar vergisi oranı da %12 gibi düşük bir orana çekilmiştir. Ek olarak sermaye ve kar transferlerinde bir kısıt konulmamıştır. Normal yatırımlarda yabancı sermaye oranı maksimum %70 olabilirken enerji sektöründeki bir yatırımda bu oran %100 olabilmektedir (Umman Ülke Profili, 2021).

37,5 milyar doları ihracat ve 30 milyar doları ithalat olmak üzere 67,5 milyar dolarlık bir dış ticaret hacmine sahip olan Umman yapısal olarak klasik bir Körfez ülkesi görünümünü arz eder. Bu bağlamda ülke ihracatında petrol ve petrol ürünleri önemli bir yer işgal etmektedir. Nitekim ihracat tarafında 2019 yılı için ilk 5 kaleme bakıldığında, %48'lik bir oran ve 18 milyar dolar ile ham petrol ilk sırada yer alırken, 5,4 milyar dolar ve %14,4'lük dilim ile LPG ikinci sırada gelmektedir. Yine üçüncü sırada %7'lik bir pay ve 2,6 milyar dolar ile işlenmiş petrol yer alarak petrol ve petrol ürünlerinin toplam ihracattaki payını yaklaşık %70' çıkartmaktadır. İhracat kalemlerinin ilk sırasında yer alan ham petrolün %81'inin direkt olarak Çin'e ihraç edildiği görülmekte olup bu durum ihracattaki ülke sıralamasını da doğrudan etkilemektedir. Buna göre en fazla ihracat yapılan ülke sıralamasında ilk sırada 17,3 milyar dolar ve %46 ile Çin ülke ihracatının neredeyse yarısına yakını almaktadır. Arkadan gelen ülkeler olan Hindistan, Japonya ve Güney Kore sırasıyla 3 milyar, 2,5 milyar ve 2,4 milyar dolarlık hacimler alırken GSYH olarak güçlü ülkeler olan komşu Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin çok arka sıralarda düşük hacimlerle gelmesi dikkate değerdir. Ancak ithalat tarafında bu ülkelere Birleşik Arap Emirlikleri 11 milyar dolar ve %36'lık oran ile diğer ülkelere ve Çin'e nazaran çok daha iyi performans göstermektedir. Nitekim arkadan gelen Çin,

Japonya ve Hindistan sırasıyla 3 milyar, 2,1 milyar ve 2 milyar dolarlık hacimlerle toplamda ancak 6,1 milyar dolar ve %24'lük bir dilim temsil etmektedirler. İhracatın aksine ithalat kalemlerinde ürün çeşitliliği oldukça fazla olup en baskın olan kalem 3,2 milyar dolar ve %11'lik bir pay ile otomobil ithalatıdır (Oman trade statistics, 2018).

Türkiye ile Umman arasındaki ticaret hacmi oldukça düşük olup mevcut hacmin büyük bir kısmını ihracat oluşturmaktadır. Türkiye'nin bu ülkeye olan ihracatında da son on yılda en yüksek seviye 2014 yılında 532 milyon dolar ile gerçekleşmiş ardından gelen yıllarda bu hacim bir daha yakalanamamıştır. Türkiye'nin Umman'dan ithalatı ise yine son on yılda ortalamada 100 milyon dolar seviyesinde kalmıştır. Türkiye'nin Umman'a olan başlıca ihraç ürünleri demir çelik, mobilya, dokunmuş halı ve motorlu taşıtlardır. Başlıca ithal ürünleri ise alüminyum ve mamulleri, petrol yağları, plastik ve mamulleri sentetik ve suni liflerdir. Düşük dış ticaret hacmine rağmen iki ülke arasında ikili işbirliği mekanizmaları oluşturulmuş olup en son toplantılar 2018 yılında yapılmıştır. Bunlardan Karma Ekonomik Komisyon Toplantısı bakanlık düzeyinde 2017 yılında Muskat 'ta gerçekleştirilmiştir. 2006 yılına kurulan Türk-Umman İş Konseyinin son toplantısı ise 2018 yılında yine Muskat 'ta yapılmıştır (Umman'ın Ekonomisi, 2019).

2.3.21. Ürdün

İngiltere'den 1946 yılında bağımsızlığını kazanan Ürdün aynı zamanda İsrail ile en uzun sınırı paylaşan ülke konumunda olması hasebiyle müstesna bir konumdadır. Yaklaşık 90.000 kilometrekarelik yüzölçümü yaklaşık 10 milyonluk nüfusu olan ülkenin sadece %3,3'ü ekilebilir arazilerden oluşmaktadır. Monarşi ile yönetilen ülkedeki parlamento Kralın istemesi halinde feshedilebilmektedir. Fakat Suudi Arabistan gibi mutlak bir monarşi olmayıp ülkede siyasi partiler parlamentoya girebilme amacıyla faaliyet göstermektedirler. Ülke genç bir nüfusa sahip olmakla beraber nüfusun yaklaşık %60'ı Filistin kökenlilerden oluşmaktadır. Ülke genel ve yapısal olarak yüksek işsizlik oranıyla mücadele etmekte olup nüfus artış hızının Milli Gelirden daha fazla olması nedeniyle 2010-2018 yılları arasındaki 8 yıllık dönemde küçülme yaşanmıştır. Nitekim işsizlik oranı 2018'de %18,6 olarak gerçekleşirken bu oran 2019'da %19,1'e yükselmiştir. Ek olarak sadece kamu borcunun 2019 yılında GSYH'nın %99'una ulaşması ülkenin içinde bulunduğu zor şartları anlatması açısından da önemlidir (Ürdün Ülke Profili , 2020).

2019 yılı itibariyle yaklaşık 20 milyar dolarlık ithalatı ve 8 milyar dolarlık ihracatıyla 28 milyar dolarlık dış ticaret hacmine sahip olan Ürdün 2008'den bu tarihe kadar ortalamada sabit bir ihracat hacmiyle beraber sürekli olarak yükselen bir ithalat hacmiyle karşı karşıya kalmış ve dış ticaret açığı sürekli artmıştır. 2008 yılında 16,8 milyar dolarlık ithalata karşılık 7,7 milyar dolar ihracat gerçekleştirerek %50 oranında ithalatı karşılarken 2009 yılından sonra makas sürekli açılmış ve oran 2014 yılında 22,7 milyar dolarlık ithalata karşılık yalnızca 8,3 milyar dolar ihracatla %36'ya kadar düşmüştür. Ürdün'ün ihracat tarafındaki en büyük ticari partneri yaklaşık 2 milyar dolarlık ihracat %23,6'lık dilimle ABD'dir. En fazla ihracat yapılan ülkeler olarak arkadan gelen ülkeler olan Suudi Arabistan, Hindistan ve Irak'ın hacimleri 1 milyar doların altında kalırken bu üç ülkenin toplam temsil ettiği yüzdelerik dilim %25 olmuştur. İthalat tarafında en fazla mal ithal edilen ülke 3 milyar dolar ve %16'lık dilimle Suudi Arabistan olurken hemen arkasından aynı yüzde ve hacimle Çin gelmektedir. 2010 yılından 2015 yılına kadar ortalamada %23 ila %19 arasında baskın bir şekilde Ürdün'ün en fazla ithalat yaptığı ülke konumunda bulunan Suudi Arabistan, 2015 yılında bu baskın üstünlüğünü kaybederek temsil ettiği payda %14'e kadar düşmüş ve 2016 yılında ilk sırayı Çin'e vermiştir. 2017 yılında da Çin'in arkasından ikinci sırada yer alan Suudi Arabistan 2018 yılında tekrar %16,5'luk bir dilimle ilk sırada yer almıştır. Bu bağlamda Çin, tarihsel olarak Ürdün ile yakın bağları bulunan ve sınır komşusu olan Suudi Arabistan'a sadece ticari bir rakip olmakla kalmamış olup aynı zamanda bölgede son yıllarda artan etkinliği de bu rakamlar üzerinden okunabilir. Ürdün'ün en fazla ithalat yaptığı ülkeler sıralamasında üçüncü sırada 1,7 milyar dolar ve %8,2'lik dilimle ABD gelirken Almanya ve Birleşik Arap Emirlikleri sırasıyla 930 milyon ve 823 milyon dolarla %8,5'luk bir paya sahiptirler (Jordan trade statistics, 2019).

Ürün bazında bu bölgedeki diğer Arap ülkelerinin aksine ihracat portföyünde petrol ve petrol ürünleri bulunmamaktadır. Nitekim 2016 yılı itibariyle Suudi Arabistan günde 12 milyon varil petrol üretirken Suudi Arabistan'a komşu ülke olan Ürdün'de bu rakam günlük sadece 403 varildir. Dolayısıyla 2019 yılı için en fazla ihraç edilen ürün 1,1 milyar dolar ile pamuktan üretilen giyim eşyası iken diğer tekstil maddelerinden oluşan giyim eşyaları ise 570 milyon dolar olmuştur. Giyim eşyaları haricinde en fazla ihraç edilen kalem olan kimyasal gübre ise 590 milyon dolar ile listede yer almaktadır (Jordan trade statistics, 2019).

Ürdün ile Türkiye arasında 1 Mart 2011'den beri yürürlükte olan Serbest Ticaret Antlaşması bu tarihten 2018 yılına kadar iki ülke arasındaki dış ticaret hacmine olumlu bir katkıda bulunsa da bu anlaşmanın özellikle Türkiye'nin ihracatına çok daha fazla katkı sağladığı aşikardır.

Verilere bakıldığı zaman anlaşma süresince Ürdün'ün Türkiye'ye yapmış olduğu ihracatta ciddi bir değişim yaşanmadığı gözlemlenmektedir. Nitekim 2010 ve anlaşmanın olduğu 2011 yılında Ürdün'ün Türkiye'den olan ithalatı sırasıyla 397 ve 393 milyon dolar iken 2012 yılında bu rakam 569 milyon dolara çıkmış ve 2016 yılında 710 ve 2018 yılında ise 860 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Ürdün'ün Türkiye'ye olan ihracatı ise anlaşmanın yapıldığı yıl olan 2011'de 63 milyon dolardan 2012'de 90 milyon dolara çıkmış olmasına rağmen sonraki yıllarda ortalamada 70 milyon dolarda kalmıştır. Bu bağlamda 1 Kasım 2018 tarihinde Ürdün Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından gönderilen tebliğde 22 Kasım 2018 itibariyle Türkiye ile Ürdün arasındaki Serbest Ticaret Antlaşmasının feshine ilişkin bir duyuru yapılarak söz konusu anlaşma Türkiye'nin tüm çabalarına rağmen feshedilmiştir. Ürdün Strateji Forumu tarafından yayınlanan raporda da iki ülke arasındaki dış ticaret rakamlarının anlaşmanın yapıldığı tarihten itibaren seyrine dikkat çekilmiş olmakla beraber, sorunun Ürdün'ün en büyük ihracat kalemi olan giyim eşyalarında Türkiye'nin Ürdün'e karşı karşılaştırmalı üstünlüğü olduğunu savunmuştur. Antlaşmanın feshedilmesinden sonra 2019 yılında 642 milyon dolara düşen Türkiye'nin Ürdün'e olan ihracatının telafi edilmesi amacıyla Ekim 2019'da Türkiye'nin üst düzey girişimleriyle iki ülke arasında Ticari ve Ekonomik İşbirliği Antlaşması imzalanmış ve Karma Ekonomik Komisyon kurulması da öngörülmüştür. (Ürdün'ün Ekonomisi, 2018).

2.3.22. Yemen

Mandeb boğaz girişinde yer alan ve konum itibariyle stratejik bir konumda yer alan Yemen Perim adaları da hesaba katıldığında yaklaşık olarak 528 bin kilometrekarelik bir yüzölçümüne sahiptir. 1962 yılındaki bağımsızlık ilanının ardından 1990 yılına kadar önce İngiltere sonrasında ise Kuzey ve Güney bölgeleri arasında mücadele yaşayan ülke nihayet 1990 yılında Yemen Cumhuriyeti adıyla istikrara kavuşmuştur. Ülke başkanlık sistemi ile yönetilmekte olup Temsilciler Meclisi ve Şura ismiyle iki meclise sahiptir. Yaklaşık 30 milyonluk nüfusu ile Arap yarımadasında Suudi Arabistan'dan sonra en

kalabalık ülke olan Yemen'in 2020 itibariyle 15 yaş üstü işsizlik oranı %33'tür (Yemen Ülke Profili, 2021).

2014 yılında başlayan ve 2021 itibariyle insani bir kriz doğuran Yemen iç savaşı Suriye'de olduğu gibi büyük bir yıkım ve tahribata neden olmuş ve iç savaştan en fazla siviller zarar görmüştür. Bu bağlamda iç savaşın başlangıcından önceki yıl olan 2013 yılında Yemen'in ihracatı yaklaşık 9 milyar dolar ve ithalatı yine yaklaşık olarak 15 milyar dolar iken 2019 yılında bu rakamlar sırasıyla 1,4 milyar dolar ve 11 milyar dolara düşmüştür. 2013 yılında yapılan ihracatın %88'i petrol ve petrol ürünleri olup ülke bazında bu ihracatın 2 milyar dolar ve %23'lük dilimi Çin'e, 1,5 milyar dolar ve %16,5'lük dilimi Tayland'a ve 1,4 milyar dolar ve %16'lık dilimi ise Güney Kore'ye yapılmıştır. Böylelikle toplam ihracatın yarısından fazlası üç ülkeye gitmiştir. İthalat kalemlerinde ise göze çarpan yüksek hacimli iki ürün 1,8 milyar ve %12'lik oran ile rafine petrol ve 1,7 milyar dolar ve %11,5'lük dilim ile un olmuştur. Ülkeler sıralamasında ise birinci sırada 2,2 milyar dolar ve %15,5'lik bir pay ile Çin yer alırken ikinci sırada %9,2'lik dilim ve 1,3 milyar dolar ile Hindistan ve üçüncü sırada %7,5'lik oran ve 1 milyar dolar ile Suudi Arabistan yer almaktadır. Türkiye ise bu ülkelerin ardından 760 milyon dolarlık hacimle dördüncü sırada gelmektedir. İç savaşın hüküm sürdüğü 2019 yılına gelindiğinde ise 2013'e kıyasla %85 düşen ihracat %65 oranında ham petrol üzerinden yapılırken bu ürünün %80'lik kısmını Çin tek başına almıştır. İhracattaki keskin düşüşü yaşamayan ithalat tarafında Çin, Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri 2013 yılına göre hacim ve paylarını artırmış olup ilk üç sırada yer almışlardır. Buna göre Çin 2,8 milyar dolar ve %25'lik dilimle ilk sırada yer alırken Türkiye %9,6'lık oran ve 1,1 milyar dolar ile ikinci sırada yer almış, son olarak Birleşik Arap Emirlikleri 1 milyar dolar ile %9,2'lik bir pay almıştır (Yemen trade statistics, 2019).

Türkiye ve Yemen arasındaki ticarete konu ürünlere bakıldığı zaman Türkiye'nin başlıca ihraç kalemlerinin demir-çelik, motorlu kara taşıtları, ilaç, hububat, un, süt ürünleri ve çimento olduğu görülmektedir. Başlıca ithalat kalemleri ise dondurulmuş balık ve kahvedir. Diğer taraftan iç savaş öncesi ikili işbirliği mekanizmalarının da işlevsel olduğu ancak daha sonra sekteye uğradığı söylenebilir. Bunlardan Karma Ekonomik Komisyon Toplantısı son olarak Kasım 2012'de Sana'da gerçekleştirilmiştir (Yemen'in Ekonomisi, 2019). Ek olarak Türk-Yemen İş Konseyi kuruluş anlaşması 2011 yılında DEİK ile Yemen Ticaret ve Endüstri Odası arasında imzalanarak faaliyete geçmiştir.

2.3.23. Türkiye

Salt ekonomik veriler üzerinden bakıldığı ve bu yönde bir değerlendirme yapıldığı zaman; İİT ülkeleri arasında ve daha özelden bu çalışmaya konu ülkeler içinde dış ticaret hacminin büyüklüğü ile ilk sıralarda yer alan Türkiye'nin lider bir konumda olmasını gerektiren ana etkenlerden birisi ekonomik kompleksitesidir. Kısaca bir ülkenin çıktısının verimliliği ve uzmanlaşma derecesi olarak açıklanabilecek bu indekste Türkiye 40. Sıradadır. Örnek olarak 2019 itibariyle toplam dış ticaret hacmi 500 milyar dolara yaklaşan Birleşik Arap Emirlikleri bu indekste 55. Sırada yer almıştır. Yine bu etkenlerden bir diğeri ise ürün yelpazesinin genişliği ve ihracatta tek bir ürün grubuna bağımlı olmamasıdır. Bu bağlamda Türkiye haricinde yüksek bir ihracat hacmine sahip olan Suudi Arabistan ve sair körfez ülkelerinin petrol ürünleri grubuna bağlı olması ve petrol fiyatı hareketlerinde ihracat değerlerinde ani değişimler yaşamaları bir dezavantaj olarak sayılabilir (Turkey, 2020).

Türkiye'nin 2019 verilerine bakıldığı zaman 180 milyar dolar ihracat ve 210 milyar dolar ithalatı olduğu görülmektedir. En fazla ihracat yapılan kalem 12,7 milyar dolar ve %6,7'lik payla motorlu taşıtlar olurken bunun haricindeki bütün kalemlerin aldığı yüzdelik payın %3,5'in altında olması Türkiye için büyük bir avantajdır. Türkiye'nin yine 2019 yılında en fazla ihracat yaptığı ülkelerin aldıkları pay ürün grubuna benzer bir biçimde düşük yüzdelik dilimlerde olmuştur. Bu ülkelerden Almanya %9'luk bir dilim ve 16,8 milyar dolar ile ilk sırada yer alırken, Birleşik Krallık %6,5'luk bir oran ve 12 milyar dolar ile ikinci sırada gelmektedir. Bu ülkelerin ardından Irak ve İtalya her birisi %5,4 ve 10ar milyar dolar ile üçüncü ve dördüncü sıralarda yer almaktadırlar. İthalat tarafında ise ürün bazında işlenmiş ve ham petrol ithalatının 15 milyar dolar ile toplam ithalatın %8,5'luk bir payını aldığı görülmekte olup ikinci sırada ise 11,5 milyar dolar ve %6 ile Altın gelmektedir. Bu iki kalem haricindeki tüm kalemlerin homojenize bir şekilde dağıldığı söylenebilir. En fazla ithalat yapılan ülkelere Almanya yine ilk sırada %21'lik bir pay ve 21 milyar dolar ile yer alarak bu ülkeyi Türkiye'nin en büyük ticari ortağı haline getirmektedir. %8,5'luk bir oran ve 16,4 milyar dolar ile ikinci sırada gelen Rusya'dan olan ithalatın yaklaşık 8 milyar doları ham ve işlenmiş petrol olup Türkiye'nin LPG harici petrol ürünleri grubu ihtiyacının %50'sini bu ülke karşılamaktadır. Üçüncü sırada ise %9,4 ve 18 milyar dolar ile Çin yer almaktadır. Türkiye'nin en büyük ticari partnerlerinin

profili genel olarak AB ve eski AB ülkeleri olup hem İslam Dünyası hem de komşu ülkelerden göze çarpan tek ülke Irak'tır (Turkey, 2020).

Ancak bu çalışmanın konusu olan diğer ülkelerde özellikle Türki Cumhuriyetlerde Türkiye'nin bu ülkelerin ticaretindeki yeri ön sıralarda ve AB ile olan ticaretimizden bağımsız olarak gelişmeye açık gözükmektedir. 2019 yılından önceki yıllara genel olarak bakıldığı zaman Türkiye ekonomisinin uluslararası siyasi anlaşmazlıklar tarafından etkilenmediği ve işlevsel olduğu yıllar olan 2012, 2013 ve 2014'te ithalat hacminin ihracata nazaran aşırı arttığı ve dış ticaret açığının bu yıllarda rekor seviyelere ulaştığı görülmektedir. Buna göre bu yıllarda ortalamada yılda 240 milyar dolar ithalat yapılmış olmakla beraber ihracat seviyesi ortalamada 150 milyar dolarda kalmış ve her yıl yaklaşık 90 milyar dolar dış ticaret açığı verilmiştir (Turkey, 2020).

Sonuç olarak Türkiye dış ticaret hacimleri görece olarak oldukça düşük ve henüz potansiyellerine ulaşmamış gözükken seçili ülkeler üzerinden ihracat hacmini ticaret oluşturucu bir etkiyle artırabilir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ÇEKİM MODELİ VE KULLANIMLARI

3.1 Teorik Olarak Çekim Modeli Ve Model Literatürü

Çekim modelinin temeli Newton'un yer çekimi yasasına dayanan kanuna dayanmaktadır. Newton'un formülünde iki cismin birbirini çekim kuvveti, kendi kütlelerinin çarpımıyla doğru orantılı iken aralarındaki mesafenin karesi ile ters orantılıdır. Buna göre denklem şu şekilde oluşur;

$$F = [G * (M_1 * M_2)] / R^2$$

Denklemleri oluşturan değişkenlerde; F: Çekim Kuvvetini, M_1 ve M_2 : Cisimlerin kütlelerini R: Mesafeyi, G: Evrensel çekim sabitini ifade etmektedir. Bu aynı zamanda gezegenlerin birbirine uyguladıkları çekim kuvvetinin değişkenlerini açıklayan bir modeldir.

Bu modelin uluslararası ticarete ülkeler arasındaki ticaret akımlarını açıklamak için kullanılması ise ilk olarak 1962 yılında (Tinbergen, 1962) ve daha sonra 1963 yılında (Poyhonen, 1963) tarafından yapılmıştır. Buna göre iki ülke arasındaki ticaretin ülkelerin büyüklükleri ölçüsünde artması, coğrafi uzaklıkları ölçüsünde ise azalması beklenmektedir. Tabiki bu modele zaman içinde çeşitli çalışmalarda ülke nüfusu ve kişi başına gelir gibi çeşitli değişkenler eklenmiştir.

Model mevcut ticari blokların ikili ticaret akımlarına olan saptırıcı ya da oluşturucu etkileri için kullanılabilirken aynı zamanda herhangi bir ülke ya da ülke gruplarının birlik olması durumunda oluşacak muhtemel ticari potansiyelini belirlemek için de kullanılmıştır.

Modelin ekonomideki kullanımını ise temel değişkenleri ile aşağıdaki denklemdeki gibidir:

$$F_{ij} = [G * (M_i * M_j)] / R_{ij}$$

Ekonomik uyarlamada F_{ij} i ülkesi ile j ülkesi arasındaki toplam ticareti ifade etmektedir. M_i ve M_j değişkenleri ilgili ülkelerin ekonomik büyüklüklerini, R_{ij} ise i ve j ülkeleri arasındaki mesafeyi göstermektedir. Dolayısıyla iki ülke arasındaki ticaretin ülkelerin ekonomik büyüklükleri ölçüsünde artması coğrafi uzaklıkları ölçüsünde azalması beklenmektedir. Çekim modelini yapılan her çalışma özelinde farklı kılan ise kontrol edilmek istenen ekstra parametreler ya da dâhil edilen kukla değişkenlerdir. Standart olarak eklenen ve 0 ya da 1 değerini alan gölge değişkenler coğrafi sınır, ortak dil, ortak din gibi kontrol edilmek istenen parametrelerdir.

Bu bilgiler ışığında iki ülke ya da ülke grupları arasında dış ticaret hacminin belirleyici parametrelerini başarılı bir şekilde modelleyerek yaklaşık 60 yıllık bir literatür oluşturan çekim modeli ekonometrik analiz gerektiren bir çalışma için alternatifi olmayan temel bir modeldir. Tartışmalar ve fikir ayrılıkları daha çok modele uygulanan tahminleme yöntemlerinde ortaya çıkmakla beraber modelin temel parametrelerinin kurgusu açısından sorgulayıcı bir yaklaşım uygulanmamıştır.

Çekim modeline başlangıçta getirilen en büyük eleştirilerden birisi teorik altyapısı bulunmayan salt bir ekonometrik araç olduğudur. İlk uluslararası ticaret modelleri olan Ricardian ve Heckscher-Ohlin modeli çekim modeline bir temel olmaktan çok uzaktır. Örnek olarak HO modelinde ülke büyüklüğünün ticaret akımları üzerinde çok fazla bir etkisi bulunmaz (Bacchetta, Cadot, & Grether, 2012, s. 104). Bu bakımdan modele teorik bir temel oluşturma teşebbüsünde bulunan ilk iktisatçı (Anderson J. E., 1979) olmuştur. (Anderson J. E., 1979), Armington Varsayımı altında malların üretim yerine göre farklı tercihlere hitap eden bir klasifikasyon ve çeşitlendirme yapmış ve bütün tüketicilerin bu ürünlere belli oranlarda tercih durumunun bulunduğunu varsaymıştır. Bu durumda herhangi bir ülkedeki tüketici fiyatı ne olursa olsun az veya çok başka ülkede üretilen bir malı tüketecek ve bütün ülkeler az veya çok ticaret yapacaktır. Sonuç olarak nüfus ve GSMH parametreleriyle kaim olmak üzere büyük ülkeler daha fazla ticarete girişeceklerdir (Anderson J. E., 1979).

