

## Türkiye'nin Eksik Dış Ticareti, Ticari Potansiyeli ve Yeni Fırsatlar

Engin SORHUN<sup>1</sup>

Öz

*Bu çalışma Türkiye'nin yoğun olarak dış ticaret yaptığı yedi coğrafi bölge ile potansiyel dış ticaretini belirlemeyi ve bu potansiyelin ne kadarını kullanabildiğini ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır. Ana bulgular şu şekildedir: Bir taraftan, temel Çekim Denklemi (Gravity Equation) tahminlenmek suretiyle, ikili dış ticaret hacmindeki bir değişimin temel olarak ülkelerin milli gelirlerine ve ülkelerin arasındaki mesafeye bağlı olduğu, beklendiği gibi, teyit edilmiştir. Buna rağmen, önceki çalışmaların bulgularının aksine sınır komşuluğunun Türkiye'nin komşularıyla ticaretine pozitif etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Diğer taraftan, Türkiye'nin dış ticaret ortaklarıyla potansiyelinin altında ticaret yaptığı ortaya çıkmıştır. Eğer Türkiye 1992-2012 döneminde ticaret potansiyelini tam olarak değerlendirseydi her yıl ortalama 65,9 milyar dolar daha fazla ihracat ve 42,9 milyar \$ daha fazla ithalat yapmış olurdu. Avrupa Birliği (AB) en önemli ticari ortağı olmasına rağmen Türkiye'nin AB ile mevcut ticareti AB ile potansiyel ticaretine çok yakındır. Buna karşın, Türkiye'nin, özellikle Afrika ve Ortadoğu gibi diğer bölgeler ile mevcut ve potansiyel ticaret seviyeleri arasında büyük açık vardır. Türk dış ticaret sektörü için alternatif bölgelerde yeni fırsatlar ortaya çıkaran bu durum Türkiye'nin dış pazar çeşitlendirme politikası üzerine etki etmesi beklenebilir.*

**Anahtar Kelimeler:** Ticaret Potansiyeli, Eksik Dış Ticaret, Çekim Denklemi, AB, Akdeniz, Ortadoğu, Afrika, KEİ, Orta Asya Ülkeleri, Türkiye

**JEL Sınırlandırma Kodları:** F10, F14, F17

### Turkey's Missing Trade, Potential Trade and New Opportunities

Abstract

*This study aims to determine the potential trade of Turkey with seven geographical regions with which she intensively trades and reveals how much of this potential she uses. The main findings are as follows: On the one hand, while estimating a basic gravity equation it is confirmed that a change in the bilateral trade volume essentially depends on countries' national income and distance between countries as expected. Nevertheless, contrary to previous studies' findings, it is observed that border neighbourhood has a positive effect on the trade of Turkey with her neighbour countries. On the other hand, it is revealed that Turkey under-trades with her trade partners. If Turkey had fully used her trade potential during 1995-2013 period, she would have effectuated \$ 65,9 billion more export and \$ 42,9 billion more imports.*

*Although the European Union (EU) is still her most important trade partner, the actual trade of Turkey with the EU is very close to her potential trade with the EU. On the contrary, there is a great gap between actual and potential trade levels of Turkey with the other regions, especially Africa and Middle East. This situation that emerged new opportunities for Turkish trade sector can be expected to have impact on the foreign trade market diversification policy of Turkey.*

**Keywords:** Whistleblowing, Ethical Climate, Egoistic Ethical Climate, Benevolent Ethical Climate, Principled Ethical Climate

**JEL Classification Codes:** F10, F14, F17

<sup>1</sup> Yar.Doç.Dr., Bureau of Theoretical and Applied , Economics İşletme Bölümü /İİBF, Université de Strasbourg , Doğuş Üniversitesi, esorhun@dogus.edu.tr

## 1. GİRİŞ

Ülkeler arasındaki dış ticaretin pozitif olarak ülkelerin milli gelir seviyelerine ve negatif olarak da ülkeler arasındaki uzaklığa bağlı olduğu fikrine dayanan çekim denklemi (gravity equation) ekonomi literatüründe en çok uygulanan ve en tanınmış ekonometri modellerinden birisidir. Aslında çekim analizinin arkasında yatan fikir insanların birbirleri ile etkileşimini ele alan *sosyal fizik* yaklaşımına kadar gitmektedir. Bu yaklaşımın ilk uygulamaları göç akışını, ülkelerin bölgelerin ya da şehirlerin büyüklüklerini ve bunların aralarındaki uzaklık ile ilişkilerini açıklamak için yapılmıştır (Ravenstein, 1885; Young, 1924). Hatta 1947’de Princeton Üniversitesi astronomlarından James Q. Stewart iki yerleşim arasındaki karşılıklı etkileşimi (interaction) inceleyen bir “demografik çekim” modeli geliştirmiştir. Bu fikir daha sonraları bir merkez-çevre şehir sistemindeki tüketici davranışlarını (Reilly, 1931), ihracat ve ithalat akışlarının partner ülkelerin ekonomik büyüklükleri ile orantılı olduğu uluslararası ticareti (Tinbergen, 1962; Pöyhönen, 1963; Linneman, 1966) aydınlatmak için kullanılmıştır. Çekim denklemi için, eksik rekabet ve ticaret maliyetlerine dayalı sağlam bir teorik temel getirecek pek çok girişim olmuştur (Anderson, 1979; Bergstrand, 1985, 1989, 1990; Harrigan, 1994, 1995). Başlangıçta bir takım teorik problemler çıkaran çekim denkleminin, daha sonradan M. Spence, A.K. Dixit, J.E. Stiglitz, P. Krugman, E. Helpman gibi “Yeni Ticaret Teorisi”ne (New Trade Theory)<sup>2</sup> kapı aralayan iktisatçıların çalışmaları ile yakın bir bağ kurduğu görülür. “Bu yaklaşımın avantajı iyi çalışan ampirik bir modele mikro ekonomik temel getirmiş olmasıdır” (Combes et al, 2006). Bugünlerde coğrafi ekonomi yaklaşımının çekim denklemi için kolay bir teorik temel sağladığı düşünülmektedir. “Çekim

---

<sup>2</sup> Ve sonrasında da “Yeni Coğrafi Ekonomi” (New Geographical Economics) diye bilinen yaklaşıma kapı aralamıştır.

modeli, gümrük birliği, döviz mübadele sistemleri, etnik, dil, kültürel v.b. bağlar ve uluslararası sınırlar gibi olguların uluslararası ticarete temel etkilerini ortaya çıkarmak için yaygın bir şekilde kullanılmıştır” (Anderson ve van Wincoop, 2001).

