KÜRESEL DEĞİŞİMLER VE STRATEJİK SEKTÖRLER: TİCARET, ENERJİ VE GÖÇ POLİTİKALARI ÜZERİNE İNCELEMELER

Editör:
Prof. Dr. Levent GÖKDEMİR



BİDGE Yayınları

Küresel Değişimler ve Stratejik Sektörler: Ticaret, Enerji Ve Göç Politikaları Üzerine İncelemeler

Editör: Prof. Dr. Levent GÖKDEMİR

ISBN: 978-625-5057-29-7

1. Baskı
Sayfa Düzeni: Gözde YÜCEL
Yayınlama Tarihi: 2026-10-25
BİDGE Yayınları

Bu eserin bütün hakları saklıdır. Kaynak gösterilerek tanıtım için yapılacak kısa alıntılar dışında yayıncının ve editörün yazılı izni olmaksızın hiçbir yolla çoğaltılamaz.

Sertifika No: 71374
Yayın hakları © BİDGE Yayınları
www.bidgeyayinlari.com.tr - bidgeyayinlari@gmail.com
Krc Bilişim Ticaret ve Organizasyon Ltd. Şti.
Güzeltepe Mahallesi Abidin Daver Sokak Sefer Apartmanı No: 7/9 Çankaya / Ankara

ÖNSÖZ

Modern küresel ekonomi; geleneksel üretim maliyetleri, fiyatlama mekanizmaları ve lojistik hatlar gibi maddi unsurların yanı sıra teknolojik üstünlük, kurumsal yapılar, göç hareketleri ve algısal dinamiklerle şekillenen çok katmanlı bir yapı arz etmektedir. Günümüzde, uluslararası ticaret ve iktisat politikaları, ekonomik rasyonaliteyle birlikte, jeopolitik kırılmalar, stratejik sektör yarışları, küresel göç dalgaları ve enerji güvenliği gibi makro eğilimlerle de doğrudan okunmak zorundadır. Bu bağlamda, bu eser, uluslararası iktisadın en kritik ve dinamik alanlarını kesiştiren özgün çalışmaları bir araya getirmektedir.

Kitapta yer alan bölümler; küresel tedarik zincirlerinin kalbinde yer alan yarı iletken teknolojilerinden ulusal rekabet stratejilerine, Avrupa Birliği'nin güncel göç ve iltica mimarisinden E-7 ekonomilerinin enerji alt ürün gruplarındaki ihracat performanslarına ve uluslararası ticaretin algısal, sembolik belirleyicilerine kadar geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Farklı disipliner bakış açılarını ve ampirik yöntemleri buluşturan bu çalışmalar, küresel sistemdeki dönüşümleri ve aktörlerin stratejik konumlanmalarını derinlemesine ele almaktadır.

Ticaretin maddi, stratejik ve kurumsal boyutlarını bütüncül bir perspektifle sunan bu eserin; uluslararası iktisat, kalkınma, enerji politikaları ve küresel pazarlama alanlarında çalışan araştırmacılara,

öğrencilere ve politika yapıcılara faydalı bir kaynak olmasını temenni eder; çalışmanın ortaya çıkmasında emeği geçen tüm yazarlarımıza ve hocalarımıza teşekkür ederim.

Prof. Dr. Levent GÖKDEMİR
Editör

İÇİNDEKİLER

ULUSLARARASI TİCARETİN SESSİZ BELİRLEYİCİLERİ: SEMBOLLER, ALGILAR VE EKONOMİK KULÜPLER 1

FERHAT ÖZTUTUŞ

KÜRESEL YARI İLETKEN REKABETİNDE TÜRKİYE: BİR KONUMLANMA ANALİZİ 30

MEHMET ÖZCAN

GÖÇ YÖNETİMİ Mİ, GÖÇ KONTROLÜ MÜ? AVRUPA BİRLİĞİ YENİ GÖÇ VE İLTİCA PAKTI 46

SEMRA PURKIS, CEM DİŞBUDAK

E-7 ÜLKELERİ ENERJİ SEKTÖRÜ ALT ÜRÜN GRUPLARI İHRACAT REKABET GÜCÜNÜN BALASSA VE NET İHRACAT İNDEKSLERİ İLE ANALİZİ 92

MAHSUN YALÇIN, LEVENT GÖKDEMİR

BÖLÜM 1

ULUSLARARASI TİCARETİN SESSİZ BELİRLEYİCİLERİ: SEMBOLLER, ALGILAR VE EKONOMİK KULÜPLER

FERHAT ÖZTUTUŞ[1]

Giriş

Uluslararası iktisat literatüründe dış ticaret genellikle fiyatlar, üretim maliyetleri, tüketici tercihleri, ürün kalitesi, mesafe, gümrük tarifeleri, kurumsal düzenlemeler ve verimlilik farkları gibi değişkenler üzerinden açıklanmaktadır (Seyidoğlu, 2017). Bunlar, dış ticaretin maddi zeminini oluşturmaktadır. Ancak ticari ilişkilerin yönü ve derinliği, maddi unsurların yanı sıra güven, algı, itibar ve sembolik anlamlar gibi daha dolaylı faktörlerden de etkilenebilir. Bu bağlamda ülke algısı, sembolik göstergeler ve güven ilişkileri; ürünlerin, firmaların ve ticaret ortaklarının nasıl algılandığını, değerlendirildiğini ve konumlandırıldığını etkileyebilir. Dolayısıyla bu bölümde *uluslararası ticaretin sessiz belirleyicileri* olarak belirtilen faktörler, *fiyat ve maliyet değişkenlerini dışlamadan*, ticari kararların anlam, güven ve tanınma boyutlarını tamamlayan unsurlar olarak ele alınmaktadır. Bu tamamlayıcı boyutlar, özellikle

[1] Dr. Öğr. Üyesi, Hakkari Üniversitesi, İktisat Bölümü, Orcid: 0000-0001-6146-144X

belirsizlik altında ticari aktörlerin kimlik, itibar ve aidiyet üzerinden birbirini tanıdığı ekonomik kulüp benzeri ilişki ağlarında daha görünür hâle gelmektedir.

Bu yaklaşım, literatürdeki çalışmalarla da desteklenmektedir. Örneğin Anholt çalışmasında, ülkelerin, şehirlerin ve bölgelerin küresel düzeyde tüketiciler, turistler, yatırımcılar, öğrenciler, girişimciler, medya ilgisi ve diğer hükümetlerin saygısı için rekabet ettiğini belirtir (Anholt, 2007, s. 1). Aynı çalışmada ulusal itibarın turizm, ihracat markaları, politika kararları, yatırım çekme biçimleri, kültürel temaslar ve insanların dış dünyayla ilişkileri gibi farklı kanallar üzerinden oluşabildiği ifade edilmektedir (Anholt, 2007, s. 25-26). Dinnie ise ülke markalaşmasının ülke menşei etkisi ve ulusal kimlik gibi alanlarla ilişkili olarak geliştiğini ortaya koymakta; ülke markalaşması yazınında, ülkelerin isim, sembol, para birimi ve marş gibi unsurlar üzerinden uzun süredir sembolik anlam ürettiğinin ileri sürüldüğünü aktarmaktadır (Dinnie, 2008, s. 20). Böylelikle ülke imajı ve sembolik göstergeler, küresel ticarette iletişim işlevinin ötesinde güven, kalite, yakınlık ve risk algılarını etkileyebilen değerlendirme unsurları olarak ele alınabilir.

Bununla birlikte, mevcut literatürde fiyat, maliyet ve mesafe odaklı ticaret açıklamaları ticari aktörleri çoğu zaman anonim taraflar olarak değerlendirmekte ve ticaretin ‘kiminle’ yapıldığı sorusuna sınırlı ölçüde yer vermektedir. Diğer yandan ekonomik kulüp kavramı da, ticari ilişkilerde tarafların yalnızca fiyat ve maliyet üzerinden değil, kimlik, itibar, aidiyet ve güvenilirlik üzerinden de değerlendirilebildiğini göstermesi bakımından önem taşımaktadır. Literatürdeki bu sınırlılık, dış ticaret ilişkilerinin taraflar arasındaki güven, tanınma ve karşılıklı beklentiler çerçevesinde de değerlendirilmesini gerekli kılmaktadır. Ekonomik kulüp kavramını bu bağlamda tartışmaya açan Carr ve Landa, sözleşme kesinliğinin bulunduğu bir dünyada ticaretin kişisel olmayan bir değişim olarak düşünülebileceğini, ancak sözleşme

belirsizliği altında ticaret ortağının kimliğinin önem kazandığını belirtmektedir (Carr & Landa, 1983, s. 135). Yazarların değerlendirmesi, devletlerarası ticaretten ziyade sözleşme belirsizliği altında işlem yapan bireyler, tüccarlar ve sosyal ticaret ağlarına yöneliktir. Carr ve Landa'nın (1983) ilgili argümanları, ülkeler arası ticaret ilişkilerine belirli analitik sınırlılıklar gözetilerek uygulanabilir. Bununla birlikte, güven, kimlik ve tanınma gibi unsurların ticari değerlendirmelerde hangi koşullar altında önem kazanabileceğini açıklaması bakımından dikkatli bir ilişkilendirmeye imkân tanımaktadır.

Carr ve Landa'nın (1983) literatüre katkısı, sözleşme belirsizliği altında ticaret ortağının kimliği, itibarı ve grup aidiyetinin neden önem kazanabileceğini açıklamasıdır. Yazarlar, kulüp benzeri düzenlemeleri üyeler hakkında bilgi edinme maliyetini azaltan ve olağan piyasa yaptırımlarının ötesinde sosyal ve ekonomik yaptırım mekanizmaları sağlayan gönüllü grup yapıları olarak tanımlamaktadır (Carr & Landa, 1983, s. 138). Bu koşullarda adlar ve klan adları, kişiyi anonim bireylerden ayırarak onu geçmişi ve itibarıyla ilişkilendiren işaretler olarak işlev görebilir. Benzer biçimde, grup kimliği sembolleri de potansiyel iş birliği ortağının tanınmasını kolaylaştırabilir (Carr & Landa, 1983, s. 146, 155). O halde güvenilirlik, tanınma, aidiyet ve itibarın belirli koşullar altında ticari karar süreçlerinde dikkate alınabileceği söylenebilir.

Bu bölüm üç araştırma sorusuna odaklanmaktadır: Semboller, menşe ülke işaretleri ve ülke imajı uluslararası ticarette güven ve kalite algısını hangi kanallar üzerinden etkiler? Yumuşak güç, kültürel yakınlık ve ülke anlatıları ihracat, yatırım ve refahla nasıl ilişkilendirilebilir? Ekonomik kulüp, sembolik sermaye ve güven ağı kavramları sözleşme belirsizliği altında ticari aktörlerin tanınma, itibar ve güvenilirlik değerlendirmelerini açıklamak için nasıl kullanılabilir? Bu soruların birincisi ağırlıklı olarak menşe ülke etkisi ve ülke imajı literatürü, ikincisi yumuşak güç ve kültürel

yakınlık tartışmaları, üçüncüsü ise ekonomik kulüp ve güven ağı kavramları üzerinden ele alınmaktadır.

Bu çalışma, kuramsal temelini özellikle Bourdieu'nün (1986) sermaye anlayışı ve Shiller'ın (2017) anlatı ekonomisi yaklaşımı üzerine kurmaktadır. Bourdieu'nün sermaye kavrayışı, tanınma ve itibarın ekonomik ilişkilerde hangi koşullarda değer kazanabileceğini tartışmaya imkân tanırken, Shiller'ın anlatı ekonomisi yaklaşımı ülkeler hakkında dolaşıma giren istikrar, güvenilirlik veya kalite anlatılarının tüketici beklentilerini ve ticari değerlendirmeleri nasıl etkileyebileceğini açıklamak için kullanılmaktadır. Bu açıdan Shiller, anlatı ekonomisini popüler anlatıların yayılımını ve zaman içindeki değişimini inceleyerek ekonomik dalgalanmaları anlama çabası olarak tanımlamakta (Shiller, 2017, s. 967), anlatıların kültür, dönemsel ruh ve ekonomik davranıştaki hızlı değişimlerin önemli taşıyıcıları arasında yer alabileceğini belirtmektedir (Shiller, 2017, s. 973). Bourdieu ise sermayenin ekonomik, kültürel ve sosyal biçimlerde ortaya çıkabileceğini ve belirli koşullarda sermaye biçimlerinin birbirine dönüşebileceğini ifade etmektedir (Bourdieu, 1986, s. 243). Bu çalışmalardan da hareketle, bu bölümde ülke imajı, tanınma, itibar, anlatı ve güven unsurlarının ticari ilişkilerde birlikte nasıl değerlendirilebileceği tartışılmaktadır.

Menşe ülke literatürü de semboller ve algıların tüketici düzeyinde nasıl işlediğini anlamak için temel bir dayanak sunmaktadır. Bilkey ve Nes, ürünün hangi ülkeden geldiğine ilişkin bilginin tüketicinin ürün değerlendirmesinde dikkate aldığı unsurlardan biri olduğunu ortaya koymakta ve 'Made in' ifadesinin ürün değerlendirmeleri üzerindeki etkisini inceleyen erken dönem çalışmaları değerlendirmektedir (Bilkey & Nes, 1982, s. 89-90). Bununla birlikte, yazarlar erken dönem çalışmaların önemli bir bölümünde katılımcılara ürün hakkında yalnızca menşe ülke bilgisinin verilmesini yöntemsel bir sınırlılık olarak görmektedir. Bu

da söz konusu etkinin gerçek piyasa koşullarında aynı güçte ortaya çıkacağı varsayımına temkinli yaklaşılması gerektiğini göstermektedir (Bilkey & Nes, 1982, s. 93). Verlegh ve Steenkamp ise menşe ülke etkisinin yalnızca kaliteye ilişkin bilişsel bir değerlendirmeden ibaret olmadığını, duygusal ve normatif yönler de taşıyabildiğini vurgulamaktadır (Verlegh & Steenkamp, 1999, s. 522-524). Dolayısıyla bu etkiyi, tek yönlü ya da her ürün için aynı yoğunlukta işleyen sabit bir süreç olarak değerlendirmek yanlış olur. Agrawal ve Kamakura, gerçek satın alma ortamında menşe bilgisinin birçok içsel ve dışsal unsurdan yalnızca biri olduğunu, bu nedenle etkisinin diğer ürün bilgileriyle birlikte ele alınması gerektiğini ifade etmektedir (Agrawal & Kamakura, 1999, s. 255-258). Manrai ve arkadaşları da menşe ülke ile ürün kategorisi arasındaki etkileşimin ürün değerlendirmelerinde önemli olduğunu ve ürün-ülke aşinalığının değerlendirme sürecinde farklı biçimlerde işleyebildiğini ortaya koymaktadır (Manrai et al., 1998, s. 591-592, 608). İlgili çalışmalar birlikte değerlendirildiğinde, menşe bilgisinin kalite çıkarımı ve sembolik çağrışım bakımından ürün değerlendirmelerine katkı sağlayabildiği, ancak söz konusu katkının ürün türü, tüketicinin bilgi düzeyi ve karar ortamına göre önemli ölçüde farklılaştığı anlaşılmaktadır.

Ülke algısı ile dış ticaret üzerine yapılan çalışmalar, algısal unsurların tüketici değerlendirmesinin ötesinde ihracat, ticaret akımları ve refah sonuçlarıyla da bağlantılı olduğunu ortaya koymaktadır. Rose, 2006-2013 dönemini kapsayan çalışmasında, bir ülkenin dünyadaki etkisinin ithalatçı ülkede daha olumlu algılanması ile ihracat arasındaki ilişkiyi incelemekte ve olumlu algıdaki yüzde 1'lik net artışın ihracatı yaklaşık yüzde 0,8 artırdığını rapor etmektedir (Rose, 2016, s. 216). Rose'un daha sonraki çalışması, yabancı ülkelerde liderliğe yönelik onay ile ihracat arasındaki bağlantıya odaklanmakta ve liderlik onayındaki yüzde 1'lik artışın ihracatı yaklaşık yüzde 0,67 oranında artırdığını belirtmektedir

(Rose, 2019, s. 1). Chang ve arkadaşları (2022) ise BBC World Service Poll verilerini kullanarak ülke imajındaki değişimlerin ticaret akımları ve refah üzerindeki etkilerini tahmin etmektedir. Yazarlar, Kanada'nın 2010-2017 döneminde iyileşen ülke imajının ticaretten elde edilen toplam refah kazançlarının yüzde 8,5'ine karşılık geldiğini ve ihracatı yüzde 10'dan fazla artırdığını hesaplamaktadır (Chang et al., 2022, s. 38). Kültürel yakınlık bakımından Felbermayr ve Toubal (2010), Eurovision puanlarını kullanarak ülkeler arasındaki yakınlık algısı ile ikili ticaret hacimleri arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Bulgular, bu etkinin özellikle farklılaştırılmış mallarda daha belirgin hâle geldiğini ortaya koymaktadır (Felbermayr & Toubal, 2010, s. 279, 286, 291). Dolayısıyla ülke algısı, liderlik onayı ve kültürel yakınlık gibi unsurların ticari sonuçları, ürünün niteliği, tercih yapısı ve taraflar arasındaki algısal mesafe dikkate alındığında daha açıklayıcı hâle gelmektedir.

Diğer yandan, mevcut akademik çalışmalar zengin bir birikim sunmakla birlikte farklı analiz düzeylerine dağılmıştır. Menşe ülke etkisi çoğunlukla tüketici değerlendirmesi ve ürün algısı üzerinden incelenmiş (Bilkey & Nes, 1982, s. 89-90; Verlegh & Steenkamp, 1999, s. 522-524), ülke menşeinin etkisinin ürün türü ve karar ortamına göre değişebileceği vurgulanmıştır (Agrawal & Kamakura, 1999, s. 255-258; Manrai et al., 1998, s. 591-592). Yumuşak güç çalışmaları, olumlu ülke algısı ve liderlik onayının ihracatla bağlantısını ortaya koyarken (Rose, 2016, s. 216; Rose, 2019, s. 1), kültürel yakınlık araştırmaları bu bağın, özellikle farklılaştırılmış malların ticaretinde, belirginleşebileceğini belirtmektedir (Felbermayr & Toubal, 2010, s. 279, 286, 291). Ülke markalaşması ve yatırım literatürü ise, ülke imajının doğrudan yabancı yatırım kararlarıyla nasıl ilişkilendirilebileceğini tartışmaktadır (Papadopoulos et al., 2016, s. 615-616; Mohib & Carroll, 2024, s. 363-364). Bu çalışma, söz konusu literatür hatlarını

güven, algı ve sembolik değerlendirme ekseninde bir araya getirerek, menşe ülke etkisi ve ülke imajı tartışmalarını ekonomik kulüp kavramının sunduğu tanınma, itibar, aidiyet ve güven ilişkileriyle birlikte değerlendirmektedir.

Bu bölümde uluslararası ticarette semboller, ülke algısı ve güven ilişkilerinin nasıl kavramsallaştırılabileceği, literatür temelli kavramsal bir araştırma tasarımıyla incelenmektedir. Çalışmada sistematik derleme iddiası bulunmamaktadır. Bunun yerine menşe ülke etkisi, ülke markalaşması, yumuşak güç, kültürel yakınlık, anlatı ekonomisi, sembolik sermaye ve ekonomik kulüp literatüründen seçilen temel çalışmalar karşılaştırmalı biçimde değerlendirilmiştir. Kaynak seçiminde, ilgili literatürde kavramsal kurucu niteliğe sahip çalışmalar ile dış ticaret, yatırım, refah ve tüketici değerlendirmeleri üzerine ampirik bulgu sunan araştırmalara öncelik verilmiştir. Böylece farklı analiz düzeylerine yayılan literatür hatları, sembol, algı, tanınma ve güven kavramları etrafında birlikte okunmuştur.

Çalışmanın izleyen kısımlarında semboller ve sembolik sermaye kavramsal düzeyde ele alınacak, ardından menşe ülke etkisi ile ülke imajının tüketici değerlendirmelerindeki rolü tartışılacaktır. Üçüncü aşamada yumuşak güç, ülke anlatıları ve kültürel yakınlık literatürü üzerinden algıların ihracat, refah ve yatırım sonuçlarıyla nasıl ilişkilendirilebileceği incelenecektir. Son olarak, ekonomik kulüpler, güven ağları ve sözleşme belirsizliği birlikte değerlendirilerek sembollerin küresel ticarette hangi koşullarda etkili olabileceği açıklanacaktır.

Kavramsal Çerçeve: Semboller, Algılar ve Ekonomik Kulüpler

Bu başlıkta sembol, algı ve ekonomik kulüp kavramları, dış ticaretin maddi açıklamalarını tamamlayan anlam, tanınma ve güven boyutları üzerinden ele alınmaktadır. Sembol kavramı burada yalnızca dar bir görsel ya da dilsel işaret anlamıyla sınırlı değildir.

Ülke adı, bayrak, marka, menşe etiketi, liderlik imajı, ulusal anlatı ve grup aidiyetini gösteren işaretler de ticari değerlendirmelerde sembolik anlam taşıyabilen unsurlar arasında yer almaktadır. Dinnie, ülke markası kimliğinin ulusal bayraklar, dil, ikonlar, siyasi ve askerî davranış, diplomatik girişimler, kültür, tarih, insanlar, ulusal mitler ve kahramanlar gibi farklı unsurlarla ilişkilendirilebileceğini belirtmektedir (Dinnie, 2008, s. 44-45). Anholt da, ülkelerin dış dünyadaki itibarının turizm, ihracat markaları, politika kararları, yatırım çekme biçimleri, kültürel temaslar ve insanların dış dünyayla kurduğu ilişkiler gibi farklı kanallar üzerinden oluştuğunu ifade etmektedir (Anholt, 2007, s. 25-26). O halde ülke imajı, tek bir tanıtım faaliyetinin ürünü olmaktan çok, ülkenin dış dünyayla kurduğu çok yönlü temaslar içinde şekillenen katmanlı bir değerlendirme alanı olarak düşünülmelidir.

Sembollerin ekonomik ilişkilerde nasıl anlam kazandığını açıklamak için işaret ve marka tartışması önemli bir kavramsal giriş noktası sunmaktadır. Ramello ve Silva'nın çalışması, menşe ülke etkisinden çok ticari markaların piyasadaki bilgi, anlam ve ikna işlevlerine odaklanmaktadır. Yazarlar, ticari markaların başlangıçta bilgi eksikliği ve olumsuz seçilim sorunuyla bağlantılı olarak değişimi kolaylaştıran bir bilgi sağlama işlevi gördüğünü belirtmektedir (Ramello & Silva, 2006, s. 959). Aynı çalışmada, bu işleve zamanla farklılaştırma ve ikna boyutlarının eklendiği; markalaşmanın piyasaları anlam ve deneyim alanlarıyla ilişkilendirdiği ifade edilmektedir (Ramello & Silva, 2006, s. 959-960). Yazarların sembol veya işareti belirli bir nesneye ve anlama gönderme yapan bir etiket olarak açıklaması, ülke adı ve menşe etiketi gibi göstergelerin ekonomik değerlendirmelerde nasıl işlev kazanabileceğini tartışmaya imkân vermektedir (Ramello & Silva, 2006, s. 943). Bu açıdan ülke adı veya menşe etiketi, ürünün nereden geldiğini bildiren teknik bir unsurdan ibaret değildir. Aynı zamanda tüketicinin önceki deneyimleri, ürün kategorisine ilişkin beklentileri

ve yerleşik ülke algısıyla birlikte anlam kazanan bir işaret olarak da değerlendirilebilir. Ancak bu anlamın ekonomik sonuç üretebilmesi, işaretin ya da sembolün taşıdığı içerik kadar ilgili aktörler tarafından tanınmasına ve meşru kabul edilmesine de bağlıdır. Bourdieu'nün sembolik sermaye kavramı bu noktada açıklayıcıdır. Ona göre birikmiş tanınma ve itibar, ancak sosyal olarak kabul gördüğü koşullarda ekonomik değere dönüşebilmektedir (Bourdieu, 1986, s. 243).

Sembollerin siyasal ve toplumsal alandaki işlevi, kavramsal tartışmaya aidiyet ve kolektif anlam boyutunu eklemektedir. Linklater, sembollerin uluslararası ilişkiler çalışmalarında çoğu zaman sınırlı biçimde ele alındığını, buna rağmen devlet merkezli toplumların oluşumunda ve daha geniş dayanışma arayışlarında önemli bir yere sahip olduğunu belirtmektedir (Linklater, 2019, s. 931). Bir ülkenin bayrağı, örneğin, sembollerin kolektif bağlılık ve duygusal özdeşleşme açısından güçlü anlamlar taşıyabildiğine işaret etmektedir (Linklater, 2019, s. 932). Linklater ayrıca ulusal semboller ile daha geniş kozmopolit semboller arasındaki ilişkinin, artan karşılıklı bağımlılık koşullarında önem kazandığını tartışmaktadır (Linklater, 2019, s. 931-932). Bu katkı, sembollerin yalnızca pazarlama veya tüketim alanında değil, siyasal aidiyet, uluslararası konumlanma ve kolektif tanınma süreçlerinde de anlam kazandığını açıklamaya yardımcı olmaktadır.

Sembolik sermaye kavramı, bu çalışmada tanınma, itibar ve güvenin ekonomik ilişkilerde nasıl değer kazanabileceğini açıklamak için kullanılmaktadır. Bourdieu, sermayenin yalnızca ekonomik sermayeyle sınırlanamayacağını, ekonomik, kültürel ve sosyal biçimlerde ortaya çıkabileceğini ve belirli koşullarda farklı sermaye biçimlerinin birbirine dönüşebildiğini belirtmektedir (Bourdieu, 1986, s. 243). Söz konusu yaklaşım, ülke imajını doğrudan ticari sonuç üreten bağımsız bir neden olarak konumlandırmaz. Bunun yerine, tanınma ve itibarın ticari

değerlendirmelere hangi koşullarda dâhil olabileceğini tartışmaya imkân vermektedir. Dolayısıyla sembolik sermaye, ülke imajının kendiliğinden ekonomik değer yarattığını varsayan bir açıklama olmaktan ziyade, tanınma ve itibarın güven, kalite ve yakınlık algısıyla birlikte nasıl işleyebileceğini görünür kılan kavramsal bir araç olarak değerlendirilebilir.

Algı kavramı bu çalışmada, ürün özelliklerinin veya maddi koşulların yerine geçen geniş bir açıklama alanı olarak kullanılmamaktadır. Kavram, daha dar bir biçimde, tüketicinin ürün, menşe ülke ve ülke imajı hakkında değerlendirme yaparken başvurabildiği bilişsel, duygusal ve normatif çağrışımları ifade etmektedir. Verlegh ve Steenkamp, menşe ülke etkisinin yalnızca kaliteye ilişkin bilişsel bir değerlendirmeden ibaret olmadığını, duygusal ve normatif yönler de taşıyabildiğini vurgulamaktadır. Onlara göre ülke menşei, kalite ve dayanıklılık gibi ürün özellikleriyle ilişkilendirilebildiği gibi sosyal statü, ulusal gurur, kimlik ve kişisel anılarla da bağlantı kurabilmektedir (Verlegh & Steenkamp, 1999, s. 523-524). Costa ve arkadaşları ise ülke imajının bilişsel ve duygusal yönlerini ayırarak, bu yönlerin farklı ürün sınıflarında farklı sonuçlar doğurabileceğini ortaya koymaktadır (Costa et al., 2016, s. 1066). Bu çalışmalar, ülke imajı ve menşe bilgisinin ürün değerlendirmelerinde tek biçimli bir etki üretmediğine, ürün türü, tüketici deneyimi ve duygusal çağrışımlarla birlikte anlam kazandığına işaret etmektedir.

Anlatı kavramı, algıların zaman içinde nasıl yayıldığını ve toplumsal etkileşim içinde nasıl biçimlendiğini açıklamaya imkân verir. Shiller, anlatı ekonomisini popüler anlatıların yayılımı ve zaman içindeki değişimini inceleyerek ekonomik dalgalanmaları anlamaya çalışan bir alan olarak tanımlamaktadır (Shiller, 2017, s. 967). Aynı çalışmada, insanların olayları sosyal etkileşimlere gömülü anlatılar aracılığıyla anlamlandırma eğiliminde olduğu vurgulanmaktadır (Shiller, 2017, s. 972). Shiller ayrıca anlatıların

kültür, dönemsel ruh ve ekonomik davranıştaki hızlı değişimlerin önemli taşıyıcıları arasında yer alabileceğini ifade etmektedir (Shiller, 2017, s. 973). İlgili yaklaşım, bu bölüm altında ülkeler hakkındaki istikrar, kriz, güvenilirlik, kalite, yakınlık veya uzaklık anlatılarının ekonomik değerlendirmelere nasıl dâhil edilebileceğini tartışmak için kullanılmaktadır.

Burada ekonomik kulüp kavramı, resmî bir örgütlenmeye dayanmaksızın kimlik, aidiyet, tanınma ve itibar üzerinden işlem güvenini kolaylaştıran ilişki örüntülerini ifade etmektedir. Kavram, Carr ve Landa'nın (1983) sözleşme belirsizliği altında güven, kimlik ve tanınma üzerine kurduğu tartışma üzerinden ele alınmaktadır. Carr ve Landa'nın analiz düzeyi, sözleşme belirsizliği altında işlem yapan bireyler, tüccarlar ve sosyal gruplardır. Yazarlar, sözleşme kesinliğinin bulunduğu bir dünyada ticaret ortağının kimliğinin önemsiz görülebileceğini, sözleşme belirsizliği altında ise kiminle ticaret yapıldığının önem kazandığını belirtmektedir (Carr & Landa, 1983, s. 135). Aynı çalışmada kulüp benzeri düzenlemelerin üyeler hakkında bilgi edinme maliyetini azaltabildiği ve sözleşme ihlali hâlinde olağan piyasa yaptırımlarına ek sosyal veya ekonomik yaptırımlar sağlayabildiği ifade edilmektedir (Carr & Landa, 1983, s. 138). Yazarlar ayrıca adlar ve klan adlarının kişiyi anonim bireylerden ayırarak geçmişi ve itibarıyla ilişkilendirebildiğini, bayrak, arma, giysi ve benzeri işaretlerin ise potansiyel işbirliği ortağını tanımayı kolaylaştırabildiğini tartışmaktadır (Carr & Landa, 1983, s. 146, 155). Bu katkı, ekonomik kulüp kavramını resmî bir örgütlenmeden çok kimlik, tanınma, aidiyet ve itibar üzerinden güveni kolaylaştıran ilişki biçimleriyle birlikte düşünmeye imkân vermektedir. Carr ve Landa'nın analiz biriminin bireyler, tüccarlar ve klanlar düzeyinde kurulması nedeniyle kavram, ülke imajı tartışmasına sınırlı bir kavramsal aktarım yoluyla dâhil edilebilir. Böyle bir aktarım, ticari ilişkilerde güven ve tanınma unsurlarının

hangi koşullarda önem kazanabileceğini açıklamak bakımından işlevseldir. Analiz düzeyleri arasındaki fark korunmalıdır.