Daha sonraki dönemde Bergstrand çekim modelinin (Krugman, 1980) tarafından 1980 yılında ortaya konan tekeli rekabet piyasasını esas alan ticaret modelinin uygulaması olduğunu savunmuştur (Bacchetta, Cadot, & Grether, 2012, s. 104).

Modelin hangi ekonomik teoriye dayandığı tanımlama ve şartların belirlenmesi ve değişkenlerin seçilmesinde ana etken olması halinde tahminlemelerin de o derece sağlıklı ve taraflı olmayan sonuçlar vermesi beklenir.

Teorik çerçeveye kayda değer bir katkı yapan diğer bir çalışma ise (Anderson & Wincoop, 2003)'un geliştirdiği çok taraflı ticaret direnci (MTR) dir. Klasik yaklaşımda ülkelerin ticari bariyerler vasıtasıyla ikili ticaret direncinden söz edilirken (BTR), MTR'da iki ülkenin ticaretinin 3. ülke konumundaki komşu ülkelerin büyüklük ve çekim kuvvetinden bağımsız olamayacağı işlenmiştir (Anderson & Wincoop, 2003). Örnek olarak Hollanda ve Belçika'nın mevcut şartlarda sırasıyla Almanya ve Fransa gibi büyük ekonomiler ile sınır komşusu oldukları durumda yapmış oldukları ticaret, okyanusla veya çöllerle çevrili olmuş oldukları takdirde yapacak oldukları ticaretten daha az seviyede olacaktır.

Çekim modelinin ana uygulaması ticaret akışını herhangi bir ülke grubu arasındaki normal ticareti direkt veya dolaylı yönden etkileyen parametreler üzerinden tahmin etmesidir. Bunu yapmasındaki ilk amaç geçmişte yapılan bir anlaşmanın ya da bir KİK örneğinde olduğu gibi oluşan bir ortak pazarın efektif bir sonuç verip vermediğini belirlemektir. Mesela (Antonucci & Manzocchi, 2006) Türkiye'nin 1967-2001 yılları arasındaki AB ticaret akışını çekim modeliyle test etmişler ve 1963 tarihli anlaşma ve 1996 tarihli Gümrük Birliği anlaşmasının Türkiye ile AB arasında ekstra bir ticaret akışı sağlamadığı ya da getirmediği bulgusuna ulaşmışlardır (Antonucci & Manzocchi, 2006, s. 16).

Çekim modeli uygulamasında gözetilen diğer bir amaç ise herhangi bir ülke ya da ülke grupları arasındaki doğal ticaret akımının potansiyeline ulaşip ulaşmadığını belirlemek içindir. Eğer elde edilen sonuç yapılan mevcut ticareti potansiyelin altında olarak işaret ediyorsa bu bağlamda yapılacak olan tarife indirim, ticaret anlaşması, gümrük birliği vb. adımlar potansiyele ulaşmak için tetikleyici rolü üstlenecektir. Yine örnek olarak demir perdenin yıkılmasıyla beraber o dönemde AB ülkeleri ile sabık COMECON üye ülkeleri arasındaki potansiyel entegrasyon çekim modeli çerçevesinde tahminlenmiş ve Doğu Avrupa ülkelerinin standart bir Avrupa ülkesinden farklı davranışlar sergilediği, gözlenen ve tahmin edilen ticaret akışları arasında %30 ila %50 arasında değişen farklar elde edilmiştir (Egger, 2002, s. 306).

Yine (Lejour & Mooij, 2004) Türkiye'nin AB'ye tam üye olması durumunda karşılıklı ticaretin %34 artacağını savunmuştur (Lejour & Mooij, 2004). Gözlenen ve tahmin edilen ticaret akışı arasındaki bu fark kullanılan ticaret potansiyelidir.

Çekim modelinin ekonometrik çerçevesi çoğu zaman kesitsel analiz şeklinde olmakla beraber panel veri yöntemi de kullanılmaktadır. Fakat ilk kullanımlarda modelin sadece ülke ekonomik büyüklük ve ticaret hacmini temsil eden stabil bir ilişkiyi yansıtan bir denklem olduğu düşünüldüğü için o zaman itibariyle kullanılan hep kesitsel analiz olmuştur. (Matyas, 1997) kesitsel analizin iki boyutlu bir analiz olduğunu halbuki çok taraflı ticaret akımlarının en iyi temsil şeklinin 3 boyutlu bir spesifikasyon olması gerektiğini, diğer bir ifadeyle zaman boyutunun da mutlaka dahil edilmesi gerektiğini ifade eder. Dolayısıyla veri olarak bir kısıt yoksa panel data metodunun kullanılması zamana yayılan bazı etkileri kontrol etmekte yararlı hale gelmekte ve daha sağlıklı sonuçlar vermektedir.

Geleneksel yaklaşım denklemin her iki tarafının logaritmasını alıp En Küçük Kareler (OLS) yöntemiyle tahminleme yapmaktır. Örneğin (Akgül, 2013) İİT içerisindeki ticaret akımlarını etkileyen faktörleri incelerken OLS yöntemini kullanmıştır. Ancak OLS'in kendi içinde getirdiği bazı problemler zaman zaman tahminlemenin sağlıklı bir sonuç vermesine engel teşkil eder. İlk olarak iki ülke arasında herhangi bir nedenden dolayı ticaret yoksa diğer bir ifadeyle herhangi bir yıl ya da belirli yıllarda sıfır ticaret durumu söz konusu ise, elde edilen bulguların sapma göstermiş olma ihtimali gayet yüksektir.

(Hassan & Sanchez, 2015) bu problemi işaret ederek İİT içinde yapmış olduğu gruplamaların tahminlemesini yaparken Pseudo maksimum olabilirlik modelini kullanmışlardır (Hassan & Sanchez, 2015, s. 79).

İkinci olarak OLS kalıntılarının sabit varyanslı bir topluluktan çekildiğini varsaydığı için bu varsayımın bozulması halinde değişen varyans olarak adlandırılan problem ortaya çıkar ki bu da bulguların taraflı hale gelmesi demektir.

Kullanılan metodolojinin data karakteristiklerine bağlı olarak değişim gösterdiği gözlene de son yıllarda yapılan çalışmalarda araştırmacılar çok taraflı ticari potansiyelin tahminlemesinde tesadüfi etkiler modeli (REM) ya da Sabit Etkiler Modeli'ni (FEM) kullanmışlar ve bu ikisi arasında bir tercih yapmışlardır. Sabit etkiler modeli içsellik (endojenite) probleminin söz konusu olmadığı durumlarda sağlıklı sonuçlar verirken özellikle önceden karar verilmiş bir ülke grubu için tahminleme yapılıyorsa bu modeli kullanmak daha isabetli bir tercih olacaktır (Egger, 2002, s. 306). Bu modelin getirdiği dezavantaj ise denkleme giren ve zamana bağlı olarak değişmeyen kukla değişkenlerin modelin yapısı itibariyle tahminlemede göz ardı edilmesidir.

Bu problemin çözümü için bazı çalışmalar iki aşamalı metot benimsemişler ve FEM tahminlemesinden sonra kesitsel regresyon analizi yapmışlardır (Antonucci & Manzocchi, 2006, s. 11).

Regresyon analizi yapılan denklemin bileşenlerine özellik olarak tekrar bakmak gerekirse aslında yapılan içsel değişkenlerin içsel değişkenler üzerine regresyonudur. Çünkü gelir, mesafe ve diğer değişkenlerin ticaretle doğrudan bir nedensellik ilişkisi vardır. Dolayısıyla denklemin sağ tarafında ilk sırada yer alan G sabiti aslında sabit değildir ve ticari partner ve zamana göre değişmekle beraber ticari etkileyen politikalarla da korelo olur (Benedictis & Taglioni, 2011, s. 59). Bu yüksek korelasyon ihtimali ise denklemin içine almayı ihmal etmiş olabileceğimiz her bir değişkenin bizi ihmal edilmiş değişken sapmasının (Omitted Variable Bias) tam ortasına indirmektedir. Bu problemin çözümüne yönelik ilk yaklaşım denkleme dahil edemediğimiz ihmal edilen değişken yerine enstrümantal değişken (IV) kullanmaktır. İkinci yaklaşım ise analize zaman boyutu katarak önce ülkeler arası çapraz kesit analizi üzerinden panel dataya geçiş sağlamaktır (Benedictis & Taglioni, 2011, s. 60).

Türkiye’de çekim modeli üzerine yapılan literatür taramasında özellikle 2009 yılından itibaren modelin sıklıkla kullanımının tercih edilmeye başlandığı ve literatüre girdiği görülmektedir. (Karagöz & Karagöz, 2009) Türkiye’nin ticaret hacmini etkileyen parametreleri ve toplam ticaret potansiyelini tespit etmek amacıyla yapmış oldukları çalışmada çekim modelini kullanarak Türkiye ile ticari ilişkisi olan 169 ülkeye ait verileri analiz etmişler ve ticaret hacminin ülkelerin ekonomik büyüklüğünden olumlu olarak etkilendiğini ortaya koymuşlardır. Bunun yanında ticari ilişki içerisinde olunan ülkenin İslam ülkesi olmasının ve Türkiye ile tarihsel ya da kültürel bir bağa sahip olmasının da ticareti olumlu etkilediği bu çalışmada elde edilen diğer bir bulgudur.

(Gencer & Öngel, 2011) ise 1993-2008 yılları için Türkiye, Lübnan, Suriye ve Ürdün arasındaki ticaret hacmini çekim modeli ile inceleyerek bu dört ülke arasındaki ticaret hacminin düşük olduğu sonucunu elde etmişlerdir.

(Tatlıcı & Kızıltan, 2011) tarafından yapılan çalışmada 1994-2007 yılları için Türkiye’nin de dahil olduğu 46 ülke üzerine çekim modelini uygulamışlar ve Türkiye’nin ihracatında ülkeler arası mesafe, Türkiye’nin ve partner ülkelerin Milli Gelirlerinin etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

(Atabay, 2012), 2001-2010 dönemi için Türkiye ile BRICS ülkeleri arasındaki ticaret hacminin belirleyicilerini çekim modelini kullanarak analiz etmiş ve GSYH, Nüfus ve mesafe olmak üzere bütün temel değişkenleri anlamsız bulmuştur.

(Doğan & Tunç, Türkiye'nin Afrika Ülkeleri İle Olan Dış Ticaretinin Belirleyicileri: Panel Çekim Modeli Yaklaşımı, 2015) 54 Afrika ülkesinden Türkiye ile ticaret ilişkisine sahip 53 ülke ile 1995-2014 dönemini kapsayan şekilde ticaret akımının belirleyicilerini çekim modelini kullanarak incelemişlerdir. Elde edilen sonuçlara göre partner ülke GSYH sı ile ticaret hacmi arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur.

(Alper & Alper, 2015) sektörel bazda bir çalışma yapmış ve Türkiye'nin ihracatının en fazla olduğu 14 AB üyesi ülke ile sanayi malları üzerine 2002-2012 dönemi için çekim modelini uygulamışlardır. Buna göre nüfus ve Milli Gelir düzeylerinin ihracat üzerinde pozitif ve belirgin bir etkisi olduğu sonucu elde edilmiştir.

Yine (Doğan & Tunç, 2016) 1995-2014 dönemi için Türkiye'nin Orta Asya Ülkeleri ile olan ticaret hacmini açıklamak için çekim modelini kullanmışlar ve yapılan analiz sonucunda mesafe değişkeninin ticaret hacmi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna varmışlardır.

(Işık, 2016) Türkiye ile Şangay İşbirliği Örgütü arasındaki ticaret hacmini etkileyen faktörleri tespit etmek amacıyla çekim modelini kullanmıştır. Buna göre GSYH ve nüfus değişkenlerinin iki taraf arasındaki ticaret hacmini olumlu etkilediği ve anlamlı olduğu bulunurken mesafe değişkeninin de anlamlı olduğu ve ticaret hacmini negatif yönde etkilediği sonucu elde edilmiştir.

Çekim modelinin uluslararası ticarete uygulandığı yaklaşık 60 yıllık tarihinde kademeli olarak çeşitli problemlere dikkat çekilmiş ve bu problemlere çözümler sunulmuştur. Her halükarda ciddi bir literatür birikimi ve gelişim ifade eden bu uzun süreç, çekim modelinin İslam Ülkeleri arasındaki dış ticaret hacmini içeren her amaç için en uygun model olduğunu ortaya koymaktadır.

Son tahlilde araştırmanın konusu olan ülke ve zaman boyutlarının ve kullanılan verilerin karakteristik özellikleri detaylı bir şekilde göz önüne alınıp (Örnek olarak birbirlerine yakın ufak bir ülke gruplamasında iki ülke arasında sıfır ticaretin söz konusu olmasının düşük bir ihtimal olması gibi) modelin buna göre bina edilmesi gerekmektedir.

3.2. Modelin Kısıtları

Çekim modelinin temel mantığı dış ticaret hacminin ana belirleyici bağımlı değişkenlerinin mesafe ve GSYH olduğuna yönelik kurgudur. Bu kurguya zaman içerisinde gölge değişken, kategorik değişken veya sürekli değişken eklenmek suretiyle modelin yapısı ilgili çalışmanın amacına uygun olarak genişletilmiştir.

Böylelikle dış ticaret hacmi üzerinde etki oluşturması muhtemel olan ve hata terimi tarafından yakalanan ekstra etkiler bir değişken olarak modele dahil edilerek daha fazla kontrol sağlanmıştır. Bu çalışmanın kurgulamış olduğu modelde de dijitalleşmenin dış ticaret hacmi üzerine etkisinin veri yetersizliğinden dolayı ölçülenememesi modelin en önemli kısıtıdır. Ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik olarak Dünya Ticaret Örgütü tarafından yürütülen faaliyetler çerçevesinde ülkeler dış ticareti dolaylı olarak etkileyen gümrük ve lojistik hizmetlerinde dijitalleşme ve Endüstri 4.0 gibi uygulamalarla verimlilikleri arttırmışlardır. Bu süreç manuel olarak takip edilen sürece nazaran zamandan tasarruf sağladığı gibi ortaya çıkan masraf ve cezaların takip edilmesi ve azalmasında da önemli bir etkendir. Örnek olarak birçok ülkede uygulamaya konulan Tek Pencere Sistemi şeffaflığı arttırdığı gibi malların gümrükte geçirdiği süreyi de önemli ölçüde azaltmıştır. Bu bağlamda panel data başlangıcının 2000'ler sonrası olduğu ve dijitalleşmeye ait veri setinin elde edilebildiği bir durumda dijitalleşmenin de bir kontrol değişkeni olarak modele dahil olması ve tahminlemenin o kurguyla yapılması bu çalışmada elde edilen sonuçların daha etkin bir biçimi olacaktır.

3.3. Ticari Potansiyelin Ölçülmesinde Çekim Modeline Uygulanan Tahminleme Yöntemleri

Klasik bir regresyon analizinde olduğu gibi çekim modelinin de temel mantığı denklemin sağ tarafında yer alan bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken olan iki ülke arasındaki ticaret hacminin üzerindeki etkilerini gözlemlemek ve bu etkilerin kayda değer olup olmadığını ölçümlemektir. Ticari potansiyelin ölçülenmesi ise bu etkiyi gözlemlemekten daha farklı bir amaç hedeflediğinden dolayı iki ülke ya da çoklu ülkeler arasındaki ticaret hacminin potansiyeline ulaşip ulaşmadığının tespiti için yine bu model çerçevesinde denkleme uygulanan farklı tahminleme yöntemleri ortaya konulmasına sebep olmuştur.

3.3.1. Örneklem İçi Tahminleme (In Sample Projection)

Literatürde Örneklem İçi Tahminlemeyi ilk olarak kullanan (Baldwin, 1994) olmuştur. Yöntem ilk olarak temel ya da genişletilmiş çekim modelini OLS ya da daha uygun bir tahminleyici ile tahmin etmeyi gerektirir.

Daha sonra buradan elde edilen katsayılar denklemde yerine koyulur ve her bir ülke grubu için ilgili yıla ait değişken verileri denkleme yerleştirilerek ticari potansiyel hesaplanmış olur. Nitekim (Baldwin, 1994, s. 74), o zamanki AT, EFTA, ABD, Japonya, Kanada ve Türkiye arasındaki ticaret hacimlerini modellerken bu çalışmanın da izlemiş olduğu şekilde temel bağımsız değişkenlerini GSYH, Nüfus ve Mesafe olarak almış ve ilk olarak OLS ile seri korelasyondan dolayı sonrasında ise RE tahminleyicisi ile modeli tahminlemiştir. Katsayıları elde ettikten sonra kendi ifadesi ile herhangi bir çift ülke için GSYH, nüfus ve mesafeye ait verileri denkleme enjekte etmek basit bir mekanik egzersiz olacaktır (Baldwin, 1994, s. 75). Elde edilen ticari potansiyelden gerçek ticaret hacminin çıkartılmasıyla elde edilen değer de kullanılmayan ya da değerini eksi çıkması durumunda fazla kullanılan ticaret hacmidir. Daha sonrasında (Gros & Gonciarz, 1996) ve (Nilsson, 2000) (Baldwin, 1994)'in ele aldığı konu olan Avrupa'nın entegrasyonu meselesini yine aynı yöntemle hem güncelleştirilmiş data setleriyle tahmin etmişler hem de aradan geçen zamanda (Baldwin, 1994)'in tahminlemelerinin sağlamasını yapmışlardır.

Ülkemiz literatüründe ise bu yöntemi kullanarak Ticari Potansiyel hesaplamasını gerçekleştiren tek çalışmaya rastlanmış olup bu çalışmada (Ata, 2012) Türkiye'nin ihracat potansiyelini bu tahminleme yöntemiyle hesaplamış ve örneklem içindeki 67 ülkeden 48'i ile potansiyelinin altında ticaret yapıldığı sonucuna ulaşmıştır. (Ata, 2012, s. 281)

Örneklem İçi Tahminlemenin ölçümlenmiş olduğu potansiyel data setinin merkezi değerlerini temsil etmekte olup maksimum değerleri diğer bir ifadeyle data setinin üst limitlerini temsil etmemektedir (Kalirajan K. , 2007). Bu bağlamda elde edilen potansiyelin maksimum potansiyel olduğu söylenemez.

Örneklem İçi Tahminlemeye gelen en büyük eleştiri ise (Egger, 2002) tarafından getirilmiştir. Buna göre örneklem içinde tahminlenen ticaret hacminin aşağı ya da yukarı yönlü olarak gerçekleşen ticaret hacminden yaptığı herhangi bir sapma sadece denklemdeki ihmal edilmiş değişken sapmasıyla açıklanabilir (Egger, 2002, s. 298). Dolayısıyla (Egger, 2002)'e göre yapılması gereken en sağlıklı yöntem Örneklem Dışı Tahminleme Yöntemidir.

3.3.2. Örneklem Dışı Tahminleme (Out Of Sample Projection)

Örneklem dışı tahminlemeyi ilk kullananlar (Hamilton & Winters, 1992) ve daha sonrasında (Brulhart & Kelly, 1999) olmakla beraber yöntemi Örneklem dışı tahminleme olarak sistematize eden ve adlandıran (Egger, 2002)'dir. Örneklem içi tahminlemeden farklı olarak model, yapı ve data seti olarak benzerlik gösterdiği düşünülen tamamen farklı bir çalışmadan ve denklemden katsayılar kullanılır ve bu katsayılar eldeki mevcut denkleme enjekte edilerek potansiyel ticaret hacmi hesaplanır. Örneklem içi tahminlemede olduğu gibi gerçek ticaret hacmi ile denklemin verdiği potansiyel ticaret arasındaki fark kullanılmamış ticarettir. Mesela (Kabir & Salim, 2011) ASEAN ve AB arasındaki potansiyel ticaret hacmini hesaplarken (Pastore, Ferragina, & Giovannetti, 2009)'nin AB içi potansiyel ticaret hacmini hesaplarken kullanmış olduğu denklemin katsayılarını almışlardır.

Diğer bir yöntem ise denklemi tahminlerken potansiyeli hesaplanmak istenen ülke grubunun data setinden çıkarılarak katsayı elde edilmesidir. Mesela (Söderling, 2005) Akdeniz ülkelerinin AB ile olan Ticaret performanslarını hesaplarken toplam ülke grubu setinden bu ülkelere ait data setini çıkarmış ve tahminlemeyi o şekilde yapmıştır.

3.3.3. Stokastik Sınır Analizi (SFA)

Bir üretim fonksiyonunda girdiler sabit iken çıktı miktarı belli aralıklarda dalgalanmakta ya da çıktı sabit iken girdiler dalgalanmakta ve aritmetik ortalamadan sapmalar göstermektedir ki bu sapmaların varyansı az veya çok olsun fonksiyonda hata terimi tarafından yakalanmaktadır.

Arzu edilen çıktı miktarına ulaşabilmek için girdileri minimize etmeyi amaçlayan girdi odaklı bir örnek üzerinden gidilirse; mesela bir PVC boru fabrikasında spesifik bir borunun üretim bandına sokulması üç işçi tarafından gerçekleştirilmektedir. Sabit çıktı olarak kabul edebileceğimiz 400 çap, 15 metre ve yaklaşık 8 mm et kalınlığındaki bu PVC borunun PVC tozu ve kalay gibi girdilerden oluşan toplamda sekiz kalem girdisi, çıktı sabit olmasına rağmen belli bir ortalama dalgalanmaktadır. Diğer bir ifadeyle çıktının yani bu spesifik borunun panel veri seti olarak t farklı zamanda girdi logunun tutulması halinde, her bir çıktıda girdi miktarının belli bir ortalama dalgalandığı tespit edilecektir. Bu dalgalanma üretim bandının belli aşamalarında oluşan tamamen rassal aksaklık ya da girdiden tasarruf ettirecek herhangi başka bir etmeden dolayı kaynaklanmaktadır ve etmenin ya da aksaklığın rassal olması burada anahtar konumundadır.

Diğer yönden daha genel bir tanımlamayla girdilerin sabit olduğu çıktı odaklı standart bir üretim fonksiyonunda amaç maksimum çıktı elde edilmesidir. Ancak yine aynı şekilde fonksiyonda sabit girdiler (Emek ve Sermaye) olmasına rağmen çıktı miktarı belli bir ortalamada dalgalanmakta ve bu sapmaların varyansı ortalaması sıfır olan simetrik hata terimi tarafından yakalanmaktadır. Stokastik Sınır Analizi ise hata teriminin yakaladığı ve tamamen rassal varsayılan bu sapmada rassal olmayan bir verimsizlik olduğunu dolayısıyla sapmanın tamamının Stokastik olmadığını, ancak bu verimsizlik katsayısının rassal aksaklıklar arasında kaybolduğunu önerir. Bu verimsizlik (Battese & Coelli, 1995, s. 326)'e göre firma spesifik durumların ve zamanın bir fonksiyonudur.

Bu bağlamda bu analiz türü ulaşılamayan tam potansiyeli üretim fonksiyonu modellemesine göre verimsizlik ile açıklaması yönünden de diğer analiz yönlerinden ayrılır. Dolayısıyla standart bir üretim fonksiyonunda tek olan hata terimi ikiye parçalanarak literatürde yine (Battese & Coelli, 1995)'nin yaygın olarak kullanılan aşağıdaki gibi bir üretim fonksiyonu elde edilir:

$$y_{it} = \exp(x_{it}B + v_{it} - u_{it})$$

ya da

$$\ln y_{it} = x_{it}B + v_{it} - u_{it}$$

v_i standart simetrik hata terimi iken u_i Stokastik olmayan ya da deterministik hata terimidir ve eğer hem girdi hem çıktı tarafının doğal logaritmaları alınırsa bu bir Cobb-Douglas üretim fonksiyonuna dönüşür. Sınır Analiz yöntemini kullanmayarak direkt olarak fonksiyonu tek hata terimi ve En Küçük Kareler Yöntemini kullanarak tahmin eden ve hata teriminin tamamını kullanılmayan potansiyel olarak değerlendiren (Rose, 2002, s. 5) gibi çalışmalar olsa da Sınır Modeli ile yapılan tahminlemenin daha sağlıklı sonuçlar vermesi gerektiği söylenebilir.