Uluslararası ticaret açısından çekim modeli ticari partnerler arasındaki potansiyel ticaretin ölçülmesi ve bu potansiyelin hangi faktörlerle artırılabilceği hususunda fikir vermektedir. Coğrafi ekonomi literatürünün bir parçası olan çekim modelini Türkiye'nin ticari partnerleri ile arasındaki “doğal” ve “potansiyel” ticaret hacimlerinin ölçülmesinde kullanarak mevcut ticaret hacmi ile olması gereken ticaret hacmi arasında bir mukayese yapılabilir. Bu ölçüm tekniğinin farklı uygulamaları bazı incelemelerde yer almış, partner ülkeler arasındaki ticaretin genişletilmesi ve aralarındaki ticaret potansiyellerinin ölçülmesi için yapılan araştırmalara konu olmuştur. Özellikle ülkelere özgü analizler bu amaç doğrultusunda gerçekleştirilmiştir: Martin ve Gual (1994) İspanya'nın Avrupa Birliği (AB) ile ticaret potansiyeli için, Chionis et all (2002) Yunanistan'ın Balkan ülkeleri ile ticaret potansiyeli için, Brülharn ve Kelly (1999) da İrlanda'nın Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ile ticaret potansiyelleri için çekim modelini uygulamışlardır. Değer (2003) ve Sorhun (2006) ise Türkiye'nin Gümrük Birliği anlaşmasını AB'ye yeni giren ülkeleri de içine alacak şekilde genişletmesinin Türkiye ile söz konusu ülkeler arasındaki ticareti ne şekilde etkileyeceğini incelemek için çekim modelinden yararlanmışlardır.

Deniz ve kara yollarının yanı sıra coğrafi konumunun pek çok coğrafi bölge ile ve ticari partnerleri ile rahatlıkla ulaşım kanalları kurmaya imkân vermesine rağmen tarihi süreç içinde ticari faaliyetlerini daha çok Avrupa ülkeleri ile yoğunlaştırmış bulunan Türkiye'nin diğer ticari partnerlerini de içine alarak yapılacak bir araştırma Türkiye'nin farklı coğrafi bölgelerdeki partnerleri ile ticari potansiyelini ne kadar kullanabildiğine dair bir fikir

vermesi açısından faydalı olacaktır. Ayrıca, *gerçekleştirilen ticaret* ile *potansiyel ticaret* arasındaki farkın belirlenmesi dış ticaret politikalarının ve uluslararası ticari oryantasyonun tek bölgeli ticari yoğunlaşmadan çok partnerli ticari odaklanmaya geçişte de politika yapıcılarının projeksiyonlarına ışık tutacağı düşünülmektedir. Bu konuda dış ticaret politikalarındaki stratejik dönüşümü destekleyici teknik ve bilimsel analizler oldukça yetersizdir. Bu çalışma bu çerçevede ortaya çıkan akademik boşluğu doldurmayı amaçlamaktadır.

Bu çerçevede, ikinci bölümde çekim modeli (gravity equation) hakkında bir değerlendirme yapıldıktan sonra araştırmaya konu olacak ekonometri modelinin geliştirilmesi ve sunumu yapılacaktır. Üçüncü bölümde ise, tahminlemesi (estimation) yapılmış çekim modelinin sonuçları değerlendirilecektir. Dördüncü bölümde de Türkiye'nin ticari partnerleri ile olan (aktüel) ve olması gereken (potansiyel) dış ticaret hacimleri ile ilgili analizler sunulacaktır. Son olarak beşinci bölümde çalışmanın sonuçları ve buna bağlı olarak yapılan tespitler yer alacaktır.

## 2. ÇEKİM MODELİ

Çekim denklemi (gravity equation), uluslararası ticaret akışını analiz etmek için en çok kullanılan model olmuştur. Bu modelin hem ana fikri hem de adı<sup>3</sup> Newton'un fizikteki yerçekimi (gravity) teorisinden gelmektedir: Daha büyük kütleyle sahip iki fiziki madde arasındaki çekim, kütleleri daha küçük olan iki fiziki madde arasındaki çekimden daha büyüktür. Bununla birlikte, maddeler birbirilerinden uzaklaştıkça aralarındaki çekim de

---

<sup>3</sup> İngilizcede “gravity” fizik biliminden gelen manası ile “yerçekimi”, ve genel manası ile de “çekim” olarak Türkçeye çevrilmektedir. Biz burada “Gravity Equation” ifadesini uluslararası ticaret teorisindeki manası ile “çekim denklemi”, “çekim modeli”, “çekim analizi” gibi isimlerle belirtiyoruz. Çünkü fizikteki manası ile “yerçekimi denklemi” olarak ifade edersek zaten Türkçeye çevrildiğinde zor anlaşılabilir bir kavramı başka bir kavramla karıştırılmasına sebep olmuş oluruz.

azalmaktadır. Uluslararası ticaret teorisindeki çekim modeli açısından yorumlayacak olursak, “fiziki maddeler” ihracat ve ithalat yapan ülkelere, “kütleleri” bu ülkelerin ekonomik büyüklüklerine tekabül etmektedir. En basit şekli ile çekim denklemi, iki ülke arasındaki karşılıklı ticaretin bu ülkelerin ekonomik büyüklükleri ile orantılı olduğunu ifade etmektedir. Bunun yanı sıra iki ülke arasındaki mesafe ya da uzaklık, transport maliyetleri ve teslimde gecikme, tarife engelleri, sınır kontrolleri gibi ticareti olumsuz etkileyen unsurları da ihtiva ettiğinden, ticareti engelleyen bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Yani, mesafe artığında, aynen fiziki maddelerde olduğu gibi, ülkeler de işlem maliyetlerini göz önünde bulundurarak bir birleriyle daha az ticaret yapma eğiliminde olurlar.

Çekim modeli yaklaşımında uluslararası ticaret bir referans ülkeler gurubu için çeşitli belirleyici faktörlerin bir fonksiyonu olarak tahminlenmektedir. Çekim denklemini tahminlemek (estimate) için kullanılan temel değişkenler: (i) ihracat ve ithalat yapan ülkelerin gelir parametreleri (GSMH, GSYİH, kişi başına gelir, SAGP v.b.); (ii) transport ve işlem maliyeti (mesafe) ve kültür, dil, politika gibi dış ticaret ilişkisini etkileyen diğer faktörlerle ilgili değişkenlerdir. Buna göre yüksek milli gelirin ticareti artırması; buna karşın artan mesafenin ise ticareti azaltması beklenir.

Yukarıdaki açıklamaların ışığında çekim denklemi aşağıdaki şekilde yazılır:

$$\ln M_{ij,t} = \beta_0 SABIT + \beta_1 \ln Y_{i,t} + \beta_2 \ln Y_{j,t} - \beta_3 \ln MESAFE_{ij,t} + \varepsilon_{ij} \quad (1A)$$

Açıklayacak olursak, i ülkesinin j ülkesinden t yılında yaptığı ithalat pozitif olarak bu ülkelerin milli gelir seviyelerine ve negatif olarak da iki ülke arasındaki mesafeye bağlıdır. Analizde milli gelir göstergesi (Y) olarak

Amerikan doları cinsinden reel GSYİH alınmıştır<sup>4</sup>. Ayrıca zaman faktörünü göz önüne alarak iki ülke arasındaki mesafe her yıl için GSYİH ile ağırlıklı olarak hesaplanmış uzaklığı *MESAFE* değişkeni olarak tahminimizde kullanıldı. Tahminlenecek denklemdeki  $\varepsilon$  ise hata ifadesidir. Ekonometrik tahminleme metodu açısından ise, terimler *logaritmik-doğrusal* formatta yazılmıştır. Aynı çekim denklemini ihracat açısından da aşağıdaki gibi yazılır:

$$\ln X_{ij,t} = \beta_0 SABIT + \beta_1 \ln Y_{i,t} + \beta_2 \ln Y_{j,t} - \beta_3 \ln MESAFE_{ij,t} + \varepsilon_{ij} \quad (1B)$$

