



Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı

**İHRACAT PERFORMANSI İLE ULUSLARARASI REKABET
GÜCÜNÜN YAPISAL BELİRLEYİCİLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİ:
OECD VE BRIC ÜLKELERİ UYGULAMASI**

Serdar Alper

Doktora Tezi

Ankara, 2014

İHRACAT PERFORMANSI İLE ULUSLARARASI REKABET
GÜCÜNÜN YAPISAL BELİRLEYİCİLERİ ARASINDAKİ İLİŞKİ:
OECD VE BRIC ÜLKELERİ UYGULAMASI

Serdar Alper

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı

Doktora Tezi

Ankara, 2014

KABUL VE ONAY

Serdar Alper tarafından hazırlanan “İhracat Performansı ile Uluslararası Rekabet Gücünün Yapısal Belirleyicileri Arasındaki İlişki: OECD ve BRIIC Ülkeleri Uygulaması” başlıklı bu çalışma, 19 Eylül 2014 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Arzu AKKOYUNLU WIGLEY (Başkan)

Prof. Dr. Hasan KAZDAĞLI (Danışman)

Prof. Dr. Bülent GÜLOĞLU

Doç. Dr. Özgür TEOMAN

Doç. Dr. A. Yasemin YALTA

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

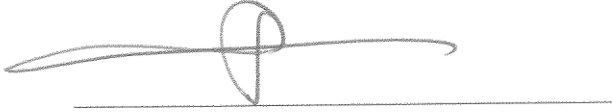
Prof. Dr. Yusuf ÇELİK
Enstitü Müdürü

BİLDİRİM

Hazırladığım tezin/raporun tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi taahhüt eder, tezimin/raporumun kağıt ve elektronik kopyalarının Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım:

- Tezimin/Raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.
- Tezim/Raporum sadece Hacettepe Üniversitesi yerleşkelerinden erişime açılabilir.
- Tezimin/Raporumun yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin/raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.

19 Eylül 2014



Serdar Alper

TEŞEKKÜR

Bu çalışmamın en başından itibaren bana verdiği destek ve yol gösterici yardımları için danışmanım, saygı değer hocam Prof. Dr. Hasan Kazdağlı'ya en içten teşekkürlerimi sunarım.

Doktora tezim boyunca değerli görüşleriyle katkısını esirgemeyen değerli hocalarım Prof. Dr. Bülent Güloğlu ve Doç.Dr. Özgür Teoman'a teşekkür ederim. Ayrıca, tez jürimin üyeleri Prof. Dr. Arzu Akkoyunlu Wigley ve Doç. Dr. Yasemin Yalta'ya çalışmamı zenginleştiren katkı ve önerileri için teşekkür ederim.

Çalışmamın bilhassa ampirik bölümüne ilişkin görüş ve değerlendirmeleriyle bana yardımcı olan mesai arkadaşlarım Doç. Dr. Güzin Bayar ve Dr. Seda Meyveci Doğanay'a teşekkürlerimi sunarım.

2011-2013 yılları arasında OECD'deki görevim sırasında beni ilk kez uluslararası rekabet gücü konusunda çalışmaya yönlendiren ve tez konusu seçiminde bana ilham veren Dr. Andreas Lindner'e teşekkür ederim.

2003 yılında başlayan lisansüstü öğrenim hayatım boyunca beni her zaman destekleyen ve doktora başlama konusunda beni cesaretlendiren saygı değer hocalarım Prof. Dr. Ahmed Güner Sayar ve Prof. Dr. Abdülkadir Mercül hocalarıma teşekkür ederim.

Doktora çalışmalarımın en başından beri beni özveriyle destekleyen ve bana gerek manevi gerekse fiziksel olarak her zaman uygun bir çalışma ortamı sağlayan biricik eşim Işıl Alper'e en içten teşekkürlerimi sunarım.

Beni bugünlere getiren sevgili annem Emine Alper ve babam Emin Alper ile ilkokul 1. sınıftan beri beni destekleyen canım ablam Süreyya Alper'e teşekkür ederim.

ÖZET

ALPER, Serdar. İhracat Performansı ile Uluslararası Rekabet Gücünün Yapısal Belirleyicileri Arasındaki İlişki: OECD ve BRIIC Ülkeleri Uygulaması, Doktora Tezi, Ankara, 2014

Bu tezde, uluslararası rekabet gücünün yapısal belirleyicileri ve ihracat performansı arasındaki ilişki incelenmiştir. Burada yapısal belirleyicilerden kasıt; kurumsal kapasite, altyapı, pazar büyüklüğü gibi değişkenlerdir. Söz konusu değişkenlerin ihracat performansını açıklama gücü ortaya konulmuştur. Bu amaçla tezde ilk önce uluslararası ticaret teorileri retrospektif bir bakış açısıyla ele alınmıştır. Daha sonra, tezin dış ticaret ile birlikte diğer sacayağını oluşturan uluslararası rekabet gücü kavramı ve bileşenleri ayrıntılı olarak incelenmiştir. Çalışmamızın son bölümünde ampirik literatür taraması yapılmış ve panel veri analizindeki tahmin yöntemleri ve uygulanacak ilgili istatistik testlerinden kısaca bahsedilmiştir. Daha sonra, 34 OECD üyesi ülke ve BRIIC ülkelerinin dahil olduğu toplam 39 ülkeyi ve 2006-2013 dönemini kapsayan panel veri çalışmamızda; bağımlı değişken olarak ihracat performansı, bağımsız değişken olarak ise Dünya Ekonomi Forumu'nun her yıl yayınladığı uluslararası rekabet gücü endeksinin kurumlar, inovasyon, pazar büyüklüğü ve altyapı gibi yapısal bileşenlerine ilişkin endeks değerleri ile gelir ve fiyat değişkenleri kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre, bağımsız değişkenlerin katsayısı beklenildiği gibi pozitif ve genelde istatistiki olarak yüksek düzeyde anlamlıdır. Bu bağlamda, çalışmamızın kapsadığı ülkeler özelinde, kurumsal ve inovasyon kapasitesi yüksek, pazar büyüklüğü geniş, altyapısı gelişmiş ekonomilerin ihracat performanslarının da yüksek olduğu şeklindeki temel hipotezimizin geçerliliği doğrulanmıştır. Sonuç olarak, çalışmamızda elde ettiğimiz sonuçlar bize rekabet gücü ve ihracat performansı için yapısal reformların önemini vurgulamaktadır.

Anahtar Sözcükler: İhracat performansı, uluslararası rekabet gücü, kurumlar, inovasyon, pazar büyüklüğü, OECD ve BRIIC ülkeleri, panel veri analizi.

ABSTRACT

ALPER, Serdar. The Relationship between Export Performance and Structural Determinants of International Competitiveness: An Application to the OECD and BRIIC Countries, Ph.D. Dissertation, Ankara, 2014

In this thesis, the relation between the structural determinants of competitiveness and export performance is analyzed. The structural determinants imply the variables such as institutional capacity, infrastructure and market size. The explanatory power of these variables on export performance is assessed. To this end, firstly the international trade theories are discussed in retrospect. Afterwards, in the second pillar of the thesis, the international competitiveness and its determinants are explained in detail. In the last section of the study, the empiric literature is reviewed and estimation methods under panel data analysis together with the relevant statistical tests are briefly discussed. The panel data analysis of this study covers 39 countries including 34 OECD members and BRIIC countries for the period 2006-2013. While the export performance indicator is taken as the dependent variable, we use the index values of structural determinants of competitiveness as explanatory variables such as institutions, innovation, market size, and infrastructure as well as variables of income and price. Those index values are annually published by the Global Competitiveness Report of the WEF. According to the results of the analysis, the coefficients of the independent variables are positive and statistically significant as expected. In this regard, the validity of our main hypothesis that the countries with high institutional and innovative capacity, developed infrastructure and big market size are also the high performance economies in exports is verified. To sum up, the findings of our study shed light on the significance of the so-called structural reforms to boost competitiveness and export performance.

Key Words: Export performance, international competitiveness, institutions, innovation, market size, OECD and BRIIC countries, panel data analysis.

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY	i
BİLDİRİM	ii
TEŞEKKÜR.....	iii
ÖZET.....	iv
ABSTRACT.....	v
İÇİNDEKİLER	vi
KISALTMALAR DİZİNİ.....	ix
TABLolar DİZİNİ	x
ŞEKİLLER DİZİNİ.....	xi
GİRİŞ	1
BÖLÜM I ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİNE BİR BAKIŞ	5
1.1 KLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ	8
1.1.1 Adam Smith ve Mutlak Üstünlükler Teorisi	8
1.1.2 David Ricardo'nun Dış Ticaret Analizi ve Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi	11
1.1.3 Faktör Donanımları: Heckscher Ohlin Teorisi ve Bu Teoriye Dayalı Yaklaşımlar	17
1.2 KLASİK TEORİYE ALTERNATİF YAKLAŞIMLAR	20
1.3 KLASİK YAKLAŞIMA TEPKİ OLARAK DIŞ TİCARETTE KORUMACILIK	23
1.4 YENİ DIŞ TİCARET TEORİLERİ: DIŞ TİCARETİN AÇIKLANMASINDA YENİ REFERANS NOKTALARI.....	28
1.5 YENİ DIŞ TİCARET TEORİLERİ SONRASI: “YENİ” YENİ DIŞ TİCARET TEORİLERİ.....	40
1.6 ULUSLARARASI TİCARET KAPSAMINDA YAPILAN AMPİRİK ÇALIŞMALARDA KULLANILAN ARAÇLAR.....	46
1.6.1 Çekim Modelleri.....	48
1.6.2 Kısmi Denge Modelleri ve Hesaplanabilir Genel Denge Modelleri	54
1.7 BÖLÜM ÖZETİ VE DEĞERLENDİRMELER.....	69
BÖLÜM II ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜN TANIMLANMASI VE BELİRLEYİCİLERİ.....	75
2.1 ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜN TANIMLANMASI	76

2.2. MAKRO DÜZEYDE REKABET GÜCÜ YAKLAŞIMI.....	82
2.2.1 Dünya Ekonomik Forumu ve IBD'nin Rekabet Gücü Endeksi.....	82
2.2.2 Birim İşgücü Maliyetleri.....	87
2.2.3 Reel Efektif Kurlar	92
2.3 MİKRO DÜZEYDE REKABET GÜCÜ YAKLAŞIMI	97
2.3.1 Porter'ın Ulusal Rekabetçi Avantaj Kavramı	98
2.4 KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİ VE REKABET GÜCÜ	105
2.5 BÖLÜM ÖZETİ VE DEĞERLENDİRMELER.....	117
BÖLÜM III İHRACAT PERFORMANSININ ÖLÇÜLMESİ	121
3.1 İHRACAT PERFORMANSINA KAVRAMSAL YAKLAŞIM.....	122
3.2 DIŞ TİCARET PERFORMANSININ GÖSTERGELERİ.....	124
3.2.1 Açıklık Endeksleri	124
3.2.2 Performans Göstergesi olarak İhracat Artışı.....	125
3.2.2.1 Dış Ticaretin Yıllık Bütünleşik Büyüme Hızı.....	125
3.2.3 Pazar Payına İlişkin Endeksler	126
3.2.4 Ülke ve Sektör Bazında Yoğunlaşma Endeksleri.....	127
3.2.4.1 Yoğunlaşma Oranı.....	127
3.2.4.2 İhracatta Sektörel İkili Yoğunlaşma (SBTX)	127
3.2.4.3 Theil Entropi Endeksi.....	128
3.2.5 İhracatta Açıklanmış Rekabetçilik Endeksleri.....	129
3.2.6 Sektörel İkili Rekabet Gücü Endeksi.....	132
3.2.7 Endüstri-içi Ticaret (Grubel-Lloyd) Endeksi.....	132
3.2.8 Marjinal Endüstri-içi Ticaret (BRÜLHART-B) Endeksi	133
3.2.9 İhracatta Benzerlik Endeksi.....	133
3.2.10 İhracat Mal Kompozisyonu Endeksi	134
3.2.11 İhracatta Uzmanlaşma Endeksi.....	135
3.2.12 Ticarete Tamamlayıcılık Endeksi.....	135
3.2.13 İhracatta Sofistikasyonun Ölçülmesi	136
3.2.14 İhracatta Pazar Erişiminin Ölçülmesi	138
3.2.15 Kalite Marjının Ölçülmesi	139
3.2.16 İhracat Miktar ve Birim Değer Endeksleri	140
3.3 BÖLÜM ÖZETİ VE DEĞERLENDİRMELER.....	140

BÖLÜM IV YAPISAL REKABET GÜCÜ UNSURLARININ İHRACAT PERFORMANSINA ETKİSİ	142
4.1 İHRACAT PERFORMANSI VE REKABET GÜCÜNE İLİŞKİN AMPİRİK ÇALIŞMALARIN GENEL ÇERÇEVESİ.....	146
4.2 TAHMİN YÖNTEMİ, MODEL VE DEĞİŞKENLERİN TANIMLANMASI.....	151
4.2.1 Panel Veri Regresyon Modelleri	152
4.2.2 Model, Veri Seti, Hipotez Ve Testler	154
4.2.3 Modelde Yer Alan Değişkenler için Yatay Kesit Bağımlılığı Testleri.....	157
4.2.4 Değişkenler için Hadri-Kurozumi Durağanlık Testi	161
4.2.5 Westerlund Eşbütünleşme Testi	162
4.2.6 Bireysel ve Zaman Etkilerinin Test Edilmesi	163
4.3 BÖLÜM ÖZETİ VE DEĞERLENDİRMELER	172
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	174
EKLER	183
KAYNAKÇA	199

KISALTMALAR DİZİNİ

AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
AET	Avrupa Ekonomi Topluluğu
BİM	Birim İşgücü Maliyetleri
CESE	Fransa Ekonomik ve Sosyal Konseyi
DB	Dünya Bankası
DEF	Dünya Ekonomik Forumu
DTÖ	Dünya Ticaret Örgütü
FDI	Doğrudan Yabancı Sermaye Girişii
G20	Gelişmiş 20 Ülke
GATT	Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GB	Gümrük Birliği
GLS	Genelleştirilmiş En Küçük Kareler
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
GSYH	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
HGD	Hesaplanabilir Genel Denge
IMD	Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü
IMF	Uluslararası Para Fonu
KDZ	Küresel Değer Zincirleri
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
MFN	En Çok Kayrılan Ülke
NEK	Nominal Efektif Döviz Kuru
OECD	Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
OGT	Ortak Gümrük Tarifesi
RCA	Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler
REK	Reel Efektif Döviz Kuru
TTIP	Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı Anlaşması
TPP	Trans-Pasifik Ortaklığı Anlaşması

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 1. Mukayeseli Üstünlüklerde Bir Birim Üretim için Gerekli Emek Miktarı	12
Tablo 2. Lancaster Modelinde Ticarete Geçişin Etkileri	34
Tablo 3. Lancaster Modelinde Otarşı Durumunda Kısmi Dengenin Değişim Süreci.....	35
Tablo 4. Lancaster Modelinde Birbirine Benzer iki Ülkenin Ticarete Başladığı Durumda Kısmi Dengenin Oluşum Süreci.....	36
Tablo 5. Genel ve Kısmi Denge Modelleri	55
Tablo 6. HGD Modellerinin Oluşturulmasında İzlenecek Aşamalar	65
Tablo 7. Sosyal Hesaplamalar Matrisi.....	66
Tablo 8. Dış Ticaret Teorilerine Karşılaştırmalı bir Bakış	73
Tablo 9. Ampirik Literatür Taraması Sonuçları	148
Tablo 10. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları.....	160
Tablo 11. Model Birde Yer Alan Değişkenler için Hadri-Kruzomi Test Sonuçları.....	162
Tablo 12. Model Bir için Westerlund (2008) Eşbütünleşme Testi Sonuçları	163
Tablo 13. Model Bir için Regresyon ve F-Testleri Sonuçları	164
Tablo 14. Fiyat Değişkeni olarak REEK ve BİM'in Kullanıldığı Regresyon Sonuçları (Model 1)	165
Tablo 15. Model İki için Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları.....	169
Tablo 16. Model İki için Yer Alan Değişkenler için Hadri-Kruzomi Test Sonuçları	169
Tablo 17. Model İki için Westerlund (2008) Eşbütünleşme Testi Sonuçları	170
Tablo 18. Model İki için Regresyon ve F-Testleri Sonuçları	170
Tablo 19. Fiyat Değişkeni olarak REEK ve BİM'in Kullanıldığı Regresyon Sonuçları (Model 2).....	171

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1. Dairesel İktisadi Akım Şeması	63
Şekil 2. Rekabet Gücünün 12 Ayağına ilişkin üçlü sınıflandırma.....	83
Şekil 3. Kurlar, Rekabet Gücü ve Ödemeler Dengesi	93
Şekil 4. Ulusal Rekabetçi Avantajın Belirleyicileri.....	99
Şekil 5. U-Biçimli Değer Zinciri	110
Şekil 6. Küresel Değer Zincirlerine Katılım Oranı.....	112

GİRİŞ

Rekabet kavramı Adam Smith'ten beri iktisat literatüründe her zaman önemli bir yere sahip olmuştur. İçinde bulunduğumuz küreselleşen dünyada ise uluslararası rekabetin gitgide daha çok önem kazandığı görülmektedir. Son yıllarda mal, hizmet ve sermaye hareketlerindeki serbestleşmeyle birlikte iletişim, ulaştırma ve bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin de yardımıyla uluslararası düzeyde giderek artan çetin bir rekabet yaşanmaktadır. Ülkeler arası iktisadi sınırların kısmen kalkmasıyla birlikte artan rekabet ortamının şekillendirdiği günümüz dünyasında, rekabet gücü (*competitiveness*) uluslararası alanda iktisadi başarının ve yüksek performansın en önemli göstergesi olmuştur. Yüksek rekabet gücü, ekonomik büyümenin ve kalkınmanın da daha sağlam temellere oturmasını sağlamakta, konjontürel dalgalanmalardan daha az etkilenmesine neden olmaktadır.

Küreselleşmeyle birlikte bir taraftan ticaret ve sermaye hareketleri serbestleşirken, öte yandan üretim faaliyeti de uluslararası bir boyut kazanmakta, üretimde kullanılan hammadde, ara malı, teknoloji, sermaye, hatta işgücü çeşitli ülke veya kaynaklardan temin edilebilmektedir. Başka bir deyişle, uluslararası ticarete maliyetlerin düşmesi, firmaların üretim stratejilerini revize etmelerine neden olmuştur. Bu bağlamda, üretim süreçleri gitgide parçalanarak her bir üretim safhası dünyadaki en düşük maliyetli yere taşınmıştır. Literatürde küresel tedarik zincirleri (*global value chains*) olarak adlandırılan bu olgu, dış ticaret ve rekabet gücüne ilişkin son yıllarda yapılan çalışmalarda üzerinde gitgide daha fazla durulan bir alan olarak öne çıkmaktadır.

Üretimin belli aşamalarının batı ekonomilerinden yükselen Asya ekonomilerine, Doğu Avrupa ve Kuzey Afrika ülkelerine kaymakta olması, bu gelişmeye koşturucu olarak gelişmiş ülkelerin Çin ve G.Kore gibi gelişen ekonomiler karşısında pazar kaybı yaşaması ve son olarak büyük resesyon olarak adlandırılan 2008 krizi sonrası dönemde çok sayıda ekonominin büyüme performansında sıkıntı yaşaması gibi gelişmeler, rekabet gücü konusunu gerek teorik gerekse ekonomi politikası alanında tartışmaların odağı haline getirmiştir.

Üzerinde uzlaşmaya varılmış ortak bir tanımlanmanın olmadığı rekabet gücü kavramının çok sayıda bileşeni bulunmaktadır. Birim işgücü maliyetleri ve reel efektif kurlar gibi fiyat bazlı bileşenlerin yanı sıra son yıllarda Porter'ın elmas modeli ile Küresel Ekonomik Forum gibi kuruluşların hazırladığı rekabet gücünü ölçen endekslerin de etkisiyle kurumsal kalite, altyapı ve makro iktisadi ortam gibi yapısal unsurların da rekabet gücünü belirlediği yönünde haklı bir kanaat oluşmuştur.

Ülkelerin geleneksel birim işgücü maliyetlerini düşürmek ve/veya kurları manipüle etmek suretiyle maliyet-fiyat bazlı rekabetçilikte sürdürülebilir bir yerde tutunması genellikle çok kolay olmamaktadır. Kalite ve katma değer bazlı rekabetçilik ve sürdürülebilir büyüme ve ihracat performansında kurumlar, finansman erişimi, teknolojik gelişmişlik gibi yapısal unsurların önemini gündeme getirmektedir.

Başta iyi işleyen kurum ve kuralların mevcudiyeti olmak üzere çeşitli yapısal unsurların ülkelerin uzun dönemli büyüme performansları üzerindeki etkisini ortaya koyan iktisatta yerleşmiş bir büyüme literatürü bulunmaktadır. Fiyat bazlı bileşenler dışındaki unsurlar, uluslararası rekabet gücü ve dış ticarete ilişkin yapılan ampirik çalışmalarda gitgide daha fazla incelenmektedir. Nitekim, son yıllarda makro düzeydeki ulusal rekabet gücünü inceleyen çalışmalar ile firma düzeyinde ihracatçılık-verimlilik bağlamına odaklanan analizlerde, söz konusu yapısal unsurlar açıklayıcı değişken olarak çeşitli endekslerle ekonometrik modellere dahil edilmektedir. Bununla birlikte, söz konusu yapısal bileşenleri ulusal ihracat performansı ile ilişkilendiren çalışmalar hem sayıca hem de nitelik olarak belli bir eşiğe ulaşamamıştır.

Bu arka plan çerçevesinde çalışmamızda temel olarak, uluslararası rekabet gücünün yapısal belirleyicileri ile ihracat performansı arasındaki ilişkinin geniş bir teorik tartışma çerçevesinde incelenmesi amaçlanmakta ve bu amaç doğrultusunda, sürdürülebilir ihracat performansı için ülkelerin günümüzde tek başına maliyet-fiyat bazlı rekabetçilikten ziyade kaliteye odaklanan yapısal rekabet gücünü arttırıcı politikalara yönelmesinin öneminin altı çizilmek istenmektedir. Söz konusu değişkenlerin ihracat performansını açıklama gücünün ampirik olarak ortaya konulması da çalışmamızın bu kapsamdaki diğer bir hedefidir.

Uluslararası rekabet gücü ve ihracat performansı ilişkisine kurumlar, altyapı ve inovasyon gibi yapısal faktörler çerçevesinden yaklaşılması ve bu ilişkinin ampirik olarak ortaya konulması çalışmamızı şimdiye dek yapılmış olan diğer çalışmalardan farklılaştıran temel unsurdur. Bugüne dek genel olarak büyüme yazınında tartışılan kurumsal kapasite gibi bir değişkenin ihracat performansı ile ilişkilendirilmesinin mevcut ampirik literatüre önemli bir katkı olacağı değerlendirilmektedir. Buna ilaveten, çalışmamızın odak noktasının, Ricardo'nun mukayeseli üstünlüklerinden Melitz'in firma verimliliğini baz alan modern yaklaşımına geniş bir yelpazede uluslararası ticaret teorisi ve son yıllarda literatürde öne çıkan küresel değer zincirleriyle ilgili teorik tartışmalar çerçevesinde ele alınması da tezimizi benimsenen metodolojik yaklaşım anlamında özgünleştirmektedir.

Bu çerçevede çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, uluslararası ticaret teorileri retrospektif bir bakış açısıyla ele alınacaktır. Bu kapsamda, öncelikle mukayeseli üstünlükler ve faktör donanımları gibi geleneksel teoriler, akabinde ise Krugman ve Helpman gibi iktisatçıların öncülüğünde gelişen yeni dış ticaret teorileri incelenecektir. Bölümde son olarak verimlilik gibi yapısal bir unsuru "firma heterojenliği" kavramı çerçevesinde inceleyen yeni nesil teoriler açıklanacaktır.