Özetle, kavramsal tartışma üç temel ayrım üzerine kurulmaktadır. İlk olarak, semboller ekonomik sonuçları kendi başlarına belirleyen nedenler olarak görülmemelidir. İkinci olarak, algı maddi koşulların veya ürün özelliklerinin yerine geçen bağımsız bir açıklama alanı oluşturmaz. Üçüncü olarak, ekonomik kulüp kavramı kültürel yakınlığa indirgenemez, daha çok tanınma, aidiyet, itibar ve güven ilişkileriyle birlikte düşünülmelidir. Semboller, algılar ve ekonomik kulüpler, eksik bilgi, ürün değerlendirmesi, ülke imajı, ticaret ortağının güvenilirliği ve sözleşme belirsizliği gibi durumlarda birlikte ele alınabilecek unsurlardır. İzleyen alt bölümlerde bu kavramsal zemin sırasıyla menşe ülke etkisi ve ürün değerlendirmeleri, ülke imajı, yumuşak güç ve ticaret ilişkisi ile kültürel yakınlık, güven ağları ve ekonomik kulüpler üzerinden ayrıntılandırılacaktır.

Menşe Ülke Etkisi ve Ürün Değerlendirmeleri

Menşe ülke etkisi, ülke imajının tüketici düzeyinde nasıl anlam kazandığını açıklayan başlıca tartışma alanlarından biridir. Ürünün hangi ülkeden geldiği, tüketici açısından kalite, güvenilirlik ve beklenen performansa ilişkin bir ön izlenim oluşturabilir. Ancak bu bilgi, satın alma kararını tek başına belirleyen bağımsız bir ölçüt olarak değerlendirilmemelidir. Bilkey ve Nes, menşe ülke bilgisinin ürün değerlendirmelerinde dikkate alınabildiğini belirtirken, erken dönem çalışmaların önemli bir bölümünde katılımcılara ürün hakkında yalnızca menşe bilgisinin verilmesini yöntemsel bir sınırlılık olarak değerlendirmektedir (Bilkey & Nes, 1982, s. 89-90, 93). Bu değerlendirme, menşe bilgisinin gerçek piyasa koşullarında fiyat, marka, garanti, ürün özellikleri ve tüketicinin önceki deneyimleriyle birlikte işlediğine işaret etmektedir. Agrawal ve Kamakura da, gerçek satın alma ortamında menşe bilgisinin birçok

içsel ve dışsal unsurdan yalnızca biri olduğunu; bu nedenle etkinin her zaman fiyat primi veya indirimi biçiminde ortaya çıkmayabileceğini belirtmektedir (Agrawal & Kamakura, 1999, s. 255-258, 266). Yazarların çıkarımları dikkate alındığında, menşe ülke etkisinin tüketici kararlarında diğer ürün bilgilerinden soyutlanamayan tamamlayıcı bir değerlendirme unsuru olarak ele alınması gerektiğini düşündürmektedir.

Yukarıdaki çalışmaların temel katkısı, menşe bilgisinin kaliteye ilişkin teknik bir işaretin ötesine geçerek tüketici değerlendirmelerinde bilişsel, duygusal ve normatif anlamlar taşıyabildiğini ortaya koymalarıdır. Verlegh ve Steenkamp, menşe ülke etkisinin bilişsel, duygusal ve normatif yönler taşıyabildiğini vurgulamaktadır. Ülke menşeli kalite, dayanıklılık ve güvenilirlik gibi ürün özellikleriyle ilişkilendirilebildiği gibi sosyal statü, ulusal gurur, kimlik ve kişisel anılarla da bağlantı kurabilmektedir (Verlegh & Steenkamp, 1999, s. 523-524). Bu açıdan 'Made in' ifadesi, üretim yerini bildiren nötr bir ibarenin ötesine geçerek, bazı durumlarda ürünün teknolojik yetkinlik, kültürel çağrışım veya duygusal yakınlık üzerinden değerlendirilmesine katkı sağlayabilir. Ancak bu etki, her ürün için aynı biçimde işlememektedir. Laroche ve arkadaşları da ülke imajının ürün değerlendirmelerinde bilişsel, duygusal ve konatif bileşenlerle birlikte işleyen çok boyutlu bir unsur olduğunu ortaya koymaktadır (Laroche et al., 2005, s. 96-98). Diğer taraftan, Manrai ve arkadaşları menşe ülke ile ürün kategorisinin ürün değerlendirmelerinde birlikte etkili olduğunu belirtmektedir (Manrai et al., 1998, s. 591-593). Andéhn ve arkadaşları, menşe ülke etkisinin tüketicinin ürüne atfettiği algılanan kökenle bağlantılı olduğunu, gerçek coğrafi menşeyi doğru tanımanın her durumda zorunlu olmadığını ileri sürmektedir (Andéhn et al., 2016, s. 1, 4). Buradan hareketle, menşe göstergesi tüketici zihninde köken, kalite ve güven çağrışımlarını harekete geçiren sembolik bir işaret olarak ele alınabilir.

Diğer taraftan Costa ve arkadaşları, ülke imajının bilişsel ve duygusal yönlerinin farklı ürün sınıflarında farklı sonuçlar doğurabileceğini ortaya koymaktadır (Costa et al., 2016, s. 1066-1068). Schaefer'in bulguları, tüketici bilgisindeki artışın menşe ülke etkisini otomatik olarak azaltmadığını, söz konusu etkinin marka aşinalığı, ürün bilgisi ve karar durumuna göre farklı biçimler alabildiğini ortaya koymaktadır (Schaefer, 1997, s. 67-68). Dolayısıyla menşe ülke etkisinin, ürün türü, tüketici bilgisi, algılanan risk ve ürün-ülke uyumuyla birlikte biçimlenen değişken bir değerlendirme alanı olarak ele alınması daha doğru olacaktır.

Daha güncel çalışmalar, menşe ülke etkisinin yazılı menşe bilgisiyle sınırlı kalmadığını, görsel işaretler ve dikkat süreçleri üzerinden de işleyebildiğini ortaya koymaktadır. Halkias ve Diamantopoulos, göz izleme deneyleriyle tüketicilerin ambalaj üzerindeki 'Made in' etiketlerini fark edip etmediğini incelemekte ve menşe bilgisinin görsel dikkat sürecine dâhil olabildiğini belirtmektedir (Halkias & Diamantopoulos, 2022, s. 1432, 1441). Visbal ve arkadaşları ise İsviçre bayrağı gibi görsel sembollerin ürün algısı ve değerlendirmesi üzerinde etkili olabileceğini, ancak bu etkinin katılımcıların milliyeti, ürünle aşinalığı ve ürünün ilgili ülkeyle uyumu gibi unsurlara bağlı olarak değişebileceğini vurgulamaktadır (Visbal et al., 2017, s. 18-19, 23). Söz konusu literatür, ülke adı, bayrak veya menşe etiketi gibi göstergelerin tüketici değerlendirmelerinde rol oynayabildiğine işaret etmektedir. Ancak bu göstergeler, tüketici davranışını her durumda doğrudan belirleyen unsurlar olarak yorumlanmamalıdır. Menşe ülke etkisi bu yönüyle, küresel ticarette sembollerin ve algıların mikro düzeyde nasıl işleyebileceğini anlamaya imkân veren bir tartışma alanı sunmaktadır. Böylece bu etki, ürün kategorisi, tüketici deneyimi, marka bilgisi ve karar ortamıyla birlikte değerlendirildiğinde daha doğru anlaşılabilir.

Literatürdeki çalışmalar, menşe ülke etkisinin ürün değerlendirmelerinde dikkate alınması gereken, ancak diğer karar unsurlarıyla birlikte işleyen bir etki olduğunu açıkça ortaya koymaktadır. Ürünün hangi ülkeden geldiği, tüketicinin kalite, güvenilirlik ve sembolik anlam algısına katkı sağlayabilir. Fakat bu katkının anlamı, ürün kategorisi, tüketicinin bilgi düzeyi, marka, fiyat, önceki deneyim ve karar ortamı dikkate alındığında daha belirginleşir. Bu yönüyle menşe ülke etkisi, ülke imajının tüketici düzeyinde işleyişini anlamak için önemli bir tartışma alanı sunar; ancak tek başına küresel ticarette algıların rolünü bütünüyle açıklamaya yetmemektedir. İzleyen bölümde tartışma tüketici düzeyinin ötesine taşınarak ülke imajı, yumuşak güç ve ticaret ilişkisi üzerinden genişletilecektir.

Ülke İmajı, Yumuşak Güç ve Dış Ticaret

Menşe ülke etkisi, ülke imajının tüketici düzeyindeki yansımalarını açıklamaya yardımcı olurken, yumuşak güç ve ülke algısı literatürü tartışmayı ihracat, yatırım ve uluslararası konumlanma düzeyine taşımaktadır. Anholt'a göre ülkelerin itibarı turizm, ihracat markaları, politika kararları, yatırım çekme biçimleri, kültürel temaslar ve insanların dış dünyayla kurduğu ilişkiler gibi farklı alanlarda oluşmaktadır (Anholt, 2007, s. 25-26). Aynı çalışmada, ülke imajının mevcut gerçekliği her zaman hızlı biçimde yansıtmadığı ve yerleşik algıların değişmesinin zaman alabileceği belirtilmektedir (Anholt, 2007, s. 27-28). Dolayısıyla ülke imajı, tanıtım faaliyetlerine indirgenebilecek dar bir unsurdan çok, ihracatçı ülkeye ait ürünlerin, firmaların ve kurumların dışarıda nasıl değerlendirildiğini etkileyebilen katmanlı bir algı alanı olarak değerlendirilmelidir.

Yumuşak güç literatürü, ülke algısı ile ihracat arasındaki bağın ampirik olarak incelenebileceğini ortaya koymaktadır. Rose, 2006-2013 dönemini kapsayan çalışmasında BBC/GlobeScan

verilerini kullanarak ülkelerin başka ülkelerde 'dünyada olumlu etki yaratan aktörler' olarak algılanması ile ihracat arasındaki bağlantıyı araştırmaktadır. Çalışmada, ithalatçı ülkede ihracatçı ülkeye yönelik olumlu algıdaki yüzde 1'lik net artışın ihracatı yaklaşık yüzde 0,8 artırdığı rapor edilmektedir (Rose, 2016, s. 216). Rose'un daha sonraki çalışması ise Gallup verileri üzerinden yabancı ülkelerde liderliğe yönelik onay ile ihracat arasındaki bağlantıya odaklanmaktadır. Aynı çalışmada liderlik onayındaki yüzde 1'lik artışın ihracatta yaklaşık yüzde 0,67 oranında artışla ilişkili olduğu belirtilmektedir (Rose, 2019, s. 1). Söz konusu sonuçlar, ülke algısı, liderlik onayı ve ihracat performansı arasındaki bağın dış ticaret analizlerinde dikkate alınması gerektiğini vurgulamaktadır. Diğer yandan, söz konusu bağ, fiyat, kalite, mesafe, pazar büyüklüğü ve kurumsal koşullar gibi diğer belirleyicilerle birlikte ele alındığında daha açıklayıcı hâle gelir.

Ülke imajındaki değişimlerin ticaret ve refah sonuçlarıyla bağlantısını daha ayrıntılı biçimde inceleyen Chang, Fujii ve Jin, BBC World Service Poll verilerini kullanarak ülkeler hakkındaki olumlu veya olumsuz algıların tüketici tercihleri, ikili ihracat akımları ve refah üzerindeki etkilerini tahmin etmektedir. Yazarlar, Trump dönemine ilişkin karşı olgusal analizlerinde, America First söylemiyle ilişkilendirilen olumsuz ülke imajı değişiminin ABD'nin toplam ihracatı ve ticaretten elde ettiği refah kazançları üzerinde yaklaşık %4-5 düzeyinde bir maliyet doğurmuş olabileceğini belirtmektedir (Chang et al., 2022, s. 1). Senkaku Adaları krizi örneğinde ise Çin'e yönelik ülke imajındaki bozulmanın, senaryoya bağlı olarak, ticaretten elde edilen refah kazançlarında yaklaşık %2,29-%2,34, toplam ihracatta ise yaklaşık %3,18-%3,34 düzeyinde kayıpla bağlantılı olduğu hesaplanmaktadır (Chang et al., 2022, s. 60, 63). Brexit örneğinde Birleşik Krallık'ın 2014-2017 dönemindeki imaj kaybı özellikle AB ülkeleri, Brezilya, Hindistan ve Rusya gibi pazarlarda olumsuz algıyla ilişkilendirilirken, Çin'in

Birleşik Krallık'a yönelik değerlendirmesinin aynı dönemde belirgin biçimde iyileştiği belirtilmektedir. Yazarlar, Brexit'in ülke imajı kanalı üzerinden Birleşik Krallık'ın 2014'te ticaretten elde ettiği toplam refah kazancının yaklaşık %2,22'sine ve toplam ihracatının %2,64'üne mal olduğunu tahmin etmektedir (Chang et al., 2022, s. 34). Kanada örneği ise olumlu ülke imajı değişiminin ticaret ve refah sonuçlarıyla nasıl ilişkilendirilebileceğini göstermesi bakımından dikkat çekicidir. Chang, Fujii ve Jin, Kanada'nın 2010-2017 döneminde iyileşen ülke imajının ticaretten elde edilen toplam refah kazançlarının yaklaşık %8,5'ine karşılık geldiğini ve toplam ihracatı %10'dan fazla artırdığını hesaplamaktadır (Chang et al., 2022, s. 60). Bu örnekler birlikte değerlendirildiğinde, ülke imajındaki değişimlerin dış ticaret ve refah sonuçlarıyla farklı siyasal olaylar üzerinden incelenebileceğini ortaya koymaktadır. Lakin söz konusu tahminler ülke imajının her durumda aynı büyüklükte veya aynı yönde sonuç ürettiği şeklinde yorumlanmamalıdır.

Ülke imajı, ihracatın yanı sıra doğrudan yabancı yatırım kararları bakımından da önem taşımaktadır. Papadopoulos ve arkadaşları, ülke markalaşması ile doğrudan yabancı yatırımın birlikte incelenmesinin hem kavramsal hem de uygulamalı açıdan önemli fakat güç bir araştırma alanı olduğunu belirtmektedir (Papadopoulos et al., 2016, s. 615-616). Mohib ve Carroll ise Katar örneğine dayalı nitel vaka çalışmalarında, ülke markası algısının yabancı firmaların yatırım yeri kararlarında dikkate alınabildiğini tartışmaktadır. Çalışmada yatırım ve göç, ihracat, yönetişim, kültür ve miras, insanlar ve turizm boyutları, yabancı yatırımcıların Katar'a ilişkin değerlendirmeleriyle birlikte ele alınmaktadır (Mohib & Carroll, 2024, s. 363-364, 367). Bu iki çalışma, ülke imajının tüketici pazarı ve ihracat performansının yanı sıra yatırım yeri çekiciliği, uluslararası konumlanma ve kurumsal algı açısından da ele alınabileceğini desteklemektedir. İlgili tartışmayı uygulama alanına taşıyan ve ülke imajı ile iktisadi göstergeler arasındaki ilişkinin

uygulama düzeyinde ölçülmesine yönelik gösterge niteliğinde bir diğer kaynak ise Bloom Consulting'in (2024) ülke ve şehir markalarına ilişkin araştırmasıdır. Araştırmada, ülke algısının turizm gelirleri, doğrudan yabancı yatırım girişleri ve yetenek çekimi üzerindeki etkisinin %23 ile %37 arasında değişebildiği belirtilmektedir (Bloom Consulting, 2024, s.15-16).

Başlık boyunca yürütülen tartışma, ülke imajının ve yumuşak gücün dış ticaret ve yatırım kararlarını çevreleyen algısal zeminin bir parçası hâline gelebildiğini ortaya koymaktadır. Olumlu ülke algısı, ihracatçı ülkenin ürünlerine yönelik talebi destekleyebilir. Liderlik imajı, politik güvenilirlik ve uluslararası saygınlık gibi unsurlar da ticari ilişkilerin algılanma biçimini etkileyebilir. Bununla birlikte, ilgili etkiler fiyat, kalite, pazar yapısı, kurumsal koşullar, ürün türü ve mevcut ticari bağlarla birlikte şekillenmektedir. Dolayısıyla ülke imajı, küresel ticarette semboller ve algılar üzerine yürütülen tartışmayı tüketici değerlendirmesinin ötesine taşıyarak dış ticaret ve yatırım düzeyinde görünür kılmaktadır. İzleyen başlıkta konu daha çok kültürel yakınlık, güven ağları ve ekonomik kulüpler üzerinden ele alınacaktır.

Kültürel Yakınlık, Güven Ağları ve Ekonomik Kulüpler

Kültürel yakınlık, ikili ticaret ilişkilerinde ortak kimlik, sempati ve aidiyet algısının nasıl rol oynayabileceğini tartışmak için önemli bir kavramdır. Felbermayr ve Toubal, kültürel yakınlığın ortak dil, din veya etnik bağ gibi sabit göstergelerle sınırlı olmadığını, ortak kimlik, aynı gruba ait olma hissi ve ülkeler arasındaki yakınlık derecesiyle de ilişkili olduğunu belirtmektedir (Felbermayr & Toubal, 2010, s. 279). Dolayısıyla kültürel yakınlık, iki ülke arasındaki ilişkide zaman içinde değişebilen ve taraflar arasında aynı yoğunlukta ortaya çıkması gerekmeyen bir unsur olarak değerlendirilebilir (Felbermayr & Toubal, 2010, s. 279-280). Yazarların Eurovision Şarkı Yarışması puanlarını kullanması bu

bakımdan dikkat çekicidir. Söz konusu puanlar, kültürel yakınlığı yalnızca tarihsel veya kurumsal benzerlikler üzerinden değil, ülkeler arasındaki değişen sempati ve yakınlık algısı üzerinden de ölçmeye imkân tanımaktadır (Felbermayr & Toubal, 2010, s. 279). Bu başlık altında kültürel yakınlık, ticaretin maddi koşullarını ikame eden bir açıklama olarak değil, tarafların birbirine yönelik algıları, tercihlerinden ve ticari ilişki kurma süreçlerinden soyutlanamayan bir unsur olarak ele alınmaktadır.

Felbermayr ve Toubal'ın (2010) ampirik sonuçları, kültürel yakınlık ile ikili ticaret hacimleri arasındaki bağın ürün türlerine göre değişebildiğini ortaya koymaktadır. Yazarlara göre kültürel yakınlık ticareti iki kanaldan etkileyebilir. İlk kanal, güvenin artması, iş ve sosyal ağların oluşmasının kolaylaşması ve iletişimden kaynaklanan yanlış anlamaların azalması yoluyla ticaret maliyetlerinin düşmesidir. İkinci kanal ise tüketicilerin belirli ülkelerden gelen ürünlere yönelik tercihlerinin değişmesidir (Felbermayr & Toubal, 2010, s. 284-285). Çalışmada Eurovision puanlarının farklılaştırılmış malların ticaretiyle bağlantılı olduğu, buna karşılık organize piyasalarda işlem gören homojen mallarda aynı ölçüde açıklayıcı olmadığı ortaya konmuştur (Felbermayr & Toubal, 2010, s. 286-291). Bu sonuçlar, kültürel yakınlığın ürün türlerine göre farklı ağırlık kazandığını ortaya koymaktadır. Özellikle standart olmayan ve tüketici tercihinin belirleyici hâle geldiği ürünlerde, ülkeler arasındaki yakınlık algısının ticaretle bağlantısı daha görünür hâle gelmektedir.

Güven ağları ve ekonomik kulüpler tartışması, kültürel yakınlık meselesini ticaret ortağının kimliği, güven ve sözleşme belirsizliği üzerinden derinleştirmektedir. Carr ve Landa'nın çalışması, sözleşme belirsizliği altında işlem yapan bireylere, tüccarlara ve sosyal gruplara odaklanmaktadır. Yazarlar, sözleşme kesinliğinin bulunduğu bir dünyada ticaretin kişisel olmayan bir değişim olarak düşünülebileceğini, ancak sözleşme belirsizliği

altında ticaret ortağının kimliğinin önem kazandığını belirtmektedir (Carr & Landa, 1983, s. 135). Ayrıca iktisadi kulüp benzeri düzenlemeler, üyeler hakkında bilgi edinme maliyetini azaltabilmekte ve sözleşme ihlali hâlinde olağan piyasa yaptırımlarına ek olarak sosyal veya ekonomik yaptırımlar da sağlayabilmektedir (Carr & Landa, 1983, s. 138). Adlar ve klan adları, kişiyi anonim bireylerden ayırarak onu geçmişi ve itibarıyla ilişkilendiren işaretler olarak işlev görebilmektedir. Bayrak, arma, giysi ve benzeri grup kimliği sembolleri de potansiyel iş birliği ortağının tanınmasını kolaylaştırabilmektedir (Carr & Landa, 1983, s.146, 155). Bu yaklaşım, ticari ilişkilerde güven, kimlik ve tanınma unsurlarının hangi koşullarda önem kazanabileceğini açıklamaya imkân vermektedir. Ülkeler arası ticaret açısından düşünüldüğünde, benzer bir tartışma uluslararası iktisadi ilişkilerde güvenilirlik, itibar ve tanınma unsurlarının rolünü anlamak için dikkatli biçimde kullanılabilir.

Bu ilişkilerde sembolik göstergeler tanıma, ayırt etme ve güven kurma süreçlerini destekleyen yardımcı bir işlev üstlenmektedir. Carr ve Landa, bayrak, arma, giysi ve benzeri grup işaretlerinin potansiyel işbirliği ortağını tanımayı kolaylaştırabileceğini tartışır (Carr & Landa, 1983, s.155). Linklater'ın semboller üzerine çalışması da siyasal toplulukların ve daha geniş dayanışma biçimlerinin semboller aracılığıyla kurulduğunu, ancak sembollerin her zaman aynı ölçüde kapsayıcı veya uzlaştırıcı olmadığını gösterir (Linklater, 2019, s.1-2). Bu tartışma, ülke adları, bayraklar, menşe etiketleri ve grup aidiyeti işaretlerinin ticari ilişkilerde yalnızca temsil edici değil, tanınma ve anlam üretimiyle ilişkili göstergeler olarak da düşünülebileceğini göstermektedir. Ramello ve Silva'nın işaretler ve markalar üzerine tartışması da aynı noktada önemlidir. Yazarlar, ticari markaların bilgi eksikliği ve olumsuz seçilim sorunuyla ilişkili olarak değişimi kolaylaştıran bir bilgi sağlama işlevi gördüğünü, fakat zamanla

farklılaştırma ve ikna boyutuyla da ilişkilendirildiğini belirtir (Ramello & Silva, 2006, s. 937, 959-960). O halde semboller, aktörlerin birbirini tanımasına, ayırt etmesine, anlam kurmasına ve güven ilişkisi geliştirmesine katkı sağlayan tamamlayıcı unsurlar olarak konumlandırılmaktadır.

Bu başlık altında ulaşılan temel değerlendirme, kültürel yakınlık, güven ağları ve ekonomik kulüplerin ticari ilişkilerde belirsizlik, ürün farklılaşması ve güven ihtiyacı arttığında daha görünür hâle geldiğidir. Taraflar arasındaki bilginin sınırlı kaldığı durumlarda söz konusu unsurlar, ticaret ortağının tanınması, güvenilirliğinin değerlendirilmesi ve ilişki kurma sürecinin kolaylaşması açısından önem kazanabilir. Felbermayr ve Toubal'ın ampirik sonuçları, kültürel yakınlığın özellikle farklılaştırılmış malların ticaretiyle daha belirgin biçimde bağlantılı olduğunu göstermektedir (Felbermayr & Toubal, 2010, s. 286-291). Carr ve Landa'nın çalışması ise sözleşme belirsizliği altında ticaret ortağının kimliğinin ve grup işaretlerinin neden önem kazanabileceğini açıklamaya imkân vermektedir (Carr & Landa, 1983, s.135, 138, 146, 155). Böylece önceki başlıklarda tartışılan ülke imajı ve menşe ülke etkisi, güven, tanınma ve ilişki kurma süreçleriyle bağlantılı olarak daha ilişkisel bir düzleme taşınmaktadır. Bir sonraki başlıkta ise ilgili tartışmalar bir arada ele alınarak semboller, algılar ve ekonomik kulüplerin küresel ticarette hangi koşullarda açıklayıcı olabileceği incelenecektir.

Tartışma

Şimdiye kadar ele alınan bilimsel çalışmalar, semboller, algılar ve ekonomik kulüplerin küresel ticarette ticari ilişkilerin değerlendirilme biçimini etkileyebildiğini ortaya koymaktadır. Menşe ülke literatürü, ürünün hangi ülkeden geldiğine ilişkin bilginin tüketici değerlendirmesinde dikkate alınabildiğini ortaya koymakta; fakat bu etkinin gerçek piyasa koşullarında diğer ürün

bilgilerinden soyutlanamayacağını vurgulamaktadır (Bilkey & Nes, 1982, s. 89-90, 93; Agrawal & Kamakura, 1999, s. 255-258). Bu açıdan menşe bilgisi, 'Made in' etiketi ve marka gibi göstergeler, ürünün niteliğine ilişkin doğrudan kanıt sunmaktan çok, kalite, güvenilirlik, risk ve ürün-ülke uyumu hakkında algısal bir ön değerlendirme yapılmasına katkı sağlayan bilgiler olarak ele alınmalıdır.

Literatürün daha geniş katkısı, ülke algısının tüketici değerlendirmelerinin ötesinde ticaret ve refah sonuçlarıyla birlikte incelenebileceğini ortaya koymasıdır. Rose, olumlu ülke algısı ile ihracat arasında pozitif bir bağ bulunduğunu rapor ederken, Chang, Fujii ve Jin ülke imajındaki değişimlerin ikili ihracat ve refah sonuçlarına yansıyabileceğini göstermektedir (Rose, 2016, s. 216; Chang et al., 2022, s. 1, 38). Yine de ilgili çalışmalar, ülke imajının ihracat üzerinde her durumda aynı yönde ve aynı büyüklükte sonuç üreten bağımsız bir belirleyici olarak okunmasına elverişli değildir. Fiyat, kalite, pazar büyüklüğü, kurumsal koşullar ve mevcut ticari bağlar, ülke imajının etkisinin hangi düzeyde ve hangi yönde ortaya çıkacağını belirlemektedir. Dolayısıyla ülke imajı, maddi ve kurumsal açıklamaları dışarıda bırakan bir neden olarak değil, ticari değerlendirmelerin algısal boyutunu tamamlayan bir unsur olarak ele alınabilir.

Kültürel yakınlık ve ekonomik kulüp tartışmaları da benzer bir temkinle değerlendirilmelidir. Felbermayr ve Toubal, kültürel yakınlığın özellikle farklılaştırılmış malların ticaretinde daha görünür hâle geldiğini belirtirken, Carr ve Landa sözleşme belirsizliği altında ticaret ortağının kimliğini ve grup aidiyetini gösteren işaretlerin önem kazanabildiğini tartışmaktadır (Felbermayr & Toubal, 2010, s. 279, 286-291; Carr & Landa, 1983, s. 135, 138, 146, 155). Carr ve Landa'nın çalışması bireyler, tüccarlar ve sosyal gruplar düzeyindeki işlem ilişkilerine odaklandığından, bu yaklaşım ülkeler arası ticarete dikkatli bir

biçimde taşınmalıdır. Söz konusu tartışma, güvenin hukuki düzenlemelerin yanı sıra tanınma, itibar, ortak aidiyet ve geçmiş ilişki bilgisiyle de desteklenebileceğini açıklamaya imkân vermektedir. Ekonomik kulüp kavramı bu çerçevede, kültürel yakınlığı ticaretin bağımsız bir nedeni olarak sunmaktan ziyade, belirsizlik altında güvenin sosyal ve sembolik yollarla nasıl kurulabildiğini tartışmak için kullanılmaktadır. Kültürel yakınlık, grup aidiyeti ve geçmiş ilişki bilgisi, özellikle ürünlerin farklılaştığı, bilginin sınırlı kaldığı ve ticaret ortağının güvenilirliğinin önem kazandığı durumlarda, ticari değerlendirmeye eşlik eden unsurlar olarak ele alınabilir.

Çalışmanın literatüre katkısı, menşe ülke etkisi, ülke imajı, yumuşak güç, kültürel yakınlık ve ekonomik kulüp tartışmalarını tek bir nedensel hatta indirgemeden birlikte değerlendirmesidir. Bu literatürler farklı analiz düzeylerine odaklanmaktadır: menşe ülke etkisi tüketici değerlendirmelerine, yumuşak güç ihracatına ve liderlik algısına, kültürel yakınlık ikili ticaret ilişkilerine, ekonomik kulüp tartışması ise güven ve sözleşme belirsizliğine yönelmektedir. Bu çalışmanın özgün yönü, söz konusu tartışma hatlarını algı, güven, tanınma ve sembolik değerlendirme ekseninde tek bir çerçevede ele almasıdır. Böylece küresel ticaretin maliyet, mesafe ve kurumsal düzenlemelerin yanı sıra algı, sembol, aidiyet ve tanınma ilişkileriyle de anlaşılması gerektiği ileri sürülmektedir. Buradaki iddia, sembolik unsurlara aşırı açıklayıcı bir güç yüklemekten kaçınarak, bunların hangi koşullarda ticari değerlendirmeye dâhil olabileceğini göstermeyi amaçlamaktadır.