Yukarıda zikredilen milli gelir ve mesafe değişkenleri, temel ve basit çekim denkleminin ana unsurlarını göstermektedir. Fakat, zaman içinde literatürdeki gelişmeler, çekim modelinin ana eksenine ek olarak, farklı değişkenlerin eklenerek test edilmesine yol açmıştır. Çalışmanın kapsamı, çekim modeli literatürüne yapılan katkıların tümüne yer vermeye izin vermeyeceğinden, modelin ana eksinini “sınır etkisini” (*Border Effect*) de ekleyerek tamamlamak doğru olur. İlk defa McCallum (1995) tarafından, bir ülkenin sınırları içindeki bölgeler arası ticaretin, sınır ötesi komşuları ile ticaretinden daha yüksek olduğu ileri sürülmüş ve Kanada’nın eyaletleri arasındaki iç-ticaret akışı Kanada’nın Amerika Birleşik Devletleri ile ticaret akışı üzerinden test edilmiştir. “Sınır etkisi, farklı bölgeler ya da ülkeler arasındaki ticarete meydana gelen ek bir azalma olarak tanımlanabilir, sadece ekonomik büyüklük ve farklı bölgeler ya da ilgili ülkeler arasındaki mesafe ile açıklanabilenin altında ya da üstünde olabilir. Bu sınır etkisinin bölgelerarası ve sınır ötesi ticarete, teorik olarak mevcut olmaması gerekir. Bununla birlikte ampirik çalışmalar, sınır etkisinin tabii bir şekilde var olduğu ve anlamlı olduğu konusunda hem fikirdirler. Sınır etkisi, mesafenin

---

<sup>4</sup> Pollak (1996) tarafından tavsiye edildiği ve Feenstra (1998) tarafından uygulandığı üzere partner ülkelerin GSYİH’ları potansiyel yanlış tanımlamadan (misspecification) kaçınmak için tercih edilmiştir.

ticaret akışı üzerindeki etkisinin, gerçek değerinin altında tahminlenmiş olmasından kaynaklanmış olabilir” Lopes (2003). Buna karşın Head ve Mayer (2002), Feenstra (2003) gibi yazarlar, McCallum’un çalışmasındaki tahminlenen değerlerin abartılı olduğunu ifade etmişler ve Sınır Etkisi’nin yanlış ölçüm sonucu şişirildiğini yaptıkları testlerle ortaya koymuşlardır. Bu çalışmanın problematiği açısından, sınır komşusu olmanın Türkiye’nin tanımlanmış bölgelerdeki diğer ticari partnerleri ile ticaret akışına göre ne tür avantaj/dezavantajlar sağladığını ortaya çıkarmak için sınır etkisi (border effect) modele eklenecektir. Böylece tahmin edilecek denklem aşağıdaki şekli alır:

$$\ln M_{ij,t} = \beta_0 SABIT + \beta_1 \ln Y_{i,t} + \beta_2 \ln Y_{j,t} - \beta_3 \ln MESAFE_{ij,t} + \beta_4 SINIR_{ij,t} + \varepsilon \quad (2A)$$

$$\ln X_{ij,t} = \beta_0 SABIT + \beta_1 \ln Y_{i,t} + \beta_2 \ln Y_{j,t} - \beta_3 \ln MESAFE_{ij,t} + \beta_4 SINIR_{ij,t} + \varepsilon \quad (2B)$$

Burada *SINIR* değişkeni bir kukla (dummy) değişken olup eğer söz konusu ticari partner Türkiye’nin sınır komşusu ise 1, değil ise 0 değerini almaktadır.

Modelin ana hatları ortaya konulduktan sonra, çalışmanın odak noktasına ulaşılmış olur. Türkiye’nin ticari partnerlerini (Türkiye’ye göre) buldukları coğrafi bölgeleri temel alarak gruplandırılacaktır. Buna göre Türkiye’nin dış ticaret bölgeleri: 15 Avrupa Birliği Ülkesi (AB-15), AB’ye son iki genişlemede dâhil olan Ülkeler (AB-Yeni Üyeler), Akdeniz Ülkeleri, Ortadoğu Ülkeleri, Afrika Ülkeleri, Karadeniz Ekonomik İşbirliği Ülkeleri (KEİ), Orta Asya Ülkeleri. Bu grupların içinde yer alan ülkeler Ek-1’de verilmiştir. Bunun dışında, söz konusu coğrafi bölgelerde bulunmasına rağmen, örneklemin dışında tutulan ülkelerde mevcuttur. Bu durum, bir ülkenin Türkiye ile yaptığı ticaretin istatistiklere yansımaya kadar

önemsiz olması veya Kıbrıs'ın ikili siyasi yapısının gerekli istatistikî verileri elde etmeyi imkânsız kılması gibi teknik nedenden olduğu gibi; mesela savaşın Irak ile dış ticaretin tabii seyrini bozması veya Ermenistan ile sınırların kapalı olması gibi siyasi nedenlerden de olmaktadır.

Her ülke gurubu için bir kukla (dummy) değişkenin modele eklenmesiyle tahmin edilecek ekonometrik model son şeklini alır:

$$\begin{aligned} \ln M_{ij,t} = & \beta_0 SABIT + \beta_1 \ln Y_{i,t} + \beta_2 \ln Y_{j,t} - \beta_3 \ln MESAFE_{ij,t} + \\ & \beta_4 SINIR_{ij} + \beta_5 AB - 15 + \beta_6 AB - Y\ddot{U} + \beta_7 AKDENİZ + \\ & \beta_8 ORTADOĞU + \beta_9 AFRİKA + \beta_{10} KEİ + \beta_{11} ORTAASYA + \varepsilon_{ij} \end{aligned} \quad (3A)$$

$$\begin{aligned} \ln X_{ij,t} = & \beta_0 SABIT + \beta_1 \ln Y_{i,t} + \beta_2 \ln Y_{j,t} - \beta_3 \ln MESAFE_{ij,t} + \\ & \beta_4 SINIR_{ij,t} + \beta_5 AB - 15 + \beta_6 AB - Y\ddot{U} + \beta_7 AKDENİZ + \\ & \beta_8 ORTADOĞU + \beta_9 AFRİKA + \beta_{10} KEİ + \beta_{11} ORTAASYA + \varepsilon_{ij} \end{aligned} \quad (3B)$$

