



BALKAN ÜLKELERİNİN EKONOMİK VE FİNANSAL YAPISI: SORUNLAR VE ÖNERİLER

ECONOMIC AND FINANCIAL STRUCTURE OF BALKAN COUNTRIES: PROBLEMS AND SUGGESTIONS

Merve KARACAER ULUSOY¹ - Seda EKMEN ÖZÇELİK²

Öz

Bu çalışmanın temel amacı Balkan ülkelerinin ekonomik ve finansal yapısını tarihsel bir süreç içerisinde inceleyerek, bu ekonomilerin temel sorunlarını analiz etmektir. Bu doğrultuda 1990 sonrası dönemde kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYH), büyüme hızı, enflasyon, işsizlik, finansal gelişme seviyesi, brüt katma değer sektörler arası dağılımı ve dış ticaret performansı verileri kullanılarak Balkan ülkelerinin ekonomik ve finansal performansları değerlendirilmiş ve bunun artırılması için çeşitli çözüm önerileri sunulmuştur. Çalışmada Balkan ülkeleri olarak, topraklarının tamamı Balkanlar içinde yer alan Arnavutluk, Bosna Hersek, Bulgaristan, Karadağ, Kosova, Makedonya ve Yunanistan ile topraklarının yüzde 20'sinden fazlası yine bu bölgede yer alan Sırbistan, Hırvatistan ve Slovenya olmak üzere on ülke analiz edilmiştir. Çalışmada ayrıca Balkan ülkelerinin gerek coğrafi gerekse ekonomik yakınlığı nedeniyle AB-15 ülkeleri ile dış ticaretine daha yakından bakmak amacıyla Helmers ve Pasteels (2006) tarafından geliştirilen "Indicative Trade Potential" (ITP) indeks aracılığı ile her iki ülke grubu arasındaki ticaret akışları incelenmiş ve Balkan ülkelerinin ürün düzeyinde ihracat potansiyeli belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Balkan ülkeleri, ekonomik performans, finansal gelişme, makroekonomik değişkenler, ihracat potansiyeli

Abstract

The main objective of this study is to examine the economic and financial structure of Balkan countries in a historical process to analyze the basic problems of these economies. Accordingly, in the period after 1990, the economic performance of the Balkan countries is evaluated by using gross domestic product (GDP) per capita, growth rate, inflation, unemployment, financial development level, gross value added among sectors and foreign trade performance data and several solutions are presented to improve the economic and financial performance. In the study ten Balkan countries are analyzed including Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Montenegro, Kosovo, Macedonia and Greece, whose entire territory is located in the Balkans, besides Serbia, Croatia and Slovenia whose more than 20 percent of its territory is located in the Balkans. In the study, the trade flows between the two countries are also examined by using the Indicative Trade Potential (ITP) index developed by Helmers and Pasteels (2006) in order to take a closer look at the foreign trade with the EU-15 countries due to their geographical and economic proximity. In this context, the export potential of Balkan countries are determined at the product level.

Keywords: Balkan countries, economic performance, financial development, macroeconomic variables, export potential

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, mkaracaer@ybu.edu.tr, Orcid: 0000-0002-3108-8987

² Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, sekmen@ybu.edu.tr, Orcid: 0000-0001-9946-4785

1. GİRİŞ

Balkanlar tarih boyunca coğrafi, tarihsel, kültürel ve ekonomik sebeplerle farklı güçlerin etki altına almak istedikleri bir coğrafya olmuştur. Balkanlarda hakimiyeti 15. yüzyılda büyük oranda sağlamayı başaran Osmanlı İmparatorluğu Balkan toplumları üzerinde sosyal, siyasi ve ekonomik anlamda derin etkiler bırakmıştır. Osmanlı'nın dağılışının ardından ise bölgede diğer bir yapı olarak Yugoslavya devleti kurulmuştur. Ancak Yugoslavya devleti de artan milliyetçilik duygularına yenik düşmüş ve 1990'ların başında dağılmıştır. Bu dağılma ile birlikte yeni ulus devletler ortaya çıkmış ve her biri kendi geleceklerini tayin etme çabası içerisinde girmiştir.

Yunanistan dışındaki Balkan ülkeleri, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra 1990'lı yıllara kadar "üretim faktörlerinin tümü veya büyük kısmının devlet denetiminde bulunduğu, üretim ve dağıtım kararlarının devlet tarafından alındığı ekonomik sistemler" olarak tanımlanan planlı ekonomi sistemini uygulamışlardır. Bu dönemde ülkeler genelde sanayileşme odaklı kapalı ekonomi sistemini uygulamışlardır. Ayrıca, Bulgaristan gibi bazı ülkelerde tarım sektörüne de önem verilmiştir. Yunanistan'da ise gerek krallığın gerekse hükümetlerin antikomünist yanlı uygulamaları başarılı olmuş ve planlı ekonomi sistemi hiç uygulanmamıştır Cihangir, 2016).

Ancak 1990 yılında Doğu Blok'unun yıkılmasıyla Balkanların 2. Dünya Savaşı'ndan itibaren uygulamaya koyduğu planlı ekonomi dönemi de kapanmış ve piyasa ekonomisine geçiş süreci başlamıştır. Bunun yanı sıra İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Balkan bölgesinde varlığını sürdüren Yugoslavya dağılmaya başlamış; 1991'de Slovenya, Hırvatistan ve Makedonya, 1992'de Sırbistan ve Bosna Hersek, 2006'da Karadağ, 2008'de ise Kosova'nın bağımsızlığını almasıyla birlikte dağılma süreci tamamlanmıştır.

Bölgede 1990'lı yılların ortalarına kadar iç savaşlar ve siyasi huzursuzluklar devam etmiştir. Diğer yandan, Balkan ülkeleri planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş sürecine uyum sağlamak amacıyla çeşitli reformlar uygulamışlardır (Petraikos ve Totev, 2000). Bu reformlar ekonomik istikrarın sağlanması, verimliliğin artırılarak uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazanılması, özelleştirilmelerin etkin ve rasyonel biçimde gerçekleştirilmesi ve dünya piyasalarına eklenme sürecindeki olası sorunlara çözüm bulunabilmesi amacıyla oluşturulmuştur. Diğer bir deyişle, bu reformlar Balkan ülkelerinin dünya piyasalarına eklenme ve dışa açık iktisadi politikalara evrilmesinin ilk önemli işaretlerini vermektedir. Bu reformların en önemlileri arasında yerli paraların devalüe edilmesi, fiyat kontrollerine son verilmesi, finansal serbestleşme, ticarete serbestleşme amacıyla ihracatın teşvik edilmesi ve ithalatta kısıtlamaların kaldırılması yer almaktadır (Ölmezogulları, 2016). Halihazırda kapitalist ekonomik düzene sahip olan Yunanistan ise AB üyesi olmanın da avantajıyla geçiş süreci gibi bir süreç yaşamamıştır.

Ekonomik sistemde bir değişiklik, üretim, tüketim ve dağıtım alanlarının tümünü içeren bir değişime tekabül ettiğinden, geçiş sürecinin oldukça zorlu bir süreç olduğu aşikardır. Geçiş süreci yaşayan ülkelerin sosyal ve ekonomik yapılarında temel değişimler gözlenmiştir (Egeli ve Emsen, 2002). Bu süreci yaşayan Balkan ülkelerinin coğrafi, ekonomik ve tarihi geçmişleri benzer olsa da, hükümetlerin uyguladıkları politikalar ve kararlılık seviyeleri geçiş süreçlerinin deneyimlenmesinde farklılıklar yaratmıştır. Sonuç olarak, ekonomik dönüşüm süreci Balkan bölgesinde daha yavaştır ve dolayısıyla Avrupa merkezine daha yakın olan geçiş ekonomilerinde olduğundan daha az başarılıdır (Petraikos, 2002).

Bu çalışmanın temel amacı Balkan ülkelerinin ekonomik ve finansal yapısını tarihsel bir süreç içerisinde inceleyerek, bu ekonomilerin sorunlarını ana hatlarıyla analiz etmek ve çözüm önerileri sunmaktır. Çalışmada Balkan ülkeleri olarak, topraklarının tamamı Balkanlar içinde yer alan Arnavutluk, Bosna Hersek, Bulgaristan, Karadağ, Kosova, Makedonya ve

Yunanistan ile topraklarının yüzde 20'sinden fazlası yine bu bölgede yer alan Sırbistan (%73), Hırvatistan (%49) ve Slovenya (%27) olmak üzere on ülke analiz edilecektir.

Çalışmanın ikinci bölümünde Balkan ülkelerinin deneyimlediği geçiş sürecine ilişkin teorik bir çerçeve çizilerek literatür taraması yapılacak, üçüncü bölümde ise ülkelerin bu geçiş ve dünya ekonomileriyle eklemlenme süreçleri temel makroekonomik ve finansal göstergeler ekseninde incelenecektir. Son bölümde ise Balkan ekonomilerinin geleceğine ilişkin gözlem ve önerilere yer verilecektir.

2. BALKAN EKONOMİLERİNİN GEÇİŞ SÜREÇLERİNE YÖNELİK TEORİK ÇERÇEVE VE LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçen ülkeler “geçiş ekonomileri” olarak adlandırılmaktadır. Bu ülkelerin hangileri olduğu değişmekle birlikte genel kabul gören ülke grupları Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri, Bağımsız Devletler Topluluğu ve Çin ve Vietnam gibi Asya ülkeleridir (Yavuz, 2006).

Planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş süreci genelde bir kriz ve kaos ortamında başlayıp uyum süreci ile devam etmektedir. Akalın (2002), ekonomik sistemdeki bu geçişi insanların kalitesindeki değişimin, bilgi stokundaki değişimin ve toplumsal yapıyı oluşturan kurumsal matristeki değişimlerin bir sonucu olarak açıklar.

Geçiş süreci uzun ve zorlu bir süreçtir. Bu süreçte ülkeler bir yandan ekonomilerini dünya piyasasına eklemlenmek için serbestleşme ve özelleştirme çalışmaları ile devletin ekonomideki etki alanını daraltmaya çalışırken, diğer yandan da bunu ancak devlet müdahalesi ile başarabilecek olmanın ikilemini yaşarlar. Geçiş sürecinin en önemli ekonomik aktivitesi piyasaların serbestleşmesidir. Bu ortamda daha önce devlet eliyle korunan yerli firmalar yabancı firmalar ile rekabet ortamına atılacağından, bu rekabette başarılı olamayan yerli firmaların kapanması, yerli üretimin daralması ve işsizlik, geçiş sürecinin başlangıcında yaşanan ekonomik durumların en önemlileridir. Geçiş sürecinin bir diğer önemli ekonomik aktivitesi ise özelleştirme ve özelleştirme işsizlik sorununu da beraberinde getirmektedir.

Ayrıca, geçiş ekonomileri bu sürece uyum sağlamak amacıyla yerli paraların devalüe edilmesi, fiyat kontrollerine son verilmesi, finansal serbestleşme, ticarete serbestleşme amacıyla ihracatın teşvik edilmesi ve ithalatta kısıtlamaların kaldırılması gibi ekonomik ve finansal reformlar uygulamaktadır. Bu reformların yapısı ve uygulama kuralları birbirinden farklı olsa da sonuçları her ülke için hem ekonomik yapıyı hem de üretici ve tüketici davranışlarını değiştirme yönünde olmuştur (Staehr, 2003). North (2002), finansal, ticari ve ekonomik serbestleşmeyi sağlayan reformların yanı sıra, geçiş ekonomilerinin kurumsal değişimi sağlamak zorunda olduğuna dikkat çekmektedir. Kolodko (1999) da geçiş sürecinin başarılı bir şekilde gerçekleşmesi için yeni kurumsal düzenlemelerin önemine dikkat çekmiştir. Gelb ve diğerleri (1999) ise geçiş sürecinin başarılı olabilmesini demokrasi, adalet, güvenlik gibi konularda gereken reformları yapabilmeye bağlamıştır. Uluslararası Para Fonu (IMF) raporları da geçiş ekonomileri ile ilgili olarak reformların hızlı bir şekilde hayata geçirilmesi, özelleştirmelerin ve kurumsal değişikliklerin ise bir altyapı hazırlığı gerektirmesi dolayısıyla daha yavaş gerçekleştirilmesi, geçiş süreci içinde enflasyon ve durgunluk gibi sorunlar yaşanmaması için makroekonomik istikrara başlangıçtan itibaren önem verilmesi gerekliliğini vurgulamaktadır (IMF, 2000).

Balkan ülkeleri için geçiş sürecinin başlama sebebi, bu ülkelerin sosyalist sistemi kabul ettikleri dönemin sonuçları olarak ortaya çıkmaktadır. Tandırcıoğlu (2002), geçiş ekonomilerinin sosyalist sistemi benimsediği dönemi özel mülkiyetin oldukça sınırlı payının olduğu, tekelleşmiş kamu kurumlarının var olduğu, fiyatların merkezi yönetim tarafından belirlendiği, rekabet ortamının olmadığı, harcama kararlarının siyasi olarak verildiği bir

dönem olarak nitelemiştir. Gros ve Suhrcke (2000) ise Balkan ülkelerinin geçiş öncesi dönemdeki merkezi planlama sisteminde piyasa ekonomisi ile ilgili yasal ve kurumsal çalışma yapılmamasına değinmiştir. Tüm bu uygulamalar sonucunda yaşanan yüksek bütçe açığı, yüksek enflasyon gibi ekonomik sorunlar da kriz ve kaos etkisi yaratmıştır.