Sonuç

Bu bölüm, küresel ticarette semboller, algılar ve ekonomik kulüplerin hangi koşullarda açıklayıcı olabileceğini tartışmaktadır. Burada değerlendirilen literatür, ticari ilişkilerin fiyat, maliyet, mesafe, kurumsal düzenlemeler ve üretim kapasitesiyle açıklanması

gerektiğini kabul etmekle birlikte, söz konusu değişkenlerin ticari değerlendirme süreçlerini her zaman bütünüyle açıklamadığını ortaya koymaktadır. Ülke adı, menşe etiketi, bayrak, marka, liderlik imajı, kültürel yakınlık ve güven ağları, ticari aktörlerin ürünleri, ülkeleri ve ticaret ortaklarını değerlendirme biçimine dâhil olabilen sembolik ve algısal unsurlar arasında yer almaktadır. Bu unsurlar, özellikle sözleşme belirsizliği ve eksik bilgi koşullarında, ekonomik kulüp benzeri ilişki ağları içinde tanınma, itibar ve güven üretme işlevi kazanabilir.

Menşe ülke etkisi, sembol ve algı arasındaki ilişkinin tüketici düzeyindeki görünümünü açıklamaktadır. Ürünün hangi ülkeden geldiğine, kaliteye, güvenilirlikteki risklere ve ürün-ülke uyumuna ilişkin algısal bir ön değerlendirme zemini sağlayabilir. Bununla birlikte, menşe ülke etkisi ürün kategorisi, marka, fiyat, tüketicinin bilgi düzeyi ve önceki deneyimler dikkate alındığında daha doğru anlaşılabilir. Dolayısıyla menşe ülke etkisi, sembollerin ekonomik değerlendirmelerdeki yerini anlamak için önemli bir alan sunar; ancak tüketici kararlarını açıklayan genel ve bağımsız bir neden olarak yorumlanmamalıdır.

Ülke imajı ve yumuşak güç literatürü, algıların ürün değerlendirmesinin ötesine geçerek ihracat, yatırım ve refah sonuçlarıyla birlikte ele alınabileceğini ima etmektedir. Özellikle Rose'un (2016) ihracat ve yumuşak güç üzerine çalışmaları ile Chang, Fujii ve Jin'in (2022) ülke imajı değişimlerine ilişkin karşı olgusal analizleri, ülke algısındaki değişimlerin ticari sonuçlara yansıyabileceğini ortaya koymaktadır. Bununla birlikte, ülke imajının etkisi her durumda aynı büyüklükte veya aynı yönde ortaya çıkmayabilir. Pazar yapısı, ürün niteliği, kurumsal koşullar ve mevcut ticari bağlar, algıların ticari sonuçlara nasıl yansıyacağını belirleyen temel unsurlardır.

Kültürel yakınlık ve ekonomik kulüpler tartışması, güvenin ticari ilişkilerdeki yerini daha görünür hâle getirmektedir. Kültürel

yakınlık, özellikle farklılaştırılmış malların ticaretinde daha belirgin bir rol üstlenebilir. Ekonomik kulüpler ise sözleşme belirsizliği altında ticaret ortağının kimliğini, itibarını ve güvenilirliğini izlemeye yardımcı olan ilişki ağları olarak düşünülebilir. Bu yönüyle ekonomik kulüp kavramı, ticaretin yalnızca anonim piyasa aktörleri arasında gerçekleşmediğini; tanınma, grup aidiyeti, geçmiş ilişki bilgisi ve yaptırım kapasitesi gibi unsurların da güven üretiminde rol oynayabileceğini göstermektedir. Bu bağlamda semboller yalnızca temsil işlevi görmemekte; tanıma, ayırt etme ve güven inşa etme süreçlerine de katkıda bulunmaktadır.

Bu bölümün literatüre temel katkısı, menşe ülke etkisi, ülke imajı, yumuşak güç ve kültürel yakınlık tartışmalarını ekonomik kulüp kavramıyla ilişkilendirerek, ticari kararların güven, tanınma, aidiyet ve itibar boyutlarını ortak bir çerçevede ele almasıdır. Söz konusu değerlendirme, küresel ticarette semboller ve algıların önemini abartmadan, bunların hangi koşullarda anlam kazandığını açıklamayı amaçlamaktadır. Semboller, algılar ve ekonomik kulüpler; belirsizlik, eksik bilgi, ürün farklılaşması, güven ihtiyacı ve ülke imajının öne çıktığı durumlarda ticari ilişkilerin değerlendirilme biçimini etkileyebilir. Dolayısıyla *uluslararası ticaretin sessiz belirleyicileri* olarak adlandırılabilecek bu unsurlar, *fiyat ve maliyet değişkenlerini dışlamadan*, ticari kararların anlam, güven ve tanınma boyutlarını tamamlayan unsurlar olarak ele alınabilir.

Bu nedenle, bu bölümde sunulan değerlendirmeler belirli kuramsal ve yöntemsel kısıtlar çerçevesinde okunmalıdır. Öncelikle semboller, algılar ve ekonomik kulüpler arasındaki ilişki kavramsal ve literatür temelli olarak tartışılmış; bu kapsamda özgün bir ampirik analiz yürütülmemiştir. Ayrıca yararlanılan çalışmalar farklı kavramsal değerlendirmelere, yöntemsel yaklaşımlara ve analiz düzeylerine dayanmaktadır. Öyle ki menşe ülke etkisine ilişkin çalışmalar ağırlıklı olarak tüketici değerlendirmelerine

odaklanırken, yumuşak güç ve ülke imajı literatürü daha çok ihracat ve refah göstergeleriyle ilişkilidir. Ekonomik kulüp tartışması ise sözleşme belirsizliği, grup aidiyeti, tanınma ve güven ilişkileri üzerinden şekillenmektedir. Bu nedenle, bu bölümde geliştirilen çıkarımlar farklı literatür alanları arasında kurulan kavramsal bir ilişkilendirme olarak ele alınmalı ve tekil bir nedensel açıklamaya indirgenmeden okunmalıdır. Gelecekteki çalışmalar, ülke imajı, kültürel yakınlık, menşe bilgisi ve güven ağlarını aynı ampirik model içinde karşılaştırmalı olarak inceleyebilir. Bunun yanında, farklı ürün grupları, sektörler ve ülke çiftleri üzerinden yürütülecek araştırmalar, sembolik ve algısal unsurların hangi koşullarda daha belirgin hâle geldiğini daha açık biçimde ortaya koyabilir.

Kaynakça

Agrawal, J., & Kamakura, W. A. (1999). Country of origin: A competitive advantage? *International Journal of Research in Marketing, 16*(4), 255–267. https://doi.org/10.1016/S0167-8116(99)00017-8

Andéhn, M., Gloukhovtsev, A., & Schouten, J. (2016). The country of origin effect: Key issues and future direction. In *Global Marketing Conference Proceedings* (pp. 1746–1754). https://doi.org/10.15444/GMC2016.12.02.04

Anholt, S. (2007). *Competitive identity: The new brand management for nations, cities and regions*. Palgrave Macmillan.

Bilkey, W. J., & Nes, E. (1982). Country-of-origin effects on product evaluations. *Journal of International Business Studies, 13*(1), 89–100. https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490539

Bloom Consulting. (2024). *The impact of nation and place brands on the local and global economy* (Technical Report No. 2, Version 1.2). https://www.bloom-consulting.com/journal/wp-content/uploads/2025/03/bloom_consulting_impact_of_nation_and_place_brands_on_the_economy.pdf

Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. G. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241–258). Greenwood.

Carr, J. L., & Landa, J. T. (1983). The economics of symbols, clan names, and religion. *The Journal of Legal Studies, 12*(1), 135–156. https://doi.org/10.1086/467717

Chang, P. L., Fujii, T., & Jin, W. (2022). Good names beget favors: The impact of country image on trade flows and welfare. *Management Science, 68*(10), 7555–7596. https://doi.org/10.1287/mnsc.2021.4250

Costa, C., Carneiro, J., & Goldszmidt, R. (2016). A contingent approach to country-of-origin effects on foreign products

evaluation: Interaction of facets of country image with product classes. *International Business Review, 25*(5), 1066–1075. https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2016.01.003

Dinnie, K. (2008). *Nation branding: Concepts, issues, practice*. Butterworth-Heinemann.

Felbermayr, G. J., & Toubal, F. (2010). Cultural proximity and trade. *European Economic Review, 54*(2), 279–293. https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2009.06.009

Halkias, G., & Diamantopoulos, A. (2022). Eyes wide shut? Understanding and managing the country-of-origin effect. *British Journal of Management, 34*(1), 1–22. https://doi.org/10.1111/1467-8551.12545

Laroche, M., Papadopoulos, N., Heslop, L. A., & Mourali, M. (2005). The influence of country image structure on consumer evaluations of foreign products. *International Marketing Review, 22*(1), 96–115. https://doi.org/10.1108/02651330510581190

Linklater, A. (2019). Symbols and world politics: Towards a long-term perspective on historical trends and contemporary challenges. *European Journal of International Relations, 25*(3), 931–954. https://doi.org/10.1177/1354066118806566

Manrai, L. A., Lascu, D.-N., & Manrai, A. K. (1998). Interactive effects of country of origin and product category on product evaluations. *International Business Review, 7*(6), 591–615. https://doi.org/10.1016/S0969-5931(98)00026-2

Mohib, A. A., & Carroll, C. (2024). Nation branding as a tool to attract foreign direct investments: A case study of Qatar. *Place Branding and Public Diplomacy, 20*, 363–377. https://doi.org/10.1057/s41254-024-00326-9

Papadopoulos, N., Hamzaoui-Essoussi, L., & El Banna, A. (2016). Nation branding for foreign direct investment: An integrative review and directions for research and strategy. *Journal of Product*

& Brand Management, 25(7), 615–628. https://doi.org/10.1108/JPBM-09-2016-1320

Ramello, G. B., & Silva, F. (2006). Appropriating signs and meaning: The elusive economics of trademark. *Industrial and Corporate Change, 15*(6), 937–963. https://doi.org/10.1093/icc/dtl027

Rose, A. K. (2016). Like me, buy me: The effect of soft power on exports. *Economics & Politics, 28*(2), 216–232. https://doi.org/10.1111/ecpo.12077

Rose, A. K. (2019). Soft power and exports. *Review of International Economics, 27*(5), 1573–1590. https://doi.org/10.1111/roie.12435

Schaefer, A. (1997). Consumer knowledge and country of origin effects. *European Journal of Marketing, 31*(1), 56–72. https://doi.org/10.1108/03090569710157034

Seyidoğlu, H. (2017). *Uluslararası iktisat: Teori, politika ve uygulama*. Güzem Can Yayınları.

Shiller, R. J. (2017). Narrative economics. *American Economic Review, 107*(4), 967–1004. https://doi.org/10.1257/aer.107.4.967

Verlegh, P. W. J., & Steenkamp, J.-B. E. M. (1999). A review and meta-analysis of country-of-origin research. *Journal of Economic Psychology, 20*(5), 521–546. https://doi.org/10.1016/S0167-4870(99)00023-9

Visbal, O., Herrera-Mendoza, K., Orozco-Acosta, E., & Herzberg, M. (2017). The influence of country of origin cues on product evaluation: Evidence from Swiss and German consumers. *Journal of Technology Management & Innovation, 12*(2), 18–24. https://doi.org/10.4067/S0718-27242017000200003

BÖLÜM 2

KÜRESEL YARI İLETKEN REKABETİNDE TÜRKİYE: BİR KONUMLANMA ANALİZİ

MEHMET ÖZCAN[1]

Giriş

Chris Miller'ın 2022 yılında yayımlanan *Chip War: The Fight for the World's Most Critical Technology* adlı çalışması, yarı iletken endüstrisinin son yetmiş yıllık tarihini uluslararası siyasetin biçimini, dünya ekonomisinin yapısını ve askeri güç dengesini birlikte belirleyen bir dönüşüm olarak sunmaktadır (Miller, 2022). Kitap; transistörün 1947 yılında Bell Laboratuvarları'nda icadından bugünün ekstrem morötesi (EUV) litografi teknolojisine uzanan yolun merkezine Amerika Birleşik Devletleri, Sovyetler Birliği, Japonya, Güney Kore, Tayvan, Çin ve Hollanda'yı yerleştirmektedir. Intel, TSMC, Samsung, ASML ve NVIDIA gibi firmaların stratejik konumları, DARPA yatırımlarından ihracat kontrol mekanizmalarına uzanan kurumsal araçların işlevleri kitapta ayrıntıyla ele alınmaktadır. Ne var ki 464 sayfalık bu tarihsel-jeopolitik anlatıda Türkiye'nin adı bir kez dahi anılmamaktadır. Miller'ın çalışması hakkında olumlu görüşler bildiren Eichengreen

[1] Doç. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ORCID: 0000-0001-9082-0894

(2023) dahi kitabın yarı iletken düzeninin üç merkezî aktörünün (ABD, Doğu Asya ve Hollanda) dışında kalan ekonomiler için sonuçlarını yeterince ele almadığına dikkat çekmektedir.

Bu görünmezlik, kitabın kapsam darlığından kaynaklanan bir eksiklik olmaktan çok, Türkiye'nin küresel yarı iletken düzenindeki gerçek konumunun bir yansımasıdır. Küresel yarı iletken üretimi bugün üç coğrafi eksende yoğunlaşmıştır: Doğu Asya (imalat), Kuzey Amerika (tasarım) ve Kuzey-Batı Avrupa (litografi ekipmanı). Kim et al. (2024) bu üç kutuplu yapının küresel değer zincirinin ihracat kontrolleri ve jeopolitik rekabet altında yeniden şekillendiğini ortaya koymakta; Bradford (2023) ile Aggarwal & Reddie (2021) ise bu yapıyı çağdaş uluslararası ekonomi politiğin yeni belirleyici ekseni olarak nitelendirmektedir. Türkiye Bilimler Akademisi'nin (TÜBA, 2024) ABD ve Çin dışında kalan ülkeler üzerine yürüttüğü karşılaştırmalı çalışması, Türkiye ve Malezya'nın yarı iletken alanında akademik yayın çıktısını 2000'li yıllardan itibaren doğrusal biçimde artırdığını, ancak patent üretimi ve endüstriyel çıktı bakımından Japonya ve Güney Kore'nin çok gerisinde kaldığını ortaya koymaktadır. Türkiye söz konusu üç kutbun hiçbirinde belirleyici bir aktör olmadığı gibi, küresel değer zincirine arka uç aşamalarında (paketleme, test) bile sınırlı biçimde eklemlenmiş durumdadır.

Bu bölümde Türkiye'nin küresel yarı iletken düzenindeki konumu ele alınmakta; bu konumun ekonomi politik anlamı ve 2023 sonrasında ivme kazanan politika girişimleri (HIT-30 Yüksek Teknoloji Programı, 12. Kalkınma Planı'nın yarı iletken vurgusu (2024–2028), TÜBİTAK BİLGEM ve Aselsan'ın rolü) tartışılmaktadır. Türkiye'nin dış ticaret verileri; küresel elektronik ve yarı iletken değer zincirine farklı biçimlerde eklemlenmiş orta gelirli ülkelerden Malezya, Vietnam, Polonya, Meksika ve Çekya'nın verileriyle birlikte incelenmektedir. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın (2023) 2030 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi

çerçevesinde açıklanan yarı iletken hedefleri ile Türkiye'nin kurumsal altyapısı birlikte ele alınmaktadır. Üngör (2025), Türkiye'nin yarı iletken alanında üç yol arasında sıkıştığını ileri sürmektedir: kendi tasarım ve üretim kapasitesini bağımsız biçimde kurma, ABD ve Avrupa Birliği'nin yönlendirdiği ittifaka eklemlenme veya Çin ve Körfez ülkeleri gibi alternatif ortaklarla yakınlaşma. Yazara göre bu üç yolun her birinin ekonomik maliyeti ve dış politika bedeli farklıdır ve Türkiye şu ana kadar üçü arasında net bir tercih yapmış değildir.

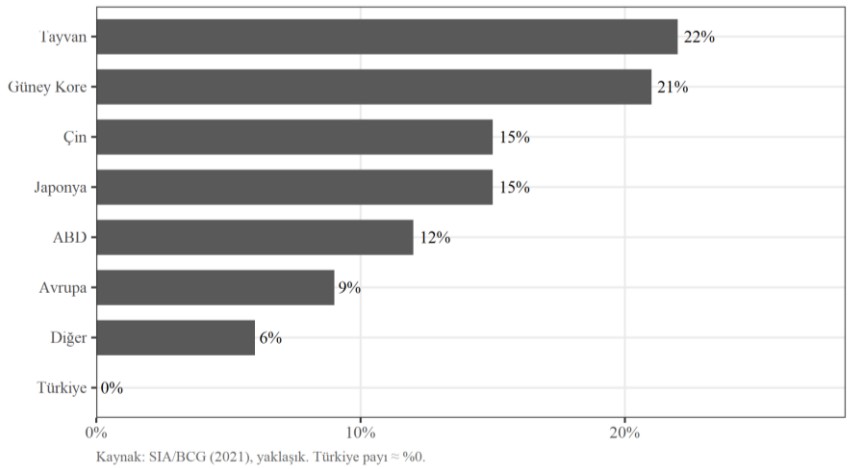
Bölümün geri kalanı beş kısımdan oluşmaktadır. İkinci kısım küresel yarı iletken haritasını üretim, tasarım ve ekipman ekseninde özetleyerek Türkiye'nin bu haritada nerede durduğunu ortaya koymaktadır. Üçüncü kısım Türkiye'nin yüksek teknoloji ve bilgi-iletişim teknolojileri (BİT) dış ticaret pozisyonunu 1995–2023 aralığında ele almaktadır. Dördüncü kısımda Malezya, Vietnam, Polonya, Meksika ve Çekya ile karşılaştırmalı bir konumlanma sunulmakta; beşinci kısım Türkiye'nin yarı iletken alanındaki kurumsal altyapısını ve son dönem politika girişimlerini incelemektedir. Altıncı kısım değerlendirme ve politika önerileri ile sonlanmaktadır.

Küresel Yarı İletken Haritasında Türkiye'nin Yeri

Yarı iletken üretimi 21. yüzyılın en sermaye-yoğun ve teknolojik olarak karmaşık faaliyet alanlarından biridir. Küresel değer zinciri; tasarım, ekipman üretimi, çip imalatı, montaj-test ve nihai entegrasyon gibi birbirinden ayrık aşamalardan oluşmakta ve her aşamada belirleyici oyuncular farklı coğrafyalarda konumlanmaktadır. Miller'a (2022) göre bu ayrışma, İkinci Dünya Savaşı sonrası Amerika Birleşik Devletleri'nin öncülüğünde başlayan ve 1980'lerden itibaren Doğu Asya'ya, ardından Hollanda merkezli ekipman üreticisi ASML'nin yükselişiyle Avrupa'ya doğru genişleyen tarihsel bir bölüşümün ürünüdür.

Semiconductor Industry Association ile Boston Consulting Group'un (SIA & BCG, 2021) ortak raporu, küresel wafer (Çip üretiminde üzerine transistörlerin eklendiği silisyum tabakaya verilen isim.) fabrikasyon kapasitesinin 2022 itibarıyla dört ülkede yoğunlaştığını göstermektedir. Tayvan ve Güney Kore birlikte kapasitenin yaklaşık %43'ünü, Japonya ve Çin birlikte %30'unu, ABD ise %12'sini elinde tutmaktadır (Şekil 1). Avrupa'nın toplam payı yalnızca %9 düzeyindedir; Türkiye'nin payı ise ölçülebilir düzeyin altındadır ve yaklaşık olarak sıfıra karşılık gelmektedir.

Şekil 1: Küresel Yarı İletken Fabrikasyon Kapasitesi Payları (2022)



Kaynak: SIA & BCG, 2021

Ancak coğrafi yoğunlaşma yalnızca üretim aşamasında değil, teknolojik olarak en ileri düzey ürünlerde (10 nm altı transistörlere sahip çiplerde) çok daha belirgindir. Bu segmentte Tayvan tek başına küresel kapasitenin yaklaşık %90'ını elinde bulundurmakta, Güney Kore %8, Amerika Birleşik Devletleri ise %2 civarında bir paya sahiptir (Tablo 1). Bu tekelci yapı yalnızca üretim maliyetleriyle ilgili bir sorun değildir; Miller'ın (2022) altını çizdiği üzere gelişmiş askeri sistemler, veri merkezleri ve yapay zeka donanımları için gereken çiplerin tümü fiilen tek bir üreticiden, TSMC'den temin

edilmektedir. Kim et al. (2024) bu bağımlılığı küresel değer zincirinin son on yılda yeniden yapılanmasına yol açan temel etkenlerden biri olarak nitelendirmekte; ABD'nin 2022 sonrası uyguladığı ihracat kontrollerinin bu yeniden yapılanmayı hızlandırdığını ileri sürmektedir.

Tablo 1: İleri Düzey (<10 nm) Çip Üretim Kapasitesinin Coğrafi Dağılımı, 2022

Ülke	**Küresel Pay (%)***	**Üretici Firmalar**
Tayvan	%90	TSMC
Güney Kore	%8	Samsung Foundry
Amerika Birleşik Devletleri	%2	Intel; üretim sınırlı düzeyde
Çin	Bilinmiyor	İhracat kontrolleri nedeniyle ticari erişim yok

*Kaynak: SIA & BCG (2021), sektör raporlarından derleme. * Yaklaşık değerler.*

Tayvan'daki jeopolitik risk, TSMC'nin dahi ABD ve Japonya'da yeni fabrikalar açmaya başlamasıyla kısmen dengelenmeye çalışılmaktadır. Ancak Aggarwal & Reddie'nin (2021) vurguladığı gibi bu tür yatırımlar yalnızca üretimin bir bölümünü kaydırmakta; ekipman ve ileri teknoloji süreçleri hâlâ üç merkezî coğrafyada kalmaktadır.

Türkiye bu haritada nerede durmaktadır? Ülkenin yarı iletken imalat kapasitesi mevcut biçimiyle mikro ölçekli tasarım ve prototipleme atölyeleri, TÜBİTAK BİLGEM UEKAE bünyesindeki laboratuvarlar ve savunma sanayii firmalarının kendi ihtiyaçları için kurdukları kısıtlı hatlarla sınırlıdır. Ticari ölçekli bir çip imalatı fabrikasyon tesisi bulunmamaktadır. TÜBA (2024) çalışması, Türkiye'nin yarı iletken alanında akademik yayın çıktısını 2000'li yıllardan itibaren doğrusal biçimde artırmış olmakla birlikte patent üretiminde ve sanayi çıktısında Japonya, Güney Kore ve giderek Malezya'nın gerisinde kaldığını ortaya koymaktadır. Türkiye'deki çalışmaların önemli bir bölümünün savunma ve stratejik

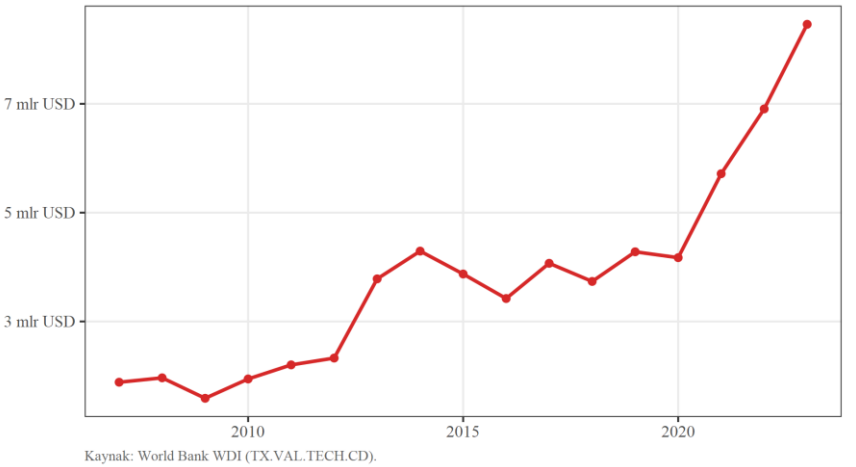
uygulamalara yönelik olduğu; Malezya'daki mevcut montaj ve test kapasitesinin ise değer zincirinde yukarı çıkma potansiyeli sunduğu belirtilmektedir.

Türkiye'nin Yüksek Teknoloji ve BİT Dış Ticaret Pozisyonu

Bir ülkenin yarı iletken düzeninin neresinde durduğunu görmek için, doğrudan üretim verilerinin yanı sıra dış ticaret kompozisyonuna bakmak gerekmektedir. Dünya Bankası Dünya Kalkınma Göstergeleri (WDI) veri tabanı; yüksek teknoloji ihracatı, bilgi-iletişim teknolojileri (BİT) mal ihracatı ve BİT mal ithalatı olmak üzere üç göstergeyi karşılaştırma amaçlı sunmaktadır (World Bank, 2024).

Türkiye'nin yüksek teknoloji ihracatı 1995 yılında yaklaşık 1 milyar ABD dolarından 2023 itibarıyla yaklaşık 5 milyar ABD dolarına ulaşmıştır (Şekil 2). Bu, üç kata yakın nominal artış anlamına gelmekle birlikte, aynı dönemde toplam imalat ihracatının çok daha hızlı arttığı hesaba katıldığında yüksek teknolojinin ihracat kompozisyonu içindeki payı geriye düşmüştür. 2023 verilerine göre yüksek teknoloji ihracatının imalat ihracatı içindeki payı %4,5 düzeyindedir (Şekil 4). Bu oran, karşılaştırma grubundaki ülkelerin belirgin biçimde altında kalmaktadır.

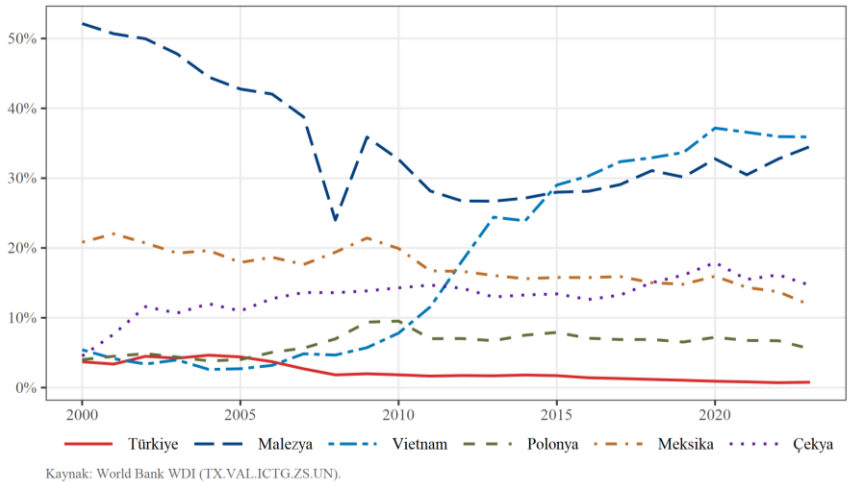
Şekil 2: Türkiye'nin Yüksek Teknoloji İhracatı (1995–2023, milyar ABD doları)



Kaynak: World Bank, 2024

BİT mal ihracatının toplam mal ihracatına oranı, yarı iletken ve elektronik değer zincirine eklemlenmişliğin en doğrudan göstergesidir (Şekil 3). 2023 itibarıyla Vietnam'da bu oran %35,9, Malezya'da %34,5, Çekya'da %14,7 ve Meksika'da %11,8 iken Türkiye'de %0,8'dir. Diğer bir deyişle Türkiye'nin ihracat sepeti içinde bilgi-iletişim ürünlerinin payı sembolik bir düzeydedir.

Şekil 3: BİT Mal İhracatının Toplam Mal İhracatına Oranı, Karşılaştırmalı (1995–2023, %)



Kaynak: World Bank, 2024

Bu tablonun tersini ithalat cephesinde görmek beklenirdi; ancak Türkiye'nin BİT ithalatı da toplam mal ithalatının yalnızca %3,8'idir. Bu görece düşük oran, Türkiye'nin toplam ithalatının enerji, ara mallar ve diğer sanayi girdileri tarafından baskın biçimde şekillendirildiğine işaret etmektedir. Kısacası Türkiye küresel elektronik değer zincirine ne ihracat ne de ithalat cephesinden güçlü biçimde bağlıdır. Bu durum bir bakış açısıyla "kırılganlığı azaltan bir özerklik" gibi görünse de, gerçekte söz konusu zincirin sağladığı katma değer ve teknolojik öğrenme fırsatlarından yararlanamama anlamına gelmektedir (Kim et al., 2024).

Karşılaştırmalı Konumlanma

Türkiye'nin konumunu yalnızca kendi verileriyle değil, benzer gelişme düzeyindeki ülkelerle birlikte değerlendirmek daha aydınlatıcı olacaktır. Malezya, Vietnam, Polonya, Meksika ve Çekya; küresel elektronik ve yarı iletken değer zincirine farklı biçimlerde eklemlenmiş orta gelirli ülkelerdir. Bu ülkeler değer

zincirinde birbirinden farklı basamaklara yerleşmiştir. Malezya çip üretiminde montaj-test alanında dünyanın en büyük merkezlerinden biridir. Vietnam Samsung, Intel ve LG gibi büyük özgün ekipman üreticilerinin montaj yatırımları sayesinde son on beş yılda elektronik ihracatını hızla büyütmüştür. Polonya ve Çekya Avrupa Birliği pazarına yönelik elektronik bileşen ve otomotiv elektroniği üretimi yapmaktadır. Meksika ise Kuzey Amerika Ticaret Anlaşması (NAFTA) ve onu takip eden ABD-Meksika-Kanada Anlaşması (USMCA) çerçevesinde ABD pazarına yönelik montaj üssü konumundadır.