### 3. TAHMİNLEME SONUÇLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Sonuçlara geçmeden önce verilerin içeriği ile ilgili bazı açıklamaları yapmak faydalı olacaktır. Tahminlemede 1995-2012 dönemini kapsayan panel veri seti kullanılmıştır<sup>5</sup>. Tüm ülkeleri kapsayan veri seti 1995'den sonrası için bulunmaktadır. Bu tarihten önceki veri seti bazı ülkelerle ilgili dış ticaret değerlerini vermemektedir. Tahminleyici (estimator) olarak, literatürde dış ticaret potansiyelinin hesaplanmasında yoğun olarak kullanılan OLS metodu kullanılmıştır. Analizde, örnekleme dâhil edilen ülkelerin Türkiye ile dış ticaretlerinde sadece ve sadece mal mübadelesi göz önünde tutulmuştur. Ayrıca petrol ve doğal gaz gibi fiyat oynaklığı

---

<sup>5</sup> Gerek Küresel Kriz'in etkisini gerekse Arap Baharı sonrasında ortaya çıkan olağan üstü durumun yarattığı 2008 yılı sonrasındaki etkiler kukla değişkenlerle modele entegre edilmiştir. Küresel Kriz için 2008-2012 dönemine kukla değişkeni kullanılmıştır. Ayrıca 2008 yılından sonraki dönemde iç ayaklanmalarla sarsılan Tunus, Libya, Mısır, Yemen ve Suriye için de kukla değişkenler kullanılmıştır.



(volatility) yüksek mal gurupları araştırmanın dışında tutulmuştur. Tüm veriler ABD doları cinsinden hesaplanmıştır. TÜİK dış ticaret verileri kullanarak tahminlemedeki değişkenler oluşturulmuştur. Ayrıca iki ülke arasındaki mesafeyi ölçmek için Byers (1997) tarafından hazırlanan “*Great Circle Distance Calculated between Points on Earth Given Latitudes and Longitudes*” (Verilen Enlem ve Boylamda Yeryüzündeki Noktalar arasında Hesaplanmış Büyük Daire Mesafesi) isimli program kullanılmıştır.

3A ve 3B modelleri, Türkiye ile partnerleri arasındaki 1995 ila 2012 yıllarını kapsayan dönemde meydana gelen ticaret akışı için tahminlenmiştir. Yatay Kesit Zaman Serisi (Cross-sectional Time Series) yöntemi ile zaman uzunluğu  $t=17$ , vaka (case) sayısı<sup>6</sup>  $n=78$  olarak tahminleme yapılmış, gözlem sayısı  $N= 1326$  olmuştur. Tahminleme hem ihracat hem de ithalat açısından yapılmıştır. Değişkenlerin tahminlenen katsayıları,  $t$ -istatistikleri ile beraber Tablo 1’de sunulmuştur. Her bir tahminleme için sıfır hipotez reddedilmiştir ( $F > F_{\alpha=0,05}$ ). Buna göre tahminlemenin anlamlılık derecesi için yapılan F-testine göre modellerin %95 güven düzeyinde (0,05 hata payı ile) test istatistiği anlamlıdır. Doğrusal panel veri modellerinin varsayımları dikkate alındığında otokorelasyon ve heteroskedastisite (değişen varyans) olup olmadığı incelemiştir. Testler otokorelasyon ve heteroskedastisite olmadığı varsayımını teyit etmiştir<sup>7</sup>. Ayrıca, ihracat için yapılan tahminleme, örnek gurubunun %88’i için geçerli iken, bu durum ithalat için yapılan tahminlemede %91’dir.

---

<sup>6</sup> Örnekteki 15 ülke aynı zamanda iki coğrafi bölgede bulunmakta ve 1 ülkede üç coğrafi bölgede yer almaktadır. Onun dışındaki 64 ülke ise sadece tek bir bölgede yer almaktadır.

<sup>7</sup> Korelasyon matrisinde köşegen elemanların 1, birim içi zamana göre korelasyonu gösteren diğer elemanların ise 0 olduğu gözlemlenmiştir. Durbin-Watson istatistik testine göre hata terimlerinin otokorele değildirler. Bunun yanında, hata terimlerinin sabit varyansa sahip olduğu varsayımı (homokedastisite) White istatistik testi ile teyit edilmiştir. Sıfır hipotez ( $H_0$ =homokedastisite) reddedilmediğinden hata terimlerinin heterokedastik olmadıkları kabul edilmiştir.

Tablo 1: Tahminleme Sonuçları

Açıklayıcı Değişkenler	İhracat İçin Tahminleme Sonuçları	İthalat İçin Tahminleme Sonuçları
lnYi	1.191603 (4.782164)	1.781127 (3.964578)
lnYj	0.691215 (5.058648)	0.462616 (4,121619)
lnMESAFE	-0.892515 (-2,996224)	-0.672146 (-4,362514)
SINIR	0.112516 (3.179515)	0.121516 (3.112649)
AB-15	0.192416 (3.100509)	0.3129019 (2.965813)
AB-Yeni Üyeler	0.152000 (3.785112)	0.181546 (4,001517)
Akdeniz Ülkeleri	0.216282 (3.419454)	0.181419 (3.221640)
Ortadoğu Ülkeleri	0.158851 (3.162722)	0.091549 (2.865849)
Afrika Ülkeleri	0.119123 (3.750607)	-0.0221649 (-4.461947)
KEİ Ülkeleri	0.112224 (2.975021)	0.105191 (2.669650)

Orta Asya Ülkeleri	0.089654 (3.162794)	0.051648 (3.721647)
Sabit Sayı	-7.515422 (-2.111421)	-6,750026 (-1.969512)
Arap Baharı	-0,071215 (-4,122315)	-0,091154 (-2,901099)
Küresel Kriz	-0,022647 (-4,045691)	-0,044648 (-3,864711)
R2	0.88	0.91

Not: t-istatistikler parantez içinde verilmiştir. Sabit sayı dışındaki değerler 0.05 seviyesinde anlamlıdır.

Yukarıda da altı çizildiği gibi çekim denkleminin ana eksenini önceki çalışmalarda olduğu gibi sonuçlar vermiştir. Buna göre Türkiye'nin dış ticareti büyük ölçüde gerek Türkiye'nin (*i* ülkesi) gerekse partnerlerinin (*j* ülkesi) milli gelir seviyesine pozitif olarak bağlıdır. Ayrıca Türkiye'nin partnerleri ile arasındaki mesafe de dış ticareti olumsuz yönde etkilemektedir. Bu yüzden de her iki tahminde *MESAFE*'nin katsayısı negatiftir. Nihayetinde Çekim Modeli'nin en önemli iki değişkeni ile ilgili (milli gelir ve mesafe) beklenen sonuçlar elde edilmiştir. Fakat sınır etkisinin (border effect) ithalat ve ihracat üzerine etkisine baktığımızda tahmin edilen katsayıların işaretlerinin literatürde yer alan bazı analizlerdekiyle paralellik arz etmediği gözlenmektedir. Buna göre Türkiye'nin bir partner ülkesi ile aynı zamanda ortak sınırı paylaşması, uluslar arası ticareti teşvik edici bir faktör teşkil etmektedir. Sınır komşuluğunun ihracat üzerindeki etkisinin tahminlendiği *SINIR* katsayısının üssünü (exponential) alırsak ( $e^{0,112516} = 1,11909$ ) Türkiye'nin bir ticari

partneri ile ortak sınırı paylaşmasının aralarındaki ticaretini yaklaşık %12 artırdığı sonucuna ulaşılır. Diğer taraftan sınır komşuluğu ithalatı yaklaşık %13 oranında artırmaktadır.