İlgili literatürde, geçiş ekonomilerinin ekonomik ve finansal yapısını inceleyen az çalışma vardır. Bu çalışmalar ise genelde tek bir ülkeye veya ülkelerin tek bir ekonomik değişkenine ya da iki makroekonomik değişkenin birbiri arasındaki ilişkiye odaklanmaktadır. Örneğin, Pehlivanoğlu ve Güneş (2008), SSCB yıkıldıktan sonra bağımsızlığını ilan eden Kırgızistan ekonomisinin büyüme, enflasyon, işsizlik, sektörlerin milli gelir içindeki payı gibi veriler ışığında yapısal analizini yapmaktadır. Çatalbaş ve Yıldırım (2008), geçiş ekonomilerinden Polonya ve Kırgızistan'ın bütçe açıklarını betimleyici bir analizle ortaya koymuş, kaynakların yetersizliği, piyasa ekonomisi konusundaki tecrübe eksikliği, ekonomik ve finansal sorunların geçiş ekonomilerinde yüksek bütçe açığı yarattığını belirtmişlerdir. Ağayev (2010), Balkan ülkelerini de içeren 25 geçiş ekonomisi için uzun ve kısa dönemli doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Panel eşbütünleşme ve panel nedensellik analizleri sonucunda ise uzun dönemde bu iki değişkenin birlikte hareket ettiklerini, kısa dönemde ise doğrudan yabancı sermaye yatırımlarından ekonomik büyümeye doğru güçlü, tersi yönde ise daha zayıf bir nedensellik ilişkisinin olduğunu göstermiştir. Özçağ vd. (2019) ise, benzer şekilde, 27 geçiş ekonomisi için doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerindeki etkisini dinamik panel modeli ile tahmin etmiş, doğrudan yabancı yatırımların beşerî sermaye ile desteklenmesi durumunda ekonomik büyümeye olumlu katkısının çok daha fazla olacağı sonucuna ulaşmıştır. Ağayev (2011) ,12 eski SSCB üyesi geçiş ekonomisi için ihracat ve ekonomik büyüme ilişkisine bakmış, panel eşbütünleşme ve panel nedensellik analizleri sonucunda ihracat artışının ekonomik büyümeye neden olmadığı, ekonomik büyümenin ise ihracat artışına neden olduğu yargısına ulaşmıştır. Ağayev (2012) bir başka çalışmasında ise 20 geçiş ekonomisi için finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiş, panel eşbütünleşme ve panel nedensellik analizleri sonucunda bu iki değişken arasında uzun dönem ilişkisinin ve ayrıca finansal gelişmenin ekonomik büyümeye neden olduğu şeklinde tek yönlü bir ilişkinin varlığını göstermiştir. Benzer şekilde Sağlam ve Sönmez (2017), Arnavutluk, Bulgaristan, Hırvatistan, Macaristan, Makedonya, Polonya, Romanya, Sırbistan, Çek Cumhuriyeti için panel veri analizi ile uzun dönemde, finansal gelişmişlikten ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşmıştır.

İlgili literatür taramalarından da görüleceği üzere, Balkan ülkelerinin tamamını kapsayan, 1990 yılından günümüze olmak üzere çok sayıda makro ekonomik değişkeni ele alarak ülke ve ürün düzeyinde inceleme yapan ayrıntılı bir çalışma bulunmamaktadır. Çalışmamızın literatürdeki bu boşluğu dolduracağını düşünüyor, Balkan ekonomisini ve finansal yapısını genel hatlarıyla ortaya koymasına itibariyle ileride yapılacak çalışmalar için rehber niteliği taşıyacağını düşünüyoruz.

3. 1990 SONRASI DÖNEMDE BALKAN ÜLKELERİNİN EKONOMİK VE FİNANSAL PERFORMANSLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

Balkan ülkelerinin çoğunun bağımsız ülke statüsü kazanması 1990 sonrası dönemde gerçekleştiği için bu ülkelere ait makroekonomik veriler de 1990 ve sonrası dönem için mevcuttur. Bu nedenle Balkan bölgesinin ekonomik performans değerlendirilmesi 1990 sonrası dönem için yapılmış olup, sonuçlar beşer yıllık ortalamalar şeklinde sunulmuştur. Veri bulunmayan yıllar tabloda “...” ile belirtilmiştir.

Balkan bölgesinin ekonomik performansının değerlendirilmesi amacıyla kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYH), büyüme hızı, enflasyon, işsizlik, brüt katma değer sektörler

arası dağılımı ve ihracatın ithalatı karşılama oranı olmak üzere temel makroekonomik değişkenler Balkan ülkeleri için aşağıdaki tablolar aracılığıyla sunulmuş ve değerlendirilmiştir.

Veriler, Dünya Bankası'nın "World Development Indicators (WDI)" ve Birleşmiş Milletler-COMTRADE (UNCOMTRADE) veri tabanlarından alınmıştır. Kıyaslama yapabilmek amacıyla, aynı veri tabanında tanımlanan düşük gelirlili, orta gelirlili, orta düşük gelirlili, orta yüksek gelirlili ve yüksek gelirlili ülkelerin ekonomik performansları da verinin var olduğu göstergeler için ilgili tablolarda yer almaktadır.

3.1. Kişi başına GSYH ve kişi başına GSYH Büyüme Hızı

Tablo 1, Balkan ülkelerinin 1990-2018 yılları arasındaki kişi başına GSYH ve onun yıllık büyüme hızlarının beş yıllık ortalama değerlerini göstermektedir.

Tablo 1'e göre Balkan ülkeleri arasında gelir seviyeleri bakımından iki farklı gruba ayrılabilir. Özellikle son dönem göz önüne alındığında, Avrupa Birliği (AB) üyeleri olan Slovenya, Yunanistan ve Hırvatistan, kişi başına gelir açısından diğer Balkan ülkelere göre daha zengin gözükmektedir. Diğer bir ifadeyle, Arnavutluk, Bosna-Hersek, Bulgaristan, Kosova, Makedonya, Karadağ ve Sırbistan'ın kişi başına gelirleri 3900 dolar ile 7500 dolar arasında değişmekte ve 14000 doların üzerinde kişi başı gelire sahip olan diğer üç Balkan ülkesine göre oldukça düşük kalmaktadır. Ancak, yine son dönem dikkate alındığında, Balkan ülkelerinin tamamı orta gelirlili ülkeler grubuna dahil edilebilir.

Kişi başına gelir artış hızlarına baktığımızda ise, Balkan ülkelerinin çoğunun bağımsızlıklarını ilan ettiği ilk beş yıllık dönemde kişi başına gelirlerinde küçülme olduğu gözlenmektedir. Bir yandan bağımsızlık diğer yandan piyasa ekonomisine uyum sağlama çabaları göze alındığında bu küçülme oldukça beklenen bir durumdur. Ancak bu ülkeler ilerleyen dönemlerde büyüme hızlarını pozitif çevirmeyi başarmışlardır. Bunun yanı sıra 2008 küresel krizinin Balkan ülkelerinin büyüme hızları üzerindeki olumsuz etkisi 5. dönemdeki kayda değer düşüşlerde kendini göstermektedir.

Yukarıdaki tabloya göre, Arnavutluk, bağımsızlığını kazandığı 1. beş yıllık dönemde %5,5 oranında küçülürken, 2. Dönemde %7,5 oranında büyüebilmiştir. Tabloda yer alması da elimizdeki veriler Arnavutluk'un 1997 yılında olağanüstü bir küçülme (%-10) yaşadığını göstermektedir. Bu küçülme, önceki kısımda bahsettiğimiz gibi Arnavutluk'ta yaşanan savaş ve kriz ortamının sonucunu yansıtmaktadır. Balkan ülkeleri arasında büyüme hızında bu denli düşüş yaşayan tek ülke olan Arnavutluk, 1998 yılında durumunu toparlamış ve %9,7 oranında büyümeyi başarmıştır. Arnavutluk'un büyüme hızı üçüncü, dördüncü ve beşinci dönem boyunca azalmış olmasına rağmen, 2008 küresel krizinin olumsuz etkilerinden kurtulmaya başladığının sinyalini son dönemde büyüme hızındaki artışından vermektedir.

Tablo 1'e göre Bosna-Hersek'in bağımsızlığı ilan ettiği ilk dönem kişi başına geliri sadece 700 dolar olup, ülke düşük gelirlili ülkeler grubuna girmektedir. Gelir düzeyindeki bu düşüklüğün sebebi ise önceki bölümde bahsedildiği gibi 1995 yılına kadar ülkede süren iç savaşlardır. Bosna-Hersek, sonraki dönemlerde ise kişi başına gelirini arttırarak orta gelirlili ülke düzeyine yükselmiştir. Büyüme hızı açısından bakıldığında, 2. dönem ülkedeki barış ortamının da etkisiyle oldukça yüksek bir büyüme hızına sahip olmuştur. Hatta, 1996 yılında %92 büyüyerek, Balkan ülkelerinin tüm dönemler boyunca gerçekleştirdiği en yüksek büyüme hızına ulaşmıştır. İlerleyen dönemlerde büyüme hızı yavaşlasa da pozitif kalmaya devam etmiştir. Ancak, 5. dönemde 2008 küresel krizinden etkilenen Bosna-Hersek'in büyüme hızında kayda değer bir yavaşlama gözükmektedir. Dahası, ülke 2009 yılında %2,5'luk bir küçülme yaşamıştır. Son dönemde krizin etkilerinden kurtulmaya başlasa da henüz kriz öncesi büyüme hızına ulaşamamıştır.

Tablo 1'e göre Bulgaristan'ın, planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçtiği 1991 yılını da kapsayan 1. dönem kişi başına geliri 3.800 dolar olup yüksek-orta gelirli ülkeler grubuna girmektedir. Son dönem de 8.000 dolar kişi başına gelirle yine yüksek-orta gelirli ülkeler grubundadır. Bulgaristan'ın kişi başına gelir artış hızına bakıldığında piyasa ekonomisine geçiş sürecinde yaşadığı zorluklar ve uyumsuzluklar nedeniyle 1. dönem %4,0 oranında küçüldüğü gözlenmektedir. 2. dönem ise sadece %0,5 büyüme görülmektedir. Dahası, bu dönem içinde 1996 yılında %0,4 ve 1999 yılında da %5,5 küçülme yaşamıştır. Kişi başı gelirinde artış yaşayamamasının en önemli nedeni ülkede 1996-1997 yıllarında yaşanan mali kriz ve uygulanamayan reformlardır. Ülke, 3. ve 4. dönemlerde, 2007'de AB üyesi olmasının da etkisiyle ekonomisini toparlayarak büyüme hızını %5'in üstüne çıkarsa da 2008 küresel krizinin etkisi ile 5. dönemde sadece %1,7 oranında büyüebilmiştir. Ancak Bulgaristan diğer Balkan ülkeleri arasında en hızlı toparlanmayı sağlamış ve son dönemde büyüme hızını %4,4'e kadar artırmıştır.