Çalışmamızın ikinci bölümünde, uluslararası rekabet gücü kavramı ayrıntılı olarak incelenecektir. Bölümde ilk aşamada uluslararası rekabet gücü kavramını açıklamak için kullanılan tanımlamalar ortaya konulacak ve bu tanımlamalar kapsamında yapılan teorik katkılar makro ve mikro yaklaşımlar şeklinde ikili bir ayırmda bulunularak sistematize edilerek ele alınacaktır. Bu bölümde ayrıca, 2008 Küresel Krizi sonrasındaki dönemde rekabet gücü kavramının Fransa gibi çeşitli ülkelerde tartışmaların odak noktasına gelişti anlatılacaktır. Bölümün sonunda, son yıllarda uluslararası ticarete ilişkin olarak analitik bağlamda yapılan tartışmalarda gündemde yer tutan bir diğer önemli husus olan küresel değer zincirleri ile uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişki irdelenecektir.

Tezin üçüncü bölümünde ise ihracat performansı kavramına ilişkin teorik yaklaşımlar ele alınacak ve ihracat performansını rakamsal olarak ölçmek için geliştirilmiş olan teknik ve endekslerin kısa bir taraması yapılmıştır.

Çalışmamızın ampirik incelemenin yapıldığı bölüm olan dördüncü bölümde ise daha önceki bölümlerdeki analiz ve teorik değerlendirmeler ışığında uluslararası rekabet gücünün yapısal unsurları ile ihracat performansı arasındaki ilişki ampirik olarak panel veri yöntemiyle araştırılacaktır. Yine bu bölümde, konuya ilişkin ampirik literatür ortaya konulacaktır.

Bu bölümde daha sonra, 34 OECD üyesi ülke ve BRIIC ülkelerinin dahil olduğu toplam 39 ülkeyi ve 2006-2013 dönemini kapsayan panel veri çalışmamızda; bağımlı değişken olarak ihracat performansı, bağımsız değişken olarak ise ihracat arz denklemlerindeki geleneksel gelir ve fiyat değişkenlerinin yanı sıra DEF'in her yıl yayınladığı uluslararası rekabet gücü endeksinin dört yapısal bileşenine ilişkin endeks değerleri kullanılacak ve kurumsal ve inovasyon kapasitesi yüksek, pazar büyüklüğü geniş, altyapısı gelişmiş ekonomilerin ihracat performanslarının da yüksek olduğu şeklindeki temel hipotezimizin geçerliliği sınanacaktır.

Tezin sonuç ve değerlendirme kısmında, kurulacak panel veri modeli çalışmasının sonuçları ışığında, rekabet gücünün yapısal unsurlarının ihracat performansı açısından önemi değerlendirilecek ve ihracatta sürdürülebilir artış hedefini benimsemiş ülkeler için başta yapısal reformlar olmak üzere çeşitli politika tedbirlerine yer verilecektir. Yine bu bölümde, çalışmamız ışığında Türkiye'de karar alıcıların faydalanabileceği çeşitli çıkarımlarda bulunulacaktır.

BÖLÜM I

ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİNE BİR BAKIŞ

“Tarihsel olarak iktisat teorisi uluslararası ticaret teorisine çok şey borçludur.”

P. Samuelson (1938)

Uluslararası ticaret ve dış ticaret politikası iktisat teorisinin en eski ilgi alanlarından birisidir. Yaklaşık üç asırdır iktisatçılar uluslararası ticareti belirleyen kuralları ortaya koymaya çalışmaktadır. Ticaret dengesi, satın alma gücü paritesi ve mukayeseli üstünlükler gibi uluslararası ticaret teorisi yazınında halen sıkça kullanılmakta olan kavramların kökeni oldukça eskidir. Uluslararası iktisadın, özel olarak ise uluslararası ticaretin bu denli ilgi çekmesinin en büyük nedeninin, konunun iktisat politikası açısından taşıdığı tartışmalı karakter olarak düşünülmesi mümkündür. Dış ticaret teorisindeki gelişmelere paralel olarak korumacılık-serbestleşme tartışmaları her zaman gündemdeki yerini korumuştur.

Diğer taraftan, zaman zaman öngördüğü farklı politika önerilerine karşın, uluslararası ticareti açıklamaya yönelik şimdiye dek ortaya konmuş olan çok sayıda teori ve yaklaşımın birbirleriyle bütünüyle çelişmek ve daha önceki teorileri dışlamaktan ziyade birbirlerini tamamlayıcı bir nitelik gösterdiği görülmektedir. Bu bağlamda, 20. yüzyılın sonuna gelindiğinde, ülkelerin birbirleriyle olan ticareti açıklamada sahip oldukları teknoloji veya faktör donanımları farklılıkları kadar ölçeğe göre artan getirinin de önemli olduğu konusunda iktisatçılar arasında hemen hemen bir mutabakatın ortaya çıktığı konusunda fazla kuşku bulunmamaktadır.

Çalışmamızın bu bölümünde dış ticareti açıklamaya yönelik şimdiye dek ortaya konmuş olan belli başlı teori ve görüşler *restrospektif* bir yaklaşımla ana hatlarıyla ele alınmaktadır.

İktisadi düşünce tarihinde uluslararası ticaret ile ilgili ilk sistematik görüşler 17. yüzyıl sonundan başlayarak Merkantilist düşünürler tarafından ortaya konmuştur. Merkantilist yaklaşımda¹, ticaret fazlası vererek, yani ithal ettiğinden daha fazla miktarda ihracat yaparak değerli metal stokunun azami kılınması bir ülke için başlıca politika önceliği olmalıdır. Zira bir ülkenin siyasi ve ekonomik gücü sahip olduğu değerli madenlerin miktarıyla orantılıdır. Bu bağlamda, mamul malların ihraç edilmesi ve hammadde ithalatı faydalı addedilirken, mamul malların ithal edilmesi ve hammadde ihracatı ülke ekonomisine zarar verici nitelikte görülmektedir. Dolayısıyla, doğal kaynakları kıt olan bir ülkede dış ticaret merkantilistler için ülkedeki altın ve gümüş miktarının çoğaltılması için bir araçtır. Merkantilistler altın ve gümüş miktarının arttırılmasını teminen oldukça müdahaleci bir dış ticaret politikası öngörmektedirler. Bu durumda, mamul mal ithalatını sınırlayıcı vergilendirme politikaları öne çıkmaktadır.

Merkantilist yaklaşıma ilişkin ilk önemli ve kapsamlı eleştiri, klasik iktisadın kurucusu olarak addedilen Adam Smith'ten gelmektedir. Milletlerin Zenginliği Dördüncü Kitapta İngiltere ve Hollanda'da o dönem yaygın bir biçimde benimsenen merkantilist sistem kapsamlı bir eleştiriye tabi tutulmaktadır (Smith, 1976). Smith'e göre 18.yüzyıla gelinceye dek Avrupa'da hakim olan korumacı politikaların temelinde, Merkantilizmin ödemeler dengesi ve değerli maden miktarına ilişkin yanlış görüşleri yatmaktadır. Merkantilist sistem özünde ticaretle uğraşan belli bir kesimin yararını gözetmekte, kaynakların etkin bir şekilde tahsis edilmesini sınırlamakta, kısaca Smith'in savunduğu doğal liberal sistemle çatışmaktadır.

Aslında 18. yüzyıl boyunca ve hatta 19. yüzyılın ilk çeyreğine kadar dönemin büyük ekonomilerinden İngiltere kısıtlayıcı ticaret ve sanayi politikalarına bağlı kalmıştır (Chang, 2002). Çok sayıdaki iktisat tarihçisine göre, İngiltere 19. yüzyılda yakaladığı iktisadi sıçramayı bu döneme kadar güttüğü korumacı politikalara borçludur. Sözelimi, ünlü tarihçi Fernand Braudel'e göre "İngiltere ulusal pazarını ve gelişen sanayisini hiçbir Avrupa ülkesinin yapamadığı şekilde iyi koruyabilmiştir. (Braudel, 1985)"

¹ Merkantilist yaklaşıma ilişkin detaylı bir tartışma için bakınız Viner (1937).

Diğer taraftan, Merkantilist anlayış 18. yüzyılın ortalarından itibaren gitgide daha fazla eleştirilir hale gelmiştir². Öncelikle, Newton’ın hareket ve yerçekimine ilişkin evrensel doğal yasalarının benzerinin toplumlarda da görülebileceği değerlendirmesi çağın geçerli düşünce anlayışı olan aydınlanma felsefesi ile birlikte gittikçe daha fazla yaygınlık kazanmıştır. Dönemin politik düşünürleri bu değerlendirmeyi devletin toplumda işleyen doğal yasalara daha sınırlı müdahale etmesi gerektiği şeklinde yorumlamışlardır. Başka bir deyişle, kendi çıkarını azami kılma sâikiyle hareket eden iktisadi aktörlerin belirlediği toplumsal işleyişi değiştirici ve sınırlayıcı devlet girişimleri faydadan ziyade zararlı sonuçlar üretmektedir.

Merkantilist anlayışın gerilemesinde, Adam Smith’in öncülüğünde değişen entelektüel yaklaşımın etkisi olduğu kadar, dönemin gittikçe farklılaşan iktisadi ortamının da payı bulunmaktadır. 18. yüzyılın ortasına gelindiğinde Avrupa’nın iktisadi görünümü farklılaşmaya başlamıştır. Ticaret güzergahlarının sayısı arttığı gibi daha da kompleks hale gelmiştir. Artan sömürgecilik ile birlikte deniz aşırı yeni pazarlar ortaya çıkmaya başlamış ve gitgide daha fazla ürün ticaretin konusu haline gelmiştir. Ayrıca, dış ticareti sınırlayıcı devlet müdahalelerinden hazzetmeyen yeni bir ticari sınıfın ilk işaretleri de gene aynı dönemde görülmektedir.

19. yüzyıla gelindiğinde İngiltere’nin tarım alanında uyguladığı korumacı politikalar gitgide daha fazla eleştiri konusu olmuş ve en nihayetinde kötü bir rekolte yılı olan 1846’da ünlü Tahıl Kanunu (*Corn Law*) kaldırılmıştır. Ayrıca, ilk emareleri İngiltere’de görülen sanayi devriminin doğal bir sonucu olarak gitgide artan üretim hacmi, uluslararası ticaretin büyümesinde önemli bir itici faktör görevi üstlenmiştir. Hiç kuşku yok, üretimde yurtiçi talebin üzerinde kalan çıktının dış pazarlara satılması zorunluluğu serbest ticaretin savunulmasında önemli bir politik rasyonel sunmaktadır. 19. yüzyılda dünya ticaret hacmi 25 kat artmış olup, bu artış ticarete yılda ortalama %3,3’lük bir büyümeye tekabül etmektedir (Maddison, 2001).

Sonuç olarak, Schumpeter’in bakış açısıyla yaklaşıldığında, dönemin politik iktisatçıların analiz yapmaya başlarken zihinlerinde yer alan “analitik vizyonun”

² Adam Smith’in yanı sıra Merkantilizmin diğer bir güçlü eleştirisi, Ekonomik Sofizm adlı eserinin Ticaret Dengesi başlıklı bölümünde Fransız politik iktisatçı Frédéric Bastiat (1996) tarafından yapılmıştır.

Merkantilistlerin daha evvel sahip oldukları vizyondan oldukça farklı olduğunun öne sürülmesi mümkündür.

1.1 KLASİK DIŞ TİCARET TEORİLERİ

Klasik yaklaşımda dış ticarete ilişkin olarak ele alınan temel sorun, dış ticaretin belirleyicilerinin neler olduğu, başka bir deyişle ülkeleri birbirleriyle ticaret yapmaya iten güçlerin açıklanmasıdır. Klasik yaklaşıma göre, dış ticaretin temel nedeni ticaret yapan ülkeler arasındaki üretim maliyetlerinin farklılığıdır. Üretim maliyetlerini belirleyen temel üretim faktörü ise emektir. Klasik yaklaşımın temel argümanlarından emek değer teorisi, yani bir malın maliyetinin o malın üretimi için gerekli olan emek zamana eşit olduğu kabul edildiğinde, emeğin verimliliği ve dolayısıyla maliyetler farklılaştığında mübadele karlı olmaktadır. Bu bağlamda, ülkeler arasında ticareti başlatan farklılık olarak Adam Smith dış ticaretin gerekçesi olarak mutlak üstünlükleri öne sürerken, David Ricardo mukayeseli üstünlükleri ortaya koymuştur.

1.1.1 Adam Smith ve Mutlak Üstünlükler Teorisi

Politik iktisadın ayrı bir disiplin olarak ortaya çıkışının Adam Smith'in 1776 yılında ilk baskısı yapılan Milletlerin Zenginliği adlı kitabı ile olduğu kabul edilen bir gerçektir. Çalışmasında Smith, en başta bir ulusun zenginliğinin arkasında yatan nedenlerin üzerinde durmuş, bu bağlamda işbölümü ve uzmanlaşma, değer, fiyat, kaynak tahsisi ve bölüşüm konularını ele almıştır. Bununla birlikte, Milletlerin Zenginliğinin çalışmanın bütününde hissedilen temel teması, kapitalist bir ekonomide büyüme olgusudur. Bu çerçevede Smith, iktisadi gelişme sürecinde uluslararası ticaretin oynadığı role de çalışmasında yer vermiştir.

Smith'e göre bir ulusun iktisadi büyüme sürecinde, ulusal pazarın dünya pazarlarına bağlanması demek olan dış ticaret hiç kuşku yok önemli bir rol oynamaktadır. Adam Smith öncelikle ticaret yapmanın nedenleri ve ticaretin kazançlarını göstermiş,

uluslararası uzmanlaşma ve bunu etkileyen faktörleri kendisinden önceki düşünörlere kıyasla çok daha detaylı bir şekilde mercek altına almıştır (Bloomfield, 1974).

Adam Smith ünlü eseri Milletlerin Zenginliğinin büyük bir kısmında “merkantilist ticaret” (*mercantile commerce*) anlayışını eleştirmiştir. Smith’in bu eleştirilerinin temelinde merkantilistlerin bir ülkenin zenginliğini ve refahını o ülkenin altın ve gümüş stokuna dayandırması ve bu bağlamda dış ticaret fazlası vermeyi bir devletin benimsemesi gereken temel ticaret politikası hedefi olarak görmesi yer almaktadır. Smith için dış ticaret hatta genel anlamda ticaret analizinde hiç kuşku yok önemli bir yer tutmaktadır. Ancak, burada önemli olan Smith’in ticaret konusuna atfettiği önemin kaynağını ve nedenlerini çözümlenektir.

Dış ticarete mesafeler nispeten daha uzak, ulaştırma maliyetleri daha yüksek ve dolayısıyla dış ticarete “getiri sıklığı” ya da sermaye birikimi daha düşük olmakla birlikte, Adam Smith için dış ticaretin işleyişindeki temel ilkeler yurtiçi ticarete hakim olan ilkelere özünde pek farklı değildi. Kaldı ki, birbirlerine komşu olan ölkeler arasında yapılan ticaret, yurtiçi ticaret kadar getiri sağlayabilirdi. Bu bağlamda, üzerinde durulması gereken diğere bir husus Smith’in faktör mobilitesi bakımından da yurtiçi ve dış ticaret arasında farklı bir analiz yapmamış olmasıdır³.

Smith’e göre dış ticaretin temelinde yerli ve yabancı sanayiler arasındaki verimlilik farklılıkları yer almaktadır. Başka bir ifadeyle, ölkelerin ihraç ettikleri malların üretiminde diğere ölkelere göre mutlak üstünlükleri bulunmaktadır. Ya da tersinden ifade edilirse, ithal edilen mallar yurt dışından satın alınmıştır, zira bu mallar yurtdışında daha verimli olarak ya da daha düşük maliyetlerle üretilebilmiştir⁴. Sonuç olarak, farklı verimlilik düzeylerinde üretim yapan ölkeler birbirleri ile ticaret yaparak karşılıklı fayda elde etmektedirler. Smith çalışmalarında açık bir şekilde ifade etmemiş olsa da, dış ticaret ile ölkeler arasındaki kaynaklar, tıpkı yurt içindeki iktisadi aktörlerin serbest bir

³ David Ricardo ise dış ticaret analizinde emeğin ölkeler arasında mobil olamayacağını varsaymıştır.

⁴ Smith’in bu yaklaşımının modern iktisat çerçevesinde fırsat maliyetleri kavramıyla da incelenmesi mümkündür. Zira bir ölkede, yurtiçinde ürettiği bazı malları yurtdışından daha düşük maliyetle ithal edebilir ve ithal ettiği bu malların daha önceki yurtiçi üretiminde kullandığı faktörleri başka alanlara kaydırabilir.

şekilde ticaret yapmaları sonucunda olduğu gibi daha etkin bir şekilde tahsis edilmiş olur. Smith bu sonucu aşağıdaki ifadelerle ortaya koymuştur:

“Kendisine, satın almaktan daha pahalıya gelecek bir şeyi evde yapmaya kalkışmamak, basiret sahibi her aile reisinin düsturudur. [...] Her özel ailenin yönetiminde basiret olan şeyin, büyük bir krallığındaki akıllılık olabilmesi pek mümkün değildir. Yabancı bir ülke bize bir malı bizden daha ucuza arz etmesi durumunda, söz konusu malı biraz avantajlı olduğumuz bir biçimde çalıştırdığımız kendi endüstrimizin üretiminin bir bölümü karşılığında ondan almak daha iyidir.” (Smith 1976)

Smith’in yukarıdaki saptamasının ilk bakışta yalnızca serbest ticaretin statik olarak tahsiste etkinlik üzerindeki olumlu etkilerine vurgu yaptığı düşünülebilir. Ancak, Smith bu saptamasından hareketle ticaretin pazarların genişlemesi ve emek üzerinde daha fazla uzmanlaşma ve işbölümü sağlaması neticesinde dinamik etkilerinden de söz etmektedir. Üretilen bir malın miktar olarak yurtiçi talebini aşan kısmının diğer ülkelere satılması demek olan “üretim fazlası ihracatı” (*vent for surplus*) ile bir ülke avantajlı olduğu ürünlerde pazarını geliştirebildiği gibi bu ürünlerin üretimindeki avantajlı konumunu daha da güçlendirebilir ve dolayısıyla zenginliğini arttırabilmektedir.

Ticaret politikasıyla ilgili olarak Smith daha evvel ifade edildiği üzere serbest ticaretin doğal işleyişinin devlet tarafından engellenmesine karşı çıkmaktadır. Devletlerin ticarete yönelik bu tarz sınırlamaları yurttaşları için genelde faydadan çok zarar getirmektedir. Serbest piyasa süreçleri bir ülkenin bütün sermayesini karlı bir şekilde istihdam edeceği için, nispeten verimsiz olan sanayileri dış rekabete karşı korumak toplam hasılayı arttırıcı sonuç doğurmayacaktır.

Sonuç olarak Smith’in dış ticaret analizinde, ithalat temel olarak ancak yurtiçinden mutlak olarak daha ucuz malları içermesi durumunda faydalı addedilmiş, dolayısıyla statik mutlak üstünlükler ilkesini savunmuştur. Smith ayrıca, “üretim fazlasının ihracatı” kavramı ile dinamik analize kapı açmış, günümüz uluslararası iktisat literatüründe sıkça kullanılan ölçek ekonomileri ve uzmanlaşma gibi kavramların ilk

işaretlerini sunmuştur. Bununla birlikte, dış ticaret teorisine klasik yaklaşımın en büyük katkısı David Ricardo tarafından sağlanmıştır.

1.1.2 David Ricardo'nun Dış Ticaret Analizi ve Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Smith'in temelde mutlak üstünlükler teorisi ile savunduğu dış ticaret anlayışı esas olarak işbölümü ve uzmanlaşma ile artan verimlilik ilkesinin küresel ölçekte uygulanmasını ihtiva etmektedir. Bununla birlikte, gerçek hayatta yapmış olduğumuz gözlemler bir üründe diğer bir ülkeye karşı mutlak avantaj sahibi olan bir ülkenin çoğunlukla diğer ürünlerde de avantajlı bir konumda olduğuna işaret etmektedir. Neticede, mutlak üstünlüğe sahip olmadığı ürünlerde bir ülkenin dış ticaret yapması olanaksız olacaktır. Kısaca, Smith'in analizinde birbirlerine karşı mutlak üstünlüğe sahip olmayan ülkeler ticaret yapmayacaktır. Ekonomi Poliğin ve Vergilendirmenin İlkeleri adlı yapıtında David Ricardo, dönemin bir başka ünlü iktisatçısı olan Torrens'in fikirlerini geliştirerek⁵ bir ülkenin her hangi bir malın üretiminde mutlak maliyet avantajı bulunmasa bile o ülkenin ticaretten fayda elde edebileceğini göstermiştir.

Ricardo'nun uluslararası iktisat teorisine ilişkin en büyük katkısı hiç kuşku yok Politik İktisadın ve Vergilendirmenin İlkeleri (*Principles of Political Economy and Taxation*) adlı eserinin Dış Ticaret Üzerine başlıklı 7. Bölümünde ortaya koyduğu, bir ülkenin bir malı göreceli olarak daha az maliyetle üretebildiği bir durumda ticaretin ticaret yapan iki taraf için de nasıl faydalı olacağını ortaya koyan mukayeseli üstünlükler kavramıdır. Mukayeseli üstünlükler teorisine göre, bir ülke diğerine göre iki malı da yüksek maliyetle üretse bile hangi malı göreceli olarak daha düşük emek maliyetiyle üretiyorsa o malın üretiminde uzmanlaşarak dışsattımını, göreceli olarak daha yüksek emek maliyetiyle ürettiği malın ise dışalımını yapması durumunda, dış ticarete katılan iki taraf da kazançlı çıkacaktır.

⁵ Bakınız Torrens (1815). Mukayeseli üstünlükler teorisini ilk bulanın Torrens mi yoksa Ricardo mu olduğu konusu kimi düşünce tarihçilerinin üzerinde uzlaşa sağlayamadığı bir konudur. Chipman (1965)'e göre Ricardo mukayeseli üstünlükler teorisini hemen hemen bütünüyle Torrens'ten almıştır. Ruffin (2002) ise Torrens'in mukayeseli üstünlüklere ilişkin bazı fikirler geliştirdiğini ancak bunu Ricardo gibi son aşamasına kadar getiremediğini iddia etmekte ve dolayısıyla Torrens'in Ricardo'dan söz konusu teoriyi ilk ortaya koyan olarak addedilmesini yanlış bulmaktadır.

Ricardo mukayeseli üstünlükler teorisini sayısal bir örnekle anlatmıştır (Ricardo, 1951). Söz konusu örnekte, İngiltere ve Portekiz tek bir faktör kullanarak kumaş ve şarap üretmektedir. Emeğin ise ülkeler arası mobil olmadığı varsayılmaktadır. Bu durumda, her iki malın da maliyeti üretimlerindeki nispi emek miktarına dayanmaktadır.

Burada dikkat çekilmesi gereken bir diğer husus, Adam Smith'in mutlak üstünlük kavramından farklı olarak mukayeseli üstünlük kavramının nispi bir duruma işaret etmesidir. Bir ülkenin mukayeseli üstünlüğü tanımlandıktan sonra diğer ülkenin mukayeseli üstünlüğü mantıksal olarak ortaya çıkmaktadır.

Tablo 1. Mukayeseli Üstünlüklerde Bir Birim Üretim için Gerekli Emek Miktarı

	Kumaş	Şarap
İngiltere	100	120
Portekiz	90	80

Üstteki tablodan da anlaşılacağı üzere, Portekiz gerek kumaş gerekse de şarap üretiminde İngiltere karşısında mutlak üstünlüğe sahiptir. Portekiz her iki malı da daha verimli üretmesine karşın, söz konusu ülkenin üstünlüğü şarap üretiminde daha fazladır. Basit bir cebirsel hesaplamayla bunu görebiliriz: $90/100 > 80/120$. Başka bir deyişle, İngiltere ile karşılaştırıldığında şarap üretiminde Portekiz'in maliyet rasyosu kumaş üretimine göre daha yüksektir. Portekiz'de kumaş üretmenin maliyeti aynı malı İngiltere'de üretmenin maliyetinin %90'ı iken, Portekiz'de şarap imal etme maliyeti İngiltere'de imal etmenin %67'sidir. Dolayısıyla, Portekiz'in şarap üretiminde İngiltere'ye karşı mukayeseli bir üstünlüğü mevcuttur.

Sonuç olarak, Portekiz 80 birim emeği kendi tüketimi için şarap üretiminde kullanabilirken, daha önce kumaş üretimi için kullandığı 90 birim emeği de gene şarap üretiminde ancak bu sefer ticarete yönelik olarak kullanabilmektedir. Ülkeler arasında maliyet rasyoları farklı olduğunda, bir ülkelerin mukayeseli üstünlüğe sahip oldukları

malların üretiminde uzmanlaşmaları toplam üretimde artış sağlanmasına neden olacaktır.