Stokastik Sınır Analizinin üretim fonksiyonuna ilk tatbiki Stokastik Sınır Üretim Fonksiyonu adıyla 1977 yılında (Aigner, Lovell, & Schmidt, 1977) ve neredeyse eş zamanlı olarak (Meeusen & van den Broeck, 1977) tarafından ortaya atılmıştır. Fakat bu ilk modeller yatay kesit veri setine dayalıdır ve çok güçlü varsayımlar içermektedir.

Fonksiyonu panel data ile sunan ve yatay kesite nazaran avantajlarını sunan ilk çalışmalar ise (Pitt & Lee, 1981) ve (Schmidt & Sickles, 1984) olmuş fakat yine de yatay kesit veri setine dayalı analizler en az panel data analizi kadar literatürde yer bulmaya devam etmiştir.

Literatürde Stokastik sınır analizinin çekim modeline bilinen ilk uygulaması ise (Drysdale, Yunling, & Song, 1998) ile olmuştur. (Drysdale, Yunling, & Song, 1998, s. 4), (Battese & Coelli, 1995)'nin modelinde olduğu gibi fonksiyondaki hata terimini ikiye parçalayarak standart çekim modeline Stokastik Sınır Analizi uygulanmasının önünü açmışlar ve Stokastik çekim modeli adıyla aşağıdaki gibi bir model tanımlamışlardır:

$$x_{ij} = f(T; \text{Beta}) \exp(v_{ij} - u_{ij})$$

En büyük olabilirlik kestirimi ile yapılan tahminlemede 57 ülkenin ortalama ticaret hacmi etkinlikleri 0.34 olarak elde edilmiş, diğer bir deyişle ülkelerin genel toplamda 3 de 1 oranında potansiyellerini kullandıkları tespit edilmiştir. Standart üretim fonksiyonunda olduğu gibi negatif olmayan hata terimi U_{ij} bu fonksiyonda ülkeler arası ticaret hacminin verimliliğini ifade etmektedir ve dağılım olarak ya yarı normal dağılım ya da üssel dağılım şeklindedir (Drysdale, Yunling, & Song, 1998, s. 20). Buna rağmen rassal olmayan ve verimsizliği ifade eden bu hata teriminin dağılımının ne olması gerektiği hususunda bir fikir birliği yoktur ve literatürde kesikli normal dağılım ve gama dağılımlarına da sıkça rastlamak mümkündür. (Kumbhakar & Knox Lovell, 2000)'ın da belirttiği gibi dağılım teknik verimlilik ya da salt verimlilik skorlarına direkt etki ettiği için model dağılım türlerine hassastır ve bu yüzden çeşitli dağılım türlerine rastlanabilir. Literatürde Stokastik Sınır Analizini Çekim modeli üzerine uygulayan belli başlı çalışmalar ise şu şekilde sıralanabilir;

(Kang & Fratianni, 2006, p. 15) 177 ülke üzerinden Sınır Analizi ile yaptıkları çalışmada Stokastik olmayan hata terimine yarı normal dağılım adapte etmişler ve en yüksek Singapore olmak üzere (0.33) genel olarak düşük skorlar elde etmişlerdir.

(Armstrong, Drysdale, & Kalirajan, 2008, s. 16) Doğu Asya ile Güney Asya dış ticaret performanslarını karşılaştırdıkları çalışmalarında sınır analizi ile ticaret hacmi verimlilik skorlarını elde etmişler ve sonuç olarak ASEAN'ın iyi Güney Asya'nın ise kötü bir performans gösterdiğini, Avustralya'nın ise Doğu Asya ile potansiyel sınıra yakın bir ticaret hacmi gerçekleştirdiğini bulmuşlardır.

(Kalirajan & Kanhaiya, 2008, p. 24) Hindistan ve Çin'in 2000 ila 2003 yılları arasındaki ihracat performanslarını Stokastik Sınır Analizi ile karşılaştırdıkları çalışmalarında, Çin'in toplam ihracat potansiyelinin %86'sını gerçekleştirirken Hindistan'ın ise %68'sini gerçekleştirdiği bulgusunu elde etmişlerdir.

(Miankhel & Kalirajan, 2014, s. 242) 2006-2008 yılları arasında Avustralya'nın 65 ticari partneri için Çekim modeline Stokastik Sınır Analizi yöntemini uygulamışlar ve Çin ile ticaretin potansiyeline ulaştığı hatta aştığı ve fakat yakın ülke gruplarında olan Endonezya, Japonya, Güney Kore, Malezya, Filipinler, Singapur, Tayland ve Vietnam'la potansiyelin çok altında bir ticaret gerçekleştirildiği sonucunu bulmuşlardır.

(Deluna & Edgardo, 2014, p. 709) Filipinler'in 2009 ila 2012 yılları arasındaki 69 ülke ile olan dış ticaret hacminin potansiyeline ulaşip ulaşmadığını Stokastik Sınır Analizi yöntemini kullanarak En Büyük Olabilirlik Kestirimi ile tahmin etmişler ve 4 yıl boyunca teknik verimlilik skorlarının %48 ve %42 arasında dalgalandığını tespit etmişlerdir. Çalışmada blok olarak en yüksek skoru %73 ile NAFTA alırken en düşük skoru %43 ile AB almıştır.

(Ravishankar & Stack, 2014, s. 703) 1994-2007 periyodu için AB üyesi 17 Batı Avrupa Ülkesinin 10 yeni üye olmuş AB ülkesiyle olan Ticaret Hacmi potansiyelini inceledikleri çalışmalarında, yeni üyelere en iyi performans gösteren ülke olan Macaristan'ın geçerli periyod için ticaret hacmi sınır potansiyelinin 5'de 4'ünü gerçekleştirdiğini bulmuşlardır. Genel olarak ise 10 yeni üyenin tamamının ilk yıllarda iyi bir performans gösterdikleri bulgusunu elde etmişlerdir.

(Armstrong S. P., 2015, p. 306) 1990-2006 yılları arasında en yüksek ticaret hacmi bulunan 65 ülke için yaptığı çalışmada çekim modeline hem Örneklem İçi Tahminleme hem de Sınır Analizi yöntemi ile tahminleme uygulayarak sonuçlarını karşılaştırmış ve Sınır Analizi yöntemini daha anlamlı bulmuştur.

(Viego & Corbella, 2017, p. 457) 1985-2008 dönemi için Güney Amerika ülkelerinin ihracat performanslarını Stokastik Sınır Analizi ile ölçümledikleri çalışmalarında Peru'nun 0.63'lük skorla ihracat potansiyelini en fazla kullanan ülke olduğunu bulgusunu elde etmişlerdir.

Ek olarak Bolivya'nın yıllar geçtikçe ihracat verimliliğini artırabilen diğer bir ülke olduğu, genel olarak ise ülkelerin bütününde yıl ortalamalarında ihracat potansiyelinin %30 civarında seyrettiği çıkarımı yapılmıştır.

Türkiye'de ise Stokastik Sınır Analizi yöntemini kullanan iki çalışmaya rastlanmış olup bunlardan birinde etkinlik skorları elde edildiği görülmüştür. Bunlardan ilki bu modeli Türkiye üzerinde uygulayan ilk çalışma olduğunu ifade eden ve 2003-2014 yılları arasında Türkiye'nin 31 ülke ile yapmış olduğu Dış Ticaretin etkinliğini inceleyen (Demir & Bilik, 2018, s. 41)'dir. Çalışma Türkiye'nin etkinliğini ortalama olarak %60 seviyesinde bulurken genel tabloda ise en düşük etkinlik skoru alan ülke yıllara göre %12 ila %22 arasında değer alan Gürcistan almış, en yüksek skor ortalaması ise %95 ile Almanya olmuştur.

İkincisi ise (Konak & Demir, 2019, s. 64) tarafından yapılmış olup Türkiye'nin BRICS ülkeleri ile olan Ticaretini 1995-2017 yılları için çekim modeline panel rassal etkiler, panel sıradan en küçük kareler modelinin yanında Stokastik sınır analizi yöntemini de uygulamış ancak sadece modeldeki katsayıların anlamlılıklarını ve dirençlerini test etmiştir.

Bu bağlamda bu çalışmanın kullanmış olduğu Stokastik Sınır Analizi yöntemi Türkiye'deki ilk ve sayılı biri çalışmalardan olmakla beraber, İslam Ortak Pazarı hedefiyle İslam Ülkelerinin Türkiye merkezli olarak Ticari potansiyellerini ölçen ve bu alanda stokastik sınır analizi tahminlemesini yapan ilk çalışma olma hüviyeti taşımaktadır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

İİT ÜYESİ SEÇİLİ ÜLKELERLE TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİNİN ÇEKİM MODELİ İLE ANALİZİ

4.1. Literatür

İslam Ortak Pazarı üzerine Türkiye’de yapılan çalışmaların büyük bir çoğunluğu literatür taraması ve içerik analizi yöntemlerini benimsemiş olan çalışmalardır. Bu birinci grup çalışmalara kısaca göz atmak gerekirse;

(Topoğlu & Kaya, 2011) AB’ye alternatif olarak yapmış oldukları analizde İslam ülkelerinin bir bütün olarak dünyanın pek az ülkesinde bulunan yeraltı ve yerüstü kaynaklara sahip olduğuna işaret etmişlerdir. Bu bağlamda mevcut fırsatların değerlendirilip bu kaynak dağılımına göre bir entegrasyon planı oluşturulması gerektiğini ifade eder. Buna göre Sovyetler Birliği’nin yıkılması ile dünyada ekonomik düzen yeniden yapılanmaya başlamış ve Türkiye açısından bu durum değişen konjoktüre göre etkinliğini artırıcı politikalar üretmek demek olmuştur. Sonuç olarak sadece Orta Doğu’da konumlanmış olan Müslüman Arap Ülkeleri ile değil en az onlar kadar kaynak çeşitliliğine sahip ve İslam Ülkesi olarak değerlendirilebilecek Türki Cumhuriyetlerle de ilişkiler geliştirilmeli ve entegrasyon çalışmalarına dahil edilmelidir (Topoğlu & Kaya, 2011).

Diğer yandan (Çelik, 2018) ise yakın zamanda yapmış olduğu çalışmasında mevcut D-8 yapısı üzerinden entegrasyon aşamalarının hayata geçirilmesini önermektedir. D-8’i oluşturan sekiz büyük İslam Ülkesinin Asya, Afrika ve Avrupa’da olmak üzere 3 kıtayı kapsadığını, her bir ülkenin hem nüfus hem coğrafi konum itibarıyla İslam Birliği’ni oluşturabilecek temel ülkeler olduğunu ifade eder (Çelik, 2018).

(Kar, 2011) İslam Dünyası Türkiye’nin doğal ticaret ortağı olabilir mi sorusuna cevap aradığı çalışmasında, Krugman, ve Baldwin’e referans vererek tanımsal olarak doğal ticaret ortağı kavramının coğrafi yakınlık, piyasa büyüklüğü ve gelişmişlik seviyesi gibi yapısal faktörlerden dolayı zaten ticaretlerinin büyük bir kısmını kendi aralarında yapan aynı coğrafya ya da kıtadaki ülkelerin doğal bir ticaret ağı oluşturmaları durumu olduğunu saptamıştır. 1996’dan 2010’a kadar olan ticaret verileri incelendiğinde Türkiye’nin bu

tanıma göre doğal ticaret ortağı İİT üyesi ülkeler değil AB'dir. Ancak çoğu İİT ülkesinin gelirinin düşük ya da gelir dağılımının adaletsiz olduğu düşünülürse bu ülkelerin Türkiye'nin ürünlerine talep oluşturma derecesi de oldukça düşük kalacaktır. Bu noktada bu ülkelerin Türkiye ile olan ticaretinin artması bu ülkelerin Türkiye'nin yardımıyla belli bir gelir seviyesi ve kalkınmışlık düzeyine erişmesine bağlıdır (Kar, 2011).

(Aral, 2005) D-8'i oluşturan ülkelerin birliğe katılmaktaki motivasyonlarını tek tek değerlendirmiş ve motivasyonların hiçbirisinin İslam Ortak Pazarına bir temel olma iddiası taşımadığını, ülkelerin ortak bir amaç üzerinde birleşmekten çok birliği bölgesel veya iç siyaset hesapları ya da uluslararası arenada kendi küçük problemlerini seslendirme aracı olarak gördüklerini saptamıştır. İkinci aşamada AB ile yapılan kıyaslamada AB'nin sahip olduğu kararlılık ve azmin olmadığı net olarak vurgulanmıştır. D-8'in 3 kıtaya yayılmasının zaten mal, hizmet, sermaye ve işçi hareketlerinin serbestiyeti için ciddi bir handicap olduğu değerlendirilmiştir (Aral, 2005, s. 105) .

(Karagöz & Karagöz, 2009) Türkiye'nin ticaret hacmini etkileyen parametreleri ve toplam ticaret potansiyelini tespit etmek amacıyla yapmış oldukları çalışmada çekim modelini kullanarak Türkiye ile ticari ilişkisi olan 169 ülkeye ait verileri analiz etmişler ve ticaret hacminin ülkelerin ekonomik büyüklüğünden olumlu olarak etkilendiğini ortaya koymuşlardır. Bunun yanında ticari ilişki içerisinde olunan ülkenin İslam ülkesi olmasının ve Türkiye ile tarihsel ya da kültürel bir bağa sahip olmasının da ticareti olumlu etkilediği bu çalışmada elde edilen diğer bir bulgudur.

(Gencer & Öngel, 2011) ise 1993-2008 yılları için Türkiye, Lübnan, Suriye ve Ürdün arasındaki ticaret hacmini çekim modeli ile inceleyerek bu dört ülke arasındaki ticaret hacminin düşük olduğu sonucunu elde etmişlerdir. (Tatlıcı & Kızıltan, 2011) tarafından yapılan çalışmada 1994-2007 yılları için Türkiye'nin de dahil olduğu 46 ülke üzerine çekim modelini uygulamışlar ve Türkiye'nin ihracatında ülkeler arası mesafe, Türkiye'nin ve partner ülkelerin Milli Gelirlerinin etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

(Atabay, 2012), 2001-2010 dönemi için Türkiye ile BRICS ülkeleri arasındaki ticaret hacminin belirleyicilerini çekim modelini kullanarak analiz etmiş ve GSYH, Nüfus ve mesafe olmak üzere bütün temel değişkenleri anlamsız bulmuştur.

(Doğan & Tunç, Türkiye'nin Afrika Ülkeleri İle Olan Dış Ticaretinin Belirleyicileri: Panel Çekim Modeli Yaklaşımı, 2015) 54 Afrika ülkesinden Türkiye ile ticaret ilişkisine sahip 53 ülke ile 1995-2014 dönemini kapsayan şekilde ticaret akımının belirleyicilerini çekim modelini kullanarak incelemişlerdir. Elde edilen sonuçlara göre partner ülke GSYH'sı ile ticaret hacmi arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur.

(Alper & Alper, 2015) sektörel bazda bir çalışma yapmış ve Türkiye'nin ihracatının en fazla olduğu 14 AB üyesi ülke ile sanayi malları üzerine 2002-2012 dönemi için çekim modelini uygulamışlardır. Buna göre nüfus ve Milli Gelir düzeylerinin ihracat üzerinde pozitif ve belirgin bir etkisi olduğu sonucu elde edilmiştir.

Yine (Doğan & Tunç, 2016) 1995-2014 dönemi için Türkiye'nin Orta Asya Ülkeleri ile olan ticaret hacmini açıklamak için çekim modelini kullanmışlar ve yapılan analiz sonucunda mesafe değişkeninin ticaret hacmi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı sonucuna varmışlardır.

(Işık, 2016) Türkiye ile Şangay İşbirliği Örgütü arasındaki ticaret hacmini etkileyen faktörleri tespit etmek amacıyla çekim modelini kullanmıştır. Buna göre GSYH ve nüfus değişkenlerinin iki taraf arasındaki ticaret hacmini olumlu etkilediği ve anlamlı olduğu bulunurken mesafe değişkeninin de anlamlı olduğu ve ticaret hacmini negatif yönde etkilediği sonucu elde edilmiştir.

(Gürler, 2000) İslam Ortak Pazarı ihtimalini İİT ekseninde incelemekle beraber İİT'nin koymuş olduğu ekonomik entegrasyon hedefini 57 ülke bazında gerçekçi bulmayarak İİT içerisinde gruplamalar öneren bir diğer çalışma olarak İİT'nin kronolojik olarak hangi merhalelerden geçtiğini anlatmış ve bölgesel gruplamalar üzerinden ortak projeler geliştirilmesini ve bu yolla ticaret hacminin intra-bölge İslam Ülkeleri arasında yükseltilmesini önermiştir. 1957 yılında 6 ülke ile başlayan AB sürecinin örnek alınması gerektiğini belirten çalışmaya göre 1990'dan sonra NAFTA gibi bölgeselcilik ve bölgesel bloklar hızla yükseliş sürecine girmiştir. Bu konjunktürde yapılması gereken ise yakın ülkeler arasında entegrasyona götürececek firma bazlı yakınlaşmaların sağlanması ve önce firmaların entegrasyona yaklaşmalarını sağlamaktır (Gürler, 2000) .

(Kahraman, 2015) ise İİT ülkelerinin ticaret kompozisyonunu analiz ettiği çalışmasında İİT ülkeleri arasında yapılan ithalat ve ihracatın büyük bölümünün belli ülkeler tarafından yapıldığına dikkat çekmiş ve IMF verilerine göre 2011 yılı için 322 milyar dolarlık ihracatın %76'sının ve 354 milyar dolarlık ithalatın %71'inin 10 ülke tarafından

yapıldığını belirlemiştir. Buna ek olarak sanayi mallarının ithalatının İİT'nin toplam ithalatının %77'sini oluşturmasıyla da üye ülkelerin sanayi mallarında büyük ölçüde dışa bağımlı olması büyük bir dezavantajdır. Fakat pozitif bir gelişme olarak Türkiye 2000 yılında İİT üyesi ülkelerle sadece 3,6 milyar dolarlık bir ticaret yaparken 2010 yılında bu rakam 32,5 milyar dolara çıkmış ve Türkiye'nin İİT üyesi ülkelerle yaptığı ticarete ihracatın ithalatı karşılama oranı %95 olmuştur. Bu bağlamda yazara göre Türkiye İSEDAK gibi hazır bir platform üzerinden ticari ve kültürel ilişkileri daha da derinleştirerek lider bir konumda İİT içi ticaretin daha da artırılmasını sağlayabilir (Kahraman, 2015).

Türkiye dışında uluslararası akademik camiada yapılan çalışmalarda ise Malezya'da yapılan çalışmalar ön plana çıkmaktadır. Çoğunlukla Türkiye'nin de dahil edildiği bu çalışmalar muhtelif metodolojiler kullanmış olup salt bir literatür taraması ya da içerik analizi değildir. Ancak buna rağmen istatistiksel bir yöntem çoğunda kullanılmamıştır. İslam Ortak Pazarı vizyonu ile kayda geçen ilk uluslararası makalelerden birisi 1981 yılında Pakistan'dan (Khan, 1981) tarafından yazılmıştır. (Khan, 1981) İslam dünyasının kontrolü altında olan boğazlara ve 6 ülke haricinde bütün İİT üyelerinin denize ulaşımının olduğuna dikkat çekmiş ve koordineli bir şekilde gerçekleşecek doğru yatırımlarla İslam dünyasının Serbest Ticaret Bölgeleri ile başlayarak Ortak Pazar entegrasyonuna gidebileceğini belirtmiştir (Khan, 1981).

Birleşmelerin önemine dikkat çeken ve bu ekseninde bir inceleme yapan diğer bir çalışmada, (Uğurel & Zeinelabdin, 1998, s. 110) dünyada şu an oluşmuş olan ekonomik blokların ortak özelliklerini coğrafi yakınlık, sosyo-ekonomik ve politik yapılarının benzerliği, kültür benzeşmesi ve birleşmeden doğan karşılıklı fayda olarak tanımlamışlardır. Yazarların sorduğu ve araştırmanın konusunu oluşturan temel soru ise İİT genelinde İslam ülkelerinin bu kriterlerden hangisini karşıladığı ve eğer karşılıyor ise ne derece karşıladığıdır. Öncelikle İİT üyesi ülkelerin GSYH'larını oluşturan sektörleri dekompoze eden çalışma çoğu ülkenin 1993 yılı itibarıyla Tarım ve Hizmetler sektörüne bağımlılığını ortaya koymuş ve bu durumun üye ülkelerin tamamlayıcı ekonomiler olma özelliğinden yoksun bıraktığını ifade etmiştir. Kalan ülkelerin ise genel karakteristik yapısı hammadde ihraç ederken mamul mal ithal eden bir yapıdadır. Fakat buna rağmen İİT ülkelerinin entegrasyonunun önündeki engel ekonomik değil politiktir.

Nitekim İslami Sivil Havacılık Konseyi ve İslami Telekomünikasyon Birliği gibi kurulması anlaşmayla kararlaştırılmış yapılar politik irade eksikliği yüzünden on yıllardır sürüncemededir. Diğer yandan Arap Yarımadası ve kısmen Kuzey Afrika'da oluşturulan çeşitli derecelerdeki entegrasyonların çoğunlukla başarısızlıkla sonuçlanması ülkelerin herhangi bir entegrasyon için gerekli olan kapasitesini sorgulatır hale getirmektedir. Sonuç olarak İslam Ortak Pazarı gibi iddialı bir entegrasyon yerine ufak gruplarda daha alt entegrasyon kademelerinin denenmesinin daha yararlı olacağı savunulmuştur (Uğurel & Zeinelabdin, 1998, s. 111).

Metodik olarak farklı bir çalışma benimseyen ve Malezya'da yapılan bir çalışmada yazarların seçtiği İİT üyesi 5 ülkenin ticaret verileri, Ricardo'nun karşılaştırmalı stünlükler Teorisini baz alan Karşılaştırmalı stünlük Katsayıları ile analiz edilmiş ve bu ülkelerin ekonomik entegrasyon kapasitelerinin olup olmadığı ve varsa hangi sektörlerin öncü olabileceği ölçülmüştür. Ürdün, Malezya, Pakistan, Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri'ni ihtiva eden çalışma sonucunda ticareti en fazla yapılan ürünlerde %20 ila %50 arasında ekstra bir ticaret hacmi bulunmuş ve ülkeleri arasındaki kotaların bu ürünlerde hâlihazırda düşük bir seviyede olduğu ortaya koyulmuştur (Mohd & Hamid, 2009, s. 166).

(Dabour, 2004) ise genel olarak İİT lkelerinin kendi içindeki ticaret oranının düşüklüğüne vurgu yaparak aşama aşama ekonomik entegrasyona doğru yönelmenin ülkelere getireceği faydaları sözel bir biçimde açıklamıştır (Dabour, 2004, s. 91).

(Raimi & Mobolaji, 2008) yapmış oldukları çalışmada İslam lkelerinin teknolojik gelişme ve ürün çeşitlendirmesine ağırlık vererek faydaları maliyetinden daha fazla olan bir entegrasyona gidebileceğini önermiş, bununla beraber mesafe ve kişi başi GSYH bağımlı değişkenleri olan bir çekim modeli ile bu araştırmanın yapılabileceğini belirtmiştir.

Literatürde yapılan en yeni çalışmalardan birisi sayılabilecek olan diğer bir çalışmada ise (Jafarli, 2017) üye ülkelerin 40 tanesinin 1990 yılında imzalamış olduğu ve fakat şu ana kadar Türkiye'nin de dahil olduğu sadece 17 ülkenin hukuki temellerini oluşturduğu Tercihli Ticaret Antlaşması üzerinden meseleyi analiz etmektedir. Çalışmada metodoloji olarak iki ülke arasındaki ticaret hacmi değerinin ülkelerin dünya ticaretindeki önemine kıyasla beklenenden düşük ya da yüksek olduğunu değerlendiren ticaret yoğunlaşma endeksi, Herfindahl-Hirschman ürün ve market konsantrasyon endeksi, ticari

tamamlayıcılık endeksi ve pazar büyüme oryantasyon endeksi kullanılmıştır. Tercihli ticaret anlaşmasının yürürlüğe girmesi halinde Suudi Arabistan, BAE, Bahreyn ve Türkiye'nin en fazla yarar sağlayan ülkeler olacağı, yine Türkiye ve Suudi Arabistan'ın %67 ile en fazla tamamlayıcı özelliğe sahip olan ekonomiler olduğu, ürün çeşitliliğinde ise Türkiye Malezya ve Pakistan'ın en yüksek skora sahip olan ülkeler olarak yine anlaşmadan en karlı çıkacak ülkeler olduğu sonucu çıkartılmıştır (Jafarli, 2017).