Tablo 1: Kişi Başına GSYH ve Kişi Başına GSYH Büyüme Hızı, 1990-2018

Ülkeler / Ülke Grupları	Kişi Başına GSYH (bin dolar) (2010 ABD doları sabit fiyatlarıyla)						Kişi Başına GSYH Büyüme Hızı (yıllık, %)					
	1. Dönem (1990-1994)	2. Dönem (1995-1999)	3. Dönem (2000-2004)	4. Dönem (2005-2009)	5. Dönem (2010-2014)	6. Dönem (2015-2018)	1. Dönem (1990-1994)	2. Dönem (1995-1999)	3. Dönem (2000-2004)	4. Dönem (2005-2009)	5. Dönem (2010-2014)	6. Dönem (2015-2018)
Düşük Gelir	0,5	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	-3,2	1,1	0,8	2,6	3,1	0,7
Orta Gelir	2,1	2,2	2,6	3,4	4,2	4,8	0,1	2,2	4,2	5,1	4,5	3,2
Düşük orta	0,9	1,0	1,1	1,5	1,8	2,1	0,3	2,0	3,7	4,8	4,3	3,9
Yüksek orta	3,1	3,4	4,1	5,4	6,9	7,9	0,3	2,5	4,6	5,6	4,8	3,2
Yüksek gelir	29,2	32,1	35,5	38,2	38,9	40,9	1,5	2,3	1,8	0,3	1,3	1,5
Arnavutluk	1,5	1,9	2,7	3,6	4,3	4,7	-5,5	7,5	6,6	5,5	2,4	-3,3
Bosna-Hersek	0,7	2,0	3,3	4,3	4,8	5,4	...	35,3	4,9	4,7	1,9	3,7
Bulgaristan	3,8	3,8	4,5	6,3	7,1	8,0	-4,0	0,5	6,6	5,5	1,7	4,4
Hırvatistan	...	9,5	11,5	14,0	13,7	14,6	...	4,1	5,0	1,8	-0,1	3,7
Karadağ	...	5,0	5,1	6,3	6,8	7,5	...	-2,0	2,4	4,0	1,6	3,5
Kosova	2,4	3,0	3,5	3,9	8,6	4,1	2,4	4,0
Makedonya	3,4	3,2	3,4	4,1	4,7	5,2	-5,3	1,4	1,6	4,2	2,3	2,2
Sırbistan	...	3,3	3,8	5,1	5,5	5,8	...	0,3	6,9	4,1	0,9	2,3
Slovenya	...	16,4	19,8	23,7	23,1	24,6	...	4,4	3,5	2,0	0,0	3,4
Yunanistan	19,6	21,2	25,3	29,1	23,8	22,8	0,0	2,8	4,2	0,7	-4,5	0,7

Tablo 1'de belirtildiği üzere Hırvatistan'ın 1. dönem kişi başına gelir verisi bulunmamaktadır. 1995 yılına kadar iç savaş ortamında bulunan ülkenin kişi başına gelir ortalaması 2. dönem 9.500 dolarla Balkan ülkeleri arasında en yüksek üçüncü değerdedir. AB üyesi olan ülkenin son dönem ortalaması ise 14.600 dolardır ve bu gelir düzeyi ile orta-yüksek gelir düzeyindeki ülkeler grubuna daha yakındır. Büyüme hızı açısından bakıldığında ise Hırvatistan, 4. dönemde büyüme hızında düşüş, 5. dönemde ise 2008 krizinin de etkisiyle %0,1 oranında küçülme yaşamıştır. Ancak ülke 2008 krizinin etkilerinden kurtularak, turizm sektörünün katkısı ve kredi odaklı tüketim harcamalarındaki artışın da etkisiyle son dönemde kişi başına gelirini %3,7 artırarak mütevazî bir büyüme hızına kavuşmuştur.

Diğer bir Balkan ülkesi olan Karadağ ise 2. dönem 5.000 dolar, son dönem ise 7.500 dolar kişi başı geliriyle tüm dönemler boyunca yüksek-orta gelir düzeyindeki ülkeler grubuna dahil olmayı başarmıştır. Ayrıca son dönem kişi başına gelir düzeyiyle, AB üyesi Balkan ülkelerinden sonra (Yunanistan, Hırvatistan, Slovenya ve Bulgaristan) en yüksek kişi başına

gelire sahip Balkan ülkesidir. Gelir artışı açısından bakıldığında ise, ülke 2. dönem %2 küçülmesine rağmen sonrasında büyümeye başlamış, 2008 krizinin etkisiyle yavaşlayan büyüme hızı ise son dönem %3,5 büyüme oranına ulaşarak, ülke ekonomisi toparlanma sürecine girmiştir.

Kosova ise 2. dönem 2.400 dolar, son dönem ise 3.900 dolar kişi başına gelir ile tüm dönemler süresince orta gelir ülkeler grubunda yer almaktadır. Diğer yandan 2001 yılında %26,9 gibi yüksek bir büyüme hızına sahip olmuş, 2002 yılında bir küçülme yaşadıysa da sonrasında büyümeye devam etmiştir.

Tablo 1'e göre 1991 yılında bağımsızlığını alan Makedonya'nın ilk dönem kişi başına geliri yıllık ortalama 3.400 dolar olup ülke yüksek-orta gelir grubunda yer almaktaydı. Son dönem ise kayda değer bir yükseliş kaydedemeyen ülkenin kişi başına geliri sadece 5.200 dolar olmuştur. Dünya ortalaması göz önüne alındığında Makedonya son dönem orta gelir ülkeler grubuna dahil olmaktadır. Büyüme hızı açısından bakıldığında ise Makedonya, diğer Balkan ülkelerine benzer şekilde, ilk dönem %5,3 oranında küçülmüştür. Sonrasında büyüme hızını arttırsa da son dönem büyüme oranı %2,2'de kalmıştır.

Sırbistan ise 2. dönem 3.300 dolar kişi başına gelir ile yüksek-orta gelir grubuna girerken son dönem 5800 dolar kişi başına gelire orta gelir grubuna daha yakın durmaktadır. Diğer yandan, Sırbistan 2. dönem sadece %0,3 büyümesine rağmen, 3. dönem %6,9 büyüme hızı ile bu dönemin en hızlı büyüyen ülkelerinden biri olmuştur. Ancak ilerleyen dönemlerde büyüme hızını koruyamamış, son dönem sadece %2,3 oranında büyüebilmiştir.

Tablo 1'de görüldüğü üzere, Slovenya, 2. dönem 16.400 dolar ile Yunanistan'dan sonra en yüksek kişi başına gelire sahip ikinci ülke iken son dönem 24.600 dolar ile Yunanistan'ı geçmiş ve en yüksek kişi başına gelire sahip Balkan ülkesi olmuştur. Büyüme hızı açısından ise 2. dönem %4,4 büyümüşse de 3. ve 4. dönemlerde büyüme hızı yavaşlamıştır. 5. dönemde ise hiç büyümemiştir. Ancak, son dönem %3,4'lük bir büyüme hızıyla toparlanmaya başlamıştır.

Diğer Balkan ülkelerinden farklı olarak planlı ekonomiyi hiç deneyimlememiş olan Yunanistan, ilk dönem yıllık ortalama 19.600 dolarlık kişi başına gelire diğer Balkan ülkelerinden oldukça yüksek bir gelir düzeyine sahiptir. Yıllar içinde kişi başına gelirini fazla arttıramamış olsa da son dönem itibariyle yıllık ortalama 22.800 dolarla Slovenya'dan sonra en yüksek kişi başına gelire sahip ikinci ülkedir. Ancak çoğu diğer AB üyesi ülkelerle kıyaslandığında 1990'dan itibaren kişi başına gelirinde önemli bir sıçrama yaşamamıştır. 4. dönem büyüme oranının sadece %0,7 olması, ülkede yaşanacak mali krizin ilk işaretlerini vermiştir. Nitekim, 2008 küresel krizi ve ardından yaşanan 2009 borç kriziyle birlikte 5. dönem kişi başına geliri %4,5 azalmıştır. Son dönem ise sadece %0,7 oranında büyüebilmiştir. Dolayısıyla Yunanistan'ın hem kendi içinde yaşadığı krizin hem de 2008 küresel krizinin etkilerini tamamen bertaraf ettiğini söyleyemeyiz.

Özetle, Balkan ülkeleri arasında kişi başına geliri en yüksek olanlar AB üyesi ülkeler olan Slovenya, Yunanistan ve Hırvatistan iken en düşük kişi başına gelire sahip olanlar Kosova, Arnavutluk ve Makedonya'dır. Ancak kişi başına gelirin yıllar itibariyle artışı söz konusu olduğunda beşinci dönem ciddi oranda küçülme yaşayan, son dönemde ise çok az miktarda artış sergileyen Yunanistan bu oranlar ile en yavaş büyüyen Balkan ülkesi olarak gözükmektedir. Diğer yandan Bulgaristan, Kosova, Hırvatistan ve Bosna-Hersek son dönemde en hızlı büyüyen Balkan ülkeleridir.

3.2. Tüketici Fiyatlarıyla Enflasyon

Tablo 2 Balkan ülkelerinin 1990-2018 yılları arasında tüketici fiyat endeksi kullanılarak hesaplanan yıllık enflasyon oranlarının beş yıllık ortalama değerlerini göstermektedir.

Tablo 2: Tüketici Fiyatlarıyla Enflasyon, 1990-2018

Ülkeler / Ülke Grupları	Enflasyon, tüketici fiyatları (yıllık, %)					
	1. Dönem (1990-1994)	2. Dönem (1995-1999)	3. Dönem (2000-2004)	4. Dönem (2005-2009)	5. Dönem (2010-2014)	6. Dönem (2015-2018)
<i>Düşük Gelir</i>	15,4	8,3	4,7	7,5	5,5	5,6
<i>Orta Gelir</i>	12,1	8,6	5,2	6,4	4,7	2,7
<i>Düşük orta</i>	11,0	8,7	4,7	7,3	5,9	3,8
<i>Yüksek orta</i>	16,1	8,6	5,6	5,5	3,7	1,8
<i>Yüksek gelir</i>	4,2	2,3	2,3	2,7	2,1	0,4
<i>Arnavutluk</i>	111,2	14,9	2,7	2,7	2,5	1,6
<i>Bosna-Hersek</i>	3,7	1,4	-1,1
<i>Bulgaristan</i>	124,5	252,7	6,4	7,2	1,8	-0,5
<i>Hırvatistan</i>	570,9	4,6	2,8	3,6	1,7	-0,8
<i>Yunanistan</i>	16,2	6,0	3,3	3,0	1,5	-1,3
<i>Kosova</i>	-1,1	2,1	3,1	-0,1
<i>Makedonya</i>	126,6	3,9	2,9	2,7	2,2	-0,3
<i>Karadağ</i>	4,9	1,9	0,6
<i>Sırbistan</i>	...	54,8	41,3	11,0	6,9	1,3
<i>Slovenya</i>	26,9	9,1	6,8	3,0	1,6	-0,3

Tablo 2'ye göre dikkat çeken ilk bilgi, Arnavutluk, Bulgaristan, Hırvatistan, Makedonya gibi çoğu Balkan ülkesinin 1990'lı yıllarda üç haneli enflasyon rakamlarıyla karşı karşıya olmalarıdır. Balkan ülkelerinin çoğuna bu hiperenflasyon Yugoslavya'dan miras kalmıştır.

Öte yandan bu ülkeler enflasyonla mücadele başarılı olarak zaman içinde enflasyon oranlarını tek haneye düşürebilmişlerdir. Hatta, Tablo 2, son dönemde Arnavutluk, Karadağ ve Sırbistan dışındaki Balkan ülkelerinin mal ve hizmet fiyatları genel seviyesinde bir düşüş yaşadığını göstermektedir. Bu düşüş önümüzdeki yıllarda süreklilik gösterirse, Balkan ülkelerinin deflasyon deneyimledikleri söylenebilir. Bu durum, büyük olasılıkla, AB piyasasında son yıllarda yaşanan belirsizlikler sonucu, Balkan tüketicilerinin tasarruf talebindeki genel artıştan kaynaklanmaktadır.

Tablo 2'de sunulan enflasyon oranlarını Balkan ülkeleri için tek tek değerlendirdiğimizde, Arnavutluk'un ilk dönem %111,2 olan enflasyon oranını yıllar içinde dizginleyerek son dönem %1,6'ya kadar düşürmüş olduğunu görmekteyiz. Bosna-Hersek'in ise yalnız 4. dönem ve sonrasına dair bulunan enflasyon verilerine göre 4. dönem %3,7 olan enflasyon 5. dönem %1,4'e düşmüştür. Son dönem ise enflasyon oranının -%1,1 olduğu görülmektedir. Enflasyon sorununun yaşanmadığı ülkede en yüksek enflasyon KDV düzenlemeleri, yükselen gıda ve petrol fiyatları sebebiyle 2008 yılında %7,4 olarak gerçekleşmiştir, sonrasında tekrar düşüşe geçmiştir (Sunar, 2008). 1998 yılında Bosna-Hersek'in ulusal para birimi olarak kabul edilen "Konvertible Mark" (KM), 2002 yılında Avro'ya sabitlenmiş olup, bu durum bankacılık ve finans piyasalarında güven ortamı

yaratmıştır. Ülkenin son dönemde yaşadığı genel fiyat seviyesindeki düşüşte ise düşük gelir düzeyi ve belirsizlik ortamları nedeniyle Bosna-Hersek halkının tüketim harcamalarındaki azalmanın etkisi büyüktür. Bulgaristan ise Arnavutluk gibi ilk dönem %124,5, 2. dönem %252,7 gibi hiperenflasyon oranlarıyla karşı karşıya kalmıştır. Ülkedeki faiz oranlarının yükselmesi, yüksek kamu harcamaları ve yerli paranın değer kaybetmesi yaşanan yüksek enflasyonun en önemli sebepleri olarak sunulmaktadır (İGEME,2011). 1997 yılında Para Kurulu'nu kuran, 1999 yılında yerli para birimi Leva'yı Avro'ya sabitleyen ve 2007 yılında AB üyeliğine kabul edilen Bulgaristan, 3. dönem enflasyon oranını %6,4'e düşürmeyi başarmıştır. 4. dönem tekrar yükselen enflasyon 5. dönem %1,8'e, 6. dönem ise -%0,5'e düşmüştür.

