

TÜRKİYE'NİN MENA ÜLKELERİ İLE TİCARETİ



Dr. Emir HALABI
Doç. Dr. Mustafa BAYLAN

TÜRKİYE’NİN MENA ÜLKELERİ İLE TİCARETİ

Dr. Emir HALABİ
Doç. Dr. Mustafa BAYLAN

DOI: <https://www.doi.org/10.5281/zenodo.18963720>



Copyright © 2026 by iksad publishing house
All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, distributed or
transmitted in any form or by
any means, including photocopying, recording or other electronic or mechanical
methods, without the prior written permission of the publisher, except in the case of
brief quotations embodied in critical reviews and certain other noncommercial uses
permitted by copyright law. Institution of Economic Development and Social
Researches Publications®

(The Licence Number of Publicator: 2014/31220)

TÜRKİYE TR: +90 342 606 06 75

USA: +1 631 685 0 853

E mail: iksadyayinevi@gmail.com

www.iksadyayinevi.com

It is responsibility of the author to abide by the publishing ethics rules.

Iksad Publications – 2026©

ISBN: 978-625-378-598-7

Cover Design: Heyam HALABI

March / 2026

Ankara / Türkiye

Size: 16x24cm

ÖN SÖZ

Türkiye ile MENA ülkeleri arasındaki ticaret akımlarını ele alan bu kitap 13.01.2026 tarihinde Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünce kabul edilen “Türkiye İle Ortadoğu Ve Kuzey Afrika (MENA) Ülkeleri Arasındaki Ticari Akımların Çekim Modeli Çerçevesinde İncelenmesi” adlı doktora tezinden elde edilmiştir.

1980’lerin sonuna kadar Türkiye, MENA ülkeleriyle ilişkilerini stratejik önceliklerinden biri olarak görmemiştir. Ancak 1990’ların başından itibaren bölge ülkeleriyle ekonomik bağların güçlendirilmesine yönelik kademeli bir yönelim başlamıştır. Geçtiğimiz yirmi yıl boyunca Türkiye ile MENA bölgesi arasındaki ticari iş birliği, dikkat çekici bir yükseliş sürecine girmiştir. WITS verilerine göre 2000-2023 döneminde taraflar arasındaki ticaret yaklaşık %870 oranında büyümüştür. Bu büyüme, ilişkilerdeki yapısal dönüşümün en somut göstergelerinden biridir. MENA bölgesi, Türkiye’nin genel dış ticaret portföyünün büyümesinde kilit bir aktör hâline gelmiştir.

Bu kitap Türkiye ile MENA ülkeleri arasındaki ticaret akımlarını ele almaktadır ve giriş bölümü de dâhil olmak üzere beş bölümden oluşan sistematik bir çerçeveye dayanmaktadır. Çalışmanın giriş bölümünü ikinci bölüm takip etmektedir. Dış Ticaret ve Entegrasyon Teorileri" başlıklı ikinci bölüm, "Dış Ticaret Teorileri " ve "Entegrasyon Teorileri" hakkında bilgi vermektedir. "Türkiye’nin Dış Ticareti" başlıklı üçüncü bölümde, "Dış Ticaret Politikası", "Dış Ticaret Uygulaması", "İthalat Yapısı", "İhracat Yapısı" ve "Dış Ticaret Dengesi" konuları detaylı bir şekilde incelenmiştir. Türkiye ile MENA Ülkeleri Arasındaki Ticari İlişkiler" başlıklı dördüncü bölüm, Türkiye'nin MENA bölgesi ülkeleriyle olan ticari akımlarını kapsamlı biçimde ele almaktadır. Bu bölüm, toplamda sekiz alt başlık altında incelenmiştir. Son olarak, sekizinci alt başlık "Özet ve Değerlendirmedir". Kitap, "Sonuç" bölümle sona ermektedir. Araştırmanın temel bulguları sistematik bir şekilde özetlenmekte ve bu bulgular doğrultusunda Türkiye ile MENA ülkeleri arasındaki ticaret ilişkilerinin geliştirilmesine yönelik politika önerileri sunulmaktadır.

İÇİNDEKİLER

ÖN SÖZ	i
İÇİNDEKİLER	ii
KISALTMA LİSTESİ	VI
TABLolar LİSTESİ	VIII
ŞEKİLLER LİSTESİ	IX
1. GİRİŞ	10
2. DIŞ TİCARET VE ENTEGRASYON TEORİLERİ	13
2.1. Dış Ticaret Teorileri	13
2.1.1. Dış Ticaretin Klasik Teorileri	14
2.1.1.1. Mutlak Üstünlük Teorisi	15
2.1.1.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi	16
2.1.2. Neoklasik Dış Ticaret Teorileri	18
2.1.2.1. Fırsat Maliyet Teorisi	18
2.1.2.2. Heckscher-Ohlin Teorisi	19
2.1.3. Dış Ticaretin Yeni Teorileri	21
2.1.3.1. Benzer Talep Yapıları Teorisi	21
2.1.3.2. Beşeri Sermaye Teorisi	22
2.1.3.3. Teknoloji Açığı Teorisi	23
2.1.3.4. Ürün Yaşam Döngüsü Teorisi	23
2.1.4. Dış Ticaretin Yeni Yeni Teoriler	24
2.1.4.1. Ölçek Ekonomileri Teorisi	24
2.1.4.2. Monopolcü Rekabet Teorisi	25
2.1.4.3. Ticaretin Mekânsal Modelleri- Ticaret ve Coğrafya	27
2.1.4.4. Yatay Endüstri İçi Ticaret	28
2.1.4.5. Dikey Endüstri-İçi Ticaret	29
2.1.5. Özet ve Değerlendirme	30
2.2. Entegrasyon Teorileri	31
2.2.1. Gümrük Birliği Teorisi	33
2.2.2. Entegrasyon Süreçleri: Béla Balassa Perspektifleri	34
2.2.3. Optimum Para Bölgesi Teorisi	36
2.2.4. Yeni Bölgecilik	38
2.2.5. Özet ve Değerlendirme	40
3. TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİ	42
3.1. Dış Ticaret Politikası	42
3.1.1. Dış Ticaret İçin Yasal ve Düzenleyici Çerçeve	43
3.1.1.1. İthalat Sistemi	44
3.1.1.2. İhracat Sistemi	45

3.1.2. Uluslararası Anlaşmalar ve Ticaret Ortaklıkları.....	48
3.1.3. Ekonomi Politikası ve Türk Dış Ticareti.....	53
3.2. Dış Ticaretin Uygulanması	54
3.2.1. Gümrük Prosedürleri ve İşlemleri	54
3.2.1.1. Mal Tarifesi.....	54
3.2.1.2. Malların Menşei.....	55
3.2.1.3. Özet Beyan ve Malların Türk Gümrük Bölgesine Girişi	56
3.2.1.4. Transit Rejimi	57
3.2.1.5. Gümrük Antrepo Sistemi	57
3.2.1.6. Dahili İşleme Sistemi.....	57
3.2.1.7. Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimi	58
3.2.1.8. Geçici İthalat Rejimi.....	58
3.2.1.10. Hariçte İşleme Sistemi.....	58
3.2.2. Türkiye’de Dış Ticaret Performansı ile Önemli Ticaret Kararları.....	59
3.2.2.1. Türkiye’nin Dış Ticaret Performansı.....	59
3.2.2.2. Alınan En Önemli Kararları Gözden Geçirme	66
3.2.3. Türkiye’de İhracat ve İthalat Zorlukları	73
3.2.3.1. İhracat Zorlukları	73
3.2.3.2. İthalat Zorlukları	75
3.2.4. Dış Ticaretin Uygulanmasında Devlet Kurum ve Kuruluşlarının Rolü.....	77
3.2.4.1. İhracatı Geliştirme Merkezi.....	78
3.2.4.2. Türkiye İhracatçılar Meclisi.....	81
3.2.4.3. Türk Eximbank	82
3.3. İthalat Yapısı	83
3.3.1. Başlıca İthal Ürünler ve Sektörler	83
3.3.2. İthalat Kaynakları ve Ticaret Ortakları.....	86
Not: 2023-2015Dönemi itibarıyla toplam ithalatların sıralaması.....	87
3.3.3. İthalat Eğilimlerinin Analiz Edilmesi.....	87
3.4. İhracat Yapısı	89
3.4.1. Başlıca İhraç Edilen Ürünler ve Sektörler.....	89
3.4.2. İhracat İçin Hedeflenen Başlıca Pazarlar ve Ülkeler....	91
3.4.3. Türkiye İhracatında Yıllık Eğilimler ve Değişim Analizi	94
3.5. Dış Ticaret Dengesi.....	96
3.5.1. Ticaret Dengesi ve Karşılaşılan Zorluklar.....	97
3.6. Özet ve Değerlendirme	99

4. TÜRKİYE İLE MENA ÜLKELERİ ARASINDAKİ TİCARİ İLİŞKİLER	100
4.1. MENA Bölgesinin Önemi.....	100
4.2. Türkiye ile MENA Ülkeleri Arasındaki Ticaret Anlaşmaları	101
4.3. Türkiye ve MENA Bölgesi Arasındaki Güncel Ticaret Dinamikleri	103
4.3.1. Türkiye ve MENA Bölgesi Arasındaki Ticaret Akımı ve Eğilimleri.....	104
4.3.2. Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Ticaret Dengesi.....	107
4.4. Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Ticaret Hacmi.....	109
4.4.1. Türkiye’nin MENA Bölgesine İhracatı	109
4.4.1.1. Türkiye’nin MENA Bölgesi’ndeki İhracat Ortakları: Öne Çıkan Ülkeler	111
4.4.1.2. Türkiye’nin MENA Ülkelerine İhraç Ettiği Önemli Ürünler.....	113
4.4.2. Türkiye’nin MENA Bölgesinden İthalatı.....	115
4.4.2.1. Türkiye’nin İthalatına Etki Eden Temel MENA Bölgesi Pazarları	117
4.4.2.2. Türkiye’nin MENA Bölgesinden İthal Ettiği Başlıca Ürünler.....	118
4.5. Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Mal Ticaret Dengesi.....	120
4.5.1. Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Ticaret Dengesinde Türkiye lehine Fazla Yaratan Ürünler.....	120
4.5.2. Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Ticaret Dengesinde Türkiye Aleyhine Açık Oluşturan Ürünler.....	122
4.6. Arap Baharı Devrimleri Çerçevesinde Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Ticari İlişkileri	124
4.6.1. Arap Baharı Devrimlerinin Tarihsel Kökenleri ve Katkıda Bulunan Unsurlar	124
4.6.2. Arap Baharı ve Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Ticaret	125
4.6.2.1. 2013–2020 Döneminde Türkiye’nin Bölgesel Ticaret Performansı: MENA ve Diğer Coğrafi Bölgelerle Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme.....	127
4.7. Türkiye’nin MENA ülkeleri ile Ticareti	129
4.7.1. Türkiye’nin BAE ile Ticareti.....	129
4.7.2. Türkiye’nin Bahreyn ile Ticareti	130
4.7.3. Türkiye’nin Cezayir ile Ticareti	131
4.7.4. Türkiye’nin Fas ile Ticareti	132

4.7.5. Türkiye’nin Irak ile Ticareti	133
4.7.6. Türkiye’nin Katar ile Ticareti.....	134
4.7.7. Türkiye’nin Kuveyt ile Ticareti.....	135
4.7.8. Türkiye’nin Libya ile Ticareti	136
4.7.9. Türkiye’nin Lübnan ile Ticareti	138
4.7.10. Türkiye’nin Mısır ile Ticareti.....	139
4.7.11. Türkiye’nin Moritanya ile Ticareti.....	140
4.7.12. Türkiye’nin Umman ile Ticareti.....	140
4.7.13. Türkiye’nin Ürdün ile Ticareti	141
4.7.14. Türkiye’nin Suriye ile Ticareti	142
4.7.15. Türkiye’nin Suudi Arabistan ile Ticareti.....	143
4.7.16. Türkiye’nin Sudan ile Ticareti.....	144
4.7.17. Türkiye’nin Tunus ile Ticareti.....	145
4.7.18. Türkiye’nin Yemen ile Ticareti	146
4.7.19. Türkiye’nin İran ile Ticareti	147
4.8. Özet ve Değerlendirme	149
5. SONUÇ	152
KAYNAKLAR.....	154
EKLER.....	166

KISALTMA LİSTESİ

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
ASEAN	Güneydoğu Asya Ulusları Birliği Güneydoğu Asya Ulusları Birliği + 3 (Çin, Japonya ve Güney
ASEAN+3	Kore)
DB	Dünya Bankası
DTM	Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTÖ	Dünya Ticaret Örgütü
EAC	Doğu Afrika Topluluğu
EAP	Doğu Asya ve Pasifik
ECA	Avrupa ve Orta Asya
ECO	Ekonomik İşbirliği Örgütü
EFTA	Avrupa Serbest Ticaret Birliği
GGM	Gümrükler Genel Müdürlüğü
GSYH	Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
HMB	Hazine ve Maliye Bakanlığı
İGEME	İhracatı Geliştirme Merkezi
İSO	İstanbul Ticaret Odası
ITC	Uluslararası Ticaret Merkezi
KOBİ	Küçük ve Orta Boy İşletmeler
LAC	Latin Amerika ve Karayipler
MENA	Orta Doğu ve Kuzey Afrika
MERCOSUR	Güney Ortak Pazarı
NA	Kuzey Amerika
NAFTA	Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (1994–2020)
OCA	Optimum Para Bölgesi
OECD	Ekonomik İş Birliği ve Kalkınma Örgütü
SA	Güney Asya
SADC	Güney Afrika Gelişme Topluluğu
TCMB	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TCTB	Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı
TFA	Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması
TİM	Türkiye İhracatçılar Meclisi

TÜFE	Tüketici Fiyat Endeksi
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
TVF	Türkiye Varlık Fonu
UEMOA	Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği
WITS	Dünya Entegrasyon Ticaret Sistemi

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 3.1. Türkiye'nin İmzaladığı Serbest Ticaret Anlaşmaları – İmza ve Yürürlük Tarihleri ile İlgili Mevzuat.	49
Tablo 3.2. Türkiye’nin İthal Ettiği Ürünler (Milyar \$).	85
Tablo 3.3. Türkiye’nin İthalat Yaptığı En Önemli Ülkeler (Milyar \$) (Statista, 26.08.2024, www.statista.com).	87
Tablo 3.4. Türkiye’nin İthalat Verileri.	88
Tablo 3.5. Türkiye’nin İhracat Ettiği Ürünler (Milyar \$).	90
Tablo 3.6. 2021’de Ülkelere Göre Türkiye’nin İhracat ve İthalatı (WITS,02.10.2024, wits.worldbank.org).	92
Tablo 3.7. Türkiye’nin Dünyaya Yaptığı İhracat Açısından En Önemli 20 Ülke (Milyar \$) (TÜİK, 18.08.2024, www.tuik.gov.tr).	94
Tablo 3.8. Türkiye’nin İhracat Verileri.	96
Tablo 3.9. Türkiye’nin Mal ve Hizmet Ticareti Dengesi (1990-2022).	98
Tablo 4.1. Türkiye’nin Dış Ticaret Verileri (milyar \$)	105
Tablo 4.2. Türkiye ile MENA Bölgesi Arasındaki Ticaret İlişkileri (\$ milyar).	106
Tablo 4.3. Coğrafi Bölgelere Göre Türk Ticareti (milyar \$).	108
Tablo 4.4. 2000–2023 Döneminde Türkiye’nin MENA Bölgesine Yaptığı İhracat Değerleri (Milyar \$).	110
Tablo 4.5. Türkiye’nin 2023 Yılında MENA Ülkelerine İhracatı: Önem Sırasına Göre (Milyar \$).	112
Tablo 4.6. Türkiye’nin MENA Bölgesi Ülkelerine İhraç Ettiği En Önemli Ürünler (Milyar \$).	113
Tablo 4.7. Türkiye’nin MENA’dan İthalatı (Milyar \$).	116
Tablo 4.8. Türkiye’ye İhracat Yapan MENA Ülkeleri (Milyar \$).	118
Tablo 4.9. Türkiye’nin 2004-2023 Döneminde MENA Bölgesinden İthal Ettiği Ana Ürünler.	119
Tablo 4.10. 2004-2023 Döneminde Türkiye’nin MENA ile Ticaret Dengesinde Fazla Veren Ürünler.	121
Tablo 4.11. Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Ticaret Dengesinde 2004-2023 Yılları Arasında Açık Veren Ürünler.	123
Tablo 4.12. Türkiye’nin 2016–2020 Ticaret Performansı: Coğrafi Bölgelere Göre Hacim ve 2012 Baz Yılı Karşılaştırması (Milyar \$).	128

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 3.1. Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) (2003=100)	77
Şekil 4.1. MENA Bölgesinin Türkiye’nin Dış Ticaret Hacmine Katkısı	101
Şekil 4.2. Türkiye ile MENA Ülkeleri Arasında Yıllara Göre İmzalanan Anlaşmaların Yüzdesi.....	102
Şekil 4.3. 2012 Yılı Referans Alınarak Türkiye ile MENA Bölgesi Arasındaki Ticaret Akımlarının 2013–2023 Dönemi Gelişimi	127
Şekil 4.4. 2013–2020 Döneminde Türkiye’nin Coğrafi Bölgelere Göre Ticaret Hacminde Ortalama Yıllık Değişim Oranı (%): 2012 Baz Yılına Göre Karşılaştırması	128

1. GİRİŞ

Dış ticaret, ülkelerin ekonomi politikalarının önemli bir yansımasıdır. Uluslararası ilişkilerle yakından ilişkili olan dış ticaret, ülkelerin stratejik öncelikleri arasında yer almaktadır. Dış ticaret faaliyetleri, ulusal ekonomilerin finansmanına katkıda bulunmakta, ülkelere döviz girişi sağlamakta, ulusal ekonomilerin canlanması ve sürdürülebilir kalkınması açısından hayati bir rol üstlenmektedir.

Türkiye, zengin tarihi mirasını ve benzersiz coğrafi konumunu temel olarak "stratejik derinlik " ilkesini dış politikasının merkezi dayanak noktalarından biri hâline getirmiştir. Bu yaklaşım, Türkiye ile tarihsel ve coğrafi yakınlık içinde olan ülkelerle ilişkilerin pekiştirilmesini öncelikli hedef olarak benimsemiş; ortak çıkar alanlarının genişletilmesi yoluyla dayanışma ve diyalog temellerinin güçlendirilmesini amaçlamaktadır (Davutoğlu, 2012). Bu çerçevede Türkiye’nin MENA bölgesiyle kurduğu ilişkiler, yüzyıllara dayanan ortak bir tarihi birikim ile derin dini, kültürel ve geleneksel bağlara dayanmaktadır. Söz konusu bağlar, zaman içinde sadece diplomatik temaslarla sınırlı kalmayıp, kapsamlı ortaklıkların geliştirilmesine zemin hazırlamıştır. Son yıllarda Türkiye, bu ilişki dinamiklerini daha da yoğunlaştırmak üzere çok yönlü girişimlerde bulunmuş; bu çabalar, başarılı ikili anlaşmaların imzalanması ve ortak projelerin hayata geçirilmesiyle somut sonuçlar doğurmuştur. Bu gelişmeler, Türkiye ile MENA ülkeleri arasındaki ticaret akımında kayda değer bir artışa yol açmış ve iki taraf arasında giderek derinleşen bir ekonomik sinerjinin varlığını ortaya koymuştur.

1980’lerin sonuna kadar Türkiye, MENA ülkeleriyle ilişkilerini stratejik önceliklerinden biri olarak görmemiştir. Ancak 1990’ların başından itibaren bölge ülkeleriyle ekonomik bağların güçlendirilmesine yönelik kademeli bir yönelim başlamıştır. Yeni milenyumun başlamasıyla birlikte Türkiye, bu çerçevede Akdeniz ülkeleriyle olan iş birliklerini daha kapsamlı ve çok boyutlu hale getirmiştir (Falk, 2012, 1-2). Özellikle yirmi birinci yüzyılın ilk çeyreğinden bu yana, komşu ülkelerle siyasi diyalogu derinleştirmeyi temel alan dış politika vizyonu, Türkiye’nin MENA ülkeleriyle ekonomik iş birliğinin hızla gelişmesinde belirleyici bir rol üstlenmiştir (Davutoğlu, 2008, 79-82).

Geçtiğimiz yirmi yıl boyunca Türkiye ile MENA bölgesi arasındaki ticari iş birliği, dikkat çekici bir yükseliş sürecine girmiştir. Dünya Ticaret

Entegrasyonu İstatistikleri (WITS) verileri, 2000–2023 arası dönemde iki taraf arasındaki ticaret akımının yaklaşık %870 oranında genişlediğini göstermekte; bu büyüme, ilişkilerdeki yapısal dönüşümün en somut göstergelerinden biridir. MENA bölgesi, Türkiye’nin genel dış ticaret portföyünün büyümesinde kilit bir aktör hâline gelmiştir. Söz konusu bölgenin Türkiye’nin toplam ticaret hacmindeki ağırlığı, 2000 yılında %10,68 seviyesindeyken 2023 itibarıyla %13,8’e yükselerek yaklaşık 3,12 puanlık bir artış kaydetmiştir. Bu sürede bölgenin katkısı, 2012 yılında %18,87 oranıyla en yüksek seviyeye ulaşmıştır (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org). Bu dalgalanmalar, MENA bölgesindeki siyasi istikrar, bölgesel çatışmalar ve ekonomik politikalar gibi dinamiklerin, Türkiye ile ticari akımlar üzerinde doğrudan ve önemli etkiler yarattığını açıkça göstermektedir.

Dünyada dış ticaret hacminin önemli ölçüde artması, özellikle dış ticareti açıklamak amacıyla kullanılan teorilerin çeşitlenmesine neden olmuştur. Dış ticaret, iktisat düşünürlerinin araştırmalarında ana odak noktası haline gelmiştir. Bu teoriler, ticaret mübadelesinden elde edilecek kazançların analizi yanında, dış ticaretin temel dayanaklarını incelemeye yönelik çabalar da içermektedir.

Bu kitap Türkiye ile MENA ülkeleri arasındaki ticaret akımlarını ele almaktadır ve giriş bölümü de dâhil olmak üzere beş bölümden oluşan sistematik bir çerçeveye dayanmaktadır. Çalışmanın giriş bölümünden sonra Ticaret ve Entegrasyon Teorileri" başlıklı ikinci bölüm, iki ana alt bölüme ayrılmaktadır. İlk alt bölüm, "Dış Ticaret Teorileri" olarak tanımlanmış ve dört alt başlığa ayrılmıştır: "Dış Ticaretin Klasik Teorileri", "Dış Ticaretin Neoklasik Teorileri", "Dış Ticaretin Yeni Teorileri" ve "Dış Ticaretin Yeni Yeni Teorileri". İkinci alt bölüm, "Entegrasyon Teorileri" başlığını taşımakta olup, dört alt başlık altında detaylandırılmıştır: "Gümrük Birliği Teorisi", "Béla Balassa Perspektifleri Teorisi", "Optimum Para Bölgesi (OCA) Teorisi" ve "Yeni Bölgecilik Teorileri".

"Türkiye’nin Dış Ticareti" başlıklı üçüncü bölümde, "Dış Ticaret Politikası", "Dış Ticaret Uygulaması", "İthalat Yapısı", "İhracat Yapısı" ve "Dış Ticaret Dengesi" konuları detaylı bir şekilde incelenmiştir.

Türkiye ile MENA Ülkeleri Arasındaki Ticari İlişkiler" başlıklı dördüncü, Türkiye'nin MENA bölgesi ülkeleriyle olan ticari akımlarını kapsamlı biçimde analiz etmektedir. Bu bölüm, toplamda sekiz alt başlık

altında incelenmiştir. Birinci alt başlık "MENA Bölgesinin Önemi" ikinci alt başlık ise "Türkiye ile MENA Ülkeleri Arasındaki Ticaret Anlaşmaları" olarak belirlenmiştir. Üçüncü alt başlık "Türkiye ve MENA Bölgesi Arasındaki Güncel Ticaret Dinamikleri" dördüncü alt başlık olarak, "Türkiye'nin MENA Bölgesi ile Ticaret Hacmi" konusu ele alınmaktadır. Beşinci alt başlık "Türkiye'nin MENA Bölgesi ile Ticaret Dengesi" , altıncı alt başlık "Arap Baharı Devrimleri Çerçevesinde Türkiye'nin MENA Bölgesi ile Ticari İlişkileri" başlığını taşımakta olup, bölgedeki siyasi dönüşümlerin ekonomik ilişkiler üzerindeki etkisini irdelemektedir. Alt yedinci bölüm ise, çalışmanın kapsamına alınan MENA bölgesi ülkelerinin her biri ile Türkiye arasındaki ticari ilişkileri ayrı ayrı incelemektedir. Son olarak, sekizinci alt başlık "Özet ve Değerlendirmedir".

Kitap, "Sonuç" bölümüyle sona ermektedir. Araştırmanın temel bulguları doğrultusunda Türkiye ile MENA ülkeleri arasındaki ticaret ilişkilerinin geliştirilmesine yönelik politika önerileri sunulmaktadır.

2. DIŞ TİCARET VE ENTEGRASYON TEORİLERİ

Türkiye ile MENA ülkeleri arasındaki ticari akımların incelenmesinde, bu ilişkilerin doğası, temel dinamikleri ve gelişim eğilimlerini daha iyi kavrayabilmek amacıyla ilgili teorik çerçevelere başvurulması gerekmektedir. Bu bölümde, dış ticareti açıklayan temel teorilere yer verildikten sonra, ekonomik entegrasyonu açıklayan ana teorilere de değinilecektir. Bu teorik altyapı, çalışmanın ilerleyen bölümlerinde Türkiye ile MENA ülkeleri arasındaki ticari akımların analizine zemin hazırlayacaktır.

2.1. Dış Ticaret Teorileri

Bir dış ticaret teorisi geliştirmeye yönelik ilginin kökenleri, 17. yy.’da Avrupa’da merkantilist doktrinlerin, ulusal zenginliğin artırılmasında ticaretin önemli bir rol oynadığı inancıyla başlamıştır. Klasik iktisat okulunun ortaya çıkmasıyla birlikte, üretim ve ticaretin özgürleştirilmesi temel odak noktası haline gelmiştir. Klasik okul, belirli grupların diğerlerinin aleyhine yarar sağladığı sınıfı toplamalı bir süreç olarak görülen ticareti reddedip, her iki tarafın da fayda sağladığı pozitif toplamalı bir olay olarak değerlendirmiştir.

Erken dönemlerde, her bir ulusal ekonominin dış ticarete katılımındaki özgün özelliklere dikkat çekilmiştir. Yapılan araştırmalar, ülkelerdeki çeşitli sektörlerin dış ticarete önemli roller üstlendiğini ortaya koymuştur. Bu durum, ülkelerin sahip olduğu üretim faktörleri ile çeşitli sektörlerdeki faktör kullanım yoğunluğu arasındaki farklılıklara işaret etmektedir. Monopolcü rekabet, ürün farklılaştırması ve tüketicilerin çeşitliliğe olan tercihleri gibi unsurların incelenmesi, analizlerin şirketler arasındaki farklılıkları da kapsayacak şekilde genişletilmesine imkân sağlamıştır.

Bu perspektif, çok uluslu şirketlerin artan etkisi ve ticaret süreçlerinde ortaya çıkan değişikliklerle güçlendirilmiştir. Böylece, bu anlayış, ekonomiler arası mübadelelerden sektörler arası, ardından sektörler içi ve nihayetinde şirketler arası mübadeleye kadar uzanan bir analitik çerçeve ortaya koymuştur. Bu gelişmeler, mikro düzeydeki birimlere yönelik önemin artmasını sağlamış ve üretim faktörlerinin kullanım yöntemleri ile uygun genel politikalar çerçevesinde bu dönüşümün desteklenmesine yönelik stratejilerin geliştirilmesine imkân tanımıştır.

Bu analitik çerçevenin kuramsal temellerini, dış ticaret teorilerinin evrimi oluşturmakta; bu evrim, aşağıda dört alt bölümde ele alınmaktadır: Dış Ticaretin Klasik Teorileri, Dış Ticaretin Neoklasik Teorileri, Dış Ticaretin Yeni Teorileri ve Dış Ticaretin Yeni Yeni Teorileri.

2.1.1. Dış Ticaretin Klasik Teorileri

Klasik dış ticaret teorisi, 18. yy.’ın sonları ile on dokuzuncu yüzyılın başlarında geliştirilmiştir. Bu teorisin en önemli öncüleri, ekonomi alanındaki İngiliz yazarlardır; bunlar arasında Adam Smith, David Ricardo ve John Stuart Mill öne çıkmaktadır.

Klasik ekol, o dönemde baskın olan merkantilizme eleştirel bir bakış açısı geliştirmiştir. Merkantilizm, zenginliğin kaynağının değerli madenler, özellikle altın ve gümüş, olduğuna inanmakta ve bu zenginliğin çeşitli yollarla elde edilmesi gerektiğini savunmaktadır. Bu perspektife göre, ulusların zenginliği, değerli madenlerde toplanmaktadır. Bu bağlamda, ülkeler değerli madenlerin yurtdışına çıkışını engellemeye yönelik olarak, mal ve hizmet ihracatlarını artırırken komşu ülkelerden yapılan ithalatı kısıtlamayı hedeflemektedir. Bu yaklaşımın sonucunda, fazlalıklar devletin hazinesine değerli metaller şeklinde geri dönmekte ve bu durum devletin zenginliğini artırmaktadır. Merkantilizme göre, bir ülkenin sahip olduğu altın ve gümüş miktarı doğrudan refah seviyesini belirlerken, diğer ülkeler ise bu değerli madenleri kaybetmektedir. Dolayısıyla, dış ticaretin temel amacı, bir ülkenin değerli madenlerini artırmaktır. Klasik okul, merkantilizmi aşağıdaki hususlarda eleştirmiştir:

- Merkantilizmin, zenginliğin kaynağını yalnızca altın, gümüş ve diğer değerli madenlerde görmesine rağmen, klasik iktisatçılara göre gerçek zenginlik, üretim sonucu ortaya çıkan mal ve hizmetler ile etkin kaynak kullanımında bulunmaktadır.
- Merkantilist politikaların, ülkelerin kaynaklarını etkin biçimde kullanmak yerine değerli maden stoklarını artırmaya yönelmesi; oysa para, klasik görüşe göre, zenginliğin kendisi değil, yalnızca mübadeleyi kolaylaştıran bir araçtır. Bu nedenle, ülkeler zenginliklerini kaybetmeden veya doğrudan takas yoluyla bile karşılıklı ve kazançlı ticaret gerçekleştirebilmektedir.

Smith, emeğin ürününü genel olarak servetin temel kaynağı olarak tanımlayan bir görüşü paylaşmakla birlikte, sanayi ve ticareti verimsiz değerlendiren Fizyokratların klasik düşüncelerine de eleştirilerde bulunmuştur. On sekizinci yüzyıldaki Fizyokratlara göre, toprak zenginliğin esas kaynağıdır ve devletin ticarete müdahale etmeden tarafsız kalması gerekmektedir. Bu düşünce yapısına göre ticaret, doğal ekonomik yasaların işleyişine dayanmaktadır; bu bağlamda da başlıca zenginlik kaynağı olarak tarıma özel bir önem atfedilmektedir (Smith, 1904, 26, 34).

Bu eleştirilerin ışığında, geleneksel yaklaşımlara yönelik olarak yeni bir ekonomik perspektif ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu yeni yaklaşım, servetin temelini altın veya diğer değerli metallerin birikimi veya tarımın tek üretken faaliyet olarak görülmesi yerine, serbest üretim ve serbest değişim ilkelerine dayandırmaktadır. Bu bağlamda, ticaret özgürlüğü, kaynakların verimli kullanımı ve emeğin değer yaratmadaki rolü gibi kavramlar ekonomik düşüncede giderek daha fazla ön plana çıkmıştır. Bu gelişmeler, zamanla daha düzenli ve kapsamlı bir analiz çerçevesi oluşturmuş ve klasik iktisatçıların ticaret ile büyüme analizlerinin temelini oluşturmuştur.

2.1.1.1. Mutlak Üstünlük Teorisi

Klasik ekonomi okulu, 18. yy.'dan itibaren ekonomik politikaların yönlendirilmesinde önemli bir düşünce akımı olmuştur. Bu akımın temel ilkeleri, ekonominin düzenlenmesinde ana mekanizma olarak serbest rekabeti benimseyen Adam Smith'in görüşlerinden gelmektedir. Smith, piyasaların bireylerin kendi çıkarlarını gözetken davranışları sonucunda, "görünmeyen el" adı verilen süreç aracılığıyla kendiliğinden düzenlenebileceğini ileri sürmüştür. Bu perspektif, piyasanın görünmez elinin yerel ekonomiden uluslararası ekonomiye doğru daha serbest bir şekilde hareket etmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Smith, ticaretin yerel tekel durumlarını azaltacağını, istihdam yaratma potansiyelini artıracığını ve kullanılmayan doğal kaynakların değerlendirilmesine yönelik fırsatlar sunacağını ileri sürmüştür. Adam Smith'in "Ulusların Zenginliği" eserinde, zenginliğin kaynağının üretim olduğuna ve üretimin arttırılmasının yalnızca tam rekabet koşulları altında bir iş bölümü ile mümkün olacağına vurgu yapmaktadır. Bu yaklaşım, diğer ülkelere kıyasla daha düşük maliyetle ve daha yüksek karlılıkla malların ihraç

edilmesi için uluslararası bir iş bölümünü savunmayı da kapsamaktadır (malîyet, harcanan emek birimleri ile ölçülmektedir). Smith, iş bölümünün üretim maliyetlerini azaltacağına ve büyüyen İngiliz endüstrilerinde karlı bir rekabet ortamı oluşturacağına inanmıştır. Her ülkenin, üretiminde daha verimli olduğu ürünlere odaklanarak uzmanlaşması gerektiğini ve üretimin, iç tüketimden daha fazla artırılması gerektiğini belirtmiştir. Bu yaklaşım, ülkenin tüketim fazlasının verimliliği daha düşük olan ürünler ile değiştirilmesini sağlamaktadır. Smith, üretimde emeğin temel unsur olduğunu ve malın gerçek değerinin, üretim sürecinde harcanan emek miktarıyla belirlendiğini vurgulamaktadır. Ayrıca, emeğin tüm ülkeler için ortak bir üretim faktörü olduğunu ve ekonomik analizlerde temel öge teşkil ettiğini belirtmektedir. Smith, dış ticarete getirilen kısıtlamaların kaldırılması ve ülkeler arasındaki serbest değişimin teşvik edilmesi gerektiğini; bunun, üretimi ve refahı artırmada etkili bir yol olduğunu savunmuştur. Ayrıca, dönemin yaygın uygulaması olan gümrük korumacılık politikalarını şiddetle eleştirmiştir. Bu politikaların tüketicilere zarar verdiği ve ekonomik verimliliği düşürdüğü görüşündedir. Smith'in ticari hacmi üzerinde etkili olduğu belirlenen faktörler arasında taşıma maliyetlerinin azaltılması ve lojistik engellerin ortadan kaldırılması bulunmaktadır. Smith, uzak bölgeler arasında malların taşınmasının, yüksek taşıma maliyetleri nedeniyle güçlük teşkil ettiğini ve bunun da uzmanlaşma ile ticari faaliyetleri olumsuz yönde etkilediğini gözlemlemiştir (Smith, 1904, 6-28).

Ancak bu argüman mantıksızdır; çünkü mutlak bir avantaja sahip olmayan ve dolayısıyla ihracat yapma kapasitesi bulunmayan ülkelerin sadece ithalat yapacaklarını göz ardı etmektedir. Ayrıca, dış ticaretten elde edilen kazançların belirli gruplarla ilişkilendirilirken, diğer gruplar için aynı oranda ilişkilendirilmediği ve bunun gelir dağılımı üzerinde etkili olduğu da vurgulanmaktadır.

2.1.1.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Ricardo, "Politik Ekonomi ve Vergilendirme" adlı eserinde mutlak üstünlük teorisini eleştirerek, mal ve hizmet üretiminde tercihlerin bir devletin işgücündeki karşılaştırmalı üstünlüğe dayandığını ifade etmiştir. Başka bir deyişle, bir devletin belirli bir üretim alanında mutlak bir üstünlüğe sahip

olması şart değildir; ancak karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahip olması yeterli olmaktadır. Ricardo'ya göre, bir ülkede bir malın üretilmesinin fırsat maliyeti, o malın başka bir ülkede üretilmesinin fırsat maliyetinden daha düşük olduğunda, o ülkenin o malın üretiminde karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahip olduğu kabul edilmektedir. Ricardo'ya göre, ikili ticaretin karlılığı için belirli bir malda tamamen uzmanlaşmış bir toplumun, üretim birimi başına kullanılan emek zamanında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olması gerekmektedir. Bu teori çerçevesinde, emek tek bir üretim faktörü olarak değerlendirildiğinden, ülkeler farklı endüstrilerde değişken emek verimliliğine sahiptir. Her ülke, emeğinin nispeten daha verimli olduğu ürünleri üretirken, emeğinin daha az verimli olduğu ürünleri ithal etmeyi tercih eder. Ricardo'nun bakış açısına göre, iki ülke arasındaki mal fiyatlarındaki farklılıklar, faktör verimliliğindeki çeşitlilikler tarafından belirlenmekte ve bu nedenle taraflar arasında ticaret dahilinde bir etkileşim gerçekleşmektedir. Özellikle mutlak avantaj teorisi, ülkeler arasındaki ticaretin takas ilkesine dayandığını ve bu bağlamda bir ülkenin, diğer ülkelere göre mutlak avantaja sahip olduğu malları üretmemesi durumunda dış ticaret ilişkisi kuramayacağını öne sürmektedir. Bununla birlikte, karşılaştırmalı avantaj teorisi, belirli ürünleri üretme yeteneğine sahip ülkelerin, bu ürünlerin üretiminde daha yüksek verimlilik gösteren başka ülkeler olsa dahi, üretim süreçlerinde ülkeler arasında tamamlayıcı ilişkilerin oluşmasına olanak tanıdığını ifade etmektedir (Ricardo, 1817, 8).

Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlük teorisi, uluslararası ticareti açıklamada temel bir çerçeve sunmaktadır; ancak, bu teori ülkeler arasında teknoloji ve üretim faktörleri açısından farklılıkların bulunması ile sabit getiriler ve tam rekabet gibi kısıtlayıcı varsayımlara dayanmaktadır. Krugman (1979), ülkelerin teknoloji, tercihler ve işgücü büyüklüğü bakımından tamamen özdeş olmaları durumunda dahi, ölçek ekonomileri ve ürün farklılaşması nedeniyle ortaya çıkan monopolcü rekabetin uluslararası ticaretin ortaya çıkabileceğini göstermiştir (Krugman, 1979, 469–476). Bu bulgu, özellikle benzer sanayileşmiş ülkeler arasındaki sektör içi ticaret gibi modern ticaret modellerinin açıklanmasında, geleneksel teorinin yetersiz kalabileceğine işaret etmektedir.

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, dış ticaretin farklı ülkelerdeki göreceli üretim maliyetleri arasındaki farklılıklar nedeniyle ortaya çıktığını açıklamaktadır. Ancak, bu teori, bu ülkeler arasındaki göreceli maliyet

farklılıklarının neden meydana geldiğine dair bir açıklama sunmamaktadır. Başka bir deyişle, karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, dış ticaretin ne zaman gerçekleştirileceğine dair bilgi verirken, dış ticaretin neden gerçekleştirildiğini açıklayamamaktadır (Abdul Halim ve Al-Tijani, 2021, 19). Teorinin temelini oluşturan unsur, ülkeler arasında üretim maliyetlerindeki nispi farklılıklar olmakla birlikte, bu yaklaşım günümüzün karmaşık ticaret yapısının tamamını yansıtmakta yetersiz kalmaktadır. Özellikle, ülkelerin teknoloji, kaynaklar ve tercihler açısından benzer özellikler taşıması durumunda bile, ürün farklılaşması ve ölçek ekonomileri gibi faktörlerin etkisiyle uluslararası ticaretin yoğunlaştığı görülmektedir. Ayrıca, bu teorinin yalnızca "ticaretin nasıl gerçekleştiğini" açıklamaya odaklanması, "neden" bu ticaretin gerçekleştiğine dair anlayışı sınırlayan bir unsur teşkil etmektedir. Bu eksiklikler, teorinin tarihsel katkılarını gölgelememekle birlikte, modern ticaret dinamiklerini bütüncül bir biçimde açıklama konusunda sınırlı bir kapasiteye sahip olduğunu ortaya koymaktadır.

2.1.2. Neoklasik Dış Ticaret Teorileri

Neoklasik düşünce, 20. yüzyılda klasik teorilerin eksikliklerini gidermek amacıyla geliştirilmiştir. Neoklasik teorisyenler, klasik ticaret teorilerinin yalnızca emek unsuruna ve emek unsurunun homojenliğine dayandığını eleştirmişlerdir. Onlara göre, emek bileşeni heterojendir ve üretim sürecinde sermaye, doğal kaynaklar ve girişimcilik gibi diğer faktörler de önemli bir rol oynamaktadır (Deviren, 2003, 21). Neoklasik dış ticaret teorilerinden bazıları şunlardır:

2.1.2.1. Fırsat Maliyet Teorisi

Bu teori, tam istihdam ilkesine dayanmaktadır ve belirli bir malın üretimini bir birim artırmak için başka bir malın üretiminden belirli bir miktarda vazgeçilmesi gerektiğini öngörmektedir. Başka bir deyişle, bir maldan ek bir birim üretmek için kaynakların diğer bir malın üretiminden azaltılması gerekmektedir. Bu nedenle, bu teori çerçevesinde fırsat maliyeti, bir malın üretimi için vazgeçilen miktarı ifade etmektedir; yani, belirli bir malın ek üretimi, diğer malların üretiminde vazgeçilen miktarla eşdeğerdir. Bu

çerçeve, Wieser maliyeti, bir ürünün üretimi için ayrılan üretici araçlarının diğer ürünlerin üretiminde kullanılması durumunda sağlayacağı değeri temsil etmektedir. Bu bakış açısıyla maliyet, doğrudan emek veya sermaye miktarı değil, kaybedilen fırsatın sağlayacağı fayda olarak tanımlanmaktadır. Wieser, bu ilkeyi "üretim maliyeti yasası" şeklinde genelleştirmiştir. Buna göre, ekonomik birimler, herhangi bir mala ayrılan üretici araçlarının marjinal ürünleri üzerinde oluşturacağı faydaya eşit bir değer atfetmektedir. Bir ürünün maliyeti bu doğrultuda, o ürünü üretmek için vazgeçilen diğer ürünlerin toplam marjinal faydasına eşit olmaktadır. Wieser, bu yaklaşımın üretimin en yüksek toplam faydayı sağlayacak şekilde planlanmasının temelini oluşturduğunu belirtmiştir; çünkü bu yöntem, üretici araçların en değerli kullanımlarına yönlendirilmesini garanti etmektedir (Wieser, 1927, 89–104).

2.1.2.2. Heckscher-Ohlin Teorisi

Heckscher-Ohlin ticaret analizi, genel olarak altı temel varsayıma dayanmaktadır: Taşıma maliyetleri ve ticaret engellerinin bulunmaması (serbest ticaret koşullarında malların uluslararası fiyatlarının tüm ülkelerde eşitlenmesini sağlar), hem mal hem de faktör piyasalarında tam rekabetin vardır, tüm üretim fonksiyonlarının birinci dereceden homojenlidir (ölçeğe göre getirinin sabit olması), farklı mal ve faktör yoğunluklarının üretimde yer alması, üretim fonksiyonlarının mallara göre birbirinden farklı ancak ülkeler arasında benzer olması ve zevklerin iki ülkede de aynı olduğu varsayılır. Bu teoremin kökenleri 1930'lu yıllara dayanmaktadır ve İsveçli ekonomistler Heckscher ve Ohlin tarafından geliştirilmiştir. Söz konusu teori, "Neoklasik dış ticaret teorisi" olarak adlandırılmakta olup, Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlük teorisine alternatif bir bakış açısı sunmaktadır. İlgili çerçeveden yola çıkarak, Heckscher-Ohlin teorisinin orijinaline ek olarak, modelin analizi üç temel teorik sonuca yol açmıştır: Stolper-Samuelson teoremi (1941), Rybczynski teoremi (1955) ve Faktör Fiyat Eşitleme teoremi (Samuelson, 1948). Stolper-Samuelson ve Rybczynski teoremleri, modeldeki değişkenler arasındaki ilişkileri açıklarken; Heckscher-Ohlin ve Faktör Fiyat Eşitleme teoremleri, uluslararası ticaretin temel sonuçlarını ortaya koymaktadır (Lam, 2015, 605).

Faktör fiyat eşitleme teorisi, serbest ticarete katılan ülkeler arasında

üretile malların fiyatlarının eşit olduğu durumlarda, faktör fiyatlarının da ülkeler arasında eşit olacağını öne sürmektedir. Stolper-Samuelson teorisi, bir malın görelî fiyatındaki artışın, o malın üretiminde nispeten daha yoğun kullanılan üretim faktörünün fiyatını artıracakını, diğler faktörün fiyatının ise düşeceğini belirtmektedir. Rybczynski teorisi, belirli bir üretim faktörünün arzının artmasının, o faktörle nispeten daha yoğun üretilen malın üretimini artıracakını, diğler malın üretiminin ise azalacağını öngörür. Heckscher-Ohlin teorisi, bir ülkenin ihracat potansiyelinin, o ülkenin sermaye veya işgücü açısından zenginliğine bağli olarak şekilleneceğini açıklamaktadır. Sermaye zengini bir ülke, sermaye yoğun malları diğler ülkelere göre daha düşük maliyetle üretecek ve ihraç edecektir. Benzer şekilde, emek açısından zengin bir ülke de emek yoğun malları daha düşük maliyetle üretecek ve uluslararası pazara sunacaktır. Dış ticaret, bir ülkedeki üretim faktörlerinin mevcudiyeti veya kıtlığına dayanan görelî maliyet farklılıklarının bir sonucudur (Jeyarajah, 2020, 66–67).

H-O teorisini test etmek amacıyla birçok çalışma gerçekleştirilmiştir ve bu çalışmalar arasında en önemlisi Leontief’in paradoksudur. Leontief (1953), ABD’nin dış ticaret kalıplarını incelemiş ve H-O teorisinin öngörülerinin aksine, ABD’nin emek yoğun malların ihracatçısı ve sermaye yoğun malların ithalatçısı olduğunu tespit etmiştir (Leontief, 1953, 332, 343). Leontief’in paradoksu, endüstri içi ticareti açıklamak üzere birçok akademisyeni harekete geçirmiştir (Vurgun ve Metin, 2013, 135).

Heckscher-Ohlin modeli, varsayımlarının gerçekçiliğı ve küresel ticaret dinamiklerini açıklama kabiliyeti açısından temel eleştirilere maruz kalmaktadır. Bu eleştirilerin öne çıkan noktası, modelin uluslararası ticarete faktör fiyatlarının (örneğin ücretler ve sermaye getirileri) eşitleneceğini varsaymasıdır. Söz konusu tahmin, taşıma maliyetlerinin sıfır olması, tam serbest ticaret ve ülkeler arasında teknolojik farklılıkların bulunmaması gibi gerçek hayatta nadiren karşılaşılan varsayımlara dayanmaktadır. Ayrıca, faktör içeriğı analizi bağlamında yapılan çalışmalar, özellikle gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler arasındaki karşılaştırmalarda, ticaret akımlarının ülkeler arasındaki faktör bolluğı farklılıklarıyla tam anlamıyla uyum sağlamadığını ortaya koymaktadır (Krugman vd., 2022, 135–141).

Heckscher-Ohlin teorisi, gelişmiş (sermaye yoğun) ve yoksul (emek yoğun) ülkeler arasındaki endüstriler arası ticareti açıklamakta başarılı olmuş,

ancak benzer faktörlere sahip ülkeler (gelişmiş ile gelişmiş veya yoksul ile yoksul) arasındaki ticareti yeterince açıklayamamıştır. Teori, ölçeğe göre getirinin sabit olduğunu kabul etmekte; bu nedenle, ülkelerin benzer olduğu durumlarda, bu getirideki değişimin yol açtığı ticareti açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Bu durum, ekonomistleri dış ticaret için yeni açıklama arayışına yönlendirmiş ve yeni ticaret teorilerinin gelişmesine zemin hazırlamıştır.

2.1.3. Dış Ticaretin Yeni Teorileri

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra dış ticaretteki değişimler, geleneksel ticaret teorilerinin birçok dış ticaret olgusunu yeterince açıklayamamasına neden olmuştur. Leontief'in paradoksu, ekonomistlerin H-O teorisine alternatif açıklamalar geliştirme gereğini ortaya koymuş ve ticareti yeni açıklamak amacıyla birçok akademisyeni yönlendirmiştir. Bu bağlamda, Posner (1961), Krugman (1961, 1979, 1981, 1986), Linder (1961) ve Vernon (1966) gibi isimler önemli katkılarda bulunmuşlardır. Söz konusu paradoks, yeni dış ticaret teorisi'nin oluşumuna zemin hazırlamıştır (Vurgun ve Metin, 2013, 135).

2.1.3.1. Benzer Talep Yapıları Teorisi

Staffan Burenstam Linder (1961) tarafından öne sürülen görüşe göre, iç talep koşulları, gelir düzeyiyle ilişkili imalat ürünleri ticaretinin temel belirleyicisidir. Bu durum, karşılaştırmalı üstünlük kaynağı ve dış ticaretin nedeni olarak arz odaklı faktörlerin mevcudiyetini savunan teorilerle çelişmektedir. Linder, ülkelerin kişi başına gelir ve tüketim tercihlerinin benzer olduğu ülkeleri hedef alarak, büyük bir iç pazara sahip olan ürünleri ihraç etme stratejisi izlemeleri gerektiğini belirtmektedir. Böylece, firmaların bu pazarlara girişte ölçek ekonomilerinden (düşük maliyet avantajı) faydalanma imkânı doğacaktır. Linder'e göre, tüketicilerin tercihleri gelir düzeyleri ile bağlantılıdır; bu nedenle ülkeler, kişi başına düşen gelirleri ile orantılı ürünler üretmekte ve bu ürünlerin fazlasını benzer gelir düzeyine sahip ülkelere ihraç etmektedir. Bu teorinin öngörüsüne göre, benzer kişi başına gelir düzeyine sahip farklı ülkelerdeki tüketiciler, tükettikleri ürünler konusunda benzer tercihlere sahip olacaklardır. Dolayısıyla, dış ticaret benzer talepleri olan ürünler üzerinden gerçekleştirilecektir. Sonuç olarak, bu teori tercih benzerliği

teorisi veya örtüşen talepler teorisi olarak tanımlanmaktadır (Linder, 1961, 87–106).

2.1.3.2. Beşeri Sermaye Teorisi

Beşeri Sermaye Teorisi (Yeni Faktör Atıf Teorisi), modern ekonominin temel taşlarından biri olup, kuramsal temelini Theodore Schultz (1960) ve Gary Becker (1964) tarafından atmıştır. Schultz, eğitime, sağlığa ve becerilere yapılan yatırımların üretken bir sermaye türü oluşturduğunu temel prensip olarak ortaya koymuştur (Schultz, 1960, 1-2, 9). Becker ise bu düşünceye dayanan nicel bir analitik çerçeve geliştirmiş ve bu tür yatırımların birey ve toplum düzeyinde ekonomik getiriler sağladığını açıklamıştır (Becker, 1964, VIII-IX). Daha sonra, bu teori uluslararası ticaret bağlamında, beşeri sermayesi yüksek ülkeler ile vasıfsız işgücüne dayanarak gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaret örüntülerini açıklamayı amaçlayan genişletmelerde kullanılmıştır. Teorik tahminlerden sapmalar gösteren ticaret kalıplarını açıklama amacıyla çalışmalar yapan Derek Keesing (1965), işgücünü vasıflı ve vasıfsız olarak sınıflandırmanın, özellikle vasıflı işgücünün beşeri sermaye yatırımlarının sonucu olarak görülmesinin, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaret yapılarında tutarlı bir açıklama sunduğunu ortaya koymuştur (Keesing, 1965, 287–290).

Bu teori, klasik emek faktörünün homojenliğine karşı çıkan beşerî sermaye teorisi olarak tanımlanmaktadır. Bu çerçevede, vasıflı ve vasıfsız emek, birbirinden bağımsız iki üretken unsur olarak ele alınmaktadır. Vasıflı işgücü, eğitim ve öğretim alanında yapılan yatırımların ve kazanılan deneyimlerin bir sonucu olarak beşerî sermaye olarak ifade edilmektedir. Bu nedenle, bu teoriye göre vasıflı işgücü, vasıfsız işgücü ve sermaye, üretimin üç temel unsurunu oluşturmaktadır. Teori, ülkeleri nitelikli insan sermayesine sahip ülkeler ve niteliksiz insan sermayesine sahip ülkeler olmak üzere sınıflandırır. Nitelikli insan sermayesine sahip ülkeler, yoğunlukla nitelikli insan sermayesi gerektiren malların ihracını gerçekleştirirken, niteliksiz işgücü gerektiren malları ithal ederler. Öte yandan, niteliksiz insan sermayesine sahip ülkeler, yoğunlukla niteliksiz insan sermayesi gerektiren malların ihracını yaparken, nitelikli insan sermayesi gerektiren malları ithal etmektedirler (Krugman vd., 2018, 128–131).

2.1.3.3. Teknoloji Açığı Teorisi

Posner'a (1961) göre, ülkeler arasında teknik ve teknolojik yetkinliklerde farklılıklar bulunmaktadır. Bu çerçevede, bir malın üretiminde teknolojik liderliği elinde bulunduran ülke, o malda karşılaştırmalı üstünlük sağlayarak ilk ihracatçı konumuna ulaşabilmektedir. Bir ülkenin teknolojik gelişimi, diğer ülkeler karşısında avantaj elde etmesini kolaylaştırmaktadır. Bu gelişim, yeni ürünlerin üretiminde tekelleşme sağlanması, daha yüksek kalitede ve maliyet etkin ürünlerin üretilmesi ya da üretim kapasitesinin artırılması gibi imkanların teknolojik ve ileri teknik yöntemlerin benimsenmesiyle mümkün olmaktadır. Böylece, bu ülkeler söz konusu ürünlerin üretiminde ve ihracatında karşılaştırmalı üstünlük kazanırken, diğer ülkeler ise bu ürünlerin ithalatçısı konumuna gelmektedir. Bu modele göre, belirli bir malın üretiminde teknolojik üstünlüğe sahip (patent sahibi) ülkeler, o malın üretiminde ve ihracatında tekelleşme fırsatını yakalamaktadır. Ancak zamanla patent süresi dolduğunda, o ülkenin teknolojik üstünlüğü azaldığında veya başka bir ülkenin yeni teknolojik üstünlükleri ortaya çıktığında, bu ülkeler ilgili malın üretim ve ihracatındaki karşılaştırmalı üstünlüklerini kaybetmektedirler (Posner, 1961, 323–324, 331, 335).

2.1.3.4. Ürün Yaşam Döngüsü Teorisi

1966 yılında Vernon, Posner'ın ürün yaşam döngüsü konusundaki görüşlerini genişletmiştir. ABD'nde yeni bir ürünün üretiminin üç aşamadan geçtiği tespit edilmiştir: İlk aşamada, üretim yerel tüketicilerin tercihlerine odaklanarak iç tüketimi karşılamak amacıyla ihracat hedefi olmadan başlatılmaktadır. İkinci aşamada, üretim kapasitesi genişletilerek ürün diğer ülkelere ihraç edilmekte ve üreticiler, bu ülkelerdeki daha düşük üretim maliyetlerinden ya da hammaddeye ve iş gücüne yakınlık gibi avantajlardan faydalanmayı hedeflemektedir. Üçüncü aşama, ürünün olgunlaşması, standart hale gelmesi ve tüketicilerin ürüne alışması aşamasıdır. Sonrasında, üretim tekniklerinin yurtdışına aktarılmasıyla üretim süreçleri yavaş yavaş diğer ülkelere kaydırılmakta ve nihayetinde ana ülkedeki üretim, bu ülkeler aleyhine tamamen durarak ana ülke ithalatçı konumuna gelmektedir (Vernon, 1966, 193–207). Bu teori, ülkeler arasındaki ticaretin varlığını, farklı üretim

aşamalarındaki ülkelerin varlığıyla açıklamaktadır. Ölçek ekonomilerini, sınır ötesi yatırımları ve karşılaştırmalı üstünlük dinamiklerini göz önünde bulunduran bu yaklaşım, üretim faktörlerinin uluslararası hareketine olan avantajı da ekleyerek Heckscher-Ohlin teorisinin bir geliştirmesi olarak değerlendirilmektedir.