Yapılan literatür taramasında gerek Türkiye'de gerekse Türkiye dışında İslam Ülkeleri Ortak Pazarı ihtimalini Çekim Modeli üzerinden inceleyen ve analiz eden üç adet çalışmaya rastlanmıştır.

Türkiye'de 2013 yılında TCMB'den (Akgül, 2013) tarafından yapılan çalışmada, 2013 yılı itibariyle İİT bünyesindeki 55 ülkenin ticaret verileri ve diğer ekonomik, coğrafi ve kültürel faktörler, panel veri metodu kullanılarak incelenmiş ve Türkiye'nin hangi ülkeler ile ticaret potansiyelinin altında bir ticaret yaptığı 2000-2010 yılları için analiz edilmiştir. Bulgulara göre GSYH arttıkça ikili ticaretin arttığı, sınır komşusu olmanın yine ticarete olumlu bir etkide bulunduğu, buna karşılık kişi başı GSMH'nin İİT içi ticareti olumsuz etkilediği ve ülkeler arasındaki mesafenin ticarete yine olumsuz etkide bulunduğu görülmüştür. Sonuç olarak Türkiye'nin İİT üyesi 22 ülke ile potansiyelinin altında ticaret yaptığı sonucu çıkartılmış ve etkili bir ulaşım ağının kurulması ve İİT Emtia Borsasının kurulması ana politika önerileri olarak sunulmuştur (Akgül, 2013).

Yurtdışı kaynaklı olarak çekim modelini kullanarak bu yönde bir araştırma yapan çalışmalardan ilki (Bendjilali , 2000) tarafından İslam Kalkınma Bankası'nın İslami Araştırmalar Enstitüsü yıllık araştırma programı kapsamında yapılmıştır. Araştırmasında zaman serisi ya da panel data yerine 1994 yılına ait çapraz kesit analizi kullanılmış ve o zamanki 52 İİT üyesi ülke arasından İİT içi ticaretin %91,46'sını gerçekleştiren ve aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 22 ülke üzerinden analiz gerçekleştirilmiştir. Temel amacı İİT ülkeleri arasındaki ticaretin belirleyicilerini bulmak olan çalışmada beklenildiği üzere ülkelerin ekonomik büyüklüklerinin, İslam Kalkınma Bankası finansmanlarının ve bölgesel entegrasyon oluşumlarının İİT içi ticareti pozitif yönde etkilediği iletişim ve ulaşım maliyetlerinin ise İİT içi ticareti negatif yönde etkilediği bulguları elde edilmiştir (Bendjilali , 2000, s. 33).

İİT içerisinde Ortak Pazar ihtimalini aynı metodoloji ve kapsamda olmak kaydıyla yıllar içerisinde verilerin yenilenmesiyle 1999,2009, 2012 ve en son 2015 yılında inceleyen (Hassan & Sanchez, 2015), İİT üyesi ülkelerin birbirleri arasında ticaret oluşturucu ve ticaret saptırıcı etkilerini çekim modeli kullanarak inceleyen ikinci çalışmadır. 2015 yılındaki son makale İİT üye ülkelerinin performanslarını incelemekte ve çekim modeli çerçevesinde olası bir İslam Ortak Pazarını tahlil etmektedir. İlk olarak İİT ülkelerini az gelişmiş, orta düzey gelire sahip ve petrol ihraç eden ülkeler olarak 3 alt gruba ayıran çalışma daha sonra sektörel çıktı, enflasyon ve GSYH gibi ekonomik performansları bu alt gruplar üzerinden incelemektedir. Akabinde 1980-2013, 1980-89, 1990-99 ve 2000-2013 periyotlarında mevcut 5 bölgesel grup üzerinden regresyon analizi yapılmıştır. Buna göre D-8 ve Körfez Arap İşbirliği Ticaret oluşturucu bir etkiye sahipken diğer gruplamalar Ticaret Saptırıcı etkiye sahip olarak bulunmuştur. Sonuç olarak İİT'nin içinde D-8 gibi küçük gruplamalar üzerinden ticaretin geliştirilmesi, ticaret yoğunluğunun büyük altı olarak adlandırılan Suudi Arabistan, Malezya, Endonezya, Birleşik Arap Emirlikleri, İran ve Türkiye'den Gabon Libya Kuveyt ve Katar'a yönlendirilmesi tavsiyelerinde bulunmuşlardır (Hassan & Sanchez, 2015, s. 87).

Bu ikilinin çalışması çekim modelini kullanan diğer iki çalışmadan iki yönüyle ayrılır. Bunlardan ilki çalışmanın temel amacının değişkenlerin ticaret üzerindeki etkilerini gözlemlemekten çok mevcut gruplamaların ticaret oluşturup oluşturmadığının tahlil edilmesidir. İkincisi ise çalışmada GCCAMUECO adıyla Mağrip Arap Ülkeleri Birliği (AMU), Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi (GCC) ve Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO)'nın birleşimi olan hayali bir birliğin ticaret oluşturucu bir etkiye sahip olup olmadığı test edilmiştir (Hassan & Sanchez, 2015, s. 81).

Bu bilgiler ışığında İslam Ortak Pazarının özellikle Türkiye'de istatistiksel bir model kullanılarak tahlil ve analiz edilme yönünde ciddi bir boşluğa sahip olduğu söylenebilir. Türkiye dışında muhtemel bir İslam Ortak Pazarını inceleyen nadir çalışmalarda ise beklendiği üzere Türkiye'yi merkeze alan bir konumu yoktur. Yapılan bu çalışma bu boşluğu doldurmaya yönelik bir adımdır.

4.2. Veri Seti ve Değişkenler

Uluslararası ticaretin belirleyici faktörlerini tek bir denklem setine sığdırarak analiz imkânı veren çekim modelinin üzerinde uygulanacağı ülke grubunun belirlenmesi analizin çerçevesini belirlemede ne kadar önemli ise kullanılacak olan veri seti ve yöntem de yine bu çerçevenin belirlenmesinde en az o kadar önemlidir. Bu çalışmada çok taraflı ticarete zaman boyutunu da dahil eden panel data yöntemi benimsenmiştir.

Bu yöntemle seçili 23 ülkenin ve bu ülkeler arasından yapılan gruplamaların 1991 ve 2018 yılları arasındaki verileri belirlenen değişkenler özelinde denkleme dahil edilmiştir. Seçili ülkelerin önemli bir kısmının SSCB'nin dağılmasından sonra bağımsızlığını kazanan ülkeler olması veri setinin başlangıç tarihinin 1991 yılı olarak alınması zorunluluğunu doğurmakla beraber 28 senelik dönem panel data analizleri için ideal bir uzunluktur. Çekim modelinin bağımlı değişkeni olan iki ülke arasındaki ticaret hacmi ithalat ve ihracat toplamının tek satır ve yılda ifade edilmesi gibi çeşitli formlarda ele alınmıştır. Ancak bu çalışmada en yaygın form olan seçili iki ülkenin birbirlerine olan ihracatları olarak ele alınmış ve her bir ülke çifti her bir yılda ihracatçı ve ithalatçı olarak ve dolayısıyla almış oldukları değerler değişerek iki kere gözükmiştir. Zamandan bağımsız ancak çift taraflı olan mesafe gibi bağımsız değişkenler seçili yılda iki kere aynı değeri alırken, GSYH ve nüfus gibi zamana bağlı olarak değişen değişkenler ise ihracatçı ve ithalatçı ülkenin toplam verisi olarak yine her bir yılda iki kere aynı değerde gözükmektedir.

Data toplamda 14.168 gözlem içermekle beraber bu gözlemlerin 2500 tanesinde bağımlı değişken olan ticaret hacmi sıfır değerini almıştır. Çekim modelinin tahminlemesinde log doğrusal form kullanıldığında toplam gözlem sayısının %17'sine tekabül eden bu gözlemlerin düşecektir. Yemen ve Özbekistan gibi bazı seçili ülke ikililerinde ticaret hacminin olmaması ve sıfır değerini almış olması yüksek bir ihtimal iken veri setinin büyük bir kısmında mesela Afganistan ve Azerbaycan gibi bir ülke ikilisinde raporlanmamış ve bildirim eksikliğinden kaynaklı bir sıfır olma ihtimali daha yüksektir. Bu bağlamda log doğrusal formatta ihmal edilen bu gözlemlerin çıktı sonuçlarına ve katsayılarına belirgin ve kayda değer bir etkisi olmayacaktır.

Veri setine panel data tanımlaması yapıldığı zaman Stata'nın her bir panel zaman tanımlayıcı satırında bir gözlem olduğunu teyit eden bir şekilde panel değişkenini güçlü dengeli olarak nitelendirdiği gözlemlenmiştir.

Bağımlı değişken olan Ticaret akımı için UNSD Comtrade (UN Statistics Division Data) ve IMF DOTS (Direction of Trade Statistics) olmak üzere iki kaynak kullanılmıştır. UNSD veri seti IMF'ye raporlama yapmayan bazı ülkeler olması sebebiyle daha kapsamlı bir veri seti sunarken yine de bazı gözlemlerde IMF veri seti tamamlayıcı bir rol oynamıştır. Hem UNSD hem IMF'nin veri sunabildiği gözlemlerde ise veri farklılığı durumunda daha yüksek olan değer tercih edilmiştir. Her iki data seti de reporter-partner yapısında ihracatı raporladığı için bu yapı aynı şekilde muhafaza edilmiştir. Mesela Irak tarafından partner ülke Türkiye'ye yapılmış olan bir ihracatın rapor edilmesi veri setinde Irak'tan Türkiye'ye olan ticaret akımı şeklinde yer alırken, Türkiye tarafından partner ülke Irak'a yapılmış bir ihracatın rapor edilmesi de veri setinde Türkiye'den Irak'a olan ticaret akımı şeklinde yer alarak toplam ticaret hacmi tamamlanmıştır.

GSYH ve nüfus değişkenleri Dünya Bankası Gelişim Endeksi WDI (World Bank's Development Indicators) kaynağından alınırken, mesafe değişkeni, sınır komşuluğu gölge değişkeni, ortak resmi dil gölge değişkeni ve ortak etnik dil gölge değişkeni ise CEPII GeoDist veri setinden alınmıştır. Son olarak Bölgesel Ticaret Anlaşmaları Gölge değişkeni için gerekli veri seti Dünya Ticaret Örgütü'nün Bölgesel Ticaret Anlaşmaları Bilgi Sisteminden (RTA-IS) elde edilmiştir. Modelde kullanılan değişkenler Tablo-3'de detaylı olarak verilmiştir.

Bazı modellemelerde spesifik bir bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi test edilirken o değişkenin bağımlı değişken üzerinde direkt bir etkisi olmaması dolayısıyla aralarında bir korelasyon olmaması arzu edilen bir durumdur. Örnek olarak piyano çalmanın öğrencinin başarısı üzerine pozitif bir etki oluşturduğu hipotezinin test edildiği bir çalışmada yapılan temel varsayım piyano çalma eylemi ile ders başarısı arasında direkt bir ilişki olmadığıdır. Ancak Çekim modelinin doğası gereği bağımlı değişken ile bağımsız değişkenler arasında korelasyon olması beklenmektedir. Diğer bir ifadeyle lineer formatlarda dış ticaret hacminin toplam GSYH ve Nüfus ile pozitif bir korelasyona sahip olması mesafe değişkeni ile ise negatif bir korelasyona sahip olması modelin teorik çerçevesini doğrular nitelikte olacaktır. Bu bağlamda ne kadar dağınık olursa olsun elimizdeki veri dağılımının modelin öngördüğü karakteristik özelliklere sahip olması gerekmektedir

Buna göre Şekil-1, Şekil-2 ve Şekil-3'e bakıldığı zaman toplam dış ticaret hacmi toplam GSYH ile %42 oranında Nüfus ile %20 oranında pozitif bir korelasyona sahipken mesafe değişkeninin ile ise yaklaşık %37 oranında negatif bir korelasyona sahip olduğu görülmektedir.

4.3. Ampirik Model Ve Çalışmanın Yöntemi

Model ilk aşamada hem bütün ülkeler için hem de seçili ülke grupları için en Yüksek Olabilirlik tahminleyicisi (Maximum Likelihood Estimation) ile tahmin edilmiştir.

Buna göre model tablo 1 de belirtilen değişkenler kapsamında aşağıdaki şekilde yazılabilir:

$$\ln Trade_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \ln gdp_{total_{ijt}} + \beta_2 \ln pop_{total_{ijt}} + \beta_3 \ln dist_{cap_{ijt}} + \beta_4 rta + \beta_5 comlang_{ethno} + \beta_6 comlang_{off} + \beta_7 contig + v_{ijt} - u_{ijt}$$

Denklemdaki bağımlı değişken olan ticaret hacmi veri setinde açıklandığı üzere t zamanda i ülkesinden j ülkesine olan ihracat değerini yansıtırken, logaritmik halde olan GSYH ve nüfus bağımlı değişkenleri t zamanda i ve j ülkelerinin toplam değerlerini ifade etmektedir. Gölge değişkenler haricinde kalan diğer bağımlı değişken olan mesafe değişkeni ise yine logaritmik halde olup t zamanda i ve j ülkeleri arasındaki uzaklık değeridir. Son olarak hata terimi ikiye parçalanmış olup v_{ijt} standart hata terimini u_{ijt} ise verimsizlik katsayısını vermektedir.

Tahminlemede rassal etkiler modeli kullanılmış olup dağılım olarak da üssel dağılım varsayımı altında tahminleme yapılmıştır. Bu tahminlemede gerek bütün ülkeler için gerekse ülke gruplamaları için Çekim Modelinin ve Stokastik Sınır Analizi metodunun bütüncül olarak anlamlı çıkması analiz için diğer aşamalarına geçiş için gerek şarttır. Modelin anlamlı çıkması halinde ikinci aşamada hata terimini ikiye parçalayarak bir verimsizlik olduğu varsayımında bulunmuş ve tahminlemeyi bu şekilde yapmış olmamızdan dolayı bu varsayımın doğruluğunu test etmemiz gerekmektedir. Diğer bir ifadeyle seçili ülkelerin karşılıklı olarak yapmış oldukları toplam ticaretin potansiyelinden sapmalar göstermiş olması, rassal yürüyüşün doğasından kaynaklanan beyaz gürültülü hata terimine ek olarak verimsizlik kaynaklıdır iddiasında olmamız, verimsizliğin varlığını ispat etmemizi gerektirmektedir. Verimsizliği ifade eden katsayının istatistiksel olarak sıfırdan farklı çıkması bütün Stokastik Sınır Analizi spesifikasyonunun çökmesi ve fonksiyonun standart bir Cobb Douglas fonksiyonuna dönüşmesi demektir.

Bu ise bizi tahminlemenin En küçük kareler yöntemi ile yapılmasına geri götürür ki bu noktada artık hesaplanacak bir potansiyel kalmamıştır. Dolayısıyla sıfır hipotezinin verimsizlik hata teriminin sıfıra eşit olduğunu alternatif hipotezin ise verimsizlik hata teriminin sıfırdan farklı olduğunu öneren aşağıdaki hipotezin reddedilmesi ve hata teriminin sıfırdan farklı çıkması modelin merkezinde hayati bir konumdadır.

$$H_0: u_{ijt} = 0$$

$$H_1: u_{ijt} \neq 0$$

Bu hipotezi test etmek için (Kumbhakar & Wang, 2010) önerdiği şekilde tek yanlı olabilirlik oranı testi yapılabilir. Bu testin uygulama istatistiği ise aşağıdaki gibidir;

$$-2[L(H_0) - L(H_1)]$$

Burada $L(H_0)$ ve $L(H_1)$ sırasıyla OLS (kısıtlı) ve SF(kısıtlı olmayan) modellerinin log olabilirlik değerleridir. Test aşamasında daha da detaylandırılacak olan bu testte sıfır hipotezinin reddedilmesi halinde verimsizliğin var olduğu ve Stokastik sınır analizinin bu denkleme uygulanabilir olduğu çıkarımı yapılabilir. Ancak objektif bir gözle bakıldığında verimsizlik katsayısının sıfır olduğu hipotezi reddedilmiş olsa bile bu analizin amaçları açısından yeterli bir nedensellik ortaya koymayabilir. Bu teste ek olarak hâlihazırda iki parçaya ayrılmış olan hata teriminin her iki kısmı için de varyans hesaplamalarına bakılabilir. Eğer teknik verimsizliği ifade eden hata teriminin varyansı toplam hata teriminin varyansına oranlanırsa elde edilen oran örneklemdaki varyansın ne kadarının teknik verimsizlikten kaynaklandığını bize söyleyebilir. Bu yüzden gama parametresi adı verilen (source) varyans testinin de ikinci bir test olarak uygulanması sağlıklı olacaktır. Gama parametresi ilk olarak (Battese & Corra, 1977) tarafından önerilip kullanılmış ve sonrasında literatürde sıkça rastlanan bir test halini almıştır. Bunun için Statanın hesaplamış olduğu rassal hata teriminin ve verimsizlik katsayısının standart sapmaları kullanılmaktadır. Öncelikle her iki standart sapmanın kareleri alınarak varyansları hesaplanır ve daha sonra toplam alınarak modeldeki toplam varyans elde edilir. Son olarak verimsizlik katsayısının varyansının toplam varyansa oranı toplam varyansın ne kadarının verimsizliğe ait olduğu hakkında bize bir fikir verecektir.

Bu bağlamda ortalama bir değeri temsil eden elde edilecek olan sonucun seçili grup için %50 baremini aşması halinde üzerinde yorum yapılabilecek bir durumda olacağı söylenebilir.

Fakat Stokastik Sınır Analizinin temel hedefi gama parametresine bağlı kalarak genel bir tablo çizmekten ziyade nokta tahminlemelerini elde etmek ve tüm örneklem için ortalamada ne kadar bir verimsizlik olduğunu tespit etmektir. Verimsizliğin varlığı bu iki test ile ispatlanmış olsa bile örnek olarak verimsizliğin ortalamada %5 ila %10 civarında çıkması modeldeki potansiyeller hakkında yorum yapmayı gereksiz kılacaktır. Gama parametresi tek yanlı olabirlik testine ek olarak verimsizliğin varlığının sembolik bir değerden daha fazla olduğunu teyit eder bir testtir.

Ancak nokta tahminleri örneklemdaki kullanılmamış potansiyelleri göz önüne serer bu bağlamda verimsizliğin kök nedenlerine inmek için gerek şarttır. Diğer bir ifadeyle yine modellemenin temeli olan üretim fonksiyonu üzerinden örneklendirmek gerekirse teknik verimsizliğin hangi aşamada ve hangi zamanda hangi değerlerde olduğunu net olarak ölçümlemek modelin ana hedeflerinden birisidir. Böylelikle verimsizliğin yüksek olduğu t zamandaki noktalarda iyileştirmeye gitmek girdi miktarı sabitken çıktının artmasını sağlayacak ve elde edilen değerler istatistiksel bir sonuç olmaktan çıkıp aksiyon alınmasını sağlayacak veriler olacaktır. Bu nokta tahminlemesi için literatürde sıkça kullanılan en yaygın yöntem (Jondrow, Lovell, Materov, & Schmidt, 1982) tarafından önerilen ve yazarların soyadlarının baş harflerinden oluşan JLMS tekniğidir. Toplam hata teriminin verimsizlik hata teriminin tahminleyicisi olarak kullanılabileceğini öneren bu tekniğin formülasyonu aşağıdaki gibidir:

$$TE_{JLMS} = \exp(-\hat{u}_{ijt})$$

Yine Stata tarafından elde edilecek olan hesaplama sonucunda her bir gözlem için teknik verimlilik katsayısı elde edilmiş olur. Her ne kadar bu çalışmanın amacı ülke gruplamalarında ortalama bir değer elde ederek ülke gruplarının kullanılmamış ticari potansiyellerini genel olarak elde etmek ve bu sayede muhtemel bir ortak Pazar girişiminde hangi grubun daha etkin ve yüksek bir ticari hacim elde edebileceğini öngörmek olsa da, t zamandaki nokta tahminlemeleri daha sonraki aşamalar için ticaretteki verimsizliğin kök nedenlerini analiz etmek için yararlı olacaktır.

4.4 Analiz Ve Ampirik Bulgular

4.4.1. BÜ Grubu Ülkeler

Türkiye ile beraber toplamda 23 ülkeden oluşan ve bütün ülkeleri kapsayan BÜ grubu ülkelerinin analizi diğer grupların da anlamlı sonuçlar vermesi açısından kritik bir öneme sahiptir. Bu bağlamda sadece Çekim Modelinin değil arkasından gelen testlerde bütün ülkeler grubunun Stokastik Sınır Analizi yönteminin kullanımını haklı çıkaracak sonuçlar vermesi alt ülke gruplamalarını da yakından ilgilendirir. Buna ek olarak, her ne kadar ülke seçimlerinde coğrafi bir bütünlük sağlanmış olsa da panel veri yapısında 1991 yılından 2018 yılına kadar olan süreçte örnek olarak arasında 6000 km'den fazla mesafe olan Kazakistan ve Libya'nın dahil olmuş olduğu bütüncül bir gruptan model değişkenlerinin de anlamlı çıkması ayrı bir önem arz etmektedir. Buna göre toplamda 11.671 gözleme sahip BÜ grubu ülkelerin test sonucu Tablo-4 deki gibi oluşmuştur.

Çıktı sonuçlarına göre bütün ülkeler için yapılan tahminlemede Prob>chi2 değerinin 0.000 çıkması çekim modelinin ve bu modele uygulanan Stokastik Sınır Analizi tahminlemesinin bir bütün olarak anlamlı olduğu sonucunu verir. Bağımsız değişkenlerin katsayılarına bakıldığı zaman bütün değişkenlerin teori ile uyumlu olarak beklenen katsayılara sahip olduğu, etnik dil değişkeni haricinde yine bütün değişkenlerin %99 güven aralığında anlamlı olduğu görülmektedir.

Bundan sonraki aşama verimsizlik hata teriminin sıfıra eşit olup olmadığını test etmek için tek yanlı olabilirlik oranı testi yapılmasıdır. Çıktı sonuçlarına göre SF modelinin log olabilirlik değeri -22.930 iken OLS kısıtlı modelin de log olabilirlik değerinin hesaplanması gerekmektedir. Stata da GLM ile tahmin edilen OLS modelinin log olabilirlik değeri -27.784,13 olarak elde edilmiştir. Bu değerler testin uygulama istatistiğine uygulandığında 9708,273 elde edilir Verimsizliğe ilişkin sadece bir kısıt girildiği için yine %99 güven aralığında bu testin kritik eşiği 5,412'dir. Elde ettiğimiz 9708,273 rakamı kritik eşik olan 5,412'den büyük olduğu için sıfır hipotezi olan verimsizlik hata teriminin sıfıra eşit olduğunu savunan hipotez reddedilir. Belirtilen kritik eşik değerleri ise (Kodde & Palm, 1986, s. 1244) çalışmada bulunabilir. Tek yan Yapılan test sonucunda sıfır hipotezi reddedilmiş ve verimsizliği temsil eden uijt'nin sıfırdan farklı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bir sonraki aşama olan gama parametresinin hesaplanması ise çıktı sonuçlarında verilen verimsizlik katsayısının ve rassal hata teriminin standart sapmalarının kullanılmasıyla

elde edilecektir. Bunlar sırasıyla 1,2349 ve 1,0952'dir. Bu değerlerin varyansları hesaplanıp belirtilen oranlama uygulandığında verimsizliğe ait varyansın toplam varyansta %55 gibi bir orana sahip olduğu sonucu elde edilmektedir. Bu oran bütün ülke grubu için verimsizlik kaynaklı varyansın %55 olduğu anlamına gelmekte olup alt ülke gruplarında aynı aşama ve testlerin uygulanmasını mümkün kılmaktadır.

Son aşama olan teknik verimlilik katsayılarının her bir gözlem için hesaplanması yapıldığında örneklem özet değerleri Tablo-5'deki gibi elde edilir.

Buna göre 23 ülkeden oluşan bu örnekte verimlilik ortalaması yaklaşık olarak %38 seviyesinde olup ortalama bu örnekte %62 oranında verimsizlik ya da diğer bir ifadeyle kullanılmayan potansiyel mevcuttur.