Tablo 2'ye göre Hırvatistan ilk dönem %570,9 gibi bir hiperenflasyon oranı deneyimlemiş, ancak bu oranı 2. dönemden itibaren tek haneli rakamlara indirmeyi başarmıştır. Son dönemde ise birçok Balkan ülkesinde gibi genel fiyat seviyesinde %0,8 oranında düşüş yaşamıştır. Diğer yandan, Kosova'da enflasyon 3. Dönemden itibaren %3,1'in üstüne çıkmamıştır. Ülkenin resmi para biriminin Avro olması da enflasyon oranının yükselmemesine vesile olmaktadır. Tablodaki bir diğer Balkan ülkesi Makedonya ise ilk dönem %126,6 gibi çok yüksek bir enflasyon oranını, 2. dönemden itibaren hızlı bir şekilde tek haneye düşürmüş, son dönemde de -%0,3 oranında enflasyon yaşamıştır. Yerli para birimini Avro'ya sabitleyen Makedonya, enflasyonla mücadelede sıkı para politikası uygulamış ve uygulamaya devam etmektedir. Para birimi Avro olan Karadağ'a ait enflasyon verisi ise 3. dönemden başlamakta olup, ülkede son döneme kadar enflasyon sorunu yaşanmadığı, son dönem enflasyon oranının ise %0,6 olduğu görülmektedir.

Tablo 2'de verilere göre Sırbistan ise 2. dönem %54,8, 3. dönem ise %41,3 oranında yüksek enflasyon yaşamıştır. Ancak enflasyonla mücadelede oldukça başarılı adımlar atan ülke enflasyonunu 4. dönem %11'e, 5. Dönem %6,9'a, son dönem ise %1,3'e indirmiştir. Bir diğer Balkan ülkesi olan Slovenya ise, çoğu Balkan ülkelerinin aksine hiperenflasyonla karşılaşmamış bir ülkedir. Aslında Slovenya bağımsızlığını elde etmeden hemen önce yüksek bir enflasyon oranı deneyimlemiş fakat Slovenya hükümeti klasik ekonomide enflasyonu düşürmek için uygulanan çıpa (anchor) yöntemi yerine yönetilen dalgalı kur (managed floating exchange rate) sistemi uygulayarak enflasyonda yıllar içinde düşüşü başarmıştır (Silva-Jauregui, 2004). Son dönemde ise enflasyon oranının -%0,3 olduğu gözlenmektedir. Slovenya'nın resmi para birimi olarak Avro'yu kabul etmesi, AB üyesi olduğu için para politikası hedeflerini bu doğrultuda belirlemesi de enflasyon sorununun yaşanmamasının arkasındaki nedenlerdendir.

Özetlemek gerekirse Tablo 2'den de görüleceği üzere Balkan ülkelerinin çoğu piyasa ekonomisine geçiş sürecinin ilk yıllarında çok yüksek enflasyon oranlarıyla karşı karşıya kalmış ancak tamamı enflasyonla mücadelede başarılı olmuştur. Son dönemde yaşanan deflasyon belirtileri ise, büyük olasılıkla AB ve dünya piyasalarındaki belirsizlikler dolayısıyla tüketicilerin tasarruf taleplerinin artması sonucu görülmektedir.

3.3. İşsizlik

Aşağıda verilen Tablo 3 Balkan ülkelerinin 1990-2018 yılları arasında işsiz sayısının toplam işgücüne oranı olarak tanımlanan işsizlik oranının beş yıllık ortalama değerlerini göstermektedir.

Tablo 3: İşsizlik, toplam işgücüne oranla, 1990-2018

Ülkeler / Ülke Grupları	İşsizlik (toplam işgücüne oranla, %)					
	1. Dönem (1990-1994)	2. Dönem (1995-1999)	3. Dönem (2000-2004)	4. Dönem (2005-2009)	5. Dönem (2010-2014)	6. Dönem (2015-2018)
<i>Düşük Gelir</i>
<i>Orta Gelir</i>	3,7	4,5	5,2	5,8	5,3	...
<i>Düşük orta</i>	4,6	5,4	4,9	...
<i>Yüksek orta</i>	3,5	4,7	5,8	5,6	5,3	...
<i>Yüksek gelir</i>	7,2	7,5	7,2	6,6	7,9	6,4
<i>Arnavutluk</i>	17,2	15,2	16,9	13,6	14,9	16,2
<i>Bosna-Hersek</i>	17,5	26,8	27,6	25,7
<i>Bulgaristan</i>	11,5	12,7	16,0	7,7	11,6	8,4
<i>Hırvatistan</i>	12,8	11,8	14,8	10,3	15,2	14,7
<i>Yunanistan</i>	8,0	10,2	10,3	9,0	21,8	24,2
<i>Kosova</i>	50,4	45,1	33,1	30,2
<i>Makedonya</i>	26,4	35,5	33,7	34,8	30,3	24,9
<i>Karadağ</i>	21,5	19,3	17,6
<i>Sırbistan</i>	18,5	17,9	21,5	16,6
<i>Slovenya</i>	8,0	7,1	6,3	5,5	8,8	8,5

Tablo 3’de verilen bilgilerde göze çarpan ilk şey Slovenya ve Bulgaristan dışındaki Balkan ülkelerinde son dönemde işsizlik oranının %15’in üzerinde olmasıdır. Bu oran Kosova’da %30’un üzerindedir. Balkan ülkelerinde işsizlik oranına dönemsel olarak bakıldığında, 2000-2004 yıllarını kapsayan 3. Dönemde işsizliğin oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Takip eden dönemlerde biraz azalmasına rağmen Avrupa’daki ekonomik krizin de etkisiyle işsizlik Balkan ülkelerinin hala çok önemli bir sorununu teşkil etmektedir. Önümüzdeki dönemlerde yüksek işsizliğin beyin göçüne ya da insanların çok düşük ücretlerle kayıt dışı ekonomilerde çalışmasına yol açma olasılığı oldukça yüksektir. Balkan ülkelerinin istihdam yaratıcı sanayi sektörüne yatırım yapması ve bölgeye yabancı yatırım çekmesi işsizlik sorununun çözümünde önemli olabilir. Slovenya’da ise işsizlik oranı ilk dönemden itibaren diğer Balkan ülkelerinin oldukça altındadır. Düşük işsizlik oranının sağlanmasında Slovenya’nın piyasa ekonomisine geçiş yıllarında geliştirdiği ve geniş işten çıkarılmalarından kaçınarak kendine has şekilde uyguladığı özelleştirme modelinin etkisi büyüktür (Silva-Jauregui, 2004). Diğer yandan Avrupa’daki ekonomik krizden etkilenen Slovenya’nın işsizlik oranının 2010 yılı sonrasında bu oranın arttığı görülmektedir. Bunda Slovenya’da uygulanan yapısal reformlar ve artan yabancı yatırımın etkisiyle işsizlik oranı %10’un altında kalmaya devam etmektedir.

3.4. Finansal Gelişme

Aşağıda verilen Tablo 4 ve Tablo 5 sırasıyla Balkan ülkelerinde 1990-2018 yılları arasında özel sektöre sağlanan kredilerin GSYH’ya oranı ile bankacılık sektörü tarafından özel sektöre sağlanan kredilerin GSYH’ya oranının beş yıllık ortalama değerlerini göstermektedir.

Bankalar ve bankacılık sektörü, ülkelerin finansal sistemlerindeki en büyük paya sahip kuruluşlar ve sektörlerdir (Eken vd, 2015). Literatürdeki yaygın görüşe göre finansal gelişmenin göstergesi olarak özel sektöre sağlanan kredilerin GSYH’ya oranı ile yaygın

olarak kullanılmakta ve ilgili finansal değişkenin ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediğini gösteren çok sayıda çalışma mevcuttur.

Tablo 4 Özel Sektöre Sağlanan Yurtiçi Krediler (%GSYH)

Özel Sektöre Sağlanan Yurtiçi Krediler (%GSYH)						
	1. Dönem (1990-1994)	2. Dönem (1995-1999)	3. Dönem (2000-2004)	4. Dönem (2005-2009)	5. Dönem (2010-2014)	6. Dönem (2015-2018)
<i>Arnavutluk</i>	4,046087	3,859816	7,045728	28,31259	40,0179	36,28255
<i>Bosna-Hersek</i>		55,37104	32,69435	55,95279	61,03224	58,27449
<i>Bulgaristan</i>	68,34083	21,61072	20,98126	55,35304	65,23069	52,90566
<i>Hırvatistan</i>		29,8085	40,71255	60,50491	69,33118	60,65953
<i>Yunanistan</i>			55,71688	82,02621	115,9722	106,218
<i>Kosova</i>			7,047633	27,49136	35,62369	38,82397
<i>Karadağ</i>			11,32551	59,32833	56,24563	49,08175
<i>Makedonya</i>	49,76194	21,95909	17,67366	34,5355	47,35998	50,33879
<i>Sırbistan</i>		24,655	26,57781	32,28827	44,0805	40,65408
<i>Slovenya</i>			0,18587	68,4931	73,49323	47,22954

Tablo 4’de verilen bilgilerde göze çarpan ilk şey tüm Balkan ülkelerinde 3. Dönemden 4.Döneme geçen süreçte, diğer bir ifade ile 2000’li yıllardan küresel finans krizinin yaşandığı 2008 yılına kadar geçen sürede finansal gelişmenin bir göstergesi olarak bankaların özel sektöre sağladığı kredilerde önemli bir artış olduğudur. 5. Dönemden günümüze geçişte ise Kosova ve Makedonya hariç tüm Balkan ülkeleri olumsuz finansal performans sergilemiştir.

Dikkat çeken bir diğer husus ise Slovenya’nın çizdiği olumsuz finansal performanstır. Slovenya 4. Ve 5. Dönemlerde Yunanistan’dan sonra en iyi ikinci finansal performans sergileyen Balkan ülkesi konumunda iken 6. Dönemde birçok Balkan ülkesinin gerisinde kalmıştır. Bağımsızlığını kazandıktan sonra ülkedeki banka ve finansal kurum sayısı hızlı bir şekilde artmış, 1990’lı yıllarda 30 adet ticari ve 14 adet tasarruf bankası faaliyet gösterirken bu sayı yıllar itibariyle giderek artmıştır. Ancak, birçok finansal kurumun kârsız ve verimsiz bir şekilde işletilmesi neticesinde birçok banka ve finansal kurum birleşirken, çok sayıda da iflaslar meydana geldi ve 2004 yılına gelindiğinde geriye yalnızca 18 yerli ve 2 yabancı banka şubesi kalmıştı. Sloven bankacılığının finansal kriz öncesi aşırı büyümesi, şirketlerin aşırı borçlanması, özelleştirme borç modeli ve kötü kredi birikimi nedeniyle kendisini derin bir krizde bulmuştur ve finansal performansı bozulmuştur (Pregeli vd, 2018).

Yunanistan ise her ne kadar mali kriz süreci yaşamış olsa da tüm dönemler boyunca Balkan ülkeleri arasındaki en yüksek finansal gelişme düzeyine sahip ülkedir.

3.5. Brüt Katma-Değerin Sektörler-Arası Dağılımı

Aşağıda verilen Tablo 5, Balkan ülkelerinde tarım, sanayi ve hizmetler sektörlerinin katma değerlerinin GSYH’ye oranını göstermektedir.