Ülkelerin birbirlerine karşı mukayeseli üstünlüklerinin olduğu ürünlerde uzmanlaşması ve bu ürünlerin ticaretini yapması sonucu verimliliğin artması sonucu dünya üretiminde ortaya çıkan fazla, ticaret yapan ülkelerin tüketimlerine gidecektir. Tüketimdeki bu artış ticaret hadlerine ve iki mal arasındaki uluslararası mübadele değerine göre değişecektir.

Mukayeseli üstünlükler teorisi, klasik iktisadın uluslararası ticarete ilişkin en önemli katkısıdır. Söz konusu teori ile verilmek istenen mesaj açıktır. Ülkelerin uluslararası uzmanlaşması sayesinde emek zamanı olarak reel maliyetlerin düşmesi sonucu artan üretim hacmi dolayısıyla tüketim artacaktır. Ayrıca, mukayeseli üstünlükler teorisi ülke büyüklükleri, ülkeler arası zenginlik ve gelişmişlik farklılıkları ile sahip oldukları mutlak verimlilik avantajları ne olursa olsun serbest ticaretten ülkelerin karşılıklı fayda elde edeceğini ortaya koymaktadır. Burada ticaretin seyrini belirleyen en önemli unsur, ticaret öncesi ülkeler arası nispi maliyet farklılıklarıdır.

Ricardo'nun mukayeseli üstünlükler teorisi kendisinden sonraki iktisatçılar tarafından çeşitli yönlerden eleştirilmiştir. Eleştirilere geçmeden önce Ricardo'nun teorisini geliştirirken dayandığı varsayımların bir kez daha hatırlanmasında fayda görülmektedir (Ricardo, 1951). Öncelikle, emek değer teorisinin geçerli olduğu ve üretimin sabit maliyet koşullarında yapıldığı, iki mal ve iki ülkeli bir model söz konusudur. Gerek yurtiçi gerekse yurtdışı ulaştırma maliyetleri sıfır olup, ticaret mübadele şeklinde yapılmaktadır.

Bu bağlamda ilk eleştiri, Ricardo'nun mukayeseli üstünlükleri daha çok örnek üzerinden anlatmasından kaynaklanmaktadır. Samuelson (1972)'e göre mukayeseli üstünlükler gerçekte sıkça gördüğümüz durumdan ziyade “dört sihirli sayı”ya dayanmaktadır. Dolayısıyla, mukayeseli üstünlüklerin, birbirleriyle ticaret yapan iki ülkenin her zaman kazanç elde ettiğini gösteren bir uluslararası ticaret teorisi olarak addedilmesi yanlıştır. Ricardo'nun analizine yönelik diğer bir eleştiri ise Sraffa'dan gelmektedir. Ricardo'nun sayısal örneğinde ticaret hadlerinin ne şekilde belirlendiği

konusu muğlaktır (Sraffa, 1930). Ricardo örneğinde 100 İngiliz işçisiyle üretilen kumaşı 80 Portekizli işçiyle üretilen şarapla değiştirilmesini öngörmemekte, ancak aynı birim şarap 120 işçiyle üretildiğinden İngiltere şarap üretimini terk ederek 20 birim işgücü tasarrufu sağlayacağını ifade etmektedir. İngiltere'nin 100 işçiyle şarap üretmek yerine bunu 80 işçiyle aynı işi yapan Portekiz'e bırakması gerektiği belirtilmektedir. Ricardo, İngiltere ve Portekiz'de bir yıl içinde Y birim kumaş ve X birim şarap üretmek için gerekli olan emek miktarlarını vermekte ancak gelecekte ticareti yapılan kumaş ve şarap miktarlarına ilişkin net bir rakam vermemekte, bu da iki ülke arasındaki ticaret hadlerini belirsiz kılmaktadır.

Ricardo'nun mukayeseli üstünlükler teorisine yönelik üçüncü bir eleştiri ise teorinin daha çok arz üzerinde yoğunlaşarak talepte kasıt dışı azalmaları (*unintended curtailment of demand*) dikkate almamasıdır (Pareto, 1971). Serbest ticaret durumunda tam uzmanlaşma sonucu ülkeler birbirlerine şarap ve kumaş satsalar bile ticaret her iki ülke için her zaman faydalı sonuçlar doğurmayabilir. Sözgelimi, İngiliz tüketiciler Portekiz şarabını beğenmeyebilir. Ricardo'nun analizine böyle bir eleştirinin yapılmış olmasında bir miktar haklılık payı bulunmaktadır. Zira neoklasik tam rekabet varsayımının doğal olarak yer almadığı mukayeseli üstünlükler teorisi sonsuz sayıda birbirine benzer zevklere sahip alıcılar ile gene çok sayıda homojen mal üretimini öngörmemektedir.

Mukayeseli üstünlükler teorisine ilişkin son yıllarda gündeme getirilen diğer bir eleştiri ise teorinin statik karakterine atıfta bulunmaktadır. Buna göre, şu an için bazı sektörlerde mukayeseli üstünlüğe sahip olmayan bir ülke aktif sanayi politikası uygulayarak veya teknolojisini yenileyerek ileride bu sektörlerde diğer ülkelere karşı üstünlük elde edebilir (Chang, 2002). 1960'lı yıllardan itibaren Japon otomobil endüstrisinin yaşadığı değişim buna örnek teşkil edebilir. Mukayeseli üstünlüğe sahip olunan sektörlerde tam uzmanlaşma öngören Ricardo'nun teorisi bu tarz geçişlere izin vermemektedir. Bu bağlamda, söz konusu teori günümüz şartları içerisinde değerlendirildiğinde, ileri teknoloji ve otomasyonun yoğun olduğu sektörlerden ziyade ekonomileri daha çok tarıma veya doğal kaynaklara dayanan az gelişmiş ülkeler dünya ticaretinde de tarım ürünleri ihraç edecek ve kalkınmalarını hızlandıracak katma değeri yüksek ürünleri her zaman gelişmiş ülkelere ithal edeceklerdir.

Diğer taraftan Ricardo, modelinde yer alan iki ülke arasında teknolojik ve kalkınma yönünden bir farklılık öngörmemiş olup, ticaret ve büyümeye ilişkin diğer analizlerinde bu varsayımını gevşetmiştir. Bu bağlamda, Ricardo'nun mukayeseli üstünlükler teorisi statik, dönemin İngiliz tahıl kanunlarını (*corn laws*) tartışırken geliştirdiği uzun dönemli modeli ise dinamiktir.

Ricardo'nun ülkeler arası mukayeseli üstünlüklere dayanan ve yukarıda ana hatlarıyla anlatılan modeli, birbirleriyle trampa şeklinde ticaret yapan iki ülke arasında kaynakların daha etkin bir şekilde tahsis edildiğini göstermektedir. Ancak, gerçek hayatta ticaret parasal büyüklüklerle yapılmaktadır. Dolayısıyla, teorinin günümüz uluslararası ticaretindeki geçerliliği sınırlanırken, ticaretin trampa yerine parayla yapıldığında elde edilen sonuçlarda ne gibi bir değişikliğin ortaya çıkacağı merak uyandırmaktadır. Ricardo, parasal ücretler ve mübadele oranına ilişkin bir takım varsayımlarda bulunarak teorinin paranın devreye girmesiyle trampa ekonomisindeki benzer sonuçları vereceğini göstermiştir.

Tacirlerin yurtdışından bir malı ancak fiyatı kendi ülkelerindekinden daha düşükse satın almak isteyeceği varsayımından hareketle Ricardo, maliyetlere ilişkin nispi farklılıkların parasal fiyatlara ilişkin mutlak farklılıklara dönüşebildiğini göstermektedir. Her iki malda da mutlak üstünlüğe sahip olan ülkenin parasal olarak daha yüksek bir ücret oranına sahip olması gerekmektedir. Dolayısıyla, Portekiz ile İngiltere arasında ticaret mümkün olabilecektir zira parasal ücret ve fiyat düzeyi Portekiz'de daha yüksektir. Şayet parasal ücretler her iki ülkede de eşit olsaydı, İngiliz kumaşı Portekiz'de satılamayacağı gibi Portekiz menşeli şarapların İngiltere'ye ithal edilebilmesi sonucu İngiltere'den Portekiz'e altın çıkışı olması kuvvetle muhtemeldir. Bu durumda, parasal ücret düzeyleri ve fiyatlar Portekiz'de artarken İngiltere'de düşecektir. Söz konusu artış ve düşüş, ikili mal ticaretinin tekrar karlı hale gelebilmesi için parasal fiyatlar arasındaki mutlak farklılıklar eski haline gelene kadar devam edecektir. Dolayısıyla, ülkeler arası altın giriş ve çıkışı, nispi ücret ve fiyatlarda düzeltmelere neden olacak, bu da ticaretin mukayeseli üstünlüklere göre devam etmesini sağlayacaktır.

Daha önce bahsedildiği üzere, Ricardo'nun mukayeseli üstünlükler teorisinin bir takım eksiklikleri bulunmaktadır. Teoriye talep unsurunu eklemeyen ticaretin ne şekilde gelişeceğine ilişkin kati bir açıklamada bulunulması güç olacaktır. Talep unsurlarının rolü ve ticaret hadlerine olan etkisi Torrens gibi yazarlar tarafından anlaşılmasıyla birlikte, hem yurtiçi hem de yurtdışı kaynaklı talep koşullarının ticarettten elde edilmesi beklenen kazanç üzerindeki etkisini açık bir şekilde ilk ortaya koyan kişinin John Stuart Mill olduğu söylenebilir.

Nispi fiyat oranlarını ya da başka bir deyişle ticaret hadlerini belirleyen mekanizmalar, ülkelerin diğer ülkelerin mallarına ilişkin talep miktarını ve ülkelerin kendi yurtiçi pazar taleplerini karşıladıktan sonra dış pazara yönelik üretim için mevcut kaynaklarını içermektedir. Bir ülkenin ihracat ettiği malların değeri kendi ithal ettiği malların değerine eşit olduğu müddetçe Ricardo'nun ilk analizinde bir sorun göze çarpmamaktadır. Ancak, gerçek hayatta bu pek rastlanmayan bir duruma işaret etmektedir. Mill 1848 tarihinde yayınladığı Politik İktisadın İlkeleri adlı yapıtının 3. Kitabında geliştirdiği iki ülke, iki mal, sabit maliyet ve her bir ülkede tek tip fiyat elastikiyeti varsayımlarını içeren modeliyle ticaret hadlerini belirleyebilmiştir⁶ (Maneschi, 2001).

Dış ticaretin nedenlerini ortaya koyması açısından günümüzde de önemini koruyan Ricardo'nun mukayeseli üstünlükler teorisinin bir diğer eksiği ise ülkeler arasında aşırı bir uzmanlaşmanın gerçekleşmesini öngörmektedir. Oysa ki, gerçek hayatta birkaç istisnayı çıkarırsak (İsviçre'deki saatçilik gibi) aynı üründe çok sayıda ülkenin belli düzeylerde mukayeseli üstünlüğe sahip olduğu açıktır. Ayrıca, Ricardo'nun analizinde ülkelerin dış ticaret sonucu refahları artsa da, ticaret ülke içi refah etkisi, başka bir deyişle ticaretin gelir dağılımı etkisi göz ardı edilmiştir.

Ricardo'nun mukayeseli üstünlükler teorisinin ampirik olarak sınındığı çalışmalar da mevcuttur. Bu kapsamda, Macar iktisatçı Bela Balassa 1963 tarihli çalışmasında, Amerika ve İngiltere'nin İkinci Dünya savaşı sonrası döneme ilişkin sektörel olarak dış

⁶ Bu çalışmanın konusunu esas olarak Adam Smith ve David Ricardo'nun dış ticaret analizi oluşturduğu için Mill'in geliştirdiği modelin detaylarına değinilmemiştir. Mill'in dış ticaret analizi için bakınız Maneschi (2001).

ticaret ve verimliliklerini karşılaştırmalı olarak mercek altına almıştır. Söz konusu çalışma sonucunda, ABD'nin İngiltere'ye göre işgücü verimliliğinin yüksek olduğu sektörlerde ihracatının da fazla olduğu ortaya çıkmıştır.

1.1.3 Faktör Donanımları: Heckscher Ohlin Teorisi ve Bu Teoriye Dayalı Yaklaşımlar

Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler kavramıyla yapmış olduğu katkı sonraki dönem dış ticaret teorileri için de önemli bir dayanak oluşturmuş, bununla birlikte teorinin eksikliklerini gidermeye yönelik çabalar 20.yüzyıl başında artmıştır. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi dış ticareti temelde uluslararası emek verimliliğindeki farklılıklarla açıklamış, ancak bu farklılıkların nedenlerine yönelik bir açıklama getirmemiştir.

Bu çerçevede, İsveçli iktisatçılar Eli Heckscher'in 1919 yılında yayınlanan "Faktör Oranları Teorisi" başlıklı makalesi ile Bertil Ohlin'in 1933 tarihli "Bölgelerarası ve Uluslararası Ticaret" adlı kitabı, ticaret öncesi otarşi fiyatları arasındaki farklılığı açıklamaya dönük çalışmalardır. Bu çalışmalarda ortaya konan ve literatüre Heckscher-Ohlin Teorisi olarak geçen kurama göre, karşılaştırmalı üstünlüklerin ve ülkelerin ticaret yapmasının nedeni ülkelerin nispi faktör oranlarının farklı olmasıdır. Heckscher Ohlin Teorisi emeğin yanında sermayeyi de ikinci bir faktör olarak dış ticaret analizine dahil ederek, ülkelerin nispi olarak bol ve ucuz olan faktörü (sözgelimi emek) kullanarak ürettiği malları ihraç edeceğini, nispeten kıt ve dolayısıyla pahalı olan faktörü kullanarak üretilen malları ise ithal edeceğini ileri sürmektedir. Dolayısıyla, faktör donanımları teorisi ile karşılaştırmalı üstünlük, ülkelerin üretim koşullarındaki farklılık ile açıklanmaktadır.

Ticarete konu olan mallar aslında örtük olarak emek ve sermaye gibi üretimlerinde kullanılan faktör demetini ihtiva etmektedir. Bu itibarla, malların mübadelesi aslında dolaylı olarak faktör mübadelesidir. Bu durumda, sınırsız yer değiştirme imkanı olmayan bir ülkede bol olan bir faktör, sözgelimi emek, malların serbest ticareti ile kıt olduğu yere hareket etmektedir.

Heckscher Ohlin Teorisi iki ülkeli, iki faktörlü ve iki mallı (2x2x2) bir model öngörmekte; üretimde ölçeğe göre sabit getiri, üretim fonksiyonlarının ülkeler arasında aynı olması ve malların ülkeler arasında serbest dolaştığını varsaymaktadır. Bununla birlikte, söz konusu varsayımlar altında bile teorinin geçerliliği sorgulanmaktadır. Bu bağlamda, ülkeler arasında aynı teknoloji olsa bile, aynı malın bir ülkede nispi olarak emek yoğun şekilde üretilebilirken diğer ülkede nispeten sermaye yoğun tekniklerle üretilebilmesi imkanının, yani faktör yoğunluğunun tersine dönmesinin (*factor intensity reversal*) de dışlanması gerekmektedir⁷. Sözgelimi, tarım ürünleri Amerika’da sermaye yoğun olabilirken, Hindistan’da emek-yoğun şekilde üretilmektedir.

Sermayenin bol olduğu bir ülkenin gerçekten de daha çok sermaye yoğun üretim gerektiren malların ihracatını yapıp yapmadığının ampirik olarak incelenmesi, malları faktör bileşimlerine ayıracak bir teknik bilinmediği için uzun süre test edilememiştir. Bununla birlikte, teorinin ampirik olarak sınanmasına ilişkin ilk ve en önemli çalışma Rus asıllı iktisatçı Wassily Leontief tarafından gerçekleştirilmiştir. Leontief (1956) “girdi-çıktı” (*input-output*) tablosu olarak adlandırılan tekniği geliştirmiş ve malları üretimlerinde kullanılan temel faktörlerin, emek-sermaye bileşimlerine ayırmıştır. Yapılan çalışma sonucunda şaşırtıcı bir şekilde Amerika emek-yoğun mallar ihraç edip, sermaye-yoğun mallar ithal eden bir ülke olarak çıkmıştır. Faktör donanımları teorisinin tersini gösteren bu sonuç literatüre Leontief Paradoksu olarak geçmiştir.

Söz konusu çelişkiye bizzat Leontief tarafından bir takım açıklamalar getirilmiştir. Buna göre Amerikan işçilerinin üstün girişimcilik becerilerine haiz ve daha eğitilmiş olması nedeniyle daha verimli olması sonucu büyük ölçüde etkilemiştir. Bu nedenle, Amerika’nın emek stokunu bulmak için mevcut stoku üç ile çarpmak gerekmektedir.

⁷ Bu husus Cambridge Sermaye tartışması olarak adlandırılan üretim fonksiyonuyla ilgili önemli bir tartışmaya konu olmuştur. Tartışmanın özü, sermaye ve büyümeye ilişkin kullanılan ekonomik modellerde yüksek soyutlamaya başvurulmasıdır. Neo-klasik üretim fonksiyonları *double-switching* ve *capital reversing* olarak adlandırılabilir bazı özelliklere sahiptir. Sermayenin yeniden dönüştürülmesi yani *reswitching*, aynı üretim yönteminin veya tekniğinin birden fazla kar oranı için en karlı yöntem olmasıdır. Başka bir deyişle, neoklasik üretim fonksiyonu zamanın herhangi bir anında mevcut sermaye mallarının maliyetsiz olarak hemen parçalara ayrılıp, en optimum şekle dönüştürülebilmesini öngörmektedir. Oysa gerçek üretim faaliyetinin böyle bir kapasitesi bulunmamaktadır. Konuyla ilgili detaylı bir tartışma için bkz. Robinson (1953)

Heckscher Ohlin Teorisi'ni sınamaya ve Leontief'in bulgularını açıklamaya yönelik daha sonraki dönemde de çok sayıda çalışma yapılmıştır. Vanek (1963)'nin söz konusu paradoksa ilişkin getirdiği açıklamaya göre, Leontief sadece sermaye ve işgücü faktörlerine odaklanarak üçüncü bir faktörü, doğal kaynakların rolünü gözden kaçırmıştır. ABD'nin doğal kaynaklarının nispeten kıt fakat işgücü ve sermaye faktörlerinin bol olduğu varsayımı altında faktör donatımı teorisine göre bu ülkenin doğal kaynak yoğun ürünleri ithal edeceği düşünülmektedir. Ancak, doğal kaynaklar madencilik gibi sermaye yoğun teknikler kullanılarak ekonomiye kazandırılmaktadır. Böylelikle, doğal kaynakların dahil edilmediği bir analizde ABD'nin ithalatı sermaye yoğun şekilde ortaya çıkarken aslında ithal ettiği ürünler doğal kaynak yoğundur.

Travis (1964) ülkeler arasındaki ticarete yönelik tarifelerin Leontief Paradoksundaki rolüne dikkat çekmektedir. Leontief'in incelediği dönemde bilhassa emek yoğun tarım ürünlerinde ABD'nin uyguladığı tarifeler yüksekken, sermaye yoğun imalat sanayi ürünlerinde ise nispeten düşüktür. Travis (1964)'e göre ABD bu nedenle sermaye yoğun malların ithalatına yönelmektedir. Ancak, tarifelerin etkisi ticaretin yapısından ziyade ticaret hacmi üzerindedir. Başka bir deyişle, bir mal grubuna ithalat vergisi konulması o mal grubunun ithalatını azaltırken, bir ülkeyi üretiminde kendisinde kıt olan faktörün daha fazla olduğu malların ihracatına yöneltmez.

Leontief Paradoksuna ilişkin çalışmalarda faktör yoğunluğunun tersine dönmesi olgusu da incelenmiştir. Minhas (1963) 24 sanayiye ilişkin malların 19 ülke ile olan ticaretini incelemiş ve 5 sanayide faktör yoğunluğunun tersine döndüğünü saptamıştır. Bu olgu, ters faktör yoğunluklarının yüksek olduğu sanayiler ticarete konu olduğu ölçüde geçerli olacaktır.

Heckscher Ohlin Teorisi otarşi durumundan dış ticarete geçilmesinin faktör fiyatları üzerindeki etkisini inceleyen Stolper-Samuelson (1941) tarafından geliştirilmiştir. Stolper-Samuelson (1941)'e göre, üretim faktörlerinin miktarı değişmediği varsayımı altında ülkeler ticarete başladığında kıt olan faktörün gelirinin nispi olarak düşecek, bol olan faktörün geliri ise nispi olarak artacaktır. Üretiminde bol olan üretim faktörünü kullanan malların ihracatını yapan bir ülkede serbest ticaret ile ihracata konu ürünlerin

fiyatı ve bu suretle de bol olan üretim faktörünün getirisinin artması beklenmektedir. Teori, dış ticaretin gelir dağılımı üzerindeki etkisini göstermesi açısından ilginçtir⁸.

Rybczynski (1955) ise Heckscher Ohlin Teorisini faktör donatımı ile üretim miktarı ilişkisi bağlamında geliştirerek sabit fiyatlarda ve tam istihdam koşulları altında faktörlerden birinin miktarının artmasının bu faktörü yoğun olarak kullanan endüstrilerin de üretimlerini arttıracaklarını, arzı sabit kalan faktörü yoğun olarak kullanıldığı endüstrilerde ise üretimin azalacağını ortaya koymuştur.

1.2 KLASİK TEORİYE ALTERNATİF YAKLAŞIMLAR

1950’li yıllardan itibaren bir yandan faktör donanımları teorisini ampirik olarak test etmeye yönelik çalışmalar yapılırken, öte yandan dış ticareti faktör donanımları farklılıkları dışındaki nedenlerle açıklamaya yönelik alternatif teoriler de ortaya çıkmıştır.

Bu teorilerden birincisi mevcudiyet teorisidir (*availability theory*). Kravis’in 1956 yılına ait çalışmasında geliştirdiği bu teoriye göre ülkeler kendilerinde olmayan ve üretilmeyen malların ithalatını yapmaya eğilimlidir (Kravis, 1956). Burada malların mevcudiyeti doğal kaynaklar, teknik ilerleme ve ürün farklılaştırma yeteneği gibi unsurlar tarafından belirlenmektedir. Mevcudiyet teorisinin en önemli katkısı teknolojik ilerleme ve doğal kaynakları da faktör donanımlarının yanında önemli bir belirleyici olarak kabul etmiş olmasıdır.

Faktör donanımları teorisi sonrası dönemde ortaya çıkan ilk teorilerden biri de sanayi ülkeleri arasındaki dış ticaretin nedenini nitelikli işgücü farklılıklarına atfeden “Nitelikli İşgücü Teorisi” ile Keasing (1965) tarafından sağlanmıştır. Bu yaklaşıma göre, sermaye yoğun mallar ile nitelikli işgücü yoğun malların aynı sınıflamada yer aldığı kabul edilmektedir. Bu çerçevede gelişmiş ülkeler sermaye ve nitelikli işgücü yoğun malların üretiminde ve ticaretinde uzmanlaşmaktadırlar.

⁸ Ticarete serbestleşmenin gelir dağılımı üzerinde etkisine ilişkin önemli çalışmalar arasında; iki değişken arasında fazla bir etki ilişkisi olmadığını iddia eden Lawrence ve Slaughter (1993) ile yurtdışı satıcılarla rekabet eden sektörlerde faktör fiyatlarının düştüğünü gösteren Sachs ve Shatz (1994) yer almaktadır.