Coğrafi bölgelere gelince, örnekleme her bir ülkeyi ait olduğu bölgesel guruba göre kukla değişkenler (dummy variable) ile işaretledikten sonra söz konusu bölgelerden birine ait olmanın Türkiye ile dış ticarete etkisinin ne olduğunu tahminlenmiştir. Buna göre, yedi uluslararası coğrafi bölgeden gerek ithalat gerekse ihracat açısından en yüksek ağırlığa sahip ülkeler AB-15 ülkeleri olmuştur. Rakamsal olarak ifade etmek gerekirse Türkiye'nin ticari partneri eğer bir AB-15 ülkesi ise Türkiye'nin ihracat yapmak için bu ülkeyi tercih etme olasılığı ( $e^{0,192416} = 1,212155$ ) diğer bölgelere göre yaklaşık %21 daha yüksektir. İthalat açısından ise Türkiye'nin ithalat için bir AB-15 ülkesini seçme ihtimali yaklaşık %37 daha yüksektir. Bu oldukça yüksek bir orandır. Bunun başlıca sebebi, Türkiye'nin uluslararası ticaretini orantısız bir şekilde AB-15 ülkeleri ile yoğunlaştırmış olmasıdır. Bu durum, endüstri devriminin batı Avrupa'da olması ve burada üretilen endüstriyel ürünlerin uzun bir süre gerek Türkiye'de ve gerekse Türkiye'nin ticaret yaptığı Avrupa dışındaki bölgelerde üretilmemesinin doğurduğu tek taraflı bağımlılık ilişkisinin; Türkiye'nin tarihi süreç içinde (özellikle de son birkaç asırdır) yüzünü batıya dönmesinin; Ankara anlaşması ile Türkiye'nin ticari ilişkilerini Avrupa ülkeleri ile yoğunlaştırmasının ve nihayet Gümrük Birliği anlaşması ile tarım dışı sektörler için gümrük bariyerlerinin kaldırılmasının doğal bir sonucudur. Analizimizin kapsadığı 1995-2012 döneminde AB-15 ülkelerinin Türkiye'nin ithalat ve ihracatındaki ağırlığı %45-50 arasındaki bantta istikrarlı bir seyir izlemesi bunun önemli bir işaretidir.

AB-15 ülkelerine ek olarak AB'ye son iki genişlemede giren ülkeler ile Türkiye'nin dış ticaretine dair tahminlenmiş katsayı da oldukça yüksektir. Buna göre, bir ülkenin yeni-AB üyesi olması Türkiye'nin bu ülkeye ihracat

yapma olasılığını %16,5 arttırırken bu ülkeden ithalat yapma olasılığını %20 arttırmaktadır. AB'nin bu yeni üyeleri ile dış ticaret farklı bir açıdan önem arz etmektedir. Bilindiği gibi Türkiye'nin AB ile üyelik müzakerelerinin başlaması için yapılan görüşmelere müteakip Türkiye'nin Gümrük Birliği anlaşmasını AB'ye yeni giren ülkeleri de içine alacak şekilde genişletmesi gündeme gelmiştir. Gümrük Birliği'nin Türkiye tarafından genişletilmesinin Türkiye'nin dış ticaretine olan etkileri Sorhun (2006) tarafından analiz edilmiş ve ticareti artırıcı etki doğuracağına dair güçlü neticeler elde edilmiştir<sup>8</sup>.

Diğer taraftan Akdeniz ülkeleri, Türkiye ile dış ticarete AB-15 ülkelerinden önce gelmektedir. Ve örneklemedeki yedi grup ülkeden Türkiye'nin dış ticaretinde ağırlığı en yüksek ikinci bölgedir. Bunun en büyük sebebi, şüphesiz deniz yollarının mevcudiyetinin oynadığı roldür. Deniz yollarının büyük rol oynadığı bir diğer bölge ise, KEİ ülkeleridir. Sovyetlerin dağılmasından sonra ticari oryantasyonu yeni yönelimler içine giren söz konusu ülkelerin pek çoğunun en önemli ticari güzergâhlarından birisi de Türkiye olmuştur. Önceleri “bavul ticareti” diye tabir edilen bireysel ticaret ile başlamış ve 90'ların sonlarına doğru küçük çaplı bireysel ticaretler, toplamda önemli rakamlara ulaşacak ticaret hacmi de doğurmuş olmasına rağmen KEİ ülkelerinden bir kısmının AB'ye üyelik sürecinde (AB'nin sağladığı bir takım teşvik ve avantajlara bağlı olarak) ticaretini AB bölgesiyle polarize etmesi neticesinde Türkiye ile ticaretlerindeki hızlı ilerleme ivme kaybetmiştir.

---

<sup>8</sup> Söz konusu çalışma Türkiye'nin 2008'de Gümrük Birliğini yeni üyeleri de içine alacak şekilde genişleteceği senaryosu üzerine kurulmuştur. Buna göre böyle bir genişlemenin gerçekleşmesi Türkiye'nin söz konusu ülkelere ihracatının 1,5 kat artıracacağı tahmin edilmiştir. Böyle olmakla birlikte bir de Kıbrıs meselesinin ortaya çıkardığı siyasi mülahazalar gümrük birliği anlaşmasının genişletilmesinin önündeki en büyük siyasi engeli teşkil ettiği dikkatlerden kaçırılmamalıdır.

Bu bölgeler dışında, Ortadoğu, Afrika ve Orta Asya ülkelerinin Türkiye'nin dış ticaretindeki ağırlığı göreceli olarak düşük kalmıştır. Söz konusu bölgelerdeki savaşlar, ülke içi gerginlikler, ulaşım yollarındaki güvenlik sorunları, ikili ticari ilişkilerin yeterince geliştirilememesi, bu bölgelerdeki ülkelerin hukuki sistemleri ile Türkiye'deki yasal zemin arasındaki derin farklılıklar, bu durumun ortaya çıkmasındaki öncü unsurlardır.

Son olarak kukla değişkenler kullanılarak tespit edilmeye çalışılan Küresel Kriz'in ve Arap Baharı'nın Türkiye'nin dış ticaretine etkisi oldukça sınırlı kalmış olduğu görülmektedir. Bununla birlikte her iki faktörün ithalat tarafına negatif etkisi ihracat tarafına negatif etkisinden daha büyük olmuştur. Bu durumun Türkiye'nin dış ticaret açığına olumlu katkısının olduğu söylenebilir.

Çalışmanın amacı Türkiye'nin belirlediğimiz yedi grup ülke ile gerçekleştirdiği dış ticaret ile potansiyel dış ticaret arasındaki farkı tespit edip dış ticaret politikası yapıcılarına bu farkın yüksek olduğu bölgelerle Türkiye'nin dış ticaretini artırmaya yönelik atılacak stratejik adımlarda fikir vermektir. Her bir bölge ile yapılan ticaretin önündeki engeller ya da ticareti teşvik edici özel durumların açıklaması araştırmanın kapsamını aşacağından bu noktalara derinlemesine değinmeyeceğiz.