Tablo 5: Brüt Katma Değerin Sektörler Arası Dağılımı

Brüt Katma Değerin Sektörler-Arası Dağılımı (GSYH'ya oranla,%)						
Arnavutluk						
Sektörler	1. Dönem (1990-1994)	2. Dönem (1995-1999)	3. Dönem (2000-2004)	4. Dönem (2005-2009)	5. Dönem (2010-2014)	6. Dönem (2015-2018)
<i>Tarım</i>	28,0	29,1	23,8	20,6	21,9	29,8
<i>Sanayi</i>	21,5	18,4	26,3	29,5	27,2	34,9
<i>Hizmetler</i>	50,4	52,5	50,0	49,9	50,9	52,9
Bosna Hersek						
<i>Tarım</i>				12,1	7,6	7,5
<i>Sanayi</i>				35,6	26,1	26,5
<i>Hizmetler</i>				65,4	66,4	66,0
Bulgaristan						
<i>Tarım</i>	7,0	8,7	8,5	5,7	4,6	4,3
<i>Sanayi</i>	60,4	31,3	27,1	28,4	28,0	28,5
<i>Hizmetler</i>	32,6	60,0	64,3	65,9	67,4	67,1
Hırvatistan						
<i>Tarım</i>		5,9	5,1	4,6	3,9	3,4
<i>Sanayi</i>		28,5	29,4	29,3	25,8	25,6
<i>Hizmetler</i>		65,6	65,6	66,1	70,3	70,9
Yunanistan						
<i>Tarım</i>		5,0	4,1	3,1	3,8	4,0
<i>Sanayi</i>		18,4	20,0	18,5	15,1	15,1
<i>Hizmetler</i>		76,7	75,9	78,4	81,1	80,9
Kosova						
<i>Tarım</i>				17,0	14,4	12,1
<i>Sanayi</i>				26,3	29,2	30,2
<i>Hizmetler</i>				56,7	56,5	57,7
Makedonya						
<i>Tarım</i>	13,6	14,1	12,7	12,8	10,7	9,3
<i>Sanayi</i>	24,1	20,6	23,5	23,8	27,7	28,7
<i>Hizmetler</i>	62,4	65,3	63,7	63,4	61,5	62,0
Karadağ						
<i>Tarım</i>			8,3	9,2	9,4	10,0
<i>Sanayi</i>			9,0	18,3	20,2	23,2
<i>Hizmetler</i>			82,7	72,5	70,5	66,9

	Sırbistan					
<i>Tarım</i>		13,6	12,5	10,2	9,8	9,4
<i>Sanayi</i>		34,5	31,0	29,0	29,3	29,6
<i>Hizmetler</i>		51,9	56,5	60,8	60,9	61,0
	Slovenya					
<i>Tarım</i>		3,0	2,5	2,1	2,1	2,1
<i>Sanayi</i>		31,1	31,8	32,6	30,3	30,2
<i>Hizmetler</i>		65,9	65,7	65,3	67,7	67,7

Tablo 5'e göre "hizmetler" sektörü tüm Balkan ülkeleri için GSYH'de en fazla payı alan sektördür. AB üyesi Balkan ülkelerinde yani Yunanistan, Hırvatistan ve Slovenya'da GSYH içinde "hizmetler" sektörü, diğer Balkan ülkelere kıyasla daha yüksek paya sahiptir. En düşük pay ise %52,9 ile Arnavutluk'tadır. Hizmet sektörü diğer sektörlere göre daha fazla gelir getiren bir sektör olmasına rağmen, Balkan ülkelerinde baş gösteren işsizlik sorununun aşılması için sanayi sektöründe özellikle imalat sanayiinde yeni yatırımlar yapılması ve bu sektörün katma değerinin artırılması gerekmektedir. Oysa Balkan ülkelerinde "sanayi" sektörünün GSYH içindeki payı ise yalnızca Arnavutluk, Karadağ, Kosova ve Makedonya için yıllar içinde artış göstermekte, diğer ülkelerde ise düşmekte ya da sabit kalmaktadır. Bulgaristan'da ise sanayi sektörünün payının ilk dönem yani 1990-1994 yıllarında %60,4 gibi yüksek bir değerden, ikinci dönemde %31'e düştüğünü görmekteyiz. Bu durumda Bulgaristan'da planlı dönemde devlet tarafından desteklenen sanayi sektörünün, açık piyasa ekonomisine geçişle birlikte payını hizmetler sektörüne kaptırdığını söyleyebiliriz.

Gelişmiş ülkelerin ekonomik yapısına tarihsel süreçte bakıldığında, ekonominin önce tarıma sonrasında sanayiye ve en son olarak da hizmetler sektörüne bağlı olduğu gözlenmektedir. Ancak Balkan ülkeleri için serbest piyasa ekonomisine geçiş yapma sürecinde sanayi sektörü yeterince olgunlaşmadan hizmetler sektörünün payındaki hızlı yükseliş dikkat çekmektedir. Dolayısıyla büyümenin motoru olarak kabul edilen imalat sanayinin GSYH içindeki payı artırılarak bu sektörün katma değeri yüksek ürünlerle uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazanması Balkan ülkelerinin dış borç, cari açık ve işsizlik gibi temel sorunlarının çözümüne katkıda bulunabilir. Öte yandan, sanayi payının azalmasıyla işsiz kalan insanların, payı artan hizmet sektöründe değerlendirilmesini sağlayacak mekanizmalar da Balkan ülkelerindeki işsizlik sorununun çözülmesine katkıda bulunabilir.

3.5. İhracatın İthalatı Karşılama Oranı

Son olarak Balkan ülkelerinin dış ticareti, ihracatın ithalatı karşılama oranı açısından incelenmektedir. Tablo 6 Balkan ülkeleri için 1990-2018 yılları arasındaki dönemlerde ortalama olarak ihracatın ithalatı karşılama oranını vermektedir.

Tablo 6 İhracatın İthalatı Karşılama Oranı

Ülkeler	İthalatın İhracatı Karşılama Oranı (2010 ABD doları sabit fiyatlarıyla)					
	1. Dönem (1990-1994)	2. Dönem (1995-1999)	3. Dönem (2000-2004)	4. Dönem (2005-2009)	5. Dönem (2010-2014)	6. Dönem (2015-2018)
<i>Arnavutluk</i>		0,4	0,5	0,5	0,6	0,7
<i>Bosna-Hersek</i>				0,5	0,6	0,7
<i>Bulgaristan</i>	1,1	1,6	0,9	0,8	1,0	1,0
<i>Hırvatistan</i>		1,0	1,0	0,9	1,1	1,1
<i>Yunanistan</i>	0,7	0,7	0,7	0,7	0,8	0,9
<i>Kosova</i>				0,4	0,4	0,4
<i>Makedonya</i>				0,5	0,7	0,7
<i>Karadağ</i>	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7
<i>Sırbistan</i>		0,7	0,6	0,6	0,8	0,9
<i>Slovenya</i>	1,2	0,9	1,0	1,0	1,1	1,2

Tablo 6'dan görüldüğü üzere, Bulgaristan, Hırvatistan ve Slovenya gibi AB üyesi ülkeler dışındaki Balkan ülkelerinde ihracatın ithalatı karşılama oranı 1'in altında kalmaktadır. Bu da ilgili ülkelerde ihracatın ithalattan daha az olduğunu göstermektedir. Daha genel bir ifadeyle, 1990-2018 döneminde Balkan ülkelerinin çoğunda yurt dışına satılan mal ve hizmetlerden elde edilen gelir, yurt dışından alınan mal ve hizmetlere ödenen giderden daha azdır. Bu durumun sebebinin ithalata dayalı büyüme olduğunu iddia etmek çok olası değildir, çünkü büyüme oranının negatif ya da çok az olduğu 1. ve 5. dönemlerde de ihracatın ithalatı karşılama oranının 1'den küçük olduğu görülmektedir.

AB üyesi ülkeler dışında kalan Balkan ülkelerinin, AB-içi ticaretten yeterince fayda sağlayamadığı söylenebilir. Dahası, Balkan ülkelerinin, ellerindeki ucuz işgücü, uygun tarım ve sanayi arazileri, doğal kaynakların varlığı, AB ülkelerine coğrafi yakınlıkları gibi avantajlarını kullanarak AB piyasasında diğer AB dışı ülkelere karşı rekabet üstünlüğü yaratma ve ihracat gelirlerini hızla artırma potansiyeline sahip olduğu iddia edilebilir. Bu durum, bölgenin önemli sorunlarından biri olan beyin göçünün önlenmesine de katkıda bulunacaktır.

Balkan ülkelerinin ihracat performanslarını arttırmalarının en önemli koşullarından biri de dış ticarete yapısal bir dönüşüm gerçekleştirmeleridir. Şöyle ki, halihazırda genelde doğal kaynağa dayalı ve görece düşük teknolojili mal ihraç eden Balkan ülkeleri uzun vadede katma-değeri yüksek, orta ve yüksek teknoloji mal gruplarının üretim ve ihracatına yönelmelidir. Böylece yetişmiş işgücünü kendi sınırları içinde değerlendirebilecek alanlar da yaratmış olacaktır. Sınırlarının bir kısmı Balkan bölgesinde yer alan Slovakya ve Romanya gibi ülkelere özellikle otomotiv sanayii sektörü için bilgi, tecrübe ve teknoloji transferi konusunda destek alınması bu süreci daha da hızlandıracaktır.

3.6. AB-15 Piyasasına İhracat Potansiyeli

Balkan ülkelerinin gerek coğrafi gerekse ekonomik yakınlığı nedeniyle AB-15 ülkeleri ile dış ticaretine daha yakından bakmak gerekmektedir. Bu amaçla çalışmamızın son dönemi için (2015-2018), Helmers ve Pasteels (2006) tarafından geliştirilen "Indicative Trade Potential" (ITP) indeks ile Balkan ülkeleri ile AB-15 piyasası arasındaki ticaret akışlarını

inceleyerek, bu ülkelerin ihracat kapasitelerinin, AB-15'in ithalat talebine ne ölçüde uygun olduğu araştırılmıştır. Bu sayede Balkan ülkelerinin dünyanın en önemli piyasalarından biri olan AB-15 piyasasındaki ihracat fırsatları belirlenecektir. Dahası, Balkan bölgesinde ihracat potansiyeline sahip ancak henüz yüksek ihracat değerleri elde etmeyen ürünlerin listesi de ortaya konulmaya çalışılmıştır.

ITP indeksi ilgili literatürde sıklıkla kullanılmaktadır. Örneğin, Chaudhuri ve Chakraborty (2010), Hindistan'ın Karnataka eyaletinin ihracat potansiyelini; Nurseit (2014) Kazakistan'ın ticaret potansiyelini, Bano vd. (2013) ASEAN ile Yeni Zelanda arasındaki ticaretin potansiyelini, Pant ve Panta (2009) Nepal ile US arasındaki ticaretin potansiyelini, Paswan (2003) Hindistan'ın tarım sektörünün ticaret potansiyelini bu metot ile ortaya çıkarmıştır.

ITP indeksi ihracat potansiyelinin gerçekleşen ihracata oranı olarak tanımlanır. Ürün düzeyinde sunulan ITP indeksi ve İhracat Potansiyeli, sırasıyla (1) ve (2) nolu denklemlerde gösterildiği gibi hesaplanmaktadır.

$$ITP_i = \text{İhracat Potansiyeli}_i / X_{i\text{BalkanAB}} \quad (1)$$

$$\text{İhracat Potansiyeli}_i = [\min(X_{i\text{BalkanDünya}}, M_{i\text{ABDünya}}) - X_{i\text{BalkanAB}}] \quad (2)$$

Bu denklemlerde $X_{i\text{BalkanDünya}}$ Balkan ülkesinin i malında dünyaya ihracatını; $M_{i\text{ABDünya}}$ AB-15 piyasasının i malında dünyadan ithalatını, $X_{i\text{BalkanAB}}$ ise Balkan ülkesinin i malında AB-15 piyasasına ihracatını göstermektedir. Dolayısıyla, İhracat Potansiyeli, i malı için, Balkan ülkesinin dünyaya ihracatı ve AB-15'in dünyadan ithalatı arasında düşük değerde olanı alarak, bu değer i malında Balkan ülkesinin AB-15'e ihracatından farkını göstermektedir. Dolayısıyla, AB-15'in dünyadan ithalat talebinin yüksek olduğu, Balkan ülkesinin de dünyaya ihracat kapasitesinin yüksek ancak aynı zamanda AB15'in ithalatındaki payının düşük olduğu mallarda, Balkan ülkesinin ihracat potansiyeli oldukça yüksek bir değer çıkmaktadır.

ITP indeksi ise İhracat Potansiyelinin gerçekleşen ihracata bölünmesiyle hesaplanır. Diğer bir deyişle, i malında Balkan ülkesinin ihracat kapasitesinin, AB-15'in ithalat talebine ne ölçüde cevap verdiğini gösteren bir indekstir. ITP indeksinin değeri, i malı için, 1'den yüksekse, o malda Balkan ülkesinin AB-15 piyasasında hala ihracat olanağı bulunuyor demektir. Bu oran 1'den ne kadar yüksek çıkarsa Balkan ülkesinin o malda AB-15 piyasasında geleceğe yönelik ihracat olanağı o kadar yüksek demektir.

Çalışmamızda ITP indeksi son dönem (2015-2018) ortalaması olarak hesaplanmış olup, hesaplama için gerekli olan ihracat ve ithalat verileri son UNCOMTRADE veri tabanından alınmış olup, analizler SITC Rev. 4 sınıflamasına göre 3-basamak düzeyinde ürünler için yapılmıştır. Kosova'ya ait ürün detayında veri bulunmadığından, Kosova bu analizin dışında bırakılmıştır.

Arnavutluk'un AB-15 piyasasına ihracat potansiyeli: Çalışmamızın bulguları Arnavutluk'un AB-15 piyasasına ihraç ettiği 117 ürün içinden 36 üründe ihracat potansiyeli bulunduğunu göstermektedir. Dahası, Arnavutluk'un AB-15'e en çok ihracat yaptığı 20 ürün içinde ihracat potansiyeli bulunan ürün yoktur. Diğer bir deyişle, Arnavutluk'un halihazırda AB-15'e en çok ihraç ettiği ürünlerde ihracatını arttırmaya yönelik çabaları büyük olasılıkla sonuç vermeyecektir, çünkü bu ürünlerde AB-15 piyasasında var olan ihracat olanakları zaten kullanılmaktadır.

Tablo 7-1 Arnavutluk'un AB-15 piyasasına en fazla ihraç ettiği malların ihracat değerini, bu değer i malında Balkan ülkesinin ihracat kapasitesinin, AB-15'in ithalat talebine ne ölçüde cevap verdiğini gösteren bir indekstir. ITP indeksinin değeri, i malı için, 1'den yüksekse, o malda Balkan ülkesinin AB-15 piyasasında hala ihracat olanağı bulunuyor demektir. Bu oran 1'den ne kadar yüksek çıkarsa Balkan ülkesinin o malda AB-15 piyasasında geleceğe yönelik ihracat olanağı o kadar yüksek demektir.