Dış ticaretin daha çok gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşmesi olgusunu açıklamaya yönelik diğer bir yaklaşım ise Kravis'in mevcudiyet teorisi kapsamında ilk kez üzerinde durduğu teknik ilerleme kavramından ilham alan Posner'in 1961 yılındaki çalışmasında ortaya koyduğu Teknolojik Açık Hipotezidir. Buna göre, bir ülkenin dış ticarete karşılaştırmalı üstünlük elde etmesi sahip olduğu yenilikçi firmaların geliştirdiği yeni ürün ve üretim yöntemlerine bağlıdır. Geliştirilen yenilikçi ürünler çeşitli patent yasalarıyla korunmaktadır, ancak koruma yasalarının ortadan kalkmasıyla birlikte bu ürünler işgücünün görece bol olduğu ülkelere taklit edilir ve sonuç olarak ürünü ilk kez geliştirip ihraç eden ülke bu ürünün ithalatçısı durumuna gelir (Posner 1961). Bu şekilde geliştirilen her bir yeni ürün uluslararası ticareti hızlandırmaktadır. Posner'in geliştirdiği model, ülkeler arasındaki teknolojik farklılıklara yapmış olduğu vurgu dolayısıyla faktör donatımları teorisinden çok mukayeseli üstünlükler teorisine yakın bir yerde durmaktadır. Geçmişte dünyanın en büyük tekstil ihracatçısı olan İngiltere'nin bugün tekstil ithalatçısı konumuna gelmesi ve gelişmekte olan ülkelerin tekstil üretimine başlamalarından sonra İngiltere'nin tekstil üretiminin azalmış olması teknolojik açık teorisini destekleyici bir olgu olarak ileri sürülmektedir.

Aynı dönemde, gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticareti açıklamaya yönelik teoriler de geliştirilmiştir. Bu bağlamda, Vernon (1966) tarafından ortaya konan ürün dönemleri hipotezi (*product cycle hypothesis*) zikredilebilir. Ürün dönemli hipotezinin temel argümanına göre, yeni ürünler ilk kez gelişmiş ülkelere ortaya çıkmakta ve gelişmekte olan ülkelere ihraç edilmekte, belli bir süre geçip bu ürünler eskimeye başladıktan sonra ise bu ürünlerin üretim yeri gelişmekte olan ülkelere kaymakta ve bu aşamadan sonra gelişmiş ülkeler bu ürünleri artık üretmeyip gelişmekte olan ülkelere ithal etmektedir (Vernon, 1966). Dolayısıyla, Kuzey-Güney ticaretinde, ticarete konu olan mallar zamanla değişmektedir. Krugman (1979a) ürün dönemleri hipotezini açıklamaya yönelik bir model geliştirmiş olup, söz konusu modelde yeni ürünlerin üretim lokasyonunun gelişmekte olan ülkelere geçme hızını egzogen bir dağılım fonksiyonu yardımıyla ortaya koymuştur. Ürün geliştirme hipotezinin dış ticaret analizine getirmiş olduğu en büyük katkı, ülkeler arasındaki teknolojik asimetriğin ticaretin temel belirleyicilerinden biri olduğunu göstermiş olmasıdır.

Uluslararası ticaretin yapısını belirlemede talebin önemine vurgu yapan çalışmalar da yapılmıştır. Bu çalışmalardan en önemlisi Linder (1961) tarafından ortaya konan taleplerin çakışması teorisidir (*the theory of overlapping demand*). Uluslararası ticareti yurtiçi ticaretin genişlemesi olarak kabul eden Linder (1961)'e göre, ülkeler arası faktör donanımları farklılıklarının hammadde ticaretini açıklaması mümkün olmakla birlikte, imalat sanayi ürünlerinin ticaretini esasen belirleyen unsur ülkelerin talep yapısıdır. Her bir ülkedeki sanayi ürünlerinin nispi fiyatları temsili talep⁹ (*representative demand*) tarafından belirlenmektedir. Temsili talebi belirleyen en önemli faktör ise kişi başına düşen gelirdir. Linder analizinde benzer tercihler kavramını da kullanmıştır; bu bağlamda, bir ürünü ihraç eden ülke ile aynı ürünü ithal eden ülkedeki tüketici tercihleri birbirleri ile benzerlik arz etmektedir.

Linder'in çalışmasının ardından sanayi ürünleri ticaretiyle kişi başına düşen gelir düzeyi arasındaki ilişkiyi test eden çok sayıda ampirik çalışma yapılmıştır. Sözgelimi, 31 ülkenin ticaret yoğunluğu ile kişi başına düşen gelir düzeyi arasındaki korelasyon ilişkisini inceleyen çalışmaları Sailors ve Qureshi (1973) Linder'in argümanını doğrulayan sonuçlar elde etmiştir. Johnson (1964) ise ülkeler arasındaki ticaret yoğunluğu ile Linder değişkeni olarak adlandırdığı kişi başı gelir düzeyi benzerliği arasında pozitif bir ilişki bulmakla birlikte, bu ilişkinin benzer gelir düzeyine sahip ülkelerin coğrafi olarak yakın olmasıyla alakalı olabileceği üzerinde durmaktadır. Sonuç olarak, Linder'in taleplerin çakışması teorisi uluslararası ticareti anlamada şimdiye dek geçerli olan mukayeseli üstünlükler ve faktör donanımları teorilerinde hesaba katılmamış bir unsur olan talep faktörünü de analize dahil etmek suretiyle dış ticaret analizine ampirik olarak da test edilmesi mümkün olan önemli bir katkı sağlamıştır.

⁹ Linder'in temsili talep kavramını şu şekilde açıklamak mümkündür. Bir malın dış ticarete konu olabilmesi için öncelikle yurtiçi talebinin bulunması gerekmektedir. Bu bağlamda, yurt içi talep yurt dışı talebi bir anlamda temsil etmektedir.

1.3 KLASİK YAKLAŞIMA TEPKİ OLARAK DIŞ TİCARETTE KORUMACILIK

Klasiklerin mutlak ve rekabetçi üstünlük teorilerinin öngördüğü şekilde serbest ticaretin sanayileşme sürecine henüz girmemiş ülkeler üzerindeki muhtemel olumsuz etkileri iktisatçılar tarafından 18. yüzyıl sonu gibi erken bir tarihten itibaren sorgulanmaya başlamış ve genel itibariyle korumacılığı savunan alternatif yaklaşımlar geliştirilmiştir. Aslında, dış ticaret teorisinde korumacılık yeni keşfedilmiş bir yaklaşım değildir. Zira, 15. ve 18 yüzyıl arasında kalan dönemde Avrupa'daki hakim iktisadi görüş olan merkantilist doktrinin, ihracatın ithalattan fazla olması gerektiğini ve bunun için de altın ve gümüş hariç olmak üzere ve bilhassa mamul mallarda yüksek tarife oranlarını savunduğu bilinmektedir.

Merkantilizm bu dönemde Avrupa'da çok sayıda ülke tarafından benimsenmiştir. Sözelimi, 17. yüzyıl Fransa'sında 14. Louis döneminin artan harcamalarına karşı ünlü maliye bakanı Jean-Baptiste Colbert tarafından korumacılığın öne çıktığı bir dizi tedbir uygulanmıştır. Yurtiçindeki değerli maden miktarını yüksek tutmayı hedefleyen Colbert bunun için “parayı bulunduğu ülkelerden çekmek, krallığın içerisinde tutmak ve çıkışını engellemek” gerektiğini savunmuştur (Jaenen, 1964). Ayrıca, ithalat vergilerinin yükseltilmesi hem para çıkışını engelleyecek hem de kamu gelirlerini arttıracaktır.

Bununla birlikte, modern korumacılığa ilişkin ilk görüşlerin sanayi devrimiyle birlikte ülkelerin sanayileşme çabası içerisine girmesiyle başladığını iddia etmek mümkündür. Sanayileşme sürecine yeni giren ekonomilerin bu süreçte başarı elde edebilmesi için sanayileşmede belli bir olgunluğa ulaşmış ülkelerin ihraç ürünlerinden korunması gerektiği bu dönemdeki korumacılık yaklaşımlarının temel argümanı niteliğindedir. Bu bağlamda, korumacılık anlayışı iktisadi bir politika alternatifi olarak teorik temelleriyle birlikte ilk kez ironik bir biçimde, Amerika Birleşik Devletlerinin ilk hazine bakanı olan Alexander Hamilton'ın 5 Aralık 1791 tarihinde Amerikan Kongresinde sunduğu ve literatüre Mamul Mallara İlişkin Rapor (*Report on Manufactures*) olarak geçen çalışması ile ortaya konmuştur.

Hamilton raporunda, Amerikan bağımsızlığının ancak güçlü bir sanayi ile konsolide edilebileceğini savunmakta ve sanayinin güçlendirilmesi için mamul mallarda ithalat vergilerinin yükseltilmesi ve buradan elde edilecek gelirin sanayinin teşvik edilmesinde kullanılması gerektiğini ifade etmektedir (Hamilton, 1791). Raporun başında Fransa’da o dönem hakim olan tarımı tek değer yaratıcı sektör olarak göre fizyokratik anlayış eleştirilmekte, bu itibarla sanayinin de değer ve istihdam yaratma açısından tarımdan eksik kalmadığı ve iktisadi kalkınma ve “genel refah” (*general welfare*) için güçlü bir sanayi gerektiği belirtilmektedir. Doğal kaynaklar açısından zengin olmakla birlikte sermaye ve işgücü kıtlığında Amerikan sanayisinin gelişebilmesi için aktif kamu desteğinin ve belli bir ölçüde korumacılığın gerekli olduğu ileri sürülmektedir.

Bağımsızlık sonrası Amerika’nın iktisat politikasını biçimlendirmesi ve List gibi daha sonraki dönemde korumacılığı savunan iktisatçıları derinden etkilemesi dolayısıyla söz konusu rapor oldukça önemlidir. Raporun çeşitli ürün gruplarındaki tarife arttırma ve hammaddelerde tarife indirime gidilmesi önerisi Amerikan yönetimi tarafından uygulanmıştır (Irwin, 2003). Hamilton’ın görüşleri Amerika’nın 19. yüzyıl boyunca gerek iktisadi gerekse ekonomik anlamda uyguladığı izolasyonizm politikasıyla uyumluluk arz etmektedir.

Amerika’nın Hamilton doktrinine uygun olarak uyguladığı sanayi ve ticaret politikalarından elde ettiği faydaları 1825 ve 1830 yılları arasında bu ülkede yaşayarak görmüş olan Alman iktisatçı Friedrich List, Hamilton’ın korumacı yaklaşımını geliştirerek sistematize etmiştir. Hamilton’dan aldığı ilhamla, merkantilizmden farklı olarak aktif sanayi politikasını iktisadi korumacılığın önemli bir bileşeni olarak gören List, görüşlerini 1841 yılında Almanca olarak yayınlanan “Politik İktisadın Ulusal Sistemi” başlıklı çalışmasıyla kitaplaştırmıştır.

Çalışmanın bütününde savunulan korumacılık yaklaşımının temelini, bebek endüstrisi argümanı olarak bilinen, yeni bir sanayi dalının gelişebilmesi için belli bir süre dış rekabetten korunması ve çeşitli teşviklerle desteklenmesi gerektiği görüşü oluşturmaktadır. List’e göre kalkınma sürecinde ülkeler beş aşamadan (1. vahşi safha, 2. kırsal safha, 3. tarım safhası, 4. tarım ve imalat safhası ile 5. tarım, imalat ve ticaret

safhası) geçmektedir (List, 1856). Ülke ekonomisi tarım safhasından imalat safhasına geçerken bebek endüstrilerin korunması gerekmektedir. Bununla birlikte, korunma yalnızca imalat sektörüyle sınırla kalmalı, tarıma yönelik bu tarz korumacı bir tedbir alınmasına gerek yoktur.

List'in korumacılık anlayışının çıkış noktasını ülkelerin farklı kalkınma aşamalarında bulunması gerçeği oluşturmaktadır. Buna göre, sanayileşme sürecinde belli bir aşama kaydetmiş İngiltere ile diğer Avrupa ülkelerinin aynı dış ticaret ve sanayi politikasını benimsemesi düşünülemez. Bu bağlamda List, klasik yaklaşımın mukayeseli üstünlükler ile ortaya koyduğu serbest ticaretin her iki taraf için de fayda getireceği argümanını sorgulamaktadır. İngiltere için geçerli olan politikalar her ülke için her zaman geçerli değildir.

“İngiltere gibi rakiplerine göre çok daha ileri bir ülke, imalat ve ticari endüstrisini ancak hiçbir kısıtlamanın olmadığı serbest ticaret ile koruyup genişletebilir... Bu durum İngiltere'nin en aydınlanmış iktisatçılarının serbest ticarete olan olumlu bakışlarını açıklamaktadır.”

Bu bağlamda, klasik yaklaşımın evrenselci bakış açısından bir sapma söz konusudur. Adam Smith ve diğer klasik iktisatçıların dış ticaret analizlerinde, İngiltere'nin çıkarına olan politikaların ekonomik olarak daha az gelişmiş ülkeler için de uygulanması gerektiği fikri yer almaktadır (Viner, 1953)¹⁰.

List'in klasiklerin serbest ticaret yaklaşımına karşı “Üretken Güç Teorisini” geliştirmiştir. List'e göre milletlerin zenginlik üretebilme gücüne sahip olması zenginlikten daha önemlidir. Kamu otoritesi aktif sanayi politikası ile ekonominin zenginlik üretebilme kapasitesini geliştirebilmektedir. Ülkeler gelişmişlik açısından diğer ülkelere geride kaldıkları zaman bebek endüstrilerin korunmasıyla üretken

¹⁰ List'in ilk kez gündeme getirdiği, gelişmiş ülkelere uygun olan politikaların tüm ülkelerde uygulanması gerektiğini ileri süren evrenselci yaklaşım günümüzde de sorgulanmaya devam etmektedir. Dünya Ticaret Örgütü bünyesinde devam eden serbestleşme hareketlerinde gelişmekte olan ülkelerin tek tip politikalara (*one-size fits all policies*) zorlanması eleştirilmektedir. Zira kalkınma yolunda tek bir modeli benimsemek yerine her ülkenin kendi koşullarına uygun politikaların geliştirilmesi gerekmektedir (Stiglitz ve Charlton, 2005).

güçlerini arttırabilmektedirler. Aslında, List'in üretken güç teorisinin günümüzdeki yansımaları, gelişmekte olan ekonomilerin kapasite geliştirmeye yönelik uyguladıkları politikalarda (*capacity building policies*) yatmaktadır. Modern kalkınma literatüründe kapasite geliştirilmesi bir ekonominin gelişmesinde gerekli kurumsal, idari ve hukuki altyapının iyileştirilmesiyle kalkınmaya elverişli bir ortamı yaratılmasını hedeflerken, List'in üretken güç teorisi yeni sanayilerin dış rekabetten bir süre korunmasıyla ülke ekonomisinin gelişme kapasitesinin arttırılmasını öngörmektedir.

Bu noktada ticaret ve sanayi politikalarının kesiştiği bir alan olan bebek endüstrileri argümanının net bir şekilde ortaya konulmasında fayda bulunmaktadır. List'e göre yeni gelişen bir ülke sanayisi tek başına zamanın doğal akışına bırakılmamalıdır. İmalat alanında geçmişi olmayan veya çok az deneyimi olan ülkelerde sanayileşmenin kendiliğinden olgunlaşması beklenmemelidir. Ayrıca, yeni endüstrilerin doğması önemli ölçüde risk almayı beraberinde getirdiği için potansiyel üreticilere yönelik ilave teşvik edici mekanizmaların tesis edilmesi gerekmektedir. List'e göre, bir ekonomide yeni ortaya çıkan bir sanayi dalının şayet gelişiminin bu erken sürecinde dış rekabete karşı korunmazsa kolayca yok olup gitmesi mümkündür. Öte yandan, List yerli sanayilerin uzun süre korunması durumunda ortaya çıkabilecek tekelci güç tehdidinin de farkındadır. Bu nedendir ki List'in önerdiği koruma tüm sektörleri kapsamamakta yalnızca yeni gelişen sektörlerin belli bir süre korunmasını içermektedir (Henderson, 1983).

Klasik yaklaşıma tepki olarak doğan korumacılık 19. yüzyıldan 20. yüzyılın ortasına dek çok sayıda ülke tarafından farklı düzeylerde de olsa benimsenmiştir. Bu dönemde, liberal dalga zaman zaman baskın çıksa da¹¹ korumacılığa daha yaygın olarak başvurulduğu iddia edilebilir. Korumacı politikalar kimi zaman List'in savunduğu şekilde yeni endüstrilerin gelişmesi için uygulanırken, batı ekonomileri özelinde bakıldığında genellikle korumacılığı tetikleyen unsurun iktisadi krizler olduğu görülmektedir. Sözelimi, Büyük Buhranın patlak vermesiyle ABD tarafından 1930 tarihinde tarifeleri rekor düzeyde yükselten ünlü Smoot-Hawley yasası çıkarılmıştır. İktisat tarihçileri tarafından Amerika'nın söz konusu düzenlemesinin diğer ülkelerin de

¹¹ Sözelimi, 19. Yüzyıl başından birinci dünya savaşına kadarki dönemde serbest ticaret gene İngiltere öncülüğünde savunulmuştur (Blattman et al. 2003).

misilleme yaparak çeşitli korumacı tedbirler almasına neden olduğu ve bu suretle de ticareti azaltarak krizi uluslararası ölçekte derinleştirdiğine inanılmaktadır.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında tesis edilen GATT bünyesinde yapılan çok taraflı müzakereler sayesinde ise ticari serbestleşme alanında önemli kazanımlar elde edilmiştir. İmalat sanayi ürünlerinde 1947 yılında %40 olan ortalama tarife oranları günümüzde %3-4 seviyelerine kadar inmiştir (Gould ve Gruben, 1994). Bununla birlikte, tarım sektöründe halen daha korumacılık çeşitli biçimlerde devam etmekte ve DTÖ kuralları da taraflar arasında ticaretin adil bir şekilde gerçekleşmesinin sağlanması amacıyla ülkelerin belli bir süre tarifeleri arttırmasına imkan tanımaktadır. Misalen, GATT Madde 6'ya göre, bir ülkenin ürettiği bir malı kendi yurtiçi pazarındaki normal değerinden düşük bir fiyattan ihraç etmesi durumunda, ithalatçı ülke kendi endüstrisini ticarete adil rekabeti sağlamak adına telafi edici vergilerle (*countervailing duties*) belli bir süre koruyabilmektedir.

Sonuç olarak, ticari serbestleşme 20. yüzyıl ikinci yarısından itibaren gerek teorik gerekse pratikte dış ticaret politikalarına damgasını vurmuş olsa da Hamilton'la ilk kez ortaya çıkan ve List tarafından kuramsallaştırılan bebek endüstrilerin korunması argümanına ilişkin tartışmalar günümüzde de gerek dış ticaret teorisi alanında gerekse ticaret politikası uygulama alanında gündemdeki yerini korumaktadır. Paul Krugman ve Stiglitz gibi iktisatçılar birkaç istisna hariç sınıai kalkınmasını sağlamış bütün ülkelerin belli bir süre korumacı tedbirleri uygulayarak sanayilerini dış rekabetten koruduklarına dikkat çekerken, Anne Krueger ve Jagdish Bhagwati başta olmak üzere bir takım iktisatçılar ise hangi ad altında ve hangi amaçla uygulanırsa uygulansın korumacılığa karşı çıkmaktadır.

Bu bağlamda, tarım sektörünün başta sübvansiyonlar olmak üzere çeşitli araçlarla korunmaya devam etmesi ve ülkelerin bu alanda göstermiş olduğu katılımın DTÖ Doha Turu müzakerelerini çıkmaza sokması, rekabet gücünü arttırmaya yönelik aktif sanayi politikalarının 2008 küresel kriziyle birlikte gelişmiş ülkelerin dahi gündemine daha çok gelmesi, DTÖ anlaşmalarının izin verdiği anti-damping gibi ticaret politikası savunma araçlarına daha sık başvurulması, *Buy-American Act* gibi yerli malların kullanımını

özendirmeye yönelik düzenlemelerin çıkması gibi örnekler içinde bulunduğumuz zaman zarfında ticari serbestleşmenin mutlak bir zaferinden söz etmeyi güçleştirmektedir.

1.4 YENİ DIŞ TİCARET TEORİLERİ: DIŞ TİCARETİN AÇIKLANMASINDA YENİ REFERANS NOKTALARI

Dış ticareti ülkelerin mukayeseli üstünlükleri veya faktör donanımları arasındaki farklarla açıklayan geleneksel teoriler 1970'lerin ortasına kadar uluslararası iktisat yazınında yaygınlığını korumuştur. Bilindiği üzere, geleneksel dış ticaret teorilerine göre uluslararası ticaret daha çok birbirlerinden faktör donanımı veya üretim maliyetleri açısından farklılık gösteren ülkeler arasında gerçekleşmektedir. Bu durumda, ülkelerin nispi olarak zengin oldukları faktörleri içeren malları üretip ihraç etmeli ve üretimlerinde nispeten daha kıt olan faktörlerin kullanıldığı malları ithal etmesi öngörülmektedir. Başka bir deyişle, faktör donanımları ve mukayeseli üstünlükler açısından birbirleriyle benzerlik arz eden ülkeler arasında ticaret hacminin yüksek olmaması beklenmektedir. Oysa ki, yapılan ampirik çalışmalar uluslararası ticaretin aslında daha çok birbirlerine teknolojik olarak yakın, benzer faktör donanımlarına sahip ve gelişmiş ekonomiler arasında gerçekleştiğini göstermiştir. Ayrıca, ikinci dünya savaşı sonrasında gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret hem artmış hem de toplam dış ticaretin bu ülkelerin milli hasılları içerisindeki payı da bu gelişmeye paralel olarak yükselmiştir (Helpman ve Krugman, 1985).

Diğer taraftan, teknolojik ve faktör donanımlarına ilişkin farklılıkların dış ticaretin temel gerekçesi olduğu geleneksel dış ticaret teorilerine göre, ülkeler belirli mal gruplarının (sözcümlü sermaye-yoğun yüksek teknolojik mallar) üretiminde ve ihracatında uzmanlaşacak, diğer mal gruplarının (emek-yoğun düşük teknolojik mallar) üretimini ise diğer ülkelere bırakıp bu malları o ülkelere ithal edecektir. Gelgelelim gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret yapısı incelendiğinde¹², ticaretin daha çok aynı endüstriye ait malların iki yönlü ticareti, yani endüstri-içi ticaret şeklinde gerçekleştiği ortaya çıkmıştır. Geleneksel teori ile endüstri-içi ticaret olgusunun açıklanması oldukça

¹² Grubel ve Llyod (1975) tarafından uluslararası ticaretin daha çok endüstri-içi ticaret şeklinde, yani aynı endüstri içerisinde meydana geldiği ortaya konmuştur.

güçtür, zira bir ülkenin mukayeseli üstünlüklere sahip olduğu mal gruplarını hem ihraç hem de ithal etmesi hesaba katılmamıştır.

Yeni dış ticaret teorilerinin geliştirilmesine zemin hazırlayan bir diğer önemli husus ise geleneksel teorilerin dayandığı varsayımların geçerliliğinin 1970’li yıllardan itibaren gitgide daha fazla sorgulanmaya başlamasıdır. Başta faktör donanımları teorisi olmak üzere geleneksel dış ticaret teorileri ölçeğe göre sabit getiri, talep yapılarının özdeşliği ve tam rekabet gibi gerçek hayatta sanayinin her sektöründe rastlayamayacağımız çeşitli varsayımlar içermektedir.

Bu arka plan çerçevesinde, 1970’li yılların sonundan itibaren Helpman, Krugman ve Dixit gibi iktisatçıların önderliğinde dış ticareti açıklamada ölçeğe göre artan getiri, tekeli piyasalar ve mal farklılaştırılması gibi kavramlardan faydalanılmaya başlanmıştır. Aslında, bu yeni yaklaşım geleneksel teoriyi bütünüyle reddetme yerine, bu teorinin endüstriyel organizasyon ve mikro ekonomide kaydedilen gelişmelerin¹³ katkılarıyla eksikliklerini giderme ve daha gerçekçi bir zemine oturtma girişimidir.

Yeni dış ticaret teorileri; ülkelerin neden dış ticarete yöneldikleri, ampirik olarak ortaya çıkan uluslararası uzmanlaşmada hangi hususların belirleyici olduğu, dış ticaretten ne tür kazançlar (*gains from trade*) elde edildiği gibi sorulara yanıt aramıştır. Ayrıca, stratejik dış ticaret politikaları başlığı altında korumacılığın etkilerini de tartışmaya açmıştır. Bununla birlikte, stratejik dış ticaret politikaları gibi belli bir süre için daha müdahaleci bir yapıyı savunsa bile geleneksel teoride olduğu gibi yeni yaklaşım da en nihayetinde serbest ticaretin doğru politika olduğu sonucuna varmaktadır (Karaçay 2004).