#### **4. TÜRKİYE'NİN AKTÜEL VE POTANSİYEL DIŞ TİCARETİ**

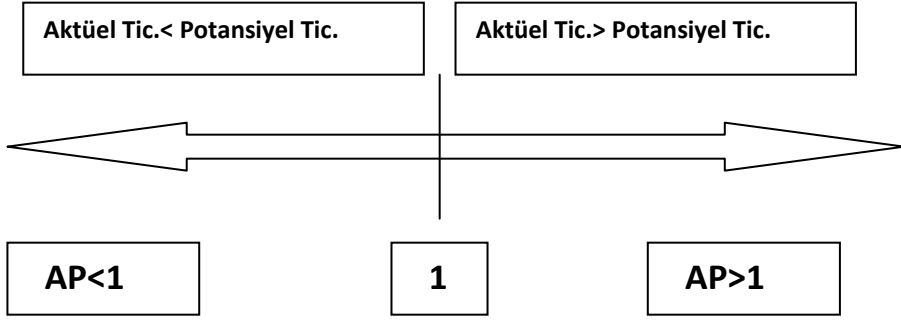
Çalışmanın bu kısmında ise tahminlenmiş katsayıları kullanarak Türkiye'nin her bir partneri ile potansiyel (olması gereken) dış ticareti hesapladıktan sonra, hali hazırda bu ülkelerle gerçekleştirilen dış ticaret hacmi, hesaplanan potansiyel dış ticaret değerlerine oranlanarak Aktüel/Potansiyel Dış Ticaret Oranları elde edilir. Buna göre, aşağıdaki

diyagramdan da anlaşılacağı üzere, Türkiye'nin yedi bölgeden birisi ile yaptığı dış ticaret (ithalat ve ihracat) için hesaplanan Aktüel/Potansiyel dış ticaret oranı eğer birin altında ise Türkiye'nin bu ülke ile eksik dış ticaret yaptığı sonucuna varılır. Diğer bir ifade ile Aktüel/Potansiyel oranının (AP oranı) birin altında bulunması, Türkiye'nin dış ticaret potansiyelini yeteri kadar değerlendiremediğinin işareti olacaktır. Diğer taraftan ise, bulunan değerlerin birin üzerinde olması, Türkiye'nin ticaretini bu bölge ile aşırı derecede yoğunlaştırdığını gösterecektir. Yani, Türkiye'nin bu bölge ile potansiyelinin üzerinde dış ticaret yaptığı fikrini uyandıracaktır.

Yukarıdaki açıklamalardan yola çıkarak her bir ülke gurubu için 1995-2012 yılları arasındaki aktüel ve potansiyel ithalat ve ihracat rakamlarını ve her ikisi için ayrı ayrı Aktüel/Potansiyel oranlarını hesaplanıp ortalamaları alınarak Tablo-2'de sunulmuştur.

Tablo 2'deki verilere göre 1995-2012 yıllarını kapsayan dönemde Türkiye'nin AB-15 bölgesine yapmış olduğu ortalama ihracat 37,3 milyar \$'dır. Buna karşın tahminlenen çekim modelinden elde edilen katsayılar kullanılarak hesaplanan potansiyel ihracat ise 44,1 milyar \$'dır. Bu durumda Türkiye'nin söz konusu dönemde bu bölgeye gerçekleştirmesi gereken ihracat ile gerçekleştirdiği ihracat arasında 6,8 milyar \$'lık bir fark gözlenmektedir. Aktüel (gerçekleşen) ihracatın potansiyel (gerçekleşmesi beklenen) ihracata oranı 0,85 bulunmaktadır. Yani Türkiye, AB-15 bölgesine yapabileceği ihracatın ancak %85'ini yapabilmektedir. Diğer bir ifadeyle, Türkiye bu bölgeye eksik ihracat yapmaktadır. Diğer taraftan ithalat kalemine bakacak olursak, Türkiye'nin AB-15'den gerçekleştirdiği ithalatın 44,7 milyar \$ buna karşın potansiyel ithalatının ise 41,4 milyar \$ civarında olduğu görülmektedir. İthalat için AP rasyosu 1,08 olarak hesaplanmıştır ki; bu AB-15 ülkelerinin Türkiye'ye potansiyelin üzerinde ithalat yaptığına dair fikir vermektedir. Türkiye'nin AB-15 ile dış

ticaretinde eksik ihracat yapıp aşırı ithalat yapıyor olması Türk ihracatçıların bu bölgeye yönelik satışlarında, AB-15'den Türkiye'ye satış yapan rakiplerine nispeten, zorlandıklarının işaretidir.



Şekil 1 : Aktüel/Potansiyel Dış Ticaret Oranı

Tablo 2: Aktüel/Potansiyel Dış Ticaret Oranları

Bölgeler	Aktüel İhracat (mil. \$)	Potansiyel İhracat (mil. \$)	İhracat İçin AP oranı	Aktüel İthalat (mil.\$)	Potansiyel İthalat (mil. \$)	İthalat İçin AP oranı
AB-15	37,3	44,1	0,85	44,7	41,4	1,08
AB-Y.Ü.	14,1	28,4	0,50	13,9	24,1	0,58
Akdeniz	18,4	26,7	0,69	19,4	26,6	0,73
Ortadoğu	12,6	28,1	0,45	7,2	21,1	0,34
Afrika	7,3	17,8	0,41	2,7	7,9	0,34
KEİ	9,5	16,4	0,58	7,6	16,1	0,47
OrtaAsya	8,3	11,	0,70	3,6	5,1	0,76

Not: Aktüel ve potansiyel dış ticaret değerleri 1995-2012 yılları arasındaki ithalat ve ihracat değerlerinin Amerikan doları cinsinden ortalamalarıdır.

Avrupa Birliği'nin iki kısımda incelenmesinin temelinde yatan sebep, AB-15 ülkeleri ile 1990'ların başından itibaren serbest piyasa ekonomisine geçiş (transition) süreci yaşayan Doğu ve Orta Avrupa ülkeleri arasındaki



yapısal farklılığa dayanmaktadır. Buna ek olarak, gerek Türkiye'nin yeni-AB üyeleri ile arasındaki mesafenin AB-15 ülkeleri ile arasındaki mesafeden az olması sebebiyle, gerek yeni üyelerin çoğu ile (deniz bağlantısı ile ya da kara bağlantısı ile) komşu olması, gerekse soğuk savaş döneminde değerlendirilememiş bir ticari potansiyelin, doksanların ortasında bir fırsat olarak ortaya çıkmış olmasından dolayı Türkiye'nin yeni üyelerle gerçekleştirilebilir ticaret potansiyelinin AB-15 ile gerçekleştirilebilir ticaret potansiyeline göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Tablo 2'ye Türkiye'nin AB-YÜ'e yapması gereken ihracatın ancak %50'sini gerçekleştirdiğini ve bu ülkelere yapması gereken ithalatın ise %58'inin yapıldığını göstermektedir. Bu da önceki araştırmaların (Değer, 2003; Sorhun, 2006) sonucunu teyit etmektedir. Türkiye eksik dış ticaret yaptığı AB-YÜ ile oldukça yüksek bir ticari potansiyele sahiptir. Aslında bu ülkelerle dış ticaretin potansiyelinin altında olmasının en büyük sebebi, söz konusu ülkelerin AB'ye kabul edildikten sonra ticaretlerini orantısız bir şekilde AB içinde yoğunlaştırmış olmalarıdır. Gümrük duvarlarının kaldırılması, bu durumun ortaya çıkmasında öncü rol oynamıştır.

