

YÖNETİCİ ÖZETİ

Güney Kore, küresel ekonominin en çarpıcı başarı hikayelerinden birisini yazmış bir ülkedir. 1950-53 yıllarında yaşanan ve Türkiye'nin de bir tugayla iştirak ettiği Kore Savaşı'ndan sonra o dönemki şartlar altında dünyanın en fakir ülkelerinden birisi olarak gösterilen Güney Kore, ilerleyen yıllarda güçlü bir kalkınma sürecine girmiş ve kısa sayılabilecek bir süre içerisinde küresel ekonominin başat aktörlerinden birisi konumuna gelmiştir. Güney Kore bugün dünyanın en büyük 12' nci ekonomisine sahip olduğu gibi aynı zamanda dünyanın en fazla ihracat yapan 8'inci ülkesi konumundadır.

Türkiye'nin küresel ekonominin önemli aktörlerinden birisi olan Güney Kore ile olan ticari ve ekonomik ilişkileri de her iki ülkenin ekonomik kalkınma sürecine paralel bir gelişme kaydetmiştir. Bu ilişkilerin ağırlık noktasını günümüzde Güney Kore'nin Türkiye'deki yatırımları oluşturmaktadır. Merkez Bankası verilerine göre 2016 yılı itibariyle Güney Kore'de yerleşik kişilerin Türkiye'deki toplam yatırımlarının değeri 566 milyon ABD dolardır ve bu rakam 2012'de ulaşılan 1,3 milyar ABD dolarlık tepe seviyesinden sonra bir düşüş yaşamıştır. Bununla birlikte, Merkez Bankası'nın ödemeler dengesi verilerinin üçüncü ülkeler üzerinden yapılan yatırımları ve ülke içinde yatırıma dönüştürülen kazançları içermediği düşünüldüğünde Türkiye'deki Güney Kore menşeli yatırımının bu rakamların çok üzerinde olduğu öngörülebilir. Diğer yandan Ekonomi Bakanlığı verilerine göre Türkiye'de 30 Haziran 2017 itibariyle 55,205 yabancı sermayeli firma bulunmaktadır ve bunların 326 tanesi Güney Kore sermayesine sahiptir. Yine Merkez Bankası verilerine göre Türkiye'de yerleşik kişilerin Güney Kore'deki doğrudan yatırımları ise 40 milyon ABD doları seviyesindedir.

Yatırım ilişkilerindeki bu tabloya karşılık ticaret ilişkilerinde Türkiye aleyhine dengesiz bir durum söz konusudur. 2016 yılında Türkiye, Güney Kore'ye 519 milyon ABD dolarlık ihracat yapmış, buna karşılık bu ülkeden 6,4 milyar ABD dolarlık ithalat gerçekleştirmiştir. Başka bir deyişle Türkiye, Güney Kore'ye sattığı her bir dolarlık mal karşılığı bu ülkeden 12,3 dolarlık mal satın almaktadır.



Türkiye'deki Güney Kore yatırımları, ülke ekonomisine istihdam, üretim, ihracat ve vergi geliri yoluyla katkı sağlamaktadır. Ticaret alanında ise her ne kadar ihracat da ithalat da karşılıklı fayda ve serbest piyasa ilkelerine uygun olarak yapılmaktaysa da, Türkiye açısından dengesiz bir durum söz konusudur. Bu durum karşısında Türkiye'nin Güney Kore ile ilişkilerini, sadece ülkeye

gelen yatırım ya da karşılıklı mal ticaretine odaklanmadan, çok boyutlu bir şekilde geliştirmesi gerekmektedir. Bu amaç doğrultusunda temel unsurları aşağıda maddeler halinde belirtilen bir yol haritası önerilmektedir.

1. Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatında potansiyel taşıyan ürünlere odaklanarak bu ürünlerde pazar paylarının artırılmasına yönelik çalışmalar yapılmalıdır. Bu çalışmada Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonlarında (GTİP) dört haneye inilerek toplam 1,200 civarında ürün pozisyonu için değerlendirme yapılmış ve Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatı açısından potansiyel taşıyan ürünler belirlenmiştir. Bu ürünlerin özet listesi, beş ana grup altında her grubun özellikleri ve o ürün grubu için önerilen eylem planı ile birlikte Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1. Türkiye'nin Güney Kore'ye İhracatında Potansiyel Taşıyan Hedef Ürünler

	A Grubu Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatının yüksek olduğu, yüksek ihracat potansiyeli taşıyan, Güney Kore'nin dünyadan alımını yüksek oranda artırdığı ürünler.	B Grubu Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatının yüksek olduğu, yüksek ihracat potansiyeli taşıyan, Güney Kore'nin dünyadan alımını düşük oranda artırdığı ürünler.	C Grubu Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatının yüksek olduğu, orta/düşük ihracat potansiyeli taşıyan, Güney Kore'nin dünyadan alımını yüksek oranda artırdığı ürünler.	D Grubu Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatının orta seviyede olduğu, çok yüksek ihracat potansiyeli taşıyan, Güney Kore'nin dünyadan alımını yüksek oranda artırdığı ürünler.	E Grubu Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatının düşük olduğu ya da hiç olmadığı, çok yüksek ihracat potansiyeli taşıyan, Güney Kore'nin dünyadan alımını düşük oranda artırdığı ürünler.
Gıda ürünleri	Zeytinyağı		Kakao içermeyen şeker mamulleri; Ekmek, pasta, kek, bisküvi	Malttan biralar; hayvansal veya bitkisel yağlar; Gıda müstahzarları	Balık filetoları ve diğer balık etleri; Patates, bezelye, fasulye, kuşkonmaz, zeytinler, tatlı mısır, enginar
Tarım ürünleri		Yaprak tütün			
Tabii kaynaklar		Çinko cevheri	Kuars; Borat	Nikel döküntü ve hurdaları	
Tekstil ve hazır giyim				Taranmış yün iplikleri; Bayan mantolar, kabanlar, kolsuz ceketler	Örme veya kroşe giyim eşyası; Dokunmamış mensucat; Köseleden ayakkabılar; Kauçuk veya plastikten ayakkabılar; Spor kıyafetleri, mesleki kıyafetler

	A Grubu Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatının yüksek olduğu, yüksek ihracat potansiyeli taşıyan, Güney Kore'nin dünyadan alımını yüksek oranda artırdığı ürünler.	B Grubu Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatının yüksek olduğu, yüksek ihracat potansiyeli taşıyan, Güney Kore'nin dünyadan alımını düşük oranda artırdığı ürünler.	C Grubu Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatının yüksek olduğu, orta/düşük ihracat potansiyeli taşıyan, Güney Kore'nin dünyadan alımını yüksek oranda artırdığı ürünler.	D Grubu Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatının orta seviyede olduğu, çok yüksek ihracat potansiyeli taşıyan, Güney Kore'nin dünyadan alımını yüksek oranda artırdığı ürünler.	E Grubu Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatının düşük olduğu ya da hiç olmadığı, çok yüksek ihracat potansiyeli taşıyan, Güney Kore'nin dünyadan alımını düşük oranda artırdığı ürünler.
Kimyasallar		Karbonatlar; İlaçlar		Uçucu yağlar	
Makine ve teçhizat	Telefon ve diğer ses, görüntü ve bilgi alan veren cihazlar; Hava taşıtlarının aksam ve parçaları	Traktör ve diğer araç parçaları; Santrifüjler; Musluk ve vanalar	Römorklar ve yarı römorklar	Radyo veya televizyon yayınlarına mahsus verici cihazlar; Binek otomobilleri ve diğer insan taşıyan motorlu taşıtlar; Radar cihazları; Aydınlatma cihazları; Demir veya çelikten depolar, sarnıçlar, variller; Elektrik motorları, jeneratörler; Radyo, televizyon, radar cihazı parçaları	
Tüketici ürünleri	Ev eşya ve donanımlarının adi metalden parçaları; Elektrikli su ısıtıcılar, diğer ısıtıcı ve ütüler; Oturmaya mahsus mobilya	Taştan eşya; Ortopedik cihazlar; Plastik ambalaj malzemeleri; Demir veya çelikten eşya	Kauçuktan eşya; Çamaşır makineleri	Elektrik süpürgeleri; Seramik sofr ve mutfak eşyası; Porselen sofr ve mutfak eşyası; Tüfek fişekleri, aksam ve parçaları; Şilte, yatak takımı; Demir ve çelikten sofr eşyası; Süpürge ve fırça; Alüminyumdan eşya	Saç müstahzarları
Yapı malzemeleri		İnşaat için işlenmiş taşlar			Prefabrik yapılar; Yonga levhalar; Alüminyum sac lar, levhalar, şeritler; Alaşım lı çelikten çubuk ve profiller