2.1.4. Dış Ticaretin Yeni Yeni Teoriler

Yaşanan gerçekler, tüketicilerin ürün çeşitliliği ve rekabetçi fiyatlardan faydalanma beklentilerini, şirketlerin daha geniş pazarlara erişim sağladıklarında ölçek ekonomilerinden yararlanma imkanlarını ve üretim rasyonelleştirmenin şirketler üzerinde olumsuz etkiler yaratabileceğini, hatta iflasa yol açabileceğini göstermektedir. Ayrıca, ülkeler arasında belirgin farklar olmaksızın, dış ticaretin ülkeler için ekonomik faydalar sağladığı kanıtlanmıştır (Spiridon, 2013, 5). Bu kapsamda, dış ticaretin dinamiklerini daha iyi anlamaya yönelik yeni teorik yaklaşımların geliştirilmesi amacıyla çeşitli çalışmalar yapılmış ve dış ticarete ilişkin birçok teori ortaya konmuştur. Bu teorilerinin klasik dış ticaret teorisinden farkları; ölçek ekonomileri, ürün farklılaştırması, teknolojik yenilik ve eksik rekabet piyasası üzerinde yoğunlaşmalarıdır (Ertürkmen ve Çelik, 2023, 1918). Dış ticarete ilişkin birçok yeni teori ortaya konulmuştur bunların arasında:

2.1.4.1. Ölçek Ekonomileri Teorisi

Bu teori, uzmanlaşma ve büyük ölçekli üretim sayesinde ortaya çıkan ölçek ekonomilerinin ve artan ölçek getirilerinin, ticaretten kaynaklanan kazançların her iki taraf için de geçerli olmasını sağladığını ve böylece dış ticaretin temel nedenlerinden biri olarak işlev gördüğünü savunmaktadır. Özellikle, benzer teknolojik ve kapasite yapılarına sahip ülkeler arasındaki ticaretin açıklanmasında, bu teori ölçek ekonomilerini ana gerekçe olarak öne çıkmaktadır. Geleneksel ticaret modellerinin üretim faktörleri bolluğu veya teknolojik farklılıklara dayandığını savunmasına karşın, bu çerçevede ticaret öncelikle ölçek ekonomilerine dayandırılmaktadır. Temel ayrım, ölçek ekonomilerinin firmalar için dışsal olmadığı, yani üretimin içsel bir özellik olarak modellendiği şeklindedir; bu durum, piyasa yapısının tam rekabet yerine

Chamberlin'in tanımladığı monopolcü rekabet modeline yönelmesine neden olmaktadır. Ölçek ekonomileri, üretim miktarındaki artışın birim başına üretim maliyetini (ortalama maliyet) düşürmesi sonucunda ortaya çıkarmaktadır. Bunun yanı sıra, ölçeğe göre getiriler, üretim hacmindeki artışla birlikte birim işgücü verimliliğinde bir iyileşme sağlandığında gerçekleşmektedir. Üretimde ölçek ekonomilerinin varlığı, tam rekabet koşullarından sapma ile olumlu ekonomik kazançların elde edilmesine olanak tanımaktadır. Bu teoriye göre, ülkeler iç pazarlarının büyüklüğüne bakılmaksızın ticaretten fayda sağlamakta ve ekonomik kazançlar elde etmektedir. Geniş iç pazarlara sahip olan ülkeler, ölçek ekonomilerine ulaşarak bu kapsamda uzmanlaşacakları ürünleri üretme imkânına sahipken, diğer ürünleri ithal edebilmektedir. Dar iç pazar alanına sahip ülkeler ise, belirli bir mal grubunu daha verimli bir şekilde üreterek, bu kapsamda elde ettikleri ölçek ekonomileri sayesinde diğer ülkelere ihracat fırsatlarına sahip olmaktadır. Her ülkenin ölçek ekonomisine ulaşarak belirli ürünlerin üretiminde uzmanlaşması, mevcut kaynakların daha verimli kullanılmasıyla küresel düzeyde üretim hacmini artıracak ve bunun sonucunda dünya genelinde refah seviyesinin yükselmesine katkı sağlayacaktır. Bu teori, ölçek ekonomilerinin varlığı durumunda benzer ülkeler arasındaki ticaretin açıklanmasına katkı sağlamaktadır. Ölçek ekonomilerinin bulunmaması, benzer ülkeler arasındaki fiyatların eşitlenmesine neden olur; bu durum da bu ülkeler arasında ticaret yapma motivasyonunu ortadan kaldırmaktadır (Krugman, 1979, 469–479). Bununla birlikte, ölçek ekonomileri teorisi, monopolcü rekabet teorisinin gelişiminde önemli bir zemini oluşturmuştur.

2.1.4.2. Monopolcü Rekabet Teorisi

Chamberlin'in tekeli rekabet teorisi, esasen dış ticaret teorisi olarak ortaya konmamış olsa da; temel ilkeleri, modern ticaret modellerinin geliştirilmesine önemli bir temel sağlamıştır. Chamberlin, çoğu piyasanın yalnızca tam rekabet ya da saf tekeli gibi iki uç duruma doğrudan uymadığını, bunun yerine her ikisinin unsurlarını barındıran karma yapılarla karşılaştığını savunmuştur. Bu teorisinin temelinde, gerçek veya algısal olup olmamasından bağımsız olarak, tüketiciyi etkileyen ve belirli bir ürün türünün diğerine tercih edilmesine neden olan, satıcının mal veya hizmetlerini diğerlerinden ayıran önemli unsurlardan biri olarak tanımlanan "ürün farklılaştırması" kavramı yer

almıştır. Bu farklılaştırma, her satıcıya kendi ürün üzerinde belirli düzeyde tekel gücü kazandırır ve bu durumu "rekabet eden tekel" olarak adlandırılmıştır; satıcı, kendi özel ürünü üzerinde tekel hakkına sahip olurken, benzer ürünler sebebiyle de rekabet koşullarıyla karşı karşıya kalmıştır. Ayrıca, reklam ve promosyon gibi satış giderleri, bu farklılaştırmayı güçlendirmede önemli rol oynamıştır. Chamberlin, ürünün üretim maliyetlerini içeren "üretim maliyeti" ile pazarı konumlandırma maliyetlerini içeren "satış maliyeti" arasında net bir ayırım yapmıştır. Uluslararası ticaret bağlamında, geleneksel tam rekabet modelinin, benzer ülkeler arasındaki ticareti açıklamada yetersiz kalmıştır. Bu teori, bu tür piyasalarda rekabetin tam olmadığını ve "grup içi rekabetin kısmi ve düzensiz" olduğu açıklanmıştır (Chamberlin, 1933, 9, 56, 117, 123).

Chamberlin, yerel piyasalara odaklanmış olsa da; bu kavramlar, üretim maliyetlerindeki farklılıklar veya faktör bolluğundan ziyade, tüketicilerin çeşitlilik arzusu ve firmaların ölçek ekonomilerinden yararlanma kapasitesi bağlamında, ekonomik yapıları benzer ülkeler arasındaki ticaretin gelişimine ilişkin anlayışa katkıda bulunmuştur. Bu teorik çerçeve, Chamberlin’in varsayımları ile ölçek ekonomileri varsayımlarını birleştiren ve "sektör içi ticareti" açıklayan Krugman’ın (1979) modeliyle somutlaştırılmıştır.

Bu model, benzer üretim kapasitelerine sahip ülkeler arasındaki ticaret dinamiklerini de açıklığa kavuşturmaktadır. Monopolcü rekabet modeli, endüstri içi ticareti açıklamak için ölçek ekonomileri ve ürün farklılaştırmasını temel alan bir yaklaşımdır. Tam rekabet ve tekel piyasalarının bazı ortak özelliklerini de taşımaktadır. Monopolcü rekabet piyasası, birçok firmanın faaliyet gösterdiği, piyasaya giriş ve çıkışın serbest olduğu ve ürünlerin tam ikamesinin sağlanmadığı tam rekabet unsurlarını barındırmaktadır. Firmalar, rakiplerinden ayırt edici özellikler taşıyan ürünler geliştirmekte, örneğin otomobiller, buzdolapları, televizyonlar, telefonlar gibi farklılıklar sunmaktadırlar. Monopolcü rekabet modeli, ölçek ekonomileri aracılığıyla üretim verimliliğini artırmanın yanı sıra, tüketicilerin erişimine sunulan ürün çeşitliliğini genişleterek genel refahı artırma potansiyeline sahiptir. Monopolcü rekabet teorisi çerçevesinde, ülkelerin ticarete girmesi, farklılaştırılmış ürünlerin üreticileri için piyasanın genişlemesine olanak tanımaktadır. Bu durum, ölçek ekonomileri sayesinde maliyetlerin azalmasına yol açmakta ve aynı zamanda piyasa büyüklüğündeki artış, talep hacminde bir yükselişi beraberinde getirmektedir. Her iki ülke de artan reel ücretler ve üretim

düzeyindeki yükseliş sayesinde ticaretten fayda sağlamaktadır; aynı zamanda ölçek ekonomileri doğrultusunda firmaların ihracat kapasitesi de artış göstermektedir. Bu kazanımlar neticesinde, benzer özellikteki diğer ülkeler de bu farklılaştırılmış ürünlerin ihraç ve ithal edilmesi yoluyla karşılıklı ticaret yapmaya teşvik edilmektedir (Krugman, 1979, 469–470, 476, 479).

2.1.4.3. Ticaretin Mekânsal Modelleri- Ticaret ve Coğrafya

Yeterli ulaşım altyapısının yokluğu piyasaların genişlemesini, malzeme taşınmasını ve işgücü göçünü sınırlayarak ekonomik performansı olumsuz etkileyebilmektedir (Kara ve Ciglerlioğlu, 2018, 578). Krugman, öncelikle dış ticaret teorilerinin coğrafi unsurlara yeterince önem vermediğini belirtmiştir. Krugman, ulaşım maliyetinin ticaret verimliliği üzerinde önemli bir etkisi olduğunu belirtmiştir. Krugman'a göre, iki ülke arasında üretim maliyetleri eşit olduğunda, daha büyük pazara yakın olan ülke, daha düşük nakliye maliyetleri sayesinde daha kârlıdır ve bu durum onu diğer ülkeye kıyasla karşılaştırmalı üstünlük durumuna getirmektedir (Krugman, 2009. 565, 567).

Krugman (1979), ticaret ile ekonomik faaliyetin coğrafi dağılımı arasındaki ilişkiyi ölçek ekonomileri ve tekelleri rekabet mekanizmaları aracılığıyla kuran, göreceli üstünlüklerdeki farklılıklara ihtiyaç duymadan mekânsal modellerin temelini oluşturan teorik bir model sunmaktadır. Ticaret, tüketicilerin tercihleri, teknoloji ve üretim faktörleri açısından tamamen özdeş olan ülkeler arasında bile, firmalara içsel olan "artan ölçek ekonomileri" (firma içi artan getiriler) varsa ortaya çıkabilir ve bu durum "tekelleri rekabet" türü bir piyasa yapısına yol açmaktadır. İki özdeş ülke arasında ticaretin serbestleştirilmesiyle ortak pazar genişlemekte ve bu durum, her bir firmanın üretim hacminin artmasına ve tüketicilerin erişebileceği ürün çeşitliliğinin çoğalmasına zemin hazırlamaktadır. Bu gelişmeler neticesinde, ticaret ortaya çıkmakta ve ekonomik kazançlar sağlanmaktadır. Ürünlerin yalnızca belirli bir coğrafi alanda verimli şekilde üretilbildiği durumlarda, ülkeler yalnızca belirli bir ürün alt kümesini üretmekte ve diğer ürünleri ithal etmektedir. Dolayısıyla, arz ve talepteki farklılıklardan ziyade, üretimin ölçek ekonomilerinden faydalanmak amacıyla belli üretim noktalarına yoğunlaşması gerekçesiyle, farklılaştırılmış ürünlerde sektör içi ticaret ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda hem serbest ticaret hem de göç, pazarı genişletmenin eşdeğer mekanizmaları

olarak kabul edilmektedir. Ulaşım maliyetleri veya gümrük engelleri gibi ticaret engelleri söz konusu olduğunda, işçiler daha geniş işgücü potansiyeline sahip bölgelere göç etmeye teşvik edilmektedir; zira bu bölgeler daha yüksek reel ücretler (w/p) ve çeşitli ürün imkanları sunmaktadır. Krugman’a göre, ticaret engelleri bulunduğu, işçilerin hali hazırda daha büyük işgücüne sahip bölgelere göç etmeye daha yatkın olacağı ifade edilmektedir. Krugman, artan getiriler ve monopolcü rekabet varsayımı altında, tarihin nihai dengeyi belirlemede rol oynayabileceğini ileri sürmektedir. Buna göre, nüfus ve ekonomik faaliyetlerin dağılımı, teknik verimlilik farklılıklarına değil, başlangıçtaki nüfus dağılımına bağlı olabilmektedir. Eğer belirli bir bölge başlangıçta nispeten daha büyük bir nüfusa sahipse, daha yüksek reel ücretler ve daha zengin ürün çeşitliliği nedeniyle ek işgücünü çekmekte; bu durum, üretim maliyetleri bölgeler arasında özdeş olsa bile, geçerliliğini koruyabilmektedir. Sonuç olarak, tamamen ticaretsiz bir ortamda, nüfusun tamamı başlangıçta daha büyük olan bölgede yoğunlaşabilirken, diğer bölge tamamen terk edilebilmektedir. Krugman, bu bağlamda, ticaretin ve işgücü hareketliliğinin her ikisinin de ortak pazarı genişletme ve ölçek ekonomilerinden yararlanma açısından benzer işlevler üstlenebileceğine işaret ederek, etkilerinin birbirine paralel olabileceğini vurgulamaktadır (Krugman, 1979, 469, 476–479).

Model, ticareti açıklamakla kalmaz, aynı zamanda ekonomik yoğunlaşma olgusuna teorik bir açıklama sunmaktadır. Bu durumda coğrafya, piyasa dinamiklerinin ayrılmaz bir parçası hâline gelmektedir. Ticaret, sadece ülkeler arasındaki farklılıkların sonucu değil, ekonomik yoğunlaşmanın mekânsal desenlerini şekillendiren bir faktördür. Bu da ticaret ile coğrafya arasında yoğunlaşma dinamikleri aracılığıyla bağlantı kuran mekânsal modellerin temelini oluşturmaktadır.

2.1.4.4. Yatay Endüstri İçi Ticaret

Uluslararası ticaret teorisi literatürü, sektör içi ürün farklılaşmasını iki ana kategoriye ayırmaktadır: yatay farklılaşma ve dikey farklılaşma. Yatay farklılaşma, malların kalite açısından benzer olduğu çeşitli türlerinin bulunduğu durumları ifade ederken; dikey farklılaşma, bu türlerin kalite düzeylerinin farklılık göstermesiyle karakterizedir. Yatay farklılaşma bağlamında tüketici

davranışını açıklamaya yönelik iki temel teorik model bulunmaktadır. Birincisi Lancaster modelidir ve bireylerin belirli özelliklerden oluşan bir bileşime en uygun “tercih edilen çeşidi” aradıklarını varsayar. İkinci model ise Chamberlin yaklaşımıdır; bu yaklaşıma göre tüketiciler, aynı ürünün mümkün olduğunca çeşitli türlerini tercih etme eğilimindedir ve bu eğilime bazen “çeşide düşkünlük” denilmektedir. Dixit-Stiglitz ile Lancaster’ın çalışmaları, yatay sektör içi ticaretin, yani ürün farklılaşmasına dayalı ticaretin, tüketici tercihlerindeki çeşitlilik ile azalan maliyetlerin varlığıyla yakından ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Krugman (1979) ve Lancaster (1979) tarafından geliştirilen modern modeller ise bu olgunun, ürün farklılaşması, ölçek ekonomileri ve piyasa yapısında tam rekabet dışı unsurların bir arada varlığına bağlı olduğunu göstermektedir. Kuramsal açıdan yatay ticaret, “modern” uluslararası ticaret teorilerinin analitik çerçevesiyle ilişkilendirilirken; dikey ticaret ise geleneksel karşılaştırmalı üstünlük teorilerinin temel prensiplerine dayanmaktadır (Greenaway vd., 1995, 1505-1506).

2.1.4.5. Dikey Endüstri-İç Ticaret

Coğrafya ve coğrafi bölgelerin ticaretteki etkisi üzerine gerçekleştirilen ilk araştırmalar, uluslararası üretimin parçalanması, uluslararası üretim ağları ve dış kaynak kullanımının yanı sıra, dikey endüstri içi ticaretin gelişimine katkıda bulunmuştur. Dikey endüstri içi ticaret, üretimin dikey entegrasyonu çerçevesinde ara ürünlerin ticareti ile ilişkili bir ticaret çeşididir. Bu bağlamda, üretim süreçleri bir veya daha fazla ülkedeki çeşitli bölgelere yayılmakta ve aşamalara ayrılmaktadır. 1988 yılında Jones ve Kierzkowski, uluslararası üretimin bölümlenme sürecini incelemek amacıyla genel bir model geliştirmiş ve bu model üzerinden üretim çeşitliliğinin dış ticaret akımını nasıl teşvik ettiğini açıklamaya çalışmıştır. Model, üretim sürecinin dikey olarak bölünmesi yoluyla toplam üretim maliyetlerinin azaltılabileceğini öne sürmektedir. Üretim sürecindeki parçalanma düzeyi arttıkça, endüstri içindeki dikey ticaret de aynı oranda genişlemektedir. Üretimin bölünmesi ve endüstri içi dikey ticaret, coğrafi yakınlığın koordinasyon maliyetleri üzerindeki etkisiyle şekillenmekte olup, bu durumu çeşitli faktörler etkilemektedir. Bu faktörler arasında düşük navlun maliyetleri, üretim faktörlerinin yakınlığı, kültürel benzerlikler, ticari entegrasyon düzeyi ve ticaret engelleri bulunmaktadır.

Ulaşım ve koordinasyon maliyetlerindeki azalma, üretim süreçlerinin coğrafi olarak parçalanmasına imkan sağlayarak dikey endüstri içi ticaretin artmasında temel bir ivme yaratmıştır. Bu bağlamda, çok uluslu şirketlerin artan rolü, devlet sınırlarını aşan firma içi ticaretin gelişmesine önemli ölçüde katkıda bulunmuştur (Jones ve Kierzkowski, 1988, 31–43).

2.1.5. Özet ve Değerlendirme

Uluslararası ilişkilerde ekonomik düşünceye dair ilk çalışmaların ortaya çıkmasından bu yana, araştırmacıların ve kuramcılar üzerinde odaklandığı temel sorular gündeme gelmiştir: Bir ülke, ekonomisini dünyaya açıp ticari alışverişe neden yönelmektedir? Bu ticaretin yönü ve hacmi, ülkeler arasında nasıl açıklanabilir? Küresel pazarlara entegrasyonun yerel fiyat seviyeleri ile üretim faktörlerine (emek, sermaye vb.) sağlanan getiriler üzerindeki etkisi nedir? Bu sorular, salt teorik bir meraktan çok, dış ticaretin mantığını ve işleyiş dinamiklerini anlamaya yönelik çeşitli teorilerin temelini oluşturmuştur (Seyidoğlu, 2007, 13).

Klasik dış ticaret teorisinin ortaya çıkışından itibaren iktisatçıların temel amacı, ülkelerin dış ticarete yönelme nedenlerini ve ticaret akımlarının yönünü açıklamaktır. Bu çalışmalar, zaman içinde temel varsayımlar ve analiz odakları açısından birbirinden ayrılan dört ana gruba gelişmiştir. Klasik teoriler, ülkeler arasındaki üretkenlik farklarına odaklanmakta ve dış ticaretin temelini mutlak üstünlük veya karşılaştırmalı üstünlük kavramlarına dayandırmaktadır. Bu yaklaşımlar, serbest ticaretin teşvik edilmesini ve devlet müdahalesinin azaltılmasını önermektedir. Daha sonra gelişen neoklasik teoriler, bu çerçeveyi geliştirmiş ve Heckscher-Ohlin modeli gibi, ülkelerin emek ve sermaye gibi üretim faktörlerinin bolluğundaki farklılıklar ile ticaret kalıplarını ilişkilendirmiştir. Bu yaklaşımlar, tam rekabet koşulları ve sabit ölçüğe göre getiriler varsayımlarını temel almaktadır. Küresel ticaretin önemli ölçüde benzer ülkeler arasında gerçekleştiği gözlemiyle birlikte, "yeni teoriler" ortaya çıkmıştır. Bu teoriler, talep yapılarının benzerliği (Linder), teknoloji açığı nedeniyle geçici üstünlük (Posner), ürün yaşam döngüsü (Vernon) gibi açıklamalar getirerek beşeri sermayenin bağımsız bir üretim faktörü olarak dikkate alınmasını sağlamıştır. Son olarak, sonraki nesil teoriler ise piyasaların ve firmaların davranışlarına ilişkin daha gerçekçi varsayımları benimseyerek

analizlerin doğasını değiştirmiştir. Artan ölçeğe göre getiriler, eksik rekabet, ürün farklılaşması, mekânsal ticaret modelleri, ölçek ekonomileri ve endüstri-içi ticaret gibi unsurlar, bu yaklaşımların temelini oluşturmaktadır.

Başlangıçta, her ülkenin kendine özgü özelliklerine odaklanan bu teoriler, zamanla ülkelerin sahip olduğu üretim faktörlerindeki farklılıklar ve bu faktörlerin kullanım yoğunluğuna göre faaliyetlerini çeşitlendirmeye başlamıştır. Daha sonra, analizler tekeli rekabet, ürün özelliklerindeki farklılaşma ve tüketici tercihlerindeki çeşitlilik gibi unsurları da kapsayacak şekilde genişlemiştir. Bu gelişmeler, çok uluslu şirketlerin artan gücü ve küresel ticaret üzerindeki etkileriyle de desteklenmiştir. Sonuç olarak, bu teoriler dış ticaret olgusunu ekonomi ölçeğinden sektörler ve sektörler arası düzeye, nihayetinde şirket bazında ticarete doğru genişletmiştir.

2.2. Entegrasyon Teorileri

Günümüzde hızla devam eden gelişmeler, uluslararası örgütlenme yapılarını etkileyen temel değişkenlerin ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu değişkenlerin başında küreselleşme olgusu, piyasa düzenlerindeki dönüşümler, uluslararası rekabetin artması ve küresel ekonomik ile politik ilişkilerdeki istikrarsızlık faktörleri gelmektedir. Bu temel dinamikler, uluslararası ilişkilerin yeniden şekillenmesine zemin hazırlamakta olup, çağdaş toplumları giderek daha entegre ekonomik sistemlere yönelten karmaşık bir devletler yapısı oluşturmaktadır. Bu süreçte ön plana çıkan stratejik hedefler arasında makroekonomik istikrarın sağlanması, sürdürülebilir kalkınmanın desteklenmesi, üretim verimliliğinin artırılması ve dinamik ekonomik büyümenin teşvik edilmesi bulunmaktadır.

Bu doğrultuda, ekonomik entegrasyon, günümüz küresel ekonomi sisteminin en önemli unsurlarından biri olarak ön plana çıkmaktadır. Son dönemlerde, çeşitli bölgelerde etkinliği giderek artan birçok birlik ve blok oluşturulmuştur. Bunlar arasında, 1992 yılında kurulan Güney Afrika Gelişme Topluluğu (SADC), 1994 yılında faaliyetlerine başlayan Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği (UEMOA), 1997 yılında ASEAN ülkeleri ile Çin, Japonya ve Güney Kore arasında başlatılan (ASEAN+3) iş birliği mekanizması, 1998 yılında kurulan Orta Afrika Ekonomik ve Parasal Topluluğu (CEMAC), 1999 yılında yürürlüğe giren Euro Bölgesi, 2000 yılında faaliyetlerine başlayan Doğu

Afrika Topluluğu (EAC), 2008 yılında kurulan Güney Amerika Devletleri Birliği (UNASUR) ile 2011 yılında ortaya çıkan Pasifik İttifakı sayılabilir.

Ekonomik entegrasyon kavramı, başlangıçta piyasa ekonomisi ilkelerinin uluslararası alandaki yansımaları olarak ortaya çıkmış olup, yerel ekonomik mekanizmaların daha geniş çaplı yapılar içerisinde geliştirilmesini ifade etmektedir. Bu bağlamda, ilk teorik yaklaşımlar genellikle serbest ticaret bölgeleri ve gümrük birliği uygulamalarıyla ilişkilendirilmiştir. Ancak, pazar mekanizmalarına dayalı entegrasyonu temel alan neo-klasik perspektif, uluslararası ekonomi alanında geniş çapta akademik tartışmalara konu olmuştur. Bu çerçevede, Viner'in (1950) "ticaret yaratma" ve "ticaret saptırma" kavramları arasındaki analitik ayrım, çağdaş uluslararası ticaret teorisinin gelişiminde önemli bir dönüşüm olarak değerlendirilmektedir. İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde ekonomik entegrasyonun küresel düzeydeki uygulamaları, Robock (1959), Bey (1958) ve Aron (1953) tarafından benimsenen piyasa entegrasyonuna dayalı liberal yaklaşımların sınırlarını ortaya koymuştur. Bu gelişmeler, özellikle Avrupa akademik çevrelerindeki araştırmacıları (örn., Allais, 1972; Balassa, 1961), neo-klasik teorisinin açıklamada yetersiz kaldığı yapısal sorunlara çözüm arayışında alternatif entegrasyon modelleri geliştirmeye yöneltmiştir. 1960'lar, ekonomik entegrasyon alanında niteliksel açıdan önemli gelişmelerin kaydedildiği bir dönem olmuştur. Farklı düşünce okulları, ekonomik entegrasyonun yapısal etkilerini analiz etmeye yönelik çeşitli çalışmalar gerçekleştirmiştir. Müdahaleci yaklaşım, Balassa, Streiten ve Röpke gibi araştırmacıların geliştirdiği teorik ve uygulamalı çerçeveye dayanmaktadır. Bu çerçevede, entegrasyon sürecinin pratik boyutlarına odaklanılmakta olup, sürdürülebilir bir ekonomik entegrasyonun sağlanabilmesi için net ve belirli politikaların, mekanizmaların ve kurumsal düzenlemelerin aşamalı olarak hayata geçirilmesi gerekmektedir. Öte yandan, yapısal yaklaşım ise Kindleberger, Marshall, Myrdal ve Perroux gibi araştırmacıların çalışmalarında yansıyan eleştirel bir perspektifi temel almakta ve entegrasyon süreçlerinde gerçekleşen derin yapısal dönüşümlere vurgu yapmaktadır. Bu yaklaşım, yalnızca günlük siyasi eylemlerle sınırlı kalmayıp, ulusal düzeydeki ekonomik ve sosyal yapıda meydana gelen köklü değişimleri de analiz etmektedir. Bu bağlamda, yapısalcı görüş, entegrasyonun başarıyla gerçekleştirilebilmesi için sadece kısa vadeli önlemler veya geçici anlaşmaların yeterli olmayacağını; aynı zamanda her bir

ülkenin iç yapılarında kapsamlı reformlar gerçekleştirilmesi gerektiğini savunmaktadır. Bu yaklaşım, geleneksel statik gümrük birliği teorisinin ötesine geçerek, daha bütüncül ve dinamik analizler sunmayı amaçlamıştır. Günümüz modern teorileri ise, ekonomik entegrasyonun sosyal ve ekonomik faydalarını azamiye çıkarmaya odaklanmaktadır (Bolaños, 2016, 4). Aşağıda, ekonomik entegrasyonun temelini oluşturan başlıca teorilerin analizi yer almaktadır.

2.2.1. Gümrük Birliği Teorisi

Gümrük Birliği Teorisi (Customs Union Theory), ekonomist Jacob Viner'in çalışmalarına dayanmaktadır. Bu teoriye göre, gümrük birliği, üye ülkelerin iç ticaretinde gümrük vergilerinin kaldırılması ve ortak bir dış tarifede uzlaşılmasıyla oluşan bir ekonomik entegrasyon modelidir. Böyle bir düzenleme, üye ülkeler arasındaki ticaret hacminin artmasına katkıda bulunmayı hedeflemektedir. Viner'in temel görüşleri doğrultusunda, gümrük birliğinin ekonomik etkileri iki ana kaynaktan kaynaklanmaktadır: Birincisi, gümrük vergilerinin kaldırılması sonucu ortaya çıkan fiyat indirimleriyle birlikte talepte oluşan artıştır. Bu durumda, yerel pazarlarda ürünlerin yerli üreticilerden ithalatçılara kayması teşvik edilebilmektedir. İkinci olarak ise, yabancı tedarikçiler yerine, gümrük muafiyetinden yararlanan iç tedarikçilerin tercih edilmesi söz konusudur. Bu bağlamda, gümrük birliğinin dünya genelinde refah seviyesini artırması beklenmekle birlikte, bu artışın mutlaka optimum seviyeye ulaşacağı garanti edilmemektedir. Jakob Viner, gümrük birliklerinin etkilerini sistematik bir biçimde analiz etmiş ve "ticaretin yaratılması" ile "ticaretin sapması" kavramlarını, bu birliklerin ekonomik refah üzerindeki etkilerini değerlendirmek amacıyla kuramsal bir çerçeve olarak geliştirmiştir. Bu çerçeve, ekonomik entegrasyon araştırmalarında hâlen temel bir teorik çerçeve olarak kabul edilmektedir. Bu süreç, toplam ekonomik verimlilik açısından olumlu katkılar sağlamaktadır; çünkü kaynakların daha etkin kullanımını teşvik eder ve küresel ölçekte kaynak dağılımını optimize etmektedir. Bununla birlikte, bu düzenlemelerin olumsuz etkileri de bulunmaktadır. Örneğin, düşük maliyetli dış tedarikçiler yerine yüksek maliyetli yerli üreticilerin tercih edilmesiyle üretim kaymaları yaşanmaktadır. Bu durum, küresel üretim dengelerini ve ekonomik verimliliği olumsuz yönde etkilemektedir. Viner'in analizlerine göre, gümrük birliğinin toplam ekonomik

etkisi, mevcut koşullara ve uygulanan düzenlemelere bağlı olarak değişkenlik göstermektedir. Teorik açıdan, ideal bir gümrük birliği, ticareti teşvik eden düzenlemelerden daha fazla fayda sağlayabilir ve ticaret sapmalarını azaltmaktadır. Bu çerçevede, söz konusu ekonomik düzenlemelerin uygulanabilirliği ile potansiyel fayda ve risklerin dikkatle değerlendirilmesi büyük önem taşımaktadır. Böylece, genel refahı artıran gümrük birlikleri ile refahı azaltan uygulamalar arasında ayırım yapılabilir (Viner, 1950, 4, 66–68).

Geleneksel gümrük birliği teorisi, ağırlıklı olarak bu birliklerin ekonomik refah üzerindeki etkilerini incelemiş ve kazanç veya kayıpların kaynaklarını sınırlı kapsamda ele almıştır. Bu kaynaklar beş temel başlık altında toplanmaktadır: Birincisi, nispi üstünlük temelinde üretim uzmanlaşması olup, bu unsur uluslararası ticaretin geleneksel kazançlarının temelini oluşturmaktadır. İkincisi, piyasa genişlemesiyle sağlanan maliyet avantajları (ölçek ekonomileri); üçüncüsü, ticari değişim koşullarındaki değişiklikler; dördüncüsü, yabancı rekabetin güçlendirilmesiyle elde edilen verimlilik artışları ve beşincisi, ekonomik büyüme oranları üzerindeki etkilerdir. Ancak, geleneksel teori genellikle yalnızca ilk unsur üzerinde yoğunlaşmış olup, ikinci ve üçüncü unsurlar sınırlı düzeyde dikkate alınmıştır; beşinci unsur ise analitik çerçeveden dikkate alınmamıştır. Ayrıca, dördüncü unsur, yaygın olarak kabul edilen "teknik üretimde tam verimlilik" varsayımı nedeniyle göz ardı edilmiştir. Bu varsayım, saha çalışmalarıyla gözlemlenen ekonomik gerçeklerle sıkça çelişmektedir (Lipsey, 1960, 496).

2.2.2. Entegrasyon Süreçleri: Béla Balassa Perspektifleri

Balassa (1961), ekonomik entegrasyonu, ulusal devletlerin ekonomik birimleri arasındaki ayrımcılığın ortadan kaldırılmasını amaçlayan çeşitli önlemleri içeren bir süreç olarak tanımlamaktadır. Ortaya çıkan entegrasyon biçimleri, farklı alanlarda ayrımcılığın sona erdirilmesiyle ifade edilir. Bu kavram, yalnızca tam entegrasyonla sınırlı olmayıp, serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği, ortak pazar, ekonomik birlik ve tam ekonomik entegrasyon gibi çeşitli aşamaları kapsamaktadır. Ekonomik entegrasyon teorisi, farklı entegrasyon biçimlerini, bunların gerçekleştirilmesi için gereken önlemleri, ekonomik etkilerini ve entegre bölgelerdeki optimizasyon sorunlarını

incelemektedir. Bu teori, uluslararası ekonominin önemli bir parçası olarak kabul edilmekle birlikte, üretim faktörlerinin hareketi, ekonomik politikaların koordinasyonu ve geleneksel teoride yer almayan diğer unsurlar gibi konuları da ele alarak uluslararası ticaret teorisinin kapsamını genişletmektedir. Ekonomik entegrasyonun aşamaları şunlardır:

1. Serbest Ticaret Bölgesi (FTA: Free Trade Area):

Bu seviyede, üye ülkeler arasında gümrük vergileri kaldırılarak serbest ticaret bölgesi oluşturulmaktadır. Üye ülkeler, dış hedeflere karşı kendi gümrük politikalarını bağımsız şekilde yürütmeye devam etmektedirler¹.

2. Gümrük Birliği (Customs Union):

Burada, üye ülkeler arasında gümrük vergileri ve kota kısıtlamaları tamamen kaldırılarak, ortak bir gümrük politikası benimsenmektedir. Bu aşamada, ülkeler arasındaki iş birlikleri daha güçlü hale gelmektedir.

3. Ortak Pazar (Common Market):

Bu seviyede, üretim faktörlerinin (iş gücü, sermaye vb.) serbest dolaşımı gerçekleşmektedir. Aynı zamanda, mal ve hizmetlerin yanı sıra üretim faktörlerinin de üye ülkeler arasında özgürce hareket etmesi sağlanmaktadır².

4. Ekonomik Birlik (Economic Union):

Bu aşamada, üye ülkeler arasında makroekonomik politikaların koordinasyonu veya entegrasyonu bir dereceye kadar sağlanmaktadır. Para politikaları ve maliye politikaları gibi alanlarda uluslararası sınırları aşan düzenlemeler oluşturulmakta ve yetkiler merkezileştirilmektedir. Örneğin, AB'nin rekabet politikaları ve ortak piyasa düzenlemeleri bu çerçevede ilerlemektedir.

5. Tam Ekonomik Entegrasyon:

Tam ekonomik entegrasyonun gerçekleştirilmesi amacıyla, öncelikle mali ve ekonomik politikalar da dahil olmak üzere ilgili tüm politikaların

¹ NAFTA (şimdi USMCA) – ABD, Kanada ve Meksika arasında (1994-2020)

² Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) – AB'nin atası. 1957 Roma Antlaşması ile kuruldu

uyumlaştırılması gerekmektedir. Ayrıca, bu entegrasyona katılan tüm ülkeler açısından bağlayıcı kararlar alabilme yetkisine sahip uluslararası bir yönetim organının kurulması zorunludur³ (Balassa, 1961, 5–6).

2.2.3. Optimum Para Bölgesi Teorisi

Optimum Para Bölgesi (OCA) Teorisi, Mundell (1961) ve McKinnon (1963) tarafından geliştirilen temel çalışmalar üzerine inşa edilmiştir. Bu araştırmalar, sabit ve esnek döviz kuru sistemlerinin avantajlarıyla ilgili akademik tartışmalarda önemli bir rol oynamıştır. Her iki çalışma, tek bir para biriminin, özellikle de sabit döviz kuru sisteminin en uç biçimini temsil ettiğini ortaya koymaktadır. İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde, özellikle Bretton Woods sistemi kapsamında, sabit döviz kurlarının egemen olduğu ortamda, döviz kuru sistemlerine ilişkin tartışmalar büyük ölçüde teorik temellere dayanmıştır. O dönemde yaygın olan "her ülkenin kendi ulusal parası olmalı" ilkesi, esnek döviz kuru sistemlerinin para bölgesi oluşturmadaki uygulama alanını sınırlamıştır. Ancak, uluslararası para sisteminde yaşanan köklü değişimler, özellikle 1970’lerin başında büyük para birimlerinin dalgalanmaya bırakılması ve Avrupa Parasal Birliği’nin öncü deneyimi, para bölgeleriyle ilgili çalışmaların pratik boyut kazanmasını sağlamıştır. Bu gelişmeler hem akademik hem de siyasi ilgiyi artırmış ve önümüzdeki on yıllar boyunca bu ilgiyi devam ettirmiştir (Pomfret, 2005, 869).

OCA Teorisi, farklı ekonomi arasında para birliği oluşturmak için gereken ideal koşulları değerlendirmeye yönelik genel kabul görmüş bir çerçeve sunmaktadır. Ancak, "optimumluk koşulları" kriterleri için tek bir standart ölçüm yöntemi bulunmamaktadır. 1960’larda geliştirilen OCA teorisinin ilk kriterleri, pratikte sınırlı bir kullanılabilirlik göstermektedir (Kunovac vd., 2023, 2).

1990’ların sonlarına doğru, OCA’nın bazı özellikleri daha detaylı şekilde tanımlanmış ve bu özellikler, üye ekonomilerdeki ekonomik şokların benzerliği kavramını kapsamlı biçimde ortaya koymuştur. Bu özellik, çeşitli unsurlar arasındaki etkileşimi dikkate alarak, (simetrik şoklar) kavramını incelemek için

³ ABD (Amerika Birleşik Devletleri) örneğidir

önemli bir temel oluşturmuştur. Bu yaklaşım, her bir ülkenin iş döngülerinin ekonomik entegrasyon süreciyle uyumunu artırmayı ve ortak para politikasının üyeler arasında istikrarı etkin bir şekilde sağlayabilmesini desteklemektedir (Frankel ve Rose 1998, 1012, 1020–1024).

Mundell (1961) tarafından geliştirilen OCA Teorisi, ortak bir para biriminin benimsenmesi amacıyla coğrafi bölgelerde bulunması gereken temel kriterleri belirlemiştir. Bu teoriye göre, optimal para alanının oluşturulabilmesi için aşağıdaki temel koşulların sağlanması zorunludur: İşgücü Hareketliliği, Fiyat ve Ücret Esnekliği, Dış Ticaret Açıklığı, Asimetrik Şokların Ortaklığı, Ülkelerin Büyüklüğü, Ekonomik Yapıların Benzerliği, Ürün Çeşitliliği ve Mali Entegrasyon Seviyesi. Bu kriterler, ekonomik bir birliğin ortak para birimini benimsemesi halinde potansiyel faydaların değerlendirilmesinde temel referans noktalarını oluşturmaktadır:

- **Ülkelerin Büyüklüğü:** Üye ülkelerin ekonomik büyüklükleri dikkate alınmalı; daha büyük ülkeler, şoklara karşı daha dayanıklı bir yapı gösterebilir (Groll, 2020, 331)
- **İşgücü Hareketliliği:** Üye ülkeler arasında işgücünün serbestçe hareket edebilmesi sağlanmalıdır. Bu durum, ekonomik şokların olumsuz etkilerini hafifletir ve işsizliğin ekonomik dağılımını dengelemeye katkıda bulunur.
- **Asimetrik Şokların Ortaklığı:** Üye ülkelerin benzer ekonomik şoklara maruz kalması gerekir. Farklı şoklara karşı ülkelerin farklılık göstermesi, ortak para politikalarının etkinliğini azaltabilir (Mundell, 1961, 660-661).
- **Fiyat ve Ücret Esnekliği:** Fiyatlar ve ücretler, ekonomik dengeyi sağlamak amacıyla yeterince esnek olmalıdır. Bu esneklik, piyasalardaki değişikliklere -büyük döviz kuru dalgalanmaları olmadan- uyum sağlamayı mümkün kılar.
- **Dış Ticaret Açıklığı:** Üye ülkeler arasında yoğun bir dış ticaret ilişkisi bulunmalı, böylece ekonomik entegrasyon güçlendirilir ve mal ile hizmet hareketi kolaylaşır.
- **Mali Entegrasyon Seviyesi:** Üye ülkeler arasında güçlü mali bağlantılar kurulu olmalı; bu, sermaye hareketlerini kolaylaştırır ve uluslararası ticareti destekler (McKinnon, 1963, 717–722).

- Ekonomik Yapıların Benzerliği: Üye ülkelerin ekonomik yapılarında benzerlik olması, politikaların koordinasyonunu ve uyumunu kolaylaştırır.
- Ürün Çeşitliliği: Üye ülkelerin üretim portföylerinde çeşitlilik bulunmalı, bu da ekonomik şoklara karşı riskleri azaltır (Kenen, 1969, 170, 176–178).

2.2.4. Yeni Bölgecilik

Soğuk Savaş’ın sona ermesinden sonra, uluslararası sistem, entegrasyon modellerinin derinleşmesiyle bölgesel ekonomik ilişkilerin yeniden yapılandırıldığı, kamuya ait olmayan engellerin kaldırıldığı, üretim faktörlerinin hareketliliğinin artırıldığı ve ekonomik ile çevre politikalarının koordinasyonunun sağlandığı çok kutuplu bir yapıya doğru önemli bir dönüşüm geçirmiştir. 2008 küresel finansal krizi, özellikle ortak kaynakların yönetimi ve sürdürülebilir kalkınma gibi zorluklarla karşılaşan ülkelerde, bu modellerin ekonomik dayanıklılık mekanizmalarındaki önemini artırmıştır. Ulusal egemenlikle ilgili kaygılar, bölgesel yönetim mekanizmaları aracılığıyla kurumsal iş birliği fırsatlarına dönüştürülmüş; bu mekanizmalar, sınır ötesi enerji, su ve doğal kaynakların etkin kullanımını sağlamak, maliyetleri düşürmek, rekabet gücünü artırmak ve çevre ile iklim konularını bölgesel iş birliği kapsamında ele almak amacıyla geliştirilmiştir (Baldwin ve Wyplosz, 2020, 14, 160, 189, 221, 225).

Yeni bölgesellik teorisi, bölgesel entegrasyonun geleneksel çerçevesini aşan kavramsal bir gelişmedir. Bu teori, bölgesel pazar sistemlerinin oluşturulması ve koruyucu politikaların uygulanmasının yalnızca yerel avantajları artırmayı amaçlamadığını; aynı zamanda küreselleşmenin ve hızla değişen dönüşümlerin yarattığı belirsizlik ve istikrarsızlıklarla mücadelede stratejik bir tepki olarak görüldüğünü öngörmektedir. Özellikle Çift Kutuplu Sistem’in çöküşü ve 11 Eylül saldırılarının etkilerinin artmasıyla birlikte, bölgesel güç ve entegrasyon dinamikleri yeniden şekillenmiştir. Bu bağlamda, yeni bölgesellik sadece geçici bir aşama değil, ekonomik dönüşümlerle birlikte siyasi-ekonomik yeniden yapılandırmalar ve bölgesel güvenlik teorilerindeki gelişmeleri birbirine bağlayan, küreselleşmeyi çok boyutlu bir perspektifle yeniden değerlendiren bir analitik çerçeve olarak kabul edilmektedir. Bu

yaklaşım, geleneksel ekonomik entegrasyona dayalı modeller ile, modern güvenlik ve siyasi boyutları içeren bölgesel yapıları şekillendiren modeller arasındaki temel farkları ortaya koymaktadır. Geleneksel bölgesellik kavramı, özellikle 1980'li yıllarda belirli bölgesel alanlarda hızla gelişen uluslararası iş birliği modellerini ifade etmektedir. Farklı bölgesel entegrasyon biçimleri, yatırım ve ticarete yönelik yasal ve kurumsal engellerin kaldırılmasına yönelik iş birliği çabalarını kapsamaktadır. Geleneksel bölgesellik kavramı, üç ana varsayıma dayanmaktadır:

- Bölgesel iş birliğinin daha geniş pazarlarda geliştirilmesi, ticari verimliliğin artması ve iş bölümünün ilerlemesi suretiyle, bölgenin genel ekonomik büyümesine olumlu katkılar sağlanacağı öngörülmektedir. Erken dönem bölgesel örgütler, genellikle gümrük birliği ve diğer engellerin kaldırılmasına odaklanarak, ticaret ve yatırımı teşvik etmeyi amaçlamıştır.
- Bölgesel ekonomik iş birliğinin, siyasi gerilimleri azaltabileceği ve bölgedeki askeri çatışma risklerini düşürebileceği varsayılmaktadır; böylece, sınırlı kaynaklar daha çok ekonomik kalkınma faaliyetlerine yönlendirilerek, bölgesel istikrar desteklenmektedir.
- Bölgesel entegrasyonun güçlendirilmesiyle, ortak meydan okumalara karşı ortak tutumlar geliştirilmekte ve kolektif savunma mekanizmaları ile sınır ötesi ortak mülkiyetlerdeki kaynakların paylaşımından sağlanan faydalar artırılmaktadır (Hettne ve Söderbaum, 2000, 2-4, 15-16).

Bölgesel entegrasyon, gümrük tarifeleri ve menşe kurallarının kaldırılmasıyla sınırlı yüzeysel biçimlerden, yatırım, fikri mülkiyet haklarının korunması, sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi ve rekabet politikaları gibi düzenleyici konuları kapsayan derin anlaşmalara kadar uzanan çok katmanlı bir süreçtir. Yirminci yüzyılda bölgesel anlaşmalar (geleneksel bölgeselcilik) ağırlıklı olarak sınırdaki engellerle sınırlıyken; günümüz ticaretinin, ticaret, yatırım ve hizmetlerin birbirine bağlı olduğu "ticaret-yatırım-hizmetler ağı" temelinde şekillenmesi, sınır ötesi düzenlemeleri içeren daha karmaşık kuralların gelişmesine ihtiyaç doğurmuştur. Bu ihtiyacı karşılamak amacıyla, DTÖ dışında, "yirmi birinci yüzyıl bölgeselcilikleri" (yeni bölgeselcilik) olarak tanımlanan yeni bir süreç gelişmiştir. Bu yeni bölgeselcilik modeli, pazarlara tercihli erişim sağlamaktan ziyade, şirketlerin

sınırları aşan faaliyetlerini kolaylaştıracak kurumsal altyapının inşasına odaklanmaktadır. Bu dönüşüm, anlaşmaların temel mantığında köklü bir değişim yaratmıştır: yirminci yüzyıl anlaşmaları "piyasalara erişimin takas edilmesi" üzerine kurulu iken; günümüz anlaşmaları "yerel reformlar karşılığında yabancı üretim tesisleri" kurma anlayışını benimsemektedir. Gelişmekte olan ülkeler, teknoloji ve yatırım çekmek amacıyla yapısal reformlar gerçekleştirmektedirler. Buna karşılık, geleneksel analiz araçları, özellikle gümrük tarifelerine odaklanan Viner kuramı, bu dinamikleri tam anlamıyla açıklamada yetersiz kalmaktadır. Bunun yerine, yerel düzenlemelerin sınır ötesi işletme ortamını nasıl etkilediğini dikkate alan "düzenleyici iktisat" yaklaşımına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedenle, yeni bölgeselcilik, geçmişteki bölgesel entegrasyonların sadece bir devamı olmaktan öte, yeni bir ticaret yönetimi modeli olarak ortaya çıkmaktadır (Baldwin, 2011, 3, 8, 11, 25, 28).

2.2.5. Özet ve Değerlendirme

Uluslararası ilişkiler ve küresel ekonomi, çok kutuplu sistemin karmaşıklığının artması, küreselleşmenin etkileri, uluslararası rekabetin yoğunluğu ve ekonomik-politik ilişkilerdeki istikrarsızlıklar nedeniyle önemli yapısal dönüşümler yaşamaktadır. Bu bağlamda, bölgesel entegrasyon, günümüz küresel ekonomik sisteminin belirgin unsurlarından biri haline gelmiştir. Ülkeler, ekonomik istikrarı güçlendirmek ve sürdürülebilir kalkınmayı desteklemek amacıyla daha yüksek düzeyde bölgesel entegrasyon çabaları içerisinde.

Bölgesel entegrasyon, günümüz ekonomik ortamında önemli bir gelişme olup, son yıllarda MERCOSUR, ASEAN ve USMCA (NAFTA’nın yerine geçen anlaşma) gibi bölgesel birliklerin oluşumu, devletlerin ekonomik ve politik iş birliğini güçlendirme yönündeki arzularını yansıtmaktadır. Bölgesel entegrasyon teorisi başlangıçta neo-klasik ekonomi ilkelerine dayansa da zamanla daha kapsamlı ve dinamik yaklaşımları benimsemiştir.

Bu çerçevede, bölgesel entegrasyonun siyasi ve ekonomik istikrarı güçlendirebileceği, ticari verimliliği artırabileceği ve iş birliği fırsatlarını geliştirebileceği görülmektedir. Ancak, politika koordinasyonu, ekonomik şokların yönetimi ve ulusal ile bölgesel çıkarların dengelenmesi gibi çeşitli

zorluklar da mevcuttur.

Geleneksel ile modern bölgeselleşme modelleri arasında belirgin farklar bulunmakla birlikte, her iki yaklaşım da devletlerin bölgesel iş birliğini güçlendirmeyi ve daha yüksek seviyede koordinasyon sağlamayı amaçlamaktadır. Geleneksel model, özellikle ticaret ve yatırım engellerinin kaldırılmasına odaklanırken, modern yaklaşım daha kapsamlı ve çok boyutlu bir çerçeve sunmakta; güvenlik, çevre ve doğal kaynakların yönetimi gibi çeşitli alanları da kapsayarak entegre bir bölgesel perspektifi benimsemektedir.

3. TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİ

Gelişmekte olan ülkeler, Türkiye de dahil olmak üzere, genellikle ham ve emek yoğun ürünler üzerinde ihracat yaparken, sermaye yoğun ürünlerin ithalatına bağımlı kalmaları nedeniyle ticaret dengelerinde açıklar vermektedirler. Bu durum, ilgili ülkeler için olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Türkiye’nin 1980’lerden önce uyguladığı ithal ikameci politikalar, beklenen sonuçları vermemiş ve ülkeyi uluslararası ekonomiden neredeyse izole etmiştir. Ancak, 1980’lerden itibaren benimsenen ihracat odaklı politika ile birlikte, özellikle 1994 ve 2001 yıllarında yaşanan ekonomik krizlerin ardından Türkiye’nin uluslararası pazarlara açılması hız kazanmıştır (Yılmaz, 2021, 99–100, 117).

Bu süreç, Türkiye’nin 1995 yılında DTÖ’ye katılımıyla başlamış ve 1996 yılında AB ile gümrük birliği anlaşmasını imzalamıştır. 2001 yılı ekonomik krizinden sonra, verimlilik ve rekabet gücünü artırmaya yönelik yapısal reformlar gerçekleştirilmiştir. Bu çerçevede, toplam mal ve hizmet ihracatı 1980 yılında yaklaşık 3,5 milyar \$ iken (GSYİH’ye oranı yaklaşık %5), 2023 itibarıyla yaklaşık 364 milyar dolara ulaşmış ve GSYİH’ye oranı %32 seviyesine yükselmiştir (DB, 17.12.2025, www.worldbank.org).

Bu bölümde Türk dış ticaretinin gerçekliği beş ana başlık altında incelenecektir. İlk olarak, Türk dış ticaret politikası değerlendirilecek, ikinci olarak, Türkiye’deki dış ticaret uygulamaları ele alınacaktır. Üçüncü ve dördüncü bölümlerde sırasıyla ithalat ve ihracat yapıları üzerinde durulacak, beşinci ve son bölümde ise dış ticaret dengesi hakkında bilgi verilecektir.

3.1. Dış Ticaret Politikası

Türkiye’nin bölgesel ve küresel çıkarlarını koruma ve sürdürülebilir barış ile kalkınma için uygun koşullar oluşturma amacını güden Türk dış politikası, bu hedeflere ulaşmak için çeşitli siyasi, ekonomik, insani ve kültürel araçları etkin bir şekilde kullanmaktadır. Türkiye, özellikle MENA ülkeleri dahil olmak üzere dünya genelindeki ülkelerle siyasi ve ekonomik ilişkilerini güçlendirerek bu ülkelerle yakın iş birlikleri geliştirmeye odaklanmıştır. 1980’lerde ihracatı teşvik politikası benimseyen Türkiye, 1985 yılında GATT anlaşmasına katılım gerçekleştirerek ihracat sübvansiyonlarını üç yıl içerisinde

azaltmış ve 1993 yılından itibaren ithalat vergilerinin büyük bir kısmını standartlaştırarak azaltma yoluna gitmiştir (Legamart, 02.10.2024, www.legamart.com).

İhracata yönelik politikaların benimsenmesi ve AB ile gümrük birliği sürecinin ilerletilmesi sonrasında Türkiye, DTÖ çatısı altında, kuralları ve anlaşmaları iç reformların, sübvansiyonlar, yatırım kuralları ve tarifelerde serbestlik gibi alanlardaki yönlendirmelerinin önemli bir parçası haline getirmiştir. 1980’lerden itibaren uygulanan ticaretin serbestleştirilmesi politikası (Akman, 2012, 136, 165–166; Akardeniz vd., 2023, 420) DTÖ’nün çok taraflı yaklaşımından önce Türk sanayisinin küresel pazarlara entegrasyonunu sağlamada önemli bir rol oynamıştır. Türkiye, ekonomik yapısal sorunları ve ticaret politikalarıyla ilgili zorluklar nedeniyle ticaret ortaklarıyla ilişkilerinde karşılıklılık ilkesini gözeterek temkinli bir tutum sergilemektedir; aynı zamanda sosyal ve ekonomik kalkınmayı desteklemekte ve çok taraflı ticari serbestleşmeden elde edilen kazanımları en üst düzeye çıkarmaktadır. Türk dış ticaret politikası, DTÖ ilkeleri çerçevesinde ticaretin serbestleştirilmesine yönelik bir yaklaşım ile şekillenmektedir. Bu durum, Türkiye’nin küresel piyasalara açık olmasını ve mal ile hizmet ticareti, yatırım tedbirleri, ticaretle bağlantılı fikri mülkiyet hakları gibi alanlarda DTÖ’nün çok taraflı mekanizmalarına olan bağlılığını gerektirmektedir (Akman, 2012, 136, 165–166). Aşağıda, Türkiye’nin dış ticaret politikasının en önemli boyutları sunulmaktadır.

3.1.1. Dış Ticaret İçin Yasal ve Düzenleyici Çerçeve

Türkiye’de dış ticaretin düzenlenmesi, birden fazla devlet kurumunun görev paylaştığı bir yapı içinde yürütülmektedir. Dış ticaretle ilgili politika ve düzenlemelerden başta Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı (TCTB) sorumlu olmaktadır (TCTB, 15.10.2025. www.trade.gov.tr). Sınır kapılarında gümrük işlemlerini ise bu bakanlığa bağlı Gümrükler Genel Müdürlüğü (GGM) uygulamaktadır (GGM, 15.10.2025, <https://ggm.ticaret.gov.tr/>). Dış ticaretle bağlantılı vergi konuları, mesela katma değer vergisi ya da özel tüketim vergisi gibi, Hazine ve Maliye Bakanlığı (HMB)’nın sorumluluğunda olmaktadır (HMB, 15.10.2025, www.hmb.gov.tr). Döviz kambiyo sistemi de yürürlükteki mevzuat çerçevesinde, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB)

tarafından, HMB ile iş birliği içinde yönetilmektedir (TCMB, 15.10.2025, www.tcmb.gov.tr). Tüm bunlar, Türk dış ticaret sisteminin bakanlıklar ve kurumlar arası iş birliğine dayanan çok kurumlu bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir. Aşağıda, dış ticaretin yasal ve düzenleyici çerçevesini oluşturan bazı temel mevzuat örnekleri yer almaktadır:

- Gümrük Kanunu No. 4458 (Cumhurbaşkanlığı Mevzuat Bilgi Sistemi, 1999),
- Yürürlükten kaldırılan 3350 sayılı Kararname'nin yerine gelen mevcut Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi'ni uygulamak üzere İthalat Rejimi Tebliği (2023/6) yürürlükte olan son tebliğdir (TCTB, 20.11.2025, www.ticaret.gov.tr).
- 2022/1 sayılı İhracat Tebliği yürürlükte olup, 95/7623 sayılı eski Kararname ise yeni bir Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile yürürlükten kaldırılmıştır (TCTB, 19.11.2025, www.ticaret.gov.tr).
- Dış Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun 2976 (Resmî Gazete, 1984).
- Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler Yönetmeliği (Resmî Gazete, 2023)
- Türk Parası Kıymetini Koruma Kanunu (Resmî Gazete, 1930)
- Serbest Bölge Kanunu No. 3218 (Resmî Gazete, 1985)
- Kaçakçılıkla Mücadele Kanunu No. 4926 (Resmî Gazete, 2003)
- Katma Değer Vergisi Kanunu No. 3065 (Cumhurbaşkanlığı Mevzuat Bilgi Sistemi, 1985)
- Özel Tüketim Kanunu No. 4760 (Resmî Gazete, 2002)
- Yatırımların Devlet Yardımları Hakkında Kanun (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2020).

3.1.1.1. İthalat Sistemi

Türkiye’de ithalat rejimi, uluslararası ve bölgesel taahhütlere dayanan bütünleşik ticaret politikalarının ayrılmaz bir parçasıdır. Bu taahhütler arasında en önemli olanlar, 1996 yılında yürürlüğe giren AB ile Gümrük Birliği anlaşması ile DTÖ’ne üyelik olarak öne çıkmaktadır. Gümrük Birliği kapsamında, Türkiye’nin ticaret sisteminde kritik bir dönüm noktası

yaşanmıştır. AB’nin ortak ticaret politikalarını benimsemiş, AB dışındaki ülkelerden gelen sanayi ürünleri ithalatında Ortak Gümrük Tarifesi’ni uygulamaya başlamıştır. Ayrıca, Türkiye ile AB arasında tüm gümrük vergileri ve kantitatif kısıtlamalar kaldırılmıştır. Türkiye’de ithalat sistemi, İthalat Rejimi olarak adlandırılan çerçeve çerçevesinde yönetilmektedir. Bu rejim, her yıl güncellenmekte ve Aralık ayında Resmî Gazete’de yayımlanarak, takip eden yılın 1 Ocak’ından itibaren yürürlüğe girmektedir. İthalat rejimi, Türkiye’nin uluslararası yükümlülüklerini doğrudan yansıtmaktadır. Bu çerçevede DTÖ kurucu anlaşmasının hükümleri, AB ile Gümrük Birliği şartları ve Türkiye’nin ikili ve bölgesel düzeyde imzaladığı serbest ticaret anlaşmaları dikkate alınmaktadır (Ekonomi Bakanlığı, 2012, 5).