Nokta tahminlemeleri ve bu tahminlemelere bağlı olarak elde edilen te skorları için bilinmesi gereken en önemli noktalardan birisi skorların tanımlanan parametrelere bağlı olarak oluştuğudur. Temel bir mantıkla GSYH'ları kısmen düşük ve mesafe olarak birbirine uzak iki ülkenin skor kartları ve kullanılmayan potansiyel değerlemeleri birbirine komşu olan ve GSYH'ları yüksek iki ülkenin skor kartları değerlemelerinden çok farklı oluşmaktadır.

Bu gruptaki ülkelerin nokta tahminlemelerine bakıldığı zaman %80'in üzerindeki en yüksek skorların Suudi Arabistan başta olmak üzere Körfez ülkeleri ile Türki Cumhuriyetler arasında 90'lı yıllarda olduğu görülmektedir. Diğer bir ifadeyle bu yıllarda genel olarak iki bölge arasındaki ticaret hacmi tam potansiyeline yakın değerlerde seyretmiştir. Fakat genel tabloda 11.672 gözlemden sadece 229 gözlem %70'in üzerinde bir değer almış olup skor kartları ortalamadaki %38 verimliliği bütün data setine yayılmış bir halde göstermektedirler. %1'in altındaki en verimsiz skorlar ise daha karma bir görüntü arz etmekle beraber genel olarak 2010-2018 yılları arasını kapsamaktadır.

Türkiye özelinde skora bakıldığı zaman Türkiye'nin 35 adet gözlemde %60'ın üzerinde te skoruna sahip olduğu ve bu gözlemlerin 4 tanesinin 2000 sonrası olduğu görülmektedir. Diğer yandan Türkiye'nin reporter konumunda olduğu 615 gözlemden sadece 45 tanesinde %20'nin altında bir te skoru oluşmuştur.

Bu sonuçlara göre BÜ grubu ülkelerinin istatistiksel olarak bu çalışmanın amacına uygun şekilde beklenen sonuçları verdiği söylenebilir.

4.4.2. YÜ Grubu Ülkeler

Toplamda ülke ve 2851 gözleme sahip olan YÜ grubu ülkeler için çıktı sonuçları Tablo-6'daki gibi oluşmuştur.

YÜ grubu ülkeler için yapılan tahminlemede $Prob > \chi^2$ değerinin 0.000 çıkması çekim modelinin ve Stokastik Sınır Analizi tahminlemesinin bu grup ülkeler için de bir bütün olarak anlamlı olduğu sonucunu verir. Bağımsız değişkenlerin katsayılarına bakıldığı zaman etnik dil değişkeni katsayısına ek olarak sınır komşuluğu ve ortak ticaret anlaşması değişkenlerinin katsayılarının teori ile uyumsuz bir işaret aldığı ve bu işarete paralel olarak anlamlı çıkmadığı görülmektedir. Bu grup ülkelerinde Körfez İşbirliği Konseyi ülkelerinden Kuveyt, Katar ve Suudi Arabistan'ın olması bu durumu açıklar bir mahiyettedir.

Bu üç ülkenin Körfez İşbirliği Konseyi içerisinde yer almaları aynı ekonomik yapı ve ürün grubuna sahip olmalarından dolayı birbirleriyle olan ticaretlerini artırıcı bir faktör olmadığı gibi, Suudi Arabistan'ın hem Katar hem de Kuveyt ile sınır komşusu olması yine aynı nedenden ötürü ve buna paralel olarak ticaret artırıcı bir etkiye sahip olmamıştır. Diğer bütün değişkenlerin teori ile uyumlu olarak beklenen katsayılara sahip olduğu ve %99 güven aralığında anlamlı olduğu görülmektedir

Bundan sonraki aşama verimsizlik hata teriminin sifıra eşit olup olmadığını test etmek için tek yanlı olabilirlik oranı testi yapılmasıdır. Çıktı sonuçlarına göre SF modelinin log olabilirlik değeri -5022,9914 iken OLS kısıtlı modelin de log olabilirlik değerinin hesaplanması gerekmektedir. Stata da GLM ile tahmin edilen OLS modelinin log olabilirlik değeri -6543,06 olarak elde edilmiştir. Bu değerler testin uygulama istatistiğine uygulandığında 3040,148 elde edilir Verimsizliğe ilişkin sadece bir kısıt girildiği için yine %99 güven aralığında bu testin kritik eşiği 5,412'dir.

Elde ettiğimiz 3040,148 rakamı kritik eşik olan 5,412'den büyük olduğu için sıfır hipotezi olan verimsizlik hata teriminin sifıra eşit olduğunu savunan hipotez reddedilir. Tek yan Yapılan test sonucunda sıfır hipotezi reddedilmiş ve verimsizliği temsil eden uijt'nin sifirdan farklı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bir sonraki aşama olan gama parametresinin hesaplanması ise çıktı sonuçlarında verilen verimsizlik katsayısının ve rassal hata teriminin standart sapmalarının kullanılmasıyla elde edilecektir. Bunlar sırasıyla 1,1921 ve 0,7455'dir. Bu değerlerin varyansları

hesaplanıp belirtilen oranlama uygulandığında verimsizliğe ait varyansın toplam varyansta %71 gibi bir orana sahip olduğu sonucu elde edilmektedir. Bu oran YÜ grubu ülkeler için verimsizlik kaynaklı varyansın %71 olduğu anlamına gelmekte olup oldukça yüksek bir orandır.

Son aşama olan teknik verimlilik katsayılarının her bir gözlem için hesaplanması yapıldığında örneklem özet değerleri Tablo-7'deki gibi elde edilir.

Buna göre 11 ülkeden oluşan bu örnekleme verimlilik ortalaması yaklaşık olarak %40 seviyesinde olup ortalama bu örnekleme %60 oranında verimsizlik ya da diğer bir ifadeyle kullanılmayan potansiyel mevcuttur.

Bu gruptaki ülkelerin te verimlilik skorlarına bakıldığı zaman %2'nin altındaki en verimsiz skorların Azerbaycan ve Irak'ın reporter konumunda oldukları ve Körfez Ülkeleri ile yapmış oldukları ticarete görülmektedir.

Buna göre bu baremin altında kalan 126 gözlemin 52 gözlemi bu iki ülkenin reporter konumunda oldukları gözlemlerdir. %75'in üzerindeki verimlilik skorları ise genel olarak Arap ülkelerininin 1991-92 ve 93 yıllarında birbirleriyle yapmış oldukları ticarete görülmektedir. Bu yıllarda Katar, Suriye, Suudi Arabistan ve Yemen gibi ülkelerin hem reporter konumunda hem de partner konumunda tam potansiyellerine yakın ticaret hacmini gerçekleştirdikleri görülmüştür.

Bu sonuçlara göre YÜ grubu ülkelerininin istatistiksel olarak bu çalışmanın amacına uygun şekilde beklenen sonuçları verdiği söylenebilir.

4.4.3. DÜ Grubu Ülkeler

Tablo-8'deki çıktı sonuçlarına göre DÜ grubu ülkeler için yapılan tahminlemede $Prob > \chi^2$ değerinin 0.000 çıkması çekim modelinin ve Stokastik Sınır Analizi tahminlemesinin bu grup ülkeler için de bir bütün olarak anlamlı olduğu sonucunu verir. Bağımsız değişkenlerin katsayılarına bakıldığı zaman modelin temel parametreleri olan GSYH ve mesafe değişkenininin modelle uyumlu işaretler aldığı ve buna paralel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Ek olarak sınır komşuluğu değişkeni ve bundan önce analiz edilen gruplarda anlamsız olarak çıkan etnik dil değişkenininin de katsayı işaretininin modelden beklenildiği gibi işaretlere sahip olduğu ve anlamlı olduğu fakat nüfus dahil kalan diğer değişkenlerin anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Her halükarda modelin temel

değişkenleri anlamlı çıktığı ve model genel olarak anlamlı olduğu için bir sonraki aşamaya devam edilmesinde bir mahsur yoktur.

Bundan sonraki aşama verimsizlik hata teriminin sifıra eşit olup olmadığını test etmek için tek yanlı olabilirlik oranı testi yapılmasıdır. Çıktı sonuçlarına göre SF modelinin log olabilirlik değeri -4639,8394 iken OLS kısıtlı modelin de log olabilirlik değerinin hesaplanması gerekmektedir. Stata da GLM ile tahmin edilen OLS modelinin log olabilirlik değeri -5723,9491 olarak elde edilmiştir. Bu değerler testin uygulama istatistiğine uygulandığında 2168,219 elde edilir. Verimsizliğe ilişkin sadece bir kısıt girildiği için yine %99 güven aralığında bu testin kritik eşiği 5,412'dir. Elde ettiğimiz 2168,219 rakamı kritik eşik olan 5,412'den büyük olduğu için sıfır hipotezi olan verimsizlik hata teriminin sifıra eşit olduğunu savunan hipotez reddedilir. Tek yan Yapılan test sonucunda sıfır hipotezi reddedilmiş ve verimsizliği temsil eden u_{ijt} 'nin sıfırdan farklı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bir sonraki aşama olan gama parametresinin hesaplanması ise çıktı sonuçlarında verilen verimsizlik katsayısının ve rassal hata teriminin standart sapmalarının kullanılmasıyla elde edilecektir. Bunlar sırasıyla 1,022 ve 0,9527'dir. Bu değerlerin varyansları hesaplanıp belirtilen oranlama uygulandığında verimsizliğe ait varyansın toplam varyansta %53 gibi bir orana sahip olduğu sonucu elde edilmektedir.

Bu oran YÜ grubu ülkeler için verimsizlik kaynaklı varyansın %53 olduğu anlamına gelmekte olup %50 baremini geçen bir orandır. Son aşama olan teknik verimlilik katsayılarının her bir gözlem için hesaplanması yapıldığında örneklem özet değerleri Tablo-9'daki gibi elde edilir.

Buna göre 11 ülkeden oluşan bu örnekleme verimlilik ortalaması yaklaşık olarak %42 seviyesinde olup ortalama bu örnekleme %58 oranında verimsizlik ya da diğer bir ifadeyle kullanılmayan potansiyel mevcuttur.

Bu grupta te verimlilik skorlarının en düşük olduğu ülkelere bakıldığı zaman %3 bareminin altında kalan 80 gözlemden 20 tanesinin çeşitli yıllara dağılmış bir biçimde Özbekistan'ın reporter konumunda olduğu gözlemler olduğu görülmektedir. En fazla verimlilik skorlarına sahip olan gözlemlerde ise %75 baremini aşan sadece 23 gözlem olup bu gözlemler Pakistan'ın 1991 ila 1994 yılları arasında Türki Cumhuriyetlerle yapmış olduğu ticarete aittir.

Bu sonuçlara göre DÜ grubu ülkelerinin istatistiksel olarak bu çalışmanın amacına uygun şekilde beklenen sonuçları verdiği söylenebilir.

4.4.4. AÜ Grubu Ülkeler

Tablo-10'deki çıktı sonuçlarına göre AÜ grubu ülkeler için yapılan tahminlemede $Prob > \chi^2$ değerinin 0.000 çıkması çekim modelinin ve Stokastik Sınır Analizi tahminlemesinin bu grup ülkeler için de bir bütün olarak anlamlı olduğu sonucunu verir. Çıktı sonuçlarına bakıldığında zaman ilk dikkat çeken durum mesafe bağımsız değişkeni olan $Indistcap$ değişkeninin yüksek sayılabilecek negatif bir işarete sahip olmakla beraber standart hata ve z değerlerinin verilmemiş olmasıdır. Bu durum mesafe değişkeninin modeldeki başka bir bağımsız değişkenle tam bir negatif doğrusallık ilişkisi içinde olduğunu ifade eder ve bu değişkeni yorumlamayı ve bu değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi hakkında herhangi bir analiz yapma imkânını ortadan kaldırır.

Ancak negatif doğrusallık problemi modelin geneline etki eden bir durum olmayıp diğer değişkenlerin yorumlanmasını ve analizin diğer aşamalarına geçiş için bir engel teşkil etmez. Bu bağlamda mesafe değişkeni haricinde ortak ticaret anlaşması gölge değişkeni olan rta 'nın anlamsız çıktığı görülmekle beraber etnik dil ve sınır komşuluğu değişkenlerinin de beklenen işarete sahip olmadıkları görülmektedir. Temel değişkenlerden olan GSYH, nüfus ve diğer gölge değişkenler ise beklenen işarete sahip ve anlamlıdır.

Bundan sonraki aşama verimsizlik hata teriminin sifıra eşit olup olmadığını test etmek için tek yanlı olabilirlik oranı testi yapılmasıdır. Çıktı sonuçlarına göre SF modelinin log olabilirlik değeri -4212,7196 iken OLS kısıtlı modelin de log olabilirlik değerinin hesaplanması gerekmektedir. Stata da GLM ile tahmin edilen OLS modelinin log olabilirlik değeri -5342,7900 olarak elde edilmiştir. Bu değerler testin uygulama istatistiğine uygulandığında 2260,141 elde edilir. Verimsizliğe ilişkin sadece bir kısıt girildiği için yine %99 güven aralığında bu testin kritik eşiği 5,412'dir. Elde ettiğimiz 2240,141 rakamı kritik eşik olan 5,412'den büyük olduğu için sıfır hipotezi olan verimsizlik hata teriminin sifıra eşit olduğunu savunan hipotez reddedilir. Tek yan Yapılan test sonucunda sıfır hipotezi reddedilmiş ve verimsizliği temsil eden u_{jt} 'nin sifirdan farklı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bir sonraki aşama olan gama parametresinin hesaplanması ise çıktı sonuçlarında verilen verimsizlik katsayısının ve rassal hata teriminin standart sapmalarının kullanılmasıyla

elde edilecektir. Bunlar sırasıyla 1,121 ve 0,8621'dir. Bu değerlerin varyansları hesaplanıp belirtilen oranlama uygulandığında verimsizliğe ait varyansın toplam varyansta %62 gibi bir orana sahip olduğu sonucu elde edilmektedir. Bu oran YÜ grubu ülkeler için verimsizlik kaynaklı varyansın %62 olduğu anlamına gelmekte olup %50 baremini geçen bir orandır. Son aşama olan teknik verimlilik katsayılarının her bir gözlem için hesaplanması yapıldığında örneklem özet değerleri Tablo-11'deki gibi elde edilir.

Buna göre 10 ülkeden oluşan bu örnekleme verimlilik ortalaması yaklaşık olarak %41 seviyesinde olup ortalama bu örnekleme %59 oranında verimsizlik ya da diğer bir ifadeyle kullanılmayan potansiyel mevcuttur.

Te skorlarının dağılımına bakıldığı zaman %3'ün altında kalan en verimsiz 105 adet gözlemin 30 tanesinin Irak'ın reporter konumunda olduğu gözlemler olduğu görülmektedir. Bu gözlemler herhangi bir yıl aralığında baskın olmamakla beraber partner ülke yapısında da çeşitlilik arz etmektedir. En yüksek te skorlarında ise %75'in üzerinde 30 gözlem olup 2000 öncesinde bu gözlemlerin Katar'ın reporter konumunda olduğu gözlemlerde olduğu, 2000 yılı sonrasında ise gözlemlerde baskın bir ülke oluşmadığı gözlemlenmiştir.

Bu sonuçlara göre AÜ grubu ülkelerinin istatistiksel olarak bu çalışmanın amacına uygun şekilde beklenen sonuçları verdiği söylenebilir.

4.4.5. KÜ Grubu Ülkeler

Tablo-12'da verilen çıktı sonuçları değerlendirildiği zaman, KÜ grubu ülkeler için yapılan tahminlemede $Prob > \chi^2$ değerinin 0.000 çıkması çekim modelinin ve Stokastik Sınır Analizi tahminlemesinin bu grup ülkeler için de bir bütün olarak anlamlı olduğu sonucunu verir. Çıktı sonuçlarına bakıldığı zaman etnik dil değişkeni haricinde bütün değişkenlerin beklenen işarete sahip olduğu ve buna paralel olarak anlamlı olduğu görülmektedir.

Bundan sonraki aşama verimsizlik hata teriminin sıfıra eşit olup olmadığını test etmek için tek yanlı olabilirlik oranı testi yapılmasıdır. Çıktı sonuçlarına göre SF modelinin log olabilirlik değeri -6433,0280 iken OLS kısıtlı modelin de log olabilirlik değerinin hesaplanması gerekmektedir.

Stata da GLM ile tahmin edilen OLS modelinin log olabilirlik değeri -7753,1377 olarak elde edilmiştir. Bu değerler testin uygulama istatistiğine uygulandığında 2640,22 elde edilir. Verimsizliğe ilişkin sadece bir kısıt girildiği için yine %99 güven aralığında bu

testin kritik eşiği 5,412'dir. Elde ettiğimiz 2640,22 rakamı kritik eşik olan 5,412'den büyük olduğu için sıfır hipotezi olan verimsizlik hata teriminin sıfıra eşit olduğunu savunan hipotez reddedilir. Tek yan Yapılan test sonucunda sıfır hipotezi reddedilmiş ve verimsizliği temsil eden u_{ij} 'nin sıfırdan farklı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bir sonraki aşama olan gama parametresinin hesaplanması ise çıktı sonuçlarında verilen verimsizlik katsayısının ve rassal hata teriminin standart sapmalarının kullanılmasıyla elde edilecektir.

Bunlar sırasıyla 1,1222 ve 0,9088'dir. Bu değerlerin varyansları hesaplanıp belirtilen oranlama uygulandığında verimsizliğe ait varyansın toplam varyansta %60 gibi bir orana sahip olduğu sonucu elde edilmektedir. Bu oran KÜ grubu ülkeler için verimsizlik kaynaklı varyansın %60 olduğu anlamına gelmekte olup %50 baremini geçen bir orandır. Son aşama olan teknik verimlilik katsayılarının her bir gözlem için hesaplanması yapıldığında örneklem özet değerleri Tablo-13'deki gibi elde edilir.

Buna göre 13 ülkeden oluşan bu örnekleme verimlilik ortalaması yaklaşık olarak %41 seviyesinde olup ortalama bu örnekleme %59 oranında verimsizlik ya da diğer bir ifadeyle kullanılmayan potansiyel mevcuttur. Verimlilik skorlarının detayına bakıldığı zaman %5 bareminin altında kalan 195 gözlemin 92 tanesinin Özbekistan ve Tacikistan'ın reporter konumunda olduğu gözlemlerde olduğu görülmektedir. Özbekistan tarafında bu verimsizlik genel itibariyle Bahreyn, Lübnan ve Kuveyt gibi ufak yüzölçümlü körfez ülkeleri ile olan ticaretten gelirken Tacikistan tarafında da yine aynı ülkelerin partner konumunda iken Tacikistan'ın en düşük te skorlarının kaynağı oldukları görülmektedir.

En yüksek te skorlarında ise %75'in üzerinde kalan 50 adet gözlem olup bu gözlemlerin 44 tanesi 2000 yılı öncesine aittir. Bu 44 gözlem ise herhangi bir bölge ya da ülke baskın olmaksızın çeşitlenmiş bir yapıya sahiptir.

Bu sonuçlara göre KÜ grubu ülkelerinin istatistiksel olarak bu çalışmanın amacına uygun şekilde beklenen sonuçları verdiği söylenebilir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Toplam 5 grupta yapılan analiz ve incelemelerde elde edilen sonuçların değerlendirilmesi ve karşılaştırılması bazı parametreler yardımıyla mümkün olabilir. Her ne kadar bütün gruplar genel anlamda anlamlı sonuçlar vermiş olsa da bu çalışmanın amacı hangi grubun bir Ortak Pazar oluşumuna istatistiksel olarak daha yatkın olduğunu ortaya koymaktır. Bu bağlamda her bir ülke grubunun çıktığı sonuçlarında elde edilen anlamlı değişkenler, verimsizlik kaynaklı varyansın yüzdesel değeri ve son olarak grubun kendi içinde kullanamamış olduğu potansiyelin yüzdesel değeri hangi ülke grubunun bir Ortak Pazar oluşumuna istatistiksel olarak daha rasyonel bir seçim olacağı yönünde bir fikir verecek olan parametrelerdir. Hem verimsizlik kaynaklı varyansın hem de kullanılmayan potansiyelin bütün ülke grupları için %50'yi geçmiş olması bizi ilk olarak modele doğrudan etki eden anlamsız değişkenlerin varlığına bakmayı gerektirmektedir. Ana değişkenlerden olan mesafe değişkenine ek olarak sınır komşuluğu ve ortak ticaret anlaşması da anlamsız çıkan AÜ grubu ülkeler bu bakımdan elenebilecek ilk ülkedir. Ülke grubunun kendi iç dinamikleri uyarınca bu değişkenlerin anlamsız çıkması normal olmakla beraber Ortak Pazar arayışına giren ülke grubunda bu değişkenlerin toplam ticaret hacmini etkileyebilme kapasitesinin olması arzulanan bir durumdur.

İkinci olarak DÜ grubu ülkelerde nüfus değişkenine ek olarak ortak dil ve ortak ticaret anlaşması değişkenlerinin anlamsız çıktığı görülmektedir. Yine gruba ait ülkelerin karakteristik özelliklerinden dolayı yadsınamayacak olan bu anlamsızlık, Ortak Pazar oluşumu için istenmeyen bir durumdur. Özellikle nüfus değişkeninin yıllara göre artan bir eğilim göstermesinin toplam ticaret hacmini etkileme kapasitesine sahip olmaması ciddi bir sorun olarak algılanabilir. Diğer yandan %50 baremini aşmış olsa da verimsizlik kaynaklı varyans değeri olan %53 ve kullanılmayan potansiyel olan %58 bütün gruplar arasında en düşük orana sahip olan yüzdelerdir.

YÜ grubu ülkelerde ise ilk dikkat çeken istatistik verimsizlik kaynaklı varyansın %71 gibi çok yüksek bir oranda olmasıdır. Buna rağmen etnik dil değişkenine ek olarak anlamsız çıkan ortak ticaret anlaşması ve sınır komşuluğu değişkenleri bu grubun öncelikli olarak tercih edilmesinde önemli bir engeldir.

Kalan 2 gruptan bütün ülkeleri temsil eden BÜ grubu ülkeler ve Karma bir yapı arz eden KÜ grubu ülkelerinden elde edilen çıktılarda sadece etnik dil değişkeninin anlamsız çıktığı ve diğer bütün değişkenlerin anlamlı çıktığı görülmektedir. Bu durum gerek ekonomik yapı olarak gerekse coğrafi ve kültürel olarak çok uzak olmasa da farklı olan ülkelerin herhangi bir Ortak Pazar girişiminde daha başarılı ve etkin sonuçlar elde edebileceği şeklinde yorumlanabilir. BÜ grubu ülkelerinde örneklemin büyüklüğüne rağmen verimsizlik kaynaklı varyans %55 çıkarken bu oran KÜ grubu ülkelerde %60 çıkmış kullanılmayan potansiyel ise sırasıyla %62 ve %59 olarak elde edilmiştir.

Sonuç olarak üçüncü ülkelerin ticaret hacminden çalmadan ticaret oluşturucu bir etki oluşturacak ve istatistiksel olarak en rasyonel tercih öncelikli olarak KÜ grubu ülkeleri olan Bahreyn, İran, Ürdün, Kazakistan, Kuveyt, Kırgızistan, Lübnan, Pakistan, Suriye, Tacikistan, Türkiye, Birleşik Arap Emirlikleri ve Özbekistan'ın oluşturduğu bir Ortak Pazar oluşumuna gitmektir.

İkinci aşamada ise genişleme yönünde bir tercih yapılarak bütün ülkeler grubunu oluşturan BÜ grubu ülkelere bir dönüşüm sağlanabilir ve Afganistan, Azerbaycan, Irak, Katar, Libya, Mısır, Suudi Arabistan, Türkmenistan, Umman ve Yemen bu oluşuma dahil edilebilir. 23 ülkeden oluşan BÜ grubu ülkeleri de yine istatistiksel olarak rasyonel bir tercih olması dolayısıyla genişlemeden sonra oluşan yapıda ekstra bir ticaret oluşturucu etki sağlayacak ve 3. ülkelerin ticaret hacminden bir transfer yapmamış olacaktır.

Bu çalışmanın toplumsal yaklaşmanın, fiziki ve bürokratik altyapının ve en önemlisi siyasi iradenin istenen seviyeye gelmesi durumunda tam olarak nereden ve hangi ülkelerle başlanması gerektiği hususunda istatistiksel olarak yol gösterici bir çalışma olması arzu edilmiştir. İstatistiksel olarak elde edilen bu sonucun realitede sağlanması için İslam Ülkelerinin takip etmesi ve atması gereken bazı adımların olduğu anlaşılır bir durumdur. Her şeyden önce ilgili ülkelerin bu konuda bir ihtiyaç hissetmeleri gerek şarttır. Nasıl 1967 Arap-İsrail savaşından sonra bu olayın getirmiş olduğu sonuçlarla bir ihtiyaç hissedilip iktisadi ve ticari kurum ve kuruluş oluşturulduğu gibi aynı ihtiyacın bugün daha ileri bir seviyede birliğe gidecek bir yoğunlukta hissedilmesi gerekmektedir. Ek olarak ekonomik işbirliğinin temeli sosyal ve kültürel alanlarda işbirliğinden geçmektedir.