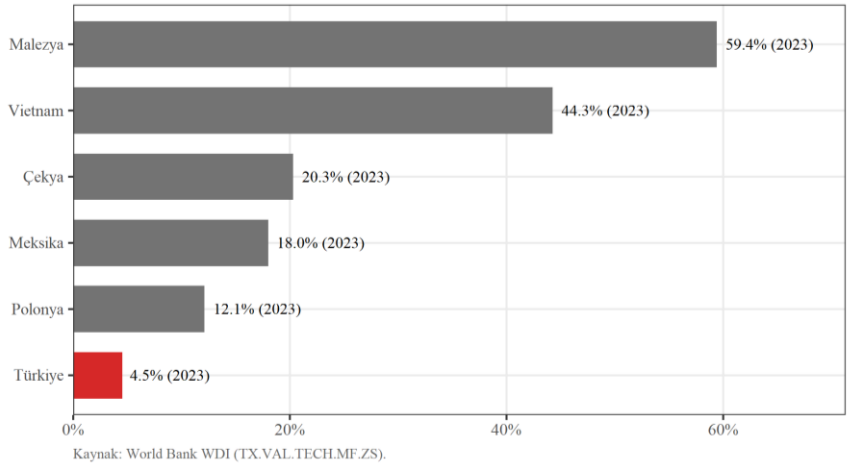
Tablo 2: Karşılaştırmalı Temel Göstergeler, 2023

Ülke	**Kişi başı GSYH (USD)**	**Ar-Ge/GSYH (%)**	**Yük. Tek./İmalat İhr. (%)**	**BİT İhr./Mal İhr. (%)**
Çekya	31762	1,83	20,3	14,7
Polonya	22145	1,56	12,1	5,6
Meksika	13831	0,27	18,0	11,8
Türkiye	**13375**	**1,42**	**4,5**	**0,8**
Malezya	11386	1,01	59,4	34,5
Vietnam	4323	0,41	44,3	35,9

Kaynak: World Bank (2024) verilerinden derlenmiştir.

Tablo 2'de bu ülkelerin 2023 yılına ait temel göstergeleri yer almaktadır. İki bulgu öne çıkmaktadır. Birincisi Türkiye'nin kişi başı GSYH'si (13375 ABD doları) karşılaştırma grubunda Meksika'nın (13831 dolar) hemen ardından ikinci sıradadır; yani Türkiye orta gelir düzeyi açısından değil, elektronik-yarı iletken ihracat kompozisyonu açısından farklı bir konumdadır. İkincisi ve daha çarpıcı olanı, Türkiye'nin Ar-Ge harcamalarının GSYH'ye oranının (%1,42) Malezya (%1,01) ve Vietnam'ın (%0,41) üzerinde, Polonya (%1,56) ve Çekya'ya (%1,83) yakın olmasıdır. Türkiye'nin sorunu Ar-Ge yatırımının niceliksel olarak yetersizliği değil, bu yatırımın elektronik ve yarı iletken ihracat kompozisyonuna dönüşmemesidir.

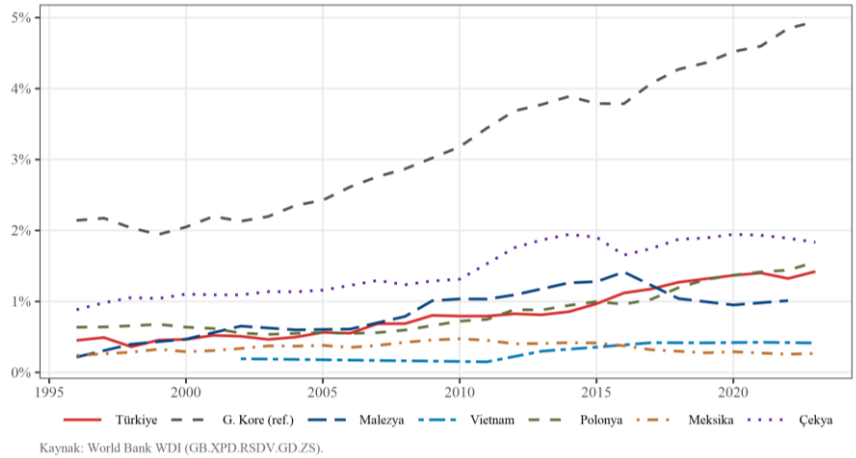
Şekil 4: Yüksek Teknoloji İhracatının İmalat İhracatına Oranı, Karşılaştırmalı (2023, %)



Kaynak: World Bank, 2024

Şekil 5, 1995–2023 aralığında karşılaştırma grubunun Ar-Ge/GSYH oranlarını göstermektedir. Türkiye'nin oranı 2000'li yılların başındaki %0,5 seviyesinden 2020'li yıllarda %1,4–1,5 bandına yükselmiştir. Bu artış Malezya, Vietnam ve Meksika'nın üzerindedir. Ancak Ar-Ge yatırımlarının aynı hızda bir yüksek teknoloji ihracatı çıktısına dönüşmediği görülmektedir. Bu boşluğun açıklaması Türkiye'nin Ar-Ge harcamalarının önemli bir bölümünün savunma sanayii ve akademik araştırmalarda yoğunlaşması, ticari elektronik ve yarı iletken tasarım firmaları için oluşan bir ekosistemin ise henüz yeni kurulmakta olmasıdır (TÜBA, 2024).

Şekil 5: Ar-Ge Harcamalarının GSYH'ye Oranı (1995–2023, %)



Kaynak: World Bank, 2024

Şekil 5'te aynı zamanda Güney Kore'nin oranı referans olarak yer almaktadır. Güney Kore'nin Ar-Ge/GSYH oranının %4,9'un üzerine çıkmış olması, yarı iletken alanında dünyanın önde gelen aktörleri arasında yer alan bir ülkenin bu düzeye ulaşmak için harcadığı kaynağın büyüklüğünü göstermektedir. Türkiye'nin mevcut Ar-Ge yoğunluğu bu düzeyin gerisindedir; ancak asıl mesele oranın kendisi değil, harcama kompozisyonunun sektörel dağılımıdır.

Kurumsal Altyapı ve Politika Girişimleri

Türkiye'nin yarı iletken alanındaki kurumsal altyapısı büyük ölçüde savunma sanayii mirasına dayanmaktadır. Aselsan 1975 yılında, TÜBİTAK BİLGEM'in temeli olan Marmara Araştırma Merkezi ise 1972 yılında kurulmuş; TÜBİTAK BİLGEM UEKAE 1985 yılında haberleşme güvenliği ve elektronik sistemler üzerine odaklanmak üzere yapılandırılmıştır. HAVELSAN'ın 1993 yılında kurulması ile birlikte savunma elektroniği alanında dört büyük kurumsal aktörden oluşan bir çekirdek ortaya çıkmıştır (Tablo 3). Bu yapının en belirgin özelliği, kamu ağırlıklı bir ekosistem olması ve

sivil elektronik pazarıyla organik bir bağının ancak son on yılda kurulmaya başlamasıdır.

Tablo 3: Türkiye'nin Yarı İletken ve İleri Elektronik Alanında Kurumsal Kilometre Taşları

Yıl	Olay / Kurum	Tür
1972	TÜBİTAK BİLGEM'in temeli (Marmara Araştırma Merkezi)	Kamu Ar-Ge
1975	Aselsan kuruldu	Savunma sanayi
1985	TÜBİTAK BİLGEM UEKAE kuruldu	Kamu Ar-Ge
1993	HAVELSAN kuruldu	Savunma sanayi
2011	Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yeniden yapılandı	Politika
2019	Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi kuruldu	Politika
2023	On İkinci Kalkınma Planı'nda yarı iletken vurgusu	Politika
2024	HIT-30 Yüksek Teknoloji Yatırım Programı ilan edildi	Politika

Kaynak: TÜBİTAK, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı belgeleri ve ilgili kurumların resmi bilgi notlarından derlenmiştir.

2011 yılında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yeniden yapılandırılması, teknoloji politikasının merkezi bir aktör tarafından koordine edilmesi yolunda ilk adım olmuştur. 2019 yılında kurulan Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi ise ulusal yapay zeka stratejisi ve dijital dönüşüm gündemini yönetmek üzere yapılandırılmıştır. 2024–2028 dönemini kapsayan On İkinci Kalkınma Planı ilk kez yarı iletkenleri açık biçimde kritik teknolojiler arasında saymış; üniversite-kamu-özel sektör üçlü işbirliğine dayalı bir tasarım-üretim ekosisteminin kurulması hedefini belirlemiştir (Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2023).

Bu politika çerçevesinin en somut bileşeni HIT-30 (Yüksek Teknoloji Yatırım Programı) girişimidir. Temmuz 2024'te tanıtılan program, yarı iletken, biyoteknoloji ve ileri malzemeler gibi alanlara yönelik yaklaşık 30 milyar ABD doları büyüklüğünde bir teşvik

çerçevesi öngörmekte; bu tutarın yaklaşık 5 milyar dolarlık bölümü doğrudan yarı iletken alanına ayrılmaktadır. Program vergi muafiyetleri, doğrudan Ar-Ge desteği ve teknoloji geliştirme bölgelerinde kümelenme yoluyla yerli tasarım ve üretim kapasitesini büyütmeyi amaçlamaktadır (Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2024). Bu çerçevede Aselsan'ın galyum nitrür (GaN) tabanlı radar çipleri ve kızılötesi detektörler üzerine yaptığı yatırımlar öne çıkmakta; YongaTek gibi tasarım firmalarının Arçelik gibi büyük ticari üreticilerle iş birlikleri yürüttüğü görülmektedir (Ministry of Industry and Technology, 2023).

Buna karşın, mevcut kurumsal yapı birkaç açıdan sınırlıdır. Birinci olarak, ticari ölçekte çip üretimi için fabrikasyon kapasitesi bulunmamakta; her kurulan yeni tesis wafer üretimi için Tayvan, Kore veya Çin'e bağımlı kalmaktadır. İkinci olarak, savunma odaklı Ar-Ge birikiminin sivil ticari uygulamalara aktarımı sınırlı düzeyde kalmıştır. Üçüncü olarak, dünyada yaşanan wafer üretim kapasitesi yatırım maliyetlerinin (ileri bir tesis için 15–20 milyar ABD doları) yüksekliği, Türkiye'nin bağımsız fabrikasyon planlarının ölçek ekonomileri açısından ciddi biçimde tartışmalı olduğunu göstermektedir (Miller, 2022; SIA & BCG, 2021).

Değerlendirme ve Politika Önerileri

Bu bölümde ortaya konulan tablo, Türkiye'nin küresel yarı iletken düzeninde marjinal ve büyük ölçüde bağımlı bir konumda olduğunu göstermektedir. Ancak bu tabloyu yalnızca bir eksiklik olarak okumak yerine, Türkiye'nin karşı karşıya olduğu politika seçenekleri üzerinden değerlendirmek daha verimli bir yaklaşımdır. Üngör (2025), Türkiye'nin yarı iletken ve ileri teknoloji alanında üç yol arasında sıkıştığını ileri sürmektedir. Birinci yol tam anlamıyla yerli bir tasarım ve üretim ekosistemi kurmaktır; ancak bu yol on yıllara yayılan yatırımları ve dış ortaklıklardan uzak durmayı gerektirmektedir. İkinci yol Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa

Birliği ile koordineli bir teknoloji ittifakına katılmaktır; ancak Türkiye-ABD ilişkilerinin son on yıldaki gerilimi ve AB üyelik sürecinin durağanlığı bu yolun maliyetini artırmaktadır. Üçüncü yol Çin ve Körfez ülkeleri gibi alternatif ortaklarla iş birliğine gitmektir; bu yol kısa vadeli maliyet avantajı sunmakla birlikte, batılı teknoloji ekosisteminden uzaklaşmayı beraberinde getirmektedir.

Türkiye'nin yakın vadede gerçekçi seçeneği, tam ölçekli bir fabrikasyon kapasitesi peşinde koşmak yerine niş alanlarda uzmanlaşmaktır. Güç yarı iletkenleri, mikroelektromekanik sistemler (MEMS), radyo frekansı (RF) çipleri ve savunma elektroniğinde bileşik yarı iletkenler (galyum nitrür, silisyum karbür) Türkiye'nin mevcut kurumsal birikimiyle uyumlu alanlardır. Bu alanlar aynı zamanda mevcut küresel liderlerin tekelinde bulunmadığından piyasa girişi görece kolaydır. Aselsan'ın GaN tabanlı radar çipleri ve TÜBİTAK BİLGEM UEKAE'nin güvenli haberleşme çipleri bu doğrultuda erken adımlar olarak değerlendirilebilir.

Son olarak, Türkiye'nin küresel yarı iletken düzeninde belirleyici bir aktör olmasa da bu düzeni etkileyen kararların önemli bir izleyicisi olduğu unutulmamalıdır. Avrupa Birliği'nin Yarı İletken Yasası (2023), Amerika Birleşik Devletleri'nin CHIPS ve Bilim Yasası (2022), Çin'in Büyük Fon (Big Fund) yatırımları ve Japonya'nın Rapidus girişimi gibi büyük ölçekli sanayi politikası hamleleri, Türkiye'nin kendi politika tercihlerini biçimlendirecek dış çerçeveyi oluşturmaktadır. Bu nedenle Türkiye'nin yarı iletken stratejisinin başarısı yalnızca içsel kararlarla değil, aynı zamanda bu dış politikaya nasıl uyum sağlayacağıyla da ilgilidir (Aggarwal & Reddie, 2021; Bradford, 2023).

Kaynakça

Aggarwal, V. K., & Reddie, A. W. (2021). New economic statecraft: Industrial policy in an era of strategic competition. *Issues & Studies, 57*(3), 2150013. https://doi.org/10.1142/S1013251121500132

Bradford, A. (2023). *Digital empires: The global battle to regulate technology*. Oxford University Press.

Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2023). *On İkinci Kalkınma Planı (2024–2028)*. T.C. Cumhurbaşkanlığı.

Eichengreen, B. (2023). Chip war: The fight for the world's most critical technology [Kitap incelemesi]. *Foreign Affairs, 102*(1), 178–179.

Kim, J., Lee, K., & Malerba, F. (2024). Geopolitics and the changing landscape of global value chains and competition in the global semiconductor industry: Rivalry and catch-up in chip manufacturing in East Asia. *Technological Forecasting and Social Change, 209*, 123742. https://doi.org/10.1016/j.techfore.2024.123742

Miller, C. (2022). *Chip war: The fight for the world's most critical technology*. Scribner.

Ministry of Industry and Technology. (2023). *2030 industry and technology strategy*. Republic of Türkiye Ministry of Industry and Technology.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. (2024). *HIT-30 Yüksek Teknoloji Yatırım Programı bilgi notu*. T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı.

Semiconductor Industry Association [SIA] & Boston Consulting Group [BCG]. (2021). *Strengthening the global semiconductor supply chain in an uncertain era*.

Türkiye Bilimler Akademisi [TÜBA]. (2024). *The landscape analyses of semiconductor research trends of middle powers* (TÜBA Bilim ve Düşün Serisi 1: Küresel Dönüşümler ve Türkiye). TÜBA Yayınları.

Üngör, Ç. (2025). *The trilemma of Turkish techno-nationalism: Choosing between Washington, Brussels and Beijing* (SWP Comments 25/2025). Stiftung Wissenschaft und Politik. https://doi.org/10.18449/2025C25

World Bank. (2024). *World development indicators* [Veri seti]. https://data.worldbank.org

BÖLÜM 3

GÖÇ YÖNETİMİ Mİ, GÖÇ KONTROLÜ MÜ? AVRUPA BİRLİĞİ YENİ GÖÇ VE İLTİCA PAKTI

Semra PURKIS[1]
Cem DİŞBUDAK[2]

Giriş

Farklı niteliklerdeki uluslararası emek göçleri, kapitalizmin farklı dönemlerinde çeşitli tetikleyici faktörlerin etkisiyle şekillenmekte ve artmaktadır. Bu faktörler arasında göç alan ve göç veren ülkelerin izlediği göç politikaları, göç alan ülkelerin emek piyasalarının ihtiyaçları, küresel ekonomik krizlerin derinleşmesiyle artan işsizlik ve yoksulluk, jeostratejik güç mücadelelerinin yol açtığı savaşlar, yerel ve bölgesel düzeydeki etnik, mezhepsel ve kültürel ayrışma ve çatışmalar ile bazı coğrafyalarda etkileri giderek şiddetlenen iklim krizi yer almaktadır. Ancak tüm bu etkenlerin arka planında, giderek derinleşen sosyo-mekânsal ve ekolojik eşitsizlikler belirleyici bir rol oynamaktadır. Söz konusu eşitsizlikler, özellikle kapitalizmin yaygın biçimde neoliberal olarak adlandırılan döneminde keskinleşmiş; buna bağlı olarak uluslararası göç hareketleri de hız kazanmıştır.

1 Prof. Dr. Semra Purkis, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, Uluslararası İktisat Ana Bilim Dalı, purkis@mu.edu.tr, ORCID Numarası: 0000-0001-6291-5634.
2 Cem Dişbudak, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İİBF İktisat Bölümü, Gelişme Ekonomisi Ana Bilim Dalı, disbudak@mu.edu.tr. ORCID Numarası: 0000-0003-4231-9864.

Dünyada belirtileri daha önce başlasa da 1970'li yıllarla birlikte açığa çıkan birikim krizinin aşılması ve sermayenin farklı biçimlerine dünya ölçeğinde yeni değerlenme/birikim alanları sağlanması için özellikle 1980'li yıllardan itibaren, önce Washington Uzlaşması ile ekonomiler dışa açılarak, sermaye ve mal hareketleri serbest bırakılmıştır. 2000'li yıllara gelindiğinde, Post Washington Uzlaşması ile piyasa mantığının yerleşmesi sadece ekonomik alanla sınırlı kalmamış, devlet-piyasa ilişkilerinin yeniden düzenlenmesinden doğanın finansallaşmasına kadar yayılmıştır. Değişen dünya koşullarına paralel olarak, 2021 yılında Cornwall Sözleşmesi'yle, Yeşil Yeni Düzen politikaları, birikimin çevreci bir görünüm altında yoğunlukla doğa üzerinden sürdürülmesinin çerçevesini hazırlamıştır. Yeşil Yeni Düzen Politikaları, neoliberalizmin bir üst evresinden başka bir şey olmamakla birlikte, farklı bir birikim rejimiymiş gibi sunulmuştur (Purkis, 2020; Altvater, 2009; Bayer, 2009). Birikimin doğanın finansallaştırılmasına kadar yayılması ve yeni teknolojilerin nadir elementler gibi toprak altından çıkarılan saf kimyasal elementlere dayanması, jeostratejik rekabet ve savaşların, fosil yakıtlar kadar nadir elementlerin bulunduğu bölgelere odaklanması, aslında birikim krizinin derinleştiğine işarettir. Adı geçen tüm bu süreçlerle ekonomik düzeyde neoklasik, ideolojik düzeyde küreselleşme, kurumsal ve idari düzeyde ise yönetişim olarak adlandırılan politikalar hayata geçirilmiştir. Dolayısıyla, neoliberalizm en genel anlamda ekonomik, kültürel, politik ve bazen de askeri elitlerin, özellikle çevre ülkelerde ve uluslararası düzeyde Fordist döneme özgü emek-sermaye uzlaşmasını tasfiye etmek; güç mücadelelerini, kurumları ve gerçekleri kapitalist çıkarlar doğrultusunda yeniden yapılandırmak olarak tanımlanmaktadır (Brand & Sekler, 2009, s. 6).

Bu politikalarla, bir yandan sermayenin yeni ve karlı yatırım arayışlarının önünü açacak şekilde farklı coğrafyalar ve sektörler arasındaki hareketliliğinin önündeki hukuki, mekânsal ve ekonomik

engeller kaldırılırken; diğer yandan sermayeye, farklı emek piyasalarını birbirlerine karşı kullanarak emeği değersizleştirme ve işçi sınıfının pazarlık gücünü zayıflatma olanağı verilmiştir (Albo, 2009; Brie, 2009). Süreçte, Harvey'in (2003) "mülksüzleştirerek birikim" olarak tarif ettiği politikalarla, servet ve gelir nüfusun zayıf kesimlerinden güçlü kesimlerine, fakir coğrafyalardan zengin coğrafyalara doğru yeniden dağıtılmaktadır. Artan eşitsizliklerle birlikte bulundukları yerlerde yaşama ve geçinme olanakları kalmayanların ve/veya bulundukları coğrafyalarda huzurlu bir biçimde özgürce yaşama ve kendilerini gerçekleştirme olanakları sınırlananların, bu olanakların bulunduğunu düşündükleri ve sermaye birikiminin hızlandığı bölge ve sektörlere enformel ya da formel biçimlerde akışları hız kazanmıştır. Ancak, neoliberal adlandırmasının yaptığı özgürlük, serbestlik algısı sermaye için gerçek olurken, emeğin hareketinin önüne karadan yüksek teknolojili çelik duvarlar, dikenli teller örülmüş, denizden sanal duvarlar çekilmiş; göç politikaları teknolojinin de desteğiyle artan oranda sıkılaştırılmıştır. Tüm bu engellere karşın, özellikle gelişmiş merkez ülkelere doğru farklı niteliklerdeki göçler artmaya devam etmiş, son iki yılda ise düşme eğilimi göstermiştir. Örneğin, 2022 yılında Avrupa Birliği ülkelerine enformel biçimlerde göç bir önceki yıla göre yüzde 64, 2020 yılına göre yüzde 162 oranında artış göstermiş ve sığınma başvurularında yüzde 46 oranında artış olmuştu (ICMPD, 2023, s. 1, 14). Türkiye'den AB'ye göçlerde ve sığınma başvurularında bir önceki yıla göre 2022'de yüzde 208 artış olmuş; 2025 yılı ocak-ekim döneminde ise yüzde 42 düşmüştür (ICMPD, 2023, s. 16; ICMPD, 2026, s. 51). Benzer bir hızlı artış trendi ABD'de yaşanmış, Güney sınırlarından geçişlerde yüzde 41 artış ve deniz yolundan tekneyle girişlerde ise 2022'de bir önceki yıla göre 7 kat artış olmuştur (ICMPD, 2023, s. 1). Ancak, dünyada keskinleşen eşitsizlikler ve artan güç mücadelelerinin yol açtığı sıcak çatışmalara karşın izlenen katı göç kontrollerinin etkisiyle 2025 yılında AB'ye enformel göçlerde yüzde 26 ve sığınmacı

başvurularında yüzde 21 azalma gözlendiği bildirilmektedir (ICMPD, 2026, s. 3). Bu azalışta, Avrupa'da ve küresel düzeyde izlenen yeni göç politikalarının ana ekseninin üçüncü ülkelerle yapılan anlaşmalara dayanmasının ve bu politikaların sığınmacı statüsünü neredeyse ortadan kaldırmasının etkili olduğu söylenebilir. Ancak, 2026 yılı, temmuz ayı sonunda, izlenen sıkı göç ve sınır politikalarına karşın, Fas'tan İspanya'nın Kuzey Afrika'daki topraklarına ani ve hızlı gelişen büyük göç dalgası[3] ve bu dalga ile gelenlerin neredeyse tamamının geri çevrilmesi, dünyada ekonomik ve demokratik eşitsizliklerin nasıl dayanılmaz eşiklere geldiğinin açık göstergesi olmuştur.

Avrupa Birliği, göçü kontrol etmek ve Birlik üyesi ülkelerin göç politikalarını uyumlulaştırmak, daha etkin kılmak ve standartlaştırmak için 2020 yılında *Yeni Göç ve İltica Paktı*'nı (bundan böyle sadece Pakt)) tartışmaya açmış ve bu politikalar 2024 yılında uygulanmaya başlanmıştır. Pakt, sadece Avrupa Birliği'ne göçün kontrolünü değil, aynı zamanda Birlik ülkelerinin sığınma ve geri gönderme politikalarını da regüle ederek uyumlulaştırmayı hedeflemektedir. Pakt'ın amacı, AB'ye gelen erkek, kadın ve çocuklara açık, net ve insana yakışır koşullar sağlarken, aynı zamanda Avrupa vatandaşlarına göç akışlarının kendi değerlerine uygun, etkili ve insani bir şekilde yönetileceğini garanti etmek olarak tarif edilmektedir (European Commission, 2020, s. 1). Yönetmek ve kontrol etmek kelimelerinin sözlük anlamlarına bakıldığında yönetim, amaçlar doğrultusunda kaynakların ve insanların organize edilmesini; kontrolse daha dar anlamda birtakım standartların, sınırlamaların, katı kuralların getirilmesini içerir. Yönetim amaçların başarılmasında daha stratejik ve uzun erimli bir vizyonu, kontrolse daha taktiksel ve kısa dönemli bir vizyonu temsil

3 Bir günde en az 50 bin kişi, Fas tarafından İspanya'nın Afrika'daki toprağı olan Ceuta'ya doğru sınırı geçmeye çalışmıştı. https://medyascope.tv/2026/08/03/ceutada-ne-oldu-on-binlerce-gocmenin-ispanya-sinirina-yoneldigi-goc-krizinin-perde-arkasi/

etmektedir. Gelişmiş ülkelerin göç politikaları da kriz derinleştikçe, adım adım göçün yönetiminden, daha sert kriterlere dayalı göçün kontrolüne kaymaktadır. Son yıllarda özellikle insan haklarına aykırılığına ilişkin büyük tartışmalara yol açan Pakt, bu duruma iyi bir örnektir. Hakli, Kudzmaite & Kallio (2024) bu kontrolü üç başlık altında incelemektedir. İlki göç eden insanların vatandaşlıklarına, yeteneklerine, risk düzeylerine vs. göre kategorileştirilerek veri haline indirgenmesi; İkincisi, bu sınıflandırmaya göre insanların AB sınırının içine alınabilirliklerine veya dışında tutulmalarına karar verilmesi, yani mekansal kontrol; sonuncusu ise farklı niteliklerine göre göçmenlerin sınır işlemlerinin zamansallığının ve hızının kontrolü.

Casaglia ve Pacciardi de (2022) benzer bir biçimde Pakt ile insanları ve mekanları katı bir biçimde kategorize eden, onların bedenleri üzerinde yeni biyopolitik kontrol ve bakım biçimlerini dayatan, böylece sınırdan içeri girmeyi hak eden ve hak etmeyen öznelerin hiyerarşilerini ve kontrol coğrafyalarını belirleyen bir söylemle sofistike bir kontrol sisteminin kurulduğuna dikkati çekmektedirler. Üstelik bu kontroller sadece sınır prosedürleriyle kalmamakta, dijital teknolojiler sayesinde göçten önce, fiili göç sürecinde ve göç sonrası devam etmektedir (Calvi, 2021). Sözkonusu politikalar, bir yandan göç olgusunu toplumsal bağlamından koparak tek tek bireylerin göçü haline indirgerken, diğer yandan onları standartlaştırılmış kategoriler içine hapsederek aslında farklı bireysel durumları gözardı etmektedir. Gallotta (2021) potansiyel olarak birbirinden çok farklı durumları olanları göçmen olarak tek bir tanım altında toplamanın, onların farklı özelliklerini ve bireysel hikayelerini dikkate almamakla eşanlamlı olduğunu belirtmektedir.

Çalışmada Pakt'a ilişkin temel resmî belgeler ve diğer dokümanlar (Pakt'ın oluşum sürecinde yapılan anlaşma metinleri, iletişim ve toplantı notları, raporlar vb.) taraflar arasındaki güç eşitsizlikleri göz önünde bulundurularak eleştirel bir yaklaşımla

incelenmiştir. Buradan, Pakt'ın amacının, iddia edildiği gibi AB'ye göç eden erkek, kadın ve çocuklar için açık, net ve insan onuruna yakışır koşulların sağlanarak göçün daha insani koşullarda ve insan haklarına uygun bir şekilde vuku bulmasını sağlamak olmadığını; aksine, AB'nin göç politikalarını sıkılaştırarak dünyayı bir yedek emek deposu olarak tasarlamak ve AB'nin emek piyasalarının gereksinimleri doğrultusunda farklı niteliklerde ve miktarda göçmen işgücü alımını sağlamak, bu doğrultuda göçmenleri algoritmik elekten (algorithmic sieve) (kavram: Dişbudak & Purkis, 2026) geçirerek *uygun* nitelikleri taşımayan göçmenleri geri çevirmek, sığınmacı statüsünde göçmen alımını zorlaştırarak sorumluluğu üçüncü ülkelere aktarmak olduğu; dolayısıyla, AB göç politikalarının ağırlık merkezinin giderek insan hakları vurgusu taşıyan göç yönetiminden, ekonomik fayda kriteri temelinde göçün sıkı kontrolüne kaydığı iddia edilmektedir.

Avrupa Birliği'nin Yeni Göç ve İltica Paktı'nın Oluşum Süreci

Avrupa Birliği'nin Yeni Göç ve İltica Paktı çalışmaları 2020 yılında başlamış gibi görünse de bu göç anlaşmasının oluşum süreci, neoliberal politikaların hayata geçirildiği 1980li yıllardan itibaren izlenebilir. Bugünkü Pakt içinde somutlaşan göç politikaları, AB içinde yapılan Schengen, Dublin, Maastricht, Lizbon sözleşmelerine, 2008 yılında aynı adla gündeme getirilen göç politikalarına, 2018 yılında Birleşmiş Milletler çerçevesinde yapılan Küresel Mülteci Sözleşmesi'ne (GCR- Global Compact for Refugees) ve aynı yıl imzalanan Küresel Göç Sözleşmesi'ne (GCM-Global Compact for Safe, Orderly and Regular Migration) ve Küresel Beceri İşbirliği Modeli'ne (GSPs-Global Skill Partnerships Model) dayanmaktadır.