İthalat rejimi, ulusal ekonomik çıkarların korunması ve uluslararası ticaretin gerekliliklerine uygun şekilde ithalat faaliyetlerinin düzenlenmesi amacıyla geliştirilmiştir. Bu rejim, küresel ticarete entegrasyonla birlikte yerel ekonomiyi dış şoklardan korumayı hedefleyen stratejik bir ekonomik araç olarak kullanılmaktadır. Rejim, çok kademeli gümrük tarifelerine dayanmakta olup, standart gümrük tarifelerinin yanı sıra ek vergiler (örneğin, toplu konut fonu katkısı), miktar kısıtlamaları (kotalar ve denetimler) ve dış politika çerçevesinde belirli ülke gruplarına yönelik gümrük muafiyetleri veya indirimleri içeren hedefli ticari tercih sistemlerini kapsamaktadır. İthalat rejiminin amacı yalnızca gelir elde etmek veya ticaret akımlarını düzenlemekle sınırlı kalmayıp, yerel katma değeri artırmak, sanayi inovasyonunu teşvik etmek ve ulusal üretim yapısını yönlendirmek suretiyle ödemeler dengesinde esneklik sağlamak gibi stratejik hedefleri de içermektedir (Resmî Gazete, 2020).

3.1.1.2. İhracat Sistemi

Türkiye’nin de iktisadi büyüme düzeyini yükseltmesi için ihracatın arttırılması önemli bir durumdur (Taş vd.,2020,39). Türkiye’de ihracat sistemi, 1980’li yılların başından itibaren ithal ikamesi modelinden ihracata dayalı büyüme modeline geçişle birlikte temel ekonomik politika eksenine haline gelmiştir (Tıraş ve Atılgan, 2025, 391). Bu dönüşüm, Türkiye ekonomisinin küresel entegrasyonunu sağlamış ve ihracat performansında önemli artışlara neden olmuştur. Bu süreçte ihracat yapısında köklü değişiklikler yaşanmış;

tarımsal ürünlere dayalı ihracattan sanayi ürünlerinin ön planda olduğu bir modele geçiş gerçekleşmiştir. 1996 yılında yürürlüğe giren AB ile Gümrük Birliği anlaşması, Türkiye’nin dış ticaretinde önemli bir dönüm noktası olmuştur. Bu anlaşma çerçevesinde Türkiye, sanayi ürünleri ihracatında AB ülkelerine yönelik tüm gümrük vergilerini ve kantitatif kısıtlamaları kaldırmış; aynı zamanda AB’nin üçüncü ülkelere uyguladığı ortak ticaret politikasını ve Ortak Gümrük Tarifesini benimsemiştir. Bu dönüşümler, DTÖ kurallarına uyum sağlamak amacıyla gerçekleştirilen düzenleyici reformlar ve devlet destek programlarıyla da desteklenmiştir. Özellikle, yüksek katma değerli, Ar-Ge ve ileri üretim teknolojilerine dayalı sektörlerle yönelik yatırımları teşvik eden "Yeni Teşvik Sistemi" bu kapsamda öne çıkan uygulamalardan olmuştur (Ekonomi Bakanlığı, 2012, 4–5, 12, 16).

Türkiye'nin ihracat sistemi, ülkenin ekonomik ve stratejik hedefleri doğrultusunda uluslararası ticaretin kolaylaştırılması ve teşvik edilmesini amaçlayan kapsamlı bir düzenleyici yapı oluşturmuştur. İhracat Sistemi Kanunu ve TCTB 'nın yayımladığı uygulama düzenlemelerine göre, ihracat; malların Türk gümrük bölgesinden çıkışını veya serbest bölgelere sevk edilmesini ifade eder; bu işlemin şekil veya yönteminin önemi bulunmamaktadır. Bu sistem, geleneksel ihracat yöntemlerinin yanı sıra konsinye ihracat, takas, ithal edilen malların yeniden ihracı, uluslararası ihale sözleşmeleriyle ilişkili ihracat (offset), transit ticaret ve uluslararası işletme kirası gibi farklı ihracat türlerini de kapsamaktadır. Tüm bu biçimler, şeffaflık ve uyum ilkeleri gözetilerek tek bir düzenleyici çerçeve altında değerlendirilir. Türkiye’de ihracat işlemleri hem ihracat mevzuatına hem de gümrük düzenlemelerine uygun olarak yürütülmektedir. İhracatın başlatılabilmesi için genel esaslara tabi durumlarda gümrük beyannamesinin İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği’nden onay alınması gerekmektedir. Bu çerçevede, fiili ihracat sürecinin uygulanması ve denetimi gümrük idarelerinin sorumluluğunda yer alırken; İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği’nin görevi, beyannamelerin onayına veya kaydına ilişkin idari işlemi yürütmek ve ilgili bilgileri gümrük makamlarıyla paylaşmaktır. Ayrıca, özellikle hassas malzemeler veya ileri teknoloji ürünler gibi özel denetim ve uluslararası kısıtlamalara tabi malların ihracatında, TCTB’ndan önceden izin veya kayıt alınması zorunludur. Elektronik ihracat (e-ihracat), farklı bir uygulama biçimi değildir; Türk ürünlerinin dijital platformlar aracılığıyla doğrudan

yurtdışındaki pazarlara satışını kolaylaştıran geleneksel prosedürlerin dijital ortama taşınmış halidir ve yasal mevzuata tam uyum sağlamaktadır. Sistem, alıcının malı reddetmesi veya doğal afetler ile siyasi krizler gibi beklenmedik durumlar nedeniyle teslimatın mümkün olmaması hâlinde de dikkate alınmaktadır. Bu tür durumlarda, malın geri gönderilmesi veya işlemin iptali amacıyla cezai yükümlülüklerin uygulanmadığı düzenlemeler bulunmaktadır. Aynı zamanda, transit ticaret sıkı kurallara bağlanmış olup, TCTB tarafından belirlenen tehlikeli madde sınıflandırmasına tabi malların veya yasaklı ülkelere yapılan nakliyelerin gerçekleştirilmesi mümkün değildir. Bunun yanı sıra, ihracat gelirlerinin döviz cinsinden çevrimleri, ulusal ekonomiye döviz girişi sağlamak ve finansal istikrarı desteklemek amacıyla sıkı döviz kuralları çerçevesinde düzenlenmektedir. Genel olarak, Türk ihracat sistemi, ticari akımların kolaylaştırılması ve yasal uyumun sağlanması arasında hassas bir denge kurmakta; aynı zamanda ihracat ürünlerinin çeşitliliğini teşvik ederek Türk şirketlerinin uluslararası rekabet gücünü arttırmayı hedeflemektedir (Resmî Gazete, 2025, Madde 1–22).

Türkiye'nin ihracat sistemi, ihracatın temel bir dayanağı olarak görüldüğü stratejik vizyon doğrultusunda şekillenmektedir; ihracat, ekonomik kalkınmanın başlıca kaynaklarından biri olarak kabul edilmektedir. Sistem, ihracatın teşvik edilmesi, ürün ve pazar çeşitliliğinin sağlanması ve ihracatçıların rekabet gücünün artırılması olmak üzere üç ana odak alanında faaliyet göstermektedir. Bu kapsamda, ihracatla ilgili işlemlerin kolaylaştırılması, gerekli belge ve maliyetlerin azaltılması, limanlar ile organize sanayi bölgeleri arasındaki bağlantıların geliştirilmesi gibi fiziki altyapının iyileştirilmesi ve gümrük ile ihracat işlemlerinde elektronik teknolojilerin kullanımının yaygınlaştırılması öngörülmektedir. Ayrıca, söz konusu politikalar "Taşımacılıktan Lojistiğe Dönüşüm Programı" ve "Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK)" gibi ulusal koordinasyon programları kapsamında, dış ticaret ve gümrükle ilgili teknik komiteler aracılığıyla uygulanmaktadır. Böylece ihracatçıların karşılaştığı engellerin kaldırılması amaçlanmaktadır. İhracat ortamının sistematik ve sürdürülebilir şekilde geliştirilmesi de bu sürecin önemli bir parçasıdır (Delicay, 2015, 63–67).

3.1.2. Uluslararası Anlaşmalar ve Ticaret Ortaklıkları

Türkiye, serbest ticaret anlaşmalarını GATT’a uygun bir şekilde yürütmektedir. DTÖ’nün hükümlerine bağlı kalarak, Türkiye’nin serbest ticaret anlaşmalarının temel yasal dayanağı, Türkiye ile AB arasındaki gümrük birliği olmaktadır. Türkiye ile Avrupa Komisyonu arasındaki Ortaklık Konseyi’nin 1/95 sayılı Kararının 16. Maddesi gereği, Türkiye gerekli önlemleri alacak ve ülkelerle karşılıklı yarara dayalı anlaşmalar müzakere edecektir. Bu bağlamda, Türkiye’nin üçüncü ülkelerle serbest ticaret anlaşmaları müzakere etmesi ve imzalaması, AB ile yapılan anlaşmalarla paralel bir şekilde gerçekleşmektedir. Türkiye, özellikle otonom sistemler ve diğer taraflarla yapılan tercihli anlaşmalar konusunda, politikalarının AB’nin ortak ticaret politikası ile uyumlu olmasını sağlamak için çalışmaktadır. Üçüncü ülkelere yönelik ticaret politikasının yapısı esas olarak tercihli ticaret sistemlerine ve AB’nin ortak gümrük tarifesine dayanmaktadır (TCTB, 15.10.2025, www.trade.gov.tr).

Türkiye ile EFTA ülkeleri arasında 1992 yılında imzalanan serbest ticaret anlaşmaları, AB’nin tercihli düzenlemelerini benimsemeye yönelik önemli bir adım olmuştur. Ayrıca, Türkiye ile AB arasında 1996 başında kurulan Gümrük Birliği, Türkiye’nin AB ticaret ortamına ve standartlarına uyum sağlamasında önemli bir rol oynamıştır. Bu süreç, Türk dış ticaret politikalarının öncelikli konularından biri olarak öne çıkmaktadır. Ortaklık Konseyi kararı doğrultusunda, Türkiye; Macaristan, Bulgaristan, Polonya, Romanya, Slovakya, Çek Cumhuriyeti, İsrail, Estonya, Letonya, Litvanya, Slovenya, Fas, Tunus, Mısır ve Malta ile tercihli ticaret anlaşmalarını önceliklendirmiştir (Deloitte, 2007, 1).

Türkiye’nin Suriye ile olan serbest ticaret anlaşması 12 Haziran 2011’de askıya alınmıştır. Öte yandan, bazı ülkelerin AB’ne üyelikleri sebebiyle, bu ülkelerle imzalanmış 11 serbest ticaret anlaşması yürürlükten kaldırılmıştır. İsrail ile ise 2 Mayıs 2024 tarihi itibarıyla söz konusu anlaşma fiilen yürürlükte değildir. Mevcut yürürlükteki 23 serbest ticaret anlaşması arasında EFTA, Makedonya, Bosna-Hersek, Filistin, Tunus, Fas, Mısır, Arnavutluk, Gürcistan, Karadağ, Sırbistan, Şili, Mauritius, Güney Kore, Malezya, Moldova, Faroe Adaları, Singapur, Kosova, Venezuela, Birleşik Krallık, BAE ve Katar yer almaktadır. Bunun yanı sıra, Lübnan, Sudan ve Ukrayna ile imzalanan Serbest Ticaret Anlaşmaları, ilgili ülkelerdeki iç onay süreçlerinin tamamlanmasının

ardından yürürlüğe girecektir (TCTB, 15.10.2025, www.trade.gov.tr).

Tablo 3.1. Türkiye'nin İmzaladığı Serbest Ticaret Anlaşmaları – İmza ve Yürürlük Tarihleri ile İlgili Mevzuat.

S	Ülke / Bölgesel Grup	İmza Tarihi	Yürürlüğe Giriş Tarihi	Mevzuat
1	Katar	26.11.2018	1.08.2025	Gümrük vergilerinin kaldırılması, Teknik engellerin kaldırılması, Sağlık ve bitki sağlığı önlemleri, Damping ve korunma tedbirleri, Hizmet ticareti, E-ticaret hükümleri, Menşe kuralları ve menşeli ürün uygulamaları, Gümrük usul ve işlemlerinin kolaylaştırılması, Karşılıklı yatırımların teşviki ve hukuki altyapısının güçlendirilmesi, Mali hizmetler ve telekomünikasyon düzenlemeleri, Kâğıtsız (elektronik) ticaretin teşviki, Çevrimiçi tüketici ve kişisel veri korunması ve İstenmeyen elektronik mesajlara karşı önlemler.
2	Birleşik Arap Emirlikleri	3.03.2023	1.09.2023	Tarife indirim modaliteleri (sıfırlama, kademeli indirim, yüzdelik indirim, anlaşma dışı bırakılan ürün, özel mevzuata tabi ürün).
3	Venezuela	17.05.2018	21.08.2020	Mal ticaretinde tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması, Menşe kuralları, Ticarete teknik engeller, Sağlık ve bitki sağlığı önlemleri, Ticaret politikası önlemleri, Anlaşmazlıkların halli, Fikri mülkiyet hakları ve Kurumsal hükümler.
4	Bosna-Hersek	2.05.2019	1.08.2021	Gümrük vergilerinin kademeli olarak kaldırılması, tarife kontenjanları, koruma önlemleri ve hizmetler ticareti ile kamu alımlarının dahil edilmesi.
5	Karadağ	26.11.2008 (G) / 17.07.2019 (Ö)	1.03.2010 (G) / 1.07.2022 (Ö)	Gümrük vergilerinin kaldırılması, Hassas ürünlerde kademeli tarife indirimleri, Tarım ve balıkçılık ürünlerinin tercihli kapsamı, Ayrımcılığın önlenmesi, Miktar kısıtlamaları ve benzer etkili vergi uygulamalarının yasaklanması, Avrupa tercihli menşe kurallarının benimsenmesi, Şeffaflık, Adil rekabet ve Fikri mülkiyet haklarının korunması.
6	Faroe Adaları	16.12.2014	1.10.2017	Mal Ticaretinde Tarife ve Tarife Dışı Engellerin Kaldırılması, Fikri Mülkiyet Hakları, Şeffaflık, Sağlık ve Bitki Sağlığı Önlemleri, Teknik Mevzuat, Menşe Kuralları, Gümrük İşlemleri ve İş birliği, Ticaret Politikası Önlemleri ve Kurumsal Hükümler ve Anlaşmazlıkların Halli.

7	Güney Kore	1.08.2012 (G) / 26.02.2015 (Ö)	1.05.2013 (G) / 1.08.2018 (Ö)	Mal ticaretinde tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması, Menşe kuralları, Gümrük ve ticaretin kolaylaştırılması, Ticarete teknik engeller, Ticaret politikası önlemleri, Anlaşmazlıkların halli, Hizmet ticareti ve yatırım, Fikri mülkiyet hakları, Rekabet, Şeffaflık, Ticaret ve sürdürülebilir kalkınma ve Kurumsal hükümler.
8	EFTA	25.06.2018	1.10.2021	Sanayi ürünlerinde gümrük vergilerinin tamamen kaldırılması, tarım ürünlerinde mevcut ikili taviz rejimlerinin korunması ve İsviçre ile ileri serbestleşme.
9	Sırbistan	1.06.2009 (G) / 30.01.2018 (Ö)	1.09.2010 (G) / 1.06.2019 (Ö)	Mal ticaretinde tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması, Sağlık ve bitki sağlığı önlemleri, Fikri, sınai ve ticari mülkiyet hakları, Menşe kuralları, Vergilendirme, Teşebbüslere ilişkin rekabet kuralları, devlet yardımları, Korunma önlemleri, Ödemeler dengesi önlemleri ve Hizmetler Ticareti.
10	Kosova	27.09.2013	1.09.2019	Mal ticaretinde tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması, Kurumsal hükümler, Genel istisnalar, Güvenlik istisnaları ve Ödemeler dengesi önlemleri.
11	Birleşik Krallık	29.12.2020	1.01.2021	Tarife indirim (sıfırlama, kademeli indirim, tek seferlik yüzdelik indirim), gümrük kotası, anlaşma dışı ürünler (Hariç), özel mevzuata tabi ürünler.
12	Singapur	14.11.2015	1.10.2017	Anlaşma, mal ticareti, menşe kuralları, ticaret politikası önlemleri, SPS, teknik engeller, gümrük kolaylaştırma, hizmetler, telekomünikasyon, dijital ticaret, finansal hizmetler, gerçek kişilerin geçici dolaşımı, yatırım, kamu alımları, rekabet, fikri mülkiyet, şeffaflık ve anlaşmazlık çözümü gibi oluşmaktadır.
13	Malezya	17.04.2014	1.08.2015	Mal Ticaretinde Tarife ve Tarife Dışı Engellerin Kaldırılması, Menşe Kuralları, Gümrük İşlemleri ve İş birliği, Sağlık ve Bitki Sağlığı Önlemleri, Ticarete Teknik Engeller, Ticaret Politikası Önlemleri, Ekonomik ve Teknik İş birliği, Şeffaflık, Anlaşmazlıkların Halli ve Kurumsal Hükümler.
14	Moldova	11.09.2014	1.11.2016	Mal ticaretinde tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması, Hayvan ve bitki sağlığı önlemleri, Fikri, sınai ve ticari mülkiyet hakları, Menşe kuralları, Vergilendirme, Damping, Korunma önlemleri ve Ödemeler.
15	Mauritus	9.09.2011	1.06.2013	Gümrük vergileri, miktar kısıtlamaları ve eş etkili vergi ve önlemlerin kaldırılması, Tarım ürünlerinde taviz değişimi, Sağlık ve bitki sağlığı önlemleri, Ticarete teknik engeller,

			Fikri, sınai ve ticari mülkiyet hakları, Menşe kuralları, Dâhili vergilendirme, Damping, Korunma önlemleri ve Ödemeler dengesi önlemleri.	
16	Şili	14.07.2009	1.03.2011	Mal ticaretinde tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması, Hayvan ve bitki sağlığı önlemleri, Fikri, sınai ve ticari mülkiyet hakları, Menşe kuralları, Vergilendirme, Anti-damping, Korunma önlemleri ve Ödemeler dengesi önlemleri.
17	Gürcistan	21.11.2007	1.11.2008	Temel Vergiler, İthalattaki Gümrük Vergileri, Eş Etkili Vergiler ve Mali Nitelikli İthalat Vergileri, Miktar Kısıtlamaları ve Eş Etkili Önlemler, Hayvan ve Bitki Sağlığı Önlemleri, Ticarete Teknik Engeller, Menşe Kuralları, Genel Hükümler (İç Vergilendirme, Diğer Anlaşmalarla Düzenlenen Ticaret İlişkileri, Yapısal Uyum, Damping, Korunma Önlemleri, Menşe Kuralları, vs.), Fikri Mülkiyet Hakları, Rekabet ve Devlet Tekelleri.
18	Arnavutluk	22.12.2006	1.05.2008	Mal ticaretinde tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması, Hayvan ve bitki sağlığı önlemleri, Fikri, sınai ve ticari mülkiyet hakları, Menşe kuralları, Vergilendirme, Damping, Korunma önlemleri ve Ödemeler.
19	Mısır	27.12.2005	1.03.2007	Mal ticaretinde tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması, Hayvan ve bitki sağlığı önlemleri, Hizmetler, Doğrudan yabancı yatırımlar, İç vergilendirme, Kamu alımları, Devlet Yardımları, Fikri, sınai ve ticari mülkiyet hakları, Menşe kuralları, Ödemeler dengesi önlemleri ve Anti-damping ve korunma önlemleri.
20	Suriye	23.12.2004	1.01.2007.	2011 yılının sonlarından bu yana fiilen yürürlükte bulunmamaktadır.
21	Fas	7.04.2004	1.01.2006	Mal ticaretinde tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması, Sağlık ve bitki sağlığı önlemleri, Hizmet ticareti, Yabancı sermaye yatırımları, İç vergilendirme, Anti-damping ve telafi edici önlemler, Ödemeler dengesi, Kamu alımları, Devlet yardımları, Fikri mülkiyet hakları ve Devlet tekelleri.
22	Filistin	20.07.2004	1.06.2005	Mal ticaretinde tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması, Sağlık ve bitki sağlığı önlemleri, Fikri, sınai ve ticari mülkiyet hakları, Menşe kuralları, İç vergilendirme, Anti-damping, Korunma önlemleri,

				Ödemeler dengesi önlemleri, Devlet yardımları, Kamu ihaleleri ve Ekonomik iş birliği ve teknik yardım.
23	Tunus	25.11.2004	1.07.2005	Mal ticaretinde tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması, Hayvan ve bitki sağlığı önlemleri, İktisadi ve teknik iş birliği, İç vergilendirme, Kamu alımları ve rekabet kuralları, Devlet tekelleri ve devlet yardımları, Fikri, sınai ve ticari mülkiyet hakları, Menşe kuralları, Ödemeler dengesi önlemleri ve Anti-damping ve korunma önlemleri.
24	Kuzey Makedonya a	7.09.999	1.09.2000	Mal Ticaretinde Tarife ve Tarife Dışı Engellerin Kaldırılması, Menşe Kuralları, Gümrük İşlemleri, Sağlık ve Bitki Sağlığı Önlemleri, Ticarete Teknik Engeller, Ticaret Politikası Önlemleri, Ekonomik ve Teknik İş birliği, Anlaşmazlıkların Halli ve Kurumsal Hükümler.
25	İsrail	14.03.1996	1.05.1997. 2 Mayıs 2024’ten beri fıilen yürürlükte değildir	Gümrük vergilerinin kısmen veya tamamen kaldırılması (sanayi ürünleri kapsamında), Teknik engellere ilişkin iş birliği ve uyum sağlama, Sağlık ve bitki sağlığı önlemlerine dair şeffaflık ve iş birliği, Damping ve sübvansiyonlarla ilgili kurallar, Ticaret kolaylaştırıcı gümrük usulleri, Hizmet ticareti (sınırlı kapsamda, özellikle lojistik ve turizm) ve Yatırımların teşviki ve korunmasına dair genel ilkeler.
26	AB (Gümrük Birliği)	6.03.1995	1.01.1996	Malların serbest dolaşımı (tarafklar arasında gümrük vergisi ve miktar kısıtlamalarının kaldırılması ve Ortak Gümrük Tarifesi uyumu), Teknik mevzuat uyumu, Ortak Ticaret Politikası’na uyum, AB’nin tercihli gümrük rejimlerinin üstlenilmesi, Türkiye’nin Topluluk Ortak Tarım Politikası’na uyumu ve tarım ürünleri ticaretinde uygulanacak tercihli rejim, Gümrük Kodu’na uyum ve karşılıklı idari işbirliği, Yasaların yakınlaştırılması (Fikri, sınai ve ticari mülkiyetin korunması; Gümrük Birliği’nin rekabet kuralları; ticari korunma araçları; kamu alımları; vergilendirme), Kurumsal hükümler (Gümrük Birliği Ortak Komitesi; danışma ve karar usulleri; uyuşmazlıkların çözümü; korunma tedbirleri). Türkiye-AB Gümrük Birliği sanayi ve işlenmiş tarım ürünlerini kapsamaktadır.

Not: Veriler DTÖ (2024) ve TCTB (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

G: Belgenin genel hükümleri yürürlüğe girmiştir. Ö: Ek veya özel hükümler yürürlüğe girmiştir.

3.1.3. Ekonomi Politikası ve Türk Dış Ticareti

Türkiye ekonomisi, 1980’lerden itibaren piyasa ekonomisi ve ihracata yönelik sanayileşme ilkelerini benimseyerek önemli bir dönüşüm geçirmiştir (Akman, 2012, 135; Kara vd. 2024, 617). Bu süreçte, esnek döviz kuru rejiminin uygulanması, ithalat rejiminin daha da serbestleştirilmesi, yabancı yatırımlara ilişkin yeni politikaların geliştirilmesi, ihracatı teşvik eden stratejilerin hayata geçirilmesi, sermaye piyasasının modernizasyonu ve serbest bir mali piyasa yapılmasının sağlanmasına yönelik önlemler alınmıştır. Ayrıca, kurumsal yeniden yapılanma süreci, ithalat ve ihracatın yapısında belirgin değişikliklere yol açmıştır (Akman, 2012, 135). Türkiye’de doğrudan sermaye girişlerinin ihracat üzerindeki etkisi pozitif olması (Uğur ve Taş, 2021, 34) nedeniyle doğrudan yabancı yatırımları teşvik edilmiştir. Türk ihracatında tarım ürünlerinden sanayi ürünlerine doğru bir kayma ile birlikte ürün çeşitlendirmesi gözlemlenmiştir (Ertürkmen, 2023, 284). Bu politikaların Türkiye’nin dış ticaret hacmi üzerinde anlamlı bir etkisi olmuştur (Akman, 2012, 135).

Türkiye, küresel ölçekte belirgin bir öneme sahip gelişmekte olan ekonomilerden biridir. 2024 yılı itibarıyla GSYİH’si yaklaşık 1,36 trilyon \$ seviyesine ulaşmış olup, bu verilerle küresel sıralamada 17. sırada yer almaktadır. 2006 ile 2017 yılları arasında yüksek büyüme oranları kaydeden Türkiye, sürdürülebilir ve kapsayıcı ekonomik reformlar sayesinde yüksek orta gelir grubuna geçişini gerçekleştirmiştir. 2000-2024 döneminde, GSYİH yıllık ortalama %5,1 oranında büyümüştür. Ayrıca, ülkedeki yoksulluk oranında kayda değer bir azalma yaşanmıştır. 2001 yılında %25 olan oran, 2023 itibarıyla %13,6 seviyesine gerilemiştir. DB verilerine göre, Türkiye’nin kişi başına düşen GSYİH miktarı 1980 yılında yaklaşık 1.515 \$ seviyesinde iken, 2022 yılında bu tutar yaklaşık 10.674 \$’a ulaşmış ve yüzde 604 oranında önemli bir artış göstermiştir. Aynı dönemde, dış ticaretin GSYİH’ye oranı 1980 yılında yüzde 17 iken, 2022 yılında bu oran yüzde 81’e yükselmiş ve yüzde 375’in üzerinde bir artış kaydetmiştir. Bu veriler, gelir seviyeleri ile dış ticaret hacmi arasında güçlü bir korelasyon olduğunu ortaya koymakta olup, dış ticaretin artmasının ortalama gelir üzerinde olumlu etkiler yarattığını göstermektedir (DB, 17.12.2025, www.worldbank.org).

3.2. Dış Ticaretin Uygulanması

Ülkeler, dış ticaret politikaları aracılığıyla ticaretlerini geliştirmek, ekonomik kazançlar sağlamak, ürünlerini korumak ve ithalat ile ihracatla ilgili zorluklarla başa çıkmak gibi çeşitli hedeflere ulaşmayı hedeflemektedir. Nitekim, uluslararası kuruluşlar da kalkınmak için ekonomik ve ihracat çeşitliliğinin önemini vurgulamaktadır (Çelik ve Ertürkmen, 2021, 1930). Aşağıda, Türkiye’de dış ticaret uygulamalarına yönelik mekanizmalar sunulmuştur;

3.2.1. Gümrük Prosedürleri ve İşlemleri

Türk Gümrük Kanunu’nun temel amacı, Türkiye’ye ve Türkiye’den gerçekleştirilen ithalat ve ihracata ilişkin gümrük kurallarını ve prosedürlerini belirlemektir. Gümrükle ilgili bu kanunlar ve prosedürler, ticari işlemlerin talep aşamasından teslimat ve ödeme aşamalarına kadar olan tüm süreçlerini kapsamaktadır. Türkiye ile AB arasında gümrük birliğinin tesis edilmesinin ardından, Türkiye, üçüncü ülkelere karşı ortak tarifeler uygulamakta ve AB ile sanayi ürünleri ticaretindeki benzeri etkileri olan engeller ile kısıtlamaları ortadan kaldırmak amacıyla çeşitli çalışmalar yürütmektedir. AB mevzuatına uyum, Ortaklık Konseyi’nin 1/95 sayılı Kararında belirtildiği üzere, sadece malların serbest dolaşımına ilişkin taahhütlerle sınırlı kalmamaktadır. Bu uyum, aynı zamanda sınai fikri mülkiyet hakları, ticaret ve rekabet politikası, gümrük hükümleri, yasaların yakınlaştırılması, şirket düzenlemeleri ve genel ve nihai hükümler gibi çeşitli alanları da kapsamaktadır. Türkiye, ortak ticaret politikasına uygun bir şekilde ve belirtilen kararın 16. Maddesi doğrultusunda, diğer ülkelerle benzer anlaşmalar üzerinde çalışmalarına başlamıştır. TCTB, gümrük işlemlerinin modernizasyonu ve dijitalleştirilmesi amacıyla yürüttüğü çalışmalar neticesinde, Nisan 2019 itibarıyla tüm gümrük kurumları kağıtsız gümrük uygulamalarını devreye almış bulunmaktadır (İSO, 2021, 10–12, 17).

3.2.1.1. Mal Tarifesi

Türkiye’de gümrük vergilerinin hesaplanması yasal olarak Gümrük Tarifesi’ne dayanmakta olup, Gümrük Kanunu’nun 15. maddesine göre, bu

vergiler, gümrük yükümlülüğünün başladığı anda yürürlükte olan tarifeye göre belirlenmektedir. Söz konusu tarife, özellikle aşağıdaki unsurları içermektedir: (a) Cumhurbaşkanı tarafından onaylanan Türkiye Gümrük Tarife Cetveli; (b) Bu cetvele dayanan veya ona alt bölümler ekleyen diğer liste ve dokümanlar; (c) Tarife kapsamında yer alan mallara uygulanan gümrük oranları ile, tarım politikaları veya tarımsal ürünlerin işlenmesi sonucu ortaya çıkan bazı ürünler için öngörülen özel ithalat vergileri; (d) Türkiye’nin belirli ülkeler veya ülke gruplarıyla imzaladığı uluslararası anlaşmalar çerçevesinde uygulanan tercihli tarife rejimleri; (e) Türkiye’nin kendi iradesiyle bazı ülkelere, ülke gruplarına veya bölgelere tanıdığı tek taraflı tercihli tarife uygulamaları; (f) Belirli mal grupları için, ilgili şartların yerine getirilmesi şartıyla geçerli olan vergi muafiyetleri veya indirimleri. Kanun kapsamında, yükümlüler ilgili koşulları yerine getirdiğinde, genel tarife yerine, (d), (e) ve (f) maddelerinde öngörülen özel, tercihli, tek taraflı veya şartlı uygulamaları talep etme hakkına sahiptirler. Bu talepler, gümrük işlemlerinin tamamlanmasından veya malların teslim edilmesinden sonra dahi yapılabilir; ancak, söz konusu rejimin gereklerine uyulması şartıyla geçerlidir. Türk Gümrük Tarife Cetveli’ne ek olarak hazırlanan açıklama metni (izahname) ve sınıflandırma rehberi (eşya fihristi), Gümrük ve TCTB (Gümrük Müsteşarlığı) tarafından hazırlanmakta ve Resmî Gazete’de yayımlanmaktadır. Bu metinler, hem idari işlemler hem de yargı kararları açısından bağlayıcı hüküm taşımaktadır (Gümrük Kanunu, 1999, Madde 15).

3.2.1.2. Malların Menşei

Genel olarak, eşyanın menşe ülkesi, eşyanın tamamen üretildiği veya elde edildiği ülkedir. Bu bağlamda, söz konusu ülke kaynaklı maden ürünleri, toplanan bitkisel ürünler, doğan ve yetiştirilen canlı hayvanlar ile bu hayvanlardan elde edilen ürünler; ayrıca, o ülkede avlanan avcılık ve balıkçılık ürünleri de menşe ülkesi olarak kabul edilmektedir (İSO, 2021, 21). Eşyanın birden fazla ülkede üretilmiş olması durumunda, bir ülke menşe ülkesi olarak kabul edilmek için, 4458 sayılı Gümrük Kanunu’nun 33/1. maddesine göre; söz konusu ülkede yeni bir ürünün imal edilmesi veya imalatın önemli bir aşamasının gerçekleştirilmesi ve ekonomik açıdan belirleyici olan son işlemlerin, bu ülkenin uygun altyapıya sahip işletmelerinde yapılması

gerekmektedir. 4458 sayılı Gümrük Kanunu kapsamında menşei temelli işlemler, iki ana ilke doğrultusunda yürütülmektedir:

- **Tercihli Menşe Kuralı:** Bu prensip, serbest ticaret anlaşmaları veya genelleştirilmiş tercih sistemleri gibi uluslararası düzenlemeler kapsamında, belirli ülkelerden gelen mallara sağlanan gümrük indirimleri veya muafiyetlerinin uygulanmasını öngörmektedir. Bu kapsamda, menşe şahadetnamesi veya A.TR Dolaşım Belgesi (Türkiye ile AB arasındaki gümrük birliği çerçevesinde, tarife avantajı sağlamak üzere kullanılan bir dolaşım belgesi) gibi belgeler, menşe teyidi amacıyla ibraz edilmelidir.
- **Tercih Edilmeyen Menşe Kuralı:** Bu kural, koruma önlemleri, anti-damping önlemleri, miktar kısıtlamaları ve ilave gümrük vergileri gibi ticaret politikası önlemlerinin uygulanması sırasında kullanılmaktadır. Bu önlemler, ulusal yasa ve uluslararası yükümlülükler doğrultusunda, eşyanın menşe ülkesine göre belirlenir. Menşe şahadetnamesi, sadece ithalatçı tarafından talep edildiğinde değil, eşyanın bu tür ticaret politikası önlemlerine tabi olması durumunda zorunludur (Gümrük Genel Müdürlüğü, 2025, Madde, 29/1, 38/1, 205).

İthalat işlemleri kapsamında, yükümlü ithalat işlem verilerinin sisteme girişinden sonra ve beyanname kaydedilmeden önce, beyanname ile birlikte menşe şahadetnamesinin talep edilip edilmeyeceği değerlendirilecektir. Menşe şahadetnamesi, ithalattan önce ihracatçıdan temin edilmelidir. Bu belge, gümrük beyannamesine eklenmeli ve menşe şahadetnamesi, menşe ülkesindeki veya ihraç işleminin gerçekleştiği ülkedeki yetkili makamlar tarafından düzenlenmiş olmalıdır. Gümrük Yönetmeliği’nin 38. maddesi uyarınca, eşyanın gümrük kıymeti CIF bazında 430 €’ya kadar ise, menşe şahadetnamesi sunulmasına gerek bulunmamaktadır. İthal edilen malların gümrük kıymeti, Gümrük Kanunu’nun 23 ila 31. maddeleri çerçevesinde belirlenmektedir (Gümrük Genel Müdürlüğü, 2025, Madde 38/1, 39).

3.2.1.3. Özet Beyan ve Malların Türk Gümrük Bölgesine Girişi

Gümrük Kanunu’nun 35/A maddesi uyarınca, Türk gümrük bölgesine girecek eşyanın, giriş öncesinde gümrük giriş idaresine (Türkiye Gümrük

Bölgesi) kısa bir beyanı yapılması gerekmektedir. Bu düzenleme, Türk gümrük bölgesinde durmaksızın Türk karasularından veya hava sahasından geçen malları kapsamamaktadır (Gümrük Genel Müdürlüğü, 2025, Madde 60, 61).

Türk Gümrük Kanunu'nun 74. maddesinde belirtilen şartlar yerine getirildikten sonra, Türk gümrük bölgesine giriş yapan malların serbest dolaşıma girmesi mümkündür (Gümrük Kanunu, 1999).

3.2.1.4. Transit Rejimi

2025 Gümrük Yönetmeliği'nin 72/C. maddesi uyarınca, Transit Rejimi Sistemi, eşyanın ihracata ilişkin tüm gümrük işlemlerinin tamamlanmasından sonra, Türk Gümrük bölgesi içerisinde belirli bir varış noktasından diğerine, Türk Gümrüklerinin denetimi altında taşınması durumunda uygulanmaktadır. Ayrıca, Gümrük Yönetmeliği'nin 77/4. maddesine göre, Türkiye Gümrük Bölgesi içinde transit rejimi kapsamında başka bir yerden taşınan ve serbest dolaşıma girmemiş olan eşyalar, varış gümrük idaresine ulaştığında ve transit rejimi hükümlerine uygun olarak gümrük idaresine sunulduğunda, gümrük kanununun 41 ila 50. maddeleri dikkate alınacaktır (Gümrük Genel Müdürlüğü, 2025, Madde 72/C, 77/4).

3.2.1.5. Gümrük Antrepo Sistemi

2025 Gümrük Yönetmeliği'nin 77/1. maddesine göre, gümrük gözetimi altında bulunan malların gümrük antrepolarında muhafaza edilmesi zorunludur. Antrepo içerisinde bulundukları süre boyunca, bu mallara ilişkin ticaret politikası önlemleri uygulanmamaktadır (Gümrük Genel Müdürlüğü, 2025, Madde 77/1).

3.2.1.6. Dahili İşleme Sistemi

4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 108. maddesine göre, dahilde işleme sistemi aşağıdaki iki durumda kullanılmaktadır:

- **Şartlı Muafiyet Sistemi:** Serbest dolaşımda olmayan eşya, gümrük vergileri ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın, bu eşyanın işlenmesi ve işlenmiş ürünlerin yeniden ihraç edilmesi

amacıyla geçici olarak ithal edilebilir. Bu işlemi sırasında gümrük vergileri teminata bağlanmaktadır. Eşyanın işlenmiş ürünler olarak ihraç edilmesi durumunda ise, teminat iade edilmektedir.

- Geri Ödeme Sistemi: Serbest dolaşımda bulunan bir eşya, işlenmiş ürünlerin üretiminde kullanıldıktan sonra, bu ürünler Türkiye Gümrük Bölgesi'nden ihraç edildiğinde, giriş sırasında tahsil edilen ithalat vergileri geri ödenmektedir.

3.2.1.7. Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimi

Serbest dolaşıma giriş yapılmamış olan mallar, 2025 Gümrük Yönetmeliği'nin 343. maddesi kapsamında, ithalat vergileri veya ticaret politikası önlemlerine tabi olmaksızın, Türk Gümrük bölgesinde nitelik veya durum değiştirme amacıyla gümrük kontrolü altında işleme sistemi kapsamında işlem görmektedir. Ancak, bu işlemler sonucunda nitelik değiştiren ürünlerin serbest dolaşıma girişi sırasında gümrük vergileri tahsil edilmektedir. Bu tür ürünler, imal edilmiş ürünler olarak kabul edilmektedir (Gümrük Genel Müdürlüğü, 2025, Madde 343).

3.2.1.8. Geçici İthalat Rejimi

Serbest dolaşıma girmemiş ve değişikliğe uğramamış olan eşyalar, gümrük bölgesi içindeki kullanım ve olası yıpranma halleri dışında, 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 128. maddesi çerçevesinde geçici ithalat rejimi kapsamında ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın yeniden ihraç edilebilir ve ithalat vergilerinden tamamen veya kısmen muaf tutulabilir (Gümrük Kanunu, 1999).

3.2.1.10. Hariçte İşleme Sistemi

Bu sistem, Türkiye Gümrük Bölgesi'nde serbest dolaşımda bulunan eşyanın, dış işlemler kapsamında geçici olarak ihraç edilmesini ve bu işlemler sonunda elde edilen ürünlerin ithalat vergilerinden tamamı veya kısmi muafiyet uygulanmak suretiyle tekrar serbest dolaşıma girişini sağlamaktadır. Geçici ihraç edilen eşya, çıkış sırasında ihracat vergileri, ticaret politikası önlemleri ve

diğer çıkış işlemlerine tabidir (Gümrük Kanunu, 1999, Madde 135).

3.2.2. Türkiye’de Dış Ticaret Performansı ile Önemli Ticaret Kararları

Türkiye, 1996 yılında AB ile Gümrük Birliği’ne katılmasının ardından, ithalatta ek vergilerin kaldırılmasıyla birlikte, tarifelerdeki düşüşü ve birçok alanda mevzuat uyumunu sağlamak için önemli adımlar atmıştır. Bu süreç, sağlık ve bitki sağlığı önlemleri, devlet yardımları, fikri mülkiyet, rekabet politikası, kredi, gümrük imtiyazları ve ihracat sübvansiyonları gibi alanlarda AB’nin mevzuatına uyum sağlanmasını kapsamaktadır. Türkiye, bu kapsamda AB’nin ortak dış tarifesini benimsemeye yönelik çabalarını sürdürmektedir (DTÖ, 1998, PRESS/TPRB/83). Aşağıda Türkiye’de dış ticaret performansı ile önemli ticaret kararları özetlenmektedir.

3.2.2.1. Türkiye’nin Dış Ticaret Performansı

(1) Türkiye’nin Dış Ticaret Performansı (1998–2002)

1998–2002 yılları arasında Türkiye’nin dış ticaret performansı, ihracat yapısında nispeten bir çeşitlilik ve cari işlemler dengesinde geçici bir iyileşmeyle karakterize edilen belirgin bir dönüşüm sürecinden geçmiştir. Bu süreç, özellikle 2001 yılında ülke ekonomisini derinden sarsan finansal krizin ardından başlatılan dördüncü istikrar programıyla ivme kazanmıştır. İhracatlarda, tarım ve madencilik gibi birincil ürünlerin aksine, imalat sanayi ürünlerinin payı giderek artmıştır. Bu dönemde, makine ve taşıt ekipmanları, giyim ürünleri, tekstil, gıda maddeleri ile demir-çelik ürünleri, Türk ihracatının temel direklerini oluşturmuştur. Ticari ortaklar açısından bakıldığında, AB tartışmasız en önemli pazar konumunu korumuş ve toplam ihracatın yarısından fazlasını karşılamıştır. Bu çerçevede Almanya, tek başına en büyük alıcı ülke olarak öne çıkmıştır. Aynı şekilde, ithalat yönünden de AB’ye ciddi bir bağımlılık söz konusu olmuştur: 2002 yılında toplam mal ithalatının %45,3’ü AB ülkelerinden karşılanmıştır. İthal edilen ürünler ise başta makine ve taşıt ekipmanları, kimyasallar ve yakıtlar olmak üzere yoğunlaşmıştır. Hizmet ticareti açısından Türkiye, bu dönemde de net hizmet ihracatçısı statüsünü sürdürmüştür; ancak hizmetlerdeki fazla, 1998’de 13,5 milyar ABD doları iken

2002’de 7,9 milyar dolara gerilemiştir. Bu fazlanın temel kaynağı turizm olmuştur ve hizmet gelirlerinin yarısından fazlasını tek başına oluşturmuştur. Öte yandan, hizmet kalemlerindeki giderlerin büyük kısmı ulaşım ve seyahat hizmetlerine yönlendirilmiştir. Dönemin dış denge göstergelerindeki geçici iyileşmenin önemli bir kısmı, Şubat 2001’de uygulamaya konulan dalgalı kur rejiminin etkisine dayanmıştır. Bu karar, Türk lirasının gerçek değerinde %21,1 oranında bir düşüşe yol açmış ve geleneksel mal ticareti açığını daraltarak cari işlemler hesabının 2001’de GSYH’nın %2,4’ü oranında fazla vermesine katkı sağlamıştır. Ancak 2002’de ekonomideki toparlanma ve büyümenin yeniden hızlanmasıyla birlikte cari işlemler hesabı tekrar hafif bir açık vermiş ve bu açık, GSYH’nın %0,8’ine karşılık gelmiştir (DTÖ, 2003, vii).

(2) Türkiye’nin Dış Ticaret Performansı (2002–2006)

2002–2006 yılları arasında Türkiye, 2001 ekonomik krizinin ardından başlattığı kapsamlı reform süreci sayesinde dış ticaret performansında belirgin bir iyileşme yaşamıştır. Bu dönemde mal ihracatı 2002’ye kıyasla iki katı aşkın oranda yükselmiştir. İhracatın büyük bölümünü sanayi sektörü oluşturmuş ve toplam mal ihracatının %80’inden fazlasını sağlamıştır; onu sırasıyla tarım ürünleri ve maden ürünleri izlemiştir. Türkiye’nin en önemli ticaret ortağı konumundaki AB bu dönemde de ihracatın hâkim yönünü teşkil etmiştir; özellikle Almanya, Türk ihracatının önemli bir kısmını karşılamaya devam etmiştir. Öte yandan mal ithalatı da aynı dönemde benzer bir artış göstererek iki katı üzerinde büyümüştür. İthalatta ise imalat malları ağırlıklı olmuş ve toplam ithalatın yaklaşık üçte ikisini oluşturmuştur; geri kalan kısmı maden ürünleri ve tarım ürünleri paylaşmıştır. Hizmetler alanında ise Türkiye, 2002’de 7,9 milyar ABD doları olan fazlayı 2006’da 13,4 milyar dolara çıkarmıştır; bu gelişme özellikle turizm ve ulaştırma gibi alt sektörlerde rekabet gücünün arttığını yansıtmıştır. Ancak dış ticarete yaşanan bu canlılık, cari açığın GSYH’ye oranı bakımından %0,8’den (2002) %8,2’ye (2006) yükselmesine engel olmamıştır ve dış denge üzerinde ciddi bir hassasiyetin sürdüğünü ortaya koymuştur. Bu durum, ihracattaki güçlü büyümenin, yüksek sermaye girişleriyle birlikte artan tüketim ve yatırım harcamaları nedeniyle daha hızlı büyüyen ithalatın yarattığı açıkları karşılamakta yetersiz kaldığını göstermektedir (DTÖ, 2007, vii-x).

(3) Türkiye’nin Dış Ticaret Performansı (2006–2011)

Türkiye, 2006–2011 döneminde dış ticaretinin yapısında ve performansında açık bir dönüşüm yaşamıştır. Bu durum, 1999 ve 2001 yıllarındaki yerel ekonomik krizlerin ardından hayata geçirilen yapısal reformların doğal bir sonucu olmuştur; bunun yanı sıra 2008–2009 küresel finansal krizinin etkileri de rol oynamıştır. (DTÖ, 2012, vii-ix). 2008 Küresel finansal krizin ardından gerek gelişmiş gerekse de gelişmekte olan ülkelerin merkez bankaları öncelikle geleneksel politika anlayışı çerçevesinde çok ciddi politika faizi indirimlerine gitmişlerdi (Örnek ve Uğur, 2016, 232). Küresel talebin daralması nedeniyle 2009 yılında mal ihracatında keskin bir düşüş kaydedilmiştir; ancak Türk ekonomisi dengesini hızla yeniden sağlamış ve 2010 yılında reel GSYH’inde %9 oranında büyüme kaydetmiştir. (DTÖ, 2012, vii-ix). Büyüme oranlarındaki artışın iki önemli faktörü, yıllık bazda tüketim harcamalarındaki ve özel sektör yatırımlarındaki artıştır (Işık ve Örnek, 2016, 25). Bu dönemde AB, Türkiye’nin en önemli ticari ortağı olmaya devam etmiştir; ihracatın %50’den fazlasını ve ithalatın yaklaşık %40’ını karşılamıştır. Bununla birlikte, AB’nin Türkiye’nin dış ticaretindeki görece payı kademeli olarak azalmıştır. Bu durum, Ankara’nın ticari ortaklarını özellikle Kuzey Afrika ülkeleri, Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ve bazı yükselen Asya pazarları olmak üzere Avrupa dışına doğru çeşitlendirme stratejisinin bir yansıması olmuştur. Bu yönelim, Türkiye’nin Doğu ile Batı arasında köprü konumundaki jeopolitik avantajını kullanarak, talebi artmakta olan bölgelerde ticari ayak izini genişletme çabası olarak da yorumlanabilir. Bu dönüşümü destekleyen kurumsal unsurlar da önemli bir rol oynamıştır. 1996 yılında yürürlüğe giren AB ile Gümrük Birliği sayesinde Türkiye, sanayi ürünlerine ilişkin ortak dış tarifeyi (CET) uygulamak zorunda kalmış; bu da Türk ürünlerinin Avrupa pazarındaki rekabet gücünü artırmıştır. İkili ilişkiler açısından Türkiye, bu dönemde yedi yeni serbest ticaret anlaşması imzalayarak yürürlükteki toplam serbest ticaret anlaşması sayısını 16’ya çıkarmıştır. Ayrıca Avrupa-Akdeniz Ortaklığı ve Ekonomik İş Birliği Teşkilatı (ECO) gibi bölgesel tercihlî düzenlemelere de katılmıştır. Ancak bu ticari mekanizmaların çeşitliliği, Türk ticaret rejimini karmaşıklaştırmıştır; özellikle koruma tedbirlerindeki görece şeffaflık eksikliği bu durumu daha da belirgin hâle getirmiştir. Bunun en dikkat çekici örneklerinden biri, damping karşıtı tedbirlerine giderek daha fazla başvurulması olmuştur: Ağustos 2011 itibarıyla

yürürlükte olan tedbir sayısı, 2002 sonunda 27 iken 118’e yükselmiştir. Öte yandan, gümrük vergileri ne gelir kaynağı ne de yerel ekonomiyi koruma aracı olarak kullanılmamıştır; 2010 yılında toplam kamu gelirlerinin %1’inden fazlasını oluşturmayıp, devlet büyük ölçüde dolaylı vergilere, özellikle katma değer vergisine (KDV) ve özel tüketim vergisine (ÖTV) dayanmıştır. Sanayi dışı ürünlerde uygulanan tarifeler düşük seviyede kalmaya devam etmiştir (ortalama %5); ancak Türkiye, DTÖ kapsamında tarife kalemlerinin yalnızca üçte birini (%33,5) bağlayarak uluslararası ticaret ortakları için belirsizlik yaratmıştır. Tarım sektörü ise 2010 yılında GSYH’nın %8,4’ünü oluşturmuştur. Türkiye, uygulanan (%48) ve bağlı (%72) tarifeler arasındaki önemli fark sayesinde tarım ürünlerine ilişkin gümrük vergilerini arz-talep koşullarına göre esnek şekilde ayarlayabilmiştir. Ayrıca temel malların ithalatını kolaylaştırmak amacıyla hem ticaret anlaşmaları çerçevesinde hem de tek taraflı olarak tercihli tarife kotaları kullanmıştır (DTÖ, 2012, vii-ix).

(4) Türkiye’nin Dış Ticaret Performansı (2011–2015)

2011–2015 yılları arasında Türkiye’nin dış ticaret performansı, ekonominin giderek daha fazla dışa açılmasıyla birlikte hem hacim hem de yapısal açıdan dikkat çekici bir seyir izlemiştir. Bu dönemde toplam mal ve hizmet ticareti, GSYH içindeki payını 2010 yılında %48’den 2014 itibarıyla %60’a yükseltmiştir. Bu artış, dış ticaretin ulusal ekonomideki stratejik ağırlığının giderek arttığını açıkça göstermektedir. Mal ihracatı da aynı dönemde cari fiyatlarla %38 büyüyerek 2014 yılında 157,7 milyar ABD dolarına ulaşmıştır. İhracatın büyük bölümünü (%76,7) imalat sektörü oluşturmuştur; en önemli kalemler sırasıyla tekstil ve hazır giyim (%18,5), otomotiv ürünleri (%11,1), demir-çelik (%6,8) ve kimyasallar (%5,8) olarak öne çıkmıştır. Ayrıca tarım ürünleri ihracatı da toplam ihracatın %11,7’sini temsil etmiş ve Türkiye’nin küresel tarımsal üretimdeki rolünü yansıtmıştır. Özellikle tarımsal ürünlerde 2014 yılında yaklaşık 3 milyar ABD doları düzeyinde bir dış ticaret fazlası elde edilmiştir. İthalat yönünden ise Türkiye, 2014 yılında 242 milyar ABD doları ile 2010’a göre %30’luk bir artış kaydetmiştir. İthalat yapısı çoğunlukla ara malları ve hammaddelerden oluşmuştur; bu durum, ihracata yönelik üretimin uluslararası tedarik zincirlerine olan bağımlılığını gözler önüne sermiştir. En çok ithal edilen ürünler arasında makine ve teçhizat (%27), madencilik ürünleri (%15),

kimyasallar (%13,5) ve çeşitli tüketim malları yer almıştır. Bu dağılım, yüksek katma değerli nihai ürünlerin üretim sürecinde yurt dışından gelen girdilere duyulan ihtiyacın sürdüğünü ortaya koymuştur. Hizmet ticareti alanında ise Türkiye, özellikle turizm aracılığıyla güçlü bir dış ticaret fazlası sağlamıştır. Seyahat hizmetlerindeki bu başarı sayesinde Türkiye, hizmetlerde sürekli olarak net ihracatçı konumunu korumuştur. 2014 yılında uluslararası turist sayısı bakımından dünyada altıncı, turizm gelirleri açısından ise on ikinci sırada yer almıştır. Bu durum, hizmet ihracatındaki rekabet avantajının temelini oluşturmakla birlikte, genel dış ticaret açığını kısmen dengeleyici bir işlev üstlenmiştir. Buna karşın, dış ticaret genel olarak yüksek cari açıkla seyretmiş; bu açık 2014 yılına kadar azalma eğilimi gösterse de, ekonomiyi dış şoklara karşı savunmasız kılmaya devam etmiştir. Bu çerçevede Türkiye’nin dış ticaret politikaları, AB ile kurulan Gümrük Birliği’nin dinamikleri etrafında şekillenmiş ve inceleme dönemi boyunca Şili, Ürdün, Güney Kore, Malezya ve Mauritius ile yeni tercihli ticaret anlaşmaları imzalanmıştır. Ancak bu anlaşmaların çoğu yalnızca mal ticaretini kapsamakta kalmış; hizmetler ve yatırım alanlarında sınırlı ilerleme sağlanabilmiştir. Söz konusu çerçevede yalnızca Güney Kore ile imzalanan anlaşma, yatırım ve hizmetler gibi konuları da içermekte ve teknik engeller (TBT), insani ve bitkisel sağlığa ilişkin (SPS) önlemler, fikri mülkiyet hakları, rekabet politikaları ile ihtilafların çözümü gibi derinlemesine düzenlemeler barındırmıştır (DTÖ, 2015, 10-13).

Sonuç olarak, 2011–2015 dönemi Türkiye’nin dış ticaret hacminde belirgin bir büyüme kaydetmesine karşın, ithalata bağımlı üretim modeli, ihracat çeşitliliğindeki sınırlılıklar ve cari açık gibi yapısal zayıflıklar, sürdürülebilir bir dış ticaret stratejisinin geliştirilmesi ihtiyacını gündeme taşımıştır.

(5) Türkiye’nin Dış Ticaret Performansı (2016–2023)

Türkiye’nin dış ticaret performans ölçütleri son yıllarda önemli değişimler göstermiştir. Dış ticaret performans göstergelerini incelemek ve bu sonuçlara ulaşılmasında etkili olan temel karar ve tedbirleri belirlemek önem arz etmektedir. Genel Sekreterliğin 2016-2021 dönemi itibarıyla Türkiye’de ticaret politikasının gözden geçirilmesine ilişkin raporuna göre, bu dönemde Türk ticaret politikasının performansının en dikkat çekici unsurları aşağıda özetlenmiştir:

- Ticaretin GSYİH üzerindeki katkısı 2016 yılında yüzde 48 iken, 2021 yılında yüzde 69,8’e yükselmiştir. Bu süre zarfında, mal ihracatı değer bazında yüzde 47,2 artış göstermiştir; buna karşılık mal ithalatı değer bazında yüzde 31,9 oranında bir artış kaydetmiştir. Bu durum, mal ihracatının mal ithalatından daha hızlı bir büyüme sergilediğini göstermektedir.
- Türkiye’nin 2021 yılı ihracatında en büyük payı, yaklaşık üçte biri ile ana metaller ve bunların imalatı ile tekstil ve tekstil ürünleri imalatı almıştır. İthalatında ise en yüksek payı petrol ve mineral ürünler ile elektrikli makineler ve ekipmanlar oluşturmuştur.
- Türkiye’nin en büyük ticaret ortağı olan AB’ne ihracat, toplam ihracatın %41,9’unu oluştururken, Türkiye’nin AB’nden yaptığı ithalat, toplam mal ithalatının %31,5’ini teşkil etmektedir.
- Türkiye, 2016-2021 döneminde küresel pandemiye rağmen GSYİH’inde büyüme göstermiştir. 2020 ve 2021 yıllarında sırasıyla %1,9 ve %11,4 oranında büyüme gerçekleştirilmiştir. 2020 yılında pozitif büyüme kaydeden az sayıda ülkeden biri olan Türkiye, 2021 yılında ise G20 ülkeleri arasında en yüksek büyüme oranına sahip ülke olarak öne çıkmıştır.
- Söz konusu dönemde Türk lirasında kayda değer bir devalüasyon gerçekleşmiş ve enflasyon Ekim 2022 itibarıyla %85,5 seviyesine ulaşmıştır.
- OECD verilerine göre, Türkiye’nin yabancı yatırım stoku 2020 yılında en yüksek seviyeye ulaşmıştır. Ancak, bazı ekonomik politikalar nedeniyle yatırımcı güveninin sarsılması neticesinde bu stok 2021 yılında yeniden düşüş göstermiştir.
- İhracatçı firmalara yönelik desteklerin devam etmesi ve ihracatçıların Eximbank hizmetlerine erişimini kolaylaştırmak amacıyla, 2021 yılında bankalar ve ihracatçı birliklerinin ortak sahipliğinde bir ihracat geliştirme şirketi kurulmuştur.
- Türkiye’nin kamu alımları pazarının GSYİH’ye oranında bir azalma gözlemlenmiştir. Kamu alımlarının %98’i Türk tedarikçilerden karşılanmaktadır. Ayrıca, uluslararası ihalelerde yerel fiyat avantajı uygulama oranı 2017 yılında %37 iken, bu oran 2021 yılında %45’e

yükselmiştir.