Krugman’ın 1979’da yayınladığı *Artan Getiri, Tekelci Piyasalar ve Dış Ticaret (Increasing Returns, Monopolistic Competition and Foreign Trade)* başlıklı çalışması geleneksel dış ticaret teorilerinden yeni dış ticaret teorilerine geçişte bir milat niteliğindedir. Bu çalışmasında Krugman, analizini tüketicilerin tercihlerinin farklılık göstermesi ve ölçek ekonomilerinin varlığı olmak üzere iki temel varsayıma

¹³ Dixit ve Stiglitz (1977) ile Lancaster (1975) Amerikalı iktisatçı Chambirlin’in tekeli rekabet teorisini genel denge modelleri çerçevesinde farklılaştırılmış mal grupları temelinde geliştirmiştir.

dayandırmıştır. İki ülkeli bu modelde ölçek ekonomilerinin mevcudiyeti durumunda ürün farklılaştırması¹⁴ ile üretim maliyetleri arasında ters yönlü bir ilişki (*trade off*) bulunmaktadır. O halde tüketici tercihlerindeki çeşitlilik arttıkça üretim maliyetleri artacaktır, zira sınırlı çeşitte malların üretimi ölçek ekonomileri ile daha düşük olacaktır. Otarşi durumunda birinci ülkenin A,B,C mallarını, ikinci ülkenin ise X,Y,Z mallarını ürettiğini düşünürsek, diğer özellikler açısından (faktör donanımı vb.) bu iki ekonominin birbirlerine özdeş oldukları varsayımı altında ticaret yapmak için mukayeseli bir üstünlük ortaya çıkmayacaktır. Chamberlin'in tekeli rekabet teorisi¹⁵ varsayımı altında, Krugman'ın bu analizinde kullandığı tüketici tercihlerinin yapısı Dixit ve Stiglitz (1977)¹⁶, de olduğu gibidir.

Bununla birlikte, otarşiden ticaret durumuna geçildiğinde, ölçek ekonomileri¹⁷ devreye girerek maliyet ve fiyatların azalması ile ticaretin refah artırıcı etkisi ortaya çıkacaktır.

¹⁴ Geleneksel teori bilindiği üzere malların homojen, yani tam ikame edilebilir olduğu varsayımına dayanmaktadır. Ürün farklılaştırması ise tüketicilerin aynı pazara ait ürünlerin kendi aralarında çeşitli bakımlardan farklı olduğunu algılamaları sonucu ortaya çıkmaktadır. Firmalar tüketici tercihlerinin yönelimini kendi ürünlerine çekmek amacıyla ürünlerini farklılaştırmaları ve bu suretle de tam rekabet fiyatlamasından vazgeçmeleri mümkündür. Farklılaştırma fiziki görünüm, kalite, dayanıklılık, bağlı hizmetler (garanti, satış sonrası hizmetler vb.), imaj ve coğrafi yer bakımından ortaya çıkabilmektedir. Ölçeğe göre artan rekabet ile birlikte ürün farklılaştırması da eksik rekabet piyasalarının oluşmasından önemli bir faktör olarak kabul edilmektedir. Ürün farklılaştırması olgusu firmalara fiyatlar dışında da rekabet etmeyi sağlayacak bir araç sunmaktadır. Ürün farklılaştırması yatay ve dikey ürün farklılaştırması olmak üzere temelde ikiye ayrılmaktadır. Yatay ürün farklılaştırmasında ürünün sunumunun (renk, model ve görüntü gibi unsurlar) farklılaşmasını kapsarken, dikey ürün farklılaştırması ise ürünün genel kalite düzeyinin değiştirilmesi anlamına gelmektedir.

¹⁵ Tekeli rekabet teorisine ilişkin ilk çalışmalardan biri olan Chamberlin (1933)'e göre, tekeli rekabet verili bir endüstrideki marjinal firmaya daha yüksek kar getirmekten ziyade, daha çok sayıda firmanın normal kar elde etmesini sağlamaktadır.

¹⁶ Dixit ve Stiglitz'in ortaya koyduğu modele göre kısaca, toplam harcama vektörü ve mevcut mal çeşitlerinin fiyatı veri iken, mal çeşidinin artması tüketicilerin faydasını arttırmaktadır. Diğer yandan, bu modele alternatif yaklaşımlar da bulunmaktadır. Misalen, Lancaster (1975) mal çeşitlerinin özelliklerine yönelik birincil talep kavramını kullanmakta olup, burada ürün farklılaştırması mevcut ürün çeşidinininkinden farklı özelliklere sahip mal çeşitleri şeklinde kendisini göstermektedir. Bu durumda, özellikler çerçevesinde tanımlanan tercihlerin gösterdiği istikrarlılığa göre ürün farklılaştırmasının etkileri incelenmektedir.

¹⁷ Ölçek ekonomileri en genel tanımıyla, üretim ölçeğinin artmasıyla birlikte firmaların büyüklükten kaynaklanan maliyet avantajları elde etmesidir. Ölçeğe göre artan getiri durumunda, tüm girdilerde belli bir oranda yapılan artış, çıktıda girdilerde yapılan artış oranından daha fazla bir oranda artışa neden olmaktadır. Ölçek ekonomileri temel olarak içsel ve dışsal ölçek ekonomileri olarak ikiye ayrılmaktadır. Ölçek ekonomileri firmaların kendi bünyesinde ya da firmaların faal olduğu sanayi dalında meydana geliyorsa, bu ekonomiler içsel ölçek ekonomileri olarak adlandırılmaktadır. Firmaların maliyetlerini etkileyen fakat firma dışı, ancak faaliyet gösterdiği endüstriden sağladığı kazanç ve kayıplara ise dışsal ekonomiler denilmektedir. Dışsal ölçek ekonomileri; yenilikçi bir bilginin veya üretim biçiminin sektör genelinde yaygınlaşması, sektör özelinde nitelikli işgücü piyasasının oluşması veya spesifik sermaye mallarının üretimi ile açıklanabilmektedir.

Tüketiciler için mal çeşitliliği açısından bakıldığında ise her bir tüketici için mal çeşitliliği artacak, ancak ticaret durumunda artan rekabet ile bazı ürünler ortadan kalkacak ve ticarete konu olan malların sayısı toplamda altı iken sözgelimi dörde (A,B,X,Y) inebilecektir. Ticaret öncesi durumda yalnızca yurtiçi tüketicilerin taleplerini karşılamak nispeten küçük ölçekli üretim nedeniyle maliyetli olacaktır (Krugman (1979a). Ticarete serbestleşmeyle birlikte tüketicilere yönelik mal çeşitliliğinin¹⁸ artacak olması küreselleşme tartışmalarında da öne sürülen önemli bir argüman olagelmıştır. Öte yandan, ticaretin refah arttırıcı etkisinin ortaya çıkması için öncelikle ticaret sonrası dünya üretiminin otarşi durumuna göre artması gerekmektedir.

Krugman (1979a)'ın dış ticaret teorisine getirmiş olduğu en önemli katkı; ülkeler teknolojik yapı ve üretim faktörleri açısından benzer özellikler gösterse bile dış ticarete açılmanın, ortalama maliyette pozitif ölçek ekonomilerinin neden olduğu düşüş ve tüketicilere yönelik artan çeşitlilik sonucunda refah açısından kazanç getirebileceğini ortaya koymasındır. Ayrıca, teknoloji farklılıklarından kaynaklanan karşılaştırmalı üstünlük veya faktör donanımları farklılıkları ticaretin tek nedeni olmaktan çıkmakta, ölçeğe göre artan getiri sayesinde benzer faktör donanımı ve teknoloji açısından birbirlerine benzer yapıdaki ülkeler arasında da ticaret gerçekleşmektedir.

Ölçek ekonomileri kavramının dış ticaret analizinde kullanılması aslında yeni değildir. Dışsal ölçek ekonomileri ile dış ticaret hadleri arasındaki ilişkiyi ticaretin kazanç ve refah etkileri bağlamında incelemiş olan Marshall, bir ülkenin dış ticaret sayesinde ölçeğe göre artan getiri ile maliyetlerinin düşmesinin o ülkenin dış ticaret hadlerinde iyileşmeye neden olacağını göstermiştir. Marshall'da ölçeğe göre artan getirinin firmaya dışsal, endüstriye ise içsel olması analizinin tam rekabet piyasası çerçevesinde kalmasına izin vermiştir. Marshall'ın ölçek ekonomilerine ilişkin bu öncü çalışmasına karşın, ölçek ekonomilerinin dış ticaretin açıklanmasında kullanılmaya başlanması 1970'li yılların sonuna denk gelmiştir. Söz konusu gecikmenin, ölçeğe göre artan getiri durumunda ortaya çıkacak piyasa yapısının matematiksel olarak tutarlı bir şekilde modellenmesinde karşılaşılan güçlükler ile açıklanması mümkündür (Akkoyunlu, 1996). Bilindiği üzere, tam rekabet piyasasında denge fiyatı marjinal maliyete eşittir. Oysa ki ölçeğe göre artan getiri durumunda ortalama maliyet marjinal maliyete göre düşük olacağı için tam rekabet fiyatlaması söz konusu olamayacaktır. Dolayısıyla, içsel ölçek ekonomilerinin piyasa yapısını tam rekabetten uzaklaştırıcı bir etkisi bulunmaktadır. Bir piyasadaki firmaların karşı karşıya olduğu talep eğrisi negatif eğimliyse ve piyasaya girişler serbestse, burada tekeli rekabetin geçerli olduğundan söz edilmesi mümkündür. Sonuç olarak, içsel ölçek ekonomilerinin tam rekabet yerine denge fiyatının marjinal maliyetlerin üzerinde olduğu eksik rekabet piyasa yapısı çerçevesinde incelenmesi gerekmektedir. Başka bir deyişle, dış ticaretin nedeni olarak ölçeğe göre artan getirinin incelenmesi kaçınılmaz olarak tekeli rekabet piyasaları teorisinin de analize dahil edilmesini gerekli kılacaktır.

¹⁸ Yeni dış ticaret teorilerinde sıkça karşılaştığımız mal çeşidi (*product variety*) kavramı muhtelif özellikler dolayısıyla diğer mallardan ayrılan belli bir mal grubunu betimlemek için kullanılmaktadır.

Krugman dış ticaret analizinde ikili bir ayrıma gider; buna göre mukayeseli üstünlüklerin sonucu meydana gelen endüstriler arası ticaret (*inter-industry trade*) aslında mallarda somutlaşmış faktörlerin ticaretiyken, üretim açısından ekonomilerin birbirleriyle bütünleşmesine izin veren endüstri-içi ticaret (*intra-industry trade*) ise ölçek ekonomileri sayesinde mümkün olmaktadır.

Yeni dış ticaret teorileri kapsamında değerlendirilen çalışmaların büyük bir kısmı, geleneksel teorinin açıklayamadığı, bilhassa gelişmiş ülkeler arasında görülen aynı mal grubundaki iki yönlü ticareti, yani endüstri-içi ticareti¹⁹ açıklamayı hedeflemiştir. Bu bağlamda, çalışmanın bu bölümünde endüstri-içi ticaret olgusunun üzerinde durulmasında fayda görülmektedir.

Endüstri-içi ticaret ilişkin ilk sistematik çalışma, Grubel ve Llyod (1975) tarafından sunulmaktadır. Grubel ve Lloyd çalışmalarında endüstri-içi ticareti ampirik olarak ölçmeye yönelik bir yöntem²⁰ geliştirmek suretiyle 1959–1967 dönemi için üç basamaklı SITC sektörel dış ticaret verilerini kullanarak AET üyeleri, Avustralya, ABD, Kanada ve Japonya için endüstri-içi ticaret seviyesini hesaplamıştır.

Yapılan çalışmalarda endüstri içi ticaret, ürün farklılaştırılmasındaki ayırımdaki gibi dikey ve yatay olmak üzere iki şekilde tanımlanmıştır. Bu bağlamda, farklılaştırılmış çeşitlerde olmakla birlikte benzer malların ticareti (aynı sınıftaki otomobil ticareti) yatay endüstri içi ticaret olarak tanımlanırken, aynı sanayideki dikey endüstri-içi ticaret ise kalite ve fiyat bakımından farklılaştırılmış malların ticareti olarak tanımlanmaktadır²¹.

¹⁹ Bu tip çalışmalarda kullanılan endüstri kavramı, aynı veya benzer malları arz eden üretici grubunu ifade etmektedir. Ancak yapılan ampirik çalışmaların çoğunda endüstriyel ayrıma gidilmesi amacıyla iki veya üç basamaklı ticari sınıflamalar kullanılmıştır.

²⁰ Grubel ve Lloyd'un endüstri içi ticareti ölçen ve literatüre Grubel-Llyod endeksi olarak geçen endeksin şu şekilde tanımlanması mümkündür. $IIT_{ij} = 1 - |X_{ij} - M_{ij}| / (X_{ij} + M_{ij})$. Bu endeks ihracat veya ithalatı yapılan aynı sınıftaki bir ürün yoksa 0 değerini alırken, tüm ticaret endüstri-içi ticaret özelliklerini gösterdiğinde, yani aynı mal grubunun ihracatı ithalatına eşit olduğunda ($X=M$) ise 1 değerini almaktadır.

²¹ Yatay endüstri-içi ticaretin daha çok birbirlerine benzer faktör donanımlarına sahip ülkelerde gerçekleşmesi beklendiği için bu olgunun geleneksel dış ticaret teorileriyle açıklanması mümkün değildir.

Krugman'ın 1979 tarihli çalışmasına dönersek, analizde ayrıca ölçeğe göre artan getiri, ülkeler arasındaki mukayeseli üstünlüklerin yapısını değiştirebilmektedir. Nitekim küresel değer zinciri ve endüstri içi ticaretin belirleyici olduğu günümüz uluslararası ticaretinde herhangi bir malın üretiminin gerçekleştirilebilmesi için üretimde belli bir kritik ölçeğe ulaşılması (*critical mass*) gerektiği görülmektedir. Hatta ülkelerin gitgide ölçek ekonomilerinden faydalanabileceği malların üretiminde uzmanlaştığı, başka bir deyişle bizatihi ölçek ekonomilerinin uzmanlaşmada bir kriter teşkil ettiği açıktır. Bu durumda, serbest ticaret durumunda ancak ölçek ekonomilerinden faydalanabilen sektör ya da firmaların ihracat yapabilmesi ya da uluslararası ölçekte rekabet gücüne sahip olması beklenmektedir.

Ürün farklılaştırması ve endüstri-içi ticaret konularında daha sonraki çalışmalara da temel teşkil edecek olan önemli bir katkı Lancaster'ın 1970'li yıllarda yaptığı bir dizi çalışma tarafından ortaya konulmuştur. Lancaster'a göre belli bir ürün çeşidini diğerlerinden ayıran şey malın kalitesinden ziyade malın özellikler bütünüdür. Bir malın faydası o malın kendisinden ziyade malın ihtiva ettiği özelliklerden kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla, Lancaster'da ürün farklılaştırmasının yatay olarak kabul edildiği ileri sürülebilir. Tüketicilerin tercihleri veya başka bir deyişle talebin kaynağı malın özelliklerinin belirlediği ürün çeşidi ile şekillenmektedir. Tüketici kendi ideal mal çeşidi için maksimum bedeli ödemeye isteklidir. Mal çeşitlerine yönelik tüketici talebi-tercihleri sonsuz olsa da, ölçeğe göre artan getiri koşullarında firma sayısı ve ürün çeşidi sayısı sınırlı kalmak durumundadır. Kimi tüketicilerin (gerçekte neredeyse tamamının) ideal mal çeşidi yerine kendilerine en yakın elde edilebilir mal çeşidine yönelmeleri beklenmektedir. Dolayısıyla, mal çeşitlerinin tamamı birbirleriyle tam ikame edilebilir değildir.

Lancaster'ın modelinde sosyal olarak optimum sonuca ulaşmada birbirlerini dışlayan iki etkinin ne şekilde dengeye geleceği belirleyici olacaktır. Buna göre, piyasada mal çeşidinin artması ile tüketicinin tercih sepeti, dolayısıyla faydası artarken, firmalar açısından bakıldığında ise ölçeğe göre artan getiri koşulları üretimi çeşit açısından kısıtlamaya itecektir. Lancaster (1980) tarafından tam tekeli rekabet (*perfect*

monopolistic competition) olarak adlandırılan denge durumunda, iki firma aynı mal çeşidini üretmemektedir.

Lancaster tam tekelleri rekabet modelini daha sonraki dönemde otarşi durumundan dış ticarete geçişin etkilerini sorgulayarak teorik düzlemde geliştirmiştir. Ticaret öncesi durumda denge durumu iki özdeş ülke için aynı olup, mal çeşidi, firma sayısı ve üretim miktarı eşittir. Ticaret önünde herhangi bir engel ve ulaştırma maliyetlerinin olmadığı varsayımı altında, açık ekonomiye geçiş yalnızca pazar ölçeği üzerinde etkili olacaktır. Lancaster (1985)'de ticarete geçişin firma ve tüketici özelinde yarattığı değişimin detayları Tablo 3 ve Tablo 4'de, analiz sonuçları ise Tablo 2'de özetlenmektedir.

Tablo 2. Lancaster Modelinde Ticarete Geçişin Etkileri

	Otarşi	Serbest Ticarete Geçiş	Serbest Ticaret (Nihai)
Fiyat (yerli mal)	100	100	93,3
Çeşit Sayısı	100	100	159,7
Yerli Firma Sayısı	100	50	79,9
Firma başı Üretim	100	200	138,4

Kaynak: Lancaster (1985)

Lancaster'in analizinde ticaretten elde edilen kazançların kaynağı, mal çeşidi sayısının artması ve ölçeğe göre artan getiri sayesinde üretim maliyetlerinin (yani fiyatın) düşmesinden kaynaklanmaktadır. Ayrıca, ticarete geçilmesiyle mal çeşitlerinin artması ideal mal çeşidi ile tüketiciye en yakın erişilebilir mal çeşidi arasındaki mesafenin azalması sonucunu da doğurmaktadır.

Lancaster'e göre, ürün çeşidi talebinin arkasında tüketici zevk ve tercihleri yatmaktadır. Ancak, ölçek ekonomilerinden dolayı bu talebin tam olarak karşılanması mümkün değildir. Dolayısıyla, ürün çeşidinin tam olarak karşılanması ile ortaya çıkacak refah artışı ile ölçek ekonomilerinden faydalanmak için daha az sayıda ürün arz edilmesinin birbirlerini dengelemesi gerekmektedir.

Krugman ve Lancaster'ın modellerinde yatay ürün farklılaştırılması temel alınmış, yani mal çeşitleri için kalite üzerinden bir ayrıma gidilmemiştir. Oysa ki gerçek hayatta firmalar dikey farklılaştırma yaparak da rekabet edebilmektedir. Nitekim, dikey ürün farklılaştırmasını analizin temeline alan çalışmalar da yapılmıştır. Kalite üzerinden rekabeti açık ekonomiler açısından ele alan en önemli katkı Shaked ve Sutton'un 1985 tarihli çalışmaları ile yapılmıştır.

Tablo 3. Lancaster Modelinde Otarşi Durumunda Kısmi Dengenin Değişim Süreci

Firma Sayısı (veya mal çeşidi sayısı)	Firma	Tüketiciler
1	Maksimum ölçek ekonomisi sonucu minimum maliyet Fiyat, ortalama maliyetlerin üzerinde ve maksimum kar ($MR=MC$)	Çeşit sayısının minimum düzeyde olması, ama buna karşın düşük fiyat sonucu tüketimin yükselmesi
n	Üretimin n sayıdaki firmalarca paylaşılması ile ölçek ekonomisinden elde edilen kazançların azalması ve dolayısıyla maliyetlerin artması Rekabet sonucu karların azalması	Tüketiciler için tercihlerin artması
n^* ($n^* > n$)	Ölçek ekonomisinden elde edilen kazançların bir kez daha azalması ve maliyetlerin azalması. Fiyatın ortalama maliyetlere eşitlenmesi ve karların sıfırlanması.	Maksimum düzeydeki mal çeşidi sayısının muhtemelen daha yüksek fiyattan satılması

n^* : denge durumundaki mal çeşidi (firma) sayısı

Kaynak: Lancaster (1985)

Burada birinci varsayım tüm tüketicilerin daha kaliteli bir mal için daha yüksek bedel ödemeye hazır olmasıdır. Ancak, daha kaliteli bir mal için daha yüksek bedel (*overpriced*) doğaldır ki yüksek maliyet (*overcost*) ve yüksek kar (*overprofit*) unsurlarının birleşimi sonucu ortaya çıkacaktır (Shaked ve Sutton, 1985). Daha kaliteli mal üretiminin etkisi ise değişken maliyet yerine araştırma ve geliştirme faaliyetlerini de içeren sabit maliyetler (laboratuvar-teknoloji gibi sabit yatırımlar) üzerinde ortaya çıkacaktır.

Tablo 4. Lancaster Modalinde Birbirine Benzer iki Ülkenin Ticarete Başladığı Durumda Kısmi Dengenin Oluşum Süreci

Firma Sayısı (veya mal çeşidi sayısı)	Firma	Tüketiciler
2 . n*	Ticaretin başlamasıyla birlikte mevcut durum sürdürülebilir değildir zira bir mal çeşidi tek bir firma tarafından üretilmez	
n*	-Piyasada kalan her bir firma için üretim hacmi iki katına çıkar. -Ölçek ekonomilerinin getirisi artar ve maliyetler düşer. -Maliyet düşüşü sonucu karların artması ise rekabeti kamçılar.	Tüketiciler için otarşi durumunda olduğu gibi aynı mal çeşidi mevcuttur.
n'* (n* > n < 2 . n*)	-Piyasaya yeni firmaların girmesi ile ölçek ekonomilerinin getirisi azalır ve maliyetler artar. Ancak, otarşi durumuna göre hacmin artması ile firmaların fırsatları artar ve birim maliyetler azalır. -Karlar sıfıra iner.	-Ticarete geçişle yeni mal çeşitlerinin ortaya çıkması sonucu tüketicilerin tercih kümesi artar. -Otarşi durumuna göre maliyetlerin-fiyatların düşmesi tüketicilere avantaj sağlar.

n*: yeni firmaların piyasaya girmesinden önceki firma sayısı

n'*: yeni firmaların piyasaya girmesinden sonra denge durumundaki firma sayısı

Shaked ve Sutton'un modelinde dış ticarete geçişin, pazarın genişlemesi ve ölçek ekonomileri sonucu maliyetler üzerinde düşürücü etkisi olmakla birlikte firma sayısı, dolayısıyla mal çeşidi üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamaktadır. Bununla birlikte, ticaret sayesinde tüketicilerin, ortalama kalitenin artması (kalitesiz ürünlerin rekabet sonucu ortadan kalkması, piyasada tutunabilenlerin ise kalitesinin artması sonucu) ve rekabet kaynaklı fiyat düşüşü olmak üzere iki temel kazanç elde etmesi beklenecektir (Shaked ve Sutton, 1985).

Sonuç olarak, Lancaster'de olduğu gibi bu modelde de tüketiciler fiyat düşüşünden faydalanmakla birlikte temel refah etkisi Lancaster modelinde tercihlerinin artması sonucu ortaya çıkarken, dikey fiyat farklılaşmasını baz alan Shaked ve Sutton'un

modelinde ise ortalama kalite artışı ticaretin tüketici lehine sonuç vermesinde belirleyici olacaktır.

Ticarette ölçeğe göre artan getiri konusunda aynı dönemde yapılan diğer çalışmalarda, sözgelimi Ethier (1979)'da, endüstri içi ticaretin aslında ürün farklılaştırmasından (*differentiated goods*) ziyade farklı girdilerle (*differentiated inputs*) üretilmiş nihai malların ticareti şeklinde kendisini gösterdiği ve dışsal ekonomilerin uluslararası düzeyde ortaya çıkmasına imkan tanıdığı vurgulanmaktadır. Aynı yazarın 1982'de yapmış olduğu diğer bir çalışmada ise ara mallarının üretiminin ölçeğe göre artan getiri konusu olmasını incelemiştir. Bu bağlamda, otarşi durumunda ara malları üretiminde çeşitliliği sınırlıyken, dış ticaretle birlikte ara maliyetlerinin çeşidindeki artışın nihai malların üretiminde dışsal ölçek ekonomilerine neden olacağı ortaya konmaktadır (Ethier, 1982).