Avrupa Birliği göç ve sığınma politikalarının uyumlulaştırılmasında ilk adımlardan biri olan Schengen Anlaşması (1985) ile 26 üye ülkeden oluşan bir alan oluşturularak bunlar arasındaki sınır kontrolleri kaldırılmıştır. 1990'da yapılıp 2003 ve 2013 yıllarında revize edilen Dublin Anlaşması ile sığınma

başvurularıyla ilgili işlemlerin daha etkin hale getirilmesi, çoklu başvuruların önlenmesi ve bu başvurulardan üye ülkelerden hangilerinin sorumlu tutulacağı gibi konular düzenlenmiştir. Dublin anlaşmasında temel amaç enformel biçimlerdeki göçü önlemek olmuştur. 2003 yılındaki revizyonla getirilen düzenlemeye dayanarak EURODAC sistemi kurulmuş, göçmenlerin parmak izlerini ve daha önce reddedilen sığınma başvurularını gösteren bir veritabanı oluşturulmuştur. 2005 yılında Avrupa Komisyonu, ihtiyaç duyulan niteliklerde emeğin kıt olduğu sektörlere gerekli niteliklerde işgücünü çekebilmek için cazip koşulların oluşturulmasını ve yasal, bürokratik engellerin esnekleştirilmesini içeren Yasal Göç Politikası Planına İlişkin Bildiri (Communication on a Policy Plan on Legal Migration) belgesini sunmuştur. 2013'teki Dublin III düzenlemesi ise göçmenlerin aile bütünlüğünün korunması ile ilgilidir. Ekonomik ve politik entegrasyonu amaçlayan Maastricht Anlaşması (1992) ile AB içinde emek, sermaye ve malların dolaşımı sağlanarak bu düzenlemelerden yüksek nitelikli üçüncü ülke vatandaşlarının yararlanması karara bağlanmıştır. Böylece, bir yandan içeri alınacak ve dışlanacak göçmenleri saptamak için elek mekanizması işletilmeye başlanırken, diğer yandan AB içinde göç yönetimi konusunda iş birliği fikri ilk kez bu anlaşma ile doğmuş, karar mekanizmasının ve göç yönetiminin merkezileştirilmesi doğrultusunda önemli bir adım daha atılmıştır. AB'nin sınırlarını karadan ve denizden güçlendirmek için yapılan Lizbon Anlaşması (2009), FRONTEX'in kurulmasına önayak olmuştur. 2004 yılında kurulan Avrupa Sınır Gözetim Sistemi (EUROSUR), 2016 yılında yetkileri genişletilerek Avrupa Sınır ve Sahil Güvenlik Ajansı (FRONTEX) adını almıştır. Lizbon Anlaşması ile üçüncü ülkelerle iş birliği yapma, sınır kontrolünün sorumluluğunu onlara aktarma, göçmen ve sığınmacı hareketlerini sınırlama, sığınma başvurularında Dublin anlaşmasıyla alınan ilk ulaşılan ülke kuralını güçlendirme yönünde kararlar alınmıştır. Lizbon Anlaşması'yla aynı yılda (2009) Mavi Kart uygulaması ile üçüncü ülkelerden yüksek

derecede nitelikli emeğin AB'ye göçünün sadeleştirilerek cazip hale getirilmesi amaçlanmıştır (Geddes, 2003; Hollifield, 2004; Burgess & Kloza, 2021; Purkis & Bulut, 2024; Lavenex, 2024; Küçük, 2025; Spehar, 2025). Özellikle AB'nin dış sınırlarını oluşturan ülkelere orantısız göç yönetimi sorumluluğu yükleyen ilk ulaşılan ülke kuralı Birlik içinde büyük tartışmalara uğrayınca, Pakt ile getirilen en önemli değişikliklerden biri, bu kuralın esnekleştirilerek göç yönetimi konusunda yapılacak katkının biçimi, üye ülkelerin kendi kararlarına bırakılmıştır (Häkli vd., 2024). Bu değişiklik, mültecilerin başvuru işlemlerinin ilk ulaştığı ülkede yapılması biçimindeki temel ilke devam etmekle birlikte, her üyenin katkısının sığınmacı kabulü biçiminde olmayabileceği, uzman personel, teçhizat ve finansal yardımlar biçiminde de olabileceği anlamına gelmektedir (Öner & Westerberg, 2025, s. 182).

Pakt'ın 2008 yılında bağlayıcı olmayan ilk hali olan Avrupa Göç ve İltica Anlaşması (The European Pact on Immigration and Asylum) kabul edilmişti (Carrera, 2021). Bu ilk aynı adlı anlaşma ile Avrupa genelinde düzensiz göçle mücadele etmek, ortak bir sığınma politikası izlemek, sınır kontrolünü sağlamak ve Avrupa Birliği ve üçüncü ülkelerle göçün koordinasyonu konusunda iş birliğini geliştirmek için genel bir çerçeve oluşturmak amaçlanmıştı. 2015 yılında Batılı emperyalist ülkelerin Ortadoğu ve Afrika'daki jeostratejik güç mücadelelerinin bu ülkelerde yaşayanları göçe zorlaması sonucu, Avrupa ülkelerine hızla artan sığınmacı göçü, göç politikalarının sıkılaştırılmasında bir araç olarak kullanılmış, 2016 yılında Türkiye ile yapılan geri gönderme anlaşması ile (EU Turkey Statement) bu göçmenlerin büyük bir bölümü, onların koruma, istihdam, sağlık, eğitim, ve temel ihtiyaçlarının karşılanması için verilen 6 milyar Euro karşılığında[4] Türkiye'ye geri yollanmıştır.

4 2021 yılında 2024 yılına kadar kullanılmak üzere ek 3 milyar Euro daha tahsis edilmiştir. 2016-2026 arasında bu destek 12 milyar Euronun üzerine çıkmıştır (Erdoğan, 2026).

.

Böylece, Türkiye Dünyada en çok sayıda sığınmacı bulunduran ülke haline gelmiştir (UNHCR, 2021). Türkiye'nin AB üye ülkeleri için bir sınır bekçisi haline gelmesiyle, AB'nin göç yönetimi ve kontrolüne ilişkin sorumluluğu fiilen Türkiye'ye devredilmiştir (Häkli vd., 2024; Casaglia & Pacciardi, 2022). Türkiye'nin ardından Kuzey Afrika üzerinden AB'ye kayan göç dalgalarını kontrol etmek için Birlik, Libya ve Tunus ile de benzer anlaşmalar yapmıştır (Spehar, 2025).

AB düzeyinde ortak bir göç politikası oluşturulması girişimlerinden bir diğeri de 1999 yılında Avrupa Ortak İltica Sistemi (CEAS)'ın kurulmasıdır. CEAS'la tüm sığınma başvuru sahiplerine eşit, adil ve etkin bir sığınma süreci sağlanması amaçlanmıştır. 2015 yılındaki sığınmacı "krizi", CEAS'ın test edilmesi için önemli bir sınav olmuş, ancak büyük sığınmacı dalgalarının karşılanmasında başarısız olan Avrupa Ortak İltica Sistemi insan haklarına aykırılık, etkinsizlik, adaletli olmama gibi açılardan ağır eleştirilere uğramıştır (Spehar, 2025; Cornelisse & Reneman, 2022). Böylece, göçmen ve sığınmacıları da içerecek şekilde tasarlanan 1997 Amsterdam Sözleşmesi'nin AB'nin özgürlük, güvenlik ve adalet alanı olma iddiası boşa düşmüş, iç sınırlar kaldırılıp bu haklar sadece üye ülke vatandaşlarına özel hale getirilirken, bugünkü Pakt ile AB'nin dış sınırlarında kontroller sıkılaştırılarak göçmenler ırklarına, niteliklerine, güvenli sayılan bir ülkeden gelip gelmemelerine, işe yararlılıklarına göre kategorileştirilerek ve sayısallaştırılarak büyük ölçüde teknikleştirilmiş sınır işlemlerinden geçirilmeye başlanmıştır. Dolayısıyla, kendisinden CEAS'ın amaçlarını gerçekleştirmesi beklenen Pakt da bu beklentileri boşa çıkarmıştır. Pakt, 2020 yılında, 2008 yılındaki göç anlaşmasıyla aynı başlık ve çok benzer bir içerikle yeniden kurgulanarak tartışmaya açılmış ve 2024 yılına kadar madde madde kabul edilmiştir, En son 12 Haziran 2026'da 10 yasama paketi altında toplanan bağlayıcı ve yasal düzenlemelerle resmi olarak yürürlüğe girmiştir. (European Commission, 2026a)

Pakt, sadece CEAS'ın temel aldığı amaçları gerçekleştirmekte başarısız olmamış, aynı zamanda 2018 yılında Küresel Güvenli, Düzenli ve Yasal Göç Anlaşması için yapılan Birleşmiş Milletler Hükümetlerarası Konferansı'nda (GCM) alınan kararlara da ters düşmüştür. Cornelisse ve Reneman'a göre de (2022, s. 2) AB'nin yeni Göç ve İltica Paktı, temellerini Uluslararası İnsan Hakları Sözleşmesi'nden alan bu küresel sözleşmelere açıkça uygun olmamakla kalmamakta, aynı zamanda getirdiği sınır prosedürleriyle bu sözleşmelerin ilke ve amaçlarını ihlal etmektedir.

GCM (Güvenli, Düzenli ve Yasal Göç İçin Küresel Anlaşma) ve GCR (Küresel Mülteci Anlaşması) her ikisi de Mülteci ve Göçmenler İçin New York Bildirisi (2016) temel alınarak oluşturulmuş yasal olarak bağlayıcı olmayan anlaşmalardır.

New York Bildirisi son yıllarda artan göç ve mülteci hareketleri karşısında uluslararası işbirliği ve eşgüdümü sağlamak, sorumluluğu paylaşmak, göçmen ve mülteci akını ile yüz yüze kalan ülkeleri insani ve finansal yardımlarla desteklemek, bu ülkelerin gelişmelerini destekleyici politikalar izlemek, göçmen ve mültecilerin insan haklarını ve temel özgürlüklerini korumak üzere Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nun ilk kez bu konuda düzenlediği zirvede alınan kararları yansıtmaktadır (UNHCR, 2018b). Amaçları dört başlık altında toplanmıştır. Temel amaç, çok sayıda mülteci barındıran ülkeler üzerindeki baskıyı azaltmak, mültecilerin kendilerine güvenlerini güçlendirmek, üçüncü ülke çözümünü genişletmek, menşe ülkelere güvenlikli ve onurlu bir biçimde dönüşleri sağlayacak koşulları desteklemektir (UNHCR, 2018b, s. 3). Ancak, bildiride her şeyin ötesinde temel itkinin etik ve insani olduğu ve uzun dönemli ve sürdürülebilir çözümler bulmak konusunda kararlı olunduğu belirtilmektedir. NY Bildirisinde göçmenlerin ve mültecilerin sınırlarda yasal statüleri, giriş ve kalış değerlendirmeleri yapılırken suçlulaştırılmaları ve gözetim altında tutulmaları (detention) ile ilgili politikalara alternatif yöntemlerin düşünüleceği belirtilmektedir (United Nations General Assembly,

2016, md. 10; 33). GCM ve GCR, iki yıl süren ayrı ayrı müzakereler sonucu, New York Bildirisinin temel amaçlarını gerçekleştirmek üzere oluşturulan belgelerdir (Memişoğlu & Yiğit, 2019, s. 53)

GCR, BM'nin 17Aralık 2018'de yapılan Genel Kurul'unda ve GCM, 19 Aralık 2018'de yapılan Genel Kurul'unda yapılan anlaşmalardır. GCM, uluslararası göçü tüm boyutlarıyla kapsayan ilk hükümetlerarası anlaşmadır. GCR ise sadece savaş, zulüm ya da şiddet gibi nedenlerle ülkesinden kaçmak zorunda kalan mültecilerle ilgilidir. Yani, iki belge kapsam açısından farklıdır. Her iki anlaşmanın 2015 yılında yaşanan mülteci "*krizinin*" ardından, bu konuda gelişmiş ülkelerin sorumluluğunu azaltma çabalarının hızlanması ile ilgili olduğu anlaşılmaktadır. Oysa AB üyesi ülkelerin zenginlik ve refah düzeyine göre bunun, aslında hiçbir zaman bir mülteci krizi sayılamayacağı, birçok düşük ve orta gelirli ülkenin nüfuslarına göre çok daha fazla mülteci barındırdığı bilinmektedir (Gilbert, 2021, s. 40). Örneğin, günümüzde Türkiye tek başına tüm AB'nin yarısı kadar mülteciyi barındırmaktadır. 2015 yılında krizin en yoğun olduğu dönemde 450 milyon nüfuslu AB'ye en fazla 1,5 milyon Suriyeliden sığınma talebi varken, benzer nüfusa sahip Güney Amerika ülkeleri 4,5 milyon Venezuellalı mülteciyi kabul etmiştir (Brumat & Freier, 2021, s. 135**).** Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği (UNHCR)'ye göre 2024 yılında toplam küresel servetten yüzde 27 pay alan ülkeler, Dünyadaki sığınmacıların yüzde 80'ini barındırmaktadır; bu ülkelere yapılan resmi gelişme yardımları azalmaktadır ve önümüzdeki yıllarda daha da azalacağı tahmin edilmektedir (UNHCR, 2025). Ancak, kriz etiketlemesi, bir yandan dışarıdan aniden gelişen bir olay algısıyla sorumluluğu politikacıların üzerinden alırken, diğer yandan otoritelerin olağanüstü tedbirler alarak, bunları zamanla olağanlaştırmalarına ve bürokratik rutin kontrolleri arttırmalarına olanak verir. Bu da giderek daha fazla militarize edilen ve güvenlik önlemleriyle donatılan sınırlarla çevrili *"yeni"* bir Avrupa'nın

kurulması uğruna göçmenlerin yaşamlarının feda edilmesi anlamına gelir (Jeandesboz & Pallister-Wilkins, 2014; De Genova, 2017).

GCR, sığınmacı sorununun çözümünde uluslararası iş birliğinin ve eşit sorumluluğun alınmasına vurgu yapmaktadır. GCR ile sığınma başvurusu alan ülkelerin üzerindeki yükü hafifletmek, mültecilerin kendi kendine yeterliliğini artırmak, üçüncü ülke çözümlerine erişimi genişletmek ve menşe ülkelerinde güvenli ve onurlu bir şekilde geri dönüş için gerekli koşulları desteklemek amaçlanmıştır. Yani, New York bildirisinin temel amaçları ilke edinilmiştir. Böylece hem sığınmacıların hem de sığınma taleplerine en çok maruz kalan ülkelerin destekleneceği öne sürülmektedir. Anlaşma metninin temel ilkelerle ilgili bölümünde, bu uluslararası sözleşmenin İnsan Hakları Evrensel Sözleşmesi ve diğer insan haklarıyla ilgili birçok uluslararası sözleşme ve yasaya uygun olarak hazırlandığı; ülkelerin kendi ulusal yasaları, politikaları ve önceliklerine göre bu ilkeleri uygulamaya geçirmelerinin başarıda anahtar olduğu belirtilmektedir (UNHCR, 2018a). Anlaşma metninin önleme ve temel nedenler ile ilgili bölümünde mülteciliğin artışında doğal felaketler, iklimin bozulması gibi nedenler sayılırken, dünyada artan sosyo-ekonomik ve sosyo-mekansal eşitsizlikler, büyük güçlerin yolaçtığı süregelen jeostratejik güç mücadelelerinden bahsedilmemekte, temel nedenlerin araştırılmasından mültecilerin menşe ülkesinin sorumlu olduğu belirtilerek hem yerel hem de uluslararası koşulların etkileşimini göz önüne alan bütünsel bir bakış açısı yerine, sorumluluk tek tek göç veren ülkelere yüklenmektedir (UNHCR, 2018a, s. 10). GCR ile mülteci sorunun çözümünde, büyük miktarlarda mülteci akınına uğrayan veya barındıran ülkelere, ulusal politikalarla uyumlu olacak şekilde finansal ve teknik yardım, yatırım, kurumsal kapasitenin güçlendirilmesi, üçüncü ülkelere gönderme, gönüllü geri gönderme, geri dönmelerin teşviki için menşe ülkelere gelişme yardımları gibi uygulanabilir çözümleri destekleyen ayrıntılı planların yapılması önerilmektedir (UNHCR, 2018a). UNHCR, devletler ve konuyla

ilişkili paydaşların bu ülkelere yaş, cinsiyet engellilik gibi özel durumları göz önüne alarak, temel insani yardımları sağlayan karşılama, transit ve sınırdan uzak kamp alanları oluşturma konularında kaynak ve uzman desteği de anlaşmada yer almaktadır. Sığınmacıların kayıtlı hale getirilmesinin ve dijitalleştirilmesinin hem onların kendilerine koruma ve temel yardımları alabilmeleri anlamında yarar sağlayacağı hem de mülteciler konusunda entegrasyonu sağlayan merkezi bir sistemin kurulmasının sahtekarlık, mülteci kaçakçılığı gibi suç içeren durumların önlenmesi, sığınma başvurusu yapılan ülkelerin ulusal güvenlik endişelerinin giderilmesi için gerekli olduğu öne sürülmektedir. Dijitalleştirmenin biyometrik ve diğer ilgili teknolojileri kapsayacağı, toplanıp sınıflandırılan bu verilerin kişisel haklar ve veri koruması düzenlemeleri çerçevesinde kullanılması ve paylaşılmasının önemli olduğu vurgulanmaktadır. GCR mülteci alan ülkelere, kendi eğitim politikaları doğrultusunda hem sığınmacıların hem de ülke vatandaşlarının eğitimi, girişimciliğin teşviki, ekonomik fırsatların yaratılması, var olan mesleklerin güçlendirilmesi, gıda güvenliği, mültecilerin sağlık gereksinimlerinin karşılanması konularında finansal ve uzman yardımı yapılması konusuna da yer vermektedir. Aynı biçimde, UNHCR, devletler ve konuyla ilgili paydaşlar, yanında eşlik edeni olan ve olmayan çocuklar, risk altındaki kadınlar ve kız çocukları, işkence görmüş kişiler, insan kaçakçılığına konu olmuş kişiler, cinsel ve fiziksel şiddete ya da tacize maruz kalmış kişiler, ilaç tedavisi görenler, engelliler, okuma yazma bilmeyenler gibi özel gereksinimli gruplara ek kaynaklar ve desteklerin sağlanarak, bunların korunmasını ve ihtiyaçlarının hızla karşılanmasını garanti etmek için özel veri tabanı oluşturulması ve özel karşılama ve transit alanları oluşturulmasını öngörmektedir.

Çözümler bölümünde ilk sırayı güvenli ve onurlu koşullarda gönüllü geri dönüşün teşvik edilmesi almakta, ardından yoğun başvuru alan ülkelerin yükünü azaltmak için mültecilerin üçüncü

ülkelere yerleştirilmesi, yerleştirme programları kapsamına alınacak ülke sayısının arttırılması ve bu ülkelere finansal, teknik ve uzman yardımı yoluyla kapasitelerinin arttırılmasının sağlanması öngörülmektedir. Ancak yukarıda da belirtildiği gibi en çok mülteci barındıran düşük ve orta gelirli ülkelere yardımlar giderek azalırken, diğer yandan birçok Avrupa devleti GCR'yi "başka yerde" ya da "dışarıda" uygulanacak bir araç olarak görmektedir (Easton-Calabria, 2021, s. 126).

Yukarıda da belirtildiği üzere, GCM, AB'nin Yeni Göç ve İltica Paktı'nın oluşum sürecinin temel taşlarından birini oluşturmaktadır. GCM'nin amaçları 23 madde halinde sıralanmıştır. Sözleşmede öncelikli amaç, kanıt tabanlı politikalar oluşturmak ve bunun için göçle ilgili küresel kanıt tabanının güçlendirilmesi olarak belirlenmiştir. Kamuyu doğru bilgilendirmek ve taahhütlerin uygulanmasının etkin bir şekilde izlenmesini sağlamak için doğru, güvenilir ve karşılaştırılabilir verilerin toplanması, bu verilerin cinsiyet, yaş, göç statüsü, eğitim gibi kategorilere ayrılması ve analizinin gerektiği belirtilmektedir (United Nations General Assembly, 2018, s. 6). GCM ile New York Sözleşmesi ve GCR'de göçmenler ve mültecilerle ilgili olarak benimsenen temel ilkeler ve amaçlar kabul edilmiş; ancak, kişisel verilerin güvence altına alınmasına dikkat edilerek göçün her aşamasıyla ilgili bilgi toplanmasına; göç eğilimleriyle ilgili bilgi paylaşımı amacıyla ikili, bölgesel ve uluslararası düzeylerde iş birliği yapılarak ortak veritabanı, çevrimiçi platformlar, uluslararası eğitim merkezleri ve irtibat ağları kurulmasına özel vurgu yapılmaktadır.

GCM ile temelde göç idaresinin güçlendirilmesi için uluslararası iş birliğini desteklemek, düzenli göçü teşvik ederek düzensiz göçle mücadele etmek amaçlanmıştır. GCM her ülkeye göçle ilgili kendi gerçeklikleri ve kapasiteleri doğrultusunda politikalar izleme esnekliği tanımakta ve bu doğrultuda onlara geniş bir politikalar seti sunmaktadır (IOM, 2026). Sözleşmede göçmenlerle ilgili olarak, düzenli ve düzensiz göç arasında ayrım

yapmaksızın ve statülerine bakılmaksızın tüm göçmenlerin evrensel insan haklarına ve temel özgürlüklerine saygı duyulması gerektiği kabul edilmiş ve göçmenlerin aktif yurttaşlar haline gelmelerini sağlayan destek mekanizmaları kurarak kapsayıcı ve uyumlu toplumların teşvik edilmesi amaçlanmıştır. GCM, bu taahhüdü gerçekleştirmek için, özellikle ilgili paydaşlarla ortaklıkları geliştirerek; işgücü piyasasına entegrasyon, aile birleşimi, eğitim, ayrımcılık yapılmaması ve sağlık gibi alanlar da dahil olmak üzere göçmenlerin topluma uyumunu hedefleyen politikalar oluşturulmasını teşvik etmektedir. GCM, risk altındaki göçmenlerin (özellikle de kadın, çocuk, engelli, bakıma muhtaç, azınlık gruplara mensup vb.) topluma diğer bireylerle aynı haklara sahip bireyler olarak entegrasyonu için güçlendirilmelerini öngörmektedir.

GCM'nin 5. 6. ve 18. maddelerinde çalışma hayatı ve emek piyasaları ile ilgili konulara değinilmektedir. Beşinci madde, demografik özelliklerin ve emek piyasalarının gerçeklerine uygun olacak şekilde emek hareketliliğinin ve onurlu iş olanaklarının teşviki; uluslararası insan hakları ve işgücü yasalarına uygun olacak şekilde ikili, bölgesel ve çok taraflı sektör spesifik ve ihtiyaç duyulan niteliklerde işgücü hareketliliğini teşvik edecek anlaşmaların yapılması, programların geliştirilmesi; işgücü eksikliği yaşanan alanlarda geçici, mevsimlik, döngüsel ve hızlı işlem programları da dahil olmak üzere, kalıcı ve geçici çalışma, çok girişli eğitim, iş, ziyaret, yatırım ve girişimcilik gibi esnek, dönüştürülebilir ve ayrımcı olmayan vize ve izin seçeneklerinin oluşturulması ile ilgilidir. Altıncı madde, göçmenlerin hem menşe hem de varış ülkelerinde sosyo-ekonomik katkılarının arttırılması için, mevcut işe alım politikalarının gözden geçirilerek bunların adil ve etik olmasının garanti altına alınması, tüm göçmen işçilerin her türlü sömürü ve istismardan korunması, insana yakışır iş imkânlarının güvence altına alınması, her nitelikteki göçmen için insan ve işçi haklarına uygun politikaların izlenmesi ve buna uygun kurumların oluşturulması ile ilgilidir. Onsekizinci madde ise nitelikli emek

göçünü kapsar. Bu maddede, farklı beceri ve niteliklere sahip işçilerin formel olan ve olmayan niteliklerinin tanınmasını kolaylaştırıcı önlemlerin alınması, hem varış ülkelerinde hem de geri dönüşlerde kendi ülkelerinde istihdam edilebilirliklerini arttırıcı olacak şekilde talebe dayalı olarak beceri geliştirmelerini teşvik edecek yenilikçi çözümlerin bulunması, bu yeni becerilerin sertifikalandırılması, niteliklerle ilgili küresel işbirliği oluşturulması, bu ülkelerde kurumlar arası ağlar ve ortak programları genişletmek için özel sektörle eğitim kurumları arasında işbirliği programları oluşturulması içerilmektedir.

Diğer maddeler; göçmen kaçakçılığının ve düzensiz göçün önlenmesi, sınırların korunmasında iş birliği yapılması ve kapsamlı, hızlı ve etkin sınır prosedürlerinin oluşturulmasıyla ilgilidir. Bu kapsamda, kişisel verilerin korunması koşuluyla yeni iletişim teknolojileri kullanılarak göçmenler hakkında sınıra ulaşmadan önce bilgi toplanması; sınırlarda ve ilk varış noktalarında geliştirilmiş tarama önlemleri ve bireysel değerlendirmelerin uygulanması; toplumsal cinsiyete duyarlı ve çocuklara özgü sevk mekanizmalarının oluşturulması; yerel yetkililer, ulusal insan hakları kuruluşları, uluslararası kuruluşlar ve sivil toplumun katılımıyla standartlaştırılmış prosedürlerin geliştirilmesi öngörülmektedir. Ayrıca göçmenlerin gözetim altında tutulmasının yalnızca zorunlu durumlarda ve son çare olarak kullanılması, temel hizmetlere erişimlerinin sağlanması, işgücü piyasalarına entegrasyonlarının desteklenmesi, aile birleşimi, eğitim, sağlık ve ayrımcılığın önlenmesi gibi alanlarda toplumsal katılımlarını sağlayacak politikaların geliştirilmesi ve güvenli ve onurlu geri dönüşlerin teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. Bu çerçevede, güvenli, düzenli ve yasal göçü sağlayacak kapsamlı ve uluslararası bir yaklaşımın dayanışma temelinde geliştirilmesi; Küresel Sözleşme'ye uyan ülkelerin devletler, STK'lar, uluslararası finansal kuruluşlar, özel sektör ve diğer ilgili aktörlerin teknik, finansal ve beşerî kaynak desteğiyle kapasitelerinin güçlendirilmesi ve göç

sorunlarının çözümüne yönelik ikili, bölgesel ve çok taraflı iş birliklerinin oluşturulması öngörülmektedir.

GCM, yasal olarak bağlayıcı olmayan bir çerçeve niteliğinde olduğundan, devlet egemenliğini ve mevcut uluslararası hukuki yükümlülükleri açıkça kabul eder. Bu özellik, Sözleşmenin en temel zayıflıklarından birini oluşturmaktadır. Amerika Birleşik Devletleri, Avustralya ve İtalya, Avusturya, İsviçre, Macaristan, Polonya, Slovakya, Çek Cumhuriyeti ve Bulgaristan dâhil olmak üzere birçok Avrupa ülkesi; ulusal egemenliğin ihlal edildiği gerekçesiyle anlaşmayı imzalamayı reddetmiş ya da resmi çekincelerini dile getirerek imzalamıştır (ECRE, 2025).

AB'nin Yeni Göç ve İltica Paktı'na zemin hazırlayan ve 1980'li yılların ortalarından itibaren şekillenen sözleşme ve uluslararası anlaşmalarda insan haklarına, özel gereksinimli ve risk altındaki grupların korunmasına ve insani yardıma sıklıkla vurgu yapılmaktadır. Bununla birlikte, söz konusu belgeler bir bütün olarak değerlendirildiğinde, Pakt ile kurulan sistemin temellerinin de bu süreçte adım adım oluşturulduğu görülmektedir. Schengen ile başlayan süreçte mültecilik suçla, dolayısıyla güvenlikle ilişkilendirilerek AB dış sınırlarının güçlendirilmesine önem verilmiştir (Lavenex, 2001). AB içinde her bir üye devletin kendi göç politikalarının yerini giderek merkezileşen ortak göç politikalarına bırakması, göç politikalarının sıkılaştırılması, söylemin göçmenlerin haklarından sınır güvenliği vurgusu ile sıkı göç kontrollerine kaydırılması, göçmenlerin suçlulaştırılması, sığınmacı statüsünün neredeyse ortadan kaldırılması, yüksek nitelikli ve farklı sektörlerde gereksinim duyulan niteliklerdeki işgücünün göçünün teşvik edilmesi, diğer göçmen ve sığınmacılar için fiziki sınırlardan geçişlerin zorlaştırılmasının yanında, onların önüne daha göç süreci başlamadan çeşitli sanal sınırların dikilmesi, insan haklarına aykırı olarak göçmenlerin belli ailevi ve toplumsal ilişkileri olan, farklı niteliklere ve hikayelere sahip kişiler değil de gelişen iletişim teknolojilerinin yoğun desteğiyle *işleme konu*

edilebilir veri nesnelerine (*actionable data objects)* (kavram Dişbudak & Purkis, 2026) indirgenebilen bireyler olarak görülmesi, göçün bireyselleştirilmesi, göçmenlerin sınırlardan uzak kamplarda gözetim altında tutulması, üçüncü ülkelere ya da menşe ülkelere gönderilmesinin teşvik edilerek sorumluluğun başka ülkelere aktarılması ve bunun için yardım adı altında bir takım kontrol mekanizmalarının kurulması daha sonra Pakt ile somutlaşan bazı ortak noktalardır. (Balibar, 2004; Reviglio, 2019; FitzGerald, 2020; Moreno-Lax & Lemberg-Pedersen, 2019; Cornelisse & Reneman, 2020; 2022; Shachar, 2020; Kallio vd., 2021; Gallotta, 2021; Dişbudak & Purkis, 2026; Häkli vd., 2024; Gambazza, 2024). Sözü edilen uygulamalar liberallik, demokratiklik, çoğulculuk iddiasında olan toplumlarda temel olarak kabul edilen hakların kullanılmasını tehlikeye attığı gibi, toplumun bütünü üzerinde de geniş kapsamlı bir etkiye neden olma potansiyeli taşımaktadır (Calvi, 2021).

Küresel Beceri İş birliği Modeli ve Avrupa Birliği'nin Yeni Göç ve İltica Paktı

Derinleşen sosyo-mekânsal eşitsizliklerin, savaşların ve iklim krizinin tetiklemesiyle kitlesel boyutlara ulaşan göçler ile gelişmiş ülkelerde, özellikle 2008 kriziyle birlikte derinleşen sosyo-ekonomik sorunlar, kaynak paylaşımına ilişkin gerilimleri artırmıştır. Bu gelişmeler, son yıllarda bir yandan söylemsel düzeyde küreselleşme olarak ifade edilen neoliberal politikalardan belirli ölçüde geri dönüşün işaretlerini ortaya çıkarırken, diğer yandan gelişmiş ülkeleri göçü daha sıkı kontrol altına almaya iten politikalar izlemeye yöneltmiştir.