- Türkiye’nin uluslararası endekslerdeki sıralaması, fikri mülkiyet alanında net ithalatçı konumunu korumasına rağmen, yenilikçilik kapasitesinin geliştirilmesi açısından olumlu bir gelişim göstererek iyileşmiştir.
- Tarım sektörü, GSYİH’nin %5,5’ini oluşturmaktadır. Tarımsal ürünlerin ihracatı ve ithalatında önemli bir artış gözlemlenmiş olup, 2021 yılında tarımsal ürünlerde ticaret fazlası elde edilmiştir. Bu dönemde, 2 milyar \$ tutarında ithalat gerçekleşirken, 24,2 milyar \$ değerinde tarımsal ürün ihracatı gerçekleştirilmiştir.
- Küçük ve orta ölçekli işletmeler, imalat sektöründeki üretim değerinin yaklaşık %42’sini oluşturmaktadır. 2021 yılında sanayi malları ihracatı, toplam mal ihracatının %94,5’ini teşkil etmiştir. Bu dönemde başlıca ihracat kalemleri arasında makine, ulaşım ekipmanları, otomobiller, tekstil, hazır giyim, kimyasallar, demir-çelik, elektronik ürünler ve mücevherat yer almaktadır.
- Finansal hizmetler ve sigorta faaliyetlerinin sağladığı katma değer in iki katına çıkmasıyla birlikte, bankacılık alt sektöründe yabancı banka sayısında da bir artış gözlemlenmiştir.
- Ulaştırma sektörü, Türkiye’nin hizmet ihracatında önemli bir rol oynamış ve GSYİH ’sına katkısında hafif bir artış gözlemlenmiştir.
- Sağlık hizmetleri sektörü, sağlık harcamaları ve hastane sayısı açısından sürekli bir büyüme göstermektedir.
- Türk turizmi, Türkiye’nin hizmet ihracatına en büyük katkısı sağlayan ikinci sektör konumundadır. Türkiye, 36 doğrudan yabancı yatırım ile turizm alanında, Avrupa’nın en fazla doğrudan yabancı yatırım çeken ilk 10 ülkesi arasında yedinci sırada yer almaktadır (DTÖ, 2023, 9–13).

2022-2023 döneminde Türkiye’nin dış ticaret performansı yeni dinamikler ortaya koymuştur. 2022 yılında mal ve hizmet ihracatı 350 milyar ABD doları seviyesine ulaşarak yıllık yaklaşık %9,93 oranında artış göstermiş ve GSYH’nın %38,58’ini oluşturmuştur. Aynı yıl mal ve hizmet ithalatı ise 386,30 milyar \$ seviyesine yükselmiş ve yıllık %8,57 oranında büyüme kaydetmiştir; toplam GSYH’nın %42,59’una denk gelmiştir. 2023 yılında

ihracat 364,21 milyar ABD dolarına ulaşarak %3,11 oranında ılımlı bir büyüme sergilemiş, ithalat ise 367,38 milyar \$’na gerileyerek %0,34 oranında hafif bir azalma göstermiştir. Bu dönemde ihracatın GSYİH’ye oranı %31,91’e, ithalatın GSYİH’ye oranı ise %33,77’ye gerilemiştir. Ayrıca, 2023 yılında mal ihracatı 251 milyar \$, mal ithalatı ise 337,28 milyar \$ seviyelerinde gerçekleşmiştir. Veriler, Türkiye’nin dış ticaret dengesinde kısmi iyileşme eğilimi olduğunu ve ithalata olan bağımlılığın görece azaldığını göstermektedir (DB, 18.08.2024, www.worldbank.org).

3.2.2.2. Alınan En Önemli Kararları Gözden Geçirme

(1) Alınan En Önemli Kararlar (1998–2002)

Ekonomideki yapısal zayıflık finansal problemlerin çıkmasına neden olabildiğinden (Kar ve Günay, 2004, 57) 1998–2002 dönemi boyunca Türkiye, özellikle 2001 ekonomik krizinin ardından dış ticaret ve makroekonomik istikrarı sağlamak amacıyla bir dizi kritik karar almıştır. Bu kararların en belirginleri arasında Şubat 2001’de dalgalı kur rejiminin benimsenmesi, cari açıkları azaltmaya yönelik dördüncü istikrar programının başlatılması ve ihracatı teşvik odaklı yapısal reformların hızlandırılması yer almıştır. Aynı dönemde, dış ticaret rejiminin şeffaflığını ve öngörülebilirliğini artırmak amacıyla Gümrük Kanunu, damping karşıtı ve destek karşıtı önlemler, teknik düzenlemeler, bankacılık, enerji ve kamu ihaleleri gibi alanlarda yeni yasal düzenlemeler çıkarılmıştır. Ayrıca, ihracatçılar lehine finansman, sigorta, garanti ve pazarlama desteği sağlayan teşvik programları genişletilmiştir; Türk Eximbank aracılığıyla yürütülen ihracat kredi programları 14’ten 20’ye çıkarılmıştır. Tarım sektöründe ise üretimdeki çarpıtmaları azaltmak amacıyla idare edilen fiyatlar ve üretim desteklerinin aşamalı olarak kaldırılması ve bunların yerine daha az bozucu doğrudan destek mekanizmalarının getirilmesi hedeflenmiştir. Tüm bu adımlar, Türkiye’nin hem AB müktesebatına uyum sağlamayı hem de çok taraflı ticaret sistemine daha derin entegre olmayı amaçladığını göstermiştir (DTÖ, 2003, vii-x).

(2) Alınan En Önemli Kararlar (2002–2006)

2002–2006 dönemi boyunca Türkiye, 2001 ekonomik krizinin ardından kapsamlı yapısal reformlar çerçevesinde dış ticaret ve yatırım politikalarında

önemli kararlar almıştır. Bu kararların başında, AB'ne üyelik hedefi doğrultusunda mevzuatın AB müktesebatı ile uyumlaştırılması gelmiştir; bu kapsamda fikri mülkiyet hakları, rekabet politikası ve gümrük prosedürleri alanlarında yeni yasal düzenlemeler kabul edilmiştir. Ayrıca, 2005 yılında eski Türk lirasının yeniden değerlendirilmesi (altı sıfır atılarak yeni Türk lirasının devreye girmesi) ve döviz kuru rejiminin dalgalı kur sistemine geçişi, makroekonomik istikrarı destekleyici temel adımlar olarak öne çıkmıştır. Yatırım iklimini iyileştirmeye yönelik olarak Haziran 2006'da Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı kurulmuştur; bu da doğrudan yabancı yatırımların 2006'da yaklaşık 20 milyar ABD dolarına ulaşmasında etkili olmuştur. Dış ticaret alanında ise ihracat teşviklerinin artırılması, 20 adet serbest bölgenin faaliyetlerinin sürdürülmesi ve ihracata yönelik finansman, sigorta ve pazarlama desteği gibi önlemler alınmıştır. Aynı dönemde, bölgesel entegrasyon stratejisi kapsamında Mısır, Fas, Tunus, Suriye, Bosna-Hersek ve Filistin Otoritesi ile altı yeni serbest ticaret anlaşması imzalanmıştır. Bununla birlikte, koruyucu tedbirler de artmıştır; Ağustos 2007 itibarıyla yürürlükteki kesin damping karşıtı vergileri sayısı 27'den 93'e yükselmiştir. Bu gelişmeler, hem liberalleşme yönünde ilerleme hem de belirli sektörlerde artan korumacı eğilimler arasında dengesiz bir politika karışımını yansıtmıştır (DTÖ, 2007, vii-x).

(3) Alınan En Önemli Kararlar (2006–2011)

2006–2011 döneminde Türkiye, hem küresel finansal krizin etkilerini yönetmek hem de uzun vadeli yapısal dayanıklılığı artırmak amacıyla bir dizi önemli politika kararı hayata geçirmiştir. Bu kararlar arasında, 1999 ve 2001 ekonomik krizlerinin ardından başlatılan yapısal reformların sürdürülmesi öne çıkmıştır. Türkiye, piyasa liberalleşmesini, özel sektörün rolünü, tarımda reformu, bankacılık sisteminin güçlendirilmesini, mali disiplini, enflasyon hedeflemeli sıkı para politikasını ve dalgalı kur rejimini temel alan bu yaklaşımı korumuştur. Kriz sonrası dönemde hükümet, güçlü bir mali durum ve sağlam bir bankacılık sektörü sayesinde ekonomiyi canlandırmaya yönelik mali teşvik paketlerini uygulayabilmiştir. Ticaret politikaları açısından en belirgin adım, AB ile 1996'da yürürlüğe giren Gümrük Birliğinin işleyişinin derinleştirilmesi ve Ekim 2005'te başlamış olan AB'ye üyelik müzakerelerinin devam ettirilmesi olmuştur. Bu çerçevede, Türkiye'nin mevzuatını AB müktesebatı ile

uyumlu hâle getirme sürecini hızlandırmıştır. Ayrıca, dış ticaret rejiminin çeşitlendirilmesi yönünde somut adımlar atılmıştır: Önceki Ticaret Politikası İncelemesinden bu yana yedi yeni ikili serbest ticaret anlaşması imzalanmıştır ve yürürlükteki serbest ticaret anlaşması sayısı 16’ya ulaşmıştır. Aynı dönemde, Doha Gelişme Gündemi kapsamında çok taraflı ticaret müzakerelerine destek verilmiştir; bu amaçla “Doha Gelişme Gündemi Koordinasyon Komitesi” kurulmuştur. Yatırım ortamının iyileştirilmesi için “Yatırımları Teşvik Programı” güncellenmiş ve bölgesel, sektörel ve ölçek bazlı üçlü bir yaklaşımla yeniden yapılandırılmıştır. Kamu yardımlarının şeffaflığı ve izlenebilirliği amacıyla Ekim 2010’da “Devlet Yardımlarının İzlenmesi ve Denetlenmesi Hakkında Kanun” yürürlüğe girmiştir. Özelleştirme programı da 1984’ten beri sürdürülen bu sürecin parçası olarak elektrik dağıtım şirketleri, liman işletme hakları, petrokimya ve tütün işletmeleri gibi stratejik varlıkların satışını içermiştir. Tarım sektöründe ise 2008’de Pazar Odaklı Tarım Reformu Uygulama Projesi sona erdirilmiştir ve 2009’da doğrudan gelir desteği kaldırılmış, yerine açık alan bazlı ödemeler ve eksik ödeme sistemleri gibi daha hedefli destek mekanizmaları benimsenmiştir. Bu dönemde Türkiye, tarımsal üreticilere sağlanan desteğin hacmini artırmıştır, ancak DTÖ’ye tarım desteği bildirimlerini 2002’den bu yana sunmamıştır. Son olarak, ticari savunma araçlarına giderek daha fazla başvurulmuştur: Ağustos 2011 itibarıyla yürürlükte 118 damping karşıtı tedbiri bulunmuştur—bu rakam, 2002 sonunda yalnızca 27 iken 2007 sonunda 93’e çıkmıştır. Ayrıca Türkiye, 2009’da ilk telafi edici vergi tedbirini uygulamış ve 2007’den beri çeşitli ürünler için korunma önlemleri başlatmış veya uzatmıştır (DTÖ, 2012, vii-ix).

(4) Alınan En Önemli Kararlar (2011–2015)

2011–2015 yılları arasında Türkiye, dış ticaret ve ekonomik politikalarını yeniden yapılandırmaya yönelik bir dizi önemli karar almıştır. Bu süreçte en belirgin yönelim, AB ile Gümrük Birliği çerçevesinde mevzuat uyumunu ilerletme çabası olmuştur. Özellikle teknik düzenlemeler (TBT) ve insani ile bitkisel sağlığa ilişkin (SPS) alanlarında AB standartlarıyla paralellik kurulmaya çalışılmıştır. Bu doğrultuda, 2010’da kabul edilen Veteriner Hizmetleri, Bitki Sağlığı, Gıda ve Yem Kanunu, inceleme döneminde hayata geçirilerek SPS düzenlemelerinin temelini oluşturmuştur. Bu çerçeve yasa etrafında yaklaşık 100 ikincil düzenleme hazırlanmış ve uygulamaya

konulmuştur. Benzer şekilde, 2012 yılında TBT yönetmelikleri de AB mevzuatına uygun şekilde güncellenmiş; AB uygunluk işareti, uygunluk değerlendirme kurumları ve bildirilmiş kuruluşlarla ilgili hükümler bu kapsamda yeniden düzenlenmiştir. Dış ticaretin kolaylaştırılması yönünde de somut adımlar atılmıştır. Bu çerçevede Tek Pencere Sistemi geliştirilerek 13 farklı kurumun bu platform üzerinden entegre çalışması sağlanmıştır. Kara sınır kapılarında ise “tek noktadan hizmet” anlayışıyla pilot projeler başlatılmıştır ve ihracatçıların işlem süreçlerini hızlandırmak amacıyla Yetkili Ekonomik Operatör programı uygulamaya konulmuştur. Ayrıca Türkiye, DTÖ’nün Ticaret Kolaylaştırma Anlaşması kapsamında Birinci Bölüm’deki ilk uygulama yükümlülüklerini anlaşma yürürlüğe girdiği andan itibaren tam olarak yerine getireceğini resmen bildirmiştir. Yatırım ortamının iyileştirilmesi için de kapsamlı düzenlemeler yapılmıştır. Mevcut teşvik sistemi derinleştirilerek dokuz farklı teşvik aracından oluşan esnek bir yapı oluşturulmuştur. Bu teşvikler, özellikle bölgesel gelişmişlik farklarını azaltmak ve stratejik sektörleri desteklemek amacıyla tasarlanmıştır. Aynı dönemde Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Organize Sanayi Bölgeleri ve Serbest Bölgeler gibi yatırım bölgeleri, yatırımcı dostu altyapılarla güçlendirilmiştir. Kamu ihalelerinde ise 2014 yılında alınan bir kararla, orta ve yüksek teknolojili sanayi ürünlerinin satın alınmasında yerli üreticilere %15 fiyat avantajı verilmesi zorunlu hale getirilmiştir. İhale süreçlerinin şeffaflığı ve verimliliği açısından da kamu ihale sisteminin tamamen elektronik hale getirilmesi yönünde ciddi mesafe kat edilmiştir. Bu döneme damgasını vuran en öne çıkan dış ticaret hamlesi ise Güney Kore ile imzalanan serbest ticaret anlaşması olmuştur. Türkiye’nin bugüne kadar DTÖ’ye bildirdiği anlaşmaların aksine, bu anlaşma yalnızca mal ticaretini değil, aynı zamanda yatırım, hizmetler, fikri mülkiyet, rekabet politikaları ve ihtilafların çözümü gibi derinlemesine konuları da içermiştir. Bu gelişme, Türkiye’nin dış ticaret stratejisinde nicel büyümeden çok, kaliteye ve kurumsal derinliğe dayalı bir dönüşümün başlangıcı olarak değerlendirilmiştir (DTÖ, 2015, 10-13).

(5) Alınan En Önemli Kararlar (2016–2023)

Türkiye Ticaret Politikasının Gözden Geçirilmesi Genel Sekreterliği’nin raporuna göre, dış ticaret performansı ve elde edilen sonuçlar, 2016-2021 döneminde alınan çeşitli kararlar sonucunda şekillenmiştir. Bu dönemdeki en

önemli kararlar aşağıda sıralanmaktadır:

- Önceki dönemde faiz oranlarında belirgin düşüşler yaşanmış ve para ile kredi arzında hızlı bir artış gözlemlenmiştir.
- Para politikası, Türk şirketlerini yatırım ve ihracat kapasitelerini artırmaya teşvik etmiştir.
- Yerli ve yabancı yatırımların, üretimin, istihdamın ve ihracatın teşvik edilmesi için bir kurumsal kaynak planlama programı uygulanmıştır.
- Özellikle büyük altyapı projelerinde kamu-özel sektör iş birliklerinin teşvik edildiği görülmüştür.
- Hükümetin yasama ve yargı yetkilerinde, ayrıca ülkenin hükümet sisteminde 2018 yılında parlamentodan başkanlığa geçiş yapılmıştır. Yeni politika konseylerinin oluşturulması ve çeşitli bakanlıklar ile devlet kurumlarının yeniden yapılandırılması gerçekleştirilmiştir.
- 2019-2023 döneminde Türkiye’nin ticaret politikası, yüksek katma değerli ürünler başta olmak üzere mal ihracatını artırmaya ve ülkenin küresel değer zincirlerindeki konumunu güçlendirmeye odaklanmıştır.
- DTÖ çerçevesinde, Türkiye 2016 yılında Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması (TFA) 2014 Protokolünü onaylamış, Buenos Aires Kadın ve Ticaret Deklarasyonu’nu desteklemiş ve Ticaret ve Çevresel Sürdürülebilirlik Ortak Bildirisi’nin çeşitli girişimlerine katılmıştır.
- Moldova, Venezuela, Birleşik Krallık, Azerbaycan, Singapur, Kosova, İslam İş Birliği Teşkilatı ticarete tercihli sistem ortakları ve geliştirmekte olan-8 üyeleri⁴ ile ticaret anlaşmaları yürürlüğe girmiştir. Ayrıca, hizmet ticareti, yatırım ve tarım alanında daha fazla serbestleştirme, belirli bölgesel ticaret anlaşmalarında yer almaktadır.
- Yüksek katma değerli malların üretimini desteklemek için proje bazlı bir yatırım teşvik sistemi uygulanmıştır.
- E-ticaret alanında yapılacak iyileştirmeler arasında yasal reformlar, veri koruma önlemleri, vergi tedbirleri ve ihracat teşvikleri, veri yerelleştirme gereklilikleri, ürün güvenliği standartları, yeni kayıt ve veri toplama süreçleri ile güven damgası sistemi gibi unsurlar

⁴ Türkiye, İran, Pakistan, Bangladeş, Malezya, Endonezya, Mısır ve Nijerya

bulunmaktadır.

- Tek pencere sisteminin ithalat ve ihracat işlemlerinde yer alan belge kapsamının artırılması hedeflenmektedir. Söz konusu sistem, 2018 yılında devreye alınmış olup, tarife sınıflandırma kararlarının çevrimiçi olarak sunulması ve düzenlenmesi amacıyla bir portal oluşturulmuştur. Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması’nın ve sınır prosedürlerinin basitleştirilmesine yönelik uluslararası düzenlemelerin etkin bir şekilde hayata geçirilmesi için Ticaretin Kolaylaştırılması Koordinasyon Komitesi kurulmuştur.
- Türkiye, Temmuz 2022 itibarıyla toplamda 131 adet anti-damping önlemi uygulamaya devam etmekte olup, bu önlemler özellikle tekstil ürünleri, madencilik, metaller, plastik ve kauçuk ürünlerine yönelik olarak 23 ülkeden, en önemlisi Çin’den yapılan ithalatı etkilemektedir.
- Gümrük sisteminin geliştirilmesi amacıyla menşe ve dolaşım belgeleri için otomatik bir sistemin yanı sıra kağıtsız bir uygulama hayata geçirilmiştir.
- 2021 yılında ürün güvenliği ve teknik düzenlemeleriyle ilgili yeni bir kanun, 2022 yılında ise ihracatçı ve ithalatçıların sorumluluklarına dair yeni hükümler içeren ve uygulanacak cezalara ilişkin Cumhurbaşkanlığı kararnamesi yürürlüğe girmiştir.
- Türkiye, uluslararası standartların üzerinde gıda ile ilgili sağlık ve bitki sağlığı yönetmelikleri oluşturma çalışmaları yapmış ve uluslararası standartların kapsamadığı alanlarda yerel standartlar geliştirmiştir.
- AB düzenlemelerine uyumun sağlanması ve rekabet hukuku araçlarının etkinliğinin artırılması amacıyla 2020 yılında Türkiye’nin rekabet hukukunda değişiklikler gerçekleştirilmiştir.
- Beş kamu şirketi, HMB’nın portföyünden Türkiye Varlık Fonu’na (TVF) devredilmiştir. Özelleştirme süreci, enerji (özellikle hidroelektrik santralleri), limanlar, marinalar ve şeker fabrikaları üzerinde odaklanmaya devam etmektedir.
- 2019 yılında kamu alımları sürecine e-ihale uygulaması getirilmiştir.
- 2017 yılında yeni bir sınai mülkiyet kanunu yürürlüğe girmiştir.

- 2021 yılında Telif Hakları Kanunu, AB Bilgi Toplumu Direktifi doğrultusunda değiştirilmiştir.
- Destek programlarının değeri iki katına çıkmış ve ihracat sübvansiyonları ile tarım sektörüne yönelik destekler devam etmektedir (DTÖ, 2023, 9–13).

2022 ve 2023 yıllarında, Türkiye yüksek katma değerli ihracatını artırma ve küresel değer zincirlerindeki konumunu güçlendirme amacıyla belirlenen stratejik vizyon doğrultusunda dış ticaret politikalarını geliştirmeye devam etmiştir. Bu doğrultuda, “2023 İhracat Stratejisi”nin uygulanması ve “On Birinci Kalkınma Planı (2019–2023)” hedeflerine bağlılık, 2022–2023 döneminde dış ticaret politikalarının temel önceliklerini oluşturmuştur. Söz konusu belgeler, Türkiye’yi bölgesel bir e-ticaret merkezi haline getirmeyi ve küresel dijital ekonomiye katılımı artırmayı amaçlayan rehberlik ilkeleri çerçevesinde hazırlanmıştır. Bu dönüşüm süreci, ticari ortaklıkların somut şekilde genişletilmesiyle paralel ilerlemiştir. Türkiye, bu dönemde Birleşik Arap Emirlikleri, Birleşik Krallık, Venezuela ve Moldova Cumhuriyeti ile yeni serbest ticaret anlaşmaları imzalamış; aynı zamanda Gürcistan, EFTA, Bosna-Hersek ve Karadağ ile mevcut anlaşmalarını güncelleme çalışmalarını sürdürmüştür. Bu adımlar, Türkiye’nin bölgesel ve küresel ortaklarıyla ekonomik entegrasyonunu güçlendirme yönündeki kararlı yaklaşımını yansıtmaktadır. Ankara’nın çok taraflı ticaret sistemine olan bağlılığının önemli göstergelerinden biri de, DTÖ’nün On İkinci Bakanlar Konferansı’nda (MC12) kabul edilen “Balıkçılık Sübvansiyonları Anlaşması”nın Türk Parlamentosu tarafından resmen onaylanmasıdır. Bu karar, Türkiye’nin çevresel sürdürülebilirlik ve deniz kaynakları gibi hassas alanlarda çok taraflı reformları desteklediğini göstermektedir. Aynı bağlamda, 2022 yılında TOGG (Türkiye’nin Otomobili Girişim Grubu) bünyesinde elektrikli araç üretimine başlanması, Türk ihracat yapısında önemli bir kilometre taşıdır. Bu girişim, ihracat ürün yelpazesinin çeşitlendirilmesi ve teknolojik içeriğin artırılmasını hedefleyen somut bir adım olup, yeşil ve dijital sanayi dönüşümünün öncelikli stratejilerine uygun şekilde yürütülmektedir. Son olarak, bu süreç yalnızca mevzuat ve düzenleyici alanda kalmamış, lojistik altyapının güçlendirilmesine de odaklanmıştır. Özellikle “Orta Koridor” gibi kıtalararası ulaşım koridorlarının geliştirilmesiyle, Türkiye’nin jeostratejik konumu Asya ve Avrupa arasında önemli bir bağlantı noktası haline gelmiştir; böylece transit

ticareti kolaylaştırmakta ve uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü artırmaktadır (DTÖ, 2024, 2, 5-7).

3.2.3. Türkiye’de İhracat ve İthalat Zorlukları

Türkiye’nin dış ticareti, hem ithalat hem de ihracat süreçlerinde bir dizi zorlukla karşılaşmaktadır. Bu zorluklar aşağıda detaylı bir şekilde incelenecektir.

3.2.3.1. İhracat Zorlukları

Türkiye’nin ihracat sektörü, iç ve dış ekonomik ortamdaki belirsizliklerin giderek artmasıyla birlikte hem yapısal hem de döngüsel birçok zorlukla karşı karşıya kalmaktadır. DB’nın Türkiye Ekonomi İzleme Raporu (Spring 2023) doğrultusunda, 2022 yılında kaydedilen güçlü ekonomik büyümeye rağmen, bu büyümenin ivmesinin yılın ikinci yarısından itibaren zayıflamaya başladığı ve yapısal dengesizliklerin uluslararası rekabet gücünü olumsuz yönde etkilemeye devam ettiği gözlemlenmektedir. Bu zorluklar arasında en ön plana çıkanlar, yüksek enflasyon ve mali istikrarsızlık olmaktadır. Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) 2022 Ekim ayında %85,5 seviyesine ulaşmış olup, 2023 Haziran ayına kadar kısmen gerilemiş, sonrasında ise yeniden yükselişe geçmiştir. Bu sürdürülebilir enflasyon eğilimi, gıda ve hizmet fiyatlarındaki artışların yanı sıra, Türk lirasının değer kaybı ve ücret artışlarının yarattığı "ikinci derecede etkiler" nedeniyle devam etmektedir. Bu durum, tüketici alım gücünü olumsuz yönde etkilerken, üretim maliyetlerini artırmakta ve firmaların dış pazarlarda rekabetçi fiyatlandırma yapmasını güçleştirmektedir. Enflasyonun yanı sıra, Türk lirasının döviz kuru dalgalanmaları, ihracatın sürdürülebilirliği açısından önemli bir engel teşkil etmektedir. Rapor, "Türk lirası, \$ ve diğer temel döviz kurlarına karşı önemli ölçüde değer kaybetmiş olup, bu durum ithal enflasyonu yoluyla yüksek enflasyona katkıda bulunmakta ve döviz cinsinden borçları bulunan firmaların yükünü arttırmaktadır" ifadesiyle bu riski vurgulamaktadır. Ayrıca, 2023 ortasına kadar uygulanan geleneksel olmayan para politikaları da bu riskleri artırmıştır. Rapor, "2022 ve 2023 yılının ilk yarısında yüksek enflasyon ve liranın değer kaybı devam ederken, para politikası gevşek kalmış ve yalnızca

Haziran 2023’ten sonra sıkılaştırmaya başlanmıştır" şeklinde bu durumu açıklamaktadır. Bu yaklaşım, makroekonomik güveni zayıflatmış, sermaye çıkışını teşvik etmiş ve uzun vadeli enflasyon beklentilerini yüksek seviyelerde tutmaya devam etmiştir. Raporda ayrıca, "beş yıllık enflasyon beklentileri bile hâlâ tek haneli seviyelere ulaşmamıştır" ifadesiyle enflasyonun halen istikrarlı olmadığını göstermektedir. Bu politikaların doğrudan bir sonucu olarak, işletmelerin üretim maliyetleri artmıştır. Rapor, "2022 ve 2023 yılının ilk yarısında işletmeler, negatif reel borçlanma maliyetlerinden faydalanırken, aynı zamanda üretim maliyetleri ve işletme sermayesi ihtiyaçlarında artış yaşamışlardır" diyerek, düşük maliyetli kredilere rağmen enflasyonist baskıların karlılığı nasıl olumsuz etkilediğine işaret etmektedir. Bu durum, özellikle döviz geliri elde eden ihracat sektörüne ciddi bir maliyet baskısı oluşturmaktadır. İhracattaki zayıflığın önemli göstergelerinden biri de cari açığa yaşanan artıştır. Raporda, cari açığın 2022 yılında hızla yükseldiği ve 2023 yılı boyunca yüksek seviyelerde seyrettiği, bunun başlıca nedenlerinin altın ithalatındaki artış ve mal ihracatındaki düşüş olduğu ifade edilmektedir. Bu durum, ekonomik büyümenin güçlü bir üretim temeline değil, iç talep ve sermaye malı ithalatına dayandığını göstermektedir. Bunun yanı sıra, döviz cinsinden borçlara olan bağımlılık, ihracatçı firmaların finansal kırılganlığını artırmaktadır. Raporda, "döviz cinsinden yüksek maruziyet taşıyan firmaların döviz kuru dalgalanmalarına karşı daha savunmasız olduğu, liranın değer kaybetmesiyle birlikte borç ödeme yüklerinin arttığı ve kârlılıklarının azaldığı" belirtilmektedir. Bu durum, doğrudan ihracat kapasitesini olumsuz yönde etkilemektedir. Ayrışmasında, devletin ihracatı destekleme kapasitesini sınırlayan bütçe esnekliğinin düşük olması da önemli bir yapısal sorundur. Raporda, "bütçe harcamalarının yaklaşık üçte ikisinin katı yapıda olması sebebiyle, harcama önceliklerinin yeniden belirlenmesinde sınırlı alan kaldığı" söylenmektedir. Bu durum, eğitim, altyapı ve teknoloji araştırmaları gibi ihracat rekabet gücünü uzun vadede artıracak alanlara kaynak ayırmayı zorlaştırmaktadır. Ayrıca, dış istikrar halen tehditler altındadır. Raporda, net döviz rezervlerinin düşük seviyede olması ve yüksek dış finansman ihtiyacının dış riskleri halen yüksek tutmaya devam ettiği uyarısı yapılmaktadır. Yatırımcı ve ticari ortaklarda güvenin zayıflamasıyla birlikte, ekonominin küresel şoklara karşı kırılganlığı artmaktadır. Son olarak, ihracatın temelini oluşturan üretkenliğin zayıf olması, ekonominin büyümesinin öncelikle iç talep

tarafından sürdürüldüğünü ve önümüzdeki yıllarda bu etkinin azalacağını göstermektedir (DB, 2023, 10–35). Bu durum, ekonominin üretkenlik ve yenilik yerine, büyük ölçüde tüketim odaklı bir yapıya sahip olduğunu ve küresel pazarlarda kalıcı bir rekabet avantajı sağlayacak bir gelişme göstermekten uzak olduğunu ortaya koymaktadır.

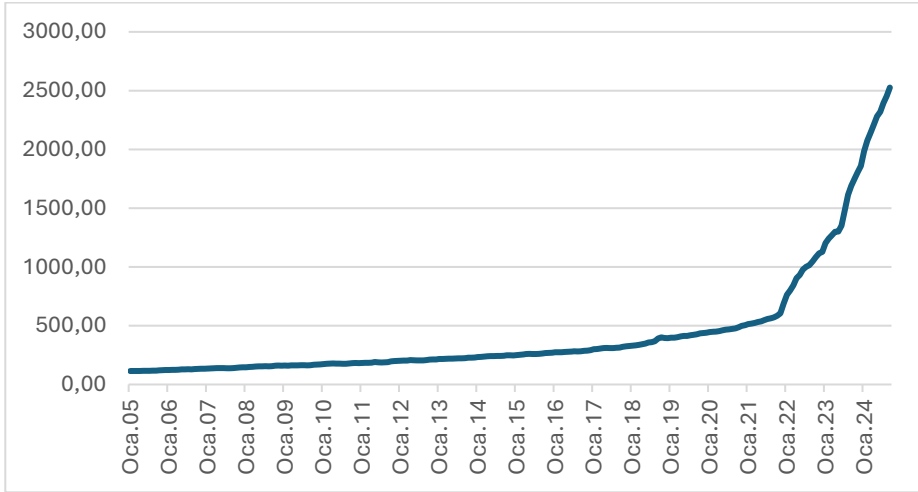
3.2.3.2. İthalat Zorlukları

2023 DB Raporu'na göre, Türkiye'de ithalat süreci, geleneksel gümrük engellerinin ötesine geçerek, ekonominin temel dengeleriyle doğrudan ilişkili yapısal sorunlarla karşı karşıyadır. DB'nın 2023 Bahar dönemi yayımladığı "Türkiye Ekonomi Gözlemcisi: Enflasyon, Döviz Kurları ve İstikrara Giden Yol" başlıklı raporu, bu sorunların 2022 ve 2023 yıllarında iç ve dış dengesizliklerin derinleşmesiyle daha belirgin hale geldiğine işaret etmektedir. Sonuç olarak, ithalat özellikle sanayi sektörü ve tüketiciler açısından maliyetli ve riskli bir hale gelmiştir. Türk lirasının yabancı para birimleri karşısında değer kaybı, ekonomik zorlukların temelinde yer almaktadır. 2022 yılında %30, 2023 yılının ilk yarısında ise %29 oranında değer kaybı yaşanmıştır. Bu gelişmeler, ithal edilen girdilerin maliyetlerini doğrudan artırmış olup, raporda "Liranın önemli ölçüde değer kaybetmesi, ithal girdi maliyetlerinde bir artışa neden olmuştur" ifadesiyle açıkça ortaya konulmaktadır. Ayrıca, "Döviz kuru müdahalelerine rağmen lira zayıflamaya devam etmiş ve ithalat maliyetleri yükselmiştir" şeklinde vurgulanmakta, politika müdahalelerine rağmen bu eğilimin sürdüğü belirtilmektedir. Sonuç olarak, ithal hammadde, ara mal, enerji ve sermaye mallarının maliyetlerindeki artış, sanayi firmalarının maliyet yapısını ağırlaştırmakta ve rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir. Bu doğrultuda, yüksek enflasyon da ithalatın önündeki en önemli engellerden biridir. 2022 yılında %72,3 seviyesine ulaşan yıllık enflasyon, 2023 yılında ise %53,9 olarak gerçekleşmiştir. Bu seviyeler hem tüketici harcamalarını kısıtlamakta hem de finansman maliyetlerini yükseltmektedir. Rapor, gıda ve hizmet sektörlerindeki yüksek enflasyonun, ithalat yoluyla gelen fiyat artışlarının üretici maliyetlerini yükseltmesiyle doğrudan ilişkili olduğunu belirtmekte; bu durumun iç piyasada fiyat artışlarına yol açarak ithal enflasyonu döngüsünü beslediğini ifade etmektedir. Rapor, Yıldırım ve Örnek (2007) ile Günay ve Yıldırım (2024) gibi Türkiye ekonomisinin enerji ve ara mallar gibi

temel girdilerde dışa bağımlı olduğu dikkat çekmektedir. Rapor, Ekonomik büyümenin temelinde, doğalgaz, petrol, kimyasallar ve yedek parça gibi yoğun ithalat gerektiren ürünler yer almaktadır. "Enerji dengesi ve altın-dışı enerji malları dengesi" başlıkları, ülkenin büyük ölçüde dış denge açıkları verdiğiine işaret etmektedir. Ayrıca, "İthalat 2023'te hızlı bir şekilde arttı" ifadesi, iç talebin güçlü seyrinden kaynaklanmaktadır. Bu yapısal bağımlılık, küresel fiyat dalgalanmaları ve döviz kuru hareketlerine karşı ekonominin kırılgan hale gelmesine neden olmaktadır. Bu durum, cari açığın büyümesine de yol açmaktadır. 2022 yılında 49,1 milyar dolar seviyesine ulaşan cari açık, 2023'te ise 45,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiş olup, GSYİH'ye oranla sırasıyla %5,4 ve %4,1 oranındadır. Bu göstergeler, ithalatın ihracatı önemli ölçüde aşmakta olduğunu ve dış finansman ihtiyacının arttığını göstermektedir. Sonuç olarak, bu durum ödeme dengesi üzerinde sürekli bir baskı oluşturmakta ve ekonomiyi dış şoklara karşı daha kırılgan hale getirmektedir. İthalatla ilgili diğer bir sorun ise döviz cinsinden borçlanma maliyetleri ve döviz kuru riskleridir. İthalat yapan firmaların işlem yapabilmek için dolar veya euroya ihtiyaç duyması, döviz kuru dalgalanmalarının maliyetlerine doğrudan yansımaya neden olmaktadır. Rapor, "Kurumsal sektör, bilançolarındaki döviz kuru riskini azaltmak amacıyla açık pozisyonunu önemli ölçüde düşürdü" diyerek, şirketlerin bu riskleri minimize etmek için uzun vadeli ithalat planlarını ertelediğini veya sınırlandırdığını belirtmektedir. Bu durum, üretim planlaması ve yatırım kararlarını olumsuz etkileyebilmektedir. Bu zorluklara ek olarak, para politikasındaki gecikmeler de ithalat maliyetlerini artırıcı bir etki yaratmıştır. Yüksek enflasyon ve Türk lirasının değer kaybına rağmen, 2023 ortasına kadar uygulanan gevşek para politikası devam etmiştir. Rapor, "Para politikası, yüksek enflasyon ve liranın değer kaybetmeye devam etmesine rağmen 2022 ve 2023'ün ilk yarısında gevşek kalmış, Haziran 2023'ten itibaren sıkılaştırmaya başlanmıştır" ifadesiyle bu gecikmenin döviz kuru üzerindeki baskıyı artırdığını, ithalat maliyetlerini yükselttiğini ve yerli üretimin rekabet gücünü zayıflatıldığını vurgulamaktadır. Son olarak, endüstriyel üretimde ithal bileşenlere olan yoğun bağımlılık, ekonomiyi tedarik zinciri aksaklıklarına karşı hassas hale getirmektedir. Rapor, "liranın değer kaybetmesi ve yüksek enflasyon nedeniyle 2022 boyunca üretim maliyetlerinde önemli artışlar yaşandı" (DB, 2023, 13–18, 35–42) ifadesiyle, ithal girdilerdeki fiyat artışlarının doğrudan üretim maliyetlerini etkilediğini doğrulamaktadır. Bu

durum, ithalat maliyetlerindeki gecikme veya artışların, yerel üretim üzerinde hemen olumsuz etkiler yaratacağını göstermektedir.

Sonuç DB’nın 2023 İlkbahar Raporu, Türkiye’de ithalatın karşılaştığı zorlukların yalnızca ticari düzenlemelerle sınırlı kalmadığını, aksine makroekonomik dengelerdeki yapısal bozulmalardan kaynaklandığını ortaya koymaktadır. Lira değer kaybı, yüksek enflasyon, cari açık, dışa bağımlılık ve para politikasındaki gecikmeler, ithalatı maliyetli ve riskli hale getiren temel unsurlardır. Bu nedenle, bu sorunlara çözüm üretebilmek için yalnızca ticaret politikalarındaki küçük düzeltmeler değil, makroekonomik istikrarı hedefleyen köklü politika değişiklikleri de gerekmektedir.



Şekil 3.1. Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) (2003=100) (TÜİK, 27.07.2024, data.tuik.gov.tr).

3.2.4. Dış Ticaretin Uygulanmasında Devlet Kurum ve Kuruluşlarının Rolü

Ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesinde ihracatın artan önemi, hem gelişmekte olan hem de gelişmiş ülkelerde ihracatı teşvik eden politikaların benimsenmesine yol açmıştır. Bu durum, ihracatın teşvik edilmesi ve geliştirilmesi ile ilgili bir dizi kurumun kurulmasını gerekli kılmıştır. Türkiye, bu küresel sistemin bir parçası olarak, ihracatı geliştirmek amacıyla aşağıda belirtilen organları oluşturmuştur:

3.2.4.1. İhracatı Geliştirme Merkezi

Zengin ve Müreffeh Türkiye hedefi doğrultusunda, etik değerlere bağlı ve sonuç odaklı bir politika benimseyen İhracatı Geliştirme Merkezi (İGEME), yenilikçiliğe açıklık ve güvenilirlik temelinde bir ekip anlayışı ile çalışarak, ihracatın önündeki engelleri ortadan kaldırmayı, eğitimi ve uzman işgücünün yetiştirilmesini sağlamak amacıyla nitelikli uzmanlar yetiştirmeyi hedeflemektedir. İGEME, bugüne kadar 70 farklı ülkede başarılı ihracatlara imza atmış, 2.500’den fazla ihracat deneyim belgesi düzenlemiş ve 1.650 firmaya ihracat süreçlerinde destek sunmuştur. İGEME, ihraç edilen ürün sayısını, ana ve alt ihracat sektörlerini ile ihracat yapılan ülke sayısını artırmaya yönelik çalışmalarını sürdürmektedir. İGEME, çeşitli hizmetler sunmaktadır; detayları arasında aşağıdakiler de yer almaktadır:

- **İhracat Danışmanlığı:** İGEME, firmaların uluslararası pazarlarda öne çıkmalarına ve bu pazarlara giriş yapmalarına destek sunmaktadır. İhracat engellerinin aşılmasına yardımcı olmanın yanı sıra, ihracatçının hedefleri doğrultusunda en uygun pazarların belirlenmesi ile ihracat sürecini kolaylaştırmayı amaçlamaktadır. Ayrıca, ürünlerin uluslararası alanda pazarlanması ve satış ile dağıtım ağlarının kurulmasında destek vermekte, gümrük işlemleri ve ihracat finansmanı konularında rehberlik sağlamaktadır.
- **İhracat Teşvikleri Danışmanlığı:** İGEME, KOBİ ve üreticilere yönelik devlet teşviklerinin uygulanması süreçlerinde ihracatçıların iş vizyonunu ve gelişimlerini ön planda tutarak desteklemekte ve ihracat teşviklerinin takibini sağlamaktadır.
- **İhracat Talepleri Üyeliği:** İhracat işlemlerinin ekonomik ve hızlı bir şekilde gerçekleştirilmesine olanak tanır. Bu sistem, ihracatçıların taleplerini uluslararası pazara ileterek, onlara potansiyel müşterilere ulaşma imkanı sunar.
- **Yurtdışı Ofis ve Şirket Kuruluşu Danışmanlığı:** İhracat yapan şirketlere yurtdışında etkili bir şekilde faaliyet gösterebilmeleri için gerekli adımların planlanması, uygulanması ve yönetilmesi konusunda profesyonel rehberlik sunmaktadır. Ana hizmet alanları aşağıda sıralanmıştır:
 - Türkiye’de ana sözleşme ve şirket kararlarının değiştirilmesi

- Yurt dışında şirket kuruluşu
 - Muhasebeci (Noter hizmetleri)
 - Ofis kiralama
 - Banka hesaplarının açılması ve yönetilmesi
 - İş planı yazımı
 - Marka tescili
 - İhracatçıların teşviklerden yararlanabilmesi için uygun kira kontrollerinin ve operasyon yönetiminin sağlanması
- Gayrimenkul/Yabancıya Konut Teşvikleri Danışmanlığı: Bu hizmet, yatırımcının projelerini geliştirme sürecinde ona eşlik eden ve gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteren uzman bir ekip aracılığıyla sağlanan stratejik bir destek sürecidir. Bu ekip, yatırımcının kurumsal yapısını ve çalışma yöntemlerini güçlendirerek ona dünya çapında teşvik ortamına uyum sağlayabilecek bir vizyon kazandırır ve eldeki fırsatları somut başarılar haline dönüştürmesine yardımcı olur.
 - Yatırım Teşvik Belgesi Danışmanlığı: Yatırımcılara yatırım teşvik belgesi alabilmeleri için danışmanlık hizmeti verir. Yatırım teşvik belgesi, devletin belirli yatırım projelerini teşvik etmek ve desteklemek amacıyla düzenlenen resmi bir destekleme dokümanıdır. Bu belge, yatırımcılara vergisel avantajlar, mali destekler ve bürokratik kolaylıklar gibi çeşitli teşvik imkanları sunar. Aynı zamanda yatırımcının projesine yönelik devlet desteği konusunda somut bir güvence niteliği taşır ve yatırımın planlanması, finanse edilmesi ile uygulanması aşamalarında önemli bir yol gösterici rol oynar.
 - Sağlık Turizmi Akreditasyon Danışmanlığı: Sağlık turizmi kapsamında hizmet sunmayı planlayan sağlık kurumları ile bu alanda aracılık yapmak isteyen acenteler için resmi süreçlerin sağlıklı bir şekilde tamamlanmasına yönelik stratejik rehberlik sağlayan bir hizmettir. Bu danışmanlık, ilgili kurumların devlet tarafından belirlenen zorunlu belgeleri eksiksiz ve uygun şekilde temin edebilmelerini destekler ve mevzuata uygun bir şekilde sektörde faaliyet göstermelerine olanak sağlar.
 - Sağlık Turizmi Teşvik Danışmanlığı: Sağlık turizmi alanında yol gösterici rol üstlenen özel acenteler ile sağlık hizmeti sunan kurumlar

için tasarlanmış stratejik bir destek hizmetidir. Bu danışmanlık yaklaşımının temel amacı; kuruluşun potansiyelini ortaya çıkarmak, mevcut kaynakları daha verimli kullanmak ve iş süreçlerini güncel vizyonlara uygun şekilde dönüştürerek kurumu yeni fırsatlarla buluşturmadır.

- **Sağlık Turizmi Yönetim Danışmanlığı:** Sağlık turizmi alanında faaliyet gösteren kurum ve işletmelere stratejik danışmanlık, yönetsel destek ve uygulamaya yönelik çözümler sunmayı amaçlayan bir süreçtir. Bu hizmet, sağlık turizmi sektöründeki kuruluşların operasyonel verimliliğini artırmak, sürdürülebilir rekabet üstünlüğü sağlamak ve potansiyel büyüme alanlarını daha etkin şekilde değerlendirebilmelerine yardımcı olmak amacıyla geliştirilmiştir.
- **Sağlık Turizmi Aracı Kuruluşu:** Daha çok sağlık turizmi kapsamında hizmet sunan kurumlar ile uluslararası veya yerel hastalar arasında bağlantı kurarak süreçlerin organize edilmesini sağlayan ara kurum olarak tanımlanabilir. Bu tür acenteler ya da danışmanlık firmaları, hastaların tedavi süreçlerini planlamada, uygun sağlık merkezlerine yönlendirmede ve tüm hizmet sürecinin koordinasyonunu sağlamada kritik bir rol üstlenir.
- **Yurtdışı Sağlık Turizmi Ofisleri ve Ön Tanı Merkezleri Kurulum Danışmanlığı:** Sağlık turizmi sektöründe uluslararası alanda varlık göstermek isteyen acenteler ile sağlık kurumları için sunulan kapsamlı bir destek hizmetidir. Bu danışmanlık süreci, kuruluşların yurt dışında şube açma, ön tanı ve danışmanlık merkezleri kurma, yanı sıra tüm bu süreçlerle ilgili yasal düzenlemeleri tamamlama konularında profesyonel rehberlik sağlar ve uygulamalı çözümler sunar.
- **Çözüm Odaklı Hizmetler:** Bireylerin veya kurumların karşılaştığı sorunları etkili biçimde ele almayı ve belirlenen ihtiyaçlara uygun çözümler üretmeyi amaçlayan bir hizmet yaklaşımıdır. Bu tür hizmetler, kullanıcıların yaşadığı zorlukların kökenine inerek onlara uzmanlık gerektiren alanlarda somut ve uygulanabilir çözümler sunar. Böylece hem bireysel hem de kurumsal düzeyde problemlerin hızlı ve sürdürülebilir şekilde çözüme kavuşması sağlanır.
- **Eğitim İhracat Teşvikleri Danışmanlığı** hizmeti, eğitim ihracatı

alanında uzmanlaşmış bir ekip ile iş birliği yapılarak, ihracatçının organizasyon yapısını ve metodolojisini geliştirmesine destek olunmakta ve bu süreçte teşviklerden yararlanma konusunda vizyon kazandırılmaktadır. Ayrıca, aşağıdaki gibi çeşitli eğitim hizmetleri sunmaktadır:

- İhracat Uzmanlık Programı
- İhracatta Müşteri Bulma Teknikleri Eğitim
- E-İhracat – Piyasa Bulucu – Ticari İstihbarat
- Gayrimenkul İhracatı Pazarlama ve Teşvik Öğretişimi
- İhracat – Dış Ticaret Kamp Programı
- Sağlık Turizmi Eğitimi
- Sağlık Turizmi Uzmanlık Programı
- Sağlık Turizmi Kamp Programı
- Sağlık Turizmi Call Center Satış Eğitimi
- AB Hibe Projeleri Hazırlama Eğitimi
- Dahilde İşleme Rejimi
- İş Geliştirme Teşvik ve Hibe Uzmanlığı
- Uygulamalı Devlet Destekleri Eğitimi (İGEME, 22.09.2024, www.igeme.com.tr).

3.2.4.2. Türkiye İhracatçılar Meclisi

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türkiye’nin dış ticarete fazla vermesi hedefine ulaşmak için sürdürülebilir dış ticaret hacmini artırmayı hedeflemektedir. Bu çerçevede, ticaret ortağı ülkelerle ikili ticari, sosyal ve kültürel ilişkilerin geliştirilmesi için gerekli adımları atmayı ve özel sektör ile kamu arasında bir köprü vazifesi görmeyi amaçlamaktadır. Ayrıca, Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC) ve Ticaret ve Sanayi Odaları gibi dış ticareti teşvik eden diğer kuruluşlarla iş birliğini güçlendirmeyi planlamaktadır. Türkiye TİM tarafından yürütülen temel görevler şunlardır:

- Sanayi, üretim ve ihracat süreçlerinde karşılaşılan zorlukları ortadan kaldırmak amacıyla kamu ve ihracatçı kuruluşlar arasında sürekli bir iletişim sağlamaya yönelik faaliyetler yürütmektedir.
- İhracat stratejisi ve inovasyon stratejisi gibi önemli projelerin koordinasyonunu gerçekleştirerek, ekonomiyi ve ihracatı geliştirmek

amacıyla hükümetle iş birliği içinde stratejik planlar hazırlamaktadır.

- İhracatçı birlikleri aracılığıyla yurt dışındaki dış ticaret toplulukları ile ilişkilerin koordinasyonunu sağlamaktadır.
- Ticaret ortağı ülkelerle iyi niyet protokolleri imzalayarak, Türk ihracatçılarının yurtdışında gerçekleştirdiği ticari faaliyetleri desteklemek üzere birçok ticari organizasyon ve heyet düzenlemekte, bu bağlamda ilişkilerin geliştirilmesine önemli katkılar sunmaktadır.
- Türk ihracatının yurtdışındaki görünümü ile ilgili araştırma faaliyetleri gerçekleştirmekte; Türk mallarının algısı, bilinirliği, güvenilirliği ve tercih edilirliliği üzerine saha araştırmaları yapmaktadır.
- İhracatçılara üretim ve dış ticaret konularında çeşitli teşvik ve destek imkânları sunmaktadır.
- Araştırma, geliştirme, tasarım ve girişimcilik alanlarında bir ekosistem oluşturarak Türkiye’deki girişimcilerin uluslararası düzeyde büyümelerine ve başarılı olmalarına yardımcı olmaktadır (TİM, 21.09.2024, www.tim.org.tr).

3.2.4.3. Türk Eximbank

Dışa açık bir kalkınma modelinin benimsenmesiyle gerekli hale gelen dış ticaretin finansmanı için uygun bir kuruma ihtiyaç duyulmuştur. Bu ihtiyacı karşılamak amacıyla 21 Ağustos 1987 tarihinde Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. olarak kurulan kurum, daha sonra Türk Eximbank olarak yeniden yapılandırılmıştır. Türk Eximbank’ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, yeni pazarların kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticaretteki paylarının artırılması ve girişimlerine gerekli desteğin sağlanmasıdır. Bunun yanı sıra, ihracatçılara, yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitlere ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence sunulması, yurtdışında gerçekleştirilecek yatırımlar ile ihracat veya döviz kazanma amacı doğrultusunda yatırım mallarının üretim ve satışının desteklenmesi teşvik edilmektedir. Türk Eximbank, aşağıdaki hedefleri gütmektedir:

- Dengeli, sağlıklı ve uluslararası rekabete açık ihracat politikalarının geliştirilmesine katkıda bulunmak.

- İhtiyaçları karşılayan ve rekabet gücünü artıran kredi desteği sağlamak.
- Yerli ve yabancı finans kuruluşlarının bu faaliyetlerin finansmanına katılımının artırılmasını sağlamak ve bu kuruluşların finansman süreçlerinde etkin bir rol üstlenmelerine yönelik garantiler oluşturmak.
- Mal ve hizmet ihracatından doğan alacakları ticari ve politik risklere karşı sigorta etmek (Türk Eximbank, 12.09.2024, www.eximbank.gov.tr).

3.3. İthalat Yapısı

Toplam ithalatın göreceli bileşimi, ithalatın mal yapısı olarak tanımlanmakta olup, her bir malın toplam ithalat içerisindeki göreceli önemini göstermektedir. Türkiye, üretken sektörlerini geliştirmek ve büyüme programlarını hayata geçirmek adına önemli adımlar atmıştır. Bu bağlamda, Türkiye’de 1980 sonrasında yaşadığı liberal dönüşümle birlikte ithalatın önündeki engeller kaldırılmış (Baylan vd., 2021, 1670). Yatırım ve sermaye malları Türkiye’nin ithalatının önemli bir kısmını teşkil etmektedir. Aşağıda, Türkiye’nin ithalat yapısının en önemli yönlerine ilişkin bir inceleme sunulmaktadır.

3.3.1. Başlıca İthal Ürünler ve Sektörler

Türkiye’nin 97 kaleimde gerçekleştirdiği ithalatı, yıllar itibarıyla önem sırasına göre kategorize eden Trade Map verilerine göre, Türkiye’nin mal ithalatı aşağıdaki gibidir: Türkiye’nin ithalatında en büyük payı oluşturan mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, 2023 yılında 69,11 milyar doları aşarak toplam Türk malı ithalatının %19,1’ini oluşturmuştur. 2022 yılında ise bu ithalatın değeri 96,5 milyar dolara ulaşmıştır. İthalat rakamları 2019 yılında 41,7 milyar dolar ve 2004 yılında 14,4 milyar dolar seviyelerinde gerçekleşmiştir. 2022 yılı itibarıyla, 2019 yılına göre yaklaşık %131 ve 2004 yılına göre ise yaklaşık %510 oranında bir artış kaydedilmiştir. Bu durum, önceki yıllara kıyasla önemli bir büyüme sürecini işaret etmektedir. Türkiye’nin ithalatında göreceli öneme sahip ikinci kategori,

2023 yılında 40,9 milyar dolar değerinde gerçekleşmiş olup toplam ithalatın %11,32’sini oluşturmaktadır. Bu kategori, nükleer reaktörler, kazanlar, makineler ve mekanik cihazlar ile bunların aksam ve parçalarını içermektedir. Söz konusu kategori, önceki yıllara nazaran kayda değer bir büyüme göstermiştir. 2019 yılında 22,1 milyar dolar ve 2004 yılında 13,4 milyar dolar olan ithalat değerleri, 2023 yılı itibarıyla 2019 yılına göre %84,75 ve 2004 yılına göre %204 oranında artış göstermiştir. Türkiye’nin ithalatında göreceli olarak üçüncü sırada bulunan ürün grupları arasında doğal veya kültür incileri, kıymetli ve yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller ve kaplanmış metaller yer almaktadır. 2023 yılı itibarıyla bu ürünlerin toplam ithalatı 33,91 milyar dolar olup, ülkenin genel ithalatının %6,68’ini teşkil etmektedir. Bu ürünlerin ithalatında, 2019 yılında 13,3 milyar dolar ve 2004 yılında 3,7 milyar dolar seviyelerine ulaşan verilerin ardından, 2023 yılı ithalatı, 2019 yılına göre %153,71 ve 2004 yılına kıyasla yaklaşık %800 oranında bir artış göstermiştir. Türkiye’nin ithalatında göreceli önem açısından dördüncü sırada yer alan kalem, 2023 yılı itibarıyla 32,2 milyar dolar değerinde ve toplam ithalatın %7,69’unu oluşturan taşıtlardır (demiryolu veya tramvay vagonları dışındaki taşıtlar ile bunların aksam ve parçaları). Bu kalemin ithalatı, 2020 ve 2004 yıllarında sırasıyla 15,2 milyar dolar ve 10,2 milyar dolar olarak gerçekleşirken, 2023 yılında 2020 yılına göre %110 ve 2004 yılına göre %215 oranında artış göstermiştir. Aşağıdaki tablo 3.2, yıllara göre ürün bazında Türkiye’nin en önemli ithalat kalemlerini sunmaktadır (Trade Map, 22.08.2024, www.trademap.org).

Tablo 3.2. Türkiye’nin İthal Ettiği Ürünler (Milyar \$).

N	Ürün kodu	Ürün	2020	2021	2022	2023	Toplam (2020-2023)
		Tüm ürünler	219,51	271,4	363,7	361,8	1.216,41
1	27	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler; bitümlü maddeler, mineral ...	28,93	50,69	96,55	69,11	245,28
2	84	Nükleer reaktörler, kazanlar, makineler ve mekanik cihazlar; bunların parçaları	25,27	30,97	34,57	40,94	131,75
3	71	Doğal veya kültür incileri, değerli veya yarı değerli taşlar, değerli metaller, kaplanmış metaller ...	26,59	7,07	23,46	33,91	91,03
4	87	Demiryolu veya tramvay vagonları dışındaki taşıtlar ve bunların aksam ve parçaları	15,29	15,59	17,68	32,26	80,82
5	85	Elektrikli makine ve ekipmanlar ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve çoğaltıcılar, televizyon .	17,14	19,97	21,53	27,82	86,46
6	72	Demir ve çelik	15,1	27,62	28,37	24,16	95,25
7	39	Plastikler ve bunlardan mamul eşyalar	11,74	17,59	18,98	16,21	64,52
8	29	Organik kimyasallar	5,89	9,34	11,12	9,18	35,53
9	90	Optik, fotografik, sinematografik, ölçme, kontrol, hassas, tıbbi veya cerrahi ...	4,75	4,88	5,24	6,45	21,33
10	76	Alüminyum ve bunlardan mamul eşyalar	3,41	6,59	7,68	6,29	23,98
11	74	Bakır ve bunlardan mamul eşya	3,21	5,27	5,51	5,65	19,64
12	10	Tahıllar	3,28	4,25	5,37	5,08	17,97
13	30	Farmasötik ürünler	4,96	6,87	4,56	4,99	21,38
14	88	Uçaklar, uzay araçları ve bunların parçaları	3,77	2,83	3,36	4,28	14,24
15	73	Demir veya çelikten eşyalar	2,46	2,85	3,69	3,99	12,99

Not: Veriler TradeMap (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir. 2023 yılına ait verilere dayanan sıralama.