Bu bağlamda İslam Ülkeleri arasındaki bağları kuvvetlendirmeyi misyon edinmiş İslam Dünyası STK'ları Birliği (İDSB) gibi sivil toplum kuruluşlarına daha fazla destek verilmesi İslam toplumları arasında yapıcı bir bağ oluşturacaktır. Bu tür destekler

kurumlar arasında yürütülen projeler vasıtasıyla kültürel alanlarda işbirliğinin geliştirilmesine katkı sağlayarak ekonomik işbirliğinin daha sağlam temellere oturmasını sağlayacaktır. Devlet organları seviyesinde birlik üyeleri arasında serbest ticaret bölgesini hedefleyen, tarife ve tarife dışı engelleri elimine etmeyi misyon edinmiş ECO benzeri yapıların misyon ve işlevsellikleri daha geniş bir çerçeveye yayılabilir. Türkiye, İran ve Pakistan'ın kurucu üye olduğu ve sonrasında Afganistan, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Özbekistan'ın üyelikleri ile on ülkelik bir yapıya dönüşen organizasyon bu çalışmada sıklıkla vurgulanan farklı ekonomik yapı ve kaynak çeşitliliğine sahip bir ülke grubudur. Bugün ülkemiz ile Avrupa Birliği arasında yüksek ticaret hacmini sağlayan faktörlerden en belirgin olanlar maliyet ve geniş lojistik ağıdır. Gümrük Birliği sayesinde ek bir vergiye tabi olmadan dolaşıma giren mallar geniş ve güvenli bir lojistik ağında hızlı ve öngörülebilir bir zaman diliminde teslim edilmektedir. Bu bağlamda ECO'nun bir bütün olarak girişimiyle Ocak-2022'de on yıllar sonra ilk trenin Pakistan-İran-Türkiye rotası ile gelmiş olması önemli bir gelişmedir. Bunun yanında iletişim ve lojistik ağının gelişmesi için hem haberleşmeye hem de ulaşımaya yatırım yapılması ve güvenliğin sağlanması gerekmektedir. Bu yatırımların ortak yatırım şeklinde ECO benzeri belli çatı kuruluşlardan yapılması ise ticari işbirliğinin artırımı için tetikleyici bir rol oynayacaktır. Bütün bu ticari ve kültürel ve sosyal adımlar İslam toplumlarının birbirleri kaynaşmasını sağlaması ve akabinde politik iradenin bu yönde daha kuvvetli bir çaba göstermesine zemin hazırlayacaktır.

Netice olarak bu çalışma İslam ülkeleri arasında arzu edilen Ortak Pazar ülküsünün salt bir ideolojik ülkü değil bütün ülkelere yarar sağlayacak ve genişlemesine katkı sağlayacak bir olgu olduğunu ortaya koyma amacını gütmüştür. Diğer yandan (Kazgan, 2000)'ın işaret ettiği ve sadece Türkiye özelinde değil aslında bütün İslam Dünyası'na biçilen edilgen ve sermayeye muhtaç yapıdan kurtulmak bir seçenek olmaktan ziyade ülkemiz şartlarında bir ihtiyaç haline gelmiştir. Bu bakımdan yine (Kazgan, 2000)'ın ifade ettiği bloklaşma yoluyla yeni bir güç merkezi oluşturma önerisi İslam Coğrafyasının ve Türkiye'nin bu yapıyı değiştirme yönünde atacağı Ortak Pazar girişimiyle örtüşen bir öneridir. Dolayısıyla bu çalışmanın ortaya koymuş olduğu amacın literatürde karşılığı olan bir metot olduğu söylenebilir.

Son olarak bu çalışmanın bir adım ötesi gözlemlenemeyen tarife dışı engellerin araç değişken metoduyla modele eklenerek seçili ülke grupları arasındaki dış ticaret hacmini

hangi oranda negatif etkilediğine bakmak olacaktır. Gümrük kapısında çıkartılan zorluklar gibi sayısallaşması ve veri olarak elde edilmesi zor olan etmenler bu yöntemle yakınsanarak modele dahil edildiği takdirde ülkeler arası ticaret hacmini olumsuz etkileyen parametreler üzerinde analitik olarak yorum yapmak mümkün hale gelecektir.



TABLÖLAR

TABLO-1: İslam ölkelerinin ürettikleri zirai ürünlerin dünyadaki toplam üretime oranları

<u>Ürünler</u>	<u>Oran</u>
Buğday	12.3%
Arpa	8.0%
Pirinç	14.3%
Şeker Kamışı	9.0%
Şeker Pancarı	5.0%
Baharat	39.0%
Hurma	99.0%
Zeytin	30.0%
Mısır	3.0%
Kahve	12.5%
Çay	7.0%
Tütün	20.0%
Kakao	48.0%
Yağ Palmiyesi	80.0%
Hindistan Cevizi	35.0%
Kauçuk	80.0%
Pamuk	43.0%
Pamuk Tohumu	40.0%
Hint Keneviri	75.0%
Yer Fıstığı	27.0%
Balık	6.0%
Koyun	20.0%
Sığır	8.2%
Orman Ürünleri	11.0%

TABLO-2: İslam ülkelerinin hammadde üretiminde dünya üretimindeki payı

Ürünler	Oran
Petrol	60.0%
Doğalgaz	51.0%
Doğal Kauçuk	8.0%
Uranyum	14.3%
Kalay	56.0%
Boksit	23.0%
Fosfat	41.0%
Krom	40.0%
Bakır	25.0%
Manganez	24.0%
Demir	12.0%
Kurşun	10.0%
Kömür	3.0%

TABLO-3: Modelde kullanılan değişkenler

Değişken	İçerik	Seviye
Lntrade	ihracatçı tarafından rapor edilen ticaret akımının logaritmik değeri	Bilateral
Ingdptotal	ihracatçı ve ithalatçı ülkelerin toplam nominal Gayri Safi Yurtiçi Hasılası (USD)'nin logaritmik değeri	Unilateral
Inpoptotal	ihracatçı ülkenin nüfusu	Unilateral
Indistcap	ülke başkentleri arasındaki mesafe (km)'nin logaritmik değeri	Bilateral
Contig	ülkelerin sınır komşusu olması durumunda 1 değerini alan gölge değişken	Bilateral
comlang_off	ülkelerin birincil ya da resmi dillerinden birini paylaşması durumunda 1 değerini alan gölge değişken	Bilateral
comlang_ethno	ülkelerin etnik dillerinden birini paylaşması durumunda 1 değerini alan gölge değişken	Bilateral
Rta	aynı satırdaki ülke çiftinin ticaret anlaşması olması durumunda 1 değerini alan değişken	Bilateral

TABLO-4: BÜ Grubu ülkelerin çekim modeli çıktı sonucu

True random-effects model (exponential)		Number of obs =	11671	
Group variable: id		Number of groups =	501	
Time variable: year		Obs per group: min =	1	
		avg =	23.3	
		max =	28	
		Prob > chi2 =	0	
Log simulated-likelihood = -2.293e+04		Wald chi2(8) =	2960.69	
Number of Pseudo Random Draws = 250				
Intrade	Coef.	Std. Error	z	P> z
Frontier				
Ingdptotal	1.099979	0.04047	27.18	0.000
Inpoptotal	0.7466929	0.0868706	8.60	0.000
Indistcap	-1.226002	0.136208	-9.00	0.000
rta	0.4323052	0.0642364	6.73	0.000
comlang_ethno	0.3730046	0.3670154	1.02	0.309
comlang_off	1.328987	0.4039095	3.29	0.001
contig	1.073575	0.2102752	5.11	0.000
year	-0.0530559	0.0034255	-15.49	0.000
_cons	90.63148	6.050092	14.98	0.000
Usigma				
_cons	0.4221389	0.0420923	10.03	0.000
Vsigma				
_cons	0.1819249	0.0316213	5.75	0.000
Theta				
_cons	-2.315559	0.0475069	-48.74	0.000
sigma_u	1.234998	0.0259919	47.51	0.000
sigma_v	1.095228	0.0173163	63.25	0.000
lambda	1.127618	0.0394375	28.59	0.000

TABLO-5: BÜ Grubu ülkeleri teknik verimlilik katsayı sonucu

sum te					
Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
te	11,671	0.377333	0.175279	5.60E-12	0.862689

TABLO-6: YÜ Grubu ülkelerin çekim modeli çıktı sonucu

True random-effects model (exponential)		Number of obs =	2851	
Group variable: id		Number of groups =	110	
Time variable: year		Obs per group: min =	9	
		avg =	25.9	
		max =	28	
		Prob > chi2 =	0.000	
Log simulated-likelihood = -5022.9914		Wald chi2(8) =	1356.09	
Number of Pseudo Random Draws = 250				
Intrade				
	Coef.	Std. Error	z	P> z
Frontier				
Ingdptotal	1.072558	0.0563233	19.04	0.000
Inpoptotal	0.6596231	0.1195984	5.52	0.000
Indistcap	-1.560026	0.1212415	-12.87	0.000
rta	0.1414861	0.0953186	1.48	0.138
comlang_ethno	-0.2829359	0.3924073	-0.72	0.471
comlang_off	1.749443	0.4021839	4.35	0.000
contig	-0.4748252	0.2417235	-1.96	0.049
year	-0.0404492	0.0046748	-8.65	0.000
_cons	70.38102	8.41546	8.36	0.000
Usigma				
_cons	0.3514873	0.0643625	5.46	0.000
Vsigma				
_cons	-0.5873218	0.0655113	-8.97	0.000
Theta				
_cons	2.291225	0.0870659	26.32	0.000
sigma_u	1.192132	0.0383643	31.07	0.000
aigma_v	0.7455293	0.0244203	30.53	0.000
lambda	1.599042	0.0551968	28.97	0.000

TABLO-7: YÜ Grubu ülkelerin teknik verimlilik katsayı sonucu

sum te					
Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
te	2,851	0.404131	0.199783	7.45E-08	0.860923

TABLO-8: DÜ Grubu ülkelerin çekim modeli çıktı sonucu

True random-effects model (exponential)		Number of obs =	2562	
Group variable: id		Number of groups =	110	
Time variable: year		Obs per group: min =	9	
		avg =	23.3	
		max =	28	
		Prob > chi2 =	0.000	
Log simulated-likelihood = -4639.8394		Wald chi2(8) =	843.16	
Number of Pseudo Random Draws = 250				
Intrade				
	Coef.	Std. Error	z	P> z
Frontier				
Ingdptotal	0.8814121	0.05232	16.85	0.000
Inpoptotal	-0.5371621	0.138141	-3.89	0.000
Indistcap	-0.7260963	0.2335856	-3.11	0.002
rta	-0.3055154	0.1001973	-3.05	0.002
comlang_ethno	1.636086	0.464471	3.52	0.000
comlang_off	-2.01921	0.5746898	-3.51	0.000
contig	2.321413	0.2473713	9.38	0.000
year	-0.0084933	0.0041971	-2.02	0.043
_cons	25.96773	8.171689	3.18	0.001
Usigma				
_cons	0.044164	0.08878	0.50	0.619
Vsigma				
_cons	-0.0967309	0.0625083	-1.55	0.122
Theta				
_cons	2.649747	0.1206267	21.97	0.000
sigma_u	1.022328	0.0453811	22.53	0.000
sigma_v	0.9527855	0.0297785	32.00	0.000
lambda	1.072988	0.067859	15.81	0.000

TABLO-9: DÜ Grubu ülkelerin teknik verimlilik katsayı sonucu

sum te					
Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
te	2,562	0.4181522	0.182567	1.20E-05	0.83121

TABLO-10: AÜ Grubu ülkelerin çekim modeli çıktı sonucu

True random-effects model (exponential)		Number of obs =	2350	
Group variable: id		Number of groups =	90	
Time variable: year		Obs per group: min =	14	
		avg =	26.1	
		max =	28	
		Prob > chi2 =	0.000	
Log simulated-likelihood = -4212.7196		Wald chi2(8) =	1.11E+06	
Number of Pseudo Random Draws = 250				
Intrade	Coef.	Std. Error	z	P> z
Frontier				
Ingdptotal	2.015367	0.0939052	21.46	0.000
Inpoptotal	0.9447932	0.1174376	8.05	0.000
Indistcap	-2.979728	.	.	
rta	-0.05539	0.1730208	-0.32	0.749
comlang_ethno	-2.28891	0.5252834	-4.36	0.000
comlang_off	3.291095	0.4485634	7.34	0.000
contig	-1.721198	0.2958032	-5.82	0.000
year	-0.1026314	0.0092788	-11.06	0.000
_cons	176.4818	16.2379	10.87	0.000
Usigma				
_cons	0.2294924	0.0819806	2.80	0.000
Vsigma				
_cons	-0.2966157	0.0716017	-4.14	0.000
Theta				
_cons	2.138196	0.071358	29.96	0.000
sigma_u	1.121589	0.0459743	24.40	0.000
sigma_v	0.8621657	0.0308663	27.93	0.000
lambda	1.300897	0.0687912	18.91	0.000

TABLO-11: AÜ Grubu ülkelerin teknik verimlilik katsayı sonucu

sum te					
Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
te	2,350	0.411557	0.192435	4.27E-07	0.851521

TABLO-12: KÜ Grubu ülkelerin çekim modeli çıktı sonucu

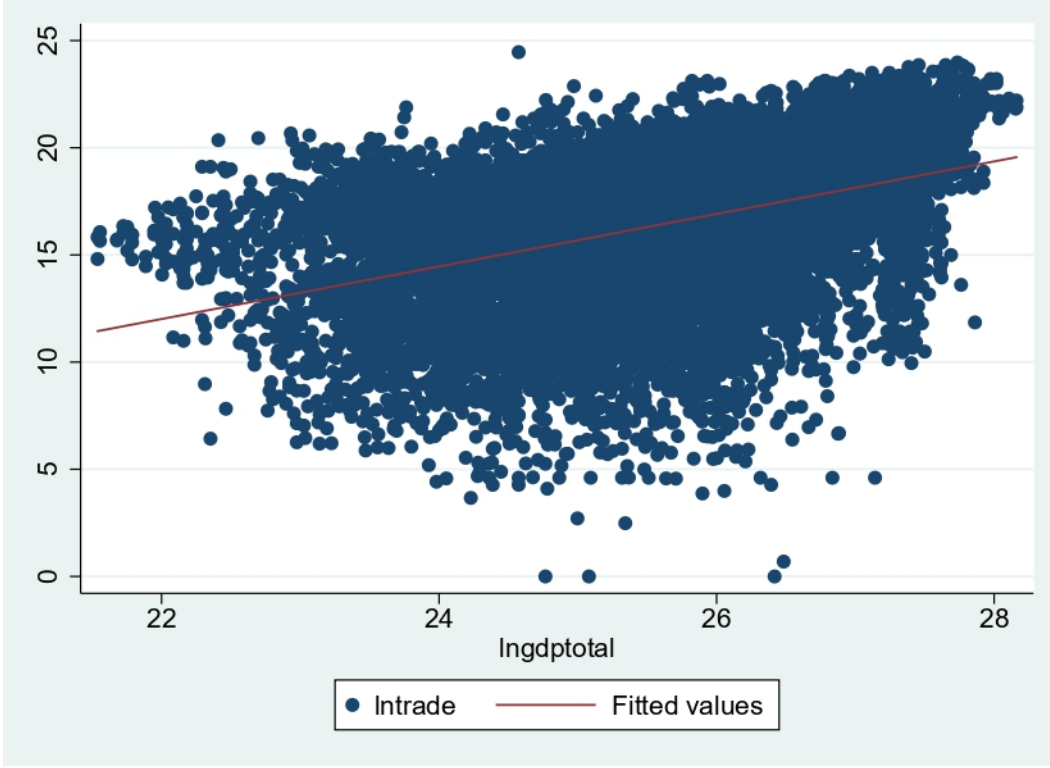
True random-effects model (exponential)		Number of obs =	3542	
Group variable: id		Number of groups =	144	
Time variable: year		Obs per group: min =	4	
		avg =	24.6	
		max =	28	
		Prob > chi2 =	0.000	
Log simulated-likelihood = -6433.0280		Wald chi2(8) =	1579.48	
Number of Pseudo Random Draws = 250				
Intrade	Coef.	Std. Error	z	P> z
Frontier				
Ingdptotal	1.322318	0.0556062	23.18	0.000
Inpoptotal	0.7793689	0.1052017	7.41	0.000
Indistcap	-0.6401035	0.1346235	-4.75	0.000
rta	0.4120941	0.1051864	3.92	0.000
comlang_ethno	-0.164539	0.4396149	-0.37	0.708
comlang_off	2.781665	0.5891152	4.72	0.000
contig	1.910681	0.28144	6.79	0.000
year	-0.0839114	0.0037618	-22.31	0.000
_cons	142.3093	7.017418	20.28	0.000
Usigma				
_cons	0.2306664	0.0785594	2.94	0.003
Vsigma				
_cons	-0.1911372	0.0669533	-2.85	0.004
Theta				
_cons	1.907354	0.0625609	30.49	0.000
sigma_u	1.122247	0.0440816	25.46	0.000
sigma_v	0.908856	0.0304255	29.87	0.000
lambda	1.234791	0.0688995	17.92	0.000

TABLO-13: KÜ Grubu ülkelerin teknik verimlilik katsayı sonucu

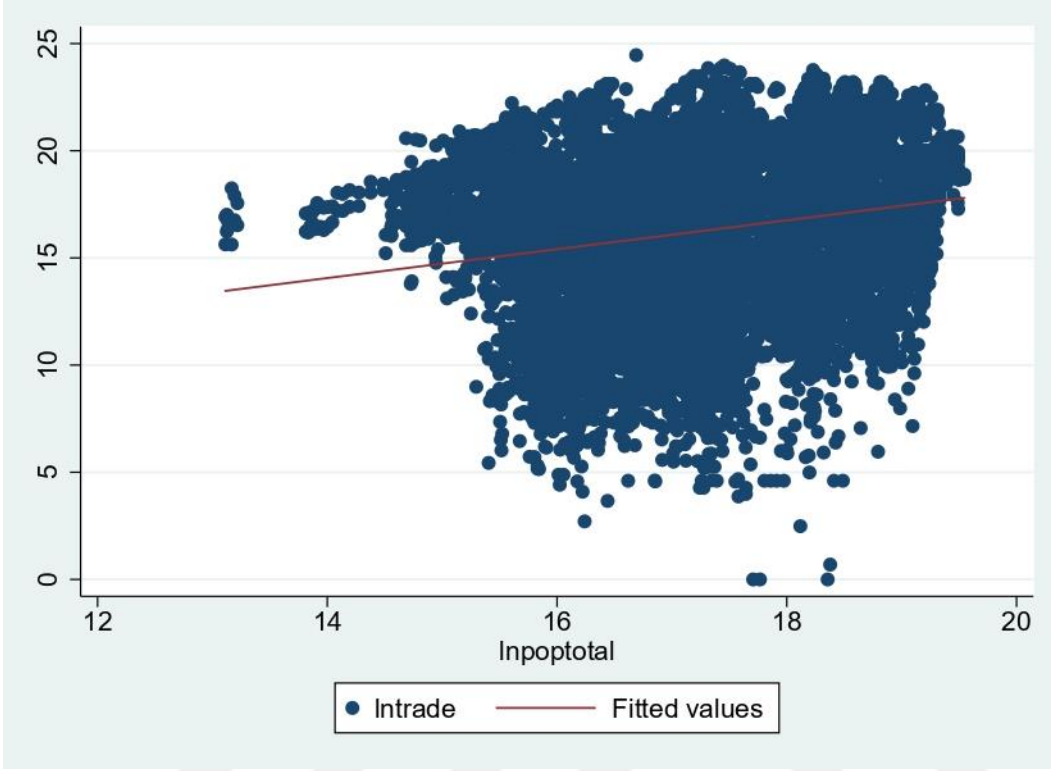
sum te					
Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
te	3542	0.415707	0.185369	6.58E-07	0.849463

ŞEKİLLER

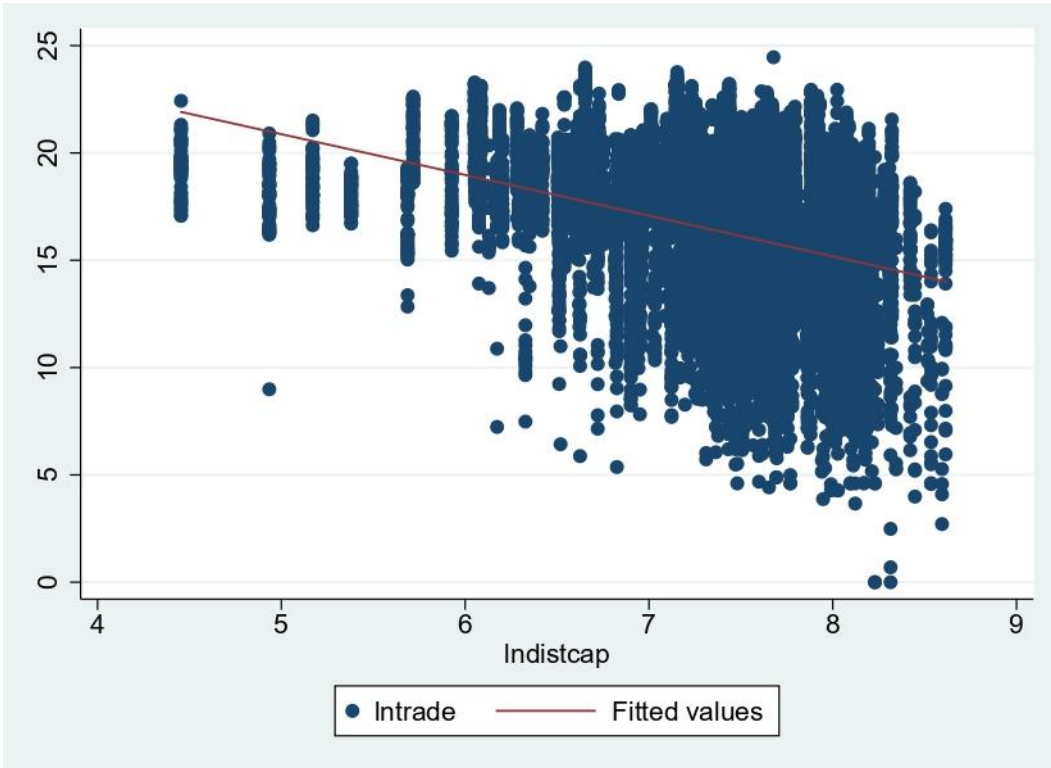
ŞEKİL-1: Toplam Dış Ticaret Hacmi ile GSYH arasındaki korelasyon ilişkisi



ŞEKİL-2: Toplam Dış Ticaret Hacmi ile Nüfus arasındaki korelasyon ilişkisi



ŞEKİL-3: Toplam Dış Ticaret Hacmi ile Mesafe arasındaki korelasyon ilişkisi



REFERANSLAR

- (2020). D-8 Organization for Economic Cooperation: <http://developing8.org/about-d-8/brief-history-of-d-8/> adresinden alındı
- Abdulghaffar, M., & Al-Ubaydli, O. (2013). The Malfunctioning of the Gulf Cooperation Council Single Market: Features, Causes and Remedies. *Middle Eastern Finance and Economics*, 54-67.
- (2019). *Afganistan*. Ankara: Ankara Ticaret Odası.
- Afganistan'ın Ekonomisi*. (2019). Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/afganistan-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı
- Afganistan'ın Ekonomisi*. (2021). Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/afganistan-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı
- Afghanistan trade statistics*. (2019). WITS World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/AFG> adresinden alındı
- Aigner, D., Lovell, C., & Schmidt, P. (1977). Formulation and Estimation of Stochastic Frontier Production Function Models. *Journal of Econometrics*, 21-37.
- Akgül, M. S. (2013). Çekim Modeli Bulguları Işığında Türkiye'nin İslam İşbirliği Teşkilatı İle İlişkileri ve Ticari Potansiyeli. *Adam Akademi*, 83-110.
- Alper, A., & Alper, F. Ö. (2015). Çekim Modeli: Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Sanayi Malı İhracat Potansiyelinin İncelenmesi. *Eurasian Academy of Sciences Social Sciences Journal*, 72-81.
- Anderson, J. E. (1979). A Theoretical Foundation for Gravity Equation. *American Economic Review*, 106-116.
- Anderson, J. E. (1979). A Theoretical Foundation for the Gravity Equation. *The American Economic Review*, 106-116.
- Anderson, J. E., & Wincoop, E. v. (2003). Gravity With Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *American Economic Review*, 170-192.
- Anderson, J., & Wincoop, E. (2003). Gravity With Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *American Economic Review*, 170-192.