2015 yılındaki sözde mülteci "krizinin" ardından 2018 yılında yoğunluk kazanan uluslararası çabalardan bir diğeri de Küresel Beceri İş birliği Modeli'dir (Global Skill Partnerships Model-GSPs). GSPs, GCM için yapılan BM Hükümetlerarası Konferansı sırasında yapılan bir yan etkinlikte başlatılmıştır. GSP Modeli'nde, GCM'nin çalışma hayatı ile ilgili 5. ve 6. Maddeleri ve özellikle 18. Maddesi temel alınmaktadır ve bu madde yukarıda da

belirtildiği gibi işgücünün becerilerinin geliştirilmesi, hareketliliği ve dolaşımı ile ilgilidir. GSP, katılımcı devletlerin işgücü piyasalarında istihdam edilebilirlik için stajyerleri hazırlamak amacıyla, beceri geliştirmeye yatırım yapmayı ve menşe ülkelerindeki işçiler ile hedef ülkedeki göçmenlerin beceri, nitelik ve yetkinliklerinin karşılıklı olarak tanınmasını kolaylaştırmayı amaçlamaktadır (Poeschel vd., 2025, s. 5). AB'nin Yeni Göç ve İltica Paktı da GSP'yi çerçeve alarak tasarlanmıştır.

Günümüzde dünyada yoğun göç alan gelişmiş ülkeler, göç politikalarını *Küresel Beceri İşbirliği Modeli* çerçevesinde dizayn etmektedirler. Küresel Beceri İşbirliği Modeli fikrinin kökeni 2013 yılına dayansa da Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO), Uluslararası Göç Örgütü (IOM), Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü (UNESCO), Uluslararası İşverenler Örgütü (IOE) ve Uluslararası Sendikalar Konfederasyonu (ITUC) tarafından 2018 yılında dizayn edilmiştir (ILO, 2018). Czaika & Parsons (2016, s. 10), 19 OECD ülkesinin nitelikli emeği ülkeye çekmeye, göç sonrasına, ikili anlaşmalara ve yüksek nitelikli emeğin kalıcılığını arttırmaya yönelik geniş ölçüde benzerlikler taşıyan göç politikalarının uygulanmaya başlanmasını, Küresel Beceri İşbirliği fikrinin ortaya çıkmaya başladığı 2013 yılı öncesine, hatta 2000'li yılların başlarına dayandırmaktadır. GSP modeli, nitelikli emek başta olmak üzere gelişmiş ülkelerin farklı alanlardaki işgücü açığını kapatmaya yönelik bir programdır. Program çerçevesinde, ülkeler arası ikili anlaşmalarla işgücü açığı olan ülkelerde, göçten önce göçü alacak olan ülkenin teknoloji ve finansman desteği ile potansiyel göçmenlerin eğitilmesi öngörülmektedir. Dolayısıyla bu model İki Taraflı İşgücü Hareketliliği Anlaşmaları olarak da adlandırılır (Poeschel vd., 2025).

Modele göre elekten geçirme işlemi, göç süreci başlamadan önce uygulamaya konmaktadır. Modeli savunanlarca (Clemens, 2014; Clemens & Gough, 2017; OECD, 2018; Dempster, 2021; Dempster vd., 2022; Acosta vd., 2025), bu tür göç anlaşmalarının

hem göç veren hem de göç alan ülkelerin yararına olduğu iddia edilmektedir. İşbirliği anlaşması bulunan ülkelerde ikili bir yol izleneceği, göç etmek isteyenlerle, ülkelerinde kalmak isteyenlere çeşitli eğitimler verileceği ve kalmak isteyenlerin yerel emek piyasasına yeni beceriler kazandırılarak girebileceği ve böylece nitelikli emeğin tümüyle kaybedilmesinin önleneceği, bu yolu seçenlerin kazanç potansiyellerinin artacağı, gitmek isteyenlerin de beceri ve kazanç açılarından benzer avantajlara sahip olacağı iddia edilmektedir. Acosta vd.'ye göre (2025), GSP üçlü bir kazanca yol açmaktadır: Hem işgücü fazlası olan ülkelere hem işgücü sayısına göre iş fazlası olan ülkelere hem de işçilerin kendilerine fayda sağlamaktadır.

Dempster (2021), üçüncü ülke vatandaşlarının göçten önce kendi ülkelerinde eğitilmelerinin Avrupa GSMH'sine uzun dönemde yılda 37.6 milyarla 74 milyar Euro arasında katkı yapacağının hesaplandığını ifade etmektedir. Nitelikli emek göçünün büyük ölçüde kalıcı olacağı, gidilen ülkede göçmenlerin refahının artacağı, göç veren ülkelerde ise ücretlerin yükseleceği, işçi dövizleri ve göç edenlerin menşe ülkede yapacağı yatırımların ve teknoloji transferinin göç veren ülkelerin ekonomik büyümesine olumlu katkıda bulunacağı öne sürülmektedir. Belçika-Fas, Almanya-Kosova, Almanya-Ekvator, Avustralya-çeşitli Pasifik Adaları arasında bu tür anlaşmalar mevcuttur ve yenilerinin yapılması için çalışmalar yürütülmektedir (Dempster vd., 2022, s. 7). AB içinde de paralel politikalar dizayn edilmiştir ve hâlihazırda birçok ülke arasında benzer anlaşmalar imzalanmış ve imzalanması planlanmaktadır[5]. Yapılan ikili anlaşmalara yakından bakıldığında işbirliklerinin ekonomik anlamda güçlü merkez ülkelerle finansman ihtiyacı olan çevre ülkeler arasında olduğu dikkati çekmektedir.

5 Helen Dempster'e göre 2021 yılı Eylül'ü itibarıyla 70'in üzerinde işbirliği anlaşması vardır. Skills Mobility Partnerships Could Contribute €2.8 Billion Per Year to European GDP | Center For Global Development | Ideas to Action (cgdev.org)

Oysa GSP Modelinin eşitler arasında işbirliğini öngördüğü öne sürülmektedir.[6]

AB üyesi ülkelerin göç, iltica ve geri gönderme politikalarını uyumlulaştırmak amacı ile 2020 yılında GSP Modeli ile uyumlu Yeni Göç ve İltica Paktı oluşturulmuş ve bu anlaşma 2024 yılında Avrupa Parlamentosu'ndan geçerek, Avrupa Komisyonu'nca onaylanmıştır. En son 12 Haziran 2026'da Pakt'ın bir parçası olarak uygulamaya konan ve Dublin sisteminin yerine geçen İltica ve Göç Yönetimi Düzenlemeleri (Asylum and Migration Management Regulation AMMR) ile AB'nin sağlam ve güvenli dış sınırlara sahip olmasının, insanların haklarının güvence altına alınmasının, baskı altındaki hiçbir AB üyesi ülkenin yalnız bırakılmamasının amaçlandığı belirtilmektedir (European Commission, 2026b). Ancak, Pakt incelendiğinde, gerçekte en öncelikli amacının, AB'ye sığınmacı göçünü en aza indirmek, sorumluluğu ikili anlaşmalarla üçüncü ülkelere aktarmak ve üçüncü ülkelerden yüksek nitelikli emeği çekmek olduğu görülmektedir. Bunun yanında, iltica başvuru sürecini hızlandırmak ve başvuruları AB sınırları dışında gerçekleştirmek, AB'ye üye ülkelerin ortak ve standart göç politikaları uygulamalarını sağlamak ve bu amaçla göçmenlerin ayrıntılı kişisel ve biyolojik özelliklerini paylaşmaya olanak veren bir veritabanı oluşturmak olduğu anlaşılmaktadır[7]. Dolayısıyla, Pakt ile AB'ye göç ve iltica politikaları *Merkezileştirerek Dışlama* (Exclusion by Centrilisation) temelinde göçün yönetiminden çok göçün kontrolü ağırlıklı bir niteliğe bürünmüştür.

6 https://gsp.cgdev.org/learn-more/

7 Kişisel veriler, başvuru sahibinin kendisi dışında, gerekli görüldüğünde AB içinde yaşayan aile üyelerinin, akrabalarının, diğer aile ilişkilerinin kişisel bilgileri; yani tam adı ve uygun olduğu hallerde eski adları, takma adları veya rumuzları, mevcut ve eski uyrukları, doğum tarihi ve yerini de kapsamaktadır (European Parliament and Council of the European Union, 2024: Article 51, s. 49).

Avrupa Komisyonu'na göre (2026b), Anlaşmanın dört temel unsuru vardır: Dış sınırların güvenliği, hızlı ve etkin sınır prosedürü, etkin bir dayanışma ve sorumluluk sistemi, göçün uluslararası işbirliği konusu haline getirilmesi.

Dış Sınır Güvenliği: Dış sınırların güvenliği için, üçüncü ülkelerden gelenler sıkı taramadan geçirilerek AB'ye girme şartlarını yerine getirmeyenler kaydedilecek; 7 gün içinde zorunlu kimlik, güvenlik ve sağlık kontrollerinden geçirileceklerdir. EURODAC veritabanı daha ayrıntılı hale getirilerek AB'ye sığınmacı veya düzensiz göçmen olarak giren herkesin net bir şekilde tanımlanmasını sağlayacaktır (biyometrik veri parmak izlerini, avuç içi izlerini, yüz görüntülerini ve DNA profillerini kapsamaktadır). Gerçekte korunmasına gerek olmadığı halde otoriteleri yanıltıcı biçimde iltica başvurusunda bulunan ya da ulusal tehdit oluşturan kişiler için geri gönderme prosedürü uygulanacak ve acil durumlarda kriz protokolü devreye sokularak göç akını olan ülkeye maddi ve fiziksel destek verilecektir. Geri gönderme sınır prosedürü en fazla 12 hafta ile sınırlandırılmıştır. Böylece, *algoritmik eleğin* sonucuna göre hangi göçmenlerin normal ya da hızlı iltica prosedüründen geçirileceğine, hangilerinin geri gönderileceğine karar verilecektir. Tazzioli'ye göre (2019), politikalar, yasalar ve ırksallaştırma mekanizmalarıyla bazı insanlar göçmen olarak etiketlenmektedir. Tazzioli, sınır prosedürlerinde kullanılan teknolojilere ve politikalara göre bu insanların bedenlerinin dolaşımının sağlanması/sınırlanması ve yaşamlarına etki edilmesini, göçün biyopolitiği olarak adlandırmaktadır. Göçmen olarak etiketlenen insanların bazılarının illegalliği ya da düzensizliği bu düzenlemelerle üretilmektedir. De Genova (2002) bu durumu *illegalliğin üretimi* olarak kavramsallaştırmaktadır. Göç ve iltica işlemlerinin zorunlu hızlandırılması her zaman daha düşük temel hak standartları ile elele yürümekte ve başvuru yapanların süreçte insanlar olduğu unutulup yerini dijital numaralar almakta; şiddete ve tacize uğrayanların bu kısa sürelerde ise durumlarını ispatlayan

deliller toplaması güçleşmektedir. Diğer yandan bu durum adil ve etkin bir sınır prosedürü uygulanmasını zorlaştırmaktadır (The Left, 2020).

Hızlı ve etkin sınır prosedürü: Açık iltica kuralları ile iltica işleminden hangi ülkenin sorumlu olacağı; mültecilerin haklarının korunması, uygun yaşam koşullarının sağlanarak entegrasyon süreçlerinin kolaylaştırılması; mülteci statü yönetmeliği ile uluslararası koruma kriterlerinin uyumlaştırılarak güçlendirilmesi ve bu koruma kapsamına giren kişilerin hak ve yükümlülüklerinin netleştirilmesi ve iltica başvurusunda bulunanlarla ilgili işbirliği ve işbirliği yükümlülüklerinin yerine getirilmemesi durumunda uygulanacak yaptırımları içermektedir. Gilbert (2021), AB'nin göç ve sığınma konularını birleştiren yaklaşımının sorunlu olduğuna dikkati çekerek, sığınmanın koruma ile göçünse sınırların kontrolü ile ilgili olduğunu, bu durumun AB'nin korumanın önceliği yaklaşımını zedelediğini öne sürmektedir. Spijkerboer ise (2021), Pakt'ın temel amacının düzensiz göçü önlemek olduğunu, iltica etmek isteyenleri de düzensiz göçmenlerin bir türü olarak gördüğünü belirtmektedir.

Etkin bir dayanışma ve sorumluluk sistemi: Zorunlu Ancak Esnek Dayanışma Mekanizması çerçevesinde kurulan bu sistem, AB üye ülkelerinin birbirlerine gerektiğinde nasıl bir dayanışma göstereceğini düzenler. İlgili AB kurumları ve bu amaca yönelik AB fonları, AB ülkelerine sürecin her aşamasında destek sağlayacaktır. İltica başvurularında sorumluluklarla ilgili şeffaf kurallar, ikincil başvuruları engellemek için, uluslararası koruma başvurusunun ilk ulaşılan ülkede yapılması, başvuru yapılacak ülke belirlenene kadar orada tutulması ve vize talep etmeyen AB ülkelerine girişlerin yakın izlemeye alınması konularını içermektedir.

Etkin bir dayanışma sisteminin finansmanı için *Zorunlu Dayanışma Mekanizması* çerçevesinde bir *Dayanışma Havuzu* kurulmuştur. Bu havuza tüm üye ülkelerin, her yıl bir önceki yıl için hazırlanan raporlara bağlı olarak saptanan oranlarda katkı yapması

beklenmekte ve AB içi yerleştirmelerde ya da geri göndermelerde bu işlemi yapan ülkelere bu fondan katkı sağlanmaktadır. Görüldüğü gibi, buradaki dayanışmadan kastedilen göçmenlerle dayanışma değil, sadece AB üyesi ülkeler arası dayanışmadır.

Bu çerçevede üye ülkeler ya belli sayıda göçmen alacaklar ya operasyonel destekler verecekler ya da kabul etmek istemedikleri her bir göçmen için ödeme yapacaklardır. Bir AB ülkesi, bir şekilde bir AB sınır ülkesine giren sığınmacıları kendisine düşen zorunlu kota çerçevesinde almayı reddederse, sınır ülkesini desteklemek için Dayanışma Havuzu'na kişi başına minimum 20.000 avroyu yatırmak zorundadır[8]. Bu şekilde kaydırılabilecek göçmen sayısı yılda 30 bin kişidir ve Komisyon tarafından teklif edilen katkıların toplam miktarı en az yılda 600 bin Euro olmalıdır (European Parliament and Council of the European Union, 2024, md. 12). Bu madde AB içinde zengin ülkelere bir mali katkı karşılığında göçmenleri daha az zengin ülkelere yollayabilme kapılarını açmış, dayanışma adı altında Avrupa Birliği içinde bazı Doğu ve Güney Avrupa ülkelerinde göçmen kamplarının oluşturulması mümkün hale gelmiştir. Dolayısıyla bu karara Polonya ve Macaristan karşı çıktığından karar nitelikli çoğunlukla alınmıştır. Bu da sadece AB dışında değil, AB içindeki ülkeler arasında da hiyerarşik bir sistem kurulduğunu göstermektedir. Sorumluluğun eşitsiz paylaşımı ve sınır işlemlerinde hıza ve etkinliğe yapılan vurgu, Pakt'ın amacının göçmen ve sığınmacıların esenliğini ve haklarını öncelemek yerine,

8 Bu miktar Pakt'ta açık bir şekilde yer almamaktadır. Fonun büyüklüğünün Birlik içinde yerleştirilecek göçmen sayısına bölündüğünde ortaya çıkmaktadır. 2026 yılında fona finansal katkıların 420 milyon Euro, yerleştirilecek göçmen sayısının 21 bin olması kararlaştırılmıştır. Bir üye devlet, bir uluslararası koruma sahibi göçmeni veya uluslararası koruma başvurusunda bulunan bir kişiyi kendi topraklarına kabul edip yerleştirmeyi başardığında, yerel işlem ve entegrasyon masraflarını karşılamaya yardımcı olmak amacıyla, göçmen başına 10.000 avroluk ek bir toplu ödeme ile ödüllendirilir; bu ödeme doğrudan AB bütçesinden yapılır.
https://www.consilium.europa.eu/en/policies/asylum-migration-management/#solidarity

insan hareketlerini kontrol altında tutmak olduğunun açık ifadesidir (Küçük, 2025).

Göçü uluslararası işbirliği konusu haline getirmek: Bunun için enformel göçü engellemek ve bu doğrultuda Frontex ile işbirliğinin güçlendirilmesi de dahil olmak üzere, öncelikli ortak ülkelerdeki sınır yönetimi yetkililerinin kapasitelerinin artırılması; göçmen kaçakçılığının önlenmesi için ortaklık yapılan ülkelerle ve BM kuruluşlarıyla kaçakçılıkla mücadeleye yönelik ihtiyaca göre tasarlanmış işbirlikleri, yasal göçün teşviki ile geri dönüş ve geri kabul konularında işbirliklerinin elele gitmesi kararlaştırılmıştır. Frontex, AB'nin ortak geri dönüş sisteminde öncü bir rol üstlenecek ve geri dönüşlerin uygulamada sorunsuz bir şekilde gerçekleşmesini sağlayacaktır. Göçün uluslararası bir işbirliği konusu haline getirilmesi için kurulan *AB Yetenek Havuzu* (Talent Pool), uluslararası işe alım sürecini kolaylaştırmak üzere AB çapında ilk platformu oluştururken, *Yetenek Ortaklıkları* (Talent Partnerships) ise AB vatandaşı olmayan kişilerin AB'de çalışmasına, öğrenim görmesine ve eğitim almasına imkân tanınması konularını içermektedir.

Üçüncü ülkelerle yapılan geri gönderme anlaşmaları, ülkelerine döndüklerinde tehlikeli durumlarla karşı karşıya kalabilecek kişilerin de geri gönderme kapsamına alınmasını kolaylaştıracaktır. Ayrıca, geri gönderme prosedürlerinin kolaylaştırılması, daha fazla belgesiz göçmenin otoritelerden saklanmasına yol açarak bu kişilerin emek sömürüsüne daha açık hâle gelmelerine ve karşılaştıkları haksızlık ve şiddet karşısında sessiz kalmalarına neden olabilecektir (The Left, 2020). Bu açıdan, göç politikalarının sıkılaştırılması düzensiz göçü ortadan kaldırmak yerine, göçmenleri daha güvencesiz ve enformel hareketlilik biçimlerine yöneltebilmektedir.

Pakt ayrıntılı olarak incelendiğinde, yalnızca Avrupa Birliği'ne yönelik göçü kontrol ve idare etmeyi amaçlamadığı; aynı zamanda tüm dünya nüfusunu, merkez ülkelerde sermaye

birikiminin ve emek piyasalarının gereksinimleri doğrultusunda, gelişmişlik düzeylerine göre ülkeler ve bölgeler arasında yeniden dağıtmayı amaçladığı gözlemlenmektedir. Pakt'ta Afrika, Asya, Latin Amerika, Batı Balkan ülkeleri ve Pasifik bölgelerindeki devletlerle göç alanında sıkı iş birliği yapılmasının önemi belirtilmiş, özellikle Libya ve Türkiye'nin rolü vurgulanmıştır (European Commission, 2020, s. 18). Pakt, halihazırda birçok üçüncü ülkede bulunan *Avrupa Göç İrtibat Görevlileri* ile güçlü bir göç yönetiminin sağlanmasını amaçlamaktadır. Göçmen ve mültecilerin geri gönderilmesi için Türkiye, Lübnan, Irak, Fas, Ürdün, Nijer ve Ruanda gibi ülkelerle geri gönderme anlaşmaları yapılmaktadır. Böylece göçün uluslararası işbirliği konusu haline getirilmesi aslında, AB'nin sınır uygulamalarının AB dış sınırındaki giriş ve çıkış noktalarının çok ötesine taşınması anlamını taşımakta ve belli bir egemenlik alanını tanımlayan toprak parçası nosyonu ile ilişkisi kaybolmaktadır. Bu durum literatürde *uzaktan sınır kontrolü* kavramıyla karşılanmaktadır (Zolberg, 1997; FitzGerald, 2020). Sınır artık her yerdedir (Lyon, 2013). Böylece mekân, göç akışlarının izlenmesini kolaylaştıracak biçimde farklı kontrol edilebilirlik düzeylerine bölünerek sınır kontrolleri dışsallaştırılmış, insanları risk oluşturabilirliğine göre ayrıştırma işlemi en erken aşamadan başlatılmıştır (Casaglia & Pacciardi, 2022, s. 4). Eleme işlemiyle AB topraklarına layık görülenler içeri kabul edilirken, layık görülmeyenler daha göç süreci başlamadan durdurulmakta ya da fiziksel sınır kapılarından anlaşmalı ülkelere gönderilmektedirler. Çelişkili bir biçimde, ikinci kez yerinden edilen içeri alınmaya layık görülmeyenler için geriye sadece göçmen kaçakçıları ve illegal yollar seçeneği kalmaktadır (Moreno-Lax & Lemberg-Pedersen, 2019, s. 6,7). Cornelisse ve Reneman (2022) Pakt'ın insan hakları söylemine karşın AB'nin dış sınırlarında, geri itmeler (karada ve denizde), hızlı sınır prosedürleri ve sistematik gözaltında tutmalar biçiminde büyük insan hakları ihlallerinin yaşandığını, uluslararası koruma gereksinimi içinde bulunanların koruma alanlarının giderek

sınırlandırıldığını ve sığınma kurumunun erozyona uğradığını, Pakt'ın güvenlik vurgusuyla daha çok caydırıcı bir politikalar seti olduğunu belirterek GCM ve GCR'nin standartlarını karşılamadığını, hatta uluslararası hukuk ve AB yasalarını ihlal ettiğini düşünmektedirler. Stefan ve Cortinovis (2021) tam da bu noktaya dikkati çekerek, Pakt'ta geri göndermeye yapılan vurgunun hem 1951 Cenevre Mülteci Sözleşmesi'ne hem Birleşmiş Milletler ve Avrupa İnsan Hakları Sözleşmeleri'ne hem de Birliğin kendi sınır yönetimi ve iltica mevzuatına aykırı olduğunu ifade etmektedirler. Lemberg-Pedersen (2019) AB'nin bugünkü dışsallaştırma politikaları ile Avrupalı imparatorlukların geçmişteki köle ticareti arasında paralellikler kurarak, o zaman da şimdi de sömürgeci mantığın devam ettiğini, yerinden edilme ve bunun yönetiminin aynı sömürgeci güç matriksinin sonucu olduğunu öne sürmektedir. Ona göre bugünkü AB dışsallaştırma politikaları ve vizyonları hem coğrafi kapsam hem de operasyonel ölçek açısından genişleyerek, açıkça emperyalist ve neo-sömürgeci emellerin tekrarını kolaylaştırma riski taşımaktadır. Göçün uluslararası işbirliği konusu haline getirilmesi gibi arkasındaki gerçeği gizleyen bir dil kullanılarak gerçekte ikili veya çok taraflı anlaşmalarla sorumluluğun diğer ülkelere aktarılması, belki de Pakt'ın en çok eleştirilen düzenlemesi olmuştur. Göçmenlerin geri gönderilmesi için anlaşma yapılan ülkeler genellikle otoriter ve yozlaşmış rejimlere sahip, göçmenlerin ihtiyaçlarının finansmanı için verilen yardımların amacı doğrultusunda kullanılmadığı, hak ihlallerinin olağan uygulamalar haline geldiği, göçmenlere kötü muamele yapıldığı ülkeler olduğundan, Pabuc da (2021) Pakt'ı, tartışmaya açık olmayan demokrasi, şeffaflık gibi Avrupalı temel değerlerin, sığınmacı sayısını sınırlamak uğruna feda edildiği noktasında eleştirmektedir.

Yeni Göç ve iltica Paktı, *AB Geniş Tabanlı Yaklaşımı* (Broad Based Approach) ile sadece doğrudan göçmenlerle ilgili konularda değil, üçüncü ülkelerde *Dış Yatırım Planı* ile de büyüme ve

gelişmeyi destekleyici birçok alanda yatırımlar yapma ve işbirliğine gitme politikası izlenmesini öngörmektedir. Yapılan ve yenilerinin yapılması planlanan anlaşmalarla, iş sahiplerinin işgücü ihtiyaçlarının karşılanması için bilgi ve iletişim teknolojileri uzmanları alımı, eğitim ve staj olanakları için öncelikle komşu ülkeler, Batı Balkanlar ve Afrika ülkeleriyle, sonra daha geniş bir bölgeye yayarak üçüncü ülke vatandaşlarıyla *Yetenek Ortaklığı* ve işgücü açığı yaşayan işverenlerle göç etme niyetinde olan nitelikli üçüncü ülke vatandaşlarını buluşturmayı amaçlayan programlar başlatılmıştır (European Commission, 2020). Yetenek İşbirliğinin, Küresel Beceri İşbirliği (GSP) doğrultusunda ikili anlaşmalarla, potansiyel göçmenlerin daha göç etmeden önce bulundukları ülkede eğitilerek gidecekleri ülke için "beşeri sermaye" yetiştirmek üzere eğitileceği öngörülmektedir (a.g.e.: 23). Yetenek Havuzu programının ise işgücü açığı yaşayan işverenlerle göç etme niyetinde olan nitelikli üçüncü ülke vatandaşlarını buluşturmayı amaçladığı belirtilmektedir (a.g.e. 26). Pakt, AB'nin yetenek alanında küresel yarışı kaybetmek üzere olduğunu kabul ederek, yeşil ve dijital dönüşümü başarmak için AB emek piyasalarının ihtiyaçlarına uygun göçmenlerin olumlu katkıda bulunabileceğini belirtmekte ve yüksek nitelikli göçmenleri çekebilmek için, diğer programların yanında, *Mavi Kart* uygulamasının başlatılmasını uygun görmektedir (a.g.e. 25). Aynı zamanda *Öğrenci ve Araştırmacı Direktifi* ile Avrupa üniversitelerinin ve araştırma kurumlarının ihtiyaç duyduğu canlılık ve dinamizmin sağlanması amaçlanmıştır. Tüm bunların işbirliği yapılan ülkelerde göçmenlerin yaşamlarını ve haklarını korumak, onların temel ihtiyaçlarını karşılamak, emek sömürüsünü ve ayrımcılığı önlemek, eşitsizlikleri ve yoksulluğu azaltmak, insani gelişmeyi sağlamak, refahın ve istikrarın arttırılmasında yardımcı olmak, özgürlük, demokrasi, barış ve güvenlik adına yapıldığı öne sürülmektedir (a.g.e. 19-21). Yeni planla alınan ve alınacak olan bu önlemlerle AB'ye enformel göçün önlenerek, yapılan ve yenilerinin

yapılması planlanan anlaşmalarla iş sahiplerinin işgücü ihtiyaçlarının karşılanması beklenmektedir.

Cassarino ve Marin (2022) tam da bu noktayı vurgulayarak, AB'nin özgürlük, güvenlik ve adalet değerlerinin, AB yasalarının ve hakların alanı olduğunu; ancak giriş öncesi taramalar ve sınır prosedürlerinin dışsallaştırmayı güçlendirdiği sınıra yakın AB topraklarının, yasaların ve bu değerlerin daha az anlamlı olduğu gri alanlar haline dönüştüğünü öne sürmektedirler. Cornelisse (2021), Göçmenlerin, sınırlardaki bu gri alanlarda hareket özgürlükleri sınırlanmış biçimde gözetim altında tutulmasının, fiili gözaltına dönüştüğünü; Pakt'ın, AB'ye ulaşan kadın, erkek ve çocuklara açık, net ve insan onuruna yakışır koşulların sağlanacağı sözünün çoktandır tutulmadığını iddia etmektedir. Pakt'ı kullanılan dil açısından inceleyen Häkli vd., (2024), sınır prosedürlerinin aşırı genelleştirilmiş kategoriler ve niceliksel veriler üzerinden hızlandırılmasına bu kadar vurgu yapan bir anlaşmanın iddia edildiği gibi adil olamayacağını; anlaşma metninde sık sık kullanılan adil olma, insan onuruna yakışırlık gibi retoriklerin altında göçmenlerin yararına olacak çok az şeyin değiştiğini, AB Yeni Göç Anlaşmasının önceliğinin göçmenler değil AB ile ilgili olduğunu ifade etmektedirler. Wolff (2024) ve Lavenex (2024) ise AB'nin insan ve sığınmacı haklarına dayanan liberal yaklaşımının, giderek yerini liberal olmayan sınırlamalar, geri itmeler, denizde göçmenleri kurtaran sivil toplum kuruluşlarını suçlulaştırmalara bıraktığını ve Yeni Pakt'ın Avrupa devletlerinin organize hipokrasiyi güçlendiren uygulamalarının en son örneği olduğunu öne sürmektedirler. Hollifield (2004), ekonomik liberalizmin açıklık mantığı ile politik ve hukuki mantığın kapalılığa yaptığı vurguya dikkati çekerek, bu olguyu *liberal paradoks* kavramıyla açıklamaktadır. Artık sınırsız bir Avrupa, dış sınırlar güçlendirilirken AB içi sınırsız bir ortak alanın oluşturularak göç ve vize politikalarının ortaklaştırılması/merkezileştirilmesi anlamını taşımaktadır.

Sonuç

Avrupa Birliği'nin "Yeni" Göç ve İltica Paktı'nın 1980'li yılların ortalarından itibaren oluşum süreci izlendiğinde, aslında çok da yeni olmadığı ortaya çıkmaktadır. Bu noktaya, yapılan uluslararası ve AB içi, doğrudan göç ve sığınmacılık ile ilgili olan ve olmayan sözleşmelerle adım adım gelinmiş, süreç içinde gelinen aşamada Pakt ile insan hakları ve uluslararası hukuk vurgusu giderek aşınırken, göç politikaları AB düzeyinde ortaklaştırılmış, sığınma statüsü neredeyse ortadan kalkmış ve ekonomik yarar vurgusu ön plana çıkmıştır. AB'nin göç politikalarını merkezileştirmesi, bir yandan AB içi hiyerarşileri yeniden üretirken, diğer yandan AB dış sınırlarının "geçirgenliği", yeni teknolojilerin de büyük ölçüde desteğiyle uygulamaya konan katı kontrollerle önemli ölçüde sınırlanmıştır. Her ne kadar Pakt, AB göç ve iltica politikalarını birleştiriyor ve göçün sorumluluğunu Dayanışma Mekanizması ile AB içinde paylaştırıyor gibi görünse de gerçekte, sorumluluğu, belirlenen parasal karşılıklar ödenerek AB içindeki ve üçüncü ülkelerle yapılan ikili anlaşmalarla AB dışındaki ülkelere aktarmaktadır. Bu da hem Birlik içinde hem de dışında varolan sosyo-mekansal eşitsizliklerin yeniden üretilmesi anlamına gelmektedir.