3.3.2. İthalat Kaynakları ve Ticaret Ortakları

Türkiye’nin 2023 ve 2022 yıllarında uluslararası ticaretteki en önemli ithalat ortaklarını incelediğimizde, Rusya’nın sırasıyla 45,5 ve 58,8 milyar doların üzerinde bir değerle Türkiye’nin toplam ithalatının yaklaşık %12,6 ve %16,18’lik dilimini oluşturduğunu görmekteyiz. Çin’den yapılan ithalat, Türkiye’nin toplam ithalat değerinin %12,43’ünü ve %11,37’sini oluşturarak sırasıyla yaklaşık 45 ve 41 milyar dolar ile ikinci en büyük payı almaktadır. Almanya, 2023 ve 2022 yıllarında Türkiye’nin toplam ithalat değerine sırasıyla yaklaşık 28 ve 24 milyar dolarlık katkıda bulunarak üçüncü sırada yer almıştır. Bu, toplam ithalatın yaklaşık %7,9 ve %6,6’sına denk gelmektedir. 2015-2023 döneminde Türkiye’nin en önemli ithalat ortakları incelendiğinde, Çin, bu dönemde Türkiye’nin ithalatının yaklaşık %11,08’ine katkıda bulunmuş ve yaklaşık 256 milyar dolarlık bir değerle ilk sırada yer almıştır. Rusya ise yaklaşık %10,96’lık bir katkı ve yaklaşık 253 milyar dolarlık bir değerle Türkiye’nin ithalatında ikinci sırayı almaktadır. Aynı dönemde diğer ortakların katkıları aşağıdaki gibidir: Almanya %8,85, Amerika %5, İtalya %4,5, Fransa %3,23, Güney Kore %2,8, İsviçre %2,78, Hindistan %2,72, İspanya %2,42, Birleşik Krallık %2,38, BAE %1,89, Japonya %1,65, Belçika %1,53, Hollanda %1,46, Polonya %1,38, Ukrayna %1,29, Brezilya %1,22, Çek Cumhuriyeti %1,09 ve Malezya %1,05. Ayrıca, tablo 3.3. aynı dönemde Türkiye’nin ithalatındaki en önemli ortakları göstermektedir (STATİSTA, 26.08.2024, www.statista.com).

Tablo 3.3. Türkiye’nin İthalat Yaptığı En Önemli Ülkeler (Milyar \$) (Statista, 26.08.2024, www.statista.com).

ÜLKE	2019	2020	2021	2022	2023	Toplam 2015- 2023	Toplam 2015- 2023%
Toplam	210,35	219,52	271,42	363,71	361,77	2312,44	100,00 %
1 Çin	19,13	23,04	32,24	41,36	44,98	256,14	11,08%
2 Rusya	23,12	17,83	28,96	58,85	45,60	253,37	10,96%
3 Almanya	19,28	21,73	21,73	24,03	28,68	204,66	8,85%
Birleşik							
4 Devletler	11,85	11,53	13,15	15,23	15,78	115,69	5,00%
5 İtalya	9,35	9,20	11,56	14,08	14,99	104,14	4,50%
6 Fransa	6,76	6,99	7,93	9,43	11,55	74,58	3,23%
7 Güney Kore	5,78	5,73	7,60	9,00	9,48	64,77	2,80%
8 İsviçre	3,38	7,77	3,06	15,23	19,91	64,26	2,78%
9 Hindistan	6,64	4,83	7,94	10,70	7,93	62,93	2,72%
10 İspanya	4,45	5,04	6,31	7,00	9,48	56,01	2,42%
Birleşik							
11 Krallık	5,64	5,58	5,56	5,91	6,52	54,92	2,38%
12 BAE	4,39	5,60	2,44	4,47	11,53	43,70	1,89%
13 Japonya	3,65	3,74	4,39	4,64	5,47	38,17	1,65%
14 Belçika	3,23	3,72	5,63	4,42	4,30	35,32	1,53%
15 Hollanda	3,20	3,63	4,51	4,50	4,42	33,65	1,46%
16 Polonya	2,60	3,01	3,64	4,29	5,07	31,96	1,38%
17 Ukrayna	2,73	2,59	4,53	4,46	3,69	29,79	1,29%
18 Brezilya	2,66	3,23	3,83	4,83	4,14	28,17	1,22%
19 Çekya	2,34	2,75	2,71	2,90	3,83	25,16	1,09%
20 Malezya	1,85	1,99	3,10	4,29	4,14	24,17	1,05%
Diğerleri	70,31	73,85	88,90	112,74	100,3	720,36	31,15%

Not: 2023-2015Dönemi itibarıyla toplam ithalatların sıralaması.

3.3.3. İthalat Eğilimlerinin Analiz Edilmesi

DB verilerine göre, Türkiye’nin mal ve hizmet ithalatı (1990-2022) döneminde önemli bir büyüme göstermiştir. 2022 yılında ithalat hacmi 386,3 milyar dolara ulaşmış olup, bu rakam 2021 yılına göre %33,3, 2010 yılına göre yaklaşık %95, 2000 yılına göre %526 ve 1990 yılına göre %1358 oranında bir artış göstermektedir. 2021 yılında mal ve hizmet ithalatının değeri 289,73 milyar dolar, 2010 yılında 198,13 milyar dolar, 2000 yılında 61,64 milyar dolar ve 1990 yılında 26,48 milyar dolar olarak kaydedilmiştir. Yıllık ortalama büyüme oranı ise yaklaşık %8 civarındadır. Mal ve hizmet ithalatının Türkiye GSYİH’sine oranı, 2021 yılında %35,3, 2010 yılında %25,5, 2000 yılında

%22,4 ve 1990 yılında %17,5 iken, 2022 yılında bu oran %42,5 seviyesine yükselmiştir. Türkiye’nin mal ithalatı ise 2021 yılına göre %35,07, 2010 yılına göre %93,49, 2000 yılına göre %548,78 ve 1990 yılına göre %1428 oranında artış göstererek 2022 yılında 343,1 milyar dolara ulaşmıştır. 2023 yılında Türkiye’de mal ve hizmet ithalatı, bir önceki yıla göre %0,34 oranında hafif bir düşüş göstermiş ve 367,38 milyar \$ doları seviyesine gerilemiştir. Bu rakam, aynı yıl itibarıyla GSYİH’nin %33,77’sine denk gelmektedir. Yıllık büyüme oranında yaşanan bu sınırlı gerilemeye karşın, ithalat hacminin baz yılı olan 1990’a göre %1.355 oranında arttığı görülmektedir. Mal ithalatı ise 337,28 milyar \$ dolarına ulaşmış ve 1990 seviyesine kıyasla %1.402’lik bir artış kaydetmiştir. Bu durum, dış ticaret açığını azaltmaya yönelik çeşitli politikaların uygulanmasına rağmen, ekonominin iç talebini karşılamada ithalata önemli ölçüde bağımlı kalmaya devam ettiğini göstermektedir (DB, 18.08.2024, www.worldbank.org).

Türkiye’nin ithalatındaki artışın önemli nedenleri arasında, uzun yıllar boyu yaşanan enflasyon (Tıraş vd., 2025, 581), 1995 yılında DTÖ’ne üyelik, 1996 yılında AB ile yapılan tarife anlaşması, doların Türk Lirası karşısında değer kazanması ve enerji fiyatlarındaki kalıcı artış yer almaktadır. Bu faktörler, ithalatın artmasına, GSYİH büyümesine ve özel yatırımlara olumlu yansımıştır.

Tablo 3.4. Türkiye’nin İthalat Verileri.

Yıl	Mal ve Hizmet İthalatı (Cari Milyar \$)	Baz Yıl		Mal ve Hizmet İthalatı (GSYİH’nin %’si)	Mal ve Hizmet İthalatı (Yıllık % Büyüme)	Mal İthalatı (BoP, Cari Milyar \$)	Baz Yıl 1990 Mal İthalat Büyüme Oranı
		1990	Mal ve Hizmet İthalat Büyüme Oranı				
1990	26,48	0%		17,58	33,11	22,5	0,00%
1991	25,12	-5%		16,63	-5,28	20,9	-6,71%
1992	27,60	4%		17,35	10,92	22,9	2,18%
1993	34,90	32%		19,34	35,79	29,7	32,08%
1994	26,63	1%		20,38	-21,88	22,5	0,32%
1995	41,23	56%		24,35	29,58	35,1	56,28%
1996	50,50	91%		27,83	20,52	42,3	88,53%
1997	57,70	118%		30,39	22,44	47,2	110,03%
1998	54,44	106%		19,73	3,29	44,8	99,43%
1999	48,34	83%		18,85	-3,41	38,8	72,81%
2000	61,64	133%		22,47	21,71	52,9	135,52%

2001	45,78	73%	22,69	-24,03	38,1	69,65%
2002	54,96	108%	22,88	21,13	47,1	109,81%
2003	73,05	176%	23,22	23,25	65,9	193,43%
2004	103,04	289%	25,20	21,23	91,3	306,50%
2005	122,86	364%	24,27	12,14	111,4	396,35%
2006	146,89	455%	26,37	7,24	134,7	499,80%
2007	176,88	568%	25,96	9,64	162,2	622,44%
2008	207,88	685%	26,98	-2,76	193,8	763,24%
2009	152,04	474%	23,42	-14,66	134,5	499,00%
2010	198,13	648%	25,50	19,37	177,3	689,73%
2011	254,24	860%	30,31	14,98	231,6	931,27%
2012	250,69	847%	28,47	0,62	227,3	912,40%
2013	275,22	939%	28,73	10,92	249,3	1010,24%
2014	268,17	913%	28,56	0,30	239,9	968,30%
2015	229,54	767%	26,56	0,66	203,9	808,00%
2016	219,55	729%	25,24	3,00	192,6	757,65%
2017	255,31	864%	29,72	10,64	227,8	914,51%
2018	244,45	823%	31,38	-6,17	219,6	878,20%
2019	229,21	766%	30,12	-5,01	199,0	786,21%
2020	232,11	776%	32,22	6,77	206,3	818,59%
2021	289,73	994%	35,34	1,65	254,0	1031,25%
2022	386,30	1359%	42,59	8,57	343,1	1428,02%
2023	367,38	1355%	33,77	-0,34	337,28	1402%

Not: Veriler DB (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

3.4. İhracat Yapısı

Türkiye, 1980’lerde ticaretin serbestleştirilmesinden bu yana sürekli bir ticaret açığı ile karşı karşıyadır. Bu durum, Türk ekonomisinde hissedilen doğal kaynak, sermaye ve nitelikli iş gücü eksikliğiyle daha da derinleşmektedir; bu eksiklikler ticaret açıklarının artmasına ve bir dizi ekonomik krizin ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Bu sorunların üstesinden gelmek için çeşitli önlemler ve prosedürler geliştirilmiş olup, en önemli hedef Türk ihracatı için yeni pazarlar, özellikle Afrika pazarları bulmaktır (Karagöz, 2016, 446–447). Aşağıda, Türkiye’nin ihracat yapısında öne çıkan bazı hususlara değinilmektedir.

3.4.1. Başlıca İhraç Edilen Ürünler ve Sektörler

Trade Map verilerine göre, Türkiye’nin ihracatı son yıllarda kayda değer bir büyüme göstermiş ve bu gelişmeye birçok sektör katkıda bulunmuştur.

2015-2023 döneminde Türkiye’nin sektörel ihracat dağılımına bakıldığında, demiryolları ve taşıt araçları ihracatının toplam ihracat içinde yaklaşık %12,94 oranıyla en yüksek paya sahip olduğu görülmektedir ve bu tutar 219,63 milyar dolar seviyesindedir. İkinci sırada, 157,64 milyar dolar değerindeki makine, nükleer reaktör ve kazan ihracatı yer almakta olup, bu sektör toplam ihracatın yaklaşık %9,29’unu oluşturmaktadır. Üçüncü sırada ise, 92,97 milyar dolar değerinde elektrik makineleri ve ekipmanları ile bunların parçaları; ses kaydediciler ve çoğaltıcılar ile televizyonlar bulunmakta ve bu sektör, Türkiye’nin toplam ihracatına yaklaşık %5,48 katkı sağlamaktadır. Dördüncü sırada, demir ve çelik sektörü, 91,91 milyar dolar ihracat değeriyle toplam ihracata %5,42 oranında katkı sunmaktadır. Takip eden sektörler arasında; doğal veya kültürlü inciler, değerli veya yarı değerli taşlar, değerli metaller ve kaplamalı metaller ihracatı 90,33 milyar dolar ile yaklaşık %5,32 oranında katkı sağlamaktadır. Tablo 3.5, 2015-2023 yılları arasındaki ihracat verilerini sektörler düzeyinde detaylı olarak sunmaktadır (Trade Map, 22.08.2024, www.trademap.org).

Tablo 3.5. Türkiye’nin İhracat Ettiği Ürünler (Milyar \$).

N	Ü.K	Ürün	2020	2021	2022	2023	2015-2023
		Tüm ürünler	169,66	225,26	254,17	255,41	1696,74
1	'87	Demiryolu veya tramvay taşıtları hariç araçlar ve bunların parçaları ile aksesuarları	22,10	25,03	26,80	30,83	219,63
2	'84	Nükleer reaktörler, buhar kazanları, makineler ve mekanik cihazlar; bunların parçaları	16,80	20,78	22,68	25,23	157,64
		Elektrik makineleri ve ekipmanları ve bunların parçaları; ses kaydedicileri ve çoğaltıcılar,					
3	'27	televizyon...	9,31	12,01	13,71	15,32	92,97
4	'85	Demir ve çelik	8,80	17,08	14,63	8,86	91,91
		Doğal veya kültürlü inciler, değerli veya yarı değerli taşlar, değerli metaller, kaplamalı					
5	'71	metaller...	6,69	10,96	10,21	13,65	90,33
		İplik dokuması veya örgü işi yapılmış giyim eşyaları ve kıyafet aksesuarları					
6	'39	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve onların damıtım ürünleri;	8,39	10,78	11,01	10,28	85,33
		bitüminöz maddeler; mineral...					
7	'61	Plastikler ve bunlardan yapılan	4,72	8,52	16,37	16,39	70,91
8	'73	ürünler	6,97	10,02	11,57	10,57	67,84

9	'72	Demir veya çelikten yapılan ürünler	6,36	8,80	10,54	10,05	65,01
10	'62	İplik dokuması veya örgü işi yapılmamış giyim eşyaları ve kıyafet aksesuarları	6,60	7,52	8,46	8,04	61,55
11	'08	Yemek için meyve ve cevizler; portakal veya karpuz kabukları	4,83	5,37	4,94	5,37	41,23
12	'76	Mobilya; yatak, yastık, matres destekleri, yastıklar ve benzeri dolgulu eşyalar; ...	3,90	4,79	5,26	5,15	34,26
13	'94	Alüminyum ve bununla yapılan ürünler	3,06	5,17	6,71	5,32	33,49
14	'40	Kauçuk ve bununla yapılan ürünler	2,66	3,46	3,71	3,82	26,23
15	'25	Tuz; kükürt; topraklar ve taşlar; sıva malzemeleri, kireç ve beton	2,80	3,42	3,82	3,22	25,68

Not: Veriler TradeMap (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

2023-2015 dönemi itibarıyla toplam ihracat verilerine dayalı sıralama

3.4.2. İhracat İçin Hedeflenen Başlıca Pazarlar ve Ülkeler

2022 yılı itibarıyla Türkiye’nin ihracat performansını değerlendirdiğimizde, Almanya’nın Türkiye’nin en büyük ihracat pazarı olduğu görülmektedir. Almanya, toplamda yaklaşık 21,14 milyar \$ değerindeki ihracatın %8,32’sini temsil etmektedir. Diğer önemli bir pazar olan ABD ise yaklaşık 16,89 milyar dolarlık ithalatla, Türkiye ihracatının %6,64’ünü gerçekleştirmiştir. Irak ise 13,75 milyar dolarlık ithalat hacmiyle Türkiye ihracatının %5,41’ine denk gelmektedir. Liste devam ederken; Birleşik Krallık, İtalya, İspanya, Fransa ve Rusya’nın Türkiye’den ithal ettikleri mal hacmi sırasıyla 13, 12,39, 9,65, 9,55 ve 9,34 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiş olup bu ülkelerin Türkiye ihracatındaki payları sırayla %5,12, %4,87, %3,80, %3,76 ve %3,68 olarak kaydedilmiştir. 2021 yılında Türkiye ihracatının momentumunu değerlendirdiğimizde, Almanya’nın %8,57’lik payla ve yaklaşık 19,31 milyar dolar değerindeki ihracata sahip olarak en büyük ticari ortak olduğu görülmektedir. İkinci sırada ise %6,54’lük pay ve yaklaşık 14,72 milyar dolarlık ithalat hacmiyle ABD yer almaktadır. Üçüncü sırada bulunan Birleşik Krallık, Türkiye ihracatının %6,08’ini temsil eden 13,7 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirmiştir. Sıralamaya devam edildiğinde İtalya, Irak, İspanya, Fransa ve Hollanda’nın Türkiye’den sırasıyla 11,47, 11,13, 9,62, 9,12 ve 6,76 milyar dolar değerinde ithal ettiği görülmekte olup bu ülkelerin Türkiye

ihracatındaki payları sırasıyla %5,09, %4,94, %4,27, %4,05 ve %3 olarak gerçekleşmiştir. Aşağıdaki tablo 3.6. Türkiye’nin 2021 ve 2022 yıllarında en önemli ihracat pazarlarını göstermektedir. (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

Tablo 3.6. 2021’de Ükelere Göre Türkiye’nin İhracat ve İthalatı (WITS,02.10.2024, wits.worldbank.org).

N	Yıl	Ortak adı	Ticaret Dengesi (Milyar \$)	İhracat (Milyar \$)	İhracat Ortak Payı (%)	İthalat (Milyar \$)	İthalat Ortak Payı (%)
	2022	Dünya	-109,54	254,17	100,00	363,71	100
1	2022	Almanya	-2,89	21,14	8,32	24,03	8,32
2	2022	ABD	1,66	16,89	6,64	15,23	6,64
3	2022	Irak	12,33	13,75	5,41	1,42	5,41
4	2022	Birleşik Krallık	7,10	13,00	5,12	5,90	5,12
5	2022	İtalya	-1,70	12,39	4,87	14,08	4,87
6	2022	İspanya	2,65	9,65	3,80	7,00	3,8
7	2022	Fransa	0,12	9,55	3,76	9,43	3,76
8	2022	Rusya	-49,51	9,34	3,68	58,85	3,68
9	2022	Hollanda	3,53	8,03	3,16	4,50	3,16
10	2022	İsrail	4,58	7,03	2,77	2,45	2,77
11	2022	Romanya	3,61	6,95	2,73	3,34	2,73
12	2022	Polonya	1,12	5,42	2,13	4,29	2,13
13	2022	BA.Emirlikleri	0,78	5,25	2,07	4,47	2,07
14	2022	Belçika	0,36	4,78	1,88	4,42	1,88
15	2022	Bulgaristan	2,03	4,72	1,86	2,69	1,86
16	2022	Mısır	2,01	4,56	1,79	2,55	1,79
17	2022	Yunanistan	1,12	3,30	1,30	2,19	1,3
18	2022	Çin	-38,07	3,28	1,29	41,35	1,29
19	2022	Fas	2,08	3,09	1,22	1,02	1,22
20	2022	İran	-0,29	3,07	1,21	3,35	1,21
21	2022	Ukrayna	-1,40	3,06	1,20	4,46	1,2
22	2022	Libya	2,07	2,84	1,12	0,77	1,12
23	2022	Lübnan	2,57	2,68	1,05	0,10	1,05
24	2022	Azerbaycan	1,67	2,50	0,99	0,84	0,99
1	2021	Almanya	-2,42	19,31	8,57	21,73	8
2	2021	ABD	1,57	14,72	6,54	13,15	4,84
3	2021	Birleşik Krallık	8,15	13,7	6,08	5,56	2,05
4	2021	İtalya	-0,09	11,47	5,09	11,56	4,26
5	2021	Irak	9,46	11,13	4,94	1,66	0,61
6	2021	İspanya	3,31	9,62	4,27	6,31	2,33
7	2021	Fransa	1,19	9,12	4,05	7,93	2,92

8	2021	Hollanda	2,26	6,76	3	4,51	1,66
9	2021	İsrail	4,31	6,36	2,82	2,05	0,75
10	2021	Rusya	-23,18	5,77	2,56	28,96	10,67
11	2021	BA. Emirlikleri	3,05	5,49	2,44	2,44	0,9
12	2021	Romanya	1,74	5,18	2,3	3,43	1,27
13	2021	Belçika	-0,73	4,9	2,18	5,63	2,07
14	2021	Polonya	1,04	4,67	2,08	3,64	1,34
15	2021	Mısır	2,3	4,51	2	2,21	0,81
16	2021	Bulgaristan	1,41	3,95	1,76	2,55	0,94
17	2021	Çin	-28,58	3,66	1,63	32,24	11,88
18	2021	Yunanistan	0,96	3,12	1,38	2,16	0,8
19	2021	Fas	2,05	2,98	1,32	0,92	0,34
20	2021	Ukrayna	-1,62	2,9	1,29	4,52	1,67
21	2021	Libya	1,95	2,77	1,23	0,82	0,3
22	2021	İran	-0,05	2,77	1,23	2,82	1,04
23	2021	Azerbaycan	1,59	2,34	1,04	0,75	0,28
24	2021	Suriye	1,92	2,11	0,94	0,19	0,07

2013-2023 döneminde Türkiye’nin en önemli ihracat ortaklarını incelediğimizde, Almanya’nın Türkiye’nin toplam ihracatına yaklaşık %9,31 oranında ve 168 milyar dolar değerinde katkı sağladığı tespit edilmiştir; bu çerçevede Almanya ilk sırada yer almaktadır. İkinci sırada ise Birleşik Krallık, Türkiye’nin toplam ihracatına %6,27 oranında ve 113 milyar dolar değerinde katkıda bulunmuştur. Aynı dönem içerisinde diğer ihracat ortaklarının katkıları şu şekilde sıralanmaktadır: Irak %6.02, Amerika %5.39, İtalya %5.03, Fransa %4.13, İspanya %3,81, Rusya %2,73, BAE %2,80, Hollanda %2,76, İsrail %2.32, Romanya %2.18, Belçika %1,98, Polonya %1,86, Mısır %1,91, Çin %1,68, Bulgaristan %1.57, Yunanistan %1.15, Ukrayna %1.12 ve Libya %1.09 şeklindedir. Tablo 3.7. 2013-2023 döneminde Türkiye’nin ihracatındaki en önemli ortakları gösteren tablo yer almaktadır (TÜİK, 18.08.2024, www.tuik.gov.tr).

Tablo 3.7. Türkiye’nin Dünyaya Yaptığı İhracat Açısından En Önemli 20 Ülke Milyar \$) (TÜİK, 18.08.2024, www.tuik.gov.tr).

Sıra	Ülke	Toplam 2013- 2023	%	2023	2022	2021	2020	2019
	Toplam	2 055	100,00%	255	254	225	170	181
	Diğerleri	718	34,91%	90	89	76	59	64
1	Almanya	189	9,31%	21	21	19	16	17
2	Birleşik Krallık	125	6,27%	12	13	14	11	11
3	Irak	121	6,02%	13	14	11	9	10
4	ABD	112	5,39%	15	17	15	10	9
5	İtalya	103	5,03%	12	12	11	8	10
6	Fransa	85	4,13%	10	10	9	7	8
7	İspanya	78	3,81%	10	10	10	7	8
8	Rusya	60	2,73%	11	9	6	5	4
9	BAE	59	2,80%	9	5	5	3	4
10	Hollanda	58	2,76%	8	8	7	5	6
11	İsrail	47	2,32%	5	7	6	5	4
12	Romanya	46	2,18%	7	7	5	4	4
13	Belçika	40	1,98%	4	5	5	4	3
14	Polonya	39	1,86%	6	5	5	3	3
15	Mısır	38	1,91%	3	5	5	3	4
16	Çin	34	1,68%	3	3	4	3	3
17	Bulgaristan	32	1,57%	4	5	4	3	3
18	Yunanistan	25	1,15%	4	3	3	2	2
19	Ukrayna	24	1,12%	3	3	3	2	2
20	Libya	23	1,09%	3	3	3	2	2

Türkiye’nin ihracatında önemli ortakların incelenmesi sonucunda, MENA bölgesinden 5 ülkenin Türkiye’nin en önemli 20 ihracat ortağı arasında yer aldığı gözlemlenmiştir. Bu durum, MENA bölgesinin Türkiye ihracatındaki büyük ve artan önemini ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, Türk ihracatının ilk 20 ortağı arasında 13 ülkenin Avrupa’dan olması, Avrupa pazarına yönelmenin hâlâ Türk ihracatı açısından bir öncelik teşkil ettiğini göstermektedir. Bu durum, Türk ihracatçılarının MENA bölgesindeki pazarlarını geliştirmeleri yönünde bir teşvik oluşturmaktadır.

3.4.3. Türkiye İhracatında Yıllık Eğilimler ve Değişim Analizi

DB verilerine dayanan analizi, Türkiye’nin mal ve hizmet ihracatında 1990-2022 döneminde önemli bir büyüme süreci yaşandığını ortaya koymaktadır. 2022 yılında ihracat hacmi, 350 milyar dolara ulaşarak, 2021

yılına kıyasla %19,43, 2010 yılına göre %112,5, 2000 yılına karşı %541 ve 1990 yılına göre %1638 oranında bir artış göstermiştir. Türkiye’nin mal ve hizmet ihracatı değerleri incelendiğinde, 2021 yılında 293,05 milyar dolar, 2010 yılında 164,67 milyar dolar, 2000 yılında 54,53 milyar dolar ve 1990 yılında ise 20,14 milyar dolar olarak kaydedilmiştir. Bu dönem boyunca yıllık ortalama büyüme oranı yaklaşık %7,73 seviyesinde gerçekleşmiştir. Mal ve hizmet ihracatının Türkiye GSYİH’sine oranı, 2021 yılında %35,74, 2010’da %21,19, 2000’de %19,88 ve 1990’da %13,37 iken, 2022 yılında bu oran %38,58’e ulaşmıştır. Ayrıca, Türkiye’nin mal ihracatı 2022 yılında, 2021 yılına göre %12,78, 2010 yılına göre %109,44, 2000 yılına göre %719,46 ve 1990 yılına göre %1845,36 oranında artış göstererek 253,4 milyar dolara ulaşmıştır (DB, 18.08.2024, www.worldbank.org). Ayrıca Türkiye’nin savunma sanayi alanındaki 2021 yılında 3 milyar 224 milyon dolara ulaşması bir başarı olarak kabul edilmektedir (Kara ve Aksu, 2025, 230). 2023 yılında Türkiye’de mal ve hizmet ihracatı, bir önceki yıla göre %3,11 oranında artış göstererek 364,21 milyar \$ dolarına ulaşmıştır. Bu tutar, aynı yıl GSYİH’nin %31,91’ine karşılık gelmektedir. İhracat hacminde yaşanan bu pozitif büyümeyle birlikte, 1990 baz yılına göre mal ve hizmet ihracatında %1.708,82’lik bir artış gerçekleşmiştir. Mal ihracatı ise 251 milyar \$ doları seviyesinde kaydedilmiş ve 1990’a kıyasla %1.827 oranında yükselmiştir. Bu gelişmeler, dış talebe yönelik üretimin önemini sürdürdüğünü ve ihracat odaklı büyüme stratejilerinin sonuçlarını vermeye devam ettiğini göstermektedir (DB, 18.08.2024, www.worldbank.org).

Türkiye’nin 1995 yılında DTÖ’ne üye olması ve 1996 yılında AB ile bir tarife anlaşması imzalaması, Türk lirasının dolar ve diğer para birimleri karşısında değer kaybetmesiyle birleşerek, Türk ihracatını daha rekabetçi hale getirmiştir. Bu durum, global talepte artışa ve Türk ihracatına yeni pazarların açılmasına olanak sağlayarak, AB dışındaki pazarlara olan ilginin artmasına katkıda bulunmuştur. Ek olarak, teknoloji geliştirme, kalite standartlarının hayata geçirilmesi, küresel ihracat pazarına entegrasyon ve şirketlerin ihracatlarını artırma yönünde aldıkları çeşitli tedbirler, Türk ihracatının büyümesinde önemli rol oynamıştır.

Tablo 3.8. Türkiye’nin İhracat Verileri.

Yıl	Mal ve Hizmet İhracatı (Cari Milyar \$)	Baz yıl 1990 Mal ve Hizmet İhracat Büyüme Oranı	Mal ve Hizmet İhracatı (GSYİH’nin %’si)	Mal ve Hizmet İhracatı (Yıllık % Büyüme)	Mal İhracatı (BoP, Cari Milyar \$)	Baz Yıl 1990 Mal İhracat Büyüme Oranı
1990	20,14	0,00%	13,37	3,15	13,03	0,00%
1991	20,9	3,82%	13,84	3,12	13,67	4,92%
1992	22,9	13,72%	14,39	11	14,89	14,32%
1993	24,67	22,52%	13,67	7,69	15,61	19,84%
1994	27,91	38,61%	21,36	15,18	18,39	41,18%
1995	33,68	67,27%	19,89	7,98	21,98	68,70%
1996	39,09	94,15%	21,54	21,96	32,14	146,75%
1997	46,68	131,81%	24,58	19,12	32,2	147,16%
1998	57,03	183,22%	20,67	13,33	30,85	136,85%
1999	48,23	139,53%	18,81	-10,39	29,14	123,67%
2000	54,53	170,83%	19,88	18,8	30,92	137,39%
2001	54,84	172,36%	27,18	4,93	34,81	167,23%
2002	60,31	199,55%	25,11	8,14	40,71	212,49%
2003	72,38	259,45%	23,01	7,71	52,47	302,83%
2004	96,59	379,72%	23,62	12,16	68,83	428,43%
2005	110,76	450,09%	21,88	8,33	78,51	502,71%
2006	124,76	519,59%	22,39	5,7	93,78	619,93%
2007	149,14	640,68%	21,89	6,98	115,38	785,76%
2008	181,57	801,73%	23,57	3,88	140,91	981,73%
2009	151,74	653,60%	23,37	-3,62	109,73	742,41%
2010	164,67	717,83%	21,19	1,72	120,99	828,85%
2011	192,87	857,86%	22,99	12,92	142,39	993,14%
2012	214,51	965,35%	24,36	14,5	161,95	1143,27%
2013	227,89	1031,79%	23,79	4,93	167,4	1185,10%
2014	236,66	1075,37%	25,21	7,08	173,29	1230,36%
2015	212,03	953,01%	24,53	3,24	154,87	1088,89%
2016	200,75	897,02%	23,08	-1,74	152,65	1071,85%
2017	223,68	1010,87%	26,04	12,41	169,21	1199,05%
2018	243,29	1108,30%	31,23	9,09	178,91	1273,48%
2019	251,7	1150,03%	33,07	5,28	182,2	1298,74%
2020	209,77	941,80%	29,12	-14,62	168,38	1192,63%
2021	293,05	1355,41%	35,74	25,06	224,69	1624,90%
2022	350	1638,27%	38,58	9,93	253,4	1845,36%
2023	364,21	1708,82%	31,91	3,11%	251	1827%

Not: Veriler DB (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

3.5. Dış Ticaret Dengesi

Net ticaret dengesi, bir ülkenin dış ticaret performansını ve ekonomik

faaliyetlerini değerlendiren önemli bir göstergedir. Dış ticaret dengesi, belirli bir dönem (genellikle bir yıl) içerisinde bir ülkenin ihracat ve ithalat değerleri arasındaki farkı yansıtır.

Türkiye’nin durumu, sürekli ticaret açığı veren birçok gelişmekte olan ülke ile benzerlik göstermektedir. Gelişmekte olan ülkelerde, genellikle ham madde, tarım ürünleri ve emek yoğun ürünlerin sınırlı miktarlarda ve nispeten düşük fiyatlarla ihraç edilmesi; buna karşın, gelişmiş ülkelere sermaye ve teknoloji yoğun ürünlerin bol miktarda ve daha yüksek fiyatlarla ithal edilmesi temeline dayanmaktadır. Bu nedenle, ticaret dengesinde ithalatın ihracatı aştığını gösteren bir açık ortaya çıkmaktadır.

3.5.1. Ticaret Dengesi ve Karşılaşılan Zorluklar

DB’nın 1990-2022 dönemine ilişkin verilerine göre, Türkiye’nin mal ve hizmet dış ticaret dengesi, ihracatın ithalatı aştığı 1994, 1998, 2001, 2002, 2019 ve 2021 yılları dışında genellikle negatif bir seyir izlemiştir. Bu dönemlerde, ithalatın ihracatı aştığı gözlemlenmiştir. Veriler, Türkiye’nin dış ticaret dengesinin bu dönem itibarıyla ortalama -13,69 milyar \$ olduğunu ve ihracatın ithalatı karşılama oranının yüzde 90,85 seviyesinde gerçekleştiğini göstermektedir. Türkiye’nin dış ticaret dengesinde en büyük açık, 2011 yılında 61,37 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. Aynı yıl ihracat, ithalatın %75,86’sını karşılamıştır. Bunun yanında, ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2019 yılında %109,81’e ulaşarak en yüksek seviyesini kaydetmiştir; bu dönemde dış ticaret fazlası 22,49 milyar dolar olmuştur. Türkiye’nin ihracatının mal ve hizmet ithalatını karşılama oranı ise 1993 yılında yüzde 70,69 ile en düşük seviyesine, 2001 yılında ise yüzde 119,8 ile en yüksek seviyesine ulaşmıştır. 1990 yılı baz alınarak Türkiye’nin mal ve hizmet ticareti dengesi verileri incelendiğinde, dış ticaret dengesinin 1990 yılına göre ortalama büyüme oranı % -119,32 olarak kaydedilmiştir. Bu süreçte en yüksek düşüş, 2011 yılında -61,37 milyar \$ açık ile % -866,54 düzeyine ulaşmış; en yüksek büyüme oranı ise 2019 yılında 22,49 milyar dolar fazla ile %454,10 olarak gerçekleşmiştir. 2023 yılında Türkiye’de mal ve hizmetler sektöründe dış ticaret dengesi, cari işlemler hesabında 21,18 milyar \$ doları açık vermiştir. Bu açık, 1990 yılına kıyasla %234,54 oranında artış göstermiş olup, dış ticaret açığının daralmaktan çok, özellikle bu dönemde genişlediğini ortaya koymaktadır. Aynı dönemde, ihracatın ithalatı karşılama

oranı %95,5 seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu oran, ihracat hacminin ithalatın büyük ölçüde karşılayabildiğini, ancak dış ticaret dengesinde halen açık bulunduğunu göstermektedir. Söz konusu durum, dışa bağımlılığın devam ettiğine ve cari denge üzerinde yapısal baskıların sürdüğüne işaret etmektedir (DB, 18.08.2024, www.worldbank.org).

Tablo 3.9. Türkiye’nin Mal ve Hizmet Ticareti Dengesi (1990-2022).

Yıl	Mal ve Hizmet İhracatı (Cari Milyar \$)	Mal ve Hizmet İthalatı (Cari Milyar \$)	Mal ve Hizmetlerde Dış Ticaret Dengesi (Cari Milyar \$)	Mal ve Hizmetlerin Dış Ticaret Dengesindeki Değişim 1990 Baz Yılı	İhracat/İthalat Karşılama Oranı
1990	20,14	26,48	-6,35	0,00%	76,03%
1991	20,9	25,12	-4,22	33,50%	83,21%
1992	22,9	27,6	-4,7	25,96%	82,98%
1993	24,67	34,9	-10,23	-61,13%	70,69%
1994	27,91	26,63	1,28	120,08%	104,80%
1995	33,68	41,23	-7,55	-18,96%	81,69%
1996	39,09	50,5	-11,4	-79,63%	77,42%
1997	46,68	57,7	-11,03	-73,69%	80,89%
1998	57,03	54,44	2,59	140,67%	104,75%
1999	48,23	48,34	-0,11	98,21%	99,77%
2000	54,53	61,64	-7,11	-12,02%	88,47%
2001	54,84	45,78	9,06	242,68%	119,80%
2002	60,31	54,96	5,35	184,24%	109,74%
2003	72,38	73,05	-0,67	89,41%	99,08%
2004	96,59	103,04	-6,45	-1,55%	93,74%
2005	110,76	122,86	-12,1	-90,60%	90,15%
2006	124,76	146,89	-22,13	-248,61%	84,93%
2007	149,14	176,88	-27,74	-336,93%	84,32%
2008	181,57	207,88	-26,32	-314,48%	87,34%
2009	151,74	152,04	-0,3	95,18%	99,80%
2010	164,67	198,13	-33,46	-426,94%	83,11%
2011	192,87	254,24	-61,37	-866,54%	75,86%
2012	214,51	250,69	-36,18	-469,85%	85,57%
2013	227,89	275,22	-47,33	-645,37%	82,80%
2014	236,66	268,17	-31,5	-396,17%	88,25%
2015	212,03	229,54	-17,51	-175,81%	92,37%
2016	200,75	219,55	-18,8	-196,04%	91,44%
2017	223,68	255,31	-31,64	-398,31%	87,61%
2018	243,29	244,45	-1,16	81,69%	99,53%
2019	251,7	229,21	22,49	454,10%	109,81%
2020	209,77	232,11	-22,35	-251,96%	90,37%
2021	293,05	289,73	3,32	152,23%	101,15%

2022	350	386,3	-36,3	-471,71%	90,60%
2023	364,21	385,4	-21,18	-234,54%	95,5%
Ortalama	143,93	154,72	-13,91	-122,81%	91%
Min	20,14	25,12	-61,37	-866,54%	70,69%
Max	350	386,3	22,49	454,10%	119,80%

Not: Veriler DB (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

3.6. Özet ve Değerlendirme

Türkiye'nin dış ticaret sisteminde son birkaç on yılda kurumsal ve yapısal düzeylerde kayda değer dönüşümler yaşanmıştır. Yasal ve düzenleyici çerçevede, ithalat, ihracat, transit işlemler, yurt içi üretim ve geçici ithalat gibi dış ticaret rejimleri uluslararası standartlara uygun hale getirilmiş ve mevcut teknolojik gelişmelerle uyumlu elektronik sistemlerle desteklenmiştir.

Uluslararası arenada ise, Türkiye'nin ticaret sistemi, DTÖ ile birlikte en önemli ortakları arasında AB ile Gümrük Birliği, ikili serbest ticaret anlaşmaları ve EFTA gibi bölgesel kümelenmelerle kurulan iş birliklerine dayanmaktadır. Bu anlaşmalar ve ortaklıklar, Türkiye ekonomisinin faydalanabileceği ticari fırsatların kapsamını genişleten kurumsal bir çerçeve sunmaktadır.

Ayrıca, Türk İhracatçıları Birliği (TİM), İhracat Geliştirme Merkezi (İGME) ve Türk Eximbank gibi ulusal kurumlar, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracat faaliyetlerine katılımını kolaylaştırmak amacıyla finansman desteği, pazar bilgisi paylaşımı ve uluslararası ticari etkinliklere katılım gibi çeşitli destek mekanizmaları sağlayarak önemli bir koordinasyon ve destek rolü yürütmektedir.

4. TÜRKİYE İLE MENA ÜLKELERİ ARASINDAKİ TİCARİ İLİŞKİLER

MENA bölgesi, stratejik coğrafi konumuyla uluslararası alanda önemli bir yere sahiptir. Bu bölge, Bab el-Mandeb Boğazı, Hürmüz Boğazı, Süveyş Kanalı ve Cebelitarık Boğazı gibi kritik su yollarını kontrol etme potansiyeline sahip çeşitli coğrafi alanları kapsamaktadır ve bu durum, uluslararası ticaretteki rolünü daha da güçlendirmektedir. Ayrıca, bölge zengin doğal ve işgücü kaynaklarla donatılmış olup, önemli enerji rezervlerine ev sahipliği yapmakta ve genişleyen bir pazar sunmaktadır. Tüm bu avantajlar, MENA’yı tarihsel olarak küresel yatırım ve ekonomik çıkarlar için cazip bir merkez haline getirmiştir.

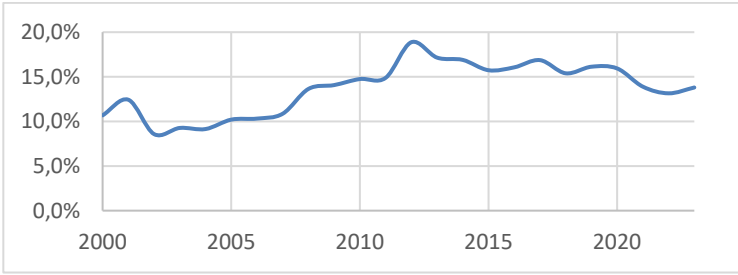
Türkiye ile MENA arasındaki ticari ilişkiler, tarihsel olarak derin köklere sahip olup, karmaşık ve çok yönlü bir yapıya sahiptir. Türkiye’nin stratejik konumu ve Osmanlı İmparatorluğu’nun mirası, bu ilişkilerin biçimlenmesinde belirleyici bir rol oynamış ve zamanla önemli değişimler yaşamıştır.

DB verilerine göre, 2000–2023 yılları arasında Türkiye ile bölge arasındaki ticari akımlar, ticaret hacimlerinde kayda değer bir artışla birlikte önemli bir büyüme göstermiştir. Ayrıca, iki taraf arasındaki karşılıklı yatırımlar yükselmeye devam etmekte, MENA sermayesinin Türkiye’ye girişi ve Türkiye’nin MENA ülkelerindeki yatırımları ekonomik iş birliğini güçlendirmektedir. Bölgedeki siyasi ve ekonomik belirsizliklere rağmen, bu durum, karşılıklı ve sürdürülebilir büyüme için önemli fırsatlar sunmaya devam etmektedir.

4.1. MENA Bölgesinin Önemi

Türkiye ile MENA bölgesi arasındaki ticaret hacmi, son yirmi yılda önemli bir gelişim göstermiştir. WITS verilerine göre, bu hacim 2000 ile 2023 yılları arasında %870 büyümüştür. MENA bölgesi, Türkiye’nin toplam ticaret hacmini artırmada kritik bir rol oynamıştır. Bu bölgenin Türkiye ticaretindeki payı 2000 yılında %10,68 iken 2023 yılında %13,8’e yükselerek 3,12 puanlık bir artış göstermiştir. Özellikle, bu bölgenin Türkiye ticaretine katkısı 2012 yılında zirveye ulaşmıştır. O yıl, Türkiye’nin toplam dış ticaret hacmine katkısı %18,87 ile en yüksek seviyesine ulaşırken, 2002 yılında %8,58 ile en düşük

seviyesini kaydetmiştir. Şekil 4.1’de sunulan verilere göre, MENA bölgesinin katkısında belirgin bir artış gerçekleşmiş ve 2012 yılında en yüksek seviyeye ulaşmıştır. Ancak, takip eden dönemde bu katkıda bir azalma gözlemlenmiştir; bu durum, incelenen dönemde iki taraf arasındaki ticari akımların dalgalanmalarını yansıtmaktadır (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

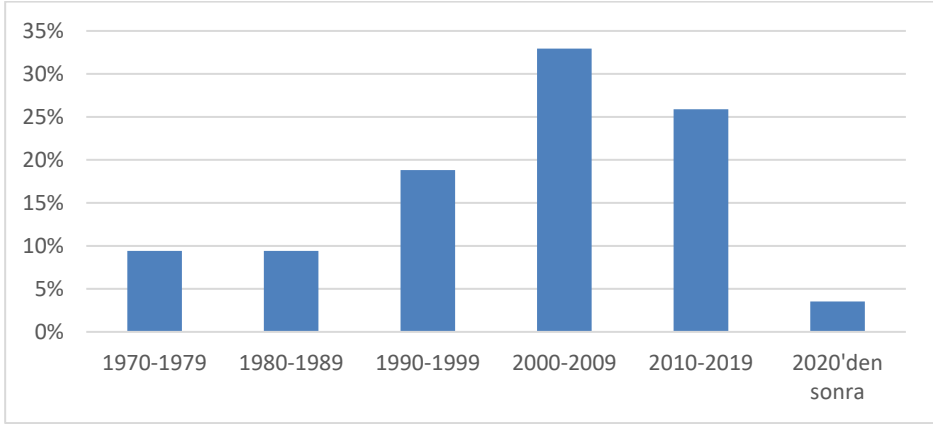


Şekil 4.1. MENA Bölgesinin Türkiye’nin Dış Ticaret Hacmine Katkısı (WITS verileri kullanılarak araştırmacı tarafından düzenlenmiştir).

4.2. Türkiye ile MENA Ülkeleri Arasındaki Ticaret Anlaşmaları

Ticaret anlaşmaları, Türkiye ile MENA bölgesi ülkeleri arasındaki ekonomik ilişkilerin güçlendirilmesine yönelik stratejik bir temel oluşturmaktadır. Bu anlaşmalar, ticaretin yasal altyapısının oluşturulması, gümrük engellerinin azaltılması ve mal ile hizmetlerin serbest dolaşımının kolaylaştırılmasını amaçlamaktadır. Bu sayede, taraflar arasındaki ticaret ve yatırım hacimlerinde önemli artışlar sağlanmaktadır.

Türkiye, MENA bölgesindeki 18 ülke ile toplam 85 ticaret anlaşması imzalamıştır. Bu anlaşmaların ilki 1972 yılında yürürlüğe girmişken, en sonuncusu 2021 yılında gerçekleştirilmiştir. Ayrıca, bu anlaşmaların %39’unun 2000 yılından önce, %61’inin ise 2000 sonrasında imzalanması dikkate değer bir durum olarak öne çıkmaktadır (TCTB, 02.08.2024, www.ticaret.gov.tr).



Şekil 4.2. Türkiye ile MENA Ülkeleri Arasında Yıllara Göre İmzalanan Anlaşmaların Yüzdesi (TCTB verileri kullanılarak araştırmacı tarafından düzenlenmiştir).

Türkiye ile MENA ülkeleri arasındaki ticaret anlaşmalarının tarihsel gelişimini gösteren Şekil 4.2, bu anlaşmaların 1970’li yıllarda başlamış olduğunu açıkça ortaya koymaktadır. Bu durum, söz konusu döneme kadar Türkiye ile MENA bölgesi arasında resmi ticaret anlaşmalarının bulunmadığını göstermektedir. 1970’lerde, 1980’lerde ise 8 anlaşma imzalanmış ve bu dönemde MENA ülkelerine yönelik belirgin bir ilgi artışı yaşanmıştır. Bölgeye duyulan ilgi, 1990’larda daha belirgin bir şekilde artmış ve bu on yıl boyunca 16 yeni ticaret anlaşması imzalanmıştır. 21. yüzyılın ilk on yılına gelindiğinde, bu eğilim en yüksek seviyeye ulaşmış ve toplamda 28 yeni anlaşma imzalanmıştır. Bu sayı, Türkiye ile ilgili bölge ülkeleri arasında imzalanan ticaret anlaşmalarının yaklaşık %33’ünü temsil etmektedir. Ancak, 21. yüzyılın ikinci on yılında yeni imzalanan ticaret anlaşmalarının sayısı 22’ye düşmüş; bu rakamlar hâlâ 1990’larda kaydedilen rakamların üzerindedir. Türkiye ile MENA ülkeleri arasında kurulan anlaşmalar, çeşitli sektörlerde geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Özellikle, iki ana anlaşma kategorisi dikkate değerdir: çifte vergilendirmeyi önlemeye yönelik anlaşmalar ve karşılıklı yatırımları teşvik ve koruma odaklı olanlar; her iki kategori toplamda 16 anlaşma içermektedir. Bunun yanı sıra, gümrük konularında iş birliği ve karşılıklı yardım üzerine 10 anlaşma, ekonomik iş birliğine dair 11 anlaşma, ekonomik ve teknik iş birliği üzerine 9 anlaşma, 9 ticaret anlaşması, 7 serbest ticaret anlaşması ve ekonomik, sanayi iş birliğini içeren 5 anlaşma bulunmaktadır. Ayrıca, ortak bir ekonomik komite kurulmasına ilişkin 1

anlaşma ve ticari ile ekonomik ortaklık üzerine 1 anlaşma mevcuttur. Türkiye’nin MENA ülkeleriyle sadece 7 serbest ticaret anlaşması bulunmakta olup, bu sayı bölge ülkelerinin toplam sayısına kıyasla oldukça düşüktür. Bu durum, hedeflenen ekonomik entegrasyon ve ticaret değişimi seviyesinin henüz gerçekleşmediğini vurgulamakta, aynı zamanda önemli potansiyel fırsatların mevcut olduğunu göstermektedir. Yedi serbest ticaret anlaşması arasında, Suriye ile olan bir anlaşmanın askıya alınmış olması ve Ürdün ile olan bir anlaşmanın süresinin dolmuş olması dikkate değer bir nokta olarak öne çıkmaktadır (TCTB, 02.08.2024, www.ticaret.gov.tr).

4.3. Türkiye ve MENA Bölgesi Arasındaki Güncel Ticaret Dinamikleri

Türkiye’nin MENA ülkeleri ile olan ilişkileri son yıllarda kayda değer bir ilerleme göstermiştir. Her iki tarafın sahip olduğu ekonomik potansiyel, ürün ticaretinin artışında önemli bir etken olarak öne çıkmaktadır. İkili, bölgesel ve diplomatik anlaşmalar, iş birliğinin derinleştirilmesinde kritik bir öneme sahiptir. Tarihi, kültürel ve coğrafi faktörler, ikili ilişkilerin güçlenmesine katkı sağlamakta ve Türkiye’nin bu stratejik bölgede konumunu güçlendirmektedir.

Türkiye, güvenliğinin, istikrarının ve refahının MENA bölgesindeki durumlarla yakından ilişkili olduğunu kabul etmektedir. Bu doğrultuda, Türkiye, bölgedeki ülkelerle dayanışma ve iş birliğini güçlendirmeye yönelik taahhütlerini sürdürüyor ve bölgedeki istikrarı tehdit eden çeşitli zorluklarla mücadele etmek amacıyla destek sağlamaya devam etmektedir. Söz konusu sorunların diyalog, koordinasyon ve iş birliği ile barışçıl yollarla daha etkin bir şekilde ele alınacağına inanılmaktadır. Gelecek vizyonu doğrultusunda, Türkiye, siyasi, ekonomik, sosyal ve kültürel alanlarda MENA ülkeleriyle iş birliğini artırarak Türk halkı ve bölge halklarının refahını artırmayı stratejik bir hedef olarak belirlemektedir. Bu çabalar, iş birliği yapan tüm tarafların ortak çıkarlarını güvence altına alacak şekilde, siyasi ve güvenlik istikrarının hâkim olduğu bir ortamda gerçekleştirilmektedir (MFA, 05.10.2024, www.mfa.gov.tr).

4.3.1. Türkiye ve MENA Bölgesi Arasındaki Ticaret Akımı ve Eğilimleri

21. yüzyılın başından itibaren Türkiye, komşu ülkelerle olan siyasi ilişkilerini güçlendirmeye yönelik çeşitli dış politika stratejileri benimsemiştir. Bu politikalar, Türkiye ile MENA ülkeleri arasındaki ekonomik ilişkilerde önemli gelişmelere zemin hazırlamıştır. Bu durum, ortak girişimler ve artan ticari değişimlerle somut bir şekilde gözlemlenmiştir (Davutoğlu, 2008, 79–82).

Türkiye, bölgedeki ülkelerle ilişkilerini güçlendirmek ve bölgesel ekonomik entegrasyonu sağlamaya yönelik politikaların geliştirilmesinde öncü bir rol üstlenmiştir. Yeni milenyumda sağlanan ekonomik büyüme, Türkiye ile MENA ülkeleri arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin gelişiminde belirleyici bir faktör olmuştur. DB verilerine göre, Türkiye, 2003-2013 yılları arasında OECD ülkeleri içerisinde en yüksek GSYİH büyüme oranını yakalamıştır; yıllık büyüme oranı yaklaşık %5 olarak gerçekleşmiştir. Bu etkileyici ekonomik performans, Türkiye’nin küresel ekonomik sistemdeki konumunu güçlendirerek, GSYİH bakımından dünya genelinde on sekizinci en büyük ekonomi olarak sınıflandırılmasına yardımcı olmuştur (DB, 2015, IV, 54). Ayrıca, kişi başına düşen GSYİH önemli ölçüde artış göstermiştir. 2000 yılında yaklaşık 4.278 \$ olan bu değer, 2023 yılında yaklaşık 12.985 \$’a yükselmiş ve böylece yaklaşık %203’lük toplam büyüme oranı kaydedilmiştir. Ayrıca, dış ticarete de belirgin bir gelişme yaşanmıştır; Türk ihracat ve ithalat toplamı, 2000 yılında yaklaşık 116 milyar dolar seviyesinden 2023 yılında yaklaşık 742 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Bu gelişmeler, Türk ekonomisinin küresel piyasalara entegrasyonunu ve dışa açılımını güçlendirmekte olup, detaylar Tablo 4.1’de sunulmaktadır (DB, 18.08.2024, www.worldbank.org).

Tablo 4.1. Türkiye’nin Dış Ticaret Verileri (milyar \$)

Yıl	İhracat	İthalat	Ticaret Hacmi	Ticaret Akımındaki Değişim, Baz Yıl 2000 (%)	Kişi Başına GSYİH (Cari \$)	Kişi Başına GSYİH’deki Değişim, 2000 Bazlı
2000	54,53	61,64	116,18	0,00%	4278,26	0,00%
2001	54,84	45,78	100,62	-13,39%	3100,46	-27,53%
2002	60,31	54,96	115,28	-0,77%	3640,76	-14,90%
2003	72,38	73,05	145,42	25,17%	4704,77	9,97%
2004	96,59	103,04	199,63	71,84%	6031,79	40,99%
2005	110,76	122,86	233,63	101,10%	7369,43	72,25%
2006	124,76	146,89	271,65	133,82%	8003,81	87,08%
2007	149,14	176,88	326,02	180,62%	9711,22	126,99%
2008	181,57	207,88	389,45	235,22%	10843,5	153,46%
2009	151,74	152,04	303,78	161,49%	9013	110,67%
2010	164,67	198,13	362,8	212,29%	10622,7	148,29%
2011	192,87	254,24	447,11	284,85%	11300,79	164,14%
2012	214,51	250,69	465,2	300,43%	11713,28	173,79%
2013	227,89	275,22	503,11	333,06%	12578,19	194,00%
2014	236,66	268,17	504,83	334,54%	12165,22	184,35%
2015	212,03	229,54	441,57	280,08%	11050	158,28%
2016	200,75	219,55	420,3	261,78%	10970,05	156,41%
2017	223,68	255,31	478,99	312,30%	10695,55	150,00%
2018	243,29	244,45	487,75	319,84%	9568,84	123,66%
2019	251,7	229,21	480,9	313,95%	9215,44	115,40%
2020	209,77	232,11	441,88	280,36%	8638,74	101,92%
2021	293,05	289,73	582,78	401,64%	9743,21	127,74%
2022	350	386,3	736,31	533,79%	10674,5	149,51%
2023	357,55	384,42	741,97	538,66%	12985,75	203,53%

Not: Veriler DB (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

MENA bölgesi, 2008 ve 2009 yıllarında dünya genelinde yaşanan ekonomik krizin Avrupa pazarlarına yönelik ihracat üzerindeki olumsuz etkileri nedeniyle Türkiye için önemli bir stratejik alternatif haline gelmiştir. Ayrıca, Türkiye’nin AB’ne katılım müzakerelerinde karşılaştığı zorluklar, ülkenin bu bölgedeki ticari ilişkilerini geliştirmeye daha fazla odaklanmasına neden olmuştur. Bu durum, ekonomik iş birliklerinin derinleşmesine ve Türkiye’nin bu bölgede önemli bir ticaret ortağı olarak konumunu güçlendirmesine katkı sağlamıştır. Bu bölgedeki ülkelerle ilişkilerin güçlendirilmesi amacıyla, ticari iş birliğini geliştirmeyi hedefleyen çeşitli girişimler hayata geçirilmiştir. Bu çabalar, bir dizi serbest ticaret anlaşmasının imzalanmasını, özel ticaret mekanizmalarının oluşturulmasını ve Türkiye ile MENA bölgesi ülkeleri

vatandaşlarının karşılıklı hareketliliğinin kolaylaştırılmasını kapsamaktadır. Bunlar arasında özel vize düzenlemelerinin uygulanması ve belirli muafiyetlerin sağlanması gibi unsurlar yer almaktadır (Sen vd., 2016, 11, 18).

Tablo 4.2. Türkiye ile MENA Bölgesi Arasındaki Ticaret İlişkileri (\$ milyar).