Akdeniz ülkeleri ile dış ticarete gelince, burada da Türkiye'nin 1995-2012 periyodunda gerek ihracat gerekse ithalat potansiyelinin yeterince değerlendiremediği gözlenmektedir. Akdeniz ülkeleri de Kuzey Akdeniz ülkeleri ve Güney Akdeniz ülkeleri diye ayrılırdı Türkiye'nin bu ikinci gurupla olan dış ticaretteki derinliği daha da artabilirdi.

Ortadoğu ve Afrika ülkeleri Türkiye'nin ticari potansiyelini en az realize ettiği ülkeler olarak karşımıza çıkmaktadır. Son yıllarda dış ticaret politikası mercilerinin Ortadoğu ve Afrika pazarlarına yönelik olarak fuar ve tanıtım faaliyetleri, teşvikler, ticari işbirliği mutabakatları gibi uygulamalarla gerçekleştirdiği ihracat hamleleri bu açığın fark edildiğinin bir göstergesidir.

Çoğunluğunu Karadeniz'e kıyısı bulunan ülkeler ile balkan ülkelerinin oluşturduğu KEİ kurulduğundan günümüze kadar geçen süreç içinde zayıf bir uluslararası organizasyon olmakla zaman zaman eleştiri konusu olsa da, Karadeniz'in suyollarının güvenliği, kara transfer kanallarına göre düşük maliyetli olması, Tuna nehrinin bu suyollarını batı Karadeniz havzasının iç kesimlerine ulaşımına elverişli kılması Türkiye'nin KEİ ülkeleri ile sıkı dış ticaret bağlantıları kurmasında önemli rol oynamıştır. Fakat yine de Türkiye KEİ ülkelere eksik ihracatta bulunurken bu ülkelere daha da fazla eksik ithalat yapmaktadır ki bu da KEİ ülkelerinin Türkiye için bir pazar olduğu anlamına gelir.

SSCB'nin dağılmasından sonra ortaya çıkan çoğunluğunu Türk topluluklarının oluşturduğu Orta Asya ülkeleri ile kültürel ve tarihi bağların da etkisi ile ilk temas kuran ve ilk ticari hamleleri yapan ülke Türkiye olmuştur. Ancak 1995-2012 döneminde gerçekleşen ticaret hacmi diğer bölgelerle kıyaslandığında tatmin edici olmaktan uzaktır. Bununla birlikte Orta Asya ülkeleri Türkiye'nin ticari potansiyelini, AB-15'den sonra, en çok değerlendirdiği ülkeler grubudur. Türkiye bu ülkelere potansiyel ihracatının %70'ini realize ederken bu ülkelere yapması gereken ithalatın ise sadece %76'sını gerçekleştirmektedir.

## **5. SONUÇ VE TESPİTLER**

Bu çalışmada ilk olarak klasik bir çekim modeli (gravity model) Türkiye ve ticari partnerleri için tahminlendi. Buna göre: (i) Türkiye'nin ticari ortakları ile ticaretindeki gelişmenin pozitif olarak hem Türkiye'nin hem de ortaklarının milli gelirlerindeki gelişmelere sıkı sıkıya bağlı olduğu ortaya çıkmıştır. (ii) Buna karşın Türkiye ve partnerleri arasındaki mesafe -ki bu kanuni ve kültürel farklılıklar, tarife ve gümrük duvarları, ulaştırma maliyetleri gibi ticaretin önünde bulunan engelleri ihtiva etmektedir- dış

ticaretin gelişimini engelleyici rol oynamaktadır. (iii) Önemli bulgularından birisi de sınır etkisinin (border effect) pozitif ve nispeten yüksek çıkmasıdır. Bu durum sınır komşusu olmanın Türkiye ile komşuları arasındaki ticarete ekstra bir katkı yaptığıının işaretidir.

Çalışmanın devamında tahminlenen çekim modelinin katsayılarına dayanarak, olması gereken (natürel ve ya potansiyel) ticaret hesaplandı daha sonra bulunan değerler mevcut (aktüel) ticaret rakamları ile kıyaslandı. Ve aktüel ticaret rakamlarını potansiyel ticaret rakamlarına oranlanarak Türkiye'nin ticari potansiyelinin ne kadarını değerlendirebildiği AP rasyosu vasıtası ile tespit edilmiştir. Buna göre: (i) Genel olarak Türkiye en çok dış ticaret yaptığı bölgelerle gerek ihracat açısından gerekse ithalat açısından eksik ticaret yapmaktadır. (ii) Ticaret potansiyelini en çok realize ettiği ülke gurubu AB-15'dir. Fakat AB-15'den yapılan ithalat potansiyel ithalattan yüksek olmasına rağmen Türkiye'nin AB-15'e yaptığı ihracat hala olması gereken seviyenin altındadır. Bu ise Türk ihracatçılarının AB-15 pazarına girmekte zorlandıklarının bir işaretidir. (iii) Diğer taraftan AB'ye yeni dâhil olan ülkelerle Türkiye'nin değerlendirebileceği yüksek bir ticaret potansiyeli bulunmaktadır. (iv) Ortadoğu ve Afrika ülkeleri Türkiye'nin potansiyelini en az değerlendirebildiği ülkeler gurubunu oluşturmaktadır. Dış ticaret politikası yapımcılarının bu bölgelere yönelik ihracat hamleleri başlatması karar mercilerinin bu bölgelerle yapılan eksik dış ticaretin farkında olduklarının göstergesidir.

Genel olarak Türkiye adı geçen yedi ülke gurubu ile ihracat potansiyelinin yaklaşık %62'ini, ithalat potansiyelinin ise %70'ini kullanabilmektedir. Bu durum Türkiye'nin ve Türk işadamlarının önünde değerlendirmeyi bekleyen önemli bir dış ticaret potansiyeli olduğunun göstergesidir. Potansiyelin boyutunun somut bir şekilde anlaşılması açısından geçmişe dönük bir projeksiyon yapılacak olunursa, eğer Türkiye

1995-2012 yılları arasında partner ülkeleriyle potansiyel ticaretinin tamamını gerçekleştirmiş olsaydı ortalama her yıl yaklaşık 65,9 milyar \$ daha fazla ihracat yapabilirdi. Aynı şekilde ithalat potansiyeli gerçekleştirilmiş olsaydı ortalama her yıl yaklaşık 42,9 milyar \$ daha fazla ithalat yapabilirdi.

Her bir ülke gurubuna yönelik spesifik, kısa, orta ve uzun vadeli stratejilerin belirlenip Türk işadamlarının yeniden oryantasyonun sağlanması dış ticaret potansiyelinin değerlendirilmesi açısından önem taşımaktadır.