Bu çalışmanın temel bulgusu, Yeni Göç ve İltica Paktı'nın göçün daha etkin ve insani biçimde yönetilmesine yönelik nötr bir kurumsal düzenlemeden çok, göçmen hareketliliğini ekonomik yararlılık, hukuki statü ve güvenlik riski temelinde seçici biçimde düzenleyen merkezileşmiş bir kontrol rejiminin kurumsallaşmasını temsil ettiğidir. Dolayısıyla Pakt'ın kurduğu sistem, açıklık ile kapalılığı birbirine karşıt politikalar olarak değil, aynı seçici göç rejiminin birbirini tamamlayan araçları olarak bir araya getirmektedir.

Pakt ile bir yandan göç politikaları merkezileştirilirken ve AB dış sınırlarında kontroller sıkılaştırılırken, diğer yandan ekonomik yarar göz önünde tutularak yapılan düzenlemelerle,

göçmenler becerileri, göçmenlik statüleri (legal, illegal, sığınmacı) ve vatandaşlıkları (riskli, risksiz) açılarından farklı kategorilere ayrılmakta, talep edilen kriterlere uymayan göçmenler baştan elenmektedirler. Böylece, niteliklerine göre ayrıntılı bir algoritmik elekten geçirilen insanlar arasından "işe yarar" olarak değerlendirilen nitelikli göçmenlerin kontrollü bir biçimde kabul edilip istihdam açığı bulunan sektörlerde işe alınacağı, işe yarama potansiyeli olanların AB içinde gerektiğinde kullanılmak üzere kamplarda tutulacağı, diğerlerinin de sınırdan anlaşmalı ülkelere hızla geri gönderileceği ve o ülkelerde tutulmaları için mali ve diğer araçlarla desteklerde bulunulacağı anlaşılmaktadır. Bu durum, bu çalışmada *"merkezileştirerek dışlama"* şeklinde kavramsallaştırılmıştır.

Göç yazınına kavramsal bir katkı olarak bu çalışmada "merkezileştirerek dışlama" şeklinde tanımlanan süreç, ortak bir AB göç politikasının oluşturulmasının zorunlu olarak daha kapsayıcı bir göç rejimi ortaya çıkarmadığına işaret etmektedir. Aksine, göç ve iltica politikalarının üye devletler düzeyinden giderek Birlik düzeyinde ortaklaştırılması, kimlerin hangi koşullarda kabul edileceğinin, bekletileceğinin, geri gönderileceğinin veya üçüncü ülkelere yönlendirileceğinin daha sistematik biçimde belirlenmesini mümkün kılmaktadır. Bu anlamda merkezileşme ile dışlama birbirine karşıt süreçler değildir. Pakt örneğinde merkezileşme, dışlamanın ortadan kaldırılmasından çok, onun ortak kurallar, veri sistemleri, sınır prosedürleri ve üçüncü ülkelerle yapılan düzenlemeler aracılığıyla kurumsallaştırılmasını ve AB ölçeğinde uygulanabilir hâle gelmesini sağlamaktadır. Dolayısıyla "merkezileştirerek dışlama", Pakt'ın yalnızca kurumsal yapısını değil, merkezileşme ile seçici dışlama arasındaki ilişkiyi de açıklayan bir kavramsal çerçeve sunmaktadır.

Merkezileştirerek dışlama Pakt'ın kurumsal mantığını ortaya koyarken, algoritmik elek bu yapının göçmenler düzeyinde nasıl işlediğini açıklamaktadır. Genişleyen veri tabanları, biyometrik

veriler, güvenlik kontrolleri, hukuki statü, vatandaşlık, mesleki nitelikler ve emek piyasasının ihtiyaçlarına ilişkin bilgiler, göçmenlerin farklı kategorilere ayrılmasını ve bu kategorilere göre farklı hareketlilik kanallarına yönlendirilmesini mümkün kılmaktadır. Böylece göçmen, yalnızca sınırda kabul veya reddedilen bir kişi olmaktan çıkarak göç süreci başlamadan önce, sınırda ve sınırı geçtikten sonra sürekli olarak değerlendirilen ve sınıflandırılan bir özne hâline gelmektedir. Bu süreçte bireyin toplumsal ilişkileri, özgün yaşam koşulları ve göç hikâyesi geri plana itilmekte; göçmen giderek karar ve müdahaleye konu edilebilir bir veri nesnesine (actionable data object) dönüşmektedir. Bu nedenle algoritmik elek, fiziki sınırların yerini alan bir mekanizma olmaktan çok, fiziki sınırları göçmenin hareketlilik sürecinin farklı aşamalarına doğru genişleten ve seçici hâle getiren sosyo-teknik bir kontrol mekanizması olarak değerlendirilmelidir.

Pakt, aynı zamanda ikili anlaşmalarla anlaşmalı ülkelerde tutulan göçmenler ve yerliler arasından da göç potansiyeline uygun olanları AB emek piyasasının gerekleri doğrultusunda eğiterek yedekte tutmayı amaçlamaktadır. Pakt, tüm dünyayı, AB emek piyasasının gerektiğinde kullanabileceği, farklı beceri düzeylerine sahip, çalışma çağındaki insanlardan oluşan bir emek havuzu gibi tasavvur etmektedir. İzlenen bu yeni politikalarla AB topraklarına *Avrupa emek piyasalarının gereklerine ve istenilen becerilere uygun göçmenler tamamen yasal yollardan alınacaktır* (European Commission, 2020, s. 2, 23).

Pakt'ın amaçlarının gerçekleştirilmesi için, üçüncü ülkelerin göç yönetiminin güçlendirilmesi adı altında o ülkelere Avrupalı görevlilerin gönderilmesi, işbirliğinden çok sömürgeci bir ilişkiyi çağrıştırmaktadır. Belli miktarda para yardımı karşılığında göçmen depolarına çevrilen bu coğrafyalar, genellikle ekonomik olarak dış kaynağa bağımlı ve antidemokratik politik ortamların hâkim olduğu yerlerdir. Geri gönderme anlaşması yapılan ülkelerle ilişkilerse havuç-sopa ilişkisi biçimindedir. Bu ülkelerle herhangi bir AB üyesi

ülke arasında işbirliğinde sorun çıkarsa, AB Komisyonu'nun kısıtlayıcı, iyi işbirliği durumunda ise olumlu vize uygulamaları yapılmasını üye ülkelere teklif edebileceği, iyi işbirliği yapan ülkelerle başka alanlarda da işbirliğinin geliştirileceği belirtilmektedir (European Commission, 2020, s. 21–23). Oysa, Birlik'le göçmenlerin geri gönderilmesi konusunda en "iyi" işbirliği yapan ülkelerin başında gelen Türkiye için vize konusunda böyle bir kolaylığın sağlanması yerine, tam aksi uygulamalar hayata geçirilmektedir. De Bruycker'de (2022) bu duruma dikkati çekerek, göç yönetimi konusunda AB ile en fazla işbirliği yapan ülkelerin vatandaşlarına kolaylaştırılmış vize rejimi sunma vaadinin bir aldatmacadan ibaret olduğuna; hiçbir AB üye devletinin, yüksek niteliklere sahip olmayan ve dolayısıyla ulusal ve Avrupa toplumuna ve ekonomisine faydalı bir şekilde entegre olabilecek durumda olmayan yabancı vatandaşları kendi topraklarına kabul etmek istemeyeceğine dikkati çekmektedir.

Bu çerçevede Pakt'ın ortaya çıkardığı yapı, emeğin uluslararası hareketliliğini bütünüyle sınırlandıran kapalı bir göç rejiminden çok, hareketliliği sermaye birikiminin ve emek piyasalarının gereksinimleri doğrultusunda asimetrik biçimde düzenleyen seçici bir rejim olarak değerlendirilebilir. Küresel Beceri İşbirliği Modeli, Yetenek Ortaklıkları ve Yetenek Havuzu gibi mekanizmalar ihtiyaç duyulan niteliklere sahip emeğin hareketliliğini kolaylaştırırken; hızlandırılmış sınır prosedürleri, geri gönderme mekanizmaları, güvenli üçüncü ülke uygulamaları ve genişleyen dijital kontrol sistemleri diğer göçmen gruplarının hareket alanını daraltmaktadır. Böylece sermayenin ihtiyaç duyduğu emeğe yönelik seçici açıklık ile diğer göçmenlere yönelik sınırlama aynı sistem içinde birlikte işlemektedir. Bu nedenle Pakt, basitçe daha açık ya da daha kapalı bir göç rejimi olarak değil, kimin hareket edebileceğini, hangi koşullarda hareket edebileceğini ve bu hareketliliğin ne kadar sürebileceğini ekonomik yararlılık, hukuki

statü ve risk ölçütleri üzerinden belirleyen bir seçici hareketlilik rejimi olarak değerlendirilmelidir.

Sonuç olarak, Pakt'ın, tarihsel olarak dünyadaki coğrafi ve sınıfsal eşitsizliklerden, dolayısıyla zaman zaman kitlesel boyutlara varan göç hareketlerinden büyük ölçüde sorumlu olan Batılı gelişmiş ülkelerin, bu konudaki sorumluluklarının bedelini de daha az gelişmiş coğrafyalara yüklediği görülmektedir. Bunun özgürlük, demokrasi, insan hakları, göçmen hakları gibi Avrupalı olduğu iddia edilen değerlere uygunluğu oldukça tartışmalı görünmektedir. Yeni Pakt, hangi nedenle göç ya da iltica ederse etsin, sadece ekonomik kriterlerle göçmenleri değerlendirmenin önünü açmaktadır. Bu da ekonomik olmayan nedenlerle göç etmek zorunda kalanları kapsam dışı bırakmak anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, AB'nin yeni göç politikaları faydacı temele dayalı kontrol odaklı politikalardır. Oysa göçmenlik ve mültecilik faydacılığı odak alan bir yaklaşım yerine, insanlık tarihi boyunca uğruna büyük mücadeleler verilen ve hala verilmekte olan temel özgürlük, eşitlik, demokrasi, hukukun üstünlüğü, insan hakları gibi değerler temelinde tartışılacak ve politikalar oluşturulacak bir konu olmalıdır.

Kaynakça /References

Acosta, P., Özden, Ç., Lebow, J., Rodriguez, L. B., & Dahlgren, E. (2025, 25 Eylül). *Matching skills across borders: Are global skill partnerships a win-win solution for sending and receiving countries?*. World Bank Blogs. https://blogs.worldbank.org/en/developmenttalk/matching-skills-across-borders--are-global-skill-partnerships-a-

Albo, G. (2009). The crisis of neoliberalism and the impasse of the union movement. *Development Dialogue*, (51), 119–132. https://www.daghammarskjold.se/publication/postneoliberalism-beginning-debate/

Altvater, E. (2009). The failure of neoliberalism in the financial market crisis. *Development Dialogue*, (51), 73–88. https://www.daghammarskjold.se/publication/postneoliberalism-beginning-debate/

Balibar, E. (2004). *We, the people of Europe? Reflections on transnational citizenship*. Princeton University Press.

Bayer, K. (2009). "Neoliberalism" and development policy: Dogma or progress?. *Development Dialogue*, (51), 89–102. https://www.daghammarskjold.se/publication/postneoliberalism-beginning-debate/

Brand, U. & Sekler, N. (2009). Postneoliberalism: Catch-all word or valuable analytical and political concept? Aims of a beginning debate. *Development Dialogue*, (51), 5–14. https://www.daghammarskjold.se/publication/postneoliberalism-beginning-debate/

Brie, M. (2009). Ways out of the crisis of neoliberalism. *Development Dialogue*, (51), 15–32. https://www.daghammarskjold.se/publication/postneoliberalism-beginning-debate/

Brumat, L. & Freier, L. F. (2021). South American de jure and de facto refugee protection: Lessons from the South. In S. Carrera & A. Geddes (Eds.), *The EU Pact on Migration and Asylum in light of the United Nations Global Compact on Refugees: International experiences on containment and mobility and their impacts on trust and rights* (pp. 134–143). European University Institute. https://doi.org/10.2870/541854

Burgess, J. P. & Kloza, D. (Eds.). (2021). *Border control and new technologies: Addressing integrated impact assessment*. ASP Academic & Scientific Publishers.

Calvi, A. (2021). Border management law in the European Union. In J. P. Burgess & D. Kloza (Eds.), *Border control and new technologies: Addressing integrated impact assessment* (pp. 117–141). ASP Academic & Scientific Publishers.

Carrera, S. (2021). Whose Pact? The cognitive dimensions of the New EU Pact on Migration and Asylum. In S. Carrera & A. Geddes (Eds.), *The EU Pact on Migration and Asylum in light of the United Nations Global Compact on Refugees: International experiences on containment and mobility and their impacts on trust and rights* (pp. 1–24). European University Institute. https://doi.org/10.2870/541854

Casaglia, A. & Pacciardi, A. (2022). A close look at the EU–Turkey deal: The language of border externalisation. *Environment and Planning C: Politics and Space, 40*(8), 1659–1676. https://doi.org/10.1177/23996544221100149

Cassarino, J.-P. & Marin, L. (2022). The Pact on Migration and Asylum: Turning the European territory into a non-territory?. *European Journal of Migration and Law, 24*(1), 1–26. https://doi.org/10.1163/15718166-12340117

Clemens, M. A. (2014). *Global skill partnerships: A proposal for technical training in a mobile world* (Policy Paper No. 40). Center for Global Development. https://www.cgdev.org/publication/global-skill-partnerships-proposal-technical-training-mobile-world

Clemens, M. & Gough, K. (2017). *Global skill partnerships: A proposal for technical training in settings of forced displacement*. Center for Global Development. https://www.cgdev.org/publication/global-skill-partnerships-proposal-technical-training-settings-forced-displacement

Cornelisse, G. (2021). *The Pact and detention: An empty promise of "certainty, clarity and decent conditions"*. EU Immigration and Asylum Law and Policy. https://eumigrationlawblog.eu/the-pact-and-detention-an-empty-promise-of-certainty-clarity-and-decent-conditions/

Cornelisse, G. & Reneman, M. (2020). Border procedures in the Commission's New Pact on Migration and Asylum: A case of politics outplaying rationality?. *European Law Journal, 26*(3–4), 181–198. https://doi.org/10.1111/eulj.12382

Cornelisse, G. & Reneman, M. (2022). Border procedures in the European Union: How the Pact ignored the compacts. *Laws, 11*(3), Article 38. https://doi.org/10.3390/laws11030038

Czaika, M. & Parsons, C. (2016). *High-skilled migration in times of global economic crisis* (Working Paper No. 126). International Migration Institute, University of Oxford. https://www.migrationinstitute.org/publications/high-skilled-migration-in-times-of-global-economic-crisis

De Bruycker, P. (2022). The New Pact on Migration and Asylum: What it is not and what it could have been. In D. Thym (Ed.), *Reforming the Common European Asylum System: Opportunities, pitfalls, and downsides of the Commission proposals for a New Pact on Migration and Asylum* (pp. 33–42). Nomos. https://doi.org/10.5771/9783748931164-33

De Genova, N. (2002). Migrant "illegality" and deportability in everyday life. *Annual Review of Anthropology, 31*, 419–447. https://doi.org/10.1146/annurev.anthro.31.040402.085432

De Genova, N. (2017). Introduction: The borders of "Europe" and the European question. In N. De Genova (Ed.), *The borders of "Europe": Autonomy of migration, tactics of bordering* (pp. 1–35). Duke University Press.

Dempster, H. (2021, 29 Eylül). *Skills mobility partnerships could contribute €2.8 billion per year to European GDP*. Center for Global Development. https://www.cgdev.org/blog/skills-mobility-partnerships-could-contribute-28-billion-year-european-gdp

Dempster, H., De Pena, K., La Corte, M., Neufeld, J., Resstack, R., & Zimmer, C. (2022). *Creating a Global Skill Partnership with Central America using existing US visas* (Policy Paper No. 272). Center for Global Development. https://www.cgdev.org/publication/creating-global-skill-partnership-central-america-using-existing-us-visas

Dişbudak, C. & Purkis, S. (2026). *Constructing the Controlled Migration Theory: The algorithmic sieve* [Yayımlanmamış makale].

Easton-Calabria, E. (2021). The Global Compact on Refugees and the EU's New Pact on Migration and Asylum: The ripples of responsibility-sharing. In S. Carrera & A. Geddes (Eds.), *The EU Pact on Migration and Asylum in light of the United Nations Global Compact on Refugees: International experiences on containment and mobility and their impacts on trust and rights* (pp. 125–133). European University Institute. https://doi.org/10.2870/541854

Erdoğan, M. (2026, 18 Mart). *AB-Türkiye Göç Mutabakatının 10. yılı: İşlevsel bir "model"e dönüşen imzasız metin*. Perspektif. https://perspektif.eu/2026/03/18/ab-turkiye-goc-mutabakatinin-10-yili-islevsel-bir-modele-donusen-imzasiz-metin/

European Commission. (2020). *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on a New Pact on Migration and Asylum* (COM(2020) 609 final). https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0609

European Commission. (2026a, 12 Haziran). *New migration and asylum rules enter into application: What is changing?*. https://home-affairs.ec.europa.eu/news/new-migration-and-asylum-rules-enter-application-what-changing-2026-06-12_en

European Commission. (2026b). *Pact on Migration and Asylum: A common EU system to manage migration*. 5 Ekim 2026 tarihinde erişildi, https://home-affairs.ec.europa.eu/policies/migration-and-asylum/pact-migration-and-asylum_en

European Council on Refugees and Exiles. (2025). *All packed-up and ready? Assessment of the state of play on Pact implementation* (Policy Note No. 49). https://ecre.org/wp-content/uploads/2025/10/ECRE_Policy-Note-49_All-Packed-Up-and-Ready_Assessment-of-the-State-of-Play-on-Pact-Implementation.pdf

European Parliament and Council of the European Union. (2024). *Regulation (EU) 2024/1351 of the European Parliament and of the Council of 14 May 2024 on asylum and migration management*. https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/1351/oj

FitzGerald, D. S. (2020). Remote control of migration: Theorising territoriality, shared coercion, and deterrence. *Journal of Ethnic and Migration Studies, 46*(1), 4–22. https://doi.org/10.1080/1369183X.2020.1680115

Gallotta, G. M. (2021). The New Pact on Migration and Asylum: Erasing migrants as a migration policy?. *International Journal of Humanities and Social Science, 11*(4), 9–14. https://doi.org/10.30845/ijhss.v11n4p2

Gambazza, G. (2024). The EU New Pact on Migration and Asylum: Policies and discourses for a “fresh start”. *Space and Polity, 28*(2), 289–296. https://doi.org/10.1080/13562576.2024.2412578

Geddes, A. (2003). *The politics of migration and immigration in Europe*. SAGE.

Gilbert, G. (2021). The New Pact on Migration and Asylum and the Global Compact on Refugees and solutions. In S. Carrera & A. Geddes (Eds.), *The EU Pact on Migration and Asylum in light of the United Nations Global Compact on Refugees: International experiences on containment and mobility and their impacts on trust and rights* (pp. 25–36). European University Institute. https://doi.org/10.2870/541854

Häkli, J., Kudžmaitė, G., & Kallio, K. P. (2024). Devaluing personhood: The framing of migrants in the EU's New Pact on Migration and Asylum. *Transactions of the Institute of British Geographers, 49*(4), Article e12676. https://doi.org/10.1111/tran.12676

Harvey, D. (2003). *The new imperialism*. Oxford University Press.

Hollifield, J. F. (2004). The emerging migration state. *International Migration Review, 38*(3), 885–912. https://doi.org/10.1111/j.1747-7379.2004.tb00223.x

International Centre for Migration Policy Development. (2023). *Migration outlook 2023*. https://www.icmpd.org/file/download/58952/file/ICMPD_Migration_Outlook_2023.pdf

International Centre for Migration Policy Development. (2026). *Migration outlook 2026*. https://www.icmpd.org/file/download/66836/file/ICMPD%2520Migration%2520Outlook%25202026.pdf

International Labor Organization. (2018). Global Skills Partnership on Migration.

International Organization for Migration. (2026). *Global Compact for Migration*. 5 Ekim 2026 tarihinde erişildi, https://www.iom.int/global-compact-migration

Jeandesboz, J. & Pallister-Wilkins, P. (2014). Crisis, enforcement and control at the EU borders. In A. Lindley (Ed.), *Crisis and migration: Critical perspectives* (pp. 115–135). Routledge.

Kallio, K. P., Meier, I., & Häkli, J. (2021). Radical hope in asylum seeking: Political agency beyond linear temporality. *Journal of Ethnic and Migration Studies, 47*(17), 4006–4022. https://doi.org/10.1080/1369183X.2020.1764344

Küçük, A. (2025). The neoliberal paradigm in EU's migration policies: A critical analysis. *Current Perspectives in Social Sciences, 29*(3), 507–521. https://doi.org/10.53487/atasobed.1614661

Lavenex, S. (2001). Migration and the EU's new eastern border: Between realism and liberalism. *Journal of European Public Policy, 8*(1), 24–42. https://doi.org/10.1080/13501760010018313

Lavenex, S. (2024). The international refugee regime and the liberal international order: Dialectics of contestation. *Global Studies Quarterly, 4*(2), Article ksae029. https://doi.org/10.1093/isagsq/ksae029

Lemberg-Pedersen, M. (2019). Manufacturing displacement: Externalization and postcoloniality in European migration control. *Global Affairs, 5*(3), 247–271. https://doi.org/10.1080/23340460.2019.1683463

Lyon, D. (2013). The border is everywhere: ID cards, surveillance and the other. In E. Zureik & M. Salter (Eds.), *Global surveillance and policing: Borders, security, identity* (pp. 78–94). Routledge. https://doi.org/10.4324/9781843926139

Memişoğlu, F. & Yiğit, C. (2019). Uluslararası göç ve kalkınma: Teori ve güncel meseleler. *Yildiz Social Science Review, 5*(1), 39–62. https://doi.org/10.51803/yssr.595809

Moreno-Lax, V. & Lemberg-Pedersen, M. (2019). Border-induced displacement: The ethical and legal implications of distance-creation through externalization. *Questions of International Law*, 56, 5–33. https://www.qil-qdi.org/border-induced-displacement-the-ethical-and-legal-implications-of-distance-creation-through-externalization/

Öner, Ö. & Westerberg, H. S. (2025). How well can the EU labour markets absorb refugee immigrants?. In P. Ekman, B. Lundqvist, A. Michalski, & L. Oxelheim (Eds.), *The depth and size of the European Union in a time of war* (pp. 177–196). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-031-83441-7_8

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2018). *What would make Global Skills Partnerships work in practice?* (Migration Policy Debates). https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2018/05/what-would-make-global-skills-partnerships-work-in-practice_b68d9239/f5d75496-en.pdf

Pabuc, P. C. (2021). Analysis of the EU's New Pact on Migration and Asylum. *Challenges of the Knowledge Society*, 447–452.

Poeschel, F., Boland, C., de Lange, T., Ruhs, M., & Saka-Helmhout, A. (2025). *Engaging the private sector in Global Skills Partnerships: Exploring the potential of international business-to-business approaches*. Global Strategy for Skills, Migration and Development. https://doi.org/10.5281/zenodo.14764638

Purkis, S. (2020). *Yeşil ekonominin ekoloji politiği: Doğanın çığlığı*. Ekin Yayınevi.

Purkis, S. & Bulut, D. (2024). *Türkiye'den nitelikli emek göçü: Huzura kaçış*. Ekin Yayınevi.

Reviglio, M. (2019). *Assembling borders, territory and human rights in migration management policies* (GRITIM-UPF Working Paper Series No. 41). GRITIM-UPF. https://hdl.handle.net/10230/42283

Shachar, A. (2020). *The shifting border: Legal cartographies of migration and mobility: Ayelet Shachar in dialogue*. Manchester University Press.

Spehar, A. (2025). The EU's New Pact on Migration and Asylum: Towards a long-term sustainable European migration policy?. In P. Ekman, B. Lundqvist, A. Michalski, & L. Oxelheim (Eds.), *The depth and size of the European Union in a time of war* (pp. 197–221). Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-031-83441-7_9

Spijkerboer, T. (2021). I wish there was a treaty we could sign. In S. Carrera & A. Geddes (Eds.), *The EU Pact on Migration and Asylum in light of the United Nations Global Compact on Refugees: International experiences on containment and mobility and their impacts on trust and rights* (pp. 61–70). European University Institute. https://doi.org/10.2870/541854

Stefan, M. & Cortinovis, R. (2021). Setting the right priorities: Is the New Pact on Migration and Asylum addressing the issue of pushbacks at EU external borders?. In S. Carrera & A. Geddes (Eds.), *The EU Pact on Migration and Asylum in light of the United Nations Global Compact on Refugees: International experiences on containment and mobility and their impacts on trust and rights* (pp. 180–194). European University Institute. https://doi.org/10.2870/541854

Tazzioli, M. (2019). *The making of migration: The biopolitics of mobility at Europe's borders*. SAGE.

The Left in the European Parliament. (2020). *The Migration and Asylum Pact: Challenging the European Commission's narrative from a Left perspective*. https://left.eu/issues/the-migration-and-asylum-pact-challenging-the-european-commissions-narrative-from-a-left-perspective/

United Nations General Assembly. (2016). *New York Declaration for Refugees and Migrants* (A/RES/71/1). https://docs.un.org/en/A/RES/71/1

United Nations General Assembly. (2018). *Global Compact for Safe, Orderly and Regular Migration* (A/RES/73/195). https://docs.un.org/en/A/RES/73/195

United Nations High Commissioner for Refugees. (2018a). *Global compact on refugees*. https://globalcompactrefugees.org/sites/default/files/201912/Global%20compact%20on%20refugees%20EN.pdf

United Nations High Commissioner for Refugees. (2018b). *The New York Declaration FAQs*. https://www.unhcr.org/media/new-york-declaration-faqs

United Nations High Commissioner for Refugees. (2025). *Global Compact on Refugees indicator report 2025*. https://www.unhcr.org/publications/indicator-report-2025

United Nations High Commissioner for Refugees. (2021). *Refugee Data Finder*. 5 Ekim 2026 tarihinde erişildi, https://www.unhcr.org/refugee-statistics/

Wolff, S. (2024). The New Pact on Migration: Embedded illiberalism?. *JCMS: Journal of Common Market Studies, 62*, 113–123. https://doi.org/10.1111/jcms.13669

Zolberg, A. R. (1997). The great wall against China: Responses to the first immigration crisis, 1885–1925. In J. Lucassen & L. Lucassen (Eds.), *Migration, migration history, history: Old paradigms and new perspectives* (pp. 291–315). Peter Lang.

BÖLÜM 4

E-7 ÜLKELERİ ENERJİ SEKTÖRÜ ALT ÜRÜN GRUPLARI İHRACAT REKABET GÜCÜNÜN BALASSA VE NET İHRACAT İNDEKSLERİ İLE ANALİZİ[1]

[1] Bu çalışma, TÜBİTAK Bilim İnsanı Destek Programları Başkanlığı (BİDEB) 2211-Yurt İçi Lisansüstü Burs Programı kapsamında desteklenmiştir.
3. Uluslararası Mezopotamya Kongresi'nde bildiri olarak sunulmuştur.

MAHSUN YALÇIN[2]

LEVENT GÖKDEMİR[3]

Giriş

Küreselleşmenin hız kazandığı günümüz dünyasında uluslararası ticaret hacmi her geçen yıl rekor seviyelere ulaşırken, ülkeler arasındaki rekabet de aynı oranda artmaktadır. Bu rekabetin en belirgin hale geldiği alanlardan biri enerji sektörüdür. Enerji, modern ekonomilerin can damarı olmasının ötesinde, ülkelerin büyüme potansiyelini, dış ticaret dengesini, güvenliğini ve hatta jeopolitik ağırlığını doğrudan şekillendiren bir etkendir. Enerji kaynaklarının doğası gereği sınırlı olması, küresel talebin ise sürekli artması, ülkeleri bu alanda üstünlük sağlamaya mecbur bırakmaktadır. Ayrıca, iklim değişikliği ve çevresel sürdürülebilirlik kaygıları, fosil yakıtlardan yenilenebilir enerji kaynaklarına geçişi zorunlu kılarken, enerji sektöründeki rekabet gücü, artık yalnızca miktar ve fiyat üzerinden değil, aynı zamanda teknoloji, inovasyon ve çevresel uyum üzerinden de hesaplanmaktadır. Dolayısıyla, enerji sektörüne ait alt ürün gruplarının ihracat rekabet gücünün belirlenmesi, ülkelerin küresel pazardaki konumunu anlamak ve gelecekteki başarı potansiyelini değerlendirmek açısından kritik bir göstergedir.

Enerji sektörü, çok özel bir yere sahiptir. Çünkü enerji ürünleri hem zaruri bir ihtiyaç hem de stratejik bir meta niteliğindedir. Bir ülkenin enerji ihracatındaki rekabet gücü, sadece ekonomik kazanç değil, aynı zamanda enerji arz güvenliği, dış politika manevra alanı ve küresel tedarik zincirlerindeki konumu hakkında da güçlü bilgiler vermektedir. Özellikle son yıllarda yenilenebilir enerji teknolojilerindeki hızlı gelişmeler, bu rekabetin kurallarını yeniden yazmaktadır. Dolayısıyla, artık sadece petrol ve doğal gazda değil, güneş panelleri, rüzgar

[2] Doktora Öğrencisi, İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Bölümü, Malatya, Türkiye, 44280, e-mail: mahsun21352@gmail.com, ORCID: 0000-0001-9259-0690.
[3] Prof. Dr., İnönü Üniversitesi, İktisat Bölümü, Malatya, Türkiye, 44280, e-mail: levent.gokdemir@inonu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2684-6085.

türbinleri, batarya teknolojileri, biyoyakıtlar ve hidrojen gibi alanlarda da ciddi bir yarış görülmektedir.