Tablo 7-1 Arnavutluk'un AB-15 Piyasasına İhracatı ve İhracat Potansiyeli

Ürün Kodu ve ürün	Gerçekleşen İhracat (\$) (sıra)	İhracat Potansiyeli (\$)	ITP
292-Ham bitkisel maddeler	8833340 (18)	11870035	1.3
351- Elektrik akımı	7496686 (20)	29789541	4.0
57- Taze veya kurutulmuş meyve ve sert kabuklu yemişler	6685989 (23)	10152634	1.5
661- Kireç ve çimento	2444380 (36)	36711347	15.0
48- Meyve ve sebzelerin un ve nişasta müstahzarları	1502391 (47)	4517108	3.0
685- Kurşun	860993 (52)	1376989	1.6

Tablo 7-1'den görüldüğü üzere Arnavutluk'un AB-15 piyasasında, "Ham bitkisel maddeler", "Elektrik akımı", "Taze veya kurutulmuş meyve ve sert kabuklu yemişler", Kireç ve çimento", "Meyve ve sebzelerin un ve nişasta müstahzarları" ve "Kurşun" gibi halihazırda yüksek ölçekte ihraç ettiği ürünlerde hala ihracat fırsatı bulunmaktadır. Ancak ITP indeksinin bu ürünlerin bir kısmında 1'den çok büyük olmaması nedeniyle, yakın gelecek için Arnavutluk'un bu ürünleri ihraç edebileceği yeni pazarlar bulması, AB-15 piyasasına ihracat için ise henüz küçük ölçekte ihraç ettiği ürünleri yeni yatırımlar ile teşvik etmesi rasyonel olacaktır.

Bosna-Hersek'in AB-15 piyasasına ihracatına ve ihracat potansiyeline baktığımızda ise ülkenin ihracat yaptığı 195 üründen 134 tanesinde AB-15 piyasasında henüz gerçekleştirmediği potansiyelinin var olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Bu da AB-15 piyasasının Bosna-Hersek için gelecekte de ihracatını arttırması için en önemli fırsatları barındıracağını göstermektedir. Tablo 6-2 Bosna-Hersek'in AB-15 piyasasına en fazla ihraç ettiği malların ihracat değerini, bu değer Bosna-Hersek'in toplam ihracatındaki sırasını, ihracat potansiyelini ve ITP indeksinin değerini göstermektedir.

Tablo 7-2 Bosna-Hersek'in AB-15 Piyasasına İhracatı ve İhracat Potansiyeli

Ürün Kodu ve ürün	Gerçekleşen İhracat (\$) (sıra)	İhracat Potansiyeli (\$)	ITP
684- Alüminyum	119610500 (2)	134084176	1.1
248- Ahşap ve demiryolu traversleri	76472190 (4)	143749050	1.9
784- Motorlu taşıtlarının parça ve aksesuarları	66831239 (8)	76336698	1.1
641- Kağıt ve karton	19796484 (24)	55393412	2.8
523-İnorganik asitlerin ve metallerin tuzları	18395836 (26)	132316346	7.2
676- Demir ve çelik çubuklar	17647108 (28)	171270402	9.7

Tablo 7-2'de, Bosna Hersek'in ihracat potansiyelini dolduramadığı ürünlerden bazıları görülmektedir. Bu ürünlerden "demir ve çelik çubuklar" ile "inorganik asitlerin ve metallerin tuzları", Bosna-Hersek'in hali hazırda AB'ye en çok ihraç ettiği mallar arasındadır. Dolayısıyla bu ürünlerin üretimi ve ihracatı için gerekli olan altyapı ülkede mevcuttur. Bu ürünleri üretenleri teşvik edici politikalar sayesinde Bosna-Hersek'in ihracat gelirlerinde önemli artış olacaktır.

Bulgaristan'ın AB-15 piyasasına ihracatına ve ihracat potansiyeline baktığımızda ise AB-15'e ihracat yaptığı 204 üründen 124 tanesinde ihracat potansiyelinin var olduğu ancak kullanmadığı ortaya çıkmaktadır. Bu da bize AB-15'in Bulgaristan için gelecekte de en önemli ihracat pazarı olacağını sinyalini vermektedir. Tablo 7-3 Bulgaristan'ın AB-15

piyasasına en fazla ihraç ettiği malların ihracat değerini, bu değerın Bulgaristan'ın toplam ihracatındaki sırasını, ihracat potansiyelini ve ITP indeksinin değerini göstermektedir.

Tablo 7-3 Bulgaristan'ın AB-15 Piyasasına İhracatı ve İhracat Potansiyeli

Ürün Kodu ve ürün	Gerçekleşen İhracat (\$) (sıra)	İhracat Potansiyeli (\$)	ITP
682- Bakır	774475758 (1)	1504100854	1.9
931- Türüne göre sınıflandırılmamış özel işlemler	320614981 (7)	1010112396	3.2
542- İlaçlar (veteriner ilaçları dahil)	303393715 (8)	545388678	1.8
773- Elektrik dağıtımı için ekipman	159090642 (18)	367612248	2.3
351-Elektrik akım	106384227 (27)	446546185	4.2
894- Bebek arabaları, oyuncaklar	102192594 (28)	190982122	1.9
764- Telekomünikasyon ekipmanı ve aksesuarları	97440191 (29)	102872277	1.1
335- Artık petrol ürünleri ve ilgili malzemeler	3912177 (143)	282782289	72.3

Tablo 7-3'te ilk dikkat çeken nokta, Bulgaristan'ın AB-15'e en fazla ihraç ettiği ürün olan "bakır" da, hala daha ihracat potansiyelinin var oluşudur. Bu da Bulgaristan'ın desteklemesi gereken ürünlerin başında bakır üretimi ve ihracatı olduğunu göstermektedir. "Türüne göre sınıflandırılmamış özel işlemler ve emtialar" ile "ilaçlar", "elektrik akımı" ve "elektrik dağıtımı için ekipmanlar" yine en çok ihraç edilen ürünler olmasına rağmen hala AB-15 pazarında talebi olan ürünlerdir. "Artık petrol ürünleri ve ilgili malzemeler", ve "üretilmiş tütün" gibi ürünler ise AB-15 piyasasında yüksek talep olmasına rağmen Bulgaristan'ın bu talebin çok az bir kısmını karşılayabildiği ürünlerdir. Ancak, gelecekte ülkenin ihracat kazançlarının artırılmasında önemli rol oynayacak bu ürünler, üretimi ve ihracatı yeni yatırımlarla teşvik edilmesi gereken ürünlerdir.

Hırvatistan'ın AB-15 piyasasına ihracatına ve ihracat potansiyeline baktığımızda ise AB-15'e ihracat yaptığı 204 ürünün 141 tanesinde hala ihracat potansiyeline sahiptir. Bu da AB-15'in Hırvatistan için gelecekte de en önemli ihracat piyasalarından biri olduğunu göstermektedir.

Tablo 7-4 Hırvatistan'ın AB-15 Piyasasına İhracatı ve İhracat Potansiyeli

Ürün Kodu ve ürün	Gerçekleşen İhracat (\$) (sıra)	İhracat Potansiyeli (\$)	ITP
248-Ahşap ve demiryolu traversleri	183275691 (4)	271945499	1.5
541- Tıbbi ve eczacılık ürünleri	178900909 (5)	208724896	1.2
542- İlaçlar (veteriner ilaçları dahil)	149709899 (6)	433896671	2.9
771-Elektrik makineleri ve bunların parçaları	123782497 (8)	206072339	1.7
699-Başka yerde sınıflandırılmamış ana metal imalatı	104846057 (12)	134172553	1.3
793-Gemiler, tekneler ve yüzen yapılar	91124325 (15)	213534436	2.3
784- Motorlu taşıtlarının parça ve aksesuarları	88880942 (16)	98412709	1.1
562- Gübreler	71099595 (20)	165556409	2.3
553- Parfümeri, kozmetik veya tuvalet müstahzarları	18291685 (66)	120229369	6.6
111-Alkolsüz içecekler	3624997 (123)	57514430	15.9

Tablo 7-4'e göre, Hırvatistan'ın en çok ihracat yaptığı ürünlerde bile AB-15 pazarında ihracat fırsatları var olmaktadır. Hırvatistan'ın halihazırda en çok ihraç ettiği ürünlerden olan "ahşap ve demiryolu traversleri", "tıbbi ve eczacılık ürünleri", "ilaçlar", "elektrik makineleri ve bunların parçaları" gibi ürünler AB-15 piyasasında hala ihraç potansiyeli olan ürünlerdir ve Hırvatistan'ın gelecekte de ihracat gelirini bu ürünler üzerinden arttırma şansı bulunmaktadır. Diğer yandan, "alkolsüz içecekler", "parfümeri, kozmetik", "kireç ve çimento" gibi ürünler gelecek için fırsat içeren ancak şu anda küçük ölçekte ihraç edilen ürünlere örnektir. Dolayısıyla, bu ürünlerin ihracatını teşvik edecek yeni yatırımlar, ya da teşvikler Hırvatistan'ın önümüzdeki yıllarda ihracat gelirini arttırabilmesi için büyük önem taşımaktadır.

Yunanistan'ın AB-15 piyasasına ihracatına ve ihracat potansiyeline baktığımızda ise AB-15'e ihracat yaptığı 209 üründen 171 tanesinde hala ihracat fırsatına sahip olduğunu görmekteyiz. Bu da AB-15'in Yunanistan için en önemli ihracat piyasalarından biri olduğunu ve elindeki olanakları doğru politikalar ile değerlendirebilirse gelecekte de bu durumun devam edeceğini göstermektedir. Ancak, Yunanistan için hesaplanan ihracat potansiyellerine baktığımızda en çok ihraç ettiği ürünlerde, potansiyelin tamamını hatta fazlasını kullandığını söyleyebiliriz. Dolayısıyla, Yunanistan'ın önümüzdeki dönemlerde ihracat gelirlerinde sıkıntı yaşamaması için, ürün çeşitliliğine giderek henüz küçük ölçekte ihraç ettiği ürünlerin ihracatını arttırması ya da ihraç ürünleri için AB-15 dışında yeni pazarlar araması gerektiği sonucunu çıkarabiliriz. Tablo 7-5, Yunanistan'ın ihracat potansiyelinin yüksek olduğu ürünlerden örnekler sunmaktadır.

Tablo 7-5 Yunanistan'ın AB-15 Piyasasına İhracatı ve İhracat Potansiyeli

Ürün Kodu ve ürün	Gerçekleşen İhracat (\$) (sıra)	İhracat Potansiyeli (\$)	ITP
57-Taze veya kurutulmuş meyve ve sert kabuklu yemişler	365216272 (5)	513541389	1.4
56-Hazırlanmış veya konserve edilmiş sebzeler, kökler	267952899 (8)	366179580	1.4
931- Türüne göre sınıflandırılmamış özel işlemler ve emtialar	217748733 (9)	376025405	1.7
582- Plastik levhalar, filmler, folyolar ve şeritler	144486268 (13)	182164937	1.3
893-Başka yerde sınıflandırılmamış plastikten eşya	125135918 (15)	172029096	1.4
98- Yenilebilir ürünler ve müstahzarlar	124839307 (16)	128858405	1.0
48- Meyve ve sebzelerin un ve nişasta müstahzarları	104883609 (18)	115818146	1.1

Tablo 7-5'ten görüldüğü gibi, Yunanistan'ın son dönemde gerçekleşen ihracatında en çok paya sahip olan ürünlerden, AB-15 piyasasında hala potansiyeli olanlara örnek olarak "taze veya kurutulmuş meyve ve sert kabuklu yemişler" ile "hazırlanmış veya konserve edilmiş sebzeler, kökler" verilebilir.

Makedonya'nın AB-15 piyasasına ihracatına ve ihracat potansiyeline baktığımızda ise, ihraç ettiği 187 üründen 149 tanesinde ihracat fırsatlarını yeterince değerlendiremediğini, yani ihracat potansiyeli yüksek olmasına rağmen bunu kullanmadığını görmekteyiz. Ancak, Makedonya'nın AB-15'e ihracatının oldukça yoğunlaşmış olduğunu belirtmemiz gerekir. Şöyle ki, Makedonya'nın AB-15'e en çok ihraç ettiği ilk dört ürün, Makedonya'nın bu piyasaya toplam ihracatının yüzde 72'sini oluşturmaktadır. Dahası, ihracat potansiyeli hesaplamalarımız bu dört üründe Makedonya'nın potansiyelinin de üzerinde ihracat yaptığını yani gelecek için AB-15 piyasasında bu yoğunlaştırılmış ihracat yapısının uzun süreli olarak devam ettirilmesinin zor olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, Makedonya'nın önümüzdeki yıllarda da bu dört ürün için ("başka yerde sınıflandırılmamış çeşitli kimyasal ürünler",

“elektrik dağıtımı için ekipman”, “erkek veya erkek çocuk paltoları, pelerinler, ceketler, takım elbise, blazerler, pantolonlar, şortlar, gömlekler, iç çamaşırları, gecelikler ve örme veya tığ işi olmayan benzer tekstil ürünleri” ve “kadın veya kız çocuk paltoları, pelerinleri, ceketleri, takımları, pantolonları, şortları, gömlekleri, elbiseleri ve etekleri, iç çamaşırları, gecelikleri ve örülmemiş veya tığ işi olmayan tekstil kumaşları”) başka pazar arayışına girmesi, diğerleri için ise AB-15 piyasasındaki fırsatları değerlendirecek politikalar uygulaması, ihracat gelirlerini önemli ölçüde arttıracaktır.