Yıl (1)	Ticaret Denge si (2)	İhraca t (3)	X (%) (4)	İthalat (5)	M (%) (6)	Ticaret Akımı (7)	Yıllık Değişim %(8)	Katkı % (9)	Değişim , % (10)	Önem (11)	Baz 2012% (12)
2000	-2,1	3,4	12,1	5,4	9,9	8,8	25,2	10,7	0		
2001	-0,8	4,1	13,1	4,9	11,9	9	2,9	12,4	2,9	2/7	
2002	1,5	4,5	12,5	3	5,8	7,5	-16,9	8,6	-14,4	7/7	
2003	2,6	6,7	14,2	4,1	5,9	10,8	43,8	9,3	23	6/7	
2004	4,5	9,6	15,2	5,1	5,2	14,7	36	9,1	67,3	6/7	
2005	5	12,2	16,6	7,2	6,2	19,4	32,1	10,2	120,9	6/7	
2006	3,8	13,5	15,8	9,7	7	23,2	19,7	10,3	164,3	6/7	
2007	6	18,1	16,8	12,1	7,1	30,1	29,7	10,9	242,9	5/7	
2008	13,6	29,6	22,4	16	7,9	45,6	51,2	13,6	418,5	5/7	
2009	16	25,1	24,6	9,1	6,4	34,2	-24,9	14,1	289,3	5/7	
2010	12,6	28,4	24,9	15,8	8,5	44,2	29,1	14,8	402,7	5/7	
2011	8,9	32,4	24	23,5	9,8	55,9	26,6	14,9	536,4	5/7	
2012	24,6	49	32,1	24,4	10,3	73,4	31,3	18,9	735,7	4/7	0
2013	20,4	46,4	28,7	26	10	72,4	-1,4	17,2	724,4	4/7	-1,4
2014	21,6	46,1	27,7	24,5	9,8	70,6	-2,6	16,9	703,1	5/7	-3,9
2015	23,4	40,4	26,7	17	8	57,4	-18,7	15,7	553,1	5/7	-21,9
2016	22,5	39,5	26,4	17	8,4	56,4	-1,6	16,1	542,4	5/7	-23,1
2017	19,8	43,9	26,7	24,1	10,1	68	20,5	16,9	674,2	5/7	-7,4
2018	16,9	39,9	22,5	23	9,9	62,8	-7,6	15,4	615,4	5/7	-14,4
2019	24,1	43,6	24,1	19,5	9,3	63,1	0,4	16,1	618,2	4/7	-14,1
2020	13,3	37,7	22,2	24,3	11,1	62	-1,7	15,9	606	5/7	-15,5
2021	28,2	48,6	21,6	20,4	7,5	60	11,3	13,9	685	5/7	-6
2022	29,6	55,4	21,8	25,8	7,1	81,2	17,7	13,1	825	5/7	10,7
2023	25,4	55,3	21,6	29,9	8,3	85,2	4,9	13,8	870	5/7	16,1

2000-2020 Dönemi Boyunca Ortalama Ticaret Dengesi 12,3 (\$Milyar)

Bölgenin Ticaret Akımındaki Önemi (2000-2020) 2/7

Baz Yıl 2012’ye Göre Ticaret Akımındaki Değişime Göre Önem (2000-2020) 7/7

Ticaret Akımında 2012’ye Kıyasla Ortalama Değişim -12,7 %

(4) MENA İhracat Payı (%)

(6) MENA’nın İthalattaki Payı (%)

(7) Türkiye’nin MENA ile Ticaret akımı

(8) MENA ve Türkiye Arasındaki Ticaret Akımındaki Yıllık Değişim %

(9) MENA’nın Türkiye’nin Akımına Katkısı %

(10) Ticaret Akımındaki Değişim, Baz Yıl 2000 %

(11) Baz yıl 2000’e Göre Ticaret Akımındaki Değişime Göre Önem

(12) Ticaret Akımındaki Değişim, Baz Yıl 2012 %

Not: Veriler WITS (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

Verilen 4.2 numaralı tablodaki 2000 ve 2023 yılları arasındaki verilere göre, Türkiye ile MENA bölgesi arasındaki ticaret hacmi önemli ölçüde artmıştır. 2000 yılında 8,78 milyar dolardan 2023 yılında 85,23 milyar dolara yükselmiş, bu da %870’lik bir büyümeyi yansıtmaktadır. Bu dönemdeki ticaret hacminde en yüksek seviye 2023 yılında kaydedilmiş, buna karşılık 2002 yılı ticaret hacminin en düşük seviyesini görmüş ve 7,52 milyar dolar olarak kaydedilmiştir; bu da 2000 yılına göre %14,44’lük bir düşüş anlamına gelmektedir. Genel olarak, Türkiye ile MENA arasındaki ticaret, belirtilen dönem boyunca genel bir artış eğilimi göstermiştir.

Tablo 4.2 verilerine dayanarak, Türkiye’nin MENA ülkeleriyle olan ticaretinin yıllık değişimi üzerine yapılan analiz üç belirgin aşama ortaya koymaktadır. İlk aşama, 2000 ile 2012 yılları arasını kapsamakta olup, bu dönem genel itibarıyla olumlu bir büyüme profili sergilemiştir. Ancak, bu süreç içinde 2002 ve 2009 yıllarında yıllık büyümede gerilemeler gözlemlenmiştir. İkinci aşama ise 2013 yılından 2020 yılına kadar devam etmekte olup, 2017 ve 2019 yılları haricinde sürekli bir negatif büyüme eğilimi göstermiştir. Üçüncü aşama ise 2021-2023 yılları arasını kapsamakta olup, bu dönem tekrar olumlu bir büyüme profili sergilemiştir.

4.3.2. Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Ticaret Dengesi

2000 ile 2023 yılları arasında Türkiye’nin ticaret dengesi sürekli açık vermiştir. Tablo 4.3’te yer alan verilere göre, bu dönemde Türkiye’nin MENA ve diğer bölgelerle ticaretinin kıyaslanması, MENA ile en iyi performansı gösterdiğini ve ortalama 14,23 milyar \$ ticaret fazlası elde ettiğini ortaya koymaktadır. Bu bölgeyi, ortalama 1,21 milyar dolarlık bir fazlayla SSA bölgesi takip etmektedir. Üçüncü sırada ise, Türkiye’nin Latin Amerika ve Karayipler (LAC) bölgesiyle olan ticaret dengesinin ortalama 2,44 milyar dolarlık bir açığı olduğu görülmektedir. Dördüncü sırada Kuzey Amerika (NA) bölgesi ile olan ticaret dengesinin ortalama 3,49 milyar dolarlık bir açık verdiği, SA ile olan ticaret dengesinin ise ortalama 3,94 milyar dolarlık bir açıkla beşinci sırada yer aldığı belirlenmiştir. Altıncı sırada, Avrupa ve Orta Asya (ECA) bölgesi ile ticaret dengesi, Türkiye’nin en büyük ortalama açığını 26,23 milyar dolar olarak kaydetmiştir. Son olarak, Doğu Asya ve Pasifik (EAP) bölgesi ile ticaret dengesi ortalama 27,96 milyar dolarlık önemli bir açık

vermektedir.

Tablo 4.3. Coğrafi Bölgelere Göre Türk Ticareti (milyar \$).

Ortak Adı	Yıl	Ticaret Dengesi	İhracat	İhracat Ortak Payı (%)	İthalat	İthalat Ortak Payı (%)
World	2023	-106,3	255,6	100	361,97	100
ECA	2023	-37,7	155,7	60,9	193,34	53,41
EAP	2023	-63,9	10,1	3,94	73,97	20,43
MENA	2023	25,4	55,3	21,6	29,9	8,25
LAC	2023	-3,4	5,3	2,1	8,66	2,39
SSA	2023	4,0	6,9	2,7	2,93	0,81
SA	2023	-6,4	2,3	0,89	8,71	2,41
NA	2023	-0,6	16,5	6,46	17,08	4,72
World	2022	-109,5	254,2	100	363,71	100
ECA	2022	-39,3	149,6	58,8	188,87	51,93
EAP	2022	-58,8	10,1	4,0	68,99	18,97
MENA	2022	29,6	55,4	21,8	25,82	7,1
LAC	2022	-5,2	6,1	2,4	11,33	3,12
SSA	2022	5,4	8,5	3,4	3,18	0,87
SA	2022	-8,5	3,5	1,4	11,95	3,29
NA	2022	2,2	18,8	7,4	16,54	4,55
World	2021	-46,2	225,2	100	271,43	100
ECA	2021	-2,8	132,9	59,0	135,6	49,98
EAP	2021	-44,3	10,0	4,4	54,32	20,0
MENA	2021	28,2	48,6	21,6	20,41	7,52
LAC	2021	-2,8	6,0	2,7	8,87	3,27
SSA	2021	4,6	7,3	3,2	2,71	1
SA	2021	-5,7	3,1	1,4	8,88	3,27
NA	2021	2,2	16,4	7,3	14,23	5,24
World	2020	-49,9	169,7	100	219,5	100
ECA	2020	-11,5	101	59,5	112,5	51,2
EAP	2020	-31,6	8	4,7	39,6	18
MENA	2020	13,3	37,7	22,2	24,3	11,1
LAC	2020	-3,7	3,4	2	7	3,2
SSA	2020	2,9	5,3	3,1	2,5	1,1
SA	2020	-3,6	2,2	1,3	5,8	2,6
NA	2020	-1,4	11,2	6,6	12,6	5,7
World	2019	-29,5	180,8	100	210,4	100
ECA	2019	-1,7	107	59,2	108,6	51,6
EAP	2019	-28,2	8,2	4,5	36,4	17,3
MENA	2019	24,1	43,6	24,1	19,5	9,3
NA	2019	-3,5	10	5,5	13,5	6,4
LAC	2019	-3	3,6	2	6,5	3,1
SA	2019	-5,1	2,5	1,4	7,6	3,6
SSA	2019	3,5	5,2	2,9	1,7	0,8

World	2018	-54	177,2	100	231,2	100
ECA	2018	-12,3	106,6	60,2	118,9	51,4
EAP	2018	-33	8,6	4,8	41,5	18
MENA	2018	16,9	39,9	22,5	23	9,9
NA	2018	-4,6	10,4	5,9	15	6,5
LAC	2018	-5,5	3,5	2	9	3,9
SA	2018	-6	2,6	1,5	8,6	3,7
SSA	2018	2,2	4,6	2,6	2,4	1
World	2017	-74,2	164,5	100	238,7	100
ECA	2017	-31,2	93,6	56,9	124,8	52,3
EAP	2017	-39,8	7,5	4,5	47,3	19,8
MENA	2017	19,8	43,9	26,7	24,1	10,1
NA	2017	-4,2	10,4	6,3	14,5	6,1
LAC	2017	-4,8	2,5	1,5	7,4	3,1
SA	2017	-5,5	1,9	1,1	7,4	3,1
SSA	2017	0,9	3,8	2,3	2,9	1,2

Not: Veriler WITS (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

Türkiye, MENA bölgesiyle gerçekleştirdiği ticarete önemli bir ticaret fazlası kaydetmiştir. Bu durum, genellikle ticaret açığı veren diğer bölgelerle kıyaslandığında dikkate değer bir fark ortaya koymaktadır.

4.4. Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Ticaret Hacmi

Türkiye, stratejik konumu ve dinamik ekonomik yapısıyla uluslararası ticaret ağlarının merkezi konumundadır. Ülke, AB’nden Asya’ya, Orta Doğu’dan NA’ya kadar uzanan çeşitli bölgelerde birçok ülkeyle kuvvetli ticari ilişkiler tesis etmiştir. Türkiye’nin ihracat ve ithalatına ilişkin ayrıntılar ise şu şekildedir:

4.4.1. Türkiye’nin MENA Bölgesine İhracatı

Türkiye’nin ihracatını en yüksek seviyede gerçekleştirdiği ülkeler arasında, MENA ülkeleri Türk ihracatı için önemli bir ithalatçı konumundadır. Bu durum, Tablo 4.4’teki verilerde açıkça görülmektedir. Analiz, Türkiye’nin MENA bölgesine yönelik ihracatında önemli bir büyüme kaydedildiğini göstermektedir. 2000–2023 döneminde Türkiye’den MENA bölgesine yapılan ihracatta yaklaşık 51,97 milyar dolarlık bir artış kaydedilmiştir. 2000 yılında Türkiye’nin MENA bölgesine ihracatı 3,37 milyar dolar olup, bu tutar toplam

ihracatın %12,12’sini oluşturmaktadır. 2023 yılı itibarıyla bu ihracat miktarı 55,33 milyar dolara çıkarak, Türkiye’nin toplam ihracatının %21,64’üne ulaşmıştır. Türkiye’nin MENA bölgesine gerçekleştirdiği ihracatın, Türkiye’nin toplam ihracatı içindeki en yüksek oranı, 2012 yılında Türkiye’nin toplam ihracatının %32,14’ünü oluşturarak 49 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Bununla birlikte, en düşük ihracat oranı %12,12 ile 2000 yılında kaydedilmiş olup, bu da 3,37 milyar dolara tekabül etmektedir. Bahsi geçen dönem boyunca Türkiye’nin MENA ülkelerine yaptığı ihracat, ortalama olarak toplam ihracatının %21,44’ünü oluşturmaktadır. Bu ortalama yıllık ihracat tutarı yaklaşık 30,55 milyar dolardır. 2000–2023 döneminde Türkiye’nin MENA bölgesine gerçekleştirdiği ihracatın en yüksek değeri, 2022 yılında 55,42 milyar dolara ulaşmıştır. 2000 yılını referans alarak yapılan değerlendirmelerde, Türkiye’nin MENA’ya yaptığı ihracatın 2000 yılına kıyasla 2023 yılında neredeyse %1544 oranında arttığı, 2022 yılında ise bu artışın yaklaşık %1547 seviyesine ulaştığı gözlemlenmektedir.

Tablo 4.4. 2000–2023 Döneminde Türkiye’nin MENA Bölgesine Yaptığı İhracat Değerleri (Milyar \$).

İthalatçılar	Dünya	MENA	%	2000 Baz
2000	27,77	3,37	12,12	0%
2001	31,33	4,11	13,1	22%
2002	36,06	4,51	12,51	34%
2003	47,25	6,72	14,23	100%
2004	63,17	9,62	15,23	186%
2005	73,48	12,21	16,61	263%
2006	85,53	13,52	15,81	302%
2007	107,27	18,06	16,84	437%
2008	132,03	29,59	22,41	779%
2009	102,14	25,12	24,59	646%
2010	113,88	28,40	24,94	744%
2011	134,91	32,38	24	862%
2012	152,46	49,00	32,14	1356%
2013	161,48	46,40	28,73	1279%
2014	166,50	46,06	27,66	1268%
2015	150,98	40,38	26,74	1100%
2016	149,25	39,47	26,44	1073%
2017	164,49	43,89	26,68	1204%
2018	177,17	39,87	22,51	1085%
2019	180,83	43,61	24,12	1196%
2020	169,66	37,68	22,21	1020%

2021	225,21	48,59	21,57	1344%
2022	254,17	55,42	21,81	1547%
2023	255,63	55,33	21,64	1544%
ORTALAMA	131,78	30,55	21,44	
MAX	255,63	55,42	32,14	
MIN	27,77	3,37	12,12	

Not: Veriler WITS (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

Tablo 4.4’ten da görülebileceği gibi, Türkiye’nin MENA bölgesine yaptığı ihracatının toplam ihracatına oranı genel olarak artan bir trend göstermiştir. Bu oran, 2012 yılında zirveye ulaşmış, ardından belirgin şekilde azalmaya başlamıştır. 2012 sonrasındaki bu düşüşün Arap Baharı ile ilişkili olabileceği değerlendirilmektedir.

Tablo 4.4, Türkiye’nin 2012 yılına kadar MENA bölgesine gerçekleştirdiği ihracatın artış trendini gözler önüne sermektedir. 2008-2009 yılında yaşanan küresel ekonomik krizin etkileri nedeniyle 2009 döneminde belirgin bir düşüş gözlemlenmiştir. 2012 ile 2016 yılları arasında Türkiye’nin MENA bölgesine yaptığı ihracat önemli ölçüde azalmış olup, bu durum Arap Baharı ile zaman içinde örtüşmesi dikkat çekmektedir. 2016–2020 döneminde ise Türkiye’nin bölgeye ihracatı dalgalanmalar göstermiş ve hem artış hem de düşüş dönemleri yaşanmıştır. Bu durum, Türkiye ile bölgedeki bazı ülkeler arasında siyasi istikrarın sağlanamaması ve 2020 yılında COVID-19 pandemisinin olumsuz etkileriyle bağlantılıdır. Ancak, 2020 sonrası dönemde Türkiye’nin MENA bölgesine yaptığı ihracat yeniden bir artış eğilimine girmiş ve 2023 yılında 55,33 milyar dolara ulaşarak zirve gerçekleştirmiştir.

4.4.1.1. Türkiye’nin MENA Bölgesi’ndeki İhracat Ortakları: Öne Çıkan Ülkeler

Tablo 4.5’te, MENA bölgesindeki ülkelerin Türkiye’nin toplam ihracatı içindeki payı yer almaktadır. En çok ihracat yapılan ilk beş ülke arasında MENA bölgesinden Irak’ın bulunması dikkat çekicidir. Ayrıca, MENA bölgesinden iki ülke, Türk ihracatının en büyük on pazarı arasında yer almaktadır. Bu veriler, MENA bölgesinin Türk ürünleri için önemli bir ithalatçı konumunda olduğunu göstermektedir. Irak, MENA ülkeleri arasında stratejik öneme sahip bir ülke olup, 2023 yılında Türkiye’den gerçekleştirdiği ithalat ile

dünya genelinde üçüncü sırada yer almıştır. Irak’ın Türkiye’den ithalatı 12,76 milyar dolara ulaşmış olup, bu rakam Türkiye’nin toplam ihracatının %4,99’unu temsil etmektedir. Irak’tan sonra, MENA bölgesinde ikinci ve dünya genelinde dokuzuncu sırada yer alan BAE bulunmaktadır. Bu ülkenin Türkiye’den ithalatı 8,57 milyar doları bulmakta ve Türkiye’nin toplam ihracatının %3.35’ine tekabül etmektedir. Takip eden ülkeler arasında İsrail, Mısır ve Libya bulunmaktadır, bu ülkelerin ithalat değerleri sırasıyla 5,42 milyar dolar (%2.12), 3,34 milyar dolar (%1.31) ve 3,26 milyar dolar (%1.28) olarak kaydedilmiştir. Diğer ülkelerin ithalat performansına ilişkin detaylar Tablo 4.5.’de yer almaktadır.

Tablo 4.5. Türkiye’nin 2023 Yılında MENA Ülkelerine İhracatı: Önem Sırasına Göre (Milyar \$).

N	Sıra	İthalatçılar	2004	2004%	2012	2012%	2023	2023%
		Dünya	63,17	100,00%	152,46	100,00%	255,41	100,00%
		MENA	9,62	15,22%	48,52	31,83%	55,03	21,54%
1	3	Irak	1,82	2,88%	10,82	7,10%	12,76	4,99%
2	9	BAE	1,14	1,81%	8,17	5,36%	8,57	3,35%
3	13	İsrail	1,32	2,08%	2,33	1,53%	5,42	2,12%
4	18	Mısır	0,47	0,75%	3,68	2,41%	3,34	1,31%
5	20	Libya	0,34	0,53%	2,14	1,40%	3,26	1,28%
6	21	Iran	0,81	1,29%	9,92	6,51%	3,23	1,26%
7	22	Fas	0,33	0,52%	1,01	0,67%	3,06	1,20%
8	25	Cezayir	0,81	1,28%	1,81	1,19%	2,75	1,08%
9	27	S. Arabistan	0,77	1,22%	3,68	2,41%	2,62	1,02%
10	33	Suriye	0,39	0,62%	0,5	0,33%	2,04	0,80%
11	41	Lübnan	0,23	0,37%	0,85	0,55%	1,61	0,63%
12	45	Tunus	0,26	0,41%	0,8	0,52%	1,25	0,49%
13	54	Yemen	0,2	0,32%	0,49	0,32%	0,9	0,35%
14	58	Ürdün	0,23	0,36%	0,77	0,51%	0,82	0,32%
15	59	Katar	0,04	0,06%	0,26	0,17%	0,79	0,31%
16	70	Kuveyt	0,27	0,42%	0,29	0,19%	0,58	0,23%
17	74	Cibuti	0,01	0,01%	0,09	0,06%	0,47	0,18%
18	76	Umman	0,03	0,05%	0,27	0,18%	0,43	0,17%
19	78	Somali	0	0,00%	0,04	0,03%	0,42	0,17%
20	85	Sudan	0,09	0,14%	0,28	0,18%	0,38	0,15%
21	108	Moritanya	0,01	0,01%	0,11	0,07%	0,17	0,07%
22	111	Bahreyn	0,05	0,09%	0,21	0,14%	0,16	0,06%

Not: Veriler TradeMap (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

4.4.1.2. Türkiye’nin MENA Ülkelerine İhraç Ettiği Önemli Ürünler

2004 ile 2023 yılları arasında Türkiye’nin MENA bölgesine gerçekleştirdiği ihracat değerleri, Tablo 4.6’da yer almaktadır. Türkiye’nin toplam ihracatının 700,14 milyar dolar seviyesine ulaştığı ve yıllık ortalama ihracatın yaklaşık 35,01 milyar dolar olduğu görülmektedir. Bu çerçevede, demir ve çelik ihracatı 80,01 milyar dolar olup, yıllık ortalaması 4 milyar dolar ile en fazla ihraç edilen ürün kalemleri arasında ilk sırada yer almaktadır. Bu kalem, toplamda 75,84 milyar dolarlık ihracatı ve yıllık ortalaması 3,79 milyar dolar olan doğal veya kültürlü inciler, değerli veya yarı değerli taşlar, değerli metaller ve kaplama metaller izlemektedir. Üçüncü sırada, nükleer reaktörler, kazanlar ve mekanik cihazlar ile bunların parçaları yer almaktadır. Bu kalemin ihracatı 47,36 milyar dolara ulaşmış olup, yıllık ortalaması 2,37 milyar dolardır. Dördüncü sırada ise mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtma ürünleri; katı maddeler ve mineral maddeler vb. yer almakta ve toplam ihracat 38,41 milyar dolara, yıllık ihracat ortalaması ise 1,92 milyar dolara ulaşmıştır. Beşinci sırada ise elektrikli makineler ve ekipmanlar ile bunların parçaları ve bileşenleri; ses kayıt ve yeniden üretim cihazları ve televizyon vb. yer almaktadır. Bu kalemde toplam 37,03 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş ve yıllık ortalama ihracat 1,85 milyar dolar olmuştur. Ek 1’de, Türkiye’nin MENA bölgesine yaptığı ihracatın tamamına ilişkin liste sunulmaktadır.

Tablo 4.6. Türkiye’nin MENA Bölgesi Ülkelerine İhraç Ettiği En Önemli Ürünler (Milyar \$).

N	ÜK	Ürünler	Toplam (2004- 2023)	Ortalama
Toplam		Tüm ürünler	700,14	35
1	‘72	Demir ve çelik	80,01	4,0
2	‘71	Doğal veya kültür incileri, değerli veya yarı değerli taşlar, değerli metaller, kaplanmış metaller vb.	75,84	3,79
3	‘84	Nükleer reaktörler, kazanlar, makineler ve mekanik cihazlar ve bunların parçaları	47,36	2,37
4	‘27	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümlü maddeler, mineral vb.	38,41	1,92
5	‘85	Elektrikli makine ve cihazlar ile bunların aksam ve parçaları; ses kaydediciler ve çoğaltıcılar,	37,03	1,85

		televizyon vb.		
6	‘87	Demiryolu veya tramvay vagonları dışındaki taşıtlar ve bunların aksam ve parçaları	35,26	1,76
7	‘73	Demir veya çelikten eşyalar	30,26	1,51
8	‘39	Plastikler ve bunlardan mamul eşyalar	29,46	1,47
9	‘94	Mobilyalar; yatak takımları, şilteler, şilte destekleri, minderler ve benzeri doldurulmuş mobilyalar	19,89	0,99
10	‘62	Örme veya tığ işi olmayan giyim eşyası ve giyim aksesuarları	15,49	0,77
11	‘15	Hayvansal, bitkisel veya mikrobiyal katı ve sıvı yağlar ve bunların bölünme ürünleri, hazırlanmış yenilebilir katı yağlar	15,26	0,76
12	‘61	Örme veya tığ işi giyim eşyaları ve giyim aksesuarları	13,81	0,69
13	‘11	Değirmencilik endüstrisi ürünleri; malt; nişastalar; inülin; buğday gluteni	13,51	0,68
14	‘19	Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri	13,49	0,67
15	‘57	Halılar ve diğer tekstil zemin kaplamaları	13,49	0,67
16	‘08	Yenilebilir meyve ve kabuklu yemişler, narenciye veya kavun kabuğu	10,6	0,53
17	‘48	Kağıt ve mukavva, kağıt hamurundan, kağıttan veya mukavvadan eşya	9,32	0,47
18	‘25	Tuz, kükürt, toprak ve taş, sıva malzemeleri, kireç ve çimento	8,51	0,43
19	‘76	Alüminyum ve bunlardan mamul eşyalar	8,05	0,4
20	‘04	Süt ürünleri, kuş yumurtaları, doğal bal, başka yerde sınıflandırılmamış hayvansal menşeli yenilebilir ürünler vb.	8,03	0,4
21	‘68	Taş, alçı, çimento, asbest, mika veya benzeri maddelerden eşya	7,39	0,37
22	‘44	Ahşap ve ahşaptan eşya, odun kömürü	7,33	0,37
23	‘07	Yenilebilir sebzeler ve bazı kök ve yumrular	7,05	0,35
24	‘02	Et ve yenilebilir sakatat	6,75	0,34
25	‘24	Nikotin içersin ya da içermesin tütün ve mamul tütün yerine geçen ürünler	6,58	0,33

Not: Veriler TradeMap (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

Tablo 4.6, 2004–2023 yılları arasında Türkiye’nin MENA bölgesine gerçekleştirdiği ihracatın ürün kategorilerine göre dağılımını göstermektedir. Veriler, söz konusu ihracatın büyük ölçüde sermaye ve teknoloji yoğun sektörlerden oluştuğunu ortaya koymaktadır. Özellikle demir ve çelik ürünleri, kıymetli taşlar ve değerli metaller ile makine ve mekanik donanımlar, ihracat hacminin en önemli kalemleri arasında yer almaktadır. Bu üç ürün grubu,

Türkiye’nin MENA bölgesine yaptığı toplam ihracatın yaklaşık %28’ini tek başına temsil etmektedir. Buna karşılık, emek yoğun veya düşük katma değerli ürünler (örneğin tekstil, tarım ürünleri ve gıda maddeleri) sıralamada daha geri plandadır. Bu durum, Türkiye’nin bölgeye yönelik ihracat yapısının geleneksel veya ham madde temelli değil, yüksek katma değerli sanayi ürünlerine dayandığını açıkça göstermektedir. Bu ihracat modeli, Türkiye’nin bölgesel ticaret politikasının sanayi altyapısı ve kapasitesini esas aldığını ve imalat odaklı bir uzmanlaşma stratejisine yöneldiğini ortaya koymaktadır. Böyle bir yaklaşım, Türk ekonomisinin yalnızca temel mallar değil, aynı zamanda kalite ve teknik içeriği yüksek ürünlerle de uluslararası pazarda rekabet edebilecek olgunlukta olduğunu işaret etmektedir.

4.4.2. Türkiye’nin MENA Bölgesinden İthalatı

Tablo 4.7’ye göre, MENA bölgesi Türkiye’nin toplam ithalatında önemli bir yer tutmaktadır. Türkiye’nin bu bölgeden gerçekleştirdiği ithalatı kayda değer bir artış olduğu görülmektedir. 2000 yılında Türkiye’nin MENA bölgesinden yaptığı ithalat, toplam ithalatın %9,94’üne karşılık gelen 5,42 milyar dolar seviyesindeydi. Bu tutar, 2023 yılı itibarıyla toplam ithalatın %8,25’ine karşılık gelen yaklaşık 29,90 milyar dolara yükselmiştir. Bu, Türkiye’nin MENA ülkelerinden yaptığı ithalatın en yüksek seviyesidir ve 2002’de en küçük seviye 3,00 milyar dolara düşmüştür. Özellikle 2001 yılı, Türkiye’nin MENA bölgesinden yaptığı ithalatın toplam Türk ithalatı içerisindeki en yüksek yüzdeye ulaştığı yıl olarak kaydedilmiştir; bu yılda MENA ülkeleri Türkiye’nin toplam ithalatının %11,92’sini oluşturarak 4,93 milyar dolara ulaşmıştır. 2004 yılında ise en düşük oran %5,2 kaydedilmiştir. Sonuç olarak, 2000 ile 2023 yılları arasında MENA bölgesinin Türkiye’nin ithalatına olan ortalama katkısı %8,39 olarak gerçekleşmiş olup, bu dönemde Türkiye’nin MENA ülkelerinden yaptığı ithalatın ortalama değeri yaklaşık 16,32 milyar dolar olmuştur.

Tablo 4.7. Türkiye’nin MENA’dan İthalatı (Milyar \$).

Yıl	Dünya	MENA	%	Baz 2000
2000	54,5	5,42	9,94	0,00%
2001	41,4	4,39	11,92	-8,93%
2002	51,55	3,00	5,83	-44,55%
2003	69,34	4,08	5,89	-24,70%
2004	97,54	5,08	5,20	-6,34%
2005	116,77	7,2	6,16	32,83%
2006	139,57	9,7	6,95	78,93%
2007	170,06	12,06	7,09	122,50%
2008	201,96	15,96	7,90	194,51%
2009	140,93	9,08	6,44	67,57%
2010	185,54	15,76	8,49	190,81%
2011	240,84	23,53	9,77	334,19%
2012	236,55	24,41	10,32	350,52%
2013	260,82	26,02	9,98	380,24%
2014	251,14	24,49	9,75	351,99%
2015	207,24	16,99	7,96	213,60%
2016	198,6	16,97	8,39	213,13%
2017	233,8	24,12	10,11	345,14%
2018	223,05	22,97	9,94	323,91%
2019	210,35	19,48	9,26	259,40%
2020	219,51	24,34	11,09	349,16%
2021	271,42	20,41	7,52	276,67%
2022	363,71	25,82	7,10	376,38%
2023	361,76	29,90	8,25	451,70%

Not: Veriler WITS (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

Tablo 4.7’ye göre, Türkiye’nin bölgeden yaptığı ithalatın toplam ithalat içindeki payı, 2012 yılına kadar genel olarak artış göstermiştir. Ancak, 2009 yılında yaşanan küresel finansal kriz bu artış üzerinde olumsuz bir etki yaratmıştır. 2012–2015 arasında Türkiye’nin MENA bölgesinden yaptığı ithalatın toplam ithalat içindeki payı azalmıştır. Bu gelişmede Arap Baharı devrimlerinin bir etken olabileceği öne sürülebilir. 2018 ve 2019 yıllarında yeniden bir azalma gözlemlenmiş olsa da, 2020 yılında oranın belirgin şekilde yükseldiği saptanmaktadır. Söz konusu artışın ardından, 2021 ve 2022 yıllarında COVID-19 pandemisinin olası etkileriyle oranlarda tekrar bir gerileme yaşanmıştır. 2023 itibarıyla, söz konusu oranlar yeniden iyileşme göstermekte olup, halen 2020 seviyelerinin altında seyretmektedir.

Türkiye’nin MENA bölgesinden yönelik ithalat verilerinin izlenmesi sonucunda, Tablo 4.7’de detaylı olarak belirtildiği üzere, ithalatta önemli bir

artış yaşanmış ve 2008 yılı itibarıyla 15,96 milyar dolara ulaşmıştır. Ancak 2009 yılında yaşanan küresel finansal krizin olası etkileriyle bu rakamın 9,08 milyar \$’a gerilediği düşünülmektedir. İthalat, 2013 yılında 26,02 milyar dolara ulaşana kadar devam eden bir yükseliş trendi göstermiş, ardından 2016 yılına kadar tekrar düşüş göstermiştir. Bu durum kısmen Arap Baharı devrimlerinin etkilerine bağlanabilir. 2017 yılında ithalat bir artış daha kaydederken, 2018 ve 2019 yıllarında yeniden bir düşüş yaşanmıştır. 2021 yılı itibarıyla görülen düşüş haricinde, genel olarak artış trendi devam etmiştir. Bu düşüşün COVID-19 pandemisinin bir yansıması olduğu düşünülmektedir. 2023 yılında, Türkiye’nin MENA’den ithalatı önemli bir artış göstererek 29,9 milyar dolara ulaşmıştır.

4.4.2.1. Türkiye’nin İthalatına Etki Eden Temel MENA Bölgesi Pazarları

Tablo 4.8’e göre, 2023 yılında MENA bölgesinden bazı ülkeler Türkiye’nin toplam ithalatında ilk on ülke arasına girmektedir. Birleşik Arap Emirlikleri, global sıralamada dokuzuncu ve MENA ülkeleri arasında birinci sırada bulunmakta, Türkiye’ye yaptığı 11,53 milyar dolar değerindeki ihracat ile toplam Türk ithalatının %3,19’unu oluşturmaktadır. MENA ülkeleri arasında Mısır, ikinci sırada yer almakta olup, küresel sıralamada 23. sırada konumlanmaktadır. Mısır, 3,64 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirmiştir ve bu toplam ithalatın %1,01’ini temsil etmektedir. Suudi Arabistan ise üçüncü sırada yer almakta olup, küresel sıralamada 25. sırada bulunmaktadır. 3,03 milyar dolar değerinde ihracat yaparak toplamda %0,84’lük bir paya sahiptir. İran ise dördüncü sırada yer almakta olup, küresel sıralamada 30. sırada, 2,18 milyar dolar değerinde ihracatla %0,6’lık bir paya ulaşmaktadır. İsrail global sıralamada 36., Irak 40., Cezayir 44. ve Fas 52. sıraya yer almaktadır. Bu veriler, MENA pazarlarının Türk ithalatları açısından artan önemini ortaya koymakta, aynı zamanda bu ülkelerle ticaret akımını artırma konusunda bazı zorluklar teşkil etmektedir.

Tablo 4.8. Türkiye’ye İhracat Yapan MENA Ülkeleri (Milyar \$).

R	S	İhracatçılar	2004	2004%	2013	2013%	2023	2023%
1		Dünya	97,5376	100,00%	260,8228	100,00%	361,7639	100,00%
2		MENA	5,0197	5,15%	25,9842	9,96%	29,9725	8,29%
3	9	BAE	0,1835	0,19%	5,4376	2,08%	11,5302	3,19%
4	23	Mısır	0,2552	0,26%	1,7187	0,66%	3,6449	1,01%
5	25	S. Arabistan	0,3539	0,36%	1,9842	0,76%	3,0373	0,84%
6	30	İran	1,9621	2,01%	10,5456	4,04%	2,1806	0,60%
7	36	İsrail	0,7141	0,73%	2,7046	1,04%	1,641	0,45%
8	40	Irak	0,1456	0,15%	0,161	0,06%	1,4981	0,41%
9	42	Cezayir	0,6259	0,64%	0,7114	0,27%	1,4523	0,40%
10	44	Fas	0,1058	0,11%	0,5795	0,22%	1,3525	0,37%
11	52	Umman	0,0014	0,00%	0,1653	0,06%	0,9968	0,28%
12	60	Katar	0,0177	0,02%	0,3882	0,15%	0,543	0,15%
13	61	Libya	0,0826	0,08%	0,3067	0,12%	0,538	0,15%
14	65	Bahreyn	0,0181	0,02%	0,1724	0,07%	0,4169	0,12%
15	70	Suriyeli	0,2476	0,25%	0,1062	0,04%	0,363	0,10%
16	74	Tunus	0,1004	0,10%	0,3145	0,12%	0,29	0,08%
17	88	Sudan	0,0121	0,01%	0,033	0,01%	0,1446	0,04%
18	92	Ürdün	0,0142	0,01%	0,0892	0,03%	0,1136	0,03%
19	93	Lübnan	0,1474	0,15%	0,207	0,08%	0,1078	0,03%
20	94	Kuveyt	0,0257	0,03%	0,3535	0,14%	0,1045	0,03%
21	139	Yemen	0,0012	0,00%	0,0003	0,00%	0,0111	0,00%
22	148	Moritanya	0,0041	0,00%	0,0037	0,00%	0,0048	0,00%
23	159	Somali	0,0009	0,00%	0,0011	0,00%	0,001	0,00%
24	163	Cibuti	0,0002	0,00%	0,0004	0,00%	0,0004	0,00%

Not: Veriler TradeMap (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

4.4.2.2. Türkiye’nin MENA Bölgesinden İthal Ettiği Başlıca Ürünler

Tablo 4.9’a göre, Türkiye’nin 2004 ile 2023 yılları arasında MENA bölgesinden yaptığı ithalat 250,72 milyar dolara ulaşmış olup, yıllık ortalama ithalatı 12,54 milyar dolardır. En belirgin ithal edilen mallar arasında, Türkiye’nin mineral yakıtlar ve mineral yağlar ile bunların damıtma ürünleri; katı yakıtlar ve mineral maddeler ithalatı, toplam 139,26 milyar dolar ile listenin başında yer almakta olup, yıllık ortalaması 6,96 milyar dolardır. İkinci sırada ise doğal veya kültür incileri, değerli veya yarı değerli taşlar, değerli metaller ve kaplamalı metaller ithalatı toplam 73,07 milyar dolar olarak kaydedilmiş ve yıllık ortalaması 3,65 milyar dolardır. Plastikler ve bu

malzemelerin ithalatı, bu dönemde 45,19 milyar dolar ile toplam ithalatın üçüncü sırasında yer almakta ve yıllık ortalama 2,26 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 4.9. Türkiye’nin 2004-2023 Döneminde MENA Bölgesinden İthal Ettiği Ana Ürünler.

S	Ürün Kodu	Ürünler	Toplam	Ortalama
		Tüm ürünler	250,72	12,54
1	‘27	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümlü maddeler, mineral vb.	139,26	6,96
2	‘71	Doğal veya kültür incileri, kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, kaplanmış metaller vb.	73,07	3,65
3	‘39	Plastikler ve bunlardan mamul eşyalar	45,19	2,26
4	‘29	Organik kimyasallar	14,15	0,71
5	‘76	Alüminyum ve bunlardan mamul eşyalar	14,04	0,7
6	‘72	Demir ve çelik	11,45	0,57
7	‘31	Gübreler	10,71	0,54
8	‘28	İnorganik kimyasallar; değerli metallerin, nadir toprak metallerinin organik veya inorganik bileşikleri vb.	7,96	0,4
9	‘74	Bakır ve bunlardan mamul eşya	6,45	0,32
10	‘87	Demiryolu veya tramvay vagonları dışındaki taşıtlar ve bunların aksam ve parçaları	3,85	0,19
11	‘52	Pamuk	3,49	0,17
12	‘85	Elektrikli makine ve cihazlar ve bunların parçaları; ses kaydediciler ve çoğaltıcılar, televizyon ...	3,3	0,17
13	‘84	Nükleer reaktörler, kazanlar, makineler ve mekanik cihazlar ve bunların parçaları	2,72	0,14
14	‘25	Tuz, kükürt, toprak ve taş, sıva malzemeleri, kireç ve çimento	2,45	0,12
15	‘62	Örme veya tığ işi olmayan giyim eşyaları ve giyim aksesuarları	2,39	0,12
16	‘79	Çinko ve bunlardan mamul eşyalar	2,21	0,11
17	‘54	İnsan yapımı filamentler; insan yapımı tekstil malzemelerinden şerit ve benzerleri	2,11	0,11
18	‘38	Çeşitli kimyasal ürünler	1,95	0,1
19	‘55	Suni ve sentetik elyaflar	1,54	0,08
20	‘23	Gıda endüstrisi kalıntıları ve atıkları; hazırlanmış hayvan yemi	1,49	0,07

Not: Veriler TradeMap (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

Organik kimyasallar, toplam ithalat tutarı 14,15 milyar dolar ve yıllık

ortalama 0,71 milyar dolar olmak üzere ithalat sıralamasında dördüncü sırada yer almaktadır. Beşinci sırada alüminyum ve alüminyum ürünleri ithalatı yer almakta, bunun toplam değeri 14,04 milyar dolar ve yıllık ortalama 0,7 milyar dolar olarak kaydedilmiştir. Demir ve çelik ithalatı altıncı sırada, gübre ithalatı yedinci sırada, sekizinci sırada inorganik kimyasallar, değerli metal bileşenleri ve nadir toprak metalleri yer almaktadır. Dokuzuncu sırada bakır ve ondan yapılan maddeler, onuncu sırada demiryolu veya tramvay araçları ile bunların parçaları ve bileşenleri hariç diğer araçlar yer almaktadır. MENA bölgesinden ithal edilen tüm malzemelere ilişkin detaylı bilgiler Ek 2’de mevcuttur.

Türkiye’nin MENA bölgesinden 2004–2023 döneminde gerçekleştirilen ithalat yapısı, mal türleri açısından belirgin bir yoğunluk göstermektedir. Toplam ithalatın yaklaşık %85’i, mineral yakıtlar ile kıymetli metaller ve taşlar olmak üzere yalnızca iki ürün grubuna odaklanmıştır. Bu durum, Türkiye’nin bölgeden ağırlıklı olarak ham madde niteliğinde ve birincil ürünler ithal etmekte olduğunu göstermektedir; yüksek katma değerli, sanayi ve teknoloji yoğun malların ithalattaki payı ise oldukça düşüktür. Bu çerçevede, MENA bölgesinin Türkiye’ye sanayi veya teknoloji girdisi sağlama konusunda belirgin bir rol üstlenmediği, temel olarak kaynak taleplerini karşılamaya yönelik bir ithalat ortağı olarak konumlandığı söylenebilir.

4.5. Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Mal Ticaret Dengesi

2004 ile 2023 yılları arasında Türkiye ile MENA bölgesi arasındaki ticaret dengesi verileri, toplamda 337,09 milyar dolar fazla vermektedir. Yıllık ortalama fazlanın ise 16,85 milyar dolar olduğu gözlemlenmiştir. Bu fazla, belirli ürün gruplarından elde edilirken, bazı diğer maddelerde açık yaşanmıştır (Trade Map, 22.08.2024, www.trademap.org).

4.5.1. Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Ticaret Dengesinde Türkiye lehine Fazla Yaratın Ürünler

2004-2023 döneminde Türkiye’nin MENA bölgesi ile ticaretinde fazla yaratan ana ürünler Tablo 4.10’da listelenmiştir. Buna göre, demir ve çelik ürünleri 78,52 milyar dolarlık bir fazla ile ilk sırada yer almakta ve bu kalemin yıllık ortalama fazlası 3,93 milyar dolardır. Nükleer reaktörler, kazanlar ve

mekanik makineler ile bunların parçaları 43,41 milyar dolarlık bir fazla ile ikinci sıradadır. Bu kalemin ise yıllık ortalama fazlası 2,17 milyar dolardır. Bu gruba, elektrikli makineler ve ekipmanlar ile bunların parçaları, ses kaydı ve yeniden üretim cihazları ve televizyon setleri takip etmektedir. Bu grupta toplamda 35,31 milyar dolar ve yıllık ortalamada 1,77 milyar dolarlık fazla yaratılmıştır. Fazla yaratılan dördüncü kalem ise, demiryolu veya tramvay araçları ve bunların parçaları ve bileşenleri dışındaki araçlardır. Bu kaleminde 30,18 milyar dolar fazla sağlanmıştır ve bu kalemin yıllık ortalama fazlası 1,51 milyar dolardır. Beşinci sırada, 28,6 milyar dolar fazlalıkla demir veya çelik ürünleri bulunmaktadır; yıllık ortalama fazlası ise 1,43 milyar dolardır. Altıncı sırada ise, 20,71 milyar dolar fazlayla mobilya, yatak, şilte, şilte destekleri, yastıklar ve benzeri yastıklı mobilyalar yer almaktadır ve yıllık ortalama fazlası 1,04 milyar dolardır. Hayvansal, bitkisel veya mikrobiyal yağlar ve yağların fraksiyonları; hazırlanmış yenilebilir yağlar 14,73 milyar dolar fazlalıkla yedinci sırada yer almaktadır. Bu kalemin yıllık ortalama fazlası 0,74 milyar dolardır. Ayrıca, örme veya tığ işi giysiler ve örme veya tığ işi aksesuarlar sekizinci sırada; halılar ve diğer tekstil zemin kaplamaları ise dokuzuncu sırada yer almaktadır. Son olarak, hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları ve pastacılık ürünleri onuncu sıradadır. Tüm ürünler için ticaret dengesi, Ek 3’te yer almaktadır.

Tablo 4.10. 2004-2023 Döneminde Türkiye’nin MENA ile Ticaret Dengesinde Fazla Veren Ürünler.

S	Ürün Kodu	Ürünler	Denge	Ortalama
		Tüm ürünler	337,09	16,85
1	‘72	Demir ve çelik	78,52	3,93
2	‘84	Nükleer reaktörler, kazanlar, makineler ve mekanik cihazlar ve bunların parçaları	43,41	2,17
3	‘85	Elektrikli makine ve cihazlar ile bunların aksam ve parçaları; ses kaydediciler ve çoğaltıcılar, televizyon vb.	35,31	1,77
4	‘87	Demiryolu veya tramvay vagonları dışındaki taşıtlar ve bunların aksam ve parçaları	30,18	1,51
5	‘73	Demir veya çelikten eşyalar	28,6	1,43
6	‘94	Mobilyalar; yatak takımları, şilteler, şilte destekleri, minderler ve benzeri doldurulmuş mobilyalar vb.	20,71	1,04
7	‘15	Hayvansal, bitkisel veya mikrobiyal katı ve sıvı yağlar ve bunların bölünme ürünleri; hazırlanmış yenilebilir katı yağlar vb.	14,73	0,74

8	‘62	Örme veya tığ işi olmayan giyim eşyaları ve giyim aksesuarları	14,6	0,73
9	‘57	Hahılar ve diğer tekstil zemin kaplamaları	13,86	0,69
10	‘19	Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları; pastacılık ürünleri	13,77	0,69
11	‘61	Örme veya tığ işi giyim eşyaları ve giyim aksesuarları	13,72	0,69
12	‘11	Değirmencilik endüstrisi ürünleri, malt, nişastalar, inülin, buğday gluteni	13,41	0,67
13	‘08	Yenilebilir meyve ve kuruyemişler; narenciye veya kavun kabuğu	9,01	0,45
14	‘04	Süt ürünleri, kuş yumurtaları, doğal bal, başka yerde sınıflandırılmamış hayvansal menşeli yenilebilir ürünler vb.	8,38	0,42
15	‘68	Taş, alçı, çimento, asbest, mika veya benzeri malzemelerden yapılmış eşyalar	7,87	0,39
16	‘48	Kağıt ve mukavva, kağıt hamurundan, kağıttan veya mukavvadan eşya	7,77	0,39
17	‘44	Ahşap ve ahşaptan eşya, odun kömürü	7,05	0,35
18	‘02	Et ve yenilebilir sakatat	6,88	0,34
19	‘24	Nikotin içersin ya da içermesin tütün ve mamul tütün yerine geçen ürünler vb.	6,82	0,34

Not: Veriler TradeMap (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

4.5.2. Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Ticaret Dengesinde Türkiye Aleyhine Açık Oluşturan Ürünler

Tablo 4.11’e göre, 2004 ile 2023 yılları arasında Türkiye’nin MENA bölgesi ile ticaret dengesinde açık veren ana ürünler arasında mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtım ürünleri, bitümlü maddeler, metaller vb. kategorisi öne çıkmaktadır. Bu kategori, -100,85 milyar dolarlık bir açıkla en büyük paya sahip olup, yıllık ortalama açık -5.04 milyar dolara ulaşmaktadır. İkinci sırada yer alan plastikler ve bunlardan yapılan maddeler kategorisi ise -14,03 milyar dolarlık bir açık sergilemekte ve yıllık ortalama açık -0,7 milyar dolar olarak hesaplanmaktadır. Üçüncü sırada "Organik kimyasallar" kategorisi, -12,23 milyar dolarlık bir açıkla temsil edilmektedir. Altıncı sırada "gübreler" yer almakta olup, 6,44 milyar dolar açık kaydedilmiştir. Bu ürün grubunun ortalama yıllık açığı ise 0,32 milyar dolar olarak belirlenmiştir. Yedinci sırada bulunan inorganik kimyasallar, değerli metallerin ve nadir toprak metallerinin organik veya inorganik bileşenleri için ise 3,16 milyar dolar açığı ve ortalama yıllık 0,16 milyar dolar açığı söz konusudur. Sekizinci sırayı

alan bakır ve ürünleri, 2,8 milyar dolar açığı ile ortalama yıllık 0,14 milyar dolar açığı göstermektedir. Dokuzuncu sırada ise çinko ve ürünleri 2,05 milyar dolar açık ve ortalama yıllık 0,10 milyar dolar açığı ile yer almaktadır. Son olarak, onuncu sırayı kurşun ve ürünleri almakta olup, 0,78 milyar dolar açığı ve ortalama yıllık 0,04 milyar dolar açığı bulunmaktadır. Ek 3’te yer alan tam liste belirtilmiştir.

Tablo 4.11. Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Ticaret Dengesinde 2004-2023 Yılları Arasında Açık Veren Ürünler.

S	Ürün Kodu	Ürünler	Denge	Ortalama
1	‘27	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümlü maddeler, mineral vb.	-101	-5,04
2	‘39	Plastikler ve bunlardan mamul eşyalar	-14	-0,7
3	‘29	Organik kimyasallar	-12,2	-0,61
4	‘76	Alüminyum ve bunlardan mamul eşyalar	-9,38	-0,47
5	‘71	Doğal veya kültür incileri, kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, kaplanmış metaller vb.	-7,49	-0,37
6	‘31	Gübreler	-6,44	-0,32
7	‘28	İnorganik kimyasallar; değerli metallerin, nadir toprak metallerinin organik veya inorganik bileşikler vb.	-3,16	-0,16
8	‘74	Bakır ve bunlardan mamul eşya	-2,8	-0,14
9	‘79	Çinko ve bunlardan mamul eşyalar	-2,05	-0,1
10	‘78	Kurşun ve ürünleri	-0,78	-0,04
11	‘41	Ham postlar ve deriler (kürkler hariç) ve köseleler	-0,76	-0,04
12	‘05	Başka yerde belirtilmeyen veya yer almayan hayvansal ürünler	-0,07	0
13	‘47	Odun veya diğer lifli selülozik malzemeden kağıt hamuru, geri kazanılmış (atık ve hurda) kağıt veya vb.	-0,06	0
14	‘13	Lak; sakızlar, reçineler ve diğer bitkisel özler ve özütler	-0,03	0
15	‘45	Mantar ve mantardan eşya	0	0
16	‘97	Sanat eserleri, koleksiyon parçaları ve antikalar	0,01	0
17	‘46	Hasır, esparto veya diğer örgü malzemelerinden imalatlar; sepet ve hasır işleri	0,01	0
18	‘92	Müzik aletleri; bu tür eşyaların parçaları ve aksesuarları	0,01	0
19	‘81	Diğer baz metaller; sermetler ve bunların eşyaları	0,02	0
20	‘50	İpek	0,02	0
21	‘67	Hazırlanmış kuş tüyü ve kuş tüyünden veya kuş tüyünden yapılmış eşyalar, yapay çiçekler, eşyalar vb.	0,02	0

Not: Veriler TradeMap (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

4.6. Arap Baharı Devrimleri Çerçevesinde Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Ticari İlişkileri

Arap Baharı kavramı, 2010’un sonlarından itibaren çeşitli Arap ülkelerinde gerçekleşen halk devrimleri, kitlesel gösteriler ve geniş çaplı sivil huzursuzlukları ifade eden bir dizi siyasi ve sosyal olayı tanımlamaktadır. Bu hareketler, bölgedeki siyasi yapı üzerinde köklü değişimlere yol açarak, Tunus, Mısır, Libya ve Yemen’deki mevcut yönetimlerin devrilmesine sebep olmuştur. Ayrıca, bu ayaklanmalar Bahreyn ve Suriye gibi diğer ülkelerde de protesto dalgalarını tetiklemiş; bu durum, şiddetli çatışmalara, süregelen iç savaşlara ve etkileri Lübnan’a kadar ulaşan mezhepsel anlaşmazlıklara yol açmıştır. Benzer şekilde, Cezayir, Irak, Ürdün, Kuveyt, Fas ve Sudan gibi diğer Arap ülkeleri, yönetim sistemlerine yönelik artan kamu memnuniyetsizliğini yansıtan protesto hareketleri ile karşı karşıya kalmıştır. Moritanya, Umman ve Suudi Arabistan gibi ülkelerde de daha sınırlı protesto eylemleri gözlemlenmiş, ayrıca İran’ın bazı etnik olarak yoğun bölgelerinde benzer olaylar meydana gelmiştir. Bu gelişmeler, bölgenin tarihsel bir dönüm noktası olarak önemli değişimlere neden olmuştur (El Faith, 2015: 121–122). Arap Baharının MENA ülkelerinde kendini göstermesiyle bölge ile Türkiye arasındaki ticaret de bu gelişmelerden etkilenmiştir.

4.6.1. Arap Baharı Devrimlerinin Tarihsel Kökenleri ve Katkıda Bulunan Unsurlar

Arap Baharı devrimlerinin kökenleri, 17 Aralık 2010 tarihine kadar uzanmaktadır. Bu tarihte, Tunuslu üniversite öğrencisi Mohamed Bouazizi’nin kendini ateşe vermesi, kamu tepkilerini tetikleyen trajik bir olay olarak kaydedilmiştir. Bu olay, dönemin Tunus rejiminin karşılaştığı yapısal sorunları ve temel zorlukları içeren, WikiLeaks tarafından sızdırılmış gizli ABD diplomatik belgeleriyle paralellik göstermektedir. Bu iki olay arasındaki etkileşim, siyasi, sosyal ve ekonomik reform talepleri doğrultusunda geniş ölçekli kitlesel protestoların patlak vermesine zemin hazırlamış ve protesto hareketinin ivmesini artırmıştır (Ardıç, 2012, 9).

Tunus’taki protestolar, hükümetin devrilmesine neden olmuş ve bu durum, Mısır ve Libya gibi diğer ülkelerde benzer olayların yaşanmasına

doğrudan etkide bulunmuştur; her iki ülkenin yönetim sistemlerinde önemli dönüşümler gerçekleşmiştir. Hareketin bölgesel genişlemesi, Suriye, Yemen ve Bahreyn gibi ülkelere de sirayet ederek buralarda büyük ölçekli sivil gösterileri tetiklemiştir. Yerel bağlamların çeşitliliğine rağmen, bu protestolar, özellikle Suriye ve Yemen’de, bu ülkelerin çağdaş tarihindeki en karmaşık evrelerden bazılarına yol açan uzun süreli silahlı çatışmalara dönüşmüştür (Öncel ve Malik, 2015, 18).

Arap Baharı devrimleri, karmaşık ve birbiriyle ilişkili faktörlerin etkisiyle şekillenmiş ve gelişim göstermiştir. Bu faktörler aşağıdaki gibi sınıflandırılabilir:

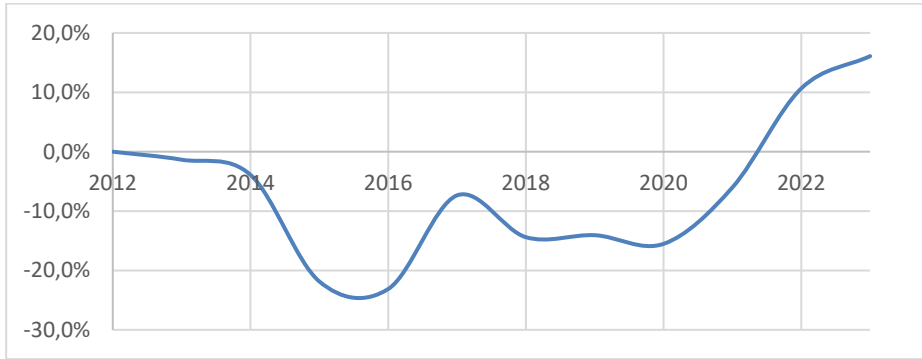
- Uzun süreli düşük demokratik siyasi katılım, yaygın yolsuzluk, artan işsizlik ve derinleşen sosyal eşitsizlikler. Bu durum, yönetici rejimlerin ekonomik ve sosyal zorluklarla başa çıkma konusundaki yetersizlikleriyle birleşerek, toplumun büyük bir kesimi üzerinde olumsuz etkilere yol açmıştır (Khan, 2014, 1).
- Genç kuşakların onur, özgürlük, sosyal adalet ve farklı gruplar arasında eşitlik gibi temel değerleri gerçekleştirme yönündeki artan istekleri.
- Otoriter rejimlerin, özellikle bu dönüşümlerin öncüsü konumundaki eğitilmiş gençlerin taleplerine ve ihtiyaçlarına yeterince yanıt verememesi (Ardıç, 2012, 40).
- Bölgedeki ekonomik, siyasi ve jeopolitik çıkarlarla uyumlu değişiklikleri teşvik etmeyi amaçlayan uluslararası, bölgesel Arap ve bölgesel gayri-Arap aktörlerin müdahaleleri.
- İnternet ve sosyal medyanın, bireylerin taleplerini ve vizyonlarını ifade etmelerinde oynadığı merkezi rol, önemli bir konudur. Bu platformlar, olayları belgeleyerek ve devrimlere dair küresel farkındalığı artırarak, insan hakları ihlallerinin açığa çıkarılmasına ve iktidardaki rejimlere yönelik uluslararası baskının artmasına katkı sağlamıştır. Bu durum, protesto dalgalarının güçlenmesi ve sürdürülebilmesi açısından belirleyici bir unsur olmuştur.

4.6.2. Arap Baharı ve Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Ticaret

MENA bölgesi, Mısır, Libya, Tunus ve Yemen de meydana gelen Arap

Baharı devrimlerinin sonucunda önemli radikal dönüşümler yaşamıştır. Bu değişim süreci, rejimlerini değiştirmeden iktidarını sürdüren Ürdün ve Fas gibi ülkelerde, halkın taleplerine yanıt olarak sınırlı reformlara başvurulmasına neden olmuştur. Ancak, Arap Baharı’nın ekonomik yansımaları, özellikle bu sürecin erken dönemlerinde oldukça belirgin olmuştur. Söz konusu ülkelerin çoğu, ekonomik büyüme oranlarında kayıplar, artan işsizlik, derinleşen siyasi ve sosyal krizler ile güvenlik koşullarında bir kötüleşme gibi zorluklarla karşı karşıya kalmıştır. Tüm bu olgular, yerli ve yabancı yatırımların azalmasına neden olmuş ve bu ülkelerin ekonomik durumunu, devrimlerin patlak vermesinden önceki seviyelerden daha kırılgan bir hale getirmiştir. Devam eden bu kriz, ekonomik önceliklerin arka planda bırakılması ve siyasi meselelere odaklanılmasıyla açıklanabilir. Zira, ekonomik planlar siyasi istikrar sağlanıncaya kadar ertelenmiştir. Ancak bu durum, göz ardı edilmemesi gereken bir gerçeği içermektedir: Siyasi istikrar, öncelikle ekonomik temellerin güçlendirilmesiyle sağlanabilir (Khan, 2014: 1). Huzursuzluk, özellikle Suriye ve Yemen’deki çatışmaları vekalet savaşları bağlamında fırsat olarak değerlendiren küresel ve bölgesel güçler arasında artan gerginliklere yol açmıştır. Bu müdahale, bölgedeki etki ve çıkar haritasının daha kapsamlı bir şekilde yeniden şekillenmesine zemin hazırlamıştır.