- Andrei, L. (2012). The Economic Integration: Concept and end of process. *Theoretical and Applied Economics*, 55-70.
- Antonucci, D., & Manzocchi, S. (2006). Does Turkey Have a Special Trade Relation With the EU? *Economic Systems*, 157-169.
- Aral, B. (2005). An Inquiry into the D-8 Experiment: An Incipient Model of an Islamic Common Market? *Alternatives*, 89-107.
- Armstrong, S. P. (2015). East and South Asia: Managing Difficult Bilateral Relations and Regional Integration Globally. *Asian Economic Journal*, 303-324.
- Armstrong, S., Drysdale, P., & Kalirajan, K. (2008). Asian Trade Structures and Trade Potential: An Initial Analysis of South and East Asian Trade. Canberra, Australia.
- ASEAN Economic Integration Forum. (2019). United Nations ESCAP: <https://www.unescap.org/events/4th-asean-economic-integration-forum-2019> adresinden alındı
- Ata, S. (2012). Turkey's Export Potential: A Gravity Model Analysis. *INTERNATIONAL CONFERENCE ON EURASIAN ECONOMIES*, (s. 276-282). Almaty.
- Atabay, B. R. (2012). Türkiye ve BRIC Ülkeleri Arasındaki Ticaret Hacminin Belirleyicileri: Panel Çekim Modeli Analizi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 403-424.
- Azerbaijan trade statistics. (2019). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/AZE> adresinden alındı
- Azərbaycan'ın Ekonomisi. (2019). Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/azerbaycan-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı
- Bacchetta, M., Cadot, O., & Grether, J. M. (2012). Analyzing Bilateral Trade Using the Gravity Equation. M. Bacchetta, O. Cadot, & J. M. Grether içinde, *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*. World Trade Organization.
- Bagci, K. (2016). *D-8 ECONOMIC OUTLOOK 2016/17*. Ankara: Sesric.
- Bağcı, K., & Tıntın, C. (2020). *OIC Economic Outlook 2020*. Ankara: Sesric.
- Bahrain Trade Statistics. (2019). World Integrated Trade Solutions: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/BHR> adresinden alındı
- (2021). *Bahreyn Ülke Raporu*. Manama: T.C Manama Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği.

- Balassa, B. (1961). Towards a Theory of Economic Integration. *Kyklos*, 1-17.
- Baldwin, R. E. (1994). *Towards an Integrated Europe*. London: CEPR.
- Batra, R. N. (1973). *Studies in the Pure Theory of International Trade*. London: Macmillan.
- Battese, G., & Coelli, T. (1995). A model for technical inefficiency effects in a stochastic frontier production function for panel data. *Empirical Economics*, 325-332.
- Battese, G., & Corra, G. (1977). Estimation of a Production Frontier Model:With Application to the Pastoral Zone of Eastern Australia. *Australian Journal of Agricultural Economics*, 169-179.
- Bendjilali , B. (2000). *An Intra-Trade Econometric Model for OIC Member Countries: A Cross Country Analysis*. Jeddah: The Islamic Research and Teaching Institute (IRTI).
- Benedictis, L. D., & Taglioni, D. (2011). The Gravity Model in International Trade. L. D. Benedictis, & D. Taglioni içinde, *The Trade Impact of European Union Preferential Policies* (s. 55-89). Springer.
- Bhagwati, J. (1971). Trade-Diverting Customs Unions and Welfare-Improvement: A Clarification. *The Economic Journal*, 580-587.
- (2021). *Birleşik Arap Emirlikleri Ülke Profili*. T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü.
- Brulhart, M., & Kelly, M. J. (1999). 'Ireland's Trading Potential with Central and Eastern European Countries: A Gravity Study. *Economic and Social Review*, 74-159.
- Campos, L. G. (2016). From Success to Failure: Under What Conditions Did Mercosur Integrate? *Journal of Economic Integration*, 855-897.
- Carranza, M. E. (2003). Can Mercosur Survive? Domestic and International Constraints on Mercosur. *Latin American Politics and Society*, 67-103.
- Cuyvers, A. (2017). The EU Common Market. *East African Community Law* (s. 293-302). içinde Brill.
- Çelik, S. (2018). İslam Birliği'ne Açılan Kapı: D-8. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*.
- Dabour, N. (2004). Implications of Establishing an Islamic Common Market : Gradual Integration and Possible Consequences. *Journal of Economic Cooperation*, 71-98.

- Dayal, R., & Dayal, N. (1977). Trade Creation and Trade Diversion : New Concepts , New Methods of Measurement. *Review of World Economics*, 125-169.
- Deluna, R., & Edgardo, C. (2014). Philippine Export Efficiency and Potential: An Application of Stochastic Frontier Gravity Model. *World Journal of Economic and Finance*, 6-15.
- Demir, M. A., & Bilik, M. (2018). Türkiye'nin Ticaret Etkinliği : Stokastik Sınır Çekim Modeli Yaklaşımı. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29-48.
- Doğan, B. B., & Tunç, Ş. ö. (2015). Türkiye'nin Afrika Ülkeleri İle Olan Dış Ticaretinin Belirleyicileri: Panel Çekim Modeli Yaklaşımı. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*.
- Doğan, B. B., & Tunç, Ş. Ö. (2015). Türkiye'nin Afrika Ülkeleri İle Olan Dış Ticaretinin Belirleyicileri: Panel Çekim Modeli Yaklaşımı. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 1-17.
- Doğan, B. B., & Tunç, Ş. Ö. (2016). Türkiye'nin Orta Asya Ülkeleri İle Ticaretinin Panel Çekim Modeli İle Analizi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 139-156.
- Doğan, B. B., & Tunç, Ş. Ö. (2016). Türkiye'nin Orta Asya Ülkeleri İle Ticaretinin Panel Çekim Modeli İle Analizi. *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 139-156.
- Drysdale, P., Yunling, Z., & Song, L. (1998). CHINA'S TRADE EFFICIENCY: MEASUREMENT AND DETERMINANTS. P. Drysdale, Y. Huang, & K. P. Kalirajan içinde, *APEC and liberalisation of the Chinese economy* (s. 259-271).
- Egger, P. (2002). An Econometric View on the Estimation of Gravity Models and the Calculation of Trade Potentials. *The World Economy*, 297-312.
- Egypt, Arab Rep. trade statistics*. (2019). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/EGY> adresinden alındı
- Erbakan, N. (1971). *Türkiye ve Ortak Pazar*. İzmir: Furkan Yayınları.
- EU-Japan Economic Partnership Agreement*. (2019, February). European Commission: <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/eu-japan-economic-partnership-agreement/> adresinden alındı
- EU-Japan trade deal* . (2019). The Conversation: <https://theconversation.com/eu-japan-trade-deal-comes-into-force-to-create-worlds-biggest-trade-zone-110729> adresinden alındı
- Gehrels, F. (1956). Customs Union from a Single-Country Viewpoint. *The Review of Economic Studies*, 61-64.

- Gelişen Sekiz Ülke (D-8)*. (2020). Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı: http://www.mfa.gov.tr/gelisen-sekiz-ulke-_d-8_.tr.mfa adresinden alındı
- Gencer, A. H., & Öngel, V. (2011). Serbest Ticaret Bölgesi Çerçevesinde Türkiye ile Suriye, Ürdün ve Lübnan Arasındaki Potansiyel Dış Ticaret Hacminin Uluslararası Çekim Modeli Yoluyla Tahmini. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 71-94.
- Global Edge*. (2019). GCC Statistics: <https://globaledge.msu.edu/trade-blocs/gcc/statistics> adresinden alındı
- Gros, D., & Gonciarz, A. (1996). A note on the trade potential of Central and Eastern Europe. *European Journal of Political Economy*, 709-721.
- Gürler, O. (2000). Role and Function of Regional Blocs and Arrangements in the Formation of the Islamic Common Market. *Journal of Economic Cooperation*, 1-28.
- Hamilton, C. B., & Winters, A. L. (1992). Opening up International Trade with Eastern Europe. *Economic Policy*, 77-116.
- Hassan, K., & Sanchez, B. (2015). The Prospect of An Islamic Common Market. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, 69-113.
- Insel, A., & Tekce, M. (2011). Bilateral Trade Flows in the Gulf Cooperation Council Countries: What Happened to the Middle East Integration after 2003? *Journal of Economic Integration*, 244-275.
- (2020). *Irak Ülke Profili*. T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü.
- Irak'ın Ekonomisi*. (2019). T.C. Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/irak-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı
- (2020). *İran Ülke Profili*. T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü.
- Iran, Islamic Rep. trade statistics*. (2018). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/IRN> adresinden alındı
- İran'ın Ekonomisi*. (2019). Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/iran-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı
- Iraq Trade Statistics*. (2019). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/IRQ> adresinden alındı

- Islamic Business*. (2022, Haziran). Saudi Press Agency: <https://www.zawya.com/en/islamic-economy/islamic-business/oic-is-working-towards-achieving-25-intra-oic-trade-by-2025-official-wsfd2n2t> adresinden alındı
- Işık, N. (2016). Türkiye İle Şanghay İşbirliği Örgütü Arasındaki Ticaret Akımlarının Panel Çekim Modeli İle Analizi. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 151-174.
- Jafarli, S. (2017). Moves Towards an Islamic Common Market: Evaluation of the Potentials. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 1-35.
- Jondrow, J., Lovell, C., Materov, I., & Schmidt, P. (1982). On the estimation of technical inefficiency in the stochastic frontier production function model. *Journal of Econometrics*, 233-238.
- Jordan trade statistics*. (2019). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/JOR> adresinden alındı
- Kabir, S., & Salim, R. A. (2011). Parallel Intergration and ASEAN-EU Trade Potential: an Empirical Analysis. *Journal of Economic Integration*, 601-623.
- Kahraman, A. (2015). Türkiye'nin Yeni Pazar Arayışları İçinde İslam Ülkelerinin Yeri ve Önemi. *Verimlilik Dergisi*.
- Kalirajan, K. (2007). Regional Cooperation and Bilateral Trade Flows: An Empirical Measurement of Resistance. *The International Trade Journal*, 85-107.
- Kalirajan, K., & Kanhaiya, S. (2008). A Comparative Analysis of China's and India's Recent Export Performances. *Asian Economic Papers*, 1-28.
- Kang, H., & Fratianni, M. (2006). International Trade Efficiency, the Gravity Equation, and the Stochastic Frontier. Indiana, USA/IN.
- Kar, M. (2011). İslam Dünyası Türkiye'nin Doğal Ticaret Ortağı Olabilir mi? *Middle Eastern Analysis*, 68-75.
- Karaca, N., Aydoğdu, B., & Bozkırlı, O. (2016). *Azerbaycan Cumhuriyeti Ülke Raporu*. İstanbul.
- Karagöz, K., & Karagöz, M. (2009). Türkiye'nin Küresel Ticaret Potansiyeli: Çekim Modeli Yaklaşımı. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 127-144.
- (2020). *Katar Ülke Profili*. T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü.

- Katar'ın Ekonomisi.* (2019). T.C. Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/katar-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı
- Kazakhstan trade statistics.* (2019). World Integrated Trade Solutions: <https://wits.worldbank.org/countryprofile/en/kaz> adresinden alındı
- (2019). *Kazakistan Ülke Raporu.* Konya Ticaret Odası Dış Ticaret Servisi.
- Kazakistan'ın Ekonomisi.* (2019). T.C. Dışişleri Bakanlığı : <https://www.mfa.gov.tr/kazakistan-cumhuriyeti-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı
- Kazgan, G. (2000). *Küreselleşme Ve Ulus-Devlet.* İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Khan, A. T. (1981). Economic Integration of Islamic States. *Pakistan Horizon*, 29-43.
- (2020). *Kırgızistan Ülke Profili .* T.C: Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü.
- Kırgızistan'ın Ekonomisi.* (2019). T.C. Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/kirgizistan-cumhuriyeti-ekonomik-iliskileri.tr.mfa> adresinden alındı
- Kirman, A. (1973). Trade Diverting Customs Unions and Welfare Improvement: A Comment. *The Economic Journal*, 890-894.
- Kodde, D. A., & Palm, F. C. (1986). Wald Criteria for Jointly Testing Equality and Inequality Restrictions. *Journal of the Econometric Society*, 1243-1248.
- Konak, A., & Demir, M. A. (2019). Türkiye'nin BRICS Ülkeleri İle Ticaretinin Analizi: Çekim Modeli Uygulaması. *Journal of International Banking Economy and Management Studies*, 1-29.
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *The American Economic Review*, 950-959.
- Kumbhakar, S. C., & Knox Lovell, C. A. (2000). Stochastic Frontier Analysis. *Cambridge University Press*, 80-89.
- Kumbhakar, S. C., & Wang, H.-J. (2010). Estimation of Technical Inefficiency in Production Frontier Models Using Cross- Sectional Data. *Indian Economic Review*, 7-77.
- Kumbhakar, S., Wang, H.-J., & Horncastle, A. P. (2015). *A Practitioner's Guide to Stochastic Frontier Analysis Using Stata.* Cambridge University Press.
- (2020). *Kuveyt Ülke Profili.* T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü.

- Kuveyt'in Ekonomisi*. (2019). T.C. Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/kuveyt-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı
- Kuwait trade statistics*. (2019). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/KWT> adresinden alındı
- Kyrgyz Republic trade statistics*. (2019). World Integrated Trade Solutions: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/KGZ> adresinden alındı
- Lebanon trade statistics*. (2018). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/LBN> adresinden alındı
- Leblebicier, A. A. (2017). *Afganistan Ülke Raporu*. Kabil: T.C. Kabil Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği.
- Lejour, A. M., & Mooij, R. A. (2004). *Assessing the Economic Implications of Turkish Accession to the EU*. The Hague: CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
- Libya trade statistics*. (2018). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/LBY> adresinden alındı
- (2021). *Libya Ülke Profili*. T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü.
- Libya'nın Ekonomisi*. (2018). T.C. Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/libya-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı
- Lipsey, R. G. (1960). The Theory of Customs Unions: A General Survey. *The Economic Journal*, 496-513.
- (2020). *Lübnan Ülke Profili*. T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü.
- Lübnan'ın Ekonomisi* . (2019). T.C. Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/lubnan-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı
- Martinez, L. (2006). *Algeria, the Arab Maghreb Union and Regional Integration*. Paris: Centre d'Etudes et de Recherches Internationales.
- Matyas, L. (1997). Proper Econometric Specification of the Gravity Model. *The World Economy*, 363-368.
- Meade, J. E. (1956). The Theory of Customs Unions. *The Economic Journal*, 337-339.

- Meeusen, W., & van den Broeck, J. (1977). Efficiency estimation from Cobb-Douglas production functions with composed error. *International Economics Review*, 435-444.
- Miankhel, A., & Kalirajan, K. (2014). Australia's export potential: an exploratory analysis. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 230-246.
- (2021). *Mısır Pazar Bilgileri*. T.C Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü.
- Mısır'ın Ekonomisi*. (2018). T.C. Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/-misir-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı
- Mohd, R., & Hamid, Z. (2009). Towards an Islamic Common Market : Are OIC Countries Heading the Right Direction? *IJUM Journal of Economics and Management*, 76-133.
- Muller, P., Julius, J., Natraj, A., & Hope, K. (2017). *The EU Single Market: Impact on Member States*. Brussels: LE Europe.
- Nilsson, L. (2000). Trade integration and the EU economic membership criteria. *European Journal of Political Economy*, 807-827.
- Obura, L. (2017). Free Movement of Goods in the EAC. A. Cuyvers içinde, *East African Community Law* (s. 303-325). Brill.
- Oman trade statistics*. (2018). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/OMN> adresinden alındı
- (2020). *Özbekistan Ülke Profili*. T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü.
- Özbekistan'ın Ekonomisi*. (2019). T.C. Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/ozbekistan-cumhuriyeti-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı
- Pakistan trade statistics*. (2019). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/PAK> adresinden alındı
- (2021). *Pakistan Ülke Profili*. T.C.Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü.
- Pakistan'ın Ekonomisi*. (2021). T.C. Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/pakistan-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı
- Palivos, T., & Yip, C. K. (2001). On The Welfare Implications of Customs Unions In The Presence of Finance Constraints. *The Manchester School*, 164-178.

- Pastore, F., Ferragina, A. M., & Giovannetti, G. (2009). 2009), A Tale of Parallel Integration Processes: A Gravity Analysis of EU Trade with Mediterranean and Central and Eastern European Countries. *Review of Middle East Economics and Finance*.
- Pitt, M. M., & Lee, L. (1981). The Measurement and Sources of Technical Inefficiency in the Indonesian Weaving Industry. *Journal of Development Economics*, 43-64.
- Poyhonen, P. (1963). A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries. *Weltwirtschaftliches Archive*, 93-100.
- Qatar Trade Statistics*. (2019). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/QAT> adresinden alındı
- Raimi, L., & Mobolaji, H. (2008). Imperative of economic integration among Muslim countries: Lessons from European globalisation. *Humanomics*, 130-144.
- Ravishankar, G., & Stack, M. M. (2014). The Gravity Model and Trade Efficiency: A Stochastic Frontier Analysis of Eastern European Countries' Potential Trade. *The World Economy*, 690-704.
- (2019). *Report of OIC General Secretariat to COMCEC*. Ankara.
- Rose, A. K. (2002). Estimating Protectionism through Residuals from the Gravity Model. *The World Economic Outlook (WEO)*.
- Sapir, A. (2011). European Integration at the Crossroads: A Review Essay on the 50th Anniversary of Bela Balassa's Theory of Economic Integration. *Journal of Economic Literature*, 1200-1229.
- Saudi Arabia Trade Summary 2019 Data*. (2019). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/SAU/Year/LTST/Summary> adresinden alındı
- Saudi Census*. (2016). General Authority for Statistics: <https://www.stats.gov.sa/en/449-0> adresinden alındı
- Schmidt, P., & Sickles, R. (1984). Production Frontiers and Panel Data. *Journal of Econometrics and Economic Statistics* 2,, 367-374.
- Söderling, L. (2005). Is the Middle East and North Africa Region Achieving Its Trade Potential? *IMF Working Paper*.

Stepanyan, V., & Joshi, B. (2018). *Trade and Foreign Investment, Keys to Diversification and Growth in the GCC*. IMF.

(2021). *Suriye Ülke Profili*. T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü.

Suudi Arabistan Ekonomisi. (2019). T.C. Dışişleri Bakanlığı : <https://www.mfa.gov.tr/suudi-arabistan-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı

(2021). *Suudi Arabistan Ülke Profili*. T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü.

Syria. (2020). OEC World: <https://oec.world/en/profile/country/syr> adresinden alındı

Tabakoğlu, A. (2013). *İslam İktisadına Giriş*. İstanbul: Dergah Yayınları.

(2012). *Tacikistan Ülke Bülteni*. DEİK.

Tajikistan. (2020). OEC World : <https://oec.world/en/profile/country/tjk> adresinden alındı

Tatlıcı, Ö., & Kızıltan, A. (2011). Çekim Modeli: Türkiye'nin İhracatı Üzerine Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 287-299.

Tekin, Ü. E. (2017). Ekonomik Entegrasyon ve Uluslararası Ticarete Etkileri. *International Journal of Social Humanities Sciences Research (JSHSR)*.

Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. New York: The Twentieth Century Fund.

Topoğlu, E., & Kaya, V. (2011). Türkiye için AB'nin Alternatifi Var mı? *Akademik Barış Dergisi*.

Trade Helpdesk. (2020). European Commission: <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/customs-unions> adresinden alındı

Turkey. (2020). OEC World: <https://oec.world/en/profile/country/tur> adresinden alındı

Turkmenistan. (2020). OEC World: <https://oec.world/en/profile/country/tkm> adresinden alındı

Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı. (2020). Mağrip Arap Birliği: <http://www.mfa.gov.tr/magrip-arap-birligi.tr.mfa> adresinden alındı

(2020). *Türkmenistan Ülke Profili*. T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü.

Türkmenistan'ın Ekonomisi. (2019). T.C. Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/turkmenistan-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı

Uğurel, İ., & Zeinelabdin, A. (1998). The Islamic Common Market : Is It Economically and Politically Justifiable? *Humanomics*.

(2021). *Umman Ülke Profili*. T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü.

Umman'ın Ekonomisi. (2019). T.C. Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/oman-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı

United Arab Emirates trade statistics. (2019). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/ARE> adresinden alındı

United Nations. (2020). UN Comtrade Database: <https://comtrade.un.org/data/> adresinden alındı

Uzbekistan Trade. (2019). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/en/UZB> adresinden alındı

(2020). *Ürdün Ülke Profili*. T.C. Ticaret Bakanlığı Dış Temsilcilikler ve Uluslararası Etkinlikler Genel Müdürlüğü.

Ürdün'ün Ekonomisi. (2018). T.C. Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/urdun-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı

Viego, V., & Corbella, V. (2017). Specialization and Exports in South America after Trade Agreements. *Journal of Economic Integration*, 433-487.

Viner, J. (1950). The Economics of Customs Unions. J. Viner içinde, *The Customs Union Issue* (s. 51-102).

Weber, A. (1929). *Theory of the location of industries*. Chicago: University of Chicago Press.

World Bank. (2019). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/GRC/Year/2014/Summary> adresinden alındı

World Integrated Trade Solutions. (2019). World Bank: <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/en/AFG/textview> adresinden alındı

Worldbank. (2019). World Integrated Trade Solution: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/DEU/Year/2014/Summary> adresinden alındı

WorldBank. (2019). World Integrated Trade Solution:
<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/FRA/Year/2014/Summary>
adresinden alındı

Yemen trade statistics. (2019). World Integrated Trade Solution:
<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/YEM> adresinden alındı

(2021). *Yemen Ülke Profili.* T.C. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü.

Yemen'in Ekonomisi. (2019). T.C. Dışişleri Bakanlığı: <https://www.mfa.gov.tr/yemen-ekonomisi.tr.mfa> adresinden alındı

Yu, E. S. (1981). Trade Diversion, Trade Creation and Factor Market Imperfections.
Weltwirtschaftliches Archiv 117, 546-561.

ÖZGEÇMİŞ

Ahmed Cemalettin GÜLENAY

İŞ TECRÜBESİ

- **Özgün Kimya A.Ş.** İstanbul / TR Mayıs 2021-
İthalat Müdürü
- **Pimtaş Plastik A.Ş.** Gebze / TR Ağustos 2020- Mayıs 2021
Satınalma Takım Lideri
- **Türkiye Kayak Federasyonu** İstanbul / TR Eylül 2014- Ağustos 2020
Satınalma ve Lojistik Sorumlusu
- **UJ Toys** Houston TX/ABD Eylül 2009 - Nisan 2014
Tedarik Zinciri Lideri

EĞİTİM BİLGİLERİ

- **Doktora, İslam Ekonomisi ve Uluslararası Finans (09/2017 –)** İZÜ, İstanbul, TR Tez Konusu: İslam Ortak Pazarında Bir Merkez Olarak Türkiye; Çekim Modeli Yaklaşımı
- **Yüksek Lisans, Ekonomi (12/2005 – 12/2007)** Colorado Üniversitesi, Denver, ABD Tez Konusu: Döviz Krizleri ve Faiz Etkileri Tartışması
- **Lisans, İktisat (09/2001- 05/2005)** Anadolu Üniversitesi , İİBF, Eskişehir, Türkiye Bitirme Projesi: Avrupa Birliği: Bir Başarı Hikâyesi mi?