Yeni dış ticaret teorisine katkı yapan çok sayıda çalışması bulunan diğer bir iktisatçı olan Elhanan Helpman²² ise 1981 tarihli çalışmasında, endüstri-içi ticaretin payı ile toplam ticaret hacminin kişi başına düşen gelir ve ülke büyüklükleri farklılıklarına bağlı olduğunu göstermektedir (Helpman, 1981). Helpman aynı çalışmasında ayrıca sektörler arası ticaretin otarşi mal veya faktör fiyatlarından ziyade faktör donanımlarından tahmin edilebileceğini de ortaya koymaktadır. Helpman diğer bir çalışmasında ise endüstri-içi ticaretin ölçeğe göre artan getiri ve ürün farklılaştırması ile açıklanabileceğini göstermiştir. Ölçeğe göre artan getiriden faydalanmak büyük ölçekli üretim yapısı ve dolayısıyla uzmanlaşmayı da beraberinde getirmesi, üretimleri itibariyle benzer faktör yapısına sahip malların iki yönlü ticaretini, yani endüstri içi ticaret olgusunu da açıklamaktadır (Helpman, 1985). Ölçeğe göre artan getiri durumunda maliyet avantajı nedeniyle her bir firmanın malların yalnızca tek bir çeşidini üretmesi mümkün olacağından, ülkelerde ürün çeşitlerinin her biri için talep bulunduğu varsayımı altında endüstri-içi ticaret kaçınılmaz olacaktır.

²² Helpman'ın Krugman ile birlikte yapmış olduğu çalışmalar da bulunmaktadır. Sözgelimi, adı geçen iki yazara ait 1985 tarihinde basılan "Pazar Yapısı ve Dış Ticaret" (*Market Structure and Foreign Trade*) başlıklı kitabı, yeni dış ticaret teorilerine ilişkin kapsamlı bir çalışmadır.

Krugman ilk kez 1979'da ortaya koyduğu dış ticaret analizini, daha sonraki çalışmalarında ulaştırma maliyetlerinin devreye girmesiyle ortaya çıkan yurtiçi pazar etkisini (*home market effect*) ekleyerek (Krugman 1980) ve yeni iktisadi coğrafyaların şekillenmesini açıklayarak (Krugman, 1991) geliştirmiştir.

Ölçek ekonomileri ve serbest ticaret sayesinde bir malın yalnızca sınırlı sayıdaki yerlerde üretilmesi ancak her yerde tüketilebilmesi mümkün olacaktır. Ölçeğe göre artan getiri sonucunda ülkeler arası farklılaşmış olan malın endüstri-içi ticaretinin yapılması nedeniyle ülkelerin göreceli büyüklükleri de ticarete belirleyici bir rol oynayacaktır. Buna göre, ticarete büyük ekonomiye sahip ülkenin tekeli rekabetin olduğu sektörde net ihracatçı olarak ortaya çıkacaktır, zira bu ülke ölçek ekonomilerinden çok daha kolay faydalanabilecektir. Ulaştırma maliyetlerinin ticaret yapmak açısından ihmal edilebilir düzeyde olduğu durumda, ölçek ekonomilerinden yararlanan endüstriler büyük piyasalarda yoğunlaşacak ve ihracatın yönü büyük pazarlardan küçük pazarlara doğru gerçekleşecektir (Krugman, 1980). Bununla birlikte, ulaştırma maliyetleri yüksekse veya iki ülkenin iç talep açısından büyüklükleri birbirlerine yakınsa, ölçeğe göre artan getiri endüstrisi ortaya çıkmayacaktır.

Yurtiçi pazar etkisi kavramı, Krugman'ın yeni iktisadi coğrafyalar²³ analizinin ortaya çıkmasında öncü bir rol oynamıştır. Genel olarak belli iktisadi aktivitelerin belli coğrafyalarda gerçekleşmesinde ölçek ekonomilerinin etkisi, özelde ise bir ülkenin bölgelerinin ne şekilde sanayileşmiş/merkez ve tarımsal/çevre bölgeleri olarak nasıl ayrıldığı Krugman'ın analizinin temel sorunsalı niteliğindedir. Bölgelerin merkez veya çevre şeklinde ayrılmasındaki en önemli faktörler; ulaştırma maliyetleri, ölçek ekonomileri ve imalat sanayinin toplam ekonomik faaliyet içerisindeki ağırlığına bağlıdır. Ölçek ekonomilerinin varlığında faktör dolaşımı ve ticaretin serbest olması, belli endüstrilerin belli yerlerde konumlanmasına neden olacaktır (Krugman, 1991). Ayrıca ticaret serbestleştikçe iç pazar etkisi de artacak, ücretlerin herhangi bir sebeple artması maliyetleri arttırması nedeniyle üretimi daraltmakla birlikte, gelir etkisinden

²³ Ekonomik coğrafya üzerine yapılan çalışmalar ekonomik faaliyetlerin yerleşim yeri olarak neden belirli bazı bölgelerde yığıldığı ve buralarda örgütlendiği sorularına cevap aramaktadır. Aslında, Krugman'dan önce de iktisadi coğrafyalar konusunda çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bununla birlikte, Krugman ilk kez iktisadi faaliyetlerin belirli bir yerde kümelenmesini eksik rekabet ve ölçek ekonomileri varsayımı altında bir genel denge modeli çerçevesinde incelemiştir.

dolayı talebi de arttıracak olması üretim üzerinde yukarı yönlü bir etki doğuracaktır. Sonuç olarak, ticaret daha serbest hale geldikçe, ölçek ekonomileri daha belirgin hale gelecek ve yeni iktisadi coğrafyaların oluşumu hızlanacaktır.

Dış ticareti açıklamada ortaya konulan diğer bir model ise Cournot modeli²⁴ çerçevesinde oligopol piyasasında, karşılıklı olarak birbirlerinin piyasalarına ihracat yapmaya çalışan firmaların dumping yaptıklarını gösteren, Brander ve Krugman'ın karşılaştırmalı dumping modelidir (*reciprocal dumping model*). Buna göre, Cournot tipi rekabet eden firmaların dış ticarete yönelmelerinin temel nedeni, yurtiçi ve yurtdışı pazarda karşı karşıya kaldıkları talep eğrisinin algılanan esneklikleri arasındaki farklılıklar olarak öne çıkmaktadır (Brander ve Krugman, 1983). Söz konusu modele göre, yerli firmaların yurtiçi pazar payları yurtdışı pazar paylarından daha büyük olduğu için ihraç pazarlarına ilişkin algıladıkları talep esnekliği daha yüksektir. Yurtdışı pazarlarda talep elastikiyetinin yüksek olması bu pazarlarda tutunmak isteyen firmaları dumping yapmaya itecektir. Bu modelin en büyük katkısı, ölçek ekonomilerini devreye sokmadan da firmaların aralarındaki rekabetten dolayı, algıladıkları talep eğrisi farklılıkları nedeniyle ticaret yapacak olmalarıdır.

Yeni dış ticaret teorileri başlığı altında yapılan çalışmalar genel olarak geleneksel dış ticaret teorisinin dış ticaretin nedenlerine ilişkin yapmış olduğu açıklamaları bütünüyle yadsımamaktadır. Karşılaştırmalı üstünlükler ve faktör donatımları bilhassa sektörler arası ticareti açıklamada geçerliliğini koruyan analiz araçlarıdır. Dolayısıyla, yeni dış ticaret teorilerinin geleneksel teorisinin yerine geçecek bir alternatif sunmaktan ziyade endüstri-içi ticaret gibi bu teorisinin açıklayamadığı olgulara açıklık getirerek geleneksel teoriyi tamamlayıcı bir nitelikte olduğu değerlendirilmektedir²⁵.

Bununla birlikte, uluslararası ticareti tekelleri rekabet koşulları altında inceleyen yeni teorilerin en büyük katkılarından biri kuşkusuz dış ticaretin geleneksel teorisinin

²⁴ Oligopol piyasalarında Cournot modelinde firmalar üretim miktarları üzerinde oynama yaparak rekabet ederken, Bertrand modelinde ise fiyat rekabeti söz konusudur.

²⁵ Geleneksel dış ticaret teorileriyle yeni dış ticaret teorilerini entegre etmeyi amaçlayan çalışmalar da yapılmıştır. Bu konuda en önemli katkı, yatay ürün farklılaştırması ve ölçeğe göre artan getiri koşullarını faktör donanımlarını da hesaba katarak mukayeseli üstünlükler çerçevesinde inceleyen Helpman ve Krugman (1985) tarafından sağlanmıştır.

öngördüğünün aksine birbirlerine benzer ülkeler arasında da dış ticaretin gerçekleşmesinin normal ve iktisadi açıdan mantıklı olduğunu göstermiş olmasıdır (Siroën, 1988).

1.5 YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİ SONRASI: “YENİ” YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİ

2000’li yıllara gelindiğinde uluslararası iktisatçılar bir yandan yeni dış ticaret teorisinin ürün farklılaştırması, ölçeğe göre artan getiri ve tekelleri rekabet gibi kavramları üzerinde ampirik çalışmalarını sürdürürken öte yandan dış ticaretin 21. yüzyıldaki yapısını analiz etmeye dönük farklı odak noktaları üzerinde de durmuşlardır.

Günümüzde ülkeler arasındaki ticaretin çeşitli özellikleri göze çarpmaktadır. Öncelikle küreselleşmeyle birlikte üretim süreçlerinin uluslararası hale gelmesi nedeniyle uluslararası ticaretin önemli bir kısmı çokuluslu şirketlerin²⁶ kendi içlerinde yapmış oldukları ticaretten kaynaklanmaktadır.

Ayrıca, Japonya ve ABD gibi ihracatın gayri safi milli hasıla içerisindeki payının yüksek olduğu ülkelerde sadece belli firmaların ihracata yöneldiği ortaya çıkmıştır. Bernard *et al.* (2007)’ye göre, 2000 yılı itibarıyla ABD’de faaliyet gösteren yaklaşık 5,5 milyon firmadan sadece %4’ü ihracat yapmakta ve toplam ihracatın %96’sı gibi büyük bir oranı ise bu ihracatçı firmaların yalnızca %10’u tarafından gerçekleştirilmektedir. Ayrıca, ihracatçı firmaların verimlilik oranlarının ortalamasının üzerinde olduğu da tespit edilmiştir. Sonuç olarak, ihracat yapan firmalar sadece yurtiçine satış yapan firmalara göre daha yüksek ölçekte ve daha verimli üretim yapmakta (Bernard et al. 2007), daha yüksek ücret ödeyerek daha nitelikli işçi çalıştırmakta (Alvarez ve Lopez, 2005) ve hızlı büyüme göstermektedir.

Bu noktada altı çizilmesi gereken önemli bir husus, firmaların ihracat yaptıkları için daha verimli olmadığı ancak yüksek verimliliğe sahip firmaların ancak ihracat yapmak

²⁶ Üretim faaliyetini en az iki ülkede gerçekleştiren firmalar çokuluslu firmalar olarak kabul edilmektedir.

suretiyle yurtdışı pazarlara açılabilmiştir. Özetle, uluslararası piyasalara açılan firma sayısı hem az hem de diğer firmalara göre başta verimlilik olmak üzere çeşitli yönlerden ayrılmaktadır.

Diğer taraftan, firmaların dış ticarete başlama kararı vermelerinde sabit ve batık maliyetlerin rolü de önemlidir. Sermaye hareketleri ve uluslararası ticarete engellerin minimum düzeyde olduğu varsayımı altında firmalar dış pazarlara ya ihracat yaparak da doğrudan o pazarda yatırımda bulunarak erişim sağlamaktadır. Yurtdışında yatırım yapmak için ise firmaların yüksek miktarda sabit maliyete katlanması gerekmektedir (Roberts ve Tybaout, 1997). Bu durumda firma yurtdışı pazara ne şekilde gireceğine ilişkin tercihini ulaştırma vs. gibi ticari maliyetlerle doğrudan yatırım maliyetlerini karşılaştırarak yapacaktır.

Gerek geleneksel teoriler gerekse yeni dış ticaret teorileri uluslararası ticareti makro çerçevede açıklama yoluna gitmiş, çokuluslu şirketlerin rolü ve firma verimlilikleri arasındaki farklar gibi unsurların da yer aldığı mikro düzeyde analizlere yeterince ağırlık vermemişlerdir. Sözgelimi, ampirik olarak gözlemlenen, dış ticaretin az sayıda verimli firmalar tarafından gerçekleştirilmesi olgusunun mevcut teorilerle açıklanması güçtür, zira geleneksel ve yeni dış ticaret teorileri kapsamında yapılan analizlerde dış ticaret, verimlilik olarak birbirlerinden farkı olmayan temsili firmalarca gerçekleştirilmektedir.

Aynı endüstride faaliyet gösteren heterojen firmaların dış ticarete katılımının etkileri ve ticaretle alakalı olarak ekonomide verimlilik artışının incelenmesi yeni dış ticaret teorisi sonrası çalışmaların temel sorunsalları olarak öne çıkmaktadır. 2000’li yıllarda Amerikalı iktisatçı Marc Melitz’in öncülüğünde yapılan bu çalışmalar, firma düzeyinde yapmış olduğu analizlerle önceki teorilerden ayrılarak kimi yazarlarca literatüre yeni-yeni dış ticaret teorileri olarak geçmiştir.

Melitz çalışmalarında, firmaların piyasaya giriş ve çıkış davranışları ile heterojenlik gibi hususların uzun dönem denge çerçevesinde dinamik stokastik bir model yardımıyla incelendiği Hopenhayn (1992)’den ilham almıştır. Hopenhayn bu analizinde artan

rekabet ortamında piyasada hayatta kalan firmaların verimlilik olarak diğerlerinden ayrıştığını tespit etmiştir.

Melitz (2003) Hopenhayn'ın oluşturduğu modeli²⁷ temel alarak, ölçeğe göre artan getiri ve teknelci rekabet varsayımları altında, açık ekonomilerde uluslararası ticaretin heterojen firmaların olduğu endüstrilerde verimlilik açısından etkilerini inceleyen yeni bir model geliştirmiştir. Melitz'in modelinde firmalar verimlilik düzeylerini ancak piyasaya giriş maliyetine katlandıktan sonra (*productivity gains*) anlamaktadır. Ayrıca, üretim ve ihracata başlamada katlanılması gereken yüksek sabit maliyetler firmaların piyasaya giriş ve çıkışlarında önemli bir etkidir. Firmaların yurtdışı pazarlar hakkında bilgi edinmesi, potansiyel alıcıları ürünü hakkında bilgilendirmesi, yurtdışı pazarda yeni dağıtım kanalları kurması ve o ülkenin gümrük mevzuatını öğrenmesi gibi ticarete başlamada bazı sabit maliyet unsurları bulunmaktadır.

Belli bir sabit-batık maliyete katlanarak piyasaya giren firmalar verimlilikleriyle alakalı belirsizlikten kaynaklanan bir riskle karşı karşıyadır. Firmaların üretimi belirli bir verimlilik düzeyinin altında kaldığı zaman negatif karlılık ("*zero-profit productivity cutoff*") söz konusu olabilecektir.

Melitz (2003)'e göre, ticaret sonucu daha az verimli firmalar dış piyasadan çıkmak durumunda kalacak ve ancak belli bir verimlilik düzeyinin ("*export productivity cutoff*") üzerindeki firmalar yurtdışı pazarlarda hayatta kalabilecektir. Ticaret sonucu yerli firmalar muhtemelen daha verimli yeni yabancı rakipler ile rekabet etmek durumunda kalacaktır. Ancak, Melitz modelindeki piyasa teknelci rekabet piyasası olduğu için (herhangi bir mal çeşidi için talep eğrisi diğer mal çeşitlerinin sayısı ve fiyatından bağımsızdır) bu etki kanalı işlememektedir.

Melitz'in modelinde ticaretin firmaların dağılımı üzerindeki etkisi yerli faktör piyasasında dengelerin ticaret sonucu değişmesi kanalından hissedilmektedir. Buna göre, yeni bir pazara giriş maliyetli olduğunda ticaret yalnızca bu giriş maliyetlerini karşılayabilecek daha verimli firmalar için yeni kar fırsatları getirecektir (Melitz, 2003).

²⁷ Hopenhayn'ın modeli rekabetçi firmaları temel alırken, Melitz'in modelinde firmalar teknelci rekabet içerisinde.

Daha verimli firmaların artan üretim ölçeği ise bu firmaların işgücü taleplerini arttıracak ve reel ücretler üzerinde yukarı yönlü baskı oluşturacaktır. Artan reel ücretler ise yalnızca yurtiçine yönelik üretim yapan verimsiz firmaların piyasadan çıkışını tetikleyecektir. Ticaret sonucu tüm firmalar içeride bir miktar pazar kaybı yaşayacak, ancak daha verimli ihracatçı firmalar yurtdışı satışlarını arttıracak ve bu gruptan en verimli olanları yurtiçi pazardaki kayıplarını da telafi ederek kar edeceklerdir. Ayrıca, daha verimsiz firmaların piyasadan çekilmesiyle toplam ortalama verimlilik de artacaktır ki bu sonuç Melitz (2003)'de ticaretin refah etkisinin temel kaynağıdır. Dolayısıyla, Melitz'in analizinde geleneksel ve yeni dış ticaret teorilerinin öngördüğü kaynaklardan farklı bir refah etkisi kaynağı öne çıkmaktadır.

Gerek tarife ve ulaştırma maliyetleri gibi değişken nitelikteki ticaret yapma maliyetlerinin gerekse de sabit maliyetlerin düşmesi ticaret yapan firmaların sayısının artması ile aynı sonucu doğuracaktır. Başka bir deyişle, yine daha verimli firmalar piyasada tutunacak ve verimsizler piyasadan silinecektir. Ancak bu sefer yüksek ulaştırma veya sabit maliyetler nedeniyle ticarete hiç girmemiş firmalar da ticarete başlayacaktır.

Melitz'in analizi öncelikle ihracat pazarlarına giriş maliyetlerinin ticaretin etkilerinin farklı yapıdaki firmalar arasındaki dağılımının ne şekilde olacağını göstermekte, en önemlisi dış pazarlara açılmada firmaların katlanmak durumunda kalacağı maliyetlere rağmen ticaret sonucu ortaya çıkan verimlilik kazançları sayesinde ticaretin yine de refah yükseltici etkisinin bulunduğunu bir kez daha vurgulamaktadır. Kaynakların ticaret sonucu düşük verimlilikle üretim yapan firmalardan yüksek verimliliğe sahip firmalara yönelmesi genel verimlilik düzeyini arttırmaktadır. Bu yönelim esnasında gerek üretim gerekse istihdam olarak ihracatçı-verimli firmalar daha hızlı büyümektedir. Sonuç olarak, Melitz (2003) dış ticaret analizine yeni perspektifler sunarak daha sonraki ampirik çalışmaların firma düzeyine inmesinde öncü bir rol oynamıştır.

Melitz, İtalyan iktisatçı Ottaviano ile beraber yapmış olduğu daha sonraki bir çalışmada kurduğu modelde pazar büyüklüğü unsurunu da analizine eklemiştir (Melitz ve Ottaviano, 2008). Oluşturulan bu yeni teknelci rekabet modelinde, verimlilik

farklılıkları bakımından heterojenlik arz eden firmalar arasındaki rekabetin sertlik düzeyini ticaret ve pazar büyüklüğü belirlemektedir. Dolayısıyla, toplam verimlilik ve ortalama karlılık da doğrudan pazar büyüklüğü ve ticaret sonucu pazarların birbirleriyle ne ölçüde bütünleştiğinin etkisi altındadır. Zira ticaret sonucu pazarlar birbirleriyle bütünleştiği ölçüde verimlilik artmakta ve genel karlılık azalmaktadır. Bununla birlikte, daha verimli olan ve bu sebeple de pazarda tutunabilmiş olan ihracatçı firma yüksek kar oranı elde edebilmektedir. Sonuç olarak, ticaret sonucu pazar büyüklüklerindeki değişimin toplam verimlilik ve refah düzeyi üzerinde etkisi belirgindir (Melitz ve Ottaviano, 2008).

Daha önce de ifade edildiği üzere Melitz'in çalışmaları dış ticareti firma düzeyinde analiz eden çok sayıda ampirik çalışmaya da vesile olmuştur. Söz konusu ampirik çalışmalar içerisinde incelediği veri setinin kapsamlılığı açısından Bernard *et al* (2005) dikkat çekicidir. Gümrük beyannamesi bazında Amerikan firmalarının ihracat ve ithalat verilerinin derlenip analiz edildiği bu çalışmada, ihracatçı firmaların yanı sıra ithalatçı firmalar da veri setine dahil edilmekte, bu suretle çokuluslu firmaların faaliyetleri ile yerli firmalarınki arasında ayrıma gidilmekte ve en önemlisi çokuluslu firmalarca yapılan ticaretin diğer tarafındaki firmanın yapısı (bağlı bir kuruluş veya ortak mı yoksa tamamen bağımsız bir ticaret ortağı mı?) ortaya konmaktadır.

Çalışmada yapılan veri analizinde yayılma marjı ve yoğunlaşma marjı olmak üzere ikili bir ayrıma gidilmiştir. Yayılma marjı ticarete konu olan ürün ve ticaretin yöneldiği ülke sayısını belirtirken, yoğunlaşma marj ise firmaların ürün ve ülke başına yapmış oldukları ticaret değerini göstermektedir. Söz konusu çalışmada ortaya çıkan bulguların şu şekilde özetlenmesi mümkündür (Bernard *et al* 2005):

Amerika'da dış ticaret az sayıda firma tarafından gerçekleşmektedir (2000 yılı itibariyle firmaların %1'i toplam ticaretin %81'inden sorumludur). Genelde aynı ürün grubunun ticareti daha çok az sayıda yüksek gelirli ülkelerle yapılmaktadır. Firmaların toplam üretimi içerisinde ihracatın payı genelde düşük seyretmektedir. Zaman serisi verileri incelendiğinde dış ticaret yapan firmaların daha uzun süre pazarda tutunabildiği ortaya çıkmıştır. Ticaret yapan firmalarda istihdam hızla büyümüştür.

Küresel tedarik zincirine en yüksek düzeyde angaje olan firmalar (*most globally engaged firms*) Amerika'nın dış ticaretinde önemli bir ağırlığı bulunmaktadır. 2000 yılı itibariyle bu firmalar dış ticaretin %80'ini gerçekleştirmekte ve toplam işgücünün %18'ini sağlamaktadır. Dış ticaret yapan diğer firmalarla karşılaştırıldığında çok uluslu firmalar düşük gelirli ülkelerle daha fazla ticarete yönelmektedir.

Ticaretin nispeten az sayıda firma tarafından gerçekleştirilmesini açıklamak için firmalar arası verimlilik farklılıkları, üretimin dışında yurtdışı dağıtım ve pazarlama gibi faaliyetlerde ölçek ekonomilerinin varlığı, dış ticarete açılmada ülke veya ürün spesifik batık maliyetlerin yüksekliği gibi gerekçelerin ileri sürülmesi mümkündür. Sonuç olarak, incelediği veri setinin oldukça kapsamlı olması ve dış ticaret analizlerinde çok fazla üzerinde durulmayan firmaların ithalat davranışlarını da analize dahil etmesi ile Bernard et al. (2005) mikro bazlı ticaret çalışmaları literatürüne önemli bir katkı sağlamıştır.

İhracatı firma düzeyinde verilerle inceleyen neredeyse bütün ampirik çalışmalarda verimlilik ile ihracat arasındaki ilişki ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu çalışmaların büyük bir kısmı verimliliği tam olarak ölçmeden fiyatları ve geliri, üretimin fiziksel çıktısını (ürün kalitesini) gösterir bir *proxy* olarak kullanmaktadır. Sözgelimi, Hallak ve Sivadasan (2009) ihracatçı firmaların daha kaliteli ürünler üreterek daha yüksek gelir elde ettiğini ortaya koymuştur. Dolayısıyla, ihracat yapan firmalar ile yapmayanlar arasında fiyatlama politikasında görülen farklılıklar, Melitz (2003)'ün ortaya koyduğu verimlilik farklılıklarıyla paralellik arz etmektedir.