Tablo 7-6, Makedonya'nın AB-15'e ihraç ettiği ürünlerden ihracat potansiyeline sahip olanlara örnekler sunmaktadır.

Tablo 7-6 Makedonya'nın AB-15 Piyasasına İhracatı ve İhracat Potansiyeli

Ürün Kodu ve ürün	Gerçekleşen İhracat (\$) (sıra)	İhracat Potansiyeli (\$)	ITP
671-Sünger demir, demir veya çelik granül ve tozlar	38867059 (9)	133144973	3.4
673- Demir veya alaşımsız çelikten yassı haddelenmiş ürünler	38087019 (10)	72566751	1.9
679- Demir veya çelikten borular	32892964 (11)	66598301	2.0
674- Demir veya alaşımsız çelikten yassı haddelenmiş ürünler	20864774 (12)	73353709	3.5
56- Hazırlanmış veya konserve edilmiş sebzeler, kökler	16444446 (13)	33604763	2.0
48- Meyve ve sebzelerin un ve nişasta müstahzarları	5715407 (29)	63614271	11.1
57- Taze veya kurutulmuş meyve ve sert kabuklu yemişler	3503735 (37)	48089974	13.7

1051

Tablo 7-6'dan görüldüğü üzere, Makedonya'nın halihazırda küçük ölçekli olarak ihracat ettiği ürünlerde, örneğin “taze veya kurutulmuş meyve ve sert kabuklu yemişler”, “meyve ve sebzelerin un ve nişasta müstahzarları” gibi tarım ürünlerinde önemli ihracat potansiyeli bulunmaktadır. Ülkenin, bu potansiyeli kullanacak politikalar ile bu sektörleri desteklemesi gelecekte ihracat gelirlerinin artmasına önemli katkılar sağlayacaktır.

Karadağ'ın AB-15 piyasasına ihracatına ve ihracat potansiyeline baktığımızda ise 153 üründen 134 tanesinde halen ihracat potansiyeline sahip olduğunu görmekteyiz. Ancak, Makedonya'ya benzer şekilde Karadağ'ın da oldukça yoğunlaşmış bir ihracat yapısı vardır. Şöyle ki, AB-15 piyasasına ihraç ettiği ilk 5 ürün, toplam ihracat değerinin yüzde 75'ini oluşturmaktadır. Ancak Makedonya'dan farklı olarak Karadağ'ın bu ürünlerden dört tanesinde AB-15 piyasasında hala ihracat potansiyeli bulunmasıdır. Tablo 7-7, Karadağ'ın AB-15'e en çok ihraç ettiği ürünlerden ihracat potansiyeline sahip olanlara örnekler sunmaktadır.

Tablo 7-7 Karadağ'ın AB-15 Piyasasına İhracatı ve İhracat Potansiyeli

Ürün Kodu ve ürün	Gerçekleşen İhracat (\$) (sıra)	İhracat Potansiyeli (\$)	ITP
684- Alüminyum	12107312 (2)	63437014	5.2
288- Demir dışı baz metal atıkları ve hurdaları	3491887 (3)	5466236	1.6
248-Ahşap ve demiryolu traversleri	3080533 (4)	18775888	6.1
246- Yonga veya parçacıklar ve odun atıkları	1418375 (5)	3544478	2.5
781-Kişilerin taşınması için tasarlanmış motorlu arabalar ve motorlu taşıtlar	975686 (8)	2346356	2.4
112- Alkollü içecekler	719091 (9)	21643694	30.1
351- Elektrik akımı	704474 (10)	32718344	46.4

Tablo 7-7’den görüldüğü üzere Karadağ’ın AB-15 en çok ihraç ettiği ilk beş ürün içinde yer alan “alüminyum”, “demir dışı baz metal atıkları ve hurdaları”, “ahşap ve demiryolu traversleri” ve “yonga veya parçacıklar ve odun atıkları” ürünleri hala AB-15 piyasasına ihracat fırsatları taşımaktadır. Dolayısıyla Karadağ’ın yeni pazar ve yeni ürün arayışına girmeden, bu ürünlerin ihracatını teşvik etmesi yakın gelecekte ihracat gelirlerinin artmasına büyük katkı sağlayacaktır. Diğer yandan, halihazırda küçük ölçekli ihracat yaptığı “Alkollü içecekler” ve “Elektrik akımı” ürünlerinde de gelecek için ihracat fırsatları oldukça yoğun olarak gözükmektedir.

Sırbistan’ın AB-15 piyasasına ihracatına ve ihracat potansiyeline baktığımızda ise ihraç ettiği 204 üründen sadece 36 tanesinde geleceğe yönelik ihracat potansiyeli bulunmakta, diğer tüm ürünlerde ülke AB-15’deki ihracat fırsatlarını tüketmiş durumdadır. Ancak burada ilginç olan nokta şudur ki, bu 36 ürün içinde Sırbistan’ın AB-15’e en çok ihraç ettiği ürünler yer almaktadır. Dolayısıyla AB-15 piyasasının, Sırbistan için halen önemli fırsatlar barındırdığını iddia edebiliriz. Sırbistan’ın diğer ülkelerin aksine, ürün çeşitliliği yerine bu ürünlere yoğunlaşmasının ve bu ürünlerin üretim ve ihracat sürecini hızlandıracak teşvikler uygulamasının ihracat gelirlerinde daha hızlı bir artışa sebep olacağını da öngörmekteyiz. Tablo 7-8, Sırbistan’ın AB-15’e ihraç ettiği ürünlerden ihracat potansiyeline sahip olanlara örnekler sunmaktadır.

Tablo 7-8 Sırbistan’ın AB-15 Piyasasına İhracatı ve İhracat Potansiyeli

Ürün Kodu ve ürün	Gerçekleşen İhracat (\$) (sıra)	İhracat Potansiyeli (\$)	ITP
781-Kişilerin taşınması için tasarlanmış motorlu arabalar ve motorlu taşıtlar	1018952236 (1)	177623819	5.7
716- Dönen elektrik santrali ve bunların parçaları	425698270 (2)	81319549	5.2
58- Meyve, konserve ve meyve müstahzarları	279197886 (3)	122926491	2.3
625- Kauçuk lastikler, lastik kapaklar ve iç lastikler	262414630 (4)	228520992	1.1
851- Ayakkabı	174227449 (6)	118612902	1.5
846- Örme veya tığ işi	121232782 (10)	111085382	1.1
845- Tekstil kumaşlarından hazır giyim eşyaları	115005856 (11)	53327077	2.2
784- Motorlu taşıtların parça ve aksesuarları	110187555 (12)	87101528	1.3

Tablo 7-8’den görüldüğü üzere, Sırbistan’ın AB-15’e en çok ihraç ettiği ve toplam ihracatının ortalama %18’ini oluşturan “Kişilerin taşınması için tasarlanmış motorlu arabalar ve motorlu taşıtlar” ürünü, AB-15 piyasasında halen daha önemli fırsatlar barındırmaktadır. Dolayısıyla bu ürünün üretim ve ihracatına yapılacak teşvikler, gelecekte Sırbistan’ın ihracat gelirlerinin artmasında önemli rol oynayacaktır. Yine, Sırbistan için önemli bir ürünlerden “Dönen elektrik santrali ve parçaları”, “Meyve, konserve ve meyve müstahzarları”, “Kauçuk lastikler, lastik kapaklar ve iç lastikler” gibi ürünlerin ihracatını teşvik edici politikalar uygulamak Sırbistan’ın gelecekteki ihracat gelirleri için büyük önem taşımaktadır.

Son olarak Slovenya’nın AB-15 piyasasına ihracatına ve ihracat potansiyeline baktığımızda ise ihraç ettiği 205 üründen 116 tanesinde hala daha ihracat fırsatları bulunduğunu görmekteyiz. Ancak, Slovenya’nın halihazırda en çok ihraç ettiği mallarda, ülkenin AB-15 piyasasındaki potansiyelinin tamamını kullandığını hatta aştığını, bu ürünler için uzun dönemde ihracatı arttırıcı politikaların etkili olamayacağını görmekteyiz. Örneğin, Slovenya’nın da Sırbistan’a benzer olarak en çok ihraç ettiği ürün olan “Kişilerin taşınması için tasarlanmış motorlu arabalar ve motorlu taşıtlar” söz konusu olduğunda, Sırbistan’ın aksine Slovenya’nın bu ürünlerdeki tüm potansiyelini kullanmış hatta bu potansiyelin de üzerine

çıkmiş olduğu gözükmeğdir. Tablo 7-9, Slovenya'nın AB-15'e ihraç ettiğı ürünlerden ihracat potansiyeline sahip olanlara örnekler sunmaktadır.

Tablo 7-9 Slovenya'nın AB-15 Piyasasına İhracatı ve İhracat Potansiyeli

Ürün Kodu ve ürün	Gerçekleşen İhracat (\$) (sıra)	İhracat Potansiyeli (\$)	ITP
542- Kağıt ve mukavvalar ile kağıt veya mukavvadan eşya	615348428 (3)	1998679942	3.2
351- Elektrik akımı	214495715 (10)	215242935	1.0
641- Kağıt ve karton	194571453 (12)	283243783	1.5
533- Pigmentler, boyalar, vernikler ve ilgili malzemeler	147993999 (19)	228093525	1.5
553- Parfümeri, kozmetik veya tuvalet müstahzarları	111552966 (29)	162639085	1.5

Tablo 7-9'dan görüldüğü üzere, Slovenya'nın hali hazırda en çok ihraç ettiğı mallar içinde henüz potansiyelini doldurmamış az sayıda ürün bulunmaktadır. "Kağıt ve mukavvalar ile kağıt veya mukavvadan eşya" bu ürünlerden biridir. Dolayısıyla Slovenya'nın AB-15 ile ticareten gelecekte de fayda sağlayabilmesi için, şu anda küçük ölçekte ihraç ettiğı mallara ağırlık vererek yeni bir ihracat stratejisi oluşturması gerekmektedir.

Kısacası, çalışmamızın bu kısmının bulguları AB-15'in, Balkan ülkeleri için hala önemli bir ihracat pazarı olduğunu, AB-15 piyasasında Balkan ülkelerinin belli ürünlerde ihracat potansiyelinin var olduğunu göstermektedir.

4. SONUÇ ve ÖNERİLER

Bu çalışmada Balkan ülkelerinin ekonomik performansları ana hatlarıyla değerlendirilmiş, bu ülkelerin karşı karşıya oldukları sorunlar tespit edilmiş ve çözüm önerileri sunulmuştur. Çalışmada öncelikle Balkan ülkelerinin planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş süreçlerine tarihsel olarak kısaca değinilmiş, ardından bu ülkelerin piyasa ekonomisine geçiş sürecindeki ekonomik yapıları irdelenmiştir.

Çalışmanın bulguları Balkan bölgesinin tarihsel olarak zorlu dönüşümler yaşadığı, bölgedeki çok çeşitli dil, din ve etnik yapının varlığından kaynaklanan savaşlar ve çatışmaların bugünkü ekonomik yapıda dahi etkilerini gösterdiğini ortaya koymaktadır.

1990'lı yılların başından itibaren piyasa ekonomisine geçiş süreci yaşayan ve dünya piyasasına eklenmeye çalışan Balkan bölgesi, bu süreci çeşitli yapısal reformlar ve makroekonomik tedbirlerle aşmayı hedeflemiştir. Bu reformların bir kısmını uzun süren iç savaşlar, AB'de ve dünyada yaşanan krizler dolayısıyla uygulayamasa da bu zorlukları bertaraf edip dünya piyasalarına eklenme hedefini gerçekleştirmek için çabalamaya devam etmektedir.

Bu doğrultuda Balkan bölgesi, parçalanmasının üstesinden gelmeyi başarırca, iç ve dış ölçek ekonomilerinden yararlanabilecek nispeten büyük bir pazardır (Petrağos, 2001). Dolayısıyla, bölgenin Avrupa düzeyinde çekiciliğini kanıtlamak amacıyla, bölgesel iş birliği ve bölgesel entegrasyon politikalarını aktif olarak destekleyen başarılı bir ulusal kalkınma stratejisine ihtiyaç vardır (Kotios, 2001).