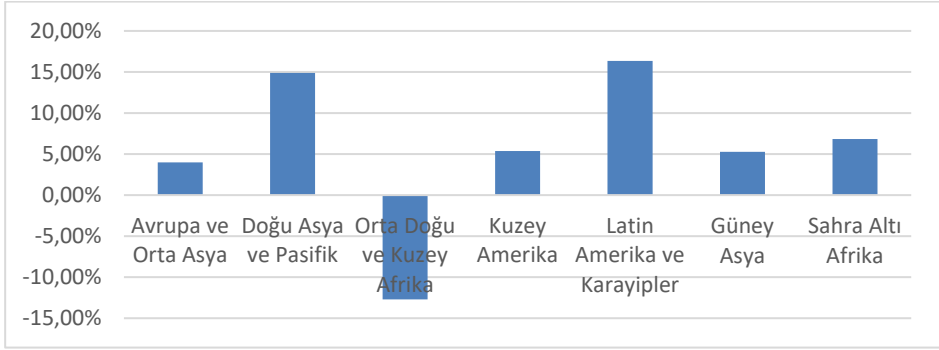
Türkiye ile MENA bölgesi arasındaki ticaret akımlarındaki değişimler 2012 yılını referans alınarak incelendiğinde, 2013 ile 2021 yılları arasında referans yılına kıyasla negatif büyüme oranlarının yaşandığı açıkça görülmektedir. 2020 yılında düşüş %15,52 olarak kaydedilirken, en büyük düşüş 2016 yılında %23,13 ile gerçekleşmiş, en küçük düşüş ise 2013 yılında %1,35 olmuştur. 2012 yılından bu yana ticaret hacmindeki değişimlerin genel eğilimi analiz edildiğinde, 2013 ile 2016 yılları arasında düşüşte kademeli bir artış gözlemlenmektedir. 2017 yılında bu düşüşün hızında bir yavaşlama yaşanmış, ardından 2018 yılında düşüşte yeniden artış kaydedilmiştir. 2019 yılında düşüşte hafif bir azalma söz konusu olsa da, 2020 yılında düşüş oranı tekrar artmıştır. 2021 yılında düşüşte büyük bir azalma kaydedilirken, 2022 ve 2023 yıllarında ticaret akımları, 2012’ye kıyasla ilk kez pozitif büyüme göstererek sırasıyla %10,7 ve %16,1 olarak gerçekleşmiştir. Bu durum, şekil 4.3’te açık bir şekilde gösterilmektedir (WITS, 02.10.2024, wits.worldbank.org).



Şekil 4.3. 2012 Yılı Referans Alınarak Türkiye ile MENA Bölgesi Arasındaki Ticaret Akımlarının 2013–2023 Dönemi Gelişimi (WITS verileri kullanılarak araştırmacı tarafından düzenlenmiştir).

4.6.2.1. 2013–2020 Döneminde Türkiye’nin Bölgesel Ticaret Performansı: MENA ve Diğer Coğrafi Bölgelerle Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme

2013–2020 yılları arasında Türkiye’nin, DB ve WITS veri sınıflandırmasına uygun olarak tanımlanan yedi coğrafi bölgeyle (ECA, MENA, EAP, LAC, SSA, SA, NA) ticaret performansı, 2012 yılı baz alınarak değerlendirildiğinde dikkat çekici farklılıklar ortaya koymuştur. Bu dönemde, LAC bölgesi ortalama %16,35’lik büyümeyle Türkiye’nin en hızlı gelişen ticaret ortağı olmuştur. Onu EAP (%14,89) ve SSA (%6,83) izlemiştir. NA (%5,36), SA (%5,25) ve ECA (%3,98) daha ılımlı büyüme eğilimleri kaydetmiştir. Buna karşın, MENA bölgesi ortalama %–12,70’lik bir daralma ile yalnızca büyüme gösterememiş, aynı zamanda incelenen yedi bölge arasında en düşük performansla son sırada yer almıştır. Bu negatif eğilim, Türkiye’nin genel ticaret hacmindeki kısmi toparlanmalarına rağmen, MENA ile ticari ilişkilerde yapısal bir gerilemenin işaretçisi olarak öne çıkmaktadır. Bölge bazlı ticaret hacimleri, yıllık değişim oranları ve 2012 yılına göre performans sıralamaları, Tablo 4.12’de detaylı olarak yer almaktadır.



Şekil 4.4. 2013–2020 Döneminde Türkiye’nin Coğrafi Bölgelere Göre Ticaret Hacminde Ortalama Yıllık Değişim Oranı (%): 2012 Baz Yılına Göre Karşılaştırması (Veriler WITS (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir).

Tablo 4.12. Türkiye’nin 2016–2020 Ticaret Performansı: Coğrafi Bölgelere Göre Hacim ve 2012 Baz Yılı Karşılaştırması (Milyar \$).

Ortak	Yıl	Türkiye Ticaret Akımı	Ticaret Akımında Yıllık Değişim %	Bölgele rin Katkısı %	Bölgen in önemi	Ticaret Akımındaki Değişim, Baz Yıl 2012 %	Önem Sıralam ası, Baz Yıl 2012	2012’ye Göre Ticaret Akımında Değişim (%) [1]
Dünya	2016	351,4	-3,6	100	-	-9,7	-	
ECA	2016	194	-4,5	55,2	1/7	-7	4/7	
EAP	2016	49,9	0,6	14,2	3/7	14,6	1/7	
MENA	2016	56,4	-1,6	16,1	2/7	-23,1	7/7	
NA	2016	20,5	0,7	5,8	4/7	-5,9	3/7	
SA	2016	8,5	1	2,4	5/7	-4,4	2/7	
LAC	2016	7,5	1,7	2,1	6/7	-7,5	5/7	
SSA	2016	5,4	-7	1,5	7/7	-12,6	6/7	
Dünya	2017	403,2	14,7	100	-	3,7	-	
ECA	2017	218,3	12,6	54,2	1/7	4,7	6/7	
EAP	2017	54,8	9,8	13,6	3/7	25,8	1/7	
MENA	2017	68	20,5	16,9	2/7	-7,4	7/7	
NA	2017	24,9	21,6	6,2	4/7	14,4	3/7	
LAC	2017	9,9	32,6	2,5	5/7	22,7	2/7	
SA	2017	9,3	9,2	2,3	6/7	4,5	5/7	
SSA	2017	6,7	24,5	1,7	7/7	0,1	4/7	
Dünya	2018	408,3	1,3	100	-	5	-	
ECA	2018	225,5	3,3	55,2	1/7	8,1	6/7	
EAP	2018	50,1	-8,5	12,3	3/7	15,1	4/7	
MENA	2018	62,8	-7,6	15,4	2/7	-14,4	7/7	
NA	2018	25,4	2	6,2	4/7	16,8	3/7	
LAC	2018	12,5	26,5	3,1	5/7	55,2	1/7	
SA	2018	11,2	20,4	2,7	6/7	25,7	2/7	

SSA	2018	7	4	1,7	7/7	13,3	5/7
Dünya	2019	391,2	-4,2	100	-	0,6	-
ECA	2019	215,6	-4,4	55,1	1/7	3,4	5/7
EAP	2019	44,6	-11	11,4	3/7	2,4	6/7
MENA	2019	63,1	0,4	16,1	2/7	-14,1	7/7
NA	2019	23,5	-7,7	6	4/7	7,8	4/7
LAC	2019	10,1	-19,4	2,6	6/7	25	1/7
SA	2019	10,1	-9,8	2,6	5/7	13,3	2/7
SSA	2019	7	-0,1	1,8	7/7	13,2	3/7
Dünya	2020	389,2	-0,5	100	-	0,04	-
ECA	2020	213,4	-1	54,8	1/7	2,3	5/7
EAP	2020	47,6	6,7	12,2	3/7	9,3	4/7
MENA	2020	62	-1,7	15,9	2/7	-15,5	7/7
LAC	2020	10,4	3,1	2,7	5/7	28,9	1/7
SSA	2020	7,8	11,5	2	7/7	26,3	2/7
SA	2020	8	-20,5	0	6/7	-9,9	6/7
NA	2020	23,8	1,5	6,1	4/7	9,4	3/7

Not: Veriler WITS (2024) kaynaklarından araştırmacı tarafından derlenmiştir.

4.7. Türkiye’nin MENA ülkeleri ile Ticareti

4.7.1. Türkiye’nin BAE ile Ticareti

Türkiye ile Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) arasındaki 2000–2023 dönemi ikili ticaret verileri, ilişkinin hem hacim açısından büyük hem de zaman içinde belirgin dalgalanmalar sergilediğini göstermektedir. Toplam ticaret hacmi, 2000 yılında 355,7 milyon \$ iken 2023’te 20,1 milyar \$’a ulaşarak tarihi zirvesine ulaşmıştır. Ticari denge açısından değerlendirildiğinde, ilişki dikkat çekici bir asimetri ve dalgalanma içermektedir. Türkiye, özellikle 2010’lu yılların baş ve ortasında BAE ile önemli ticari fazaalar elde etmiştir; bu fazaaların en belirgin örnekleri 2012’de 4,58 milyar \$ ve 2017’de 3,68 milyar \$ olarak kaydedilmiştir. Ancak son yıllarda dengede keskin bir dönüşüm yaşanmış ve Türkiye 2020’de 2,78 milyar \$, 2023’te ise 2,96 milyar ABD dolarlık açık vermiştir. Bu durum, ikili ticaret yapısının özellikle enerji, ham madde ve tüketim malları alanlarında BAE kaynaklı ithalata giderek daha fazla bağımlılaştığını yansıtmaktadır. Görece katılım göstergeleri, BAE’nin Türkiye’nin dış ticaretinde stratejik düzeyde hayati bir ortak konumunda bulunduğunu ortaya koymaktadır. Türkiye’nin toplam ithalatında BAE’nin payı, 2020’de %2,55 iken 2023’te %3,19’a yükselmiştir. İhracat yönünden ise

BAE’nin Türkiye’nin toplam ihracatındaki payı, 2008’de %6,04 ile en yüksek seviyesine ulaşmış; ancak bu oran 2023’te %3,35’e gerilemiştir (WITS,02.10.2024, www.wits.worldbank.org). Bu gelişmeler, son yıllarda Türk ihracatının BAE pazarındaki görece ağırlığının azalmasına karşın, BAE’den yapılan ithalatın Türk ekonomisi için giderek daha kritik bir rol oynamaya başladığını göstermektedir.

Kurumsal çerçeve açısından incelendiğinde, taraflar arasında yürürlükte birden fazla ikili anlaşma mevcuttur. Söz konusu anlaşmalar arasında 1984 tarihli Ekonomik ve Teknik İş Birliği Anlaşması, 1993 tarihli Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması ile 2005 tarihli Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşması yer almaktadır. Bunlara ek olarak, 2021 yılında "Ortak Ekonomik ve Ticari Komisyonu Onuncu Dönem Toplantısı’na ilişkin bir mutabakat zaptı imzalanmış olsa da, bu belge Türkiye Resmî Gazetesi’nde yayımlanmamıştır (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr). Bu durum, ikili ticari ilişkinin kurumsal çerçevesinin ticaret akımlarını istikrarlı ve öngörülebilir hale getirmede yeterince etkin olmadığı izlenimini uyandırmaktadır. Özellikle 2020 ve 2023 yıllarında yaşanan büyük açıklar, yalnızca ekonomik değil aynı zamanda dış politika yönelimleri, bölgesel siyasi gelişmeler, küresel enerji piyasalarındaki dalgalanmalar veya lojistik dönüşümler gibi verilerde doğrudan yansımayan dışsal faktörlerin etkisiyle açıklanabilir. Dolayısıyla, Türkiye–BAE ticaret ilişkisinin sürdürülebilirliği ve dengesi, kurumsal anlaşmaların ötesinde, jeoekonomik ve stratejik iş birliğinin derinleştirilmesine bağlı görünmektedir.

4.7.2. Türkiye’nin Bahreyn ile Ticareti

WITS verilerine göre, Türkiye ile Bahreyn arasındaki ticari ilişkiler, hacim açısından diğer ticaret ortaklarına kıyasla sınırlı kalmakla birlikte, son yirmi yılda kaydedilen önemli gelişmeler nedeniyle incelenmesi gereken bir alandır. Bu süreç, iki ülke arasındaki ekonomik ve siyasi dinamiklerdeki değişimleri açıkça yansıtmaktadır. 2000–2023 dönemi boyunca ikili ticaret dalgalı bir seyir göstermiştir. Türkiye, 2000’li yılların başlarında ticaret açığı kaydederken, 2008, 2010 ve 2015 yıllarında ticaret fazlası kaydetmiştir. 2021–2023 yılları arasında ise Türkiye aleyhine ticaret açığında artış eğilimi gözlemlenmiş ve bu açık, 2022’de 454 milyon \$ seviyesine ulaşmıştır. 2023

yılında ise bu açık kısmen azalarak 256 milyon \$’a gerilemiştir. Bu dalgalanmalar, yerel talep dinamiklerindeki değişimler, üretim maliyetleri ve ihracat ile ithalattaki dönüşümleri yansıtmaktadır. Ticaret akımları incelendiğinde, Türkiye’nin Bahreyn’e yaptığı ihracatın düzensiz bir büyüme gösterdiği görülmektedir. 2023 yılında 160,7 milyon dolar seviyesinde gerçekleşen ihracat, 2018’de ulaşılan 322,2 milyon dolarlık en yüksek seviyeye ulaşamamıştır. Buna karşılık, Bahreyn’den yapılan ithalat ise sürekli artış göstermiş ve 2023’te 416,9 milyon dolara ulaşarak, 2000 yılından bu yana kaydedilen en yüksek değere yükselmiştir. Bu artış, özellikle enerji, kimyasal ve metal ürünleri alanında Bahreyn kaynaklı girdilere olan bağımlılığın derinleştiğini göstermektedir. Bahreyn’in Türkiye’nin toplam ihracatındaki payı 2008’de %23 iken, 2023’te %6’ya düşmüştür. Aynı dönemde, Türkiye’nin toplam ithalatında Bahreyn’in payı 2006’da %3 iken, 2022’de %18’e yükselmiş ve ardından 2023’te %12 seviyesine gerilemiştir. Bu durum, ticaretin yapısında belirgin bir dönüşüm yaşandığını ve Bahreyn’in Türkiye için sadece bir ihracat pazarı değil, giderek daha yoğun bir ithalat kaynağı konumuna geldiğini göstermektedir (WITS,02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

Bu gelişmelerin temelinde, taraflar arasında imzalanmış çeşitli ikili anlaşmalar yer almaktadır. Bunlar arasında 1990 tarihli Ekonomik, Sanayi ve Teknik İş Birliği Anlaşması, 2005’te yürürlüğe giren Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması, 2006 yılında imzalanan Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşması ile Gümrük İş Birliği Anlaşması bulunmaktadır. Ancak, bu anlaşmaların ticaret hacmi ve yapısı üzerinde beklenen düzeyde somut bir etki yarattığı söylenememektedir. Bu durum, dış politika taahhütlerinin ekonomik sonuçlara nasıl dönüştürülebileceği konusunda literatürde ve politika geliştirme süreçlerinde önemli soruları gündeme getirmektedir (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr).

4.7.3. Türkiye’nin Cezayir ile Ticareti

Cezayir, Türkiye'nin Afrika kıtasındaki en eski ticaret ortaklarından biridir. Son dönemde ticaret hacmi ve dengesi açısından kayda değer gelişmeler kaydedilmektedir. 2000–2023 döneminde ikili ticaret, 2000 yılında yaklaşık 809 milyon \$ ticari açıkla başlamış; ancak 2004 yılından itibaren Türkiye sürekli fazla vermiştir. Bu fazlalık, 2013’te 1,41 milyar \$’a ulaşarak tarihi

zirvesine ulaşmıştır. Son yıllarda ise 700 milyon ile 1,3 milyar \$ arasında dalgalanan fazlalık, 2023’te 1,3 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. Ticaret akımlarına bakıldığında, Türkiye’nin Cezayir’e ihracatı istikrarlı şekilde artmış ve 2023’te 2,75 milyar \$’a ulaşarak dönemin en yüksek değerine ulaşmıştır. Cezayir’den yapılan ithalat da artış eğiliminde olup, 2023’te 1,45 milyar \$’a ulaşmıştır. Bu gelişme, Cezayir’in özellikle tekstil, makine ve elektrikli ürünlere olan talebinin yükselmesinden kaynaklanmaktadır. Oransal açıdan değerlendirildiğinde, Cezayir’in Türkiye’nin toplam ihracatındaki payı 2009’da %1,74 iken, 2023’te %1,08’e gerilemiştir. Aynı şekilde, Türkiye’nin toplam ithalatında Cezayir’in payı da 2001’de %2,57 iken, 2023’te %0,4 seviyesine düşmüştür. Bu gerileme, mutlak ticaret hacmindeki artışa rağmen, Cezayir’in Türkiye’nin genel dış ticaret portföyündeki görece ağırlığının azaldığını ortaya koymaktadır. Bu durum, Türkiye’nin dış ticaret stratejisinin Asya, Avrupa ve Orta Doğu gibi diğer bölgelere daha fazla odaklandığını göstermektedir (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

Bu ticari dinamikler, uzun yıllardır yürürlükte olan ikili anlaşmalar çerçevesinde şekillenmektedir. Bunlar arasında 1979 tarihli Ticaret Anlaşması, 1983 tarihli Ekonomik, Bilimsel ve Teknik İş Birliği Anlaşması, 1994 tarihli Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması, 1998 tarihli Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşması ile 2021 tarihli Orta Kapsamlı Ekonomik İş Birliği Protokolü yer almaktadır. Ancak söz konusu anlaşmaların ikili ticaretin hacmi ve kalitesi üzerinde doğrudan ve belirgin bir etki yarattığı söylenememektedir. Bu durum, dış politika taahhütlerinin somut ekonomik sonuçlara nasıl dönüştürülebileceği konusunda hem akademik hem de politika düzeyinde derinlemesine değerlendirmeleri zorunlu kılmakta ve ilişkinin gelişimini etkileyen yapısal faktörlerin daha detaylı incelenmesini gerektirmektedir (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr).

4.7.4. Türkiye’nin Fas ile Ticareti

2001–2023 döneminde Türkiye ile Fas arasındaki ticaret, Türkiye lehine istikrarlı bir dış ticaret fazlası meydana getirmiştir. Türkiye’nin Fas’a yönelik ticari fazlası, 2001’de 59,9 milyon \$ iken 2023’te 1,7 milyar \$’a ulaşmıştır. Bu rakam, incelenen dönemde kaydedilen en yüksek fazla düzeyidir. Ticaret akımları incelendiğinde, Türkiye’nin Fas’a ihracatı istikrarlı bir yükseliş

göstermiştir. Bu ihracat, 2023’te 3,06 milyar \$’a ulaşmıştır. Fas’tan Türkiye’ye yapılan ithalat da artış eğiliminde olmakla birlikte, daha düşük bir hızla yükselmiş ve 2023’te 1,36 milyar \$’a ulaşmıştır. Bu durum, Fas’ın özellikle tekstil, makine, elektrikli ürünler ve gıdalarda Türk mallarına yönelik talebinin, Türkiye piyasasında Fas ürünlerine duyulan talepten daha yüksek olduğunu göstermektedir. Oransal değerlendirildiğinde ise Fas’ın Türkiye’nin ihracatındaki payı 2004’te %0,5 iken 2023’te %1,2’ye yükselmiştir. Aynı dönemde, Türkiye’nin toplam ithalatında Fas’tan yapılan ithalatın payı 2002’de %0,13 düzeyindeyken 2023’te %0,38’e çıkmıştır. Bu oranın hâlâ çok düşük kalması, Türkiye’nin diğer pazarlara yoğunlaştığını düşündürmektedir (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

Türkiye ile Fas arasında ticaret, uzun yıllardır yürürlükte olan çok sayıda ikili anlaşma çerçevesinde şekillenmektedir. Söz konusu anlaşmalar arasında 1972 tarihli Ticaret Anlaşması, 1984 tarihli Ekonomik, Bilimsel ve Teknik İş Birliği Anlaşması, 1997 tarihli Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşması, 2004 tarihli Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması ve Serbest Ticaret Anlaşması ile 2011 tarihli Ortak Ekonomik Komisyonu Protokolü yer almaktadır. Bu anlaşmaların, ikili ticaretin hacmi ve kalitesi üzerinde doğrudan ve belirgin bir etki yarattığı söylenememektedir. Bu durum, dış politika taahhütlerinin somut ekonomik sonuçlara nasıl dönüştürülebileceği konusunda hem akademik hem de politik düzeyde sorgulamalara yol açmakta ve ilişkinin seyrini belirleyen yapısal faktörlerin daha derinlemesine incelenmesi gerekliliğini gündeme getirmektedir (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr).

4.7.5. Türkiye’nin Irak ile Ticareti

Türkiye ile Irak arasındaki ticari ilişkiler, siyasi ve güvenlik açısından karmaşık bir yapıya sahip olmasına rağmen, Orta Doğu coğrafyasında en dinamik ve hızlı büyüyen ikili ekonomik bağlara işaret etmektedir. Son yirmi yılda, özellikle 2003–2023 dönemi boyunca, bu ilişki hem ticaret hacmi hem de ihracat-ithalat dengesi yapısı açısından dikkat çekici bir gelişme kaydetmiştir. İkili ticaret bu dönemde muazzam bir büyüme göstermiştir. Türkiye’nin Irak’a yönelik ticari fazlası, 2003’te 787 milyon \$ iken 2023’te 11,26 milyar \$’a ulaşmıştır. Bu gelişmeyi, özellikle inşaat, gıda, elektrikli ürünler ve makine sektörlerinde Türk ihracatının Irak pazarındaki güçlü

konumu açıklamaktadır. Ticaret akımları incelendiğinde, Türkiye’nin Irak’a ihracatı istikrarlı bir yükseliş izlemiştir. Bu ihracat, 2023’te 12,76 milyar \$’a ulaşmıştır. Irak’tan Türkiye’ye yapılan ithalat da artış eğiliminde olmakla birlikte, çok daha dar bir hızla yükselmiş ve 2023’te 1,5 milyar \$’a ulaşmıştır. Bu durum, Irak’ın Türk malları karşısındaki yüksek talebinin, Türk piyasasında Irak ürünlerine duyulan görece daha düşük taleple karşılaştığını göstermektedir. Irak’tan yapılan ithalat büyük ölçüde enerji kaynaklarına – özellikle petrole ve doğalgaza– dayanmaktadır. Oransal katılım açısından değerlendirildiğinde, Irak’ın Türkiye’nin toplam ihracatındaki payı 2014’te %7,9 iken 2023’te %4,99’a gerilemiştir. Bu gerileme, Türkiye’nin ihracat pazarlarını özellikle Avrupa, Amerika ve Asya’ya doğru çeşitlendirmesiyle ilişkilendirilebilir. Aynı dönemde, Türkiye’nin toplam ithalatında Irak’tan yapılan ithalatın payı ise 2014’te %0,11 iken 2023’te %0,41’e yükselmiştir. Bu rakamlar, ikili ticaret hacmindeki mutlak artışa rağmen Irak’ın Türkiye’nin genel dış ticareti içindeki nispi ağırlığının hâlâ sınırlı kaldığını ortaya koymaktadır. Bu durum, Irak ürünlerinin enerji dışındaki sektörlerde Türk piyasasında sınırlı rekabet gücüne sahip olabileceğini ya da Türkiye’nin dış ticaret stratejisinin hacmi daha büyük olan diğer pazarlara yoğunlaşmış olabileceğini düşündürmektedir (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

Bu ticari dinamikler, uzun yıllardır yürürlükte olan ikili anlaşmalar çerçevesinde şekillenmektedir. Söz konusu anlaşmalar arasında 1976 tarihli Ekonomik ve Teknik İş Birliği Anlaşması ile 2018 tarihli Ortak Ekonomik ve Teknik Komisyon Protokolü yer almaktadır (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr).

4.7.6. Türkiye’nin Katar ile Ticareti

Türkiye ile Katar arasındaki ticari ilişkiler, hacim olarak Türkiye’nin diğer ticaret ortaklarına kıyasla sınırlı olmakla birlikte, son yirmi yılda kaydedilen somut gelişmeler nedeniyle dikkat çekici bir analiz alanı teşkil etmektedir. Bu süreç, iki ülke arasındaki ekonomik ve siyasi dinamiklerde köklü bir dönüşümün yaşandığını yansıtmaktadır. 2004–2023 dönemi boyunca ikili ticaret belirgin dalgalanmalar sergilemiştir. Türkiye, 2010’lu yılların başlarında ticari açığa maruz kalmış; ancak 2015 yılından itibaren sürekli

olarak fazla vermiştir. Bu fazla, 2019’da 982 milyon \$’la tarihi zirvesine ulaşmış; ardından 2023’te 256 milyon \$’a gerilemiştir. Bu inişli çıkışlı seyir, yerel talep koşullarındaki değişimleri, üretim maliyetlerini ve ihracat-ithalat önceliklerindeki dönüşümleri yansıtmaktadır. Ticaret akımları incelendiğinde, Türkiye’nin Katar’a ihracatı düzensiz bir büyüme kaydetmiştir. 2023’te 799,9 milyon \$ olarak gerçekleşen ihracat, bir önceki yıl yani 2022’de ulaşılan 1,47 milyar \$’lık tarihi zirveye ulaşamamıştır. Öte yandan Katar’dan yapılan ithalat da 2022’de 716 milyon \$ ile en yüksek seviyesine çıkmış; 2023’te ise 543 milyon \$’a gerilemiştir. Bu durum, özellikle enerji, kimyasal ürünler ve metaller gibi alanlarda Katar kaynaklı girdilere yönelik Türk ithalatının giderek arttığını göstermektedir. Oransal katılım açısından değerlendirildiğinde ise Katar’ın Türkiye’nin ihracat ortağı olarak payı, 2008’de %0,81 iken 2023’te %0,31’e düşmüştür. Aynı dönemde Katar’ın Türkiye’nin ithalat ortağı olarak payı ise 2007’de %0,02 düzeyindeyken 2022’de %0,2’ye yükselmiş; 2023’te bu oran %0,15’e gerilemiştir. Bu değişim, Katar’ın Türkiye için yalnızca bir ihracat pazarı olmanın ötesinde, stratejik ithalat kaynakları açısından da giderek daha belirgin bir konuma ulaştığını göstermektedir (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

Bu dinamiklerin arka planında, taraflar arasında uzun yıllardır yürürlükte olan çok sayıda ikili anlaşma yer almaktadır. Söz konusu anlaşmalar arasında 1985 tarihli Ekonomik ve Teknik İş Birliği Anlaşması, 2001 tarihli Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması ile Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşması, 2016 tarihli Gümrük İş Birliği Anlaşması ve aynı yıl imzalanan Ortak Ekonomik Komisyonu Protokolü yer almaktadır (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr). Ancak bu anlaşmaların ticaret hacmi ve yapısı üzerinde somut ve kalıcı bir etki yarattığı söylenememektedir. Bu durum, dış politika taahhütlerinin ekonomik sonuçlara nasıl dönüştürülebileceği konusunda ciddi soruları gündeme getirmekte ve ikili ticaret ilişkilerinin seyrini belirleyen yapısal faktörlerin daha derinlemesine incelenmesi gerekliliğini vurgulamaktadır.

4.7.7. Türkiye’nin Kuveyt ile Ticareti

Türkiye ile Kuveyt arasındaki ticari ilişkiler, hacim olarak Türkiye’nin diğer ticaret ortaklarına kıyasla sınırlı olmakla birlikte, son yirmi yılda

kaydedilen somut gelişmeler nedeniyle dikkat çekici bir analiz alanı teşkil etmektedir. Bu süreç, iki ülke arasındaki ekonomik ve siyasi dinamiklerde köklü bir dönüşümün yaşandığını yansıtmaktadır. 2000–2023 dönemi boyunca ikili ticaret belirgin dalgalanmalar sergilemiştir. Türkiye, 2000’li yılların başlarında ticari açığa maruz kalmış; ancak 2002 yılından itibaren –2013 yılı hariç– sürekli olarak fazla vermiştir. Bu fazla, 2021’de 582 milyon \$’la tarihi zirvesine ulaşmış; ardından 2023’te 478 milyon \$’a gerilemiştir. Bu dalgalı seyir, yerel talep koşullarındaki değişimleri, üretim maliyetlerini ve ihracat-ithalat önceliklerindeki dönüşümleri yansıtmaktadır. Ticaret akımları incelendiğinde, Türkiye’nin Kuveyt’e ihracatı düzensiz bir büyüme kaydetmiştir. 2023’te 583,1 milyon \$ olarak gerçekleşen ihracat, 2021’de ulaşılan 691,4 milyon \$’lık tarihi zirveye ulaşamamıştır. Öte yandan Kuveyt’ten yapılan ithalat ise sürekli bir dalgalanma içinde seyretmiş ve 2013’te yaklaşık 353 milyon \$ ile en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Bu rakam, 2023’te 104,5 milyon \$’a gerilemiştir. Oransal katılım açısından değerlendirildiğinde ise Kuveyt’in Türkiye’nin ihracat ortağı olarak payı, 2004’te %0,42 iken 2023’te %0,23’e düşmüştür. Aynı dönemde Kuveyt’in Türkiye’nin ithalat ortağı olarak payı ise 2007’de %0,05 düzeyindeyken 2022’de %0,08’e yükselmiş; ancak 2023’te bu oran %0,03’e gerilemiştir (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

Bu dinamiklerin arka planında, taraflar arasında uzun yıllardır yürürlükte olan çok sayıda ikili anlaşma yer almaktadır. Söz konusu anlaşmalar arasında 1997 tarihli Ticaret Anlaşması ve Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması, 2008 tarihli Ekonomik ve Teknik İş Birliği Anlaşması ile Gümrük İş Birliği Anlaşması, 2010 tarihli Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşması ve 2017 tarihli Ortak Ekonomik ve Teknik Komisyonu Protokolü yer almaktadır. Ancak bu anlaşmaların ticaret hacmi ve yapısı üzerinde somut ve kalıcı bir etki yarattığı söylenememektedir (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr).

4.7.8. Türkiye’nin Libya ile Ticareti

Türkiye ile Libya arasındaki ticari ilişkiler, dalgalı bir seyir izlemesine rağmen, Türkiye’nin dış ticareti bağlamında görece ölçülebilir bir öneme sahip bir eksen teşkil etmektedir. İki ülke arasındaki ihracat ve ithalat hacimleri, son iki dekada Türk dış ticaret önceliklerinde yaşanan yapısal dönüşümleri açık

bir şekilde yansıtmaktadır. Türkiye’nin Libya’ya yönelik ihracatı, 21. yüzyılın ilk yıllarından itibaren kademeli bir yükseliş kaydetmiştir. İhracat değeri, 2001’de 67,5 milyon \$ iken 2002’de 165,1 milyon \$’a çıkmış; 2013’te ise 3,13 milyar \$ ile o güne kadar kaydedilen en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Daha sonraki yıllarda bir miktar gerileme yaşanmış olsa da, özellikle siyasi istikrarın görece arttığı dönemlerde ihracat tekrar yükselişe geçmiş ve 2023’te 3,26 milyar \$’a ulaşarak incelenen dönemdeki en yüksek seviyesini gerçekleştirmiştir. Bu eğilim, Libya pazarının Türkiye’nin ihracat stratejisi içinde giderek daha belirgin bir yer işgal ettiğini göstermektedir. Buna karşın Türkiye’nin Libya’dan yaptığı ithalat, hem hacim olarak çok daha düşük kalmış hem de zaman içinde dalgalı bir seyir izlemiştir. İthalat, 2000 yılında 786,2 milyon \$ ve 2001’de 847,8 milyon \$ düzeyinde nispeten yüksek bir başlangıç yapmış; ancak daha sonraki yıllarda keskin bir düşüş yaşamıştır. Son on yılda ithalat, 2016’da 195 milyon \$ ile 2021’de 821,8 milyon \$ arasında dalgalanmış ve 2023’te 538 milyon \$’a gerilemiştir. Bu sürekli düşüş eğilimi –bazı kısa vadeli dalgalanmalar dikkate alındığında bile– Libya kaynaklı ürünlerin, özellikle ham petrolün, Türkiye’nin ithalat portföyü içindeki görece önemini azaltmıştır. Ticari denge açısından değerlendirildiğinde, Türkiye’nin Libya ile olan ilişkilerinde 2000 ve 2001 yıllarında sırasıyla -690,6 milyon ve -780,4 milyon \$’lık ciddi bir açık kaydedilmiştir. Bu durum, Libya’nın o dönemde petrol temelli ihracatlarıyla Türk ithalatına hâkimiyet kurduğunu ve Türk ihracatının henüz yeterli kapasiteye ulaşmadığını göstermektedir. Ancak 2002 yılından itibaren, –2020 yılı hariç– dengede kalıcı bir dönüşüm yaşanmış ve bu tarihten itibaren Türkiye sürekli olarak fazla elde etmiştir. Bu fazla, 2023’te 2,72 milyar \$ ile ulaşmıştır. Libya’nın Türkiye’nin genel dış ticareti içindeki görece önemi incelendiğinde, ülke mutlak hacim açısından asla başlıca ticaret ortağı konumuna ulaşmamıştır. Ancak ihracat yönünden görece bir önem kazanmıştır. Örneğin, Libya’nın Türkiye’nin toplam ihracatındaki payı, 2013’te %1,94’e ulaşarak söz konusu dönemdeki en yüksek seviyesini gerçekleştirmiştir. Bu oran, 2023’te %1,27’ye gerilemiştir. İthalat yönünden ise Libya’nın payı 2001’de %2,05 iken, 2023’te %0,15’e kadar düşmüştür. Bu veriler, iki ülke arasındaki ticari ilişkinin açık bir şekilde Türkiye lehine, ihracata dayalı bir yapıyla şekillendiğini ortaya koymaktadır (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

Bu ekonomik dinamiklerin kurumsal temeli, uzun yıllara dayanan ikili

anlaşmalarla oluşturulmuştur. En önemli çerçeveler arasında 1975 tarihli Ekonomik ve Ticari İş Birliği Anlaşması, 1978 tarihli Ticaret Anlaşması ve 2009 tarihli Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşması yer almaktadır (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr). Bu anlaşmalar, bölgesel ve siyasi zorluklara rağmen ikili ekonomik ilişkilerin sürdürülebilirliğini sağlayan kurumsal bir zemin oluşturmakta ve ticari iş birliğinin geliştirilmesine imkân sağlamaktadır.

4.7.9. Türkiye’nin Lübnan ile Ticareti

Türkiye ile Lübnan arasındaki ticari ilişkiler, zaman içinde belirgin dalgalanmalar sergilemesine rağmen, bölgesel ekonomik alışverişte dikkat çeken bir eksen teşkil etmektedir. 2000–2023 dönemi verileri incelendiğinde, bu ilişkinin açık bir şekilde Türkiye lehine, ihracata dayalı bir yapıyla şekillendiği görülmektedir. 2000 yılında Türkiye’nin Lübnan ile ticari fazlası yaklaşık 107 milyon \$ düzeyindeydi; bu dönemde Türkiye’nin Lübnan’a ihracatı yaklaşık 129 milyon \$, ithalatı ise yaklaşık 22 milyon \$ olarak gerçekleşmiştir. Zaman içinde bu fazla artış eğilimi göstermiş; 2022’de yaklaşık 2,57 milyar \$ ile tarihi zirvesine ulaşmıştır. Söz konusu yılda Türkiye’nin Lübnan’a ihracatı 2,67 milyar \$’ı bulurken, Lübnan’dan yapılan ithalat sadece 104 milyon \$’da kalmıştır. Bu durum, ikili ticaret dengesinin Türkiye açısından son derece olumlu seyrettiğini göstermektedir. Görece katılım açısından değerlendirildiğinde ise Lübnan’ın Türkiye’nin toplam ihracatı içindeki payı, 2013’te %1,19 ile incelenen dönemdeki en yüksek seviyesine ulaşmıştır; ancak bu oran, Türkiye’nin toplam ihracat hacmi göz önüne alındığında nispeten düşük kalmıştır. İthalat yönünden ise Lübnan’ın Türkiye’nin toplam ithalatındaki payı 2004’te %0,15 düzeyindeyken, 2022 ve 2023 yıllarında %0,03’e kadar gerilemiştir (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

Bu ticari dinamiklerin kurumsal çerçevesi ise eksik kalmıştır. Taraflar arasında 1991 tarihinde Ticari, Sanayi, Teknik ve Bilimsel İş Birliği Anlaşması imzalanmış; bunu 2004 yılında Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması ile Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşması izlemiştir. Ancak 2010 yılında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması, Lübnan tarafınca henüz onaylanmamış olup yürürlüğe girememiştir (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr). Bu

durum, resmi ticari iş birliği çerçevesinin tamamlanmamış olduğunu ve ikili ticaretin hukuksal altyapısının eksik kalmaya devam ettiğini göstermektedir.

4.7.10. Türkiye’nin Mısır ile Ticareti

2000–2023 dönemi boyunca elde edilen ikili ticaret verilerine göre, Türkiye ile Mısır arasındaki ticari alışveriş düzensiz bir dinamik izlemiştir. Toplam ticaret hacmi (ihracat ve ithalatın toplamı), 2000 yılında 516,4 milyon \$ iken 2023’te yaklaşık 7 milyar \$’a yükselmiştir. Bu uzun vadeli büyüme eğilimine rağmen, ilişki periyodik dalgalanmalar sergilemiştir. Bu gelişmeler, Türkiye’nin ticari dengesine tutarlı olmayan bir şekilde yansımıştır. İlgili dönemin büyük bölümünde Türkiye lehine sürekli bir fazla kaydedilirken, 2023 yılında uzun süren bu dönemde ardından ilk kez ciddi bir açık oluşmuştur. Bu açık, Mısır’dan yapılan ithalatın 3,65 milyar \$’a çıkması, buna karşılık Türkiye’nin Mısır’a ihracatının 3,35 milyar \$ ile kalması sonucu 294,8 milyon \$ olarak gerçekleşmiştir. Görece katılım göstergeleri incelendiğinde ise Mısır’ın, Türkiye’nin dış ticaret yapısında ikincil fakat istikrarlı bir ortak konumunda olduğu görülmektedir. Türkiye’nin toplam ihracatındaki Mısır payı, incelediğimiz dönemin başı ve sonunda nispeten dengeli seyretmiş; 2000’de %1,35 iken 2023’te %1,31’e gerilemiştir. Ancak ara yıllarda bu pay önemli ölçüde dalgalanmıştır. İthalat yönünden ise Mısır’ın Türkiye’nin toplam ithalatı içindeki payı, 2000’de %0,26 düzeyindeyken 2023’te %1,01’e yükselmiştir. Bu artış, Mısır kaynaklı ürünlerin Türk ithalatında görece önem kazandığını göstermektedir (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

Bu ticari dinamikler, önceden oluşturulmuş kurumsal bir çerçeve içinde gelişmiştir. Taraflar arasında 27 Aralık 2005 tarihinde imzalanan ve Türkiye Resmî Gazetesi’nde 2007 yılında yayımlanan Serbest Ticaret Bölgesi Kurulması Anlaşması’nın yanı sıra, 1996 tarihli Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması, 1999 tarihli Gümrük İş Birliği Anlaşması ve 1993 tarihli Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması gibi çok sayıda ikili anlaşma yürürlüktedir (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr). Bu çerçeveler, ekonomik entegrasyonu desteklemek üzere kurulmuş olsa da, ticaret akımları üzerindeki etkileri doğrusal olmamıştır. Söz konusu durum, bu mekanizmaların fiili olarak hayata geçirilmesini etkileyen siyasi ve makroekonomik faktörlerin daha kapsamlı bir şekilde analiz edilmesi gerekliliğini gündeme getirmektedir.

4.7.11. Türkiye’nin Moritanya ile Ticareti

Türkiye ile Moritanya arasındaki 2000–2023 dönemi ikili ticaret verileri, iki ülke arasındaki ekonomik alışverişin son derece sınırlı bir hacme sahip olduğunu göstermektedir. İlgili dönemde toplam ticaret hacmi (ihracat ve ithalatın toplamı) hiçbir yıl 700 milyon \$’ı aşmamıştır. Bu çerçevede en yüksek seviye, 2021 yılında 686,1 milyon \$’la kaydedilmiştir; ancak bu rakam 2023’ta 174,7 milyon \$’a gerilemiştir. Bu dalgalanma, ikili ilişkinin dengesiz ve büyük ölçüde Türk ihracatına dayalı bir yapı sergilediğini yansıtmaktadır. Gerçekten de ticaret akımları incelendiğinde, Türkiye’nin Moritanya’ya yaptığı ihracatın neredeyse her yıl toplam ticaret hacminin büyük bölümünü oluşturduğu görülmektedir. Tek istisna 2022 yılı olup, bu yılda Türkiye 285,2 milyon \$’lık ithalat yapmış, buna karşılık sadece 207,6 milyon \$’lık ihracat gerçekleştirmiştir. Bu durum, Türkiye’nin Moritanya ile olan ticari ilişkisinde 77,6 milyon \$’lık bir açık vermesine neden olmuştur. Görece katılım oranları da bu ilişkinin marjinal niteliğini teyit etmektedir. Moritanya’nın Türkiye’nin toplam ithalatı içindeki en yüksek payı, 2022 yılında %0,08 ile gerçekleşirken; ihracattaki en yüksek payı ise 2021’de %0,18 olarak kaydedilmiştir (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org). Bu değerler, Moritanya’nın Türkiye’nin dış ticaret stratejisi açısından çok ikincil bir konumda bulunduğunu açıkça göstermektedir. Dolayısıyla ticari ilişkilerin kapsamı, stratejik bir öncelik taşımadan sınırlı ve fırsat temelli bir düzeyde kalmaktadır. Bu durum, ikili ticaretin niceliksel ve yapısal gelişimi önünde ciddi stratejik zorluklar yaratmakta; tarafların mevcut çerçevenin ötesine geçerek daha kapsamlı ve sürdürülebilir bir iş birliği modeli geliştirmesi gerektiği izlenimini pekiştirmektedir.

4.7.12. Türkiye’nin Umman ile Ticareti

Türkiye ile Umman arasındaki 2000–2023 dönemi ikili ticaret verileri, ilişkide belirgin dalgalanmaların yaşandığını göstermektedir. Toplam ticaret hacmi, 2000 yılında 24,5 milyon \$ düzeyindeyken 2022’de yaklaşık 2,05 milyar \$’a ulaşarak tarihi zirvesini kaydetmiştir. Ancak bu artışın ardından 2023’ta hacim 1,44 milyar \$’a gerilemiştir. Ticari denge açısından değerlendirildiğinde, Türkiye’nin Umman ile olan ilişkisinde son üç yılda

(2021-2023) açık eğilimi göze çarpmaktadır. Özellikle 2023 yılında Türkiye, 1,01 milyar \$’lık ithalata karşılık sadece 431,7 milyon \$’lık ihracat yapmış ve bu durumda 577,1 milyon \$’lık bir açık kaydetmiştir. Bu durum, önceki yıllarda –örneğin 2019’da 407,9 milyon \$ ve 2020’de 195,7 milyon \$ olmak üzere– Türkiye lehine elde edilen fazlaların aksine önemli bir dönüşümü işaret etmektedir. Görece katılım oranları ise Umman’ın Türkiye’nin dış ticaretinde yalnızca ikincil bir ortak konumunda bulunduğunu ortaya koymaktadır. Umman’ın Türkiye’nin toplam ithalatındaki en yüksek payı, 2022’de %0,44 olarak gerçekleşmiş; ihracattaki en yüksek payı ise 2019’da %0,35’e ulaşmıştır. Ancak bu oranlar 2023’te %0,17’ye kadar düşmüştür. Bu gerileme, Umman pazarının Türkiye’nin dış ticaret stratejisi içinde görece sınırlı bir öneme sahip olduğunu göstermektedir (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

Kurumsal çerçeve açısından incelendiğinde ise taraflar arasında kapsamlı bir ikili anlaşma veya serbest ticaret bölgesi anlaşması bulunmamaktadır. Mevcut belgeler, 10 Mayıs 2017 tarihinde imzalanan "Ortak Ekonomik ve Ticari Komisyonu’nun Onuncu Toplantısına İlişkin Mutabakat Zaptı" ile sınırlı kalmaktadır (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr). Bu durum, ikili ticari ilişkinin resmi bir kurumsal altyapıya oturtulmadığını ve büyük olasılıkla belirli sektörlerle sınırlı, stratejik olmayan bir ticaret hacmiyle şekillendiğini düşündürmektedir. Dolayısıyla, mevcut dinamiklerin ötesine geçebilmesi için daha kapsamlı kurumsal ve politik adımların atılması gerekmektedir.

4.7.13. Türkiye’nin Ürdün ile Ticareti

Türkiye ile Ürdün arasındaki 2000–2023 dönemi ikili ticaret verileri, toplam ticaret hacminde istikrarlı ve giderek artan bir büyüme eğilimini ortaya koymaktadır. Söz konusu hacim, 2000 yılında 126,8 milyon \$ iken 2023’te 941,1 milyon \$’a ulaşmıştır. Bu süreç boyunca ticari denge, Türkiye lehine sürekli bir fazla ile şekillenmiştir. Türkiye’nin yıllık ticari fazlası, en düşük düzeyde 2000’de 72,3 milyon \$ iken, en yüksek seviyesine 2022’de 823,2 milyon \$’da ulaşmıştır. Bu durum, ikili ticaret yapısının Türk ekonomisi açısından elverişli bir nitelik taşıdığını göstermektedir. Görece katılım göstergeleri incelendiğinde, Ürdün’ün Türkiye’nin dış ticaretinde nispeten belirgin bir ihracat ortağı olarak yer aldığı görülmektedir. Ürdün’ün

Türkiye’nin toplam ihracatındaki payı, 2015’te %0,58 ve 2018’de %0,50 ile söz konusu dönemdeki en yüksek seviyelerini kaydetmiş; ancak bu oran 2023’te %0,32’ye gerilemiştir. İthalat yönünden ise Ürdün’ün payı sürekli olarak düşük kalmış, 2015’te %0,07 ile en yüksek değerine ulaşmış ve 2023’te %0,03’e düşmüştür. Bu durum, Türkiye’nin Ürdün kaynaklı ürünlerden görece az bağımlı olduğunu yansıtmaktadır (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

Kurumsal çerçeve açısından değerlendirildiğinde, taraflar arasında çok sayıda ikili anlaşma mevcuttur. Bu anlaşmalar arasında 1986 tarihli Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması, 1993 tarihli Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşması ile 2009 tarihli Gümrük İş Birliği Anlaşması yer almaktadır. Ayrıca 2009 yılında bir Serbest Ticaret Bölgesi kurulmasına yönelik bir anlaşma imzalanmış olsa da, ilgili belgeler bu anlaşmanın "yürürlükten kalktığını" göstermektedir. Bununla birlikte, 2019’da yeni bir Ekonomik ve Ticari İş Birliği Anlaşması imzalanmış olup, söz konusu anlaşma hâlâ "iç onay aşamasında" bulunmaktadır (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr). Bu durum, tarafların kurumsal iş birliğini geliştirmeye yönelik çabalarını sürdürdüğünü göstermekle birlikte, bu çerçevelerin ticaret akımları üzerinde doğrudan, tutarlı ve ölçülebilir bir etki yarattığı söylenememektedir.

4.7.14. Türkiye’nin Suriye ile Ticareti

Türkiye ile Suriye arasındaki 2000–2023 dönemi ikili ticaret verileri, ilişkinin dikkat çekici bir dinamik sergilediğini göstermektedir. Toplam ticaret hacmi, 2000 yılında 729,5 milyon \$ iken 2023’te 2,41 milyar \$’a yükselmiştir. Ticari denge açısından değerlendirildiğinde, Türkiye’nin bu dönemde hemen hemen her yıl Suriye ile ticari fazla elde ettiği görülmektedir. Yalnızca 2000–2002 yılları arasında Türkiye lehine olmayan bir durum söz konusu olmuş; bu yılların ardından ise sürekli ve artan bir fazla eğilimi başlamıştır. Bu fazla, 2014’te 2,19 milyar \$’la tarihi zirvesine ulaşmış; son yıllarda ise yaklaşık 1,68 milyar \$ seviyesinde istikrar kazanmıştır. Görece katılım göstergeleri, Suriye’nin Türkiye’nin dış ticaretinde nispeten stratejik bir ihracat pazarı konumunda olduğunu ortaya koymaktadır. Türkiye’nin toplam ihracatında Suriye’nin payı, 2014’te %1,4 ve 2015’te %1,25 ile en yüksek seviyelerine

ulaşmıştır. Ancak bu oran 2023’te %0,8’e gerilemiştir. İthalat yönünden ise Suriye’nin Türkiye’nin toplam ithalatındaki payı her zaman düşük kalmış; 2004’te %0,25 ile en yüksek değerine ulaşmış ve 2023’te %0,10’a düşmüştür. Bu durum, ikili ticaret yapısının açık bir şekilde Türk ihracatına dayalı olduğunu ve Suriye kaynaklı ürünlerin Türk ithalatında sınırlı bir rol oynadığını göstermektedir (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

Kurumsal çerçeve açısından incelendiğinde, taraflar arasında birden fazla ikili anlaşma imzalanmıştır. Bu anlaşmalar arasında 1974 tarihli Ticaret Anlaşması, 2003 tarihli Gümrük İş Birliği Anlaşması, 2004 tarihli Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşması ile Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması yer almaktadır. Ayrıca 2004 yılında bir Serbest Ticaret Bölgesi Anlaşması da imzalanmış olsa da, ilgili verilere göre bu anlaşma "askıya alınmıştır" (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr). Bu durum, ilişkilerin kurumsal altyapısının geçmişte ekonomik entegrasyonu desteklemek üzere oluşturulduğunu, ancak sonraki süreçte bu çerçevenin fiilen işler hale getirilmediğini veya sürdürülebilirliğini yitirdiğini düşündürmektedir. İkili ticaret hacmindeki gelişmeler ile kurumsal çerçevenin uygulanması arasındaki tutarsızlık, büyük ölçüde 2011 yılından itibaren yaşanan Suriye iç savaşı ve bu savaşın siyasi, güvenlik ve insani boyutlarının ikili ekonomik ilişkiler üzerindeki derin etkileriyle açıklanabilir. Söz konusu kriz, yalnızca ticaret akımlarını değil, aynı zamanda tarafların ekonomik önceliklerini ve bölgesel iş birliği kapasitesini de kökten dönüştürmüştür. Bu bağlamda, mevcut ticari dinamiklerin geçmişteki kurumsal çabaların bir devamı olmaktan çok, yeni şartlara uyum sürecinin bir yansıması olduğu değerlendirilmektedir.

4.7.15. Türkiye’nin Suudi Arabistan ile Ticareti

Türkiye ile Suudi Arabistan Krallığı arasındaki 2000–2023 dönemi ikili ticaret verileri, ilişkinin hem hacim olarak önemli hem de zaman içinde belirgin dalgalanmalar sergilediğini göstermektedir. Toplam ticaret hacmi, 2000 yılında 1,35 milyar \$ iken 2023’te 5,66 milyar \$’a ulaşarak tarihi zirvesini kaydetmiştir. Ancak bu büyüme eğilimi, ticari denge açısından tutarsız bir seyir izlemiştir. Özellikle 2021–2023 yılları arasında Türkiye lehine olmayan bir durum öne çıkmıştır. 2023 yılında Türkiye, Suudi Arabistan’dan 3,04 milyar \$’lık ithalat yapmış, buna karşılık sadece 2,62 milyar \$’lık ihracat

gerçekleştirmiştir; bu durumda 417,8 milyon \$’lık bir açık kaydedilmiştir. Bu, daha önce 2016’da 1,42 milyar \$ ve 2019’da 1,29 milyar \$ gibi yüksek seviyelerde sürekli fazla veren Türkiye’nin dengesinde belirgin bir dönüşümün yaşandığını göstermektedir. Görece katılım oranları, Suudi Arabistan’ın Türkiye’nin dış ticaretinde stratejik düzeyde önemli bir ortak konumunda bulunduğunu ortaya koymaktadır. Türkiye’nin toplam ihracatında Suudi Arabistan’ın payı, 2012’de %2,41 ve 2015’te %2,37 ile zirveye ulaşmış; ancak 2023’te bu oran %1,03’e gerilemiştir. İthalat yönünden ise Suudi Arabistan’ın Türkiye’nin toplam ithalatındaki payı 2010 yılından bu yana asla %0,74’ün altına düşmemiş ve 2022’de %1,14’e çıkmıştır. Bu durum, özellikle enerji ve ham madde alanlarında Suudi kaynaklı ürünlerin Türkiye ekonomisi için önemli bir girdi teşkil ettiğini göstermektedir (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

Kurumsal çerçeve açısından değerlendirildiğinde, taraflar arasında uzun yıllara dayanan ve kapsamlı nitelikte çok sayıda ikili anlaşma mevcuttur. Söz konusu anlaşmalar arasında 1974 tarihli Ticaret Anlaşması ile Ekonomik İş Birliği Anlaşması, 2006 tarihli Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşması, 2007 tarihli Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması, 2012 tarihli Gümrük İş Birliği Anlaşması ve 2013 yılında imzalanan "Ortak Ekonomik ve Ticari Komisyonu On Birinci Dönem Toplantısı Protokolü" yer almaktadır. Bu çerçeveler, ikili ekonomik ilişkilerin kurumsal altyapısının gelişmiş olduğunu göstermektedir (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr). Buna rağmen, özellikle 2021 ve 2022 yıllarında yaşanan dengedeki sert dalgalanmalar, ticari akımların yalnızca kurumsal anlaşmalarla değil, aynı zamanda dışsal faktörlerle de şekillendiğini düşündürmektedir. Bu faktörler arasında küresel ve bölgesel petrol fiyatlarındaki oynaklıklar, jeopolitik gerginlikler, ikili siyasi ilişkilerdeki inişli çıkışlar ve enerji güvenliği kaygıları sayılabilir. Dolayısıyla, bu stratejik ekonomik ortaklığın istikrarı ve geleceği, yalnızca ticari değil aynı zamanda siyasi ve jeoekonomik dinamiklerle yakından ilişkilidir.

4.7.16. Türkiye’nin Sudan ile Ticareti

Türkiye ile Sudan arasındaki 2000–2023 dönemi ikili ticaret verileri, ilişkinin hacim olarak görece sınırlı kaldığını göstermektedir. Toplam ticaret hacmi, 2000 yılında yaklaşık 42,3 milyon \$ iken 2023’te 495,5 milyon \$’a

yükselmiştir. Ancak bu artışa rağmen, ticari denge tüm bu dönemde Türkiye lehine net bir şekilde seyretmiştir. Türkiye’nin yıllık ticari fazlası, en düşük düzeyde 2000’de 33 milyon \$ iken, en yüksek seviyesine 2015’te 422,5 milyon \$’da ulaşmıştır. 2023 yılında bu fazla 206,2 milyon \$’a gerilemiştir. Görece katılım göstergeleri, Sudan’ın Türkiye’nin dış ticaret yapısında son derece ikincil bir konumda bulunduğunu teyit etmektedir. Türkiye’nin toplam ihracatında Sudan’ın payı, 2016’da %0,31 ile en yüksek seviyesine ulaşmış; ancak 2023’te bu oran %0,14’e düşmüştür. İthalat yönünden ise Sudan’ın Türkiye’nin toplam ithalatındaki payı, 2022’de %0,06 ile en yüksek değerini kaydetmiş; 2023’te ise bu oran %0,04’e gerilemiştir (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org). Bu rakamlar, Sudan pazarının Türkiye’nin dış ticaret stratejisi açısından sınırlı bir öneme sahip olduğunu ve Türk ekonomisi için marjinal bir ithalat kaynağı niteliğinde bulunduğunu göstermektedir.

Kurumsal çerçeve açısından incelendiğinde, taraflar arasında uzun yıllara dayanan çok sayıda ikili anlaşma mevcuttur. Bu anlaşmalar arasında 1980 tarihli Ticaret Anlaşması, 1982 tarihli Ekonomik ve Teknik İş Birliği Anlaşması, 2001 tarihli Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması, 2014 tarihli Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşması ile 2017 tarihli Ekonomik ve Ticari Ortaklık Anlaşması yer almaktadır. Ancak bu son anlaşma hâlâ "iç onay aşamasında" olup yürürlüğe girememiştir. Ayrıca 2018 yılında "Ortak Ekonomik ve Ticari Komisyonu On Beşinci Dönem Toplantısı" yapılmış olsa da, ilgili protokol Türkiye Resmî Gazetesi’nde yayımlanmamıştır (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr). Bu durum, ikili ticari ilişkinin kurumsal altyapısının önceden oluşturulmuş olduğunu, ancak bu çerçevenin fiilen tam olarak faal hale getirilmediğini veya uygulanmasında ciddi eksiklikler bulunduğunu düşündürmektedir. Dolayısıyla, mevcut ticaret hacminin sınırlı kalmasının nedeni, yalnızca ekonomik faktörlerle değil, aynı zamanda kurumsal iş birliğinin yeterince harekete geçirilmemiş olmasıyla da ilişkilendirilebilir. Bu bağlamda, ikili ticaretin potansiyelinin artırılması için mevcut anlaşmaların yürürlüğe kavuşturulması ve kurumsal mekanizmaların işlerliği konusunda somut adımlar atılması gerekmektedir.