Literatürde, ihracat rekabet gücünün belirlenmesine yönelik gerek sektör gerekse ülke bazında birçok çalışma bulunmaktadır. Enerji sektörü pazar gücü analizine yönelik ise sınırlı sayıda araştırma mevcuttur. Söz konusu sınırlı araştırmalar, Türkiye enerji sektörünü yüzeysel olarak ele almışlardır. Örneğin, Aktaş Çimen (2024), çalışmasında Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (AKÜ) yöntemini kullanarak seçilmiş belli sektörlerde Türkiye'nin rekabet gücünü incelerken, enerji sektörünü kapsamlı bir şekilde ele almamıştır. Enerji sektöründe E-7 ülkeleriyle bir karşılaştırma yapılmamış ve enerji sektörü alt ürün gruplarına inilmemiştir. Bu bağlamda, bu araştırmanın en önemli özgünlüklerinden biri, Türkiye'nin enerji sektörü küresel rekabet gücünü, E-7 ülkeleriyle karşılaştırmalı olarak analiz etmektir. Petrol ve petrol ürünleri, doğal gaz ve elektrik sektörlerinin alt ürün gruplarına inilerek ayrıntılı bir şekilde ele alınması araştırmanın bir diğer özgünlüğünü oluşturmaktadır. Örneğin, 3 kodlu "Mineral yakıtlar, yağlar ve alkali ürünler" ürün grubu, 3330 "Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham petrol)" ve 3432 "Doğal gaz - gaz halinde" şeklinde alt ürün gruplarına inilerek detaylıca analiz edilmiştir. Benzer şekilde diğer enerji sektörleri de alt ürün gruplarıyla ele alınmış ve analiz sonuçları yorumlanmıştır. Dolayısıyla, sektörün hem E-7 ülkeleriyle birlikte karşılaştırmalı analiz şeklinde ele alınması hem de ürün gruplarının detaylı analizi sonucunda, Türkiye'nin gelecekte uygulayacağı politikalar açısından önemli çıkarımlar elde edilmektedir.

Literatür Araştırması

Literatürde, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler yöntemi kullanılarak ihracat rekabet gücünün belirlenmesine yönelik gerek sektör gerekse ülke bazında birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalardan bazıları şunlardır:

Yalçın (2023), tarafından yapılan araştırmada, Türkiye ve sebze sektöründe lider ülkelerin 2012-2021 dönemi ihracat rekabet güçleri karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Net İhracat İndeksi analiz bulguları, Çin ve Hollanda'nın tüm sebze ürün gruplarında ihracat uzmanlığına sahip olduğunu göstermiştir. Balassa İndeksi sonuçlarına göre Hollanda 3, diğer ülkeler ise 2 sebze ürün grubunda rekabet avantajına sahip olmuştur. İhracat Benzerlik İndeksi sonuçlarına göre ise Türkiye'nin en büyük rekabetçileri İspanya ve Çin olarak tespit edilmiştir.

Hidayat vd. (2023), çalışmalarında, 2001-2020 dönemi Endonezya'nın ham palmiye sektöründeki yoğunlaşma düzeyini, rekabet gücünü ve bu gücü etkileyen faktörleri derinlemesine incelemişlerdir. Analiz sonuçları, Endonezya'nın ham palmiye yağı sektöründe

uluslararası arenada yüksek bir rekabet gücü elde ettiğini ve bu sektörün aşırı derecede yoğunlaşmadığını göstermiştir. Bunun haricinde, kısa dönemde ham palmiye yağı ve sübvansiyonlu güneş enerjisi fiyat politikalarının, uzun dönemde ise biyodizel ve sübvansiyonlu motorin politikasının Endonezya'nın rekabet gücünü etkilediği tespit edilmiştir.

Yalçın (2024), tarafından yapılan çalışmada, MIST ülkelerinin ihracat rekabet güçleri çeşitli indeksler aracılığıyla ölçülmüş, Türkiye'nin bu ülkeler arasındaki konumu belirlenmiş ve elde edilen bulgular doğrultusunda Türkiye'nin ihracat ve ithalat politikalarına dair öneriler geliştirilmiştir. İhracat Benzerlik İndeksi analizi, MIST ülkeleri içerisinde Türkiye'nin ihracat yapısı ile Meksika'nın en yüksek düzeyde benzerlik gösterdiğini ortaya koymuştur. Net İhracat İndeksi analizleri ise, Meksika'nın 71, Endonezya'nın 82, Güney Kore'nin 96 ve Türkiye'nin 97 farklı ürün grubunda rekabet avantajına sahip olduğunu göstermiştir.

Chaturvedi vd. (2024), 2000-2020 yılları arasındaki süreçte Hindistan ve diğer önde gelen pirinç ihracatçısı ülkelerin, küresel pirinç pazarındaki rekabet güçlerinin karşılaştırmalı bir analizini yapmayı hedeflemişlerdir. Bulgulara göre, Nominal Koruma Katsayı analizi, Tayland ve Vietnam'ın küresel pazarda en yüksek rekabet gücüne sahip ülkeler olduğunu, Hindistan'ın ise en düşük rekabet gücüne sahip ülke olduğunu göstermiştir. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük analizi ise Pakistan ve Hindistan'ın en yüksek derecede karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu, ABD'nin ise çalışma süresince karşılaştırmalı dezavantaja sahip olduğunu ortaya koymuştur.

Yalçın (2024), Türkiye ve tahıl ihracatında söz sahibi ülkelerin 2013-2022 dönemi tahıl sektörü alt ürün grubundaki ihracat rekabet güçlerini WITS veri tabanından alınan verilerle analiz etmiştir. Net İhracat İndeksi analiz bulgularına göre, Almanya, Hindistan, Brezilya, Türkiye, Ukrayna (0481 hariç), Rusya, Arjantin ve Avustralya'nın (0471 hariç) tüm alt ürün gruplarının ve Fransa ve Kanada'nın 0472 kodlu ürün grubunun ihracatında uzmanlaştığı, ABD'nin ise söz konusu alt ürün gruplarının hiçbirinin ihracatında uzmanlaşma gösteremediği belirlenmiştir. Balassa İndeksi analiz bulguları ise ilgili ülkelerin tüm tahıl alt ürün gruplarında rekabet dezavantajına sahip olduğunu göstermiştir.

Khairi ve Nagoor (2026), yaptıkları çalışmada, Hindistan'ın seçilmiş meyve ürünleri olan muz, üzüm ve portakalın, 1991-2024 yılları arasındaki dönemde ortaya çıkan karşılaştırmalı üstünlüğünü ve dünya çapındaki pazar konumunu analiz etmişlerdir. Analiz bulguları, Hindistan'ın 2000'li yılların ortalarından itibaren üzüm ihracatında önemli ve sürekli bir karşılaştırmalı üstünlük elde ettiğini, muz ihracatında dezavantaj yaşamasına rağmen, son

yıllarda ihracat rekabet gücünde artış meydana geldiğini göstermiştir. Hindistan'ın portakal sektöründeki ihracat rekabet gücünün ise dezavantajlı durumda olduğu belirlenmiştir.

Yöntem

Çalışmanın bu kısmında, E-7 ülkelerinin enerji sektöründeki 5 farklı alt ürün grubuna yer verilmiştir. Analizler, ilgili ülkelerin 2005'ten 2024'e kadar olan ihracat ve ithalat rakamları (ABD $ cinsinden) kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Söz konusu ülkelerin ihracat ve ithalat verileri ise WITS veri tabanından temin edilmiştir.

Tablo 1. *SITC Rev. 3 Sınıflandırması 4 Haneli Enerji Ürün Kodları*

3330	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham petrol)
3354	Petro koku-bitümeni-yağlarından elde edilen yağların diğer kısımları
3432	Doğal gaz - gaz halinde
3449	Diğer gaz halinde hidrokarbonlar
3510	Elektrik enerjisi

Kaynak: (TÜİK Sınıflama Sunucusu, 2026)

Balassa İndeksi

Balassa (1965), tarafından popüler hale getirilen RCA (Revealed Comparative Advantage) indeksi, aslında Liesner'in (1958), öncü çalışmasıyla temeli atılmış bir kavramdır. Liesner (1958), bir ülkenin belirli bir üründeki ihracatının, o ürünü ihraç eden diğer tüm ülkelerin toplam ihracatına oranını temel alan basit bir RCA ölçümü önermiştir. Balassa (1965), ise bu ölçümü daha kapsamlı ve gelişmiş bir hale getirerek, günümüzde en yaygın kullanılan RCA indeksini oluşturmuştur (Utkulu ve Seymen, 2004: 8-9).

$$RCA_{ij} = (X_{ij} / X_{it}) / (X_{wj} / X_{wt}) \quad (1)$$

Formülde, X_{ij} i ülkesi j ürünü ihracatını, X_{wj} dünya j ürünü ihracatını, X_{it} ülkenin toplam ihracatını ve X_{wt} ise dünya toplam ihracatını göstermektedir. Formül sonucu çıkan bu oran 1'in altında ise ülke, j ürününde dünya pazarında nispeten daha küçük bir paya sahip olup, karşılaştırmalı üstünlükler açısından dezavantajlı durumdadır. Eğer oran 1'in üzerinde ise ülke, j ürünü dünya pazarında daha büyük bir paya sahip olup, karşılaştırmalı bir üstünlük elde etmiştir (Balassa, 1965: 99-124). Söz konusu katsayıların daha detaylı yorumlanabilmesi için sonuçlar 4 kategoride ele alınabilir (Hinloopen ve Marrewijk, 2001: 13):

1. Kategori → $0 < RCA \leq 1$ durumunda ülke, rekabet gücüne sahip değildir (Dezavantaj).
2. Kategori → $1 < RCA \leq 2$ durumunda ülke, zayıf bir rekabet gücüne,

3. Kategori → 2 < RCA ≤ 4 durumunda ülke, orta derecede rekabet gücüne,
4. Kategori → 4 < RCA durumunda ise ülke, yüksek(güçlü) bir rekabet gücüne sahiptir.

Net İhracat İndeksi

Belirli bir sektörün ihracat ve ithalat arasındaki farkının, toplam dış ticaretine oranı, Net İhracat İndeksini (NEI) ifade etmektedir (Balassa ve Noland, 1989: 9).

$$NEI^{j}_{kt} = \frac{X^{j}_{kt} - M^{j}_{kt}}{X^{j}_{kt} + M^{j}_{kt}} \quad (2)$$

Net İhracat İndeksi (NEI), -1 ile +1 sınırları arasında değerler almaktadır (Amighini, 2004: 12).

$NEI^{j}_{kt,}$ değerinin pozitif olması, ülkenin söz konusu malı daha etkin ve verimli üretebildiğini, dolayısıyla karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu göstermektedir.

$NEI^{j}_{kt,}$ değerinin negatif olması, ülkenin ilgili malı daha az etkin ve verimli üretebildiğini, dolayısıyla karşılaştırmalı dezavantaja sahip olduğunu ifade etmektedir.

$NEI^{j}_{kt,}$ değerinin -1'e eşit olması durumunda, ülkenin belirtilen malı tamamen dışarıdan satın aldığı veya ithal ettiği ve bu nedenle en yüksek derecede karşılaştırmalı dezavantaja sahip olduğu anlaşılmaktadır.

$NEI^{j}_{kt,}$ değerinin 1'e eşit olması durumunda, ülkenin söz konusu malı tamamen başka ülkelere sattığı veya ihraç ettiği ve dolayısıyla en yüksek derecede karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

$NEI^{j}_{kt,}$ değerinin 0'a eşit olması durumunda ise ülkenin ilgili malı eşit seviyede hem ihraç hem de ithal ettiği yani ihracat ve ithalatının dengede olduğu anlaşılmaktadır. Bu durum, ülkenin söz konusu malda uzmanlaşmadığını ve endüstri içi ticaretin yüksek düzeyde olduğunu göstermektedir (Erkan, 2009: 14-15).

Bulgular

Enerji Sektörü Alt Ürün Gruplarının Balassa İndeksi ile Analizi

E-7 ülkelerinin enerji ihracatını kapsayan beş farklı alt ürün kategorisindeki ihracat değerleri Balassa İndeksi aracılığıyla değerlendirilmiş ve sonuçlar **Tablo 2**'de sunulmuştur.

Tablo 2. *Balassa İndeksi ile Analiz*

	Brezilya				Rusya			
	2005-2014 ort.	**2015-2024 ort.**	**Ort.**		**2005-2014 ort.**	**2015-2021 ort.**	**Ort.**	
3330	52,15	83,96	**61,34**	GÜ	261,49	210,37	**242,60**	GÜ
3354	0,25	0,40	**0,30**	D	0,21	0,49	**0,29**	D
3432	0,00	0,00	**0,00**	D	31,42	4,41	**20,29**	GÜ
3449	0,00	0,00	**0,00**	D	0,00	0,00	**0,00**	D
3510	1,05	0,27	**0,41**	D	1,79	1,71	**1,76**	ZÜ
	Hindistan				**Çin**			
	2005-2014 ort.	**2015-2024 ort.**	**Ort.**		**2005-2014 ort.**	**2015-2024 ort.**	**Ort.**	
3330	0,11	0,00	**0,03**	D	1,31	0,34	**0,74**	D
3354	0,38	0,26	**0,31**	D	0,17	0,13	**0,14**	D
3432	0,00	0,00	**0,00**	D	0,09	0,11	**0,10**	D
3449	0,04	0,00	**0,02**	D	0,00	0,00	**0,00**	D
3510	0,00	1,09	**0,36**	D	0,63	0,46	**0,52**	D
	Endonezya				**Meksika**			
	2005-2014 ort.	**2015-2024 ort.**	**Ort.**		**2005-2014 ort.**	**2015-2024 ort.**	**Ort.**	
3330	58,18	15,65	**35,95**	GÜ	101,93	39,41	**68,33**	GÜ
3354	4,26	1,57	**2,72**	ODÜ	0,01	0,00	**0,00**	D
3432	3,32	3,25	**3,16**	ODÜ	0,10	0,00	**0,04**	D
3449	0,05	0,00	**0,01**	D	0,00	0,00	**0,00**	D
3510	0,00	0,00	**0,00**	D	0,82	0,31	**0,47**	D
	Türkiye							
	2005-2014 ort.	**2015-2024 ort.**	**Ort.**					
3330	0,01	0,00	**0,00**	D				
3354	0,02	0,40	**0,15**	D				
3432	0,03	0,00	**0,01**	D				
3449	0,00	0,02	**0,00**	D				
3510	0,98	0,56	**0,73**	D				

Tablo 2'deki analiz sonuçlarına göre, "3330 Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham petrol)" kaleminde Brezilya, Rusya, Endonezya ve Meksika'nın ihtisaslaşarak belirgin bir rekabet avantajı ve güçlü üstünlük (GÜ) yakaladığı saptanmıştır. Buna karşın, Hindistan, Çin ve Türkiye'nin bu ürün grubunda dezavantajlı (D) konumda oldukları tespit edilmiştir. "3449 Diğer gaz halinde hidrokarbonlar" alt ürün kategorisinde ise hiçbir ülke herhangi bir ihtisaslaşma gösterememiştir. Ayrıca, "3354 Petro koku-bitümeni-yağlarından elde edilen yağların diğer kısımları" ürün grubunda, yalnızca Endonezya'nın orta

derece bir rekabet üstünlüğüne (ODÜ) sahip olduğu, diğer ülkelerin ise dezavantajlı (D) durumda kaldığı sonucuna varılmıştır.

"3432 Doğal gaz - gaz halinde" alt grubunda, Rusya'nın güçlü bir rekabet üstünlüğü (GÜ) ve Endonezya'nın orta derecede bir üstünlük (ODÜ) elde ettiği, diğer ülkelerin ise ihtisaslaşma sağlayamayarak dezavantajlı (D) bir konumda oldukları belirlenmiştir. "3510 Elektrik enerjisi" alt ürün grubunda, sadece Rusya'nın zayıf bir rekabet üstünlüğüne (ZÜ) sahip olduğu, diğer ülkelerin ise bu kategoride uzmanlaşma yeteneği gösteremeyerek dezavantajlı (D) durumda bulunduğu tespit edilmiştir.

Enerji Sektörü Alt Ürün Gruplarının Net İhracat İndeksi ile Analizi

Çalışmanın bu bölümünde, ülkelerin yalnızca kendi içindeki ulusal ticari performansını belirlemek amacıyla Net İhracat İndeksi (NEI) kullanılmış ve elde edilen sonuçlar **Tablo 3**'te sunulmuştur. İndeks sonuçlarının negatif çıkması, incelenen malda ülkenin ithalatta rekabet üstünlüğü kazandığını ve ithalata öncelik verdiğini gösterirken, pozitif değerler ise ilgili malın ihracatında rekabet avantajı yakalandığını ve ihracata daha fazla önem verildiğini göstermektedir (Donges ve Riedel, 1976: 68-69; Sarıçoban ve Kaya, 2017: 114). Net İhracat İndeks sonucunun "1" değerini alması, ülkenin söz konusu mal grubunda tamamen ihracatçı konumunda olduğunu; "-1" değerini alması ise tamamen ithalatçı konumunda olduğunu ifade etmektedir (Erkan, 2009: 14-15). Verisi eksik olan ülkeler ve/veya yıllar çalışma boyunca "--" işaretiyle gösterilmiştir.

Tablo 3. *Net İhracat İndeksi ile Analiz*

	Brezilya				Rusya			
	2005-2014 ort.	**2015-2024 ort.**	**Ort.**		**2005-2014 ort.**	**2015-2021 ort.**	**Ort.**	
3330	-0,02	0,62	**0,31**	UV	0,99	1,00	**1,00**	UV
3354	-0,66	-0,18	**-0,42**	UY	0,04	0,42	**0,18**	UV
3432	-1,00	-1,00	**-1,00**	UY	0,99	--	**--**	--
3449	-0,96	-0,87	**-0,94**	UY	-0,71	-0,85	**-0,83**	UY
3510	-0,79	-0,86	**-0,85**	UY	0,76	0,80	**0,79**	UV
	Hindistan				**Çin**			
	2005-2014 ort.	**2015-2024 ort.**	**Ort.**		**2005-2014 ort.**	**2015-2024 ort.**	**Ort.**	
3330	-1,00	-1,00	**-1,00**	UY	-0,96	-0,99	**-0,98**	UY
3354	-0,45	-0,81	**-0,70**	UY	-0,60	-0,71	**-0,66**	UY
3432	--	--	**--**	--	0,17	-0,81	**-0,36**	UY
3449	0,35	0,01	**0,19**	UV	0,30	0,10	**0,21**	UV
3510	--	--	**--**	--	0,56	0,73	**0,64**	UV
	Endonezya				**Meksika**			
	2005-2014 ort.	**2015-2024 ort.**	**Ort.**		**2005-2014 ort.**	**2015-2024 ort.**	**Ort.**	
3330	0,02	-0,42	**-0,18**	UY	1,00	1,00	**1,00**	UV
3354	0,45	0,28	**0,39**	UV	-0,96	-0,99	**-0,98**	UY
3432	0,79	1,00	**0,94**	UV	-0,89	-1,00	**-0,96**	UY
3449	-0,31	-0,94	**-0,69**	UY	-0,91	-0,90	**-0,95**	UY
3510	-0,60	-1,00	**-0,89**	UY	0,74	0,28	**0,54**	UV
	Türkiye							
	2005-2014 ort.	**2015-2024 ort.**	**Ort.**					
3330	--	--	**--**	--				
3354	-0,96	-0,49	**-0,74**	UY				
3432	--	--	**--**	--				
3449	-0,62	-0,67	**-0,72**	UY				
3510	0,31	-0,05	**0,15**	UV				

Tablo 3'te ulaşılan analizler neticesinde, 3330 kodlu "Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham petrol)" adlı mal kategorisinin ihracatında, Brezilya, Rusya ve Meksika'nın ihtisas sahibi olduğu (UV: uzmanlaşma var) belirlenmiştir. Özellikle, Rusya ve Meksika'nın bu ürün grubunda 1 değerini elde etmesi, iki ülkenin söz konusu ürün kaleminin neredeyse tamamını yurt dışına ithal ettiğini ve mutlak ihracatçı konumunda olduğunu göstermektedir. Ayrıca, Rusya (3432 için 2005-2014 periyodunda) ve Endonezya'nın 3432 kodlu "Petro koku-bitümeni-yağlarından elde edilen yağların diğer kısımları" ve 3354

kodlu “Doğal gaz - gaz halinde” ürün gruplarının ihracatında uzmanlaştıkları anlaşılmaktadır. 3449 kodlu “Diğer gaz halinde hidrokarbonlar” sınıfında ise Hindistan ve Çin’in ihracat uzmanlığı görülmektedir. Son olarak, 3510 kodlu “Elektrik enerjisi” kategorisinde Rusya, Çin, Meksika ve Türkiye ihracat ihtisası sergilerken, geriye kalan ülkelerin bu alanda uzmanlaşamadığı (UY: uzmanlaşma yok) tespit edilmiştir. Bu bulgular ışığında, pozitif değerler elde edip ihracat uzmanlığına sahip olan ülkelerin ilgili mal gruplarındaki yurt dışı satışlarının, ithalatlarını aştığı ve dolayısıyla bu kategorilerdeki ihracatta rekabet üstünlüğü kazandıkları sonucuna varılabilmektedir.

Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada, E-7 ülkelerinin enerji sektörü alt ürün gruplarının 2005-2024 dönemi ihracat rekabet gücü Balassa İndeksi ve Net İhracat İndeksi ile analiz edilmiştir. Bulgular, ülkeler arasında belirgin bir uzmanlaşma farklılığı olduğunu ortaya koymuştur. Ülkelerin enerji ihracatını kapsayan beş farklı alt ürün kategorisindeki ihracat rekabet gücü ilk olarak Balassa İndeksi aracılığıyla hesaplanmıştır. Analizler neticesinde, “3330 Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham petrol)” kaleminde Brezilya, Rusya, Endonezya ve Meksika’nın ihtisaslaşarak belirgin bir rekabet avantajı ve güçlü üstünlük yakaladığı saptanmıştır. Buna karşın, Hindistan, Çin ve Türkiye’nin bu ürün grubunda dezavantajlı konumda oldukları tespit edilmiştir. “3449 Diğer gaz halinde hidrokarbonlar” alt ürün kategorisinde ise tüm ülkeler herhangi bir ihtisaslaşma gösterememiştir.

Bunun haricinde, “3354 Petro koku-bitümeni-yağlarından elde edilen yağların diğer kısımları” ürün grubunda, yalnızca Endonezya’nın orta derece bir rekabet üstünlüğüne sahip olduğu, diğer ülkelerin ise dezavantajlı durumda kaldığı sonucuna varılmıştır. “3432 Doğal gaz - gaz halinde” alt grubunda, Rusya’nın güçlü bir rekabet üstünlüğü ve Endonezya’nın orta derecede bir üstünlük elde ettiği, diğer ülkelerin ise ihtisaslaşma sağlayamayarak dezavantajlı bir konumda oldukları belirlenmiştir. “3510 Elektrik enerjisi” alt ürün grubunda, sadece Rusya’nın zayıf bir rekabet üstünlüğüne sahip olduğu, diğer ülkelerin ise bu kategoride uzmanlaşma yeteneği gösteremeyerek dezavantajlı durumda bulunduğu tespit edilmiştir.

Ülkelerin enerji sektörü alt ürün grupları ihracat rekabet gücünü, kendi ticari performansları açısından ifade eden Net İhracat İndeksi analizleri neticesinde, 3330 kodlu “Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham petrol)” adlı mal kategorisinin ihracatında, Brezilya, Rusya ve Meksika’nın uzmanlaştığı belirlenmiştir. Özellikle, Rusya ve Meksika’nın bu ürün grubunda 1 değerini elde etmesi, iki ülkenin söz konusu ürün kaleminin neredeyse tamamını yurt dışına ithal ettiğini ve mutlak ihracatçı

konumunda olduğunu göstermektedir. Ayrıca, Rusya (3432 için 2005-2014 periyodunda) ve Endonezya'nın 3432 kodlu "Petro koku-bitümeni-yağlarından elde edilen yağların diğer kısımları" ve 3354 kodlu "Doğal gaz - gaz halinde" ürün gruplarının ihracatında uzmanlaştıkları belirlenmiştir. 3449 kodlu "Diğer gaz halinde hidrokarbonlar" sınıfında ise Hindistan ve Çin'in ihracat uzmanlığı sonucuna ulaşılmıştır. Son olarak, 3510 kodlu "Elektrik enerjisi" kategorisinde Rusya, Çin, Meksika ve Türkiye ihracat ihtisası sergilerken, geriye kalan ülkelerin bu alanda uzmanlaşamadığı tespit edilmiştir.

Türkiye'nin analiz sonuçları genel olarak göz önünde bulundurulduğunda, öncelikle rekabet avantajı elde ettiği sektörlerin desteklenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, öncelikli olarak ürünlerden alınan vergiler azaltılmalı ve üretim maliyetlerini düşürmeye yönelik politikalar düzenlenmelidir. Üniversite ve sanayi işbirlikleri güçlendirilmeli ve nitelikli işgücü yetiştirme eğitimleri yaygınlaştırılmalıdır. Ürünlerin üretiminde kalifiye işgücü kullanılmalı ve inovasyon desteklenmelidir. Bir diğer politika önerisi olarak teşvikler arttırılmalı ve girişimcilere gerekli yardımlar sağlanmalıdır.

Türkiye'nin elektrik enerjisi dışındaki enerji alt ürün gruplarında rekabet avantajının olmadığı tespit edilmiştir. Bu nedenle, ham petrol ve doğal gaz ithalatını azaltacak yerli üretim ve depolama yatırımları ile beraber, yenilenebilir enerji ekipmanları ve yeşil hidrojen gibi yüksek katma değerli ürünlere odaklanması gerekmektedir. Ayrıca, E-7 ülkeleri içerisinde yer alan özellikle Çin ve Hindistan ile teknoloji transferi ve ortak üretim anlaşmaları yapılması ve Afrika ve Orta Doğu pazarlarına yönelik yeni ticaret anlaşmalarının önceliklendirilmesi uzun vadede enerji ihracat rekabet gücüne pozitif anlamda katkı sağlayacaktır.

Bu çalışma, Türkiye'nin enerji ithalat bağımlılığını azaltmak ve E-7 içindeki rekabet konumunu güçlendirmek için yenilenebilir enerji ve elektrik enerjisi odaklı bir dönüşüm stratejisinin zorunlu olduğunu ortaya koymaktadır. Gelecek çalışmalarda, panel veri yöntemi enerji alt ürün grupları bazında genişletilerek nedensellik analizleri yapılabilir.

Kaynakça

Aktaş Çimen, Z. (2024). Sınırda Karbon Düzenlemesi ve Seçilmiş Sektörlerde Türkiye'nin Küresel Rekabet Gücü, *Politik Ekonomik Kuram,* 8(1), 1-17.

Amighini, A. (2004). China In The International Fragmentation Of Production: Evidence From The Ict Industry. *United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).*

Balassa, B. (1965). "Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage." Manchester School of Economic and Social Studies 33. https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x

Balassa, B. and Noland, M. (1989). Revealed Comparative Advantage in Japan and the United States. *Journal of International Economic Integration*, 4(2), 8-22.

Chaturvedi, P., Rajput, A., Verma, A., ve Singh, A. (2024). "Competitiveness of Indian Rice in the Global Market: A Comprehensive Revealed Comparative Advantage (RCA) and Nominal Protection Coefficient (NPC) Evaluation." Journal of Experimental Agriculture International 46(10): 66-72. https://doi.org/10.9734/jeai/2024/v46i102925

Donges, J. B. and Riedel, J. (1976). The Expansion of Manufactured Exports in Developing Countries: An Empirical Assessment of Supply and Demand Issues. Kieler Arbeitspapiere, Kiel Working Papers No: 49, June 1976.

Erkan, B. (2009). Ülkelerin İhracat Performanslarının Belirlenmesinde Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüklerinin Kullanılması: Yükselen Ekonomiler Örneği. Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Manisa.

Hidayat, A., Robiani, B., Marwa, T. ve Suhel, S. (2023). Competitiveness, market structure, and energy policies: a case study of the world's largest crude palm oil exporter, International *Journal of Energy Economics and Policy,* 13(3), 111-121. https://doi.org/10.32479/ijeep.14199

Hinloopen, J. ve Marrewijk, C. V. (2001). On the empirical distribution of the Balassa index. Review of World Economics / Weltwirtschaftliches Archiv, 137, 1-35. doi: 10.1007/BF02707598

Khairi, S. ve Nagoor, B. H. (2026), Export Competitiveness of India's Major Fruits: Evidence from Banana, Grapes, and Orange (1991-2024), *Advanced International Journal for Research (AIJFR),* 2026, 7(1), 1-10.

Sarıçoban, K. ve Kaya, E. (2017). "Determination of the Seafood Export Competitiveness: the Comparative Analysis of Top Ten Countries Having Lion Share from Seafood Export." Journal of Business, Economics and Finance (JBEF) 6(2): 112-124. http://doi.org/10.17261/Pressacademia.2017.500

TÜİK Sınıflama Sunucusu, (2026), Uluslararası Standart Ticaret Sınıflaması, https://siniflama.tuik.gov.tr/Classifications/ClassificationsSatir?surumId=13

Utkulu, U. ve Seymen, D. (2004). Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey vis-à-vis the EU/15. In European Trade Study Group 6th Annual Conference, ETSG, September, 1-26.

Yalçın, M. (2023), Türkiye'nin ve Sebze Sektöründe Söz Sahibi Ülkelerin İhracat Rekabet Güçlerinin Karşılaştırmalı Analizi, *Dicle Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi,* (34), 443-466. https://doi.org/10.15182/diclesosbed.1310554

Yalçın, M. (2024), MIST Ülkelerinin İhracat Rekabet Güçlerinin Karşılaştırmalı Analizi, *İzmir İktisat Dergisi,* 39(2), 488-506. https://doi.org/10.24988/ije.1309730

Yalçın, M. (2024), Comparative Analysis of Export Competitiveness Specialization Levels of Türkiye and Leading Countries in the Cereal Sector, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi,* 24(4), 1751-1766. https://doi.org/10.18037/ausbd.1350075

WITS, World Integrated Trade Solution (2026). https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=en


BİDGE