Bu süreçte Balkan ülkelerinin ekonomik performanslarına baktığımızda, Slovenya, Yunanistan ve Hırvatistan'ın kişi başına gelirlerinin diğere Balkan ülkelerine göre oldukça yüksek olduğu gözükmeğdir. Kişi başına gelir hızlarındaki artış ise bağımsızlığın ilk yıllarında negatif iken ilerleyen dönemlerde pozitif oranlara ulaşmıştır. 2008 küresel krizinin gelir artış hızındaki olumsuz etkilerini ise son dönemde bertaraf edebildiklerini söylemek

mümkündür. Son dönemde %4,4 ile en yüksek kişi başına gelir artış hızına sahip Balkan ülkesi Bulgaristan olurken gerek iç ekonomik sıkıntıları gerekse küresel krizin etkisiyle en düşük büyüme hızı %0,7 ile Yunanistan'a aittir.

Balkan bölgesinin deneyimlediği enflasyon oranlarına baktığımızda ise çoğu Balkan ülkesinin, bağımsızlığın ilk yıllarında Yugoslavya'dan miras kalan hiperenflasyonla mücadele ettiğini görmekteyiz. Öte yandan, bu mücadelede başarılı olmuşlar ve enflasyon oranlarını tek haneye kadar indirebilmişlerdir. Enflasyon mücadelesi yöntemlerine örnek olarak Bulgaristan, Kosova, Makedonya ve Slovenya'nın para birimlerini Avro'ya sabitlemelerini, Bulgaristan'ın Para Kurulu kurmasını, Makedonya'nın sıkı para politikası uygulamalarını verebiliriz. Son yıllarda gözlemlenen genel fiyat seviyesindeki düşüşlerin ise büyük olasılıkla son dönemde AB ve dünya piyasasındaki belirsizlikler dolayısıyla Balkan ülkelerindeki tüketicilerin tasarruf eğilime yönelmesi sonucu olduğunu iddia edebiliriz. Bu eğilimin geçici olduğu varsayımı altında, Balkan bölgesinin enflasyon ile ilgili bir sıkıntı yaşamadığını söyleyebiliriz.

Diğer yandan, Balkan bölgesindeki işsizlik oranlarına baktığımızda ise, Slovenya ve Bulgaristan dışındaki Balkan ülkelerinde son dönemde işsizlik oranlarının %15'in üzerinde olması, işsizliğin bu bölgede çok önemli bir sorun olduğunu göstermektedir.

Tarım, sanayi ve hizmetler sektörlerinin GSYH içinde aldıkları paya baktığımızda ise Arnavutluk, Karadağ, Kosova ve Makedonya dışındaki Balkan ülkelerinde sanayi sektörünün yıllar içinde payının, hizmetler sektörü lehine azaldığını gözlemlemekteyiz. Hizmet sektörü diğer sektörler göre daha fazla gelir getiren bir sektör olmasına rağmen, iş olanağı yaratma potansiyeli sanayi sektörüne kıyasla oldukça düşük kalmaktadır. Özellikle turizm potansiyelinin yüksek olduğu ülkelerde altyapıya yönelik yatırımların artırılması, turizm sektörünün gerektirdiği donanımı kazandıracak eğitim ile işgücü yetiştirilmesi ve ülkenin turizm potansiyelini tanıttacak faaliyetlerin güçlendirilmesi, sektörün işsizlik sorununun çözümüne katkı yapabilir.

Diğer yandan, sanayi sektörünün payının hızla düşmesi de Balkan bölgesindeki yüksek işsizlik oranlarını da olumsuz etkilemektedir. Bir başka ifade ile Balkan ekonomileri ağırlıklı olarak hizmet sektörlerinden oluşmakta, sanayileşmede ise henüz önemli aşamalar kaydedilebilmiş değildir. Esasen sanayileşmenin yeterli olmadığı bütün coğrafyalarda, şehre göç eden nüfusun istihdam alanı hizmet sektörüdür.

Öte yandan, Balkanların gelişme sürecine önemli katkıda bulunabilecek sektör emek-yoğun sanayi sektörleridir. Bu sektörlerin gelişmesi için makineden sonra en önemli üretim faktörü işgücüdür. İşsizliğin oldukça yüksek olduğu bu bölgede gerekli yatırımların yapılması halinde emek-yoğun sektöre dayalı sanayi kolaylıkla ivme kazanabilir. Bir sonraki aşama ise emek-yoğun sektörlerden katma değeri daha yüksek, teknoloji ağırlıklı sektörler yatırım yapmak olmalıdır.

Gelişme stratejisinde öne çıkarılabilecek diğer bir sektör, Balkan ülkelerindeki düşük gelir ve ucuz işgücünün yönlendirilebileceği tarım sektörüdür. Bu noktada ihtiyaç duyulan, makinalaşma ile beraber verimlilik artışının sağlanması ve pazarlama imkanlarının geliştirilmesidir.

Balkan bölgesinin dış ticaret performansının bir göstergesi olarak ihracatın ithalatı karşılama oranlarına baktığımızda ise Bulgaristan, Hırvatistan ve Slovenya dışındaki Balkan ülkelerinde bu oranın 1'in altında kaldığını gözlemlemekteyiz. Bu durumda Balkan bölgesinin dış ticareten yeterince kazanç sağlayamadığı sonucuna ulaşabiliriz.

Balkan ülkelerinin en önemli ticaret ortağı olan AB-15 piyasasına ihracat potansiyeline baktığımızda ise, AB-15'in, Balkan bölgesi ürünleri için gelecekte de önemli bir ihracat pazarı

olacağını görmekteyiz. Mevcut ihracatlar çoğu ürün için potansiyel seviyenin altında olduğundan, bu ülkelerin AB-15 pazarına ihracatlarını artırmaları için önemli fırsatlar bulunmaktadır. Altyapıdaki iyileştirme, yatırım fırsatları yaratma, ihracat faaliyetlerini teşvik etme, pazarlama faaliyetlerinde iyileşme gibi politikalar, Balkan ülkelerinin mevcut potansiyellerini rasyonel olarak kullanmaları açısından önem taşımaktadır.

Sonuç olarak Balkan bölgesinde sanayi sektöründe özellikle imalat sanayiinde istihdam artırıcı yatırımlar yapılması ve bu sektörün katma değerinin artırılması, bölgeye yabancı yatırım çekilmesi, yapısal reformların kararlılıkla uygulanması, bölgedeki ucuz işgücü, uygun tarım ve sanayi arazileri, doğal kaynakların varlığı ve AB ülkelerine coğrafi yakınlıkları gibi avantajların kullanılarak AB piyasasında diğer AB dışı ülkelere karşı rekabet avantajının ele geçirilmesi ve katma değeri yüksek ürünler sayesinde ihracat gelirlerinin artırılması bölgedeki ekonomik sorunların çözülmesinde kilit rol oynayacaktır.

Kaynakça

- Ağayev, S. (2010). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Geçiş Ekonomileri Örneğinde Panel Eştümleşme ve Panel Nedensellik Analizleri. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(1), 159-184.
- Ağayev, S. (2011). İhracat ve ekonomik büyüme ilişkisi: 12 geçiş ekonomisi örneğinde panel eştümleşme ve panel nedensellik analizleri. *Ege Akademik Bakış*, 11(2), 241-254.
- Ağayev, S. (2012). Geçiş ekonomilerinde finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(1), 155-164.
- Akalın, G. (2002). *Türkiye'de ekonomi-politik kriz ve piyasa ekonomisine geçiş*. Akçağ. Basım Yayın Pazarlama A.Ş.
- Bano, S, Takahashi Y., ve Scrimgeour, F. (2013). ASEAN-New Zealand Trade Relations and Trade Potential: Evidence and Analysis, *Journal of Economic Integration Journal of Economic Integration*, 28(1), 144-182.
- Chaudhuri, B. R., ve Chakraborty, D. (2010). *Export Potential at the State Level: A Case Study of Karnataka*. Indian Institute of Foreign Trade, Working Paper, EC 10-02.
- Cihangir, Ç.K. (2016). Yunanistan'da Monarşi Üzerine Bir Değerlendirme, *Ankara Üniversitesi Türk İnkılap Tarihi Enstitüsü Atatürk Yolu Dergisi*, 15(58), 99-121.
- Çatalbaş, N. ve Yıldırım, Z. (2008). Geçiş Ekonomilerinde Bütçe Açıklarının Nedenleri: Polonya ve Kırgızistan Örneği, *Sosyoekonomi*, 133-156
- Egeli, H. A. ve Emsen, Ö. S. (2002). Geçiş Ekonomilerinin Makro Ekonomik Performansları ve Kırgızistan Üzerine Bir Değerlendirme. *Küreselleşme ve Geçiş Ekonomileri Uluslararası Sempozyumu*, 2-4 Mayıs 2002, Bişkek, Kırgızistan, Kırgızistan
- Eken, M. H., Selimler, H., ve Kale, S. (2015). Balkan Ülkelerindeki Bankacılık Sektörünün Global Kriz Sürecindeki Gelişimi Ve Değerlendirilmesi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 7(13), 261-269.
- Gelb, A., Melo, M., Denizer, C., ve Tenev, S. (1999). *Circumstance and choice: The role of initial conditions and policies in transition economies*. The World Bank.
- Gros, D., Suhrcke, M. (2000). *Ten Years After: What is Special About Transition Countries?*, CESifo Working Paper Series No. 327
- Helmets. C., ve Pasteels, J. (2006). *Assessing Bilateral Trade Potential at the Commodity Level: An Operational Approach*, International Trade Center, Working Paper.
- Kolodko, G. W. (1999). *Ten Years of Postsocialist Transition: the Lessons for Policy Reform*. The World Bank. Development Economics Research Group: Washington DC.

- Kotios, A. (2001). European Policies for Cross-Border Economic Cooperation in Southeastern Europe: Presentation, Evaluation and Recommendations. *Phare ACE Project "Overcoming Isolation: Strategies of development and policies of cross-border cooperation in Southeastern Europe"*, SEED Center, University of Thessaly, Volos, Greece.
- İGEME (2011), Bulgaristan Ülke Raporu, <http://www.igeme.gov.tr>
- International Monetary Found (2000), "Transition Economies: An IMF Perspective on Progress and Prospects", <http://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/110300.htm>
- North, D. C. (2002). *Yeni Kurumsal İktisadın Geçiş Ekonomilerinin Sorununu Anlamaya Katkısı*. Çev. Gazi Sonkur, Anayasal İktisat, Edt. Coşkun Can Aktan, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Ölmezoğulları, N. (2016). *Ekonomik Sistemler ve Küreselleşen Kapitalizm*. Ezgi Kitapevi, Bursa.
- Özçağ, M., Bozdağlıoğlu, E. Y., ve Küçükçaya, H. (2019). Geçiş Ekonomilerinde Doğrudan Yabancı Yatırımların Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Dinamik Panel Veri Analizi. *Business and Economics Research Journal*, 10(1), 41-54.
- Pant, B. ve Panta, R. K. (2009). Export diversification and Competitiveness: Nepal's Experience. *NBR Economic Review*, No. 21, 52-78.
- Paswan, N. K. (2003). *Agricultural trade in South Asia: Potential and policy options* APH Publishing Corporation.
- Pehlivanoğlu, F., & Güneş, İ. (2008). Kırgızistan Ekonomisinin Yapısal Analizi. II. *Uluslararası Sosyal Bilimciler Kongresi*. 22-24 Ekim 2008, Bişkek, Kırgızistan.
- Petrakos, G., ve Totev, S. (2000). Economic structure and change in the Balkan region: implications for integration, transition and economic cooperation. *International Journal of Urban and Regional Research*, 24(1), 95-113.
- Petrakos, G. (2001). Fragmentation or Integration in the Balkans? Strategies of Development for the 21st Century. *Economic Studies Journal*, (3), 3-17.
- Petrakos, G. (2002). The Balkans in the New European economic space: Problems of adjustment and policies of development. *Eastern European Economics*, 40(4), 6-30.
- Pregeli, L.P., Kranjc, G., Lazarevic, Z. Ve Rogel, C. (2018). *Historical Dictionary of Slovenia*, Rowman and Littlefield, London, 1-699.
- Sağlam, Y., ve Sönmez, F. E. (2017). Finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Avrupa geçiş ekonomileri örneği. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 12(1), 121-140.
- Silva-Jáuregui, C. (2004). Macroeconomic stabilization and sustainable growth. *MR-J. Mojmir Mrak, Slovenia: From Yugoslavia to the European Union*. Washington: The World Bank, 115-132.
- Staehr, K. (2003). *Reforms and economic growth in transition economies: Complementarity, sequencing and speed*. BOFIT Discussion Paper No. 1/2003.
- Sunar, H. (2008). *Bosna Hersek İş Yapma Rehberi*, DEİK Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, Temmuz, 1-34.
- Tandırcıoğlu, H. (2002). Geçiş Ekonomilerinde Özelleştirme, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(3), 198-226.
- Yavuz, H. B. (2006). Geçiş ekonomilerinde ekonomik büyüme. *Türk İdare Dergisi*, 78(451), 89-105.