	A Grubu Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatının yüksek olduğu, yüksek ihracat potansiyeli taşıyan, Güney Kore'nin dünyadan alımını yüksek oranda artırdığı ürünler.	B Grubu Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatının yüksek olduğu, yüksek ihracat potansiyeli taşıyan, Güney Kore'nin dünyadan alımını düşük oranda artırdığı ürünler.	C Grubu Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatının yüksek olduğu, orta/düşük ihracat potansiyeli taşıyan, Güney Kore'nin dünyadan alımını yüksek oranda artırdığı ürünler.	D Grubu Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatının orta seviyede olduğu, çok yüksek ihracat potansiyeli taşıyan, Güney Kore'nin dünyadan alımını yüksek oranda artırdığı ürünler.	E Grubu Türkiye'nin Güney Kore'ye ihracatının düşük olduğu ya da hiç olmadığı, çok yüksek ihracat potansiyeli taşıyan, Güney Kore'nin dünyadan alımını düşük oranda artırdığı ürünler.
	Bu grup için mevcut pazar payını korumaya ve kalıcı hale getirmeye yönelik çalışmalar yapılmalıdır.	Bu grup için rekabet gücünü artırmaya yönelik çalışmalar yapılmalıdır.	Bu grup için katma değeri artırıp ürün çeşitlendirmesine giderek pazarda yeni alanlar yaratılmalıdır.	Bu grup için pazardaki yüksek talebe karşılık vererek ticaret hacminin artırılmasına yönelik çalışmalar yapılmalıdır.	Bu grup için pazara giriş çalışmalarına odaklanılmalıdır.

Tespit edilen ürünlere yönelik olarak üreticiler, ihracatçılar, ilgili kamu kuruluşları ve özel sektör temsilci kuruluşlarının ortak çalışmaları sonucunda Güney Kore pazarına girmek, bu pazardaki mevcut payları artırmak ve uzun vadede kalıcı olmak sağlanabilir. Güney Kore ekonomisi ihracata bağımlı bir modelden iç tüketime ağırlık veren bir büyüme modeline doğru yönelmektedir. Ülke ekonomisindeki değişimlerin sağlayacağı imkanlardan etkili bir şekilde faydalanabilmek için Türkiye'nin ihracatında hedefleri net olarak belirlemek ve bu hedeflere yönelik olarak çabaları yoğunlaştırmak önem kazanmaktadır.

2. Türkiye'nin ithal ettiği kalemlerde Güney Kore'deki potansiyel değerlendirilerek bu alanlarda Güney Kore'nin Türkiye için yüksek kaliteli ürünlerin alımı için bir kaynak haline getirilmesi ve Güney Kore'den gerçekleştirmekte olan ithalatın ülke ekonomisine katma değer sağlayacak şekilde yapılması mümkün olabilir. Raporda GTİP'te dört haneye inilerek toplam 1,200 civarında ürün pozisyonu için değerlendirme yapılarak Güney Kore'nin Türkiye açısından ithalat yapabileceği bir kaynak olarak ele alabileceği kalemler belirlenmiştir.