#### **KAYNAKÇA**

ANDERSON, J. (1979), “A Theoretical Foundation for the Gravity Equation”, *American Economic Review*, Vol. 69 No: 1 pp. 106-116.

BERGSTAND, J. H. (1985), “The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundation and Emprical Evidence”, *The Review of Economic and Statistics*, Vol. 67(3) pp. 474-481.

BERGSTAND, J. H. (1989), “The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in Internaational Trade ”, *The Review of Economic and Statistics*, Vol. 71(1) pp. 143-153.

BRÜLHAN, M. and Kelly, M. J. (1999), “Ireland’s Trading Potential with Central and Eastern European Countries: A gravity Study”, *The Economic and Social Review*, Vol. 30 No: 2 pp. 159-174.

BYERS, J.A. (1997), “Surface Distance between Two Points of Latitude and Longitude”, (<http://www.chemical-ecology.net/java/lat-long.htm>, 14/2/2009)

CHIONIS, D., LIARGOVAS, P. and ZANIAS, G. (2002), “Greece’s Trade with the Balkan Countries: Is It too Little?”, *Journal of Economic Integration*, Vol. 17 No: 3 pp. 608-622.

Commission Of The European Union (1997) COM(97) 2000-2010, Final Declaration.

DEĞER, C. (2003) “The Possible Trade Effects of the Third Enlargement: The case of Turkish Exports to EU”, European Trade Study Group, Madrid Conference, 11-13 Septembre 2003, (<http://www.etsg.org/ETSG2003/papers/cagacan.pdf>, 15.12.2008)

ERZAN, R. and FLİZTEKİN, A. (1997), “Competitiveness of Turkish SMSEs in the Customs Union”, *European Economic Review*, 41 (1997) pp. 881-892.

FEENSTRA, R. (1998), “Integration of trade and disintegration of production in the global economy”, *Journal of Economic Perspectives* 12(1), pp: 31-50.

FEENSTRA, R., MARKUSEN, J.A. and ROSE, A.K. (1998), “Understanding the Home Market Effect and the Gravity Equation: The Role of Differentiated Goods”, NBER Working Papers, No. 6804, Cambridge M.A.: National Bureau of Economic Research.

HAMILTON, C. B., and WINTERS, L.A. (1992), “Opening up Trade with Eastern Europe”, *Economic Policy*, Vol. 14, pp. 77-116.

HAVEMAN, J. D. and HUMMELS, D. (1996), “Gravity, What is it good for? Theory and Evidence on Bilateral Trade”, *Mimeo*, W. Lafayette (IN): Purdue University.

HARRİSON, W. G., RUTHERFORD, F. T. and TARR, D. G. (1997), “Economic Implication for Turkey of a Customs Union with the European Union”, *European Economic Review*, 41 (1997) pp. 861-870.

HEAD, K., MAYER, T. (2002), “Illusory Border Effects: Distance Mismeasurements Inflates Estimates of Home Bias in Trade”, *Document de travail du CEPII*, n.º 02-01, January.

LINNEMAN, H. (1966), “An Econometric Study of International Trade Flows”, North-Holland Publishing Company, Amsterdam

LOPES, L.P. (2003), BORDER EFFECT AND EFFECTIVE TRANSPORT COST, ETGS2003 PAPER. (<http://www.etsg.org/ETSG2003/papers/lopes.pdf>)

MERCINIER, J. and YELDAN, E. (1997), "On Turkey's trade policy: Is a Customs Union with Europe enough?", *European Economic Review*, 41 (1997) pp. 871-880.

MARTÍN, C., GUAL, J., (1994), "Trade and foreign direct investment with Central and Eastern Europe: its impact on Spain", Discussion Paper Series 1006, Centre for Economic Policy Research (CEPR).

MARTÍN, C. and TURRIÓN, J. (2001), "The trade impact of the integration of the Central and Eastern European Countries on the European Union", *European Economy Group Working Papers*, No:11, (<http://www.ucm.es/info/econeuro/documentos/documentos/dt112001.pdf>.)

MCCALLUM, J. (1995), "National Borders Matter: Canada-US Regional Trade Patterns", *American Economic Review*, Vol. 85 No: 3 pp. 615-623.

NIELSEN, F. (1999), "Analyse of Pooled Time Seri Cross Sections", The Odum Institute, <http://www2.irss.unc.edu/irss/shortcourses/gaddyhandouts/PooledTimeSeriesHandouts/Pooled.asp> [12.3.2009'de ziyaret edildi]

POLAK, J. (1996), "Is APEC a Natural Regional Trading Bloc? A Critique of the "Gravity Model of International Trade", *The World Economy* 19(5), pp: 533-43.

PÖYHONEN, P. (1963), "A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries", *Weltwirtschaftliches Archiv* 90:93-99.

SORHUN, E. (2006), "What will the Enlarged Customs Union Bring? Turkish Potential Trade with the New European Union Members", *Proceedings of the 2nd International Conference on Business, Economics and Management*, Yasar University, Izmir Turkey

TINBERGEN, J. (1962), "Shaping the World Economy: Suggestion for an International Economic Policy", *The Twentieth Century Fund*, New York  
KULLANILAN PROGRAMLAR:

STATA 8 (2008), Data Analysis and Statistical

<b>EK-1</b>	Fransa	Gabon	<u>Orta Asya</u>
	İspanya	Gambia	Kazakistan
<u>AB-15 Ülkeleri</u>	İtalya	Gana	Kırgızistan
Almanya	İsrail	Gine	Özbekistan
Avusturya	Libya	Güney Afrika	Rusya
Belçika	Lübnan	Kamerun	Türkmenistan
Danimarka	Mısır	Kenya	Tacikistan
Finlandiya	Slovenya	Libya	
Fransa	Suriye	Madagaskar	
Hollanda	Tunus	Mali	
İngiltere	Yunanistan	Mısır	
İrlanda		Mozambik	
İspanya	<u>Ortadoğu Ülkeleri</u>	Nijer	
İsveç	Bahreyn	Nijerya	
İtalya	Birleşik Arap Emirlikleri	Orta Afrika Cum.	
Lüksemburg	İran	Ruanda	
Portekiz	İsrail	Senegal	
Yunanistan	Katar	Somali	
	Kuveyt	Sudan	
<u>AB-Yeni Üyeler</u>	Lübnan	Tanzanya	
Bulgaristan	Suriye	Togo	
Çek Cumhuriyeti	Suudi Arabistan	Tunus	
Estonya	Umman	Uganda	
Letonya	Ürdün	Zimbabve	
Litvanya	Yemen		
Macaristan		<u>KEİ</u>	
Polonya		Azerbaycan	
Romanya	<u>Afrika Ülkeleri</u>	Bulgaristan	
Slovak Cumhuriyeti	Angola	Gürcistan	
Slovenya	Benin	Moldova	
	Cezayir	Romanya	
	Çad	Rusya	
<u>Akdeniz Ülkeleri</u>	Etiyopya	Ukrayna	
Cezayir	Fas	Yunanistan	
Fas	Fildişi Sahili		