YAYINLAR

- ♦ Sosyal Mübadele Teorisi Açısından Ekonomik Denge ve Faiz İlişkisi, Journal of Emerging Economies and Policy, Gulenay, C (2018)

STATA LOG KAYDI

Wednesday June 9 16:50:04 2021 Page 1



```

name: <unnamed>
log: E:\StataCorp_Stata_14.2_Revision_19_Dec_2017_Windows\logsfa.smcl
log type: smcl
opened on: 8 Jun 2021, 13:57:30

```

```
1 . use "E:\StataCorp_Stata_14.2_Revision_19_Dec_2017_Windows\latestmerged.dta"; c
> lear
```

```
2 . correlate lntrade lngdpttotal
(obs=11,671)
```

	lntrade lngdpt~1	
lntrade	1.0000	
lngdpttotal	0.4259	1.0000

```
3 . twoway (scatter lntrade lngdpttotal) (lfit lntrade lngdpttotal)
```

```
4 . correlate lntrade lndistcap
(obs=11,671)
```

	lntrade lndist~p	
lntrade	1.0000	
lndistcap	-0.3674	1.0000

```
5 . twoway (scatter lntrade lngdpttotal) (lfit lntrade lndistcap )
```

```
6 . twoway (scatter lntrade lndistcap ) (lfit lntrade lndistcap )
```

```
7 . correlate lntrade lnpopttotal
(obs=11,671)
```

	lntrade lnpopt~1	
lntrade	1.0000	
lnpopttotal	0.2058	1.0000

```
8 . twoway (scatter lntrade lnpopttotal ) (lfit lntrade lnpopttotal )
```

```
9 . sfpnl lntrade lngdpttotal lnpopttotal lndistcap rta comlang_ethno comlang_off
> contig year, model (tre)
```

```

initial:      Log simulated-likelihood = -26621.431
Iteration 0:  Log simulated-likelihood = -26621.431 (not concave)
Iteration 1:  Log simulated-likelihood = -24114.761 (not concave)
Iteration 2:  Log simulated-likelihood = -24063.614 (not concave)
Iteration 3:  Log simulated-likelihood = -23789.486 (not concave)
Iteration 4:  Log simulated-likelihood = -23786.374 (not concave)
Iteration 5:  Log simulated-likelihood = -23681.281 (not concave)
Iteration 6:  Log simulated-likelihood = -23671.646 (not concave)
Iteration 7:  Log simulated-likelihood = -23647.653 (not concave)
Iteration 8:  Log simulated-likelihood = -23637.581 (not concave)
Iteration 9:  Log simulated-likelihood = -23621.615 (not concave)
Iteration 10: Log simulated-likelihood = -23613.582
Iteration 11: Log simulated-likelihood = -23306.47 (not concave)
Iteration 12: Log simulated-likelihood = -23062.322
Iteration 13: Log simulated-likelihood = -22967.25 (not concave)
Iteration 14: Log simulated-likelihood = -22952.121 (not concave)
Iteration 15: Log simulated-likelihood = -22948.736 (not concave)
Iteration 16: Log simulated-likelihood = -22947.946 (not concave)
Iteration 17: Log simulated-likelihood = -22946.364 (not concave)
Iteration 18: Log simulated-likelihood = -22945.424 (not concave)
Iteration 19: Log simulated-likelihood = -22944.591 (not concave)
Iteration 20: Log simulated-likelihood = -22944.123
Iteration 21: Log simulated-likelihood = -22935.205 (not concave)
Iteration 22: Log simulated-likelihood = -22934.211 (not concave)
Iteration 23: Log simulated-likelihood = -22934.085 (not concave)
Iteration 24: Log simulated-likelihood = -22934.022 (not concave)

```

Iteration 25: Log simulated-likelihood = -22933.972 (not concave)
 Iteration 26: Log simulated-likelihood = -22933.925 (not concave)
 Iteration 27: Log simulated-likelihood = -22933.873
 Iteration 28: Log simulated-likelihood = -22933.322
 Iteration 29: Log simulated-likelihood = -22933.298
 Iteration 30: Log simulated-likelihood = -22933.298

True random-effects model (exponential)
 Group variable: **id**
 Time variable: **year**

Number of obs = 11671
 Number of groups = 501
 Obs per group: min = 1
 avg = 23.3
 max = 28

Log simulated-likelihood = -2.293e+04
 Number of Pseudo Random Draws = 250

→ Prob > chi2 = 0.0000
 Wald chi2(8) = 2960.69

BÜTÜN
 ÜLKELER

Intrade	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Frontier						
lngdpttotal	1.099979 ✓	.04047	27.18	0.000	1.02066	1.179299
lnpopttotal	.7466929 ✓	.0868706	8.60	0.000	.5764296	.9169563
lndistcap	-1.226002 ✓	.136208	-9.00	0.000	-1.492964	-.9590389
rta	.4323052	.0642364	6.73	0.000	.3064041	.5582062
comlang_ethno	.3730046	.3670154	1.02	0.309	-.3463323	1.092341
comlang_off	1.328987	.4039095	3.29	0.001	.5373388	2.120635
contig	1.073575	.2102752	5.11	0.000	.6614432	1.485707
year	-.0530559	.0034255	-15.49	0.000	-.0597698	-.046342
_cons	90.63148	6.050092	14.98	0.000	78.77351	102.4894
Usigma						
_cons	.4221389	.0420923	10.03	0.000	.3396395	.5046382
Vsigma						
_cons	.1819249	.0316213	5.75	0.000	.1199482	.2439015
Theta						
_cons	-2.315559	.0475069	-48.74	0.000	-2.408671	-2.222447
→ sigma_u	1.234998	.0259919	47.51	0.000	1.185091	1.287007
→ sigma_v	1.095228	.0173163	63.25	0.000	1.061809	1.129698
lambda	1.127618	.0394375	28.59	0.000	1.050322	1.204914

10 . predict te, jlms
 (2,497 missing values generated)
 (2,497 missing values generated)

11 . sum te

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
te	11,671	.3773331	.1752793	5.60e-12	.8626894

12 . clear

13 . *(14 variables, 3080 observations pasted into data editor)

14 . encode id, generate(id2)

15 . xtset id2 year
 panel variable: **id2 (strongly balanced)**
 time variable: **year, 1991 to 2018**
 delta: 1 unit

```

76 . gen lngdp= log( gdptotal)
77 . gen lnpop= log( poptotal)
78 . gen lndist= log( distcap )
79 . gen lntrade= log( trade )
    (229 missing values generated)
80 . sfpanel lntrade lngdp lnpop lndist rta comlang_ethno comlang_off contig year,
    > model (tre)
    
```

```

initial:      Log simulated-likelihood = -5915.3212
Iteration 0:  Log simulated-likelihood = -5915.3212 (not concave)
Iteration 1:  Log simulated-likelihood = -5154.0563 (not concave)
Iteration 2:  Log simulated-likelihood = -5135.812  (not concave)
Iteration 3:  Log simulated-likelihood = -5111.4172 (not concave)
Iteration 4:  Log simulated-likelihood = -5057.7483
Iteration 5:  Log simulated-likelihood = -5038.3706 (not concave)
Iteration 6:  Log simulated-likelihood = -5036.9734 (not concave)
Iteration 7:  Log simulated-likelihood = -5035.1338 (not concave)
Iteration 8:  Log simulated-likelihood = -5033.3895 (not concave)
Iteration 9:  Log simulated-likelihood = -5032.8933
Iteration 10: Log simulated-likelihood = -5032.4688 (not concave)
Iteration 11: Log simulated-likelihood = -5031.6289
Iteration 12: Log simulated-likelihood = -5027.2287 (not concave)
Iteration 13: Log simulated-likelihood = -5026.6263 (not concave)
Iteration 14: Log simulated-likelihood = -5025.1748 (not concave)
Iteration 15: Log simulated-likelihood = -5024.3283
Iteration 16: Log simulated-likelihood = -5023.8392
Iteration 17: Log simulated-likelihood = -5023.094
Iteration 18: Log simulated-likelihood = -5022.9924
Iteration 19: Log simulated-likelihood = -5022.9914
Iteration 20: Log simulated-likelihood = -5022.9914
    
```

True random-effects model (exponential)
 Group variable: id2
 Time variable: year

Number of obs = 2851
 Number of groups = 110
 Obs per group: min = 9
 avg = 25.9
 max = 28

*1. Group
 Likelihood*

Log simulated-likelihood = -5022.9914

Prob > chi2 = 0.0000
 Wald chi2(8) = 1356.09

Number of Pseudo Random Draws = 250

Intrade	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Frontier						
lngdp	1.072558 ✓	.0563233	19.04	0.000	.9621659	1.182949
lnpop	.6596231 ✓	.1195984	5.52	0.000	.4252146	.8940315
lndist	-1.560026 ✓	.1212415	-12.87	0.000	-1.797655	-1.322397
→ rta	.1414861	.0953186	1.48	0.138	-.045335	.3283072
→ comlang_ethno	-.2829359	.3924073	-0.72	0.471	-1.05204	.4861682
comlang_off	1.749443	.4021839	4.35	0.000	.961177	2.537709
contig	-.4748252	.2417235	-1.96	0.049	-.9485946	-.0010558
year	-.0404492	.0046748	-8.65	0.000	-.0496116	-.0312868
_cons	70.38102	8.41546	8.36	0.000	53.88702	86.87502
Usigma						
_cons	.3514873	.0643625	5.46	0.000	.225339	.4776355
Vsigma						
_cons	-.5873218	.0655113	-8.97	0.000	-.7157216	-.458922
Theta						
_cons	2.291225	.0870659	26.32	0.000	2.120579	2.461871
sigma_u	1.192132	.0383643	31.07	0.000	1.119262	1.269747
sigma_v	.7455293	.0244203	30.53	0.000	.6991704	.794962
lambda	1.599042	.0551968	28.97	0.000	1.490858	1.707225

```

81 . predict te, jlms
    (229 missing values generated)
    (229 missing values generated)

82 . sum te

      Variable |          Obs       Mean   Std. Dev.   Min       Max
-----|-----
      te       |         2,851   .4041312   .1997834   7.45e-08   .8609228

83 . clear

84 . *(18 variables, 3080 observations pasted into data editor)

85 . encode id, generate(id2)

86 . xtset id2 year
      panel variable:  id2 (strongly balanced)
      time variable:  year, 1991 to 2018
      delta: 1 unit

87 . gen lngdp= log( gdptotal)

88 . gen lnpop= log( poptotal)

89 . gen lndist= log( distcap )

90 . gen lntrade= log( trade )
    (518 missing values generated)

91 . sfp panel lntrade lngdp lnpop lndist rta comlang_ethno comlang_off contig year,
    > model (tre)

```

```

initial:      Log simulated-likelihood = -5360.628
Iteration 0:  Log simulated-likelihood = -5360.628 (not concave)
Iteration 1:  Log simulated-likelihood = -4823.4354 (not concave)
Iteration 2:  Log simulated-likelihood = -4724.7408 (not concave)
Iteration 3:  Log simulated-likelihood = -4697.5693 (not concave)
Iteration 4:  Log simulated-likelihood = -4691.116 (not concave)
Iteration 5:  Log simulated-likelihood = -4686.4237 (not concave)
Iteration 6:  Log simulated-likelihood = -4681.4215 (not concave)
Iteration 7:  Log simulated-likelihood = -4680.1804
Iteration 8:  Log simulated-likelihood = -4644.9642 (not concave)
Iteration 9:  Log simulated-likelihood = -4644.234 (not concave)
Iteration 10: Log simulated-likelihood = -4643.7626 (not concave)
Iteration 11: Log simulated-likelihood = -4643.514
Iteration 12: Log simulated-likelihood = -4641.7441 (not concave)
Iteration 13: Log simulated-likelihood = -4641.0755 (not concave)
Iteration 14: Log simulated-likelihood = -4640.9944 (not concave)
Iteration 15: Log simulated-likelihood = -4640.9523 (not concave)
Iteration 16: Log simulated-likelihood = -4640.9426 (not concave)
Iteration 17: Log simulated-likelihood = -4640.9374 (not concave)
Iteration 18: Log simulated-likelihood = -4640.9288 (not concave)
Iteration 19: Log simulated-likelihood = -4640.9221 (not concave)
Iteration 20: Log simulated-likelihood = -4640.9161 (not concave)
Iteration 21: Log simulated-likelihood = -4640.911 (not concave)
Iteration 22: Log simulated-likelihood = -4640.9038 (not concave)
Iteration 23: Log simulated-likelihood = -4640.8957 (not concave)
Iteration 24: Log simulated-likelihood = -4640.8916 (not concave)
Iteration 25: Log simulated-likelihood = -4640.8764 (not concave)
Iteration 26: Log simulated-likelihood = -4640.865 (not concave)
Iteration 27: Log simulated-likelihood = -4640.8596 (not concave)
Iteration 28: Log simulated-likelihood = -4640.8552 (not concave)
Iteration 29: Log simulated-likelihood = -4640.8507 (not concave)
Iteration 30: Log simulated-likelihood = -4640.8466 (not concave)
Iteration 31: Log simulated-likelihood = -4640.8426 (not concave)
Iteration 32: Log simulated-likelihood = -4640.8384 (not concave)
Iteration 33: Log simulated-likelihood = -4640.8343 (not concave)
Iteration 34: Log simulated-likelihood = -4640.8302 (not concave)
Iteration 35: Log simulated-likelihood = -4640.8262 (not concave)
Iteration 36: Log simulated-likelihood = -4640.8221 (not concave)
Iteration 37: Log simulated-likelihood = -4640.8181 (not concave)
Iteration 38: Log simulated-likelihood = -4640.814 (not concave)

```

Iteration 39: Log simulated-likelihood = -4640.81 (not concave)
 Iteration 40: Log simulated-likelihood = -4640.806
 Iteration 41: Log simulated-likelihood = -4640.2939 (backed up)
 Iteration 42: Log simulated-likelihood = -4640.1512
 Iteration 43: Log simulated-likelihood = -4639.8599
 Iteration 44: Log simulated-likelihood = -4639.8395
 Iteration 45: Log simulated-likelihood = -4639.8394

True random-effects model (exponential)
 Group variable: id2
 Time variable: year

Number of obs = 2562
 Number of groups = 110
 Obs per group: min = 1
 avg = 23.3
 max = 28

Log simulated-likelihood = -4639.8394

Prob > chi2 = 0.0000
 Wald chi2(8) = 843.16

Number of Pseudo Random Draws = 250

*2. Group
 likelihood*

Intrade	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Frontier						
lngdp	.8814121	.05232	16.85	0.000	.7788668	.9839575
lnpop	-.5371621	.138141	-3.89	0.000	-.8079135	-.2664107
lndist	-.7260963	.2335856	-3.11	0.002	-1.183916	-.268277
rta	-.3055154	.1001973	-3.05	0.002	-.5018985	-.1091323
comlang_ethno	1.636086	.464471	3.52	0.000	.72574	2.546433
comlang_off	-2.01921	.5746898	-3.51	0.000	-3.145582	-.892839
contig	2.321413	.2473713	9.38	0.000	1.836574	2.806252
year	-.0084933	.0041971	-2.02	0.043	-.0167196	-.000267
_cons	25.96773	8.171689	3.18	0.001	9.951516	41.98395
Usigma						
_cons	.044164	.08878	0.50	0.619	-.1298416	.2181695
Vsigma						
_cons	-.0967309	.0625083	-1.55	0.122	-.219245	.0257832
Theta						
_cons	2.649747	.1206267	21.97	0.000	2.413323	2.886171
sigma_u	1.022328	.0453811	22.53	0.000	.9371417	1.115257
sigma_v	.9527855	.0297785	32.00	0.000	.8961724	1.012975
lambda	1.072988	.067859	15.81	0.000	.939987	1.205989

```

92 . clear
93 . *(18 variables, 5096 observations pasted into data editor)
94 . encode id, generate(id2)
95 . xtset id2 year
    panel variable: id2 (strongly balanced)
    time variable: year, 1991 to 2018
    delta: 1 unit
96 . gen lngdp= log( gdptotal)
97 . gen lnpop= log( poptotal)
98 . gen lndist= log( distcap )
    
```

```

99 . gen lntrade= log( trade )
    (242 missing values generated)

100 . sfpnl lntrade lngdp lnpop lndist rta comlang_ethno comlang_off contig year,
    > model (tre)

note: comlang_off omitted because of collinearity

initial:      Log simulated-likelihood = -9497.014
could not calculate numerical derivatives -- flat or discontinuous region
encountered
could not calculate numerical derivatives -- flat or discontinuous region
encountered
---Break---
r(1);

101 . clear

102 . *(18 variables, 2520 observations pasted into data editor)

103 . encode id, generate(id2)

104 . xtset id2 year
      panel variable:  id2 (strongly balanced)
      time variable:  year, 1991 to 2018
      delta: 1 unit

105 . gen lngdp= log( gdptotal)

106 . gen lnpop= log( poptotal)

107 . gen lndist= log( distcap )

108 . gen lntrade= log( trade )
    (170 missing values generated)

109 . sfpnl lntrade lngdp lnpop lndist rta comlang_ethno comlang_off contig year,
    > model (tre)

```

```

initial:      Log simulated-likelihood = -4921.9392
Iteration 0:  Log simulated-likelihood = -4921.9392 (not concave)
Iteration 1:  Log simulated-likelihood = -4316.7793 (not concave)
Iteration 2:  Log simulated-likelihood = -4308.6213 (not concave)
Iteration 3:  Log simulated-likelihood = -4299.4941 (not concave)
Iteration 4:  Log simulated-likelihood = -4236.0759 (not concave)
Iteration 5:  Log simulated-likelihood = -4229.3904
Iteration 6:  Log simulated-likelihood = -4221.7032 (not concave)
Iteration 7:  Log simulated-likelihood = -4219.2064 (not concave)
Iteration 8:  Log simulated-likelihood = -4216.8287 (not concave)
Iteration 9:  Log simulated-likelihood = -4215.4575 (not concave)
Iteration 10: Log simulated-likelihood = -4214.4009 (not concave)
Iteration 11: Log simulated-likelihood = -4214.0505 (not concave)
Iteration 12: Log simulated-likelihood = -4213.8621 (not concave)
Iteration 13: Log simulated-likelihood = -4213.7914 (not concave)
Iteration 14: Log simulated-likelihood = -4213.7733 (not concave)
Iteration 15: Log simulated-likelihood = -4213.7407 (not concave)
Iteration 16: Log simulated-likelihood = -4213.7242 (not concave)
Iteration 17: Log simulated-likelihood = -4213.7096 (not concave)
Iteration 18: Log simulated-likelihood = -4213.6994 (not concave)
Iteration 19: Log simulated-likelihood = -4213.693 (not concave)
Iteration 20: Log simulated-likelihood = -4213.6863 (not concave)
Iteration 21: Log simulated-likelihood = -4213.5061 (not concave)
Iteration 22: Log simulated-likelihood = -4213.4145 (not concave)
Iteration 23: Log simulated-likelihood = -4213.31 (not concave)
Iteration 24: Log simulated-likelihood = -4213.229 (not concave)
Iteration 25: Log simulated-likelihood = -4213.1926 (not concave)
Iteration 26: Log simulated-likelihood = -4213.1764 (not concave)
Iteration 27: Log simulated-likelihood = -4213.1643 (not concave)
Iteration 28: Log simulated-likelihood = -4213.1564 (not concave)
Iteration 29: Log simulated-likelihood = -4213.1513 (not concave)
Iteration 30: Log simulated-likelihood = -4213.1461 (not concave)
Iteration 31: Log simulated-likelihood = -4213.1067 (not concave)
Iteration 32: Log simulated-likelihood = -4213.0885 (not concave)

```

True random-effects model (exponential)
 Group variable: **id2**
 Time variable: **year**

Number of obs = 2350
 Number of groups = 90
 Obs per group: min = 14
 avg = 26.1
 max = 28

Log simulated-likelihood = -4212.7196

Prob > chi2 = 0.0000
 Wald chi2(7) = 1.11e+06

Number of Pseudo Random Draws = 250

Intrade	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Frontier						
lngdp	2.015367 ✓	.0939052	21.46	0.000	1.831316 2.199417	
lnpop	.9447932 ✓	.1174376	8.05	0.000	.7146197 1.174967	
lndist	-2.979728 ✓	
rtā	-.05539	.1730208	-0.32	0.749	-.3945045 .2837246	
comlang_ethno	-2.28891	.5252834	-4.36	0.000	-3.318446 -1.259373	
comlang_off	3.291095	.4485634	7.34	0.000	2.411927 4.170264	
contig	-1.721198	.2958032	-5.82	0.000	-2.300962 -1.141435	
year	-.1026314	.0092788	-11.06	0.000	-.1208174 -.0844453	
_cons	176.4818	16.2379	10.87	0.000	144.6561 208.3075	
Usigma						
_cons	.2294924	.0819806	2.80	0.005	.0688134 .3901714	
Vsigma						
_cons	-.2966157	.0716017	-4.14	0.000	-.4369525 -.1562789	
Theta						
_cons	2.138196	.071358	29.96	0.000	1.998337 2.278055	
sigma_u	1.121589	.0459743	24.40	0.000	1.035005 1.215415	
sigma_v	.8621657	.0308663	27.93	0.000	.8037426 .9248355	
lambda	1.300897	.0687912	18.91	0.000	1.166069 1.435725	

4. Group
 ölkeler

110 . predict te, jlms
 (170 missing values generated)
 (170 missing values generated)

111 . sum te

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
te	2,350	.4115565	.192435	4.27e-07	.8515214

112 . clear

113 . *(18 variables, 3696 observations pasted into data editor)

114 . encode id, generate(id2)

115 . xtset id2 year
 panel variable: **id2 (strongly balanced)**
 time variable: **year, 1991 to 2018**
 delta: **1 unit**

116 . gen lngdp= log(gdptotal)

117 . gen lnpop= log(poptotal)

```
118 . gen lndist= log( distcap )
119 . gen lntrade= log( trade )
      (485 missing values generated)
120 . sfpANEL lntrade lngdp lnpop lndist rta comlang_ethno comlang_off contig year,
      > model (tre)
```

```
initial:      Log simulated-likelihood = -6816.0664
Iteration 0:  Log simulated-likelihood = -6816.0664 (not concave)
Iteration 1:  Log simulated-likelihood = -6013.3976 (not concave)
Iteration 2:  Log simulated-likelihood = -6012.4081 (not concave)
Iteration 3:  Log simulated-likelihood = -6006.9113 (not concave)
Iteration 4:  Log simulated-likelihood = -5953.0286 (not concave)
Iteration 5:  Log simulated-likelihood = -5945.0349 (not concave)
Iteration 6:  Log simulated-likelihood = -5942.4273 (not concave)
Iteration 7:  Log simulated-likelihood = -5941.3141
Iteration 8:  Log simulated-likelihood = -5898.9473 (not concave)
Iteration 9:  Log simulated-likelihood = -5898.3411
Iteration 10: Log simulated-likelihood = -5891.2681
Iteration 11: Log simulated-likelihood = -5890.2779
Iteration 12: Log simulated-likelihood = -5890.0838
Iteration 13: Log simulated-likelihood = -5890.0084
Iteration 14: Log simulated-likelihood = -5889.9884
Iteration 15: Log simulated-likelihood = -5889.988
```

```
True random-effects model (exponential)      Number of obs =      3211
Group variable: id2                          Number of groups =     132
Time variable: year                          Obs per group: min =      4
                                              avg =      24.3
                                              max =      28
```

S. Group
Winkel

```
Log simulated-likelihood = -5889.9880      Prob > chi2 =      0.0000
Wald chi2(8) =      2163.43
```

Number of Pseudo Random Draws = 250

	Intrade	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
Frontier						
	lngdp	1.352487	.0513143	26.36	0.000	1.251912 1.453061
	lnpop	.9051222	.0889237	10.18	0.000	.7308348 1.07941
	lndist	-.7675609	.1221235	-6.29	0.000	-1.006919 -.5282032
	rta	.5134652	.1006493	5.10	0.000	.3161963 .7107342
	comlang_ethno	.3642513	.3152053	1.16	0.248	-.2535397 .9820424
	comlang_off	1.951469	.4262938	4.58	0.000	1.115949 2.78699
	contig	2.097701	.2535316	8.27	0.000	1.600788 2.594614
	year	-.1000965	.0031272	-32.01	0.000	-.1062256 -.0939674
	_cons	172.6184	5.686057	30.36	0.000	161.474 183.7629
Usigma						
	_cons	.2919302	.078386	3.72	0.000	.1382965 .4455639
Vsigma						
	_cons	-.182083	.0680911	-2.67	0.007	-.3155391 -.0486268
Theta						
	_cons	1.932898	.0616253	31.37	0.000	1.812115 2.053682
	sigma_u	1.157156	.0453524	25.51	0.000	1.071595 1.249548
	sigma_v	.9129798	.0310829	29.37	0.000	.8540466 .9759798
	lambda	1.267449	.0701592	18.07	0.000	1.12994 1.404959

121 . predict te, jlms
(485 missing values generated)
(485 missing values generated)

122 . sum te

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
te	3,211	.4071178	.1862501	2.97e-07	.8406352

123 . log close
name: <unnamed>
log: E:\StataCorp_Stata_14.2_Revision_19_Dec_2017_Windows\logsfa.smcl
log type: smcl
closed on: 9 Jun 2021, 16:45:55