Diğer taraftan, Melitz (2003) ile Melitz ve Ottaviano (2008)'in ihracat ve firma karlılıkları arasında kurduğu ilişkiden ilham alan De Loecker ve Warzynski'nin 2010 tarihli çalışmasında yeni bir model geliştirilmiş olup, söz konusu model ticarete konu olan mallardaki kar marjının (*mark-up*) ihracatçı ve ihracatçı olmayan firmalar arasında ne şekilde farklılaştığını ve ihracata başlamanın karlılığı ne şekilde etkilediğini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Çalışmada, 1994 ve 2000 yılları arasında kalan döneme ilişkin Slovenya imalat sanayi firmaları (ihracat yapan-yapmayan, ihracata başlayan gibi ayrımlar gözetilerek) incelenmekte ve sonuç olarak ihracat yapan firmaların daha

yüksek kar oranları ile faaliyet gösterdikleri ortaya konulmaktadır (De Loecker ve Warzynski, 2010). Ayrıca, ihracata yeni başlayan firmalar mallarını da daha yüksek kar oranlarıyla satabilmektedir. Ancak burada dikkat edilmesi gerek nokta, ihracatçı firmaların diğer firmalara göre yüksek olan karlılıkları, pazardaki hakim durumları mı yoksa yüksek verimlilikleri sayesinde mi elde ettikleridir. De Loecker ve Warzynski (2010)'ye göre literatürdeki diğer çalışmaların da gösterdiği şekilde ihracatçı firmaların artan verimliliği daha önemli bir neden olarak ortaya çıkmaktadır.

İhracat yapan firmaların diğer firmalardan ne şekilde ayrıştığını mercek altına alan, firma bazında Çin'in dış ticaret verilerini incelemiş ve diğer çalışmaların bulgularına paralel sonuçlar elde etmişlerdir. Öncelikle, ihracatçı firmalar daha yüksek fiyatlama ile daha yüksek gelir elde edebilmekte, ayrıca bu firmalar üretimlerinde çok sayıda ülkeden daha pahalı ithal girdi kullanmaktadır. Bu bağlamda, Manova ve Zhivei (2012)'ye göre ihracatçı firmalar diğer firmalara göre daha kaliteli girdiler ile daha kaliteli ürettikleri malları dış pazarlara satabilmektedir.

Dış ticaret analizini firma verilerini baz alarak mikro düzeye indiren, Melitz'in açtığı kapıdan yol alan bu çalışmalar çokuluslu şirketlerin ticaretteki rolü ve dış ticaretle birlikte artan verimliliğin analiz edilmesi gibi hususların hesaba katılmasıyla halen daha geliştirilmektedir.

1.6 ULUSLARARASI TİCARET KAPSAMINDA YAPILAN AMPİRİK ÇALIŞMALARDA KULLANILAN ARAÇLAR

Çalışmanın bu bölümünde gerek akademisyenler gerekse de dış ticaret politikası uygulayıcıları tarafından kullanılan ampirik araçlara değinilecektir. Bilindiği üzere İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde ülkeler arası ticarete serbestleşme eğilimi önemli bir ivme kazanmıştır. Bu dönemde ticarete serbestleşme; Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) ve daha sonra Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) bünyesinde yapılan çok taraflı müzakereler ile iki veya daha fazla ülke arasında cereyan eden bölgesel ticaret anlaşmaları kanalıyla gerçekleşmiştir.

Ticarette serbestleşme konusunda ülkeler arasında yapılan müzakerelerde ve müzakere hazırlık süreçlerinde; politika uygulayıcıları, tarife indirimini veya sübvansiyon azaltma vs. şeklinde yapacakları muhtemel bir politika değişikliğinin gerek sektörel gerekse genel ekonomik etkilerini önceden kestirebilmek ve hatta savundukları müzakere pozisyonuna ilişkin karşı tarafa somut dayanaklar sunmak amacıyla kantitatif analiz araçlarından gitgide daha fazla yararlanma yoluna gitmektedirler.

Bu bağlamda, muhtemel tarife indirimlerinin gerek ilgili sektördeki etkileri gerekse ekonominin bütünü üzerindeki refah etkilerinin ölçülmesi için çeşitli araçlar geliştirilmiştir. Bu konuda ilginç olan bir diğer saptama ise tarife indirimlerinin etkileri doğrudan serbest ticaret anlaşması müzakerelerinin seyrini ve kamuoyu üzerindeki etkisini belirlediğinden dolayı akademik dünyadan ziyade politika yapım sürecini doğrudan besleyen kamusal araştırma birimlerinin bu araçlarda daha çok uzmanlaşmış olmalarıdır.

Bu çerçevede, uluslararası ticaret teorilerinin retrospektif olarak ele alındığı çalışmanın bu bölümünde, ampirik dış ticaret literatüründe sıkça kullanılan kantitatif araçlardan fazla detaya girmeden bir miktar bahsedilmesinde fayda görülmektedir.

Şimdiye dek yapılan ampirik çalışmalarda oluşturulan her bir modelin ve bu modellerde karşılaşılan teknik güçlüklerin tek tek detaylı olarak ele alınması bu çalışmanın kapsamı dışında olmakla birlikte, çekim modellerinden genel denge modellerine ticaret politikalarındaki muhtemel bir değişikliğin etkilerini analiz etmede kullanılan belli başlı yöntemler kısaca ele alınacaktır.

1.6.1 Çekim Modelleri

Dış ticaret kapsamındaki ampirik etki analizi çalışmalarında kullanılan araçlar içerisinde en eski olanı kuşkusuz çekim modelleridir (*gravity models*)²⁸. Çekim modellerinin dış ticaret analizlerinde kullanılması ilk kez Tinbergen (1962) ile başlamıştır²⁹. Uluslararası ticaret akışlarını incelemek için ekonometrik bir model geliştirilmesi gerektiğinden hareketle Tinbergen (1962), açıklayıcı değişkenlerin ülkelerin milli hasılası ve aralarındaki mesafe olarak seçildiği çekim modelini ortaya koymuştur. Çekim modellerinin ardında basit bir mantık yatmaktadır. Gezegenler yakınlık ve büyüklükleriyle orantılı olarak nasıl ki birbirlerini çekiyorsa, ülkeler arasında gerçekleşen ticaret de ülkelerin birbirleriyle olan coğrafi yakınlıkları ve milli gelirleriyle orantılı olarak değişmektedir. Başka bir deyişle, çekim modellerinin temel çıkış noktası, ekonomilerin büyüklükleri ve birbirleriyle olan uzaklıklarıyla bu ekonomiler arasında meydana gelen ticaret arasında güçlü bir ilişki bulunduğunun kabul edilmesidir.

Daha çok ikili ticareti açıklamaya yönelik kullanılan çekim modellerine ilişkin ilk kapsamlı ve sofistike çalışma ise Anderson (1979) tarafından ortaya konmuştur. Anderson'ın modelinde, Armington varsayımına³⁰ uygun olarak mallar menşe ülkelerine göre farklılaşmakta ve tüketicilerin tercihleri farklılaşmış mallar üzerinden şekillenmektedir. Buna göre, fiyat ne olursa olsun ülkeler diğer ülkelerin ürettiği malların bir kısmını tüketmektedir. Modelde tüm mallar ticarete konu olmakta ve dengede ulusal gelir her bir ülke tarafından üretilen eşsiz malın (*unique good*) yurtiçi ve yurtdışı talebine eşittir. Bu durumda doğaldır ki büyük ülkeler daha fazla ihracat ve ithalatta bulunmaktadır. Ticaret maliyetleri buzdağı maliyetleri (*iceberg costs*) olarak nitelendirilmekte, zira ticaret maliyetleri (tarifeler, ulaştırma maliyetleri vs.) nedeniyle toplam malların ancak bir kısmının fiili olarak ticareti yapılabilmekte, kalanı transit

²⁸ Modelin ismi, Newton'un yerçekimi kanunundan gelmektedir.

²⁹ Çekim modellerine ilişkin kapsamlı bir giriş için bakınız Head (2003) ve konuya ilişkin daha ileri düzeyde bir anlatım için ise bakınız Feenstra (2004).

³⁰ Paul Armington'ın "Üretim Yerine Göre Ayrışan Malların Talep Teorisi" (A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production) 1969 tarihli çalışmasında ileri sürdüğü, farklı ülkelerde üretilen aynı malların, sadece üretildiği yerden dolayı birbirinin tam ikamesi olamayacağını ifade eden varsayımdır (Armington, 1969).

sırasında “erimektedir” (Anderson, 1979). Dolayısıyla, başta ulaştırma maliyetleri olmak üzere ticaret yapmanın önündeki maliyetler ticaret hacmine zarar vermektedir.

Çekim modelinin en genel olarak şu şekilde ifade edilmesi mümkündür:

$$X_{ij} = GS_i M_j \Phi_{ij}$$

Burada X_{ij} , i ülkesinden j ülkesine yapılan ihracatın parasal değerini, M_j başta gayri safi milli hasıla olmak üzere j ülkesinin ithalat talebini belirleyen her türlü faktörü, S_i GSYİH gibi ihracatçı ülkenin ne kadar ihraç malı arz edeceğini belirleyen faktörleri göstermektedir. G ise i veya j ülkesinin şartlarıyla alakasız faktörleri (dünyadaki ticari serbestleşme) ortaya koyarken, Φ_{ij} ise i ülkesinin j ülkesi pazarına giriş kolaylığını (ikili ticaretteki maliyetlerin tersi) ifade etmektedir.

Çekim modelleri geleneksel teori bağlamında Rikardiyen mukayeseli üstünlükler³¹ ve faktör donanımlarının³² ticareti belirlediği çerçevede kullanılabildiği gibi, Bergstrand (1985 ve 1989)’un da gösterdiği üzere, Krugman tarafından geliştirilen tekelci rekabet modeli çerçevesinde de kullanılabilmektedir. Hatta geçtiğimiz on yılın sonunda, analizini firma düzeyinde gerçekleştiren yeni nesil dış ticaret teorileri bağlamında bile çekim modelleri kullanılmıştır. Helpman *et al.* (2008) pazar büyüklüğünün verimlilik ve ticaret üzerindeki etkilerinden yola çıkarak çekim modellerinin ticaret üzerindeki açıklayıcı gücünü yeniden tartışmaya açarken, Chaney (2008) ise firma heterojenliğinin çekim modeli şartlarından (ticaretin önündeki engeller) bir kısmını bozduğu sonucuna vararak “bozulmuş çekim” (*distorted gravity*) kavramını kullanmıştır. Bu noktada Krugman’ın ürün farklılaştırması ve Melitz’in firma heterojenliği kavramlarının etkisini çekim modellerinin sonuçları bağlamında tartışmaya açması bakımından Chaney (2008)’in üzerinde durulmalıdır. Chaney’in modelinde, ikame esnekliğinin yüksek olması sayesinde verimlilik farklılıkları firma büyüklüklerini de etkilemekte ve firmalar büyüklük açısından gitgide daha fazla heterojenlik arz ettiği ölçüde, ticaretin önündeki

³¹ Sözelimi, bkz. Eaton ve Kortum (2002)

³² Sözelimi bkz. Deardorff (1998). Bu çalışmada Deardorff, ticaretin önünde engellerin olması durumunda faktör fiyatlarının eşitlenmesinin mümkün olmayacağını göstermektedir.

sabit maliyetlerin etkisi azalmaktadır. Sonuç olarak, malların ikame edilebilirliği arttığı zaman toplam ticaret akışlarının ticari engellere olan duyarlılığı azalmaktadır (Chaney, 2008).

Çekim modellerinde kullanılan denklemlerde en iyi tahminin yapılabilmesi için değişken seçiminde teorik temellerden mümkün olduğunca fazla yararlanılması gerekmektedir. Bu bağlamda, ticaret yapmada ortaya çıkan nispi maliyetlerin kontrol edilmesinin çekim denklemleri için önemini gösteren Anderson ve van Wincoop (2003)'ün katkısı zikredilmelidir. Anderson ve van Wincoop (2003)'e göre, j ülkesinin i ülkesinden ithalatı; j ülkesinin i ülkesinden ithalatındaki ticari maliyetinin, j ülkesinin tüm ithalatını etkileyen genel “direnc” (*resistance*) düzeyine, yani ağırlıklandırılmış genel ticaret maliyetine ve üçüncü ülkelerin, sözgelimi l ülkesinin ihracatçılarının j ülkesine ihracat yaparken katlanmak zorunda kaldıkları genel “direnc” düzeyine bağlı olarak değişecektir. Çalışmada adlandırıldığı şekliyle, çok taraflı ticari dirençlerin (*multilateral trade resistance*) analize dahil edilmesinin arkasında yatan düşünce, ticari açıdan önemli ekonomilerle çevrelenmiş iki ülkenin, mesela Tayland ve Kamboçya'nın Çin ve Japonya gibi iki ülkeyle coğrafi olarak yakın olmaları durumunda kendi aralarında daha az ticaret yapmaları öngörülmektedir (Anderson ve van Wincoop 2003). Ters bir durumda, mesela okyanusla çevrili Avustralya ve Yeni Zelanda'nın aralarındaki ticaret nispi olarak daha fazla olacaktır.

Anderson ve van Wincoop (2003), N adet ülkeli ticaret bağlamında ve ürünlerin menşe ülkesine göre farklılaştığı Armington'ın varsayımı altında çekim denklemini şu şekilde tanımlamaktadır:

$$X_{ij} = \frac{Y_i Y_j}{Y} \left(\frac{t_{ij}}{\pi_i P_j} \right)^{1-\sigma}$$

Denklemden, Y dünya GSYH'sını, Y_i ve Y_j ise sırasıyla i ve j ülkelerinin GSYH'sını, t_{ij} , i ülkesinden j ülkesine ithalattaki tarifeler şeklinde ortaya çıkan maliyetleri, $\sigma > 1$ iki ülke ticaretindeki mal ikamesi esnekliğini, π_i ve P_j ise ihracatçı ve ithalatçının pazara ne

kadar kolay girdiğini ya da başka bir ifadeyle ihracatçı i ülkesinin dışa dönük, ithalatçı j ülkesinin ise içe dönük çok taraflı direnç düzeyini göstermektedir. Şayet ülkeler dünya pazarlarından coğrafi olarak uzaksa çok taraflı direnç düzeyleri düşük kalmaktadır. Burada direnç düzeyini somut olarak belirleyen unsurların; coğrafi uzaklık, tarife düzeyi ve diğer tarife dışı engeller olarak tanımlanması mümkündür.

Çekim modelleriyle ilgili çok sayıda ampirik çalışmadan oluşan literatüre baktığımızda, bu modellerin genellikle ülkeler arasındaki ticaret potansiyeli ve bu ticareti belirleyen faktörlerin ağırlıkları ile iki ülke arasında akdedilmesi muhtemel bir serbest ticaret anlaşmasının etkilerini tahmin etmek amacıyla kullanıldığı görülmektedir. Söz konusu çalışmalarda gerek panel gerekse yatay-kesit veriler kullanılmaktadır. Bu kapsamda, konuya ilişkin ampirik çalışma literatüründe dikkat çeken bazı çalışmalardan bahsedilmesinde fayda görülmektedir.

Çekim modelleri kapsamında yapılan çalışmalarda sınır etkilerinin (*border effects*) incelenmesi önemli bir yer tutmaktadır³³. Her ne kadar ticaret serbest hale de gelse iki ülke arasındaki sınırların ticareti kısıtlayıcı bir etkisi bulunduğu düşünülmektedir. Kanada'nın ticaretinde sınır etkilerinin rolünü çekim modeli çerçevesinde ele alan McCallum (1995)'e göre, geniş bir coğrafyaya yayılmış olan Kanada'da seçilen beş bölge arasında gerçekleşen ticaret, adı geçen ülkenin sınır komşusu olan ABD ile olan ticaretinden 22 kat fazladır³⁴. McCallum'un çalışmasının en çarpıcı sonucu Kanada ve ABD arasında serbest ticaret anlaşması tesis edilmesine rağmen ikili ticarete halen daha sınır etkilerinden söz edilmesidir. Çalışma ayrıca, ticarete serbestleşme ile uluslararası ticaretin tıpkı yurtiçi ticaret gibi engelsiz ve rahat bir şekilde seyredeceğine ilişkin yerleşik inancı sorgulamaktadır.

McCallum (1995)'den ilham alan Okubo (2003) ise sınır etkilerinin ticarete mevcut olup olmadığını ve mevcutsa zaman içerisinde bu etkilerin ne şekilde değiştiğini çekim modeli yardımıyla Japonya bağlamında incelemektedir. 1960-1990 arasındaki döneme

³³ Anderson and van Wincoop (2003)'e göre, nispi olarak büyük ekonomilerin ticaretinde sınır etkileri daha düşük olma eğilimindeyken, küçük ekonomiler arasındaki ticarete bu etkiler daha fazla olabilmektedir.

³⁴ McCallum (1995)'de Kanada'nın ticaret ortağı olarak sadece ABD'nin seçilmesi nedeniyle sınır etkilerinin ticareti sınırlayıcı rolü

ilişkin olarak Japonya dış ticareti ile Japonya'nın yurtiçinden seçilen sekiz bölge arasındaki ticareti karşılaştıran Okubo (2003), sınır etkilerinin Japonya ticaretindeki kısıtlayıcı rolünü nispeten düşük bulmuş olup, söz konusu etkilerin ayrıca ticarete serbestleşme nedeniyle yıllar içerisinde gitgide azaldığını tespit etmiştir.

Bangladeş'in önemli ticaret ortaklarıyla arasındaki ticari akışları etkileyen faktörleri inceleyen Rahman (2003), Bangladeş'in ticaretinde en etkili faktörleri sırasıyla ekonomik büyüklük, kişi başı düşen gelir, coğrafi mesafe ve ticari açıklık olarak saptamıştır. Singapur'un ticaretini inceleyen Blomqvist (2004), çekim modellerinin genel öngörülerıyla uyumlu olarak ticaret ile GSYH ve coğrafi mesafe arasında anlamlı bir ilişki ortaya koymaktadır.

Çekim modelleri bağlamında, ticari bölgeler-bloklar arasındaki ticaret ile bu bloklara üye olan ülkeler arasındaki ticareti inceleyen çalışmalar da bulunmaktadır. Sözgelimi, AB'nin diğer ticari bloklarla olan ticaretini 1981-2000 yılları arasındaki verileri baz alarak ele alan Tang (2005)'e göre, AB içi ticari entegrasyon arttıkça Birliğin ASEAN ve NAFTA gibi ticari bloklarla olan ticaretinin azaldığını tespit etmiştir.

Ticari bloklar arasındaki ilişkiyi ele alan diğer bir çalışmada, Christie (2002) tarafından, klasik bir çekim modeli yardımıyla 1996-99 dönemine ait yatay kesit verilerinden faydalanılarak OECD ülkeleri ile geçiş ekonomileri olarak adlandırılan Güneydoğu Avrupa ülkeleri arasındaki ticaret hacmi tahmin edilmiştir. Çalışmada elde edilen sonuçlar daha sonra potansiyel GSYH düzeyleri ve çeşitli uluslararası örgütlere muhtemel üyeliklerin ticaret hacmi üzerindeki etkilerini kapsayan projeksiyonlar için kullanılmıştır. Çalışmayı diğerlerinden farklı kılan önemli bir unsur ise açıklayıcı değişkenler olarak coğrafi mesafe yerine ulaştırma zamanı, nominal milli gelir yerine ise satın alma gücü paritesine göre hesaplanmış milli gelir gibi değişkenlerin kullanılmasıdır. Çalışmanın en dikkat çekici bulgusu, çekim modeliyle tahmin edilene göre ülkeler arası ticaretin ya çok düşük ya da çok yüksek çıktığı, bu nedenle de uluslar arası ticaret akımları bakımından ülkeler arası ticaretin homojen bir sınıflamaya dahil edilemeyeceğidir (Christie, 2002).

Çekim modelleri kapsamında Türkiye özelinde de yapılmış çalışmalar göze çarpmaktadır. Bu bağlamda, Atıcı ve Güloğlu (2006), 1995–2001 yılları arasında Türkiye'nin AB'ye yaptığı taze ve işlenmiş meyve-sebze ihracatını belirleyen faktörleri panel veri kullanarak çekim modeli ile bulmaya çalışmıştır. Kurulan modelde açıklayıcı değişken olarak GSYH, nüfus büyüklükleri, coğrafi yakınlık, AB ülkelerindeki Türk nüfusu ve Akdeniz ülkesi olup-olmama kukla değişkeni kullanılmaktadır. Yazarlar coğrafi mesafe hariç olmak üzere söz konusu bağımlı değişkenler ile ticaret arasında anlamlı bir ilişki saptamışlardır. İncelemeye alınan dönemde Türk ihracatının komşu ülkeler yerine çeşitli nedenlerle AB pazarına yönelmiş olması, coğrafi mesafenin etkisini kısıtlamaktadır. Akdeniz ülkesi kimliğini ortaya koyan kukla değişkenin önemi de vurgulanmaktadır, zira bir Akdeniz ülkesi olarak Türkiye'nin ürettiği sebze ve meyveler benzer zevk ve tercihleri olan diğer Akdeniz ülkelerinde daha rahat alıcı bulmaktadır. Yurtdışında Türk ürünlerine talep yaratması açısından Avrupa ülkelerindeki Türk nüfusu da ticareti belirleyen önemli bir değişken olarak öne çıkmaktadır. Neticede, söz konusu çalışmada, Akdenizlilik ve yurtdışında yaşayan Türklerin zevk ve tercihleri gibi faktörler coğrafi uzaklık gibi doğrudan maliyetlere yansiyacak faktörlerin önüne geçebilmiştir (Atıcı ve Güloğlu, 2006).

Zengin bir ampirik literatüre³⁵ sahip olan çekim modellerini dış ticaret analizinde kullanmanın iki temel avantajı göze çarpmaktadır. Bu modellerin birinci avantajı; daha çok firma heterojenliği veya verimlilik gibi unsurların analiz edildiği ve bu sebeple de firma düzeyinde veri kısıtıyla karşı karşıya kalan yeni nesil modellere kıyasla çekim modellerinin ihtiyaç duyduğu verilerin (milli hasıla ve ulaştırma maliyetleri vb.) bulunmasının çok daha kolay olmasından kaynaklanmaktadır. Ayrıca, modelin ilk ortaya çıkışı oldukça eski olup, teori gerek akademik gerekse de politika yapıcılarını nezdinde uzun süredir tartışılarak geliştirilmiştir. Öyle ki Leamer ve Levinsohn (1995)'e

³⁵ Literatürde çok sayıda ampirik çalışma olsa da, söz konusu çalışmalar arasında çeşitli ortak noktalar göze çarpmaktadır. Öncelikle, çekim modelleri ile çok taraflı ticaretten ziyade ikili ticaret ve bu ticareti belirleyen unsurlar incelenmeye çalışılmaktadır. İkinci olarak ise kurulan modellerde ülke büyüklüklerini ifade etmek için genellikle GSYH kullanılmakta ve ülke büyüklükleri açısından birbirlerine yakın olan ülkeler arasında daha yüksek ticaret potansiyeli saptanmaktadır. Son olarak, her ne kadar genelde ekonomik büyüklük ve coğrafi mesafe açıklayıcı değişkenler olarak kullanılsa da sınır etkisi, serbest ticaret anlaşmaları, kolonyal geçmiş ve dil benzerlikleri gibi unsurlar da zaman zaman kukla değişken olarak modellere dahil edilmektedir.

göre “çekim modelleri ampirik iktisattaki en açık ve en sağlam modellerden biridir” (Leamer ve Levinshohn, 1995).

1.6.2 Kısmi Denge Modelleri ve Hesaplanabilir Genel Denge Modelleri

Neo-klasik iktisat ekolünde iktisadi denge analizi³⁶ önemli bir yer tutmaktadır. İktisadi denge analizinin bir veçhesini Marshall’ın oluşturduğu kısmi denge, diğer veçhesini ise Walras’ın öncülüğünü üstlendiği genel denge analizi meydana getirmektedir. Kısmi denge yaklaşımında tek bir piyasa diğer piyasalardan izole edilerek, arz ve talep dengesi bağımsız olarak izlenmektedir. Sözelimi herhangi bir mal piyasasında fiyat sayesinde arz ve talep faktörlerinin birbirleriyle etkileşim içerisinde nasıl dengeye geleceğinin incelenmesi, kısmi denge yaklaşımına örnektir. Genel denge yaklaşımında ise, piyasalar arasında karşılıklı ilişkilerin mevcut olduğu gerçeğinden yola çıkılarak ekonomi bir bütün olarak ele alınmaktadır. Walras’ın matematiksel olarak kurduğu modelde tüm piyasaların dengeye geldiği durum analiz edilmektedir. Dolayısıyla genel denge analizlerinde, yalnızca bir sektöre yönelik gibi görünen bir politika değişikliğinin bile diğer sektörler üzerinde yansımaları olduğu öne sürülmektedir.