3. Güney Kore'nin ekonomik açıdan Türkiye'ye bakış açısını özetleyen en net tanımlamalardan birisi, Güney Kore Gümrük İdaresi'nin web sitesinde Türkiye ile ilgili olarak yer alan "Avrupa ve Orta Asya pazarlarına giriş için köprübaşı" ifadesidir. 1990'lardan bu yana Güney Kore firmaları Türkiye'yi bir üretim üssü olarak görerek yatırımlarını yapmışlar ve Türkiye'deki üretim tesislerinden sadece iç pazara değil Türkiye'nin Avrupa, Orta Asya ve Kafkaslar, Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Balkanlar gibi yakın coğrafyalarına ihracat yapma imkanını değerlendirmişlerdir. Bu yatırımlar, Türkiye'nin ödemeler dengesine olumlu anlamda katkıda bulunduğu gibi esas olarak Türkiye ekonomisine istihdam, teknoloji ve know-how da kazandırmaktadır. Bu nedenle Türkiye'deki mevcut yatırımların genişletilmesi ve Güney Kore'den özellikle bu ülkenin uluslararası anlamda rekabet avantajına sahip olduğu otomotiv, elektronik, gemi inşası ve demir çelik gibi sektörlerde yeni yatırımların teşvik

edilmesi önem kazanmaktadır. Aynı zamanda Türkiye'deki büyük altyapı projelerine Güney Kore firmalarının daha fazla katılım sağlamalarının sağlanması da önemlidir.

4. Güney Kore'nin 52 milyonluk ve yüksek gelir seviyeli nüfusu ithal mallara olduğu kadar hizmetlere de artan bir talep göstermektedir. Bu nedenle, Türkiye'nin hizmet sektöründe de Güney Kore'de oluşmakta olan imkanları yakından takip etmesi önem kazanmaktadır. Hizmet ticaretinde öncelikli olarak Türkiye'nin rekabet gücüne sahip olduğu turizm alanına odaklanmak faydalı olacaktır. 2016 yılında Türkiye'yi yaklaşık 25,4 milyon yabancı ziyaret etmiştir ve bu rakam içinde Güney Kore pasaportu taşıyanların sayısı 106,904'tür. Türkiye'yi Güney Koreli turistler için daha cazip bir hale getirmek önemli bir gerekliliktir.

5. Türk ve Güney Koreli üst düzey yetkililer sıklıkla iki ülkeyi "kan kardeşi" olarak nitelendirmektedirler ve bu yakınlık hissiyatı halklar arasında da karşılık bulmaktadır. Bu kuvvetli bağı temel alarak, Türkiye'nin Güney Kore ile olan ekonomik ilişkilerini geliştirmek ve daha dengeli bir zemine oturtabilmek için bazı destekleyici unsurların mevcut olması ve bunların hedefe yönelik şekilde yönetilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, Güney Koreli tüketici nezdinde olumlu bir Türkiye ve Türk ürünü algısının geliştirilmesi için kamu ile özel sektör kuruluşları işbirliğinde çalışmaların yapılması; Güney Kore ile iş yapmaya yönelik becerilere sahip kalifiye bir işgücü havuzunun oluşturulması ve bu çerçevede öncelikle Korece bilen ve Güney Kore'de eğitim gören Türk öğrencilere ve yeni mezunlara ağırlık verilmesi; Güney Kore ile ilişkilerde kamu ile özel sektör kuruluşları arasındaki işbirliğinin sağlıklı, verimli ve sürdürülebilir bir şekilde tesis edilebilmesi için bu alanda faal olan kamu ve özel sektördeki paydaşlar arasında yapılandırılmış ve kurumsallaşmış bir eşgüdüm sistemi oluşturulması önerilmektedir.

Yukarıdaki öneriler doğrultusunda adımların etkili bir şekilde atılması, risklerin iyi analiz edilip iyi yönetilmesi ve bu alanlarda devamlı bir süreç oluşturulması halinde, Türkiye'nin Güney Kore ile ekonomik ilişkilerinde daha dengeli, ticaret açığına rağmen uzun vadede sürdürülebilir ve Türkiye ekonomisine daha fazla değer sağlayan bir yapıya ulaşılabilecektir.