4.7.17. Türkiye’nin Tunus ile Ticareti

Türkiye ile Tunus arasındaki 2000–2023 dönemi ikili ticaret verileri,

toplam ticaret hacminde istikrarlı ve sürekli bir büyüme eğilimini ortaya koymaktadır. Söz konusu hacim, 2000 yılında 227,1 milyon \$ iken 2023’te 1,54 milyar \$’a ulaşmıştır. Bu süreç boyunca ticari denge, Türkiye lehine açık bir şekilde seyretmiştir. Türkiye’nin yıllık ticari fazlası, en düşük düzeyde 2002’de 49,3 milyon \$ iken, en yüksek seviyesine 2022’de 1,15 milyar \$’da ulaşmış; 2023’te ise bu fazla 954,6 milyon \$’a gerilemiştir. Görece katılım göstergeleri incelendiğinde, Tunus’un Türkiye’nin dış ticaretinde nispeten önemli bir ihracat pazarı konumunda olduğu görülmektedir. Türkiye’nin toplam ihracatında Tunus’un payı, 2010’da %0,63 ve 2013’te %0,64 ile en yüksek seviyelerine ulaşmış; ancak 2023’te bu oran %0,49’a düşmüştür. İthalat yönünden ise Tunus’un Türkiye’nin toplam ithalatındaki payı her zaman düşük kalmış, 2008’de %0,18 ile en yüksek değerine ulaşmış ve 2023’te %0,08’e gerilemiştir (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org). Bu durum, ikili ticaret yapısının büyük ölçüde Türk ihracatına dayalı olduğunu ve Tunus kaynaklı ürünlerin Türk ithalatında sınırlı bir rol oynadığını göstermektedir.

Kurumsal çerçeve açısından değerlendirildiğinde, taraflar arasında uzun yıllara dayanan ve kapsamlı nitelikte çok sayıda ikili anlaşma yürürlükte. Bu anlaşmalar arasında 1986 tarihli Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması, 1991 tarihli Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşması, 1992 tarihli Ekonomik ve Teknik İş Birliği Anlaşması ile 2004 yılında imzalanan ve Türkiye Resmî Gazetesi’nde 2005’te yayımlanan Serbest Ticaret Bölgesi Anlaşması yer almaktadır (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr). Söz konusu çerçevenin, özellikle Serbest Ticaret Bölgesi Anlaşması’nın, ikili ticaret hacminin artmasında ve Türkiye lehine sürdürülebilir bir fazlanın oluşmasında önemli bir rol oynadığı değerlendirilmektedir.

4.7.18. Türkiye’nin Yemen ile Ticareti

Türkiye ile Yemen arasındaki 2000–2023 dönemi ikili ticaret verileri, ilişkinin hacim açısından görece sınırlı kaldığını göstermektedir. Toplam ticaret hacmi, 2000 yılında 69,68 milyon \$ iken 2023’te yaklaşık 907,8 milyon \$’a yükselmiştir. Ancak bu artışa rağmen, ticari denge tüm dönemde Türkiye lehine net bir şekilde seyretmiştir. Türkiye’nin yıllık ticari fazlası, en düşük düzeyde 2000’de 68,3 milyon \$ iken, en yüksek seviyesine 2021’de 1,08 milyar \$’da ulaşmıştır. 2023 yılında bu fazla 885,5 milyon \$’a gerilemiştir. İthalat akımları

incelendiğinde, Türkiye’nin Yemen’den yaptığı ithalatın tüm dönem boyunca son derece düşük kaldığı görülmektedir. En yüksek ithalat değeri 2022’de 35,9 milyon \$ olarak kaydedilmiş; bu rakam 2023’te 11,1 milyon \$’a düşmüştür. Bu durum, ikili ticaretin neredeyse tamamen Türk ihracatına dayalı, tek yönlü bir yapıya sahip olduğunu açıkça ortaya koymaktadır. Görece katılım göstergeleri de Yemen’in Türkiye’nin dış ticaretinde son derece ikincil bir konumda bulunduğunu teyit etmektedir. Türkiye’nin toplam ihracatında Yemen’in payı, 2019’da %0,54 ile en yüksek seviyesine ulaşmış; ancak genel olarak bu oran oldukça düşüktür. İthalat yönünden ise Yemen’in Türkiye’nin toplam ithalatındaki payı, 2022’de %0,01 ile en yüksek değerine ulaşmış ve bu bile ihmal edilebilecek düzeydedir (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org). Bu veriler, Yemen pazarının Türkiye’nin dış ticaret stratejisi açısından neredeyse önemsiz bir rol oynadığını göstermektedir.

Kurumsal çerçeve açısından değerlendirildiğinde, taraflar arasında önceden oluşturulmuş çok sayıda ikili anlaşma mevcuttur. Söz konusu anlaşmalar arasında 1991 tarihli Ticari, Ekonomik ve Teknik İş Birliği Anlaşması, 2000 tarihli Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşması, 2005 tarihli Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması ile 2013 tarihli Gümrük İş Birliği Anlaşması yer almaktadır (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr). Bu çerçeveler, ikili ticari ilişkinin kurumsal altyapısının var olduğunu göstermekle birlikte, özellikle ithalat hacminin ihmal edilebilir düzeyde kalması, bu anlaşmaların fiilen yeterince harekete geçirilmediğini veya etkinliğini yitirdiğini düşündürmektedir. Bu durumun başlıca nedeni, Yemen’de 2010’ların ortasından beri süregelen siyasi istikrarsızlık, güvenlik sorunları ve iç çatışmalar olup, bu koşullar ikili ekonomik iş birliğinin somutlaşmasını ciddi şekilde engellemektedir.

4.7.19. Türkiye’nin İran ile Ticareti

Türkiye ile İran arasındaki 2000–2023 dönemi ikili ticaret verileri, ilişkinin hem hacim olarak önemli hem de zaman içinde büyük dalgalanmalar sergilediğini göstermektedir. Toplam ticaret hacmi, 2000 yılında 1,05 milyar \$ iken 2012’de 21,88 milyar \$’la tarihi zirvesine ulaşmıştır. Ancak bu zirvenin ardından hacim kademeli bir düşüşle 2023’te 5,41 milyar \$’a gerilemiştir. Ticari denge açısından değerlendirildiğinde, ilişki dikkat çekici bir dalgalanma

göstermiştir. Türkiye, özellikle 2010’lu yılların başlarında İran’a karşı ciddi ticari açıklar vermiştir; bu açıkların en belirgin örnekleri 2011’de 8,87 milyar \$ ve 2012’de 2,04 milyar \$ olarak kaydedilmiştir. Bununla birlikte, sonraki yıllarda dengede önemli bir dönüşüm yaşanmış ve Türkiye 2016’da 661,5 milyon \$, 2023’te ise 1,04 milyar \$’lık fazlalar elde etmiştir. Bu inişli çıkışlı seyir, ikili ticaret yapısının özellikle enerji ve ham madde alanlarında İran kaynaklı ithalata yüksek oranda bağımlı olduğunu ve bu bağımlılığın zaman içinde azaldığını yansıtmaktadır. Görece katılım göstergeleri, İran’ın Türkiye’nin dış ticaretinde stratejik düzeyde önemli bir ortak konumunda bulunduğunu ortaya koymaktadır. Türkiye’nin toplam ithalatında İran’ın payı, 2012’de %5,06 ve 2018’de %3,05 ile en yüksek seviyelerine ulaşmış; ancak 2023’te bu oran %0,60’a gerilemiştir. İhracat yönünden ise İran’ın Türkiye’nin toplam ihracatındaki payı, 2012’de %6,51 ve 2016’da %3,66 olarak kaydedilmiş; 2023’te ise bu rakam %1,26’ya düşmüştür. Bu gelişmeler, Türkiye’nin İran’a karşı geçmişteki yüksek düzeyde ithalat bağımlılığının son yıllarda görece azaldığını göstermektedir (WITS, 02.10.2024, www.wits.worldbank.org).

Kurumsal çerçeve açısından incelendiğinde, taraflar arasında yürürlükte olan ikili anlaşmaların sayısı ve kapsamı, ticaret hacminin büyüklüğüyle orantılı değildir. Mevcut çerçevenin temelini, 2014 yılında imzalanıp aynı yıl Türkiye Resmî Gazetesi’nde yayımlanan "Tercihli Ticaret Anlaşması" oluşturmaktadır. Bunun yanı sıra, 2019’da "Ortak Ekonomik ve Ticari Komisyonu Yirmi Yedinci Dönem Toplantısı’na ilişkin bir mutabakat zaptı imzalanmış olsa da, bu belge Resmî Gazete ’de yayımlanmamıştır (TCTB, 23.12.2025, www.trade.gov.tr). Bu durum, ikili ticari ilişkinin kurumsal altyapısının sınırlı ve eksik kalmış olabileceği izlenimini vermektedir. Ticaret hacminde kayda değer bir büyüme yaşanmış olmakla birlikte, kurumsal çerçevenin zayıf kalmış olması, özellikle 2010’lu yıllarda yaşanan dengesizlikler ve ithalat bağımlılığı gibi temel sorunların önemli nedenlerinden biri olarak değerlendirilebilmiştir. Son dönemde sağlanan denge iyileşmesi ise, enerji arz güvenliği stratejilerindeki dönüşümler, uluslararası yaptırımlar, bölgesel siyasi gelişmeler ve Türkiye’nin dış tedarik kaynaklarını çeşitlendirme çabaları gibi dışsal ve siyasal faktörlerle ilişkilendirilebilmiştir.

4.8. Özet ve Değerlendirme

Türkiye ile MENA bölgesi arasındaki ticari akımlar son yıllarda önemli bir gelişim göstermiştir. 2023 itibarıyla, bu bölgelerle olan ticaret akımı, 2000 yılına oranla yaklaşık %870 artış kaydetmiştir. Ancak bu dikkate değer büyümeye rağmen, MENA bölgesi, Türkiye ile ticaret akımı bakımından coğrafi bölgeler arasında ikinci sırada yer almakta, ECA ise Türkiye’nin ana ticaret ortakları olarak varlığını sürdürmektedir. Buna rağmen, MENA bölgesi, baz yıl 2000’e göre ticaret akımındaki değişim açısından diğer bölgeler arasında beşinci sırada yer almaktadır.

MENA bölgesiyle ticaretteki mutlak büyüme önemli bir gelişme olarak öne çıksa da bu büyümenin hızı diğer bölgelerle kıyaslandığında yeterli kalmamıştır. 2023 yılı verilerine göre, MENA bölgesi Türkiye’nin ticaret ortakları arasında büyüme oranı açısından yalnızca beşinci sırada yer almıştır.

Türkiye’nin MENA ülkeleriyle olan ticaretinin yıllık değişimi üzerine yapılan analiz üç belirgin aşama ortaya koymaktadır. İlk aşama, 2000 ile 2012 yılları arasını kapsamakta olup, bu dönem genel itibarıyla olumlu bir büyüme profili sergilemiştir. Ancak, bu süreç içinde 2002 ve 2009 yıllarında yıllık büyümede gerilemeler gözlemlenmiştir. İkinci aşama ise 2013 yılından 2020 yılına kadar devam etmekte olup, 2017 ve 2019 yılları haricinde sürekli bir negatif büyüme eğilimi göstermiştir. Üçüncü aşama ise 2021-2023 yılları arasını kapsamakta olup, bu dönem tekrar olumlu bir büyüme profili sergilemiştir.

MENA bölgesi, Türkiye’nin dış ticaretinde tarihsel olarak önemli bir rol oynamış ve inceleme döneminde belirgin dalgalanmalar sergilemiştir. Başlangıçta, bu bölgenin Türk dış ticaretine katkısında dikkate değer bir artış gözlemlenmiş, ancak ilerleyen dönemlerde bu artış yerini azalmaya bırakmıştır. 2012 yılında yaşanan bir toparlanma ile zirveye ulaşmış olsa da bu yükseliş kalıcı olmamış ve takip eden yıllarda katkısında bir düşüş eğilimi ortaya çıkmıştır.

2013 ile 2021 yılları arasında, 2012 yılına kıyasla büyüme oranları sürekli olarak negatif seyretmiştir. En çarpıcı düşüş ise 2016 yılında gerçekleşmiş ve ticaret akımında %23,13’lük ciddi bir azalma kaydedilmiştir. 2020 yılı itibarıyla toplam düşüş oranı %15,52’ye ve 2021’de %6’ya ulaşmıştır. 2016 yılında ticaret akımı en düşük seviyesine indikten sonra, 2017’de hafif bir

toparlanma yaşanmış olsa da ticaret akımı hiçbir zaman 2012 yılı seviyelerine yükselememiş ve sonrasında yeniden aşağı yönlü bir trend gözlemlenmiştir.

Bölgeler arasındaki sıralama dikkate alındığında, MENA bölgesi 2013-2020 döneminde Türk dış ticaret akımının büyüme oranlarında diğer bölgelerle karşılaştırıldığında en son, yani yedinci sırada yer almıştır. Bu durum, 21. yüzyılın ikinci on yılının başlarından itibaren Türkiye’nin MENA ile olan ticari bağlarının göreceli olarak zayıfladığını ve bölgeyle ticaret akımında belirgin bir daralma yaşandığını göstermektedir.

2000 ile 2023 yılları arasında Türkiye’nin MENA bölgesiyle olan ticaret akımı, diğer dünya bölgelerine kıyasla daha yavaş bir artış göstermiştir. Ancak Türkiye, MENA ile oldukça olumlu bir ticaret dengesi yakalayarak önemli bir ticaret fazlası elde etmiştir. Bu durum, genellikle ticaret açığı veren diğer birçok bölgeyle olan dengelerin aksine dikkat çekici bir farklılık oluşturmaktadır. Ayrıca, SSA ile ilgili olarak ise nispeten küçük bir ticaret fazlası kaydedilmiştir; fakat bu fazlanın MENA bölgesiyle elde edilen ticaret fazlasına göre oldukça düşük seviyelerde olduğu gözlemlenmektedir.

Türkiye’nin ticaretinde en yüksek büyüme oranının Güney Amerika ve Karayipler bölgesiyle sağlandığını ortaya koymaktadır. Bu bölgeyle olan ticaret, %1471’lik bir büyüme oranına ulaşarak önemli bir artış göstermiştir. İkinci sırada %1422 büyüme oranıyla SA, üçüncü sırada ise %1226’lık bir artışla SSA yer almaktadır. EAP, %1208 oranındaki büyümesiyle dördüncü sırada, MENA bölgesi ise %870’lik artışla beşinci sırada konumlanmaktadır. Diğer yandan, daha düşük büyüme oranlarına sahip bölgeler arasında ECA %551 ile altıncı, NA ise %349 büyüme oranıyla yedinci sıradadır. Bu bölgesel ticaret büyümesindeki farklılıklar, son yirmi yılda Türkiye’nin küresel ve bölgesel ekonomik ortaklıklarının değişen yapısını yansıtmakta ve öncelik verdiği yeni fırsatları ve iş birliği alanlarını gözler önüne sermektedir.

Tarihsel olarak MENA bölgesi, Türkiye’nin ticaret politikalarında öncelikli bir öneme sahip olmamıştır. Bu durumu en iyi şekilde gösteren etkenlerden biri, Türkiye’nin bu bölgeyle gerçekleştirdiği ilk ticaret anlaşmasının 1972 yılında imzalanmış olmasıdır. 1970’ler ve 1980’lerde gerçekleştirilen ticaret faaliyetleri genel olarak düşük seviyelerde kalmıştır. Ancak 1990’lı yıllarda bu etkileşimde kayda değer bir artış gözlemlenmiş ve 21. yüzyılın ilk on yılı, ticaret anlaşmaları açısından bir zirve dönemi olmuştur. İkinci on yıla gelindiğinde, imzalanan anlaşmaların sayısında önceki döneme

göre bir azalma yaşanmış olsa da ticaret akımı 1990’ların oldukça üzerinde kalmayı başarmıştır. Buna rağmen, Türkiye ile MENA ülkeleri arasında imzalanan ticaret ve serbest ticaret anlaşmalarının toplam sayısı, bölgedeki ülke sayısı ile karşılaştırıldığında görece sınırlı bir seviyede kalmaktadır. Bu durum, Türkiye’nin MENA coğrafyasındaki ticaret yaklaşımını yeniden değerlendirme gerekliliğini ortaya koymaktadır. Türkiye ile MENA bölgesi arasındaki ikili ve çok taraflı ticaret ilişkilerini güçlendirmek amacıyla daha kapsamlı bir çerçeve oluşturulmasına yönelik stratejik bir yaklaşımın önemli olduğu görülmektedir.

Türkiye’nin güvenliği, istikrarı ve refahı, MENA’nın genel güvenlik ve istikrarıyla doğrudan ilişkilidir. Bu nedenle, bölge ülkeleri arasında karşılıklı destek ve yapıcı dayanışma temelinde bir iş birliği çerçevesi oluşturmak, ortak zorluklarla etkili bir şekilde başa çıkmanın önemli bir koşuludur. Bu sürecin en etkili ve sürdürülebilir yolu, uzun vadeli koordinasyonu sağlamak, etkin iş birlikleri geliştirmek ve taraflar arasında açık bir diyalog oluşturarak sorunları barışçıl bir şekilde çözmektir.

Türkiye, MENA’daki komşularıyla siyasi, ekonomik, sosyal ve kültürel iş birliklerini güçlendirmeyi amaçlamaktadır. Bu tür girişimler, tüm tarafların çıkarlarını dengeli bir biçimde gözetebilmek için sağlam bir güvenlik ve siyasi istikrar temeline dayandırılmalıdır.

5. SONUÇ

Türkiye liberal dış ticaret sistemine sahiptir ve ülkenin ithalat, ihracat, transit ticaret, dahilde işleme ve geçici ithalat gibi dış ticaret rejimleri, uluslararası standartlara uyumlu, dijital teknolojilerle desteklenmiş ve süreç odaklı bir şekilde modernleştirilmiştir. Türkiye, AB ile Gümrük Birliği, EFTA anlaşmaları ve çeşitli bölgesel iş birlikleri aracılığıyla geniş bir ticaret ağına sahiptir. Bazı pazarlarda ihracat potansiyeli hâlâ tam olarak değerlendirilememektedir. Ayrıca ihracatın büyük bölümü Batı Avrupa ülkelerine yönelmiş olup, bu durum coğrafi çeşitlilik açısından ciddi bir sınırlılık oluşturmakta ve dış şoklara karşı kırılgan bir yapıya oluşturmaktadır.

Türk dış ticaretinin en belirgin özelliklerinden biri, uzun yıllardır süregelen dış ticaret açığıdır. Özellikle enerji ve yüksek teknoloji ürün ithalatı, cari açığın süreklilik kazanmasına yol açmakta ve bu durum ekonomik istikrar açısından önemli riskler doğurmaktadır. Ayrıca yüksek maliyet enflasyonu ihracatta rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir.

MENA bölgesi, Türkiye’nin dış ticaretinde tarihsel öneme sahip olmakla birlikte 2000-2023 döneminde dalgalı bir seyir sergilemiştir. Örneğin, Türkiye’nin MENA ülkeleri ile 2000-2023 dönemindeki ticareti üç alt dönemde ele alındığında, 2000-2012 yıllarını kapsayan ilk dönemde ticaret hacminde genel olarak artış yaşanmıştır; ancak 2002 ve 2009 yıllarında azalmalar kaydedilmiştir. İkinci dönem 2013–2020 yıllarını içermekte ve bu dönemde ticaret akımlarında dalgalanmalar görülmüştür. 2013-2020 döneminde, Türkiye ile MENA bölgesi arasındaki ticaret, 2012 yılı referans alınarak (%0,00) genellikle negatif büyüme oranları kaydedilmiştir. Bu dönemde en düşük değer 2016’da (–%23,13) gerçekleşmiştir. 2017 ve 2021 yıllarında artışlar gözlemlenmiş; ancak ticaret hacmi bu yıllarda 2012 seviyesini geri dönememiştir. Üçüncü dönem ise 2021–2023 yıllarına denk gelmekte olup, ticaret hacminde yeniden artış gerçekleşmiştir. 2022 itibarıyla eğilim pozitif dönmüş; ticaret hacmi 2022’de +%10,66, 2023’te ise +%16,10 büyüme kaydetmiştir.

Coğrafi bölgeler (ECA, MENA, EAP, LAC, SSA, SA, NA) arasındaki sıralama dikkate alındığında, MENA bölgesi 2013-2020 döneminde Türk dış ticaret akımının büyüme oranlarında diğer bölgelerle karşılaştırıldığında en son, yani yedinci sırada yer almıştır. Bu durum, 21. yüzyılın ikinci on yılının

başlarından itibaren Türkiye’nin MENA ile olan ticari bağlarının göreceli olarak zayıfladığını ve bölgeyle ticaret akımında belirgin bir daralma yaşandığını göstermektedir.

KAYNAKLAR

- Abdul Halim, O., & Al-Tijani, S. (2021). *The role of foreign trade policies in supporting sustainable development in Algeria during the period 1994-2019* [Unpublished master's thesis]. University of El Oued. <https://dspace.univ-eloued.dz/items/c2f7daa6-a392-4244-ac78-73240eef2a48>
- Akardeniz, E., Ertürkmen, G., & Bolat, İ. (2023). *Türkiye’de Geniştirilmiş Marshall-Lerner Koşulunun Fourier Yaklaşımı İle İncelenmesi*. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 20(2), 419-431. <https://doi.org/10.33437/Ksusbd.1282714>
- Akman, S. (2012). Turkey in the world trading system and the WTO: Activism under global challenges and the EU process. *Afro Eurasian Studies*, 1(1), 134–172. <https://dergipark.org.tr/en/pub/afes/issue/44785/557058>
- Ardıç, N. (2012). Understanding the ‘Arab Spring’: Justice, dignity, religion and international politics. *Afro Eurasian Studies*, 1(1), 8–52.
- Balassa, B. (1961). Towards a theory of economic integration. *Kyklos*, 14(1), 1–20. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1961.tb02365.x>
- Baldwin, R. (2011). 21st century regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century rules (CEPR Policy Insight No. 56). *Centre for Economic Policy Research*. https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201108_e.pdf
- Baldwin, R., & Wyplosz, C. (2020). *The economics of European integration* (6th ed.). McGraw-Hill Education. <https://dokumen.pub/qdownload/the-economics-of-european-integration-6e-chapters-7-13-1526847213.html>
- Baylan, M., Günay, E., Karakuş, M., & Çelik, O. (2021). İhracat ve İthalatın Enflasyon Üzerindeki Etkilerine İlişkin Ampirik Bir Analiz: 1971-2019 Dönemi. *OPUS International Journal of Society Researches*, 18(Yönetim ve Organizasyon Özel Sayısı), 1662-1683. <https://doi.org/10.26466/opus.903068>
- Becker, G. S. (1974). Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education (2nd ed.). *National Bureau of Economic Research*. <https://www.nber.org/books/beck75-1>
- Bolaños, A. B. (2016). A step further in the theory of regional integration: A look at the Unasur’s integration strategy. <https://shs.hal.science/halshs-01315692/>

- Chamberlin, E. H. (1933). *The theory of monopolistic competition: A re-orientation of the theory of value* (6th ed.). Oxford University Press. (Original work published 1933). <http://digamoo.free.fr/chamberlin1933.pdf>
- Cumhurbaşkanlığı Mevzuat Bilgi Sistemi. (1985). Katma değer vergisi kanunu (Kanun No. 3065). <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=3065&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5>
- Cumhurbaşkanlığı Mevzuat Bilgi Sistemi. (1999). Gümrük Kanunu (Kanun No. 4458). https://www.gumruk.com.tr/files/4458_sayili_gumruk_kanunu.htm
- Çelik, H., & Ertürkmen, G. (2021). Ekonomik Büyüme ve İhracatın Co2 Salınımı Üzerindeki Etkisi: Seçili Mena Ülkeleri Örneği (1980-2016). *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(3), 1928-1947. <https://doi.org/10.33437/ksusbd.929324>
- Davutoğlu, A. (2008). Turkey’s foreign policy vision: An assessment of 2007. *Insight Turkey*, 10(1), 77–96.
- Davutoğlu, A. (2012, 12 Mart). AUC Cairo Review (Mısır) dergisinde yayımlanan röportaj. Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı. https://www.mfa.gov.tr/interview-by-mr_-ahmet-davuto%C4%9Flu-published-in-auc-cairo-review-egypt-on-12-march-2012.en.mfa
- Delicay, M. (2015). *Dünyada ve Türkiye’de dış ticareti kolaylaştırmaya yönelik ulusal koordinasyon çalışmaları* (Yayın No: 2943). Kalkınma Bakanlığı Yayınları. https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2022/08/Dunyada_ve_Turkiyede_Dis_Ticareti_Kolaylastirmaya_Yonelik_Ulusal_Koordinasyon_Calismalari.pdf
- Deloitte Touche Tohmatsu. (2007). *Customs and foreign trade in Turkey—Finding the right path to improve your business* (Deloitte-Corporate Series). Audit Tax Consulting Corporate Finance. [https://www.verginet.net/UserFiles/File/pusula_serisi/customs%20\(1\).pdf](https://www.verginet.net/UserFiles/File/pusula_serisi/customs%20(1).pdf)
- Deviren, N. (2003). *Yeni dış ticaret teorileri ve Türkiye-AB ülkeleri arasındaki endüstri içi ticaretin analizi* [Yüksek lisans tezi, İstanbul Üniversitesi,

Sosyal Bilimler Enstitüsü].

- DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü). (1998, 7 Ekim). *Trade policy reviews: Turkey – First press release, Secretariat and Government summaries* (Press Release No. PRESS/TPRB/83).
https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp083_e.htm
- DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü). (2003). Trade policy review: Turkey – Report by the Secretariat (WT/TPR/S/125).
https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s259_sum_e.pdf
- DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü). (2007). Trade policy review: Report by the Secretariat – Turkey (WT/TPR/S/192).
https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s192-00_e.doc
- DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü). (2012). Trade policy review: Report by the Secretariat – Turkey (WT/TPR/S/259).
https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s259-00_e.doc
- DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü). (2015). Trade policy review: Turkey – Report by the Secretariat (WT/TPR/S/331).
https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s331_sum_e.pdf
- DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü). (2023). Trade policy review report by the Secretariat: Turkey (WT/TPR/S/439).
https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/g439_e.pdf
- DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü). (2024). Trade policy review: Minutes of the meeting – Türkiye (WT/TPR/M/439).
<https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/SS/directdoc.aspx?filename=q:/WT/TPR/M439.pdf&Open=True>
- DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü). (2025, 7 Kasım). RTAs in force, including accessions. <https://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAListAccession.aspx>
- DB (Dünya Bankası). (2015). Turkey’s transitions: Integration, inclusion, institutions (Report No. 90509-TR). World Bank.
<https://documents1.worldbank.org/curated/en/507871468306558336/pdf/90509-v2-REVISED-P133570-PUBLIC-Box393190B.pdf>
- DB (Dünya Bankası). (2023). Turkey economic monitor, spring 2023: Inflation, exchange rates, and the path to stability.
<https://documents1.worldbank.org/curated/en/099458505312431939/pdf/IDU192f13edf11627147e918f3c10886dbf7d0f1.pdf>
- DB (Dünya Bankası). (2024, 18 Ağustos). World Development Indicators.

- <https://data.worldbank.org>
- DB (Dünya Bankası). (2025, 17 Aralık). World Development Indicators. <https://data.worldbank.org>
- Ekonomi Bakanlığı. (2012). 2023 Türkiye ihracat stratejisi ve eylem planı [2023 Turkey export strategy and action plan]. http://www.sp.gov.tr/upload/xSPTemelBelge/files/eLpp2+2023_ihracat_3_.pdf
- El Faith, A. (2015). The Arab Spring: Its origins, evolution and consequences... four years on. *Intellectual Discourse*, 23(1), 119–139.
- Ertürkmen, G. (2023). Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Ekonomik Büyümenin Tarım Sektörü Üzerine Etkisi: MIST Ülkeleri İçin Panel Veri Analizi. *Turkish Journal of Agricultural and Natural Sciences*, 10(2), 283-291. <https://doi.org/10.30910/turkjans.1219267>
- Ertürkmen, G. & Çelik, H., 2023 Ekonomik Büyüme, Ticari Dışa Açıklık ve Gıda Güvenliği İlişkisi: Akdeniz Havzası Ülkeleri İçin Ampirik Bir Analiz, *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 58(3), 1917-1929.
- Falk, R. (2012, 9 Şubat). Turkey’s foreign policy: Zero problems with neighbors revisited. *Foreign Policy Journal*. <https://www.foreignpolicyjournal.com/2012/02/09/turkeys-foreign-policy-zero-problems-with-neighbors-revisited/>
- Frankel, J. A., & Rose, A. K. (1998). The endogeneity of the optimum currency area criteria. *The Economic Journal*, 108(449), 1009–1025. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00323>
- GGM (Gümrükler Genel Müdürlüğü). (2025, 22 Ağustos). Gümrük yönetmeliği. https://www.gumruk.com.tr/files/gumruk_yonetmeliği.htm
- GGM (Gümrükler Genel Müdürlüğü). (2025, 15 Ekim). Ana sayfa. <https://ggm.ticaret.gov.tr>
- Greenaway, D., Hine, R., & Milner, C. (1995). Vertical and horizontal intra-industry trade: A cross industry analysis for the United Kingdom. *The Economic Journal*, 105(433), 1505–1518. <https://doi.org/10.2307/2235113>
- Groll, D. (2020). Monetary policy as an optimum currency area criterion.

- International Journal of Central Banking, 16(6), 331–371.
<https://www.ijcb.org/journal/v16n6/monetary-policy-optimum-currency-area-criterion>
- Günay, E., & Yildirim, S. (2024). Yenilenebilir Enerji Kapasitesi Bakımından Türkiye’nin Potansiyelinin Değerlendirilmesi. *Journal of Economics and Research*, 5(2), 61-72. <https://doi.org/10.53280/jer.1548701>
- Hettne, B., & Söderbaum, F. (1998). *The new regionalism approach*. Department of Peace and Development Research, Göteborg University. https://www.academia.edu/5747413/The_New_Regionalism_Approach
- HMB (Hazine ve Maliye Bakanlığı). (2025, 15 Ekim). Ana sayfa. <https://www.hmb.gov.tr>
- İşık, N., & Örnek, İ. (2016). Türkiye’de Organize Türev Piyasa İle Finansal Gelişimin Ekonomik Büyümeye Etkileri: Eş-Bütünleşme Ve Nedensellik Testleri. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(27), 23-42. <https://doi.org/10.17130/10.17130/ijmeb.2016.12.27.706>
- İGEME (İhracatı Geliştirme Merkezi). (2024, 22 Eylül). <https://www.igeme.com.tr/>
- İSO (İstanbul Ticaret Odası). (2021, Nisan). Gümrük mevzuatı ve uygulamaları el kitabı. Avrupa Komisyonu tarafından desteklenen Avrupa İşletmeler Ağı İstanbul Merkezi. <https://www.iso.org.tr/sites/1/upload/files/Gumruk-Mevzuati-ve-Uygulamalari-Kitabi-10474.pdf>
- Jeyarajah, S. (2020). A survey of the evolution of international trade theories. *IOSR Journal of Economics and Finance*, 10(6), 66–70. https://www.researchgate.net/publication/349040861_A_Survey_of_the_Evolution_of_International_Trade_Theories
- Jones, R. W., & Kierzkowski, H. (1988). The role of services in production and international trade: A theoretical framework. In R. C. Feenstra (Ed.), *The service sector in the modern economy* (pp. 31–53). University of Chicago Press. <https://www.researchgate.net/publication/24124542>
- Kar, M. & Günay, E. (2004). Finansal İstikrarın Temel Koşulları, Finans-Politik Ekonomik Yorumlar, 2004
- Kara, M. A., & Aksu, T. (2024). Savunma Sanayi Harcamalarının Ekonomik Büyümeye Katkısı: Türkiye Örneği. *Toplum Ekonomi ve Yönetim*

- Dergisi, 5(2), 225-244. <https://doi.org/10.58702/teyd.1338502>
- Kara, M. A., Aksu, T., & Tanış, Ş. (2024). Türkiye Ekonomisinde Tarım ve Sanayi İhraç Ürünlerinin Ekonomik Büyümeye Katkısı. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 23(2), 615-632. <https://doi.org/10.21547/jss.1383865>
- Kara, M. A., & Çiğerlioğlu, O. (2018). Türkiye Ekonomisinde Ulaşım Altyapısının Ekonomik Büyümeye Etkisi. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(2), 577-591. <https://doi.org/10.21547/jss.382949>
- Karagöz, K. (2016). Determining factors of Turkey’s export performance: An empirical analysis. *Procedia Economics and Finance*, 38, 446–457.
- Keesing, D. B. (1965). Labor skills and international trade: Evaluating many trade flows with a single measuring device. *The Review of Economics and Statistics*, 47(3), 287–294. <https://doi.org/10.2307/1927711>
- Kenen, P. B. (1969). The optimum currency area: An eclectic view. *The Economic Journal*, 79(316), 170–186. <https://doi.org/10.2307/2230064>
- Khan, M. (2014). The economic consequences of the Arab Spring. Rafik Hariri Center for the Middle East. https://www.files.ethz.ch/isn/177370/The_Economic_Consequences_of_the_Arab_Spring.pdf
- Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, 9(4), 469–479. <https://www.fpeckert.me/teaching/readings/KrugmanJIE79.pdf>
- Krugman, P. (2009). The increasing returns revolution in trade and geography. *The American Economic Review*, 99(3), 561–571. <https://doi.org/10.1257/aer.99.3.561>
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2018). *International economics: Theory and policy* (11th ed.). Pearson Education.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2022). *International economics: Theory and policy* (12th ed.). Pearson Education.
- Kunovac, D., Rodriguez Palenzuela, D., & Sun, Y. (2023). Measuring the optimum currency area properties of the euro area over its 20 years’ history (SUERF Policy Brief No. 520). SUERF – The European Money and Finance Forum. https://www.suerf.org/wp-content/uploads/2023/12/f_4ba9c14f067b39c0016c374831bc1393_61193_suerf.pdf

- Lam, T. (2015). A review of modern international trade theories. *American Journal of Economics, Finance and Management*, 1(6), 604–614. <https://tarjomefa.com/wp-content/uploads/2017/10/TarjomeFa-F332-English.pdf>
- Legamart. (2024, 2 Ekim). What is Turkey foreign trade policy? <https://legamart.com/articles/what-is-turkey-foreign-trade-policy/>
- Leontief, W. (1953). Domestic production and foreign trade; The American capital position re-examined. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 97(4), 332–349. <https://www.jstor.org/stable/3149288>
- Linder, S. B. (1961). An essay on trade and transformation [Doctoral dissertation, Stockholm School of Economics]. Almqvist & Wiksell. <https://research.hhs.se/esploro/outputs/doctoral/An-essay-on-trade-and-transformation/991001480523006056>
- Lipsey, R. G. (1960). The theory of customs unions: A general survey. *The Economic Journal*, 70(279), 496–513. <https://doi.org/10.2307/2228805>
- McKinnon, R. I. (1963). Optimum currency areas. *The American Economic Review*, 53(4), 717–725. <http://www.jstor.org/stable/1811021>
- MFA (Ministry of Foreign Affairs, Republic of Türkiye). (2024, 5 Ekim). Türkiye’s relations with the Arab countries. Ministry of Foreign Affairs, Republic of Türkiye. https://www.mfa.gov.tr/turkiye_s-relations-with-the-arab-countries.en.mfa
- Mundell, R. A. (1961). A theory of optimum currency areas. *The American Economic Review*, 51(4), 657–665. <https://www.aeaweb.org/aer/top20/51.4.657-665.pdf>
- Öncel, A., & Malik, A. (2015). The Arab Spring and its impact on the foreign trade of Turkey. *Bilgi Dergi*, (1), 17–36.
- Örnek, İ., & Uğur, B. (2016). Küresel Kriz Sürecinde Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ekonomilerde Para Politikaları. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(1), 209-235. <https://izlik.org/JA72JP32MH>
- Pomfret, R. (2005). Optimum currency area (OCA) theory (869–872). https://assets.press.princeton.edu/chapters/reinert/16article_pomfret_optimum.pdf

- Posner, M. V. (1961). International trade and technical change. Oxford Economic Papers, 13(3), 323–341. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.oep.a040877>
- Resmî Gazete. (1930). Türk parasının kıymetini koruma hakkı hakkında kanun (Kanun No. 1567). Resmî Gazete. <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.3.1567.pdf>
- Resmî Gazete. (1984, 5 Aralık). Dış Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun (Kanun No. 2976). Resmî Gazete, Sayı: 18603. <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.2976.pdf>
- Resmî Gazete. (1985). Serbest bölgeler kanunu. Resmî Gazete. <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.3218.pdf>
- Resmî Gazete. (2002, 12 Haziran). Özel Tüketim Vergisi Kanunu (Kanun No. 4760). Resmî Gazete, Sayı: 24783. <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=4760&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5>
- Resmî Gazete. (2003). Kaçakçılıkla mücadele kanunu (Kanun No. 4926). Resmî Gazete, 25173. <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/5.5.4926.pdf>
- Resmî Gazete. (2020, 31 Aralık). İthalat rejimi hakkında cumhurbaşkanlığı kararı (Karar No. 3350). Resmî Gazete, Sayı: 31351 (3. Mükerrer). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/12/20201231M3-1.pdf>
- Resmî Gazete. (2023). Dış ticarete teknik düzenlemeler yönetmeliği (Resmî Gazete Sayı: 32281, ss. 1–15). <https://resmigazete.gov.tr/eskiler/2023/08/20230816-1.htm>
- Resmî Gazete. (2025, 6 Mayıs). İhracat yönetmeliği (Yönetmelik Seri No: 32892). Resmî Gazete, Sayı: 32892. <https://ticaret.gov.tr/data/5b8706c313b8761450e18df3/%C4%B0hracat%20Y%C3%B6netmeli%C4%9Fi%20-%2006.05.2025.doc>
- Ricardo, D. (1817). *On the principles of political economy and taxation* (3rd ed.). John Murray. <https://www.econlib.org/library/Ricardo/ricP.html>
- Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. (2020). Yatırım Teşvik Belgelerine İlişkin Uygulama Yönetmeliği. <https://www.sanayi.gov.tr/mevzuat/diger/mc0403018201>
- Schultz, T. W. (1960). Investment in human capital. *American Economic Review*, 51(1), 1–17. <https://www.jstor.org/stable/1818907>

- Seyidoğlu, H. (2007). *Uluslararası iktisat: Teori, politika ve uygulama* (16. baskı). Güzem Yayıncılık.
https://www.academia.edu/40599265/Halil_Seyidoglu_Uluslararası_Iktisat
- Smith, A. (1904). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations* (E. Cannan, Ed.). Methuen & Co. (Original work published 1776).
https://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html?chapter_num=6#book-reader
- Spiridon, C. (2013). Trade theory: A review.
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2226296
- Statista (2024, 26 Ağustos). Turkey’s leading import partners from 2014 to 2023, by import value. <https://www.statista.com>
- Taş, S., Uğur, B., & Atılğan, D. (2020). Türkiye’nin G-20 Ülkelerine İhracatının Çekim Modeliyle İncelenmesi. *Journal of Economics and Research*, 1(1), 33-41. <https://izlik.org/JA27WZ46CS>
- TCTB (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı). (2023). Genelleştirilmiş tercihler sistemine ilişkin tebliğ (İthalat: 2023/6). *Resmî Gazete*, Sayı: 32281. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2023/08/20230816M3-6.pdf>
- TCTB (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı). (2024, 2 Ağustos). Ana sayfa. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati>
- TCTB (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı). (2025, 15 Ekim). Free trade agreements. <https://www.trade.gov.tr/free-trade-agreements>
- TCTB (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı). (2025, 19 Kasım). İhracat mevzuatı. <https://ticaret.gov.tr/ihracat/mevzuat>
- TCTB (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı). (2025, 20 Kasım). İthalat mevzuatı. <https://ticaret.gov.tr/ithalat/ithalat-mevzuati>
- TCMB (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası). (2025, 15 Ekim). Ana sayfa. <https://www.tcmb.gov.tr>
- TCTB (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı). (2025, 23 Aralık). Ana sayfa. <https://ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati>
- Tıraş, H. H., & Atılğan, D. (2025). Tasarruflar, Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Sanayi Üretim Endeksi İlişkisi: Türkiye Örneği. *İnönü Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(1), 390-412. <https://doi.org/10.54282/inijoss.1644071>

- Tıraş, H. H., Önder, F. & Polat, M. (2025). Seçilmiş Makroekonomik Göstergelerin Enflasyon Oranına Etkisi; Türkiye Örneği, *Journal of Social, Humanities and Administrative Sciences*, 11(6): 572-584. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17778572>
- Trade Map. (2024, 22 Ağustos). Trade statistics for international business development. <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- TradingEconomics. (2024, 22 Ağustos). Turkey exports by category. <https://tradingeconomics.com/turkey/exports-by-category>
- Türk Eximbank (Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.). (t.y.). Bankamız hakkında. <https://eximbank.gov.tr/tr/hakkimizda/kurumsal/bankamiz-hakkinda>
- TİM (Türkiye İhracatçıları Meclisi). (2024, 21 Eylül). Hakkımızda. <https://tim.org.tr/tr/hakkimizda>
- TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu). (2024, 27 Temmuz). Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) (2003=100). <https://data.tuik.gov.tr>
- TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu). (2024, 18 Ağustos). Türkiye’nin en önemli ihracat partnerleri [Veri seti]. <https://www.tuik.gov.tr>
- Uğur, B., & Taş, S. (2022). Doğrudan Yabancı Yatırım Girişlerinin İhracat Üzerine Etkileri: G-20 Üyesi Gelişmiş Ve Gelişmekte Olan Ekonomilerin Karşılaştırılması. *Journal of Economics and Research*, 3(1), 69-86. <https://doi.org/10.53280/jer.1022140>
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190–207. <http://bev.berkeley.edu/ipe/readings/International%20Investment%20and%20International%20Trade%20in%20the%20Product%20Cycle.pdf>
- Viner, J. (1950). The customs union issue. Carnegie Endowment for International Peace. https://books.google.com/books/about/The_Customs_Union_Issue.html?id=eHICAgAAQBAJ
- Vurgun, L., & Metin, F. (2013). Evaluation of the adequacy of the trade theories’ assumptions to explain the impact of NICs/regions on international trade. *Sosyoekonomi*, 20(20). <https://dergipark.org.tr/en/pub/sosyoekonomi/issue/21080/226966>
- Wieser, F. von. (1927). Social economics (A. F. Hinrichs, Çev.). *Adelphi Company*. (Orijinal çalışma 1914’te yayımlanmıştır).

https://cdn.mises.org/Social%20Economics_4.pdf

WITS (World Integrated Trade Solution, Dünya Bankası). (2024, 2 Ekim).

Turkey trade balance, exports and imports by country and region.

<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/TUR/Year/2021/TradeFlow/EXPIMP>

Yıldırım, M., & Örnek, İ. (2007). Enerjide Son Seçim: Nükleer Enerji.

Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 6(1), 32-44.

<https://izlik.org/JA99EN89EE>

Yılmaz, E. G. (2021). Foreign trade after the 1980s and effects of digitalization

on foreign trade. İçinde E. G. Yılmaz & H. N. Tekeli (Ed.), *Turkey's economy after 1980: From different perspectives* (ss. 97–118).

ResearchGate. <https://www.researchgate.net/publication/354749618>

EKLER

EK 1. Türkiye’nin MENA Bölgesi Ülkelerine İhraç Ettiği En Önemli Ürünler, (Trade Map, 22.08.2024, www.trademap.org).

N	Ürün kodu	Ürünler	Toplam (2004-2023)	Ortalama
	TOPLAM	Tüm ürünler	700.135.325,00	35.006.766,25
1	'72	Demir ve çelik	80.008.817,00	4.000.440,85
2	'71	Doğal veya kültür incileri, değerli veya yarı değerli taşlar, değerli metaller, kaplanmış metaller ...	75.843.210,00	3.792.160,50
3	'84	Nükleer reaktörler, kazanlar, makineler ve mekanik cihazlar; bunların parçaları	47.359.261,00	2.367.963,05
4	'27	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler; bitümlü maddeler; mineral ...	38.414.675,00	1.920.733,75
5	'85	Elektrikli makine ve cihazlar ile bunların aksam ve parçaları; ses kaydediciler ve çoğaltıcılar, televizyon ...	37.026.838,00	1.851.341,90
6	'87	Demiryolu veya tramvay vagonları dışındaki taşıtlar ve bunların aksam ve parçaları	35.260.130,00	1.763.006,50
7	'73	Demir veya çelikten eşyalar	30.261.484,00	1.513.074,20
8	'39	Plastikler ve bunlardan mamul eşyalar	29.456.048,00	1.472.802,40
9	'94	Mobilyalar; yatak takımları, şilteler, şilte destekleri, minderler ve benzeri doldurulmuş mobilyalar; ...	19.890.359,00	994.517,95
10	'62	Örme veya tığ işi olmayan giyim eşyası ve giyim aksesuarları	15.493.098,00	774.654,90
22	'44	Ahşap ve ahşaptan eşya; odun kömürü	7.331.234,00	366.561,70
23	'07	Yenilebilir sebzeler ve bazı kök ve yumrular	7.048.998,00	352.449,90
24	'02	Et ve yenilebilir sakatat	6.750.913,00	337.545,65
25	'24	Tütün ve mamul tütün yerine geçen ürünler; nikotin içersin ya da içermesin, ...	6.577.601,00	328.880,05
26	'96	Çeşitli mamul eşyalar	6.219.005,00	310.950,25
27	'40	Kauçuk ve bunlardan mamul eşyalar	6.095.096,00	304.754,80
28	'18	Kakao ve kakao müstahzarları	6.076.808,00	303.840,40
29	'55	Suni ve sentetik elyaflar	5.761.398,00	288.069,90
30	'34	Sabun, organik yüzey aktif maddeler, yıkama preparatları, yağlama preparatları, yapay ...	5.741.231,00	287.061,55
31	'52	Pamuk	5.668.602,00	283.430,10
32	'33	Uçucu yağlar ve resinoidler; parfümeri, kozmetik veya tuvalet müstahzarları	5.568.196,00	278.409,80
33	'20	Sebze, meyve, kuruyemiş veya bitkilerin diğer kısımlarının müstahzarları	5.305.314,00	265.265,70

EK 2. Türkiye’nin 2004-2023 Döneminde MENA Bölgesinden İthal Ettiği Ana Ürünler, (Trade Map, 22.08.2024, www.trademap.org).

N	Ürün Kodu	Ürünler	Toplam	Ortalama
		Tüm ürünler	250.719.349.000	12.535.967.450
1	'27	Mineral yakıtlar	139.263.340.000	6.963.167.000
2	'71	Kıymetli taşlar, kıymetli metaller, kaplanmış metaller ...	73.065.117.000	3.653.255.850
3	'39	Plastikler ve bunlardan mamul eşyalar	45.193.771.000	2.259.688.550
4	'29	Organik kimyasallar	14.148.371.000	707.418.550
5	'76	Alüminyum ve bunlardan mamul eşyalar	14.043.334.000	702.166.700
6	'72	Demir ve çelik	11.448.306.000	572.415.300
7	'31	Gübreler	10.711.399.000	535.569.950
8	'28	İnorganik kimyasallar; değerli metallerin, nadir toprak metallerinin organik veya inorganik bileşikleri, ...	7.964.867.000	398.243.350
9	'74	Bakır ve bunlardan mamul eşya	6.445.025.000	322.251.250
10	'87	Demiryolu veya tramvay vagonları dışındaki taşıtlar ve bunların aksam ve parçaları	3.847.243.000	192.362.150
11	'52	Pamuk	3.493.323.000	174.666.150

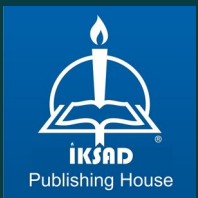
EK 3. 2004-2023 Dönemi Türkiye’nin MENA Bölgesi ile Ticareti Dengesi (Tüm Ürünler), (Trade Map, 22.08.2024, www.trademap.org).

Ürün Kodu	Ürünler	Balance	Ortalama
S	Tüm ürünler	337.092.311,00	16.854.615,55
1 '72	Demir ve çelik	78.522.677,00	3.926.133,85
2 '84	Nükleer reaktörler, kazanlar, makineler ve mekanik cihazlar; bunların parçaları	43.410.385,00	2.170.519,25
3 '85	Elektrikli makine ve cihazlar ile bunların aksam ve parçaları; ses kaydediciler ve çoğaltıcılar, televizyon ...	35.309.546,00	1.765.477,30
4 '87	Demiryolu veya tramvay vagonları dışındaki taşıtlar ve bunların aksam ve parçaları	30.184.545,00	1.509.227,25
5 '73	Demir veya çelikten eşyalar	28.603.791,00	1.430.189,55
6 '94	Mobilyalar; yatak takımları, şilteler, şilte destekleri, minderler ve benzeri doldurulmuş mobilyalar; ...	20.713.086,00	1.035.654,30
7 '15	Hayvansal, bitkisel veya mikrobiyal katı ve sıvı yağlar ve bunların bölünme ürünleri; hazırlanmış yenilebilir katı yağlar; ...	14.731.480,00	736.574,00
8 '62	Örme veya tığ işi olmayan giyim eşyaları ve giyim aksesuarları	14.601.777,00	730.088,85
9 '57	Halılar ve diğer tekstil zemin kaplamaları	13.856.106,00	692.805,30
10 '19	Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları; pastacılık ürünleri	13.773.364,00	688.668,20
11 '61	Örme veya tığ işi giyim eşyaları ve giyim aksesuarları	13.721.930,00	686.096,50
12 '11	Değirmencilik endüstrisi ürünleri; malt; nişastalar; inülin; buğday gluteni	13.414.581,00	670.729,05
13 '08	Yenilebilir meyve ve kuruyemişler; narenciye veya kavun kabuğu	9.012.331,00	450.616,55
14 '04	Süt ürünleri; kuş yumurtaları; doğal bal; başka yerde sınıflandırılmamış hayvansal menşeli yenilebilir ürünler ...	8.382.512,00	419.125,60
15 '68	Taş, alçı, çimento, asbest, mika veya benzeri malzemelerden yapılmış eşyalar	7.871.752,00	393.587,60
16 '48	Kağıt ve mukavva; kağıt hamurundan, kağıttan veya mukavvadadan eşya	7.767.807,00	388.390,35
17 '44	Ahşap ve ahşaptan eşya; odun kömürü	7.047.623,00	352.381,15
18 '02	Et ve yenilebilir sakatat	6.881.369,00	344.068,45
19 '24	Tütün ve mamul tütün yerine geçen ürünler; nikotin içersin ya da içermesin, ...	6.818.318,00	340.915,90
20 '07	Yenilebilir sebzeler ve bazı kök ve yumrular	6.447.186,00	322.359,30

45	'93	Silahlar ve mühimmat; bunların parçaları ve aksesuarları	2.159.973,00	107.998,65
46	'90	Optik, fotoğrafik, sinematografik, ölçme, kontrol, hassas, tıbbi veya cerrahi ...	1.975.142,00	98.757,10
47	'58	Özel dokuma kumaşlar; tuftedilmiş tekstil kumaşları; danteller; duvar halıları; süslemeler; nakışlar	1.887.470,00	94.373,50
48	'89	Gemiler, tekneler ve yüzen yapılar	1.859.304,00	92.965,20
49	'56	Vatka, keçe ve dokusuz yüzeyler; özel iplikler; sicim, kordonlar, halatlar ve kablolar ve bunların eşyaları	1.711.176,00	85.558,80
50	'99	Başka yerde belirtilmeyen mallar	1.671.500,00	83.575,00
51	'35	Albüminoidal maddeler; modifiye nişastalar; tutkallar; enzimler	1.416.973,00	70.848,65
52	'88	Uçaklar, uzay araçları ve bunların parçaları	1.402.504,00	70.125,20
53	'03	Balıklar ve kabuklular, yumuşakçalar ve diğer su omurgasızları	1.039.994,00	51.999,70
54	'16	Et, balık, kabuklular, yumuşakçalar veya diğer su omurgasızlarının müstahzarları veya ...	826.947,00	41.347,35
55	'26	Cevherler, cüruf ve kül	675.334,00	33.766,70
56	'42	Deriden eşya; saraciye eşyası ve koşum takımı; seyahat eşyası, el çantaları ve benzeri kaplar; ...	587.843,00	29.392,15
57	'59	Emprenye edilmiş, kaplanmış, kaplanmış veya lamine edilmiş tekstil kumaşları; uygun türde tekstil ürünleri ...	544.529,00	27.226,45
58	'01	Canlı hayvanlar	538.712,00	26.935,60
59	'82	Ana metalden aletler, aletler, çatal, kaşık ve çatallar; bunların ana metalden parçaları	536.581,00	26.829,05
60	'95	Oyuncaklar, oyunlar ve spor malzemeleri; bunların aksam ve parçaları	527.357,00	26.367,85
61	'49	Basılı kitaplar, gazeteler, resimler ve basım sanayinin diğer ürünleri; el yazmaları, ...	297.173,00	14.858,65
62	'86	Demiryolu veya tramvay lokomotifleri, vagonları ve bunların parçaları; demiryolu veya tramvay hattı demirbaşları ...	251.137,00	12.556,85
63	'12	Yağlı tohumlar ve yağlı meyveler; muhtelif tahıllar, tohumlar ve meyveler; sınai veya tıbbi ...	198.856,00	9.942,80
64	'51	Yün, ince veya kaba hayvan kılı; at kılı ipliği ve dokuma kumaş	163.062,00	8.153,10
65	'75	Nikel ve bunlardan mamul eşyalar	148.428,00	7.421,40
66	'65	Başlıklar ve bunların parçaları	136.803,00	6.840,15
67	'09	Kahve, çay, maté ve baharatlar	135.852,00	6.792,60

68	'91	Saatler ve saatler ve bunların parçaları	135.645,00	6.782,25
69	'06	Canlı ağaçlar ve diğer bitkiler; soğanlar, kökler ve benzerleri; kesme çiçekler ve süs yaprakları	118.711,00	5.935,55
70	'37	Fotoğrafik veya sinematografik ürünler	94.762,00	4.738,10
71	'80	Kalay ve bunlardan mamul eşyalar	77.749,00	3.887,45
72	'36	Patlayıcılar; piroteknik ürünler; kibritler; piroforik alaşımlar; belirli yanıcı müstahzarlar	76.562,00	3.828,10
73	'53	Diğer bitkisel tekstil lifleri; kağıt ipliği ve kağıt ipliğinden dokunmuş mensucat	66.817,00	3.340,85
74	'43	Kürkler ve suni kürkleri; bunların imalatı	65.463,00	3.273,15
75	'14	Bitkisel örgü malzemeleri; başka yerde belirtilmeyen veya yer almayan bitkisel ürünler	44.522,00	2.226,10
76	'66	Şemsiyeler, güneş şemsiyeleri, bastonlar, koltuk değnekleri, kırbaçlar, binicilik mahsulleri ve bunların parçaları	26.350,00	1.317,50
77	'67	Hazırlanmış kuş tüyü ve kuş tüyünden veya kuş tüyünden yapılmış eşyalar; yapay çiçekler; eşyalar ...	21.089,00	1.054,45
78	'50	İpek	17.807,00	890,35
79	'81	Diğer baz metaller; sermetler; bunların eşyaları	17.361,00	868,05
80	'92	Müzik aletleri; bu tür eşyaların parçaları ve aksesuarları	12.279,00	613,95
81	'46	Hasır, esparto veya diğer örgü malzemelerinden imalatlar; sepet ve hasır işleri	7.150,00	357,50
82	'97	Sanat eserleri, koleksiyon parçaları ve antikalar	5.638,00	281,90
83	'45	Mantar ve mantardan eşya	4.314,00	215,70
84	'13	Lac; sakızlar, reçineler ve diğer bitkisel özler ve özütler	-	-
85	'47	Odun veya diğer lifli selülozik malzemeden kağıt hamuru; geri kazanılmış (atık ve hurda) kağıt veya ...	26.154,00	1.307,70
86	'05	Başka yerde belirtilmeyen veya yer almayan hayvansal ürünler	-	-
87	'41	Ham postlar ve deriler (kürkler hariç) ve köseleler	62.818,00	3.140,90
88	'78	Kurşun ve ürünleri	-	-
89	'79	Çinko ve bunlardan mamul eşyalar	73.578,00	3.678,90
90	'74	Bakır ve bunlardan mamul eşya	-	-
			2.050.228,00	102.511,40
			-	-
			2.802.269,00	140.113,45

91	'28	İnorganik kimyasallar; değerli metallerin, nadir toprak metallerinin organik veya inorganik bileşikleri, ...	- 3.164.746,00	- 158.237,30
92	'31	Gübreler	- 6.442.756,00	- 322.137,80
93	'71	Doğal veya kültür incileri, kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, kaplanmış metaller ...	- 7.490.566,00	- 374.528,30
94	'76	Alüminyum ve bunlardan mamul eşyalar	- 9.375.598,00	- 468.779,90
95	'29	Organik kimyasallar	- 12.227.736,00	- 611.386,80
96	'39	Plastikler ve bunlardan mamul eşyalar	- 14.027.210,00	- 701.360,50
97	'27	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler; bitümlü maddeler; mineral ...	- 100.848.665,00	- 5.042.433,25



ISBN: 978-625-378-598-7