Dış ticaret analizlerinde gerek kısmi denge gerekse de genel denge analizlerinden sıkça faydalanılmaktadır. Kısmi denge analizleri piyasaların birbirleriyle etkileşimlerini hesaba katmadan tarife değişiklikleri vb. muhtemel bir dış ticaret politikası değişikliğinin tek bir sektör üzerindeki etkilerini incelemek için kullanılırken, genel denge modellerinde söz konusu politika değişikliğinin bütün ekonomi ölçeğindeki etkileri analiz edilebilmektedir. İktisat teorisi literatüründe Walras’ın genel denge modeliyle Marshall’ın kısmi denge modellerinin birbirlerini dışlayan ve tam olarak ikame eden teoriler değil ama tamamlayan kuramlar olduğu genel olarak kabul edilen bir gerçektir (De Vroey, 2009).

³⁶ İktisatta genel denge teorisi, bir veya birden fazla piyasadaki arz, talep ve fiyat davranışlarını bir bütün içinde açıklamaya çalışmaktadır.

Tablo 5. Genel ve Kısmi Denge Modelleri

Genel Denge Modelleri	Kısmi Denge Modelleri
Piyasalar arası etkileşim	Tek bir piyasadaki arz-talep ilişkisi
Sektörler arası karşılıklı bağımlılık vardır	Bir sektördeki değişimden diğer sektörler etkilenmez
Büyük veri seti gerektirir	Gereken veri seti nispeten küçüktür
Yorumlaması daha zordur	Kullanılan esneklik değerleri sonucu etkiler
Üretim faktörleri üzerindeki değişiklikler hesaba katılır	Üretim faktörleri hesaba katılmaz

Kısmi denge analizinde belli bir piyasada denge, diğer piyasalardaki fiyat hareketleri ile arz ve talep miktarlarındaki değişimden bağımsız olarak oluşmaktadır. Analizde gerek ikame ve tamamlayıcı malların fiyatları gerekse de tüketicilerin gelir durumlarındaki değişim hesaba katılmamaktadır.

Kısmi denge modelleri dış ticaret analizinde tarife indirimi gibi belli bir politika değişikliğinin tek bir sektör üzerindeki doğrudan etkilerini incelemek için bilhassa genel denge modellerine göre daha az veri gerektirmesi ve daha basit olması nedeniyle kullanılmaktadır. Muhtemel bir tarife değişikliği, arz ve/veya talep eğrilerinde kaymaya neden olarak piyasadaki mevcut dengeyi değiştirecektir. Kısmi denge modellerinde politika değişikliğinin refah etkisi, malı satın alan tüketicilerde tüketici fazlası³⁷, malı üreten üreticilerde ise üretici fazlası olarak ortaya çıkmaktadır. Bir mala ilişkin muhtemel bir tarife artışı, tüketici fazlasını azaltırken, yurtiçinde bu malı üreten üreticilerin ise artan ticaret vergileri nedeniyle yükselen fiyatlardan dolayı elde ettikleri fazla çoğalacaktır.

Ekonomik entegrasyon modellerinin³⁸ etkilerinin de kısmi denge modeli çerçevesinde analiz edilmesi mümkündür. Bu kapsamda, muhtemel bir serbest ticaret anlaşması³⁹

³⁷ Bir mal için tüketicilerin ödemeye hazır oldukları fiyattan elde ettikleri miktar ile gerçekten ödedikleri fiyattan elde edilen miktar arasındaki fark tüketici fazlasıdır. Üretici fazlası ise üretimin maliyeti ile piyasa fiyatı arasındaki farktır.

³⁸ Serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği ve ortak pazar gibi iktisadi bütünleşme modelleridir.

sonucu tarife değişikliklerinin etkisinde anlaşmanın ticaret yaratıcı etkileri ortaya çıkacaktır (Viner, 1950). Ticaret yaratıcı etkiler, tarife düşüşüyle serbest ticaret bölgesine üye ülkenin, bölge içindeki diğer bir ülkeden daha ucuza ithalat yapabilmesiyle ortaya çıkmaktadır. Ekonomik entegrasyon gümrük birlięi⁴⁰ şeklindeyse, ticaret yaratıcı etkilerin yanı sıra üçüncü ülkelere karşı koyulan ortak gümrük tarifelerinden dolayı en verimli üreticinin birlik dışında kalması sonucu birlik ülkelerinin bu ülkeden yapmakta oldukları ithalatın sona ermesi dolayısıyla ortaya çıkmaktadır (Viner, 1950). Başka bir deyişle, birlik dışında kalan ülkelerle yapılan ticaret hacminin daralması ticaret saptırıcı etkiyi oluşturmaktadır. Gümrük birliği öncesi koruma oranları ne kadar yüksekse, ticaret yaratıcı etki o kadar yüksek olacaktır. Bununla birlikte, gümrük birliği öncesi kendisinden ithalat yapılan ticaret ortağı verimli olduğu ölçüde ticaret saptırıcı etkiler de daha yüksek olacaktır.

Ticaret yaratıcı etkilerin hesaplanmasında kullanılan standart kısmi bir denge modelinin şu şekilde türetilmesi mümkündür:

$$\frac{dM_{ij}}{M_{ij}} = e_d \left(\frac{dP_{ij}}{P_{ij}} \right)$$

Ticaret yaratıcı etki, tarifelerin düşmesi veya tamamen ortadan kalkmasıyla birlikte i malına ilişkin j ülkesinde artan taleple ortaya çıkmaktadır. Eşitliğin sol tarafı ithalattaki yüzdesel değişimi ifade ederken, sağ tarafındaki e_d ise i malına olan talebin fiyat esnekliğini, $\frac{dP_{ij}}{P_{ij}}$ tarife değişikliği sonucu i malının fiyatındaki yüzdesel değişimi ortaya koymaktadır.

Arz esnekliğinin hesaba katılmadığı durumda ticaret yaratıcı etki şu şekilde ifade edilebilmektedir.

³⁹ Serbest ticaret anlaşması, anlaşmaya taraf ülkeler arasında ticareti kısıtlayan veya engelleyen tarife ve kotaların kaldırdığı, üçüncü ülkelere karşı ise Ortak Gümrük Tarifesi (OGT) uygulama zorunluluğunun olmadığı ekonomik bütünleşme şeklidir.

⁴⁰ Gümrük birliği ekonomik entegrasyonun serbest ticaret anlaşmalarına göre daha ileri bir safhasını ifade etmektedir. Üye ülkeler kendi aralarında gümrük tarifelerini ve miktar kısıtlamalarını kaldırmanın yanı sıra üye ülkeler dışında kalanlara ortak dış tarife (OGT) uygulamaktadırlar.

$$TC_{ij} = M_{ij} \cdot e_d \cdot dt / ((1 + t_i) \left(1 - \frac{e_d}{e_s}\right))$$

Eşitlikte M_{ij} tarife indirimi öncesi ithalat düzeyini ve t başlangıçtaki tarife düzeyini göstermektedir. Bir önceki eşitlikteki tarife indirimi sonucu fiyattaki oransal değişimin $\frac{dP_{ij}}{P_{ij}}$

ise $dt / ((1 + t_i) \left(1 - \frac{e_d}{e_s}\right))$ ifadesine eşit olduğu varsayılmaktadır. Sonuç olarak, tarife indiriminin ticaret yaratıcı etkisi, ithalat fiyatlarında ortaya çıkan düşüşün yüzde değişimi ile ithalat talebinin fiyat esnekliğinin çarpılması sonucu hesaplanmaktadır.

Kısmi denge analizi kapsamında yapılan çalışmaların büyük bir çoğunluğu, çok taraflı ticaret müzakerelerinin sonuçlanmasının (muhtemel tarife indirimi) belli sektörler üzerindeki etkilerini incelemeyi amaçlamaktadır. Bu bağlamda, Stern (1976) kısmi denge modellerinin çok taraflı tarife indirimlerinin etkilerinin ne şekilde analiz edileceğine dair kapsamlı bir çalışma sunmaktadır. Cline et al. (1978) DTÖ kapsamındaki Tokyo Turunun⁴¹ etkilerini incelemiştir. UNCTAD'ın 1968 tarihli çalışmasında ise Kennedy Turu çerçevesinde muhtemel tarife indirimlerinin ve tarife dışı engellerin ortadan kalkmasının etkileri ex-ante kısmi denge modeliyle incelenmiş, ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkileri ortaya konulmuştur.

Kısmi denge modelleri kullanılarak ticaret politikalarının etkilerinin incelendiği diğer bir grup çalışma ise en çok kayrılan ülke tarifelerindeki (MFN tariffs⁴²) muhtemel bir düşüşten kaynaklanan kazançların büyüklüğünü veya tarifelerdeki muhtemel bir yükselişin neden olduğu refah kaybını hesaplamaya çalışmaktadır. Sözelimi, Baldwin ve Murray (1977), MFN tarifelerindeki muhtemel bir azalış ile gelişmekte olan

⁴¹ Dünya Ticaret Örgütü kapsamındaki serbestleşme hamleleri, "müzakere turları" (*trade rounds*) olarak bilinen çok taraflı ticaret müzakereleri yoluyla sağlanmaktadır. Bu kapsamda, şimdiye dek 8 müzakere turu (Cenevre Turu-1947, Annecy Turu-1949, Torquay Turu-1951, Cenevre Turu-1956, Dillon Turu-1960/61, Kennedy Turu-1964-67, Tokyo Turu-1973/79, Uruguay Turu-1986-94) tamamlanmış olup, 2001 yılında başlatılan Doha Turu çerçevesindeki müzakereler ise henüz tamamlanamamıştır.

⁴² GATT'ın temel ilkelerinden biri olan en çok kayrılan ülke kuralına göre üye ülkeler bir ülkeye vermiş olduğu taviz diğer üye ülkelere de sağlamak durumundadır. Başka bir deyişle, eşit muamele (*non-discrimination*) ilkesi olarak da adlandırılan MFN ilkesine göre herhangi bir ülkeye tanınan herhangi bir hak ya da lehte muamelenin diğer üye ülkelere de tanınması gerekmektedir.

ülkelerin gelişmiş ülke pazarlarına daha düşük tercihli tarifelerle girmesinin etkilerini analiz etmiş ve bilhassa çok taraflı MFN tarifelerinde yapılacak indirimin her ülke için Pareto-etkin sonuçlar doğuracağını ortaya koymuştur. Diğer bir çalışmada, Langhammer (1983) gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarında kurdukları ticaret blokları⁴³ arasındaki muhtemel bir iktisadi bütünleşmenin (South-South economic integration) ticaret yaratıcı etkilerini kısmi bir denge modeli yardımıyla incelemiştir. Çalışmada sektör bazlı ticaret yaratıcı etkileri hesaplamada Baldwin ve Murray (1977)'de kullanılan klasik bir yöntemden faydalanılmaktadır. Buna göre, tarife indiriminin tüketiciler nezdinde ithalat fiyatlarında yarattığı düşüşün yüzde değişimi ile ithalat talebinin fiyat esnekliği çarpılmaktadır. Çalışmada yapılan hesaplamaların sonucunda, tarife indiriminin ticaret yaratıcı etkilerinin bulunduğu ancak Kuzey-Güney ticari bütünleşmesinin sağlayabileceği etkilere göre sınırlı kaldığı saptanmış, ayrıca rekabet gücü yüksek ülkelerin muhtemel bir iktisadi bütünleşmeden daha fazla fayda elde edeceğini sonucuna varılmıştır (Langhammer, 1983).

Oldukça yaygın kullanımına karşın kısmi denge modelleri çeşitli yönlerden eleştirilmektedir. Öncelikle, daha önce de ifade edildiği üzere kısmi denge modelleri ile muhtemel bir politika değişikliğinin inceleme dışındaki diğer sektörler ve ekonominin bütünü üzerindeki etkileri hesaba katılamamaktadır. Ayrıca, ticaretin önündeki tarife dışı engellerin ithalat fiyatını etkileyen ve arz eğrisini kaydıran etkileri göz ardı edilmektedir. Kısmi denge modellerinin diğer bir metodolojik kısıtı ise ticaret saptırıcı etkiler hesaplanırken arz esnekliklerinin analize dahil edilmemesidir (Laird ve Yeats, 1990).

Sonuç olarak, kısmi denge modelleri yapısı gereği muhtemel bir şok sonucu (tarife indirimi) yalnızca tek bir piyasada dengenin nasıl değiştiğini incelemektedir. Oysa ki gerçek hayatta bir piyasadaki değişim diğer piyasaları da etkilemekte ve bu durumda bilhassa politika uygulayıcıları düşündükleri muhtemel bir politika değişikliğinin tüm

⁴³ Sözelimi, Latin Amerika ülkelerinin üyesi olduğu MERCOSUR ile bir kısım Afrika ülkesi arasında kurulmuş olan SACU.

ekonomi üzerindeki etkilerini tahmin etmek istemeleri doğal olacaktır, ki bu da kısmi denge yerine genel denge⁴⁴ analizinin kullanılmasını gerektirecektir.

Daha önce de ifade edildiği üzere genel denge analizi ekonomiyi oluşturan kesimler (haneler, firmalar, kamu kesimi vb.) arasındaki bütün bağlantıları hesaba katmaktadır. Bazı politika değişiklikleri ister istemez ekonomi çapındaki etkilerin analiz edilmesini zorunlu kılacaktır. Sözelimi, bir grup ülke ile gümrük birliği (GB) entegrasyonu hazırlığı içerisindeki bir ülke, diğer üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifesi benimseyecek, bu da GB öncesi genel tarife düzeyinin yüksek olması durumunda doğal olarak korunma düzeyinin önemli ölçüde aşılması anlamına gelecektir. Korumacılıktan ticari serbestleşmeye geçen bir ekonomide GB'nin sonuçları sadece belli sektörler üzerinde olmayacak ekonominin her alanını etkileyecektir. GB ile ithalatın artması durumunda cari dengede bozulmalar ortaya çıkabilecek ve artan cari açığa karşı dış âlemlerle olan ilişkilerde tekrar dengenin yerine gelmesi için yerli paranın değer kaybetmesi gerekebilecektir.

Aslında tek bir sektörü ilgilendiren bir ticaret politikası değişikliğinin dahi genel denge yaklaşımı ile ele alınması daha aydınlatıcı olabilecektir. Bunu bir örnekle açıklamak gerekirse, kamu otoritesinin zeytinyağı ithalatında uygulanan gümrük vergilerini bir miktar düşürdüğünü varsayalım. Hiç kuşkusuz bu karar içeride zeytinyağı fiyatını ucuzlatmak suretiyle tüketimi arttıracak ve zeytinyağın ikame mallarına, sözelimi ayçiçek yağına olan tüketim talebini azaltacaktır. Tüketim üzerinden kurulan bu bağlantıya benzer bir ilişkinin üretim üzerinden de kurulması mümkündür. Ayçiçek yağı ithalatına uygulanan tarifelerde indirim yapılması, yerli zeytincilik sektöründeki getirileri azaltacak ve sonuçta yurtiçi zeytinyağı arzını düşürecektir. Sektör üretimindeki bu azalış hiç kuşku yok kullanılan sermaye, emek ve toprak gibi üretim faktörlerinin bir kısmının diğer sektörlerle kaymasına neden olacaktır.

⁴⁴ Tüm piyasaların birbirleriyle ilişki içerisinde olduklarından yola çıkan genel denge analizi, Lerner Simetri Teoremini hatırlatmaktadır. Lerner Simetri Teoremine göre, ithalat engelleri toplamda ihracat kısıtlamaları olarak etkisini hissettirecektir. Zira, ithalata konu olan malların yükselen tarifeler sonucu fiyatının artması yurtiçi üretimi tetikleyecek ve bu da kısıtlı olan kaynakların ihracatçı sektörlerden kaymasına neden olabilecektir (Lerner, 1936). Genel denge teorisi de Lerner simetri teoreminde olduğu gibi herhangi bir politika değişikliğinin dolaylı sonuçlarına dikkat çekmektedir.

Üstte verilen bu örnekler bize muhtemel bir tarife indiriminin üretim, tüketim ve ticaret yapısı ve hatta döviz kurları üzerinde değişikliklere neden olabileceğini göstermektedir. Dolayısıyla, dış ticaret politikalarındaki köklü değişikliklerin her yönüyle etkilerini içerecek kapsamlı bir ex-ante analiz için genel denge analizlerine ihtiyaç duyulması doğaldır. Genel denge yaklaşımında kullanılan modellerin bolluğu, teknik açıdan oldukça sofistike olması ve çalışmanın temel odağı olmaması nedeniyle, bu bölümünde genel denge analizlerinin⁴⁵ mantığı ve literatürdeki gelişimi ana hatlarıyla ele alınacaktır.

Walras'ın genel denge yaklaşımı iktisat teorisinde 1950'li yıllardan itibaren aktif olarak kullanılmıştır⁴⁶. Genel denge modellerinin açık ekonomiler bağlamında ilk kez gündeme getirilmesinin ise Paul Samuelson'un 1953 tarihli "Genel Denge Faktör ve Mal Fiyatları" (*Prices of Factors and Goods in General Equilibrium*) başlıklı ünlü çalışması ile gerçekleştiği iddia edilebilir. Samuelson bu çalışmasındaki analizinde öncelikle mal fiyatlarını sabit kabul ederek faktör donanımlarının değişmesi durumunda denge üretim miktarı ve faktör fiyatlarının ne şekilde değişeceğini incelemiş, daha sonra ise açık ekonomi bağlamında her bir ülkedeki üretim miktarının diğer ülkedeki mal fiyatları veya faktör donanımlarındaki değişime duyarlı olduğunu göstermiştir. Açık ekonomilerde fiyat değişimlerinin etkisini Walrasyan genel denge çerçevesinde çözmeye çalışmasıyla Samuelson (1953) dış ticaret analizlerinde genel denge yaklaşımının kullanılmasının kapısını açmıştır⁴⁷.

⁴⁵ Son yıllarda dış ticaret analizlerinde sıkça kullanılmasından ötürü Çalışmanın bu bölümünde daha çok hesaplanabilir veya uygulanabilir genel denge analizlerinin (*computable or applied general equilibrium*) üzerinde durulacaktır.

⁴⁶ Bu bağlamda, Kenneth Arrow ve Gerard Debreu'nun literatüre Arrow-Debreu modeli olarak geçen katkısı önemlidir. Arrow-Debreu genel denge modeline göre tam rekabet piyasasının varlığı ve tercihlerin konveks olması gibi belli varsayımlar altında ekonomideki her bir mal için toplam arzı toplam talebe eşitleyen fiyat setleri mevcuttur. Söz konusu model daha sonra Lionel W. McKenzie tarafından geliştirilmiştir. McKenzie (2002)'ye göre genel denge teorisinin geçerliliği için bir takım şartların yerine getirilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, öncelikle rekabetçi dengenin varlığı ispatlanmalı ve söz konusu dengede faktörlerin optimal dağılımı tesis edilmelidir. Ayrıca, böyle bir dengenin eşsiz ve istikrarlı olmasını sağlayacak koşulların net bir şekilde ortaya konulması gerekmektedir. Genel denge analizinde; tüketicilerin mevcut bütün tüketim tercihlerine ilişkin optimal kararlar verdiği, üreticilerin ise kar maksimizasyonu yaptıkları ve faktör kısıtı nedeniyle birbirlerini etkiledikleri varsayılmaktadır. Genel denge teorisinin kapsamlı bir şekilde ele alındığı bir çalışma için bakınız McKenzie (2002).

⁴⁷ Aslında Samuelson (1953)'ün genel denge yaklaşımını açık ekonomiler perspektifinden ele alması Samuelson'un aynı teknolojiye sahip iki ülkede faktör fiyatlarının ticaret ile birlikte ne şekilde değişeceğini inceleyen önceki çalışmalarıyla bağlantılıdır.

Samulson'un bu öncü çalışmasının ardından 1950'li ve 1960'lı yıllarda James Meade, Harry Johnson ve Arnold Harberger tarafından iki ünlü geleneksel genel denge modelleri yaygın bir şekilde kullanılmıştır⁴⁸. Söz konusu çalışmalar daha çok yüksek tarifelerin toplam refah üzerindeki olumsuz etkisini göstermeyi amaçlamıştır (Shoven ve Whalley, 1984)⁴⁹. Geniş veri setlerinin daha kolay manipülasyonuna ve gerekli hesaplamaların yapılmasına imkân tanıyan paket programların gelişmesiyle birlikte genel denge analizine ilişkin çalışmalar daha çok sayıda sektör ve ülkeyi kapsar hale gelmiştir. 1980'li yıllardan itibaren gelişen sayısal teknoloji sayesinde daha karmaşık, çok boyutlu hesaplamaların yapılabilir hale gelmesi, söz konusu analizlerin sayısal yapısına atıfla adlandırmanın "hesaplanabilir genel denge analizi" (*computable general equilibrium analysis*) şeklinde kullanılmasına neden olmuştur.

Hesaplanabilir Genel Denge (HGD) analizinde ekonominin belli kesimleri arasında mevcut olan aktarım mekanizmaları ile muhtelif sektörler arası ilişkilerin ne şekilde kurulacağı önemlidir. Verilen örneklerde de kısaca bahsedildiği üzere bu ilişkiler çeşitli kanallardan ortaya çıkabilmektedir. Ekonomiyi oluşturan çeşitli kesimlerin aralarındaki ilişkiyi daha somut bir şekilde göstermesi açısından dairesel akım (circular flow) şeması oldukça faydalıdır. Dairesel akım şemasında görsel hale getirilen ekonomide iki temel kesim vardır. Bunlardan birincisi, gerek tüketici gerekse de sermaye, toprak ve işgücü gibi üretim faktörlerinin sahibi olarak hanehalkları iken, ikincisi ise üretimi ve satışı gerçekleştiren firmalardır. Hanehalkları üretim faktörlerini firmalara sattıkları için hanehalklarından firmalara üretim faktörü akışı söz konusu olmaktadır. Firmalar bunun karşılığında hanehalklarına mal ve hizmet satmaktadırlar. Bir kısım genel denge modellerinde kamu kesimi de temsil edilmektedir. Kamu kesimi ise hanehalkları ve firmalardan vergi toplayıp (sırasıyla gelir ve kurumlar vergisi) karşılığında bir takım hizmetler (altyapı, eğitim, sağlık, güvenlik, firmalara bazı sübvansiyonlar) sunmaktadır.

⁴⁸ Bkz. Meade (1955) ve Johnson (1958) ile kurumlar vergisinin etkilerini inceleyen Harberger (1962). Bu çalışmalarda Leontief'in sabit girdi-çıktı katsayılarından faydalandığı Walrasyan ampirik çalışmasından farklı olarak, gerek talep gerekse üretime ilişkin ikame etkilerinin hesaba katıldığı modellerden faydalanılmıştır. Diğer taraftan, konuya ilişkin öncü sayılabilecek ampirik bir çalışma Johansen (1960) tarafından ortaya konmuştur. Norveç ekonomisi özelindeki söz konusu çalışmada, kaynak tahsisini ele alan çok sektörlü ve fiyatların endojen olduğu bir model geliştirilmiştir.

⁴⁹ Genel denge modellerinin açık ekonomiler bağlamında kullanımına ilişkin çalışmaların ele alındığı kapsamlı bir literatür taraması için bakınız (Shoven ve Whalley, 1984).

Kapalı bir ekonomide bu iktisadi kesimler arasındaki bu akımlar eşit olmak durumundadır. Başka bir deyişle, mal ve hizmetlere yönelik hanehalkları kaynaklı harcamalar, üretim faktörlerini elinde tutanların elde ettikleri gelire eşittir. Hanehalkları elde ettikleri gelirlerin tamamını harcamayıp tasarrufta bulunursa, söz konusu ertelenmiş tüketim, ekonominin zaman içerisinde üretkenliğini arttıracak yatırımlara dönüşecektir. Tek bir zaman kesitini almayan dinamik modellerde yatırımların miktarı ekonominin büyüme hızında belirleyici olacaktır.

Walrasyan genel denge yaklaşımında, gerek tüketicilerin (fayda maksimizasyonu) gerekse firmaların (kar maksimizasyonu) optimizasyon davranışı içerisinde oldukları varsayılmaktadır. Ekonomik sistemin ne kadar etkin olduğunu ölçmede kullanılan gösterge ise tüketici refahıdır⁵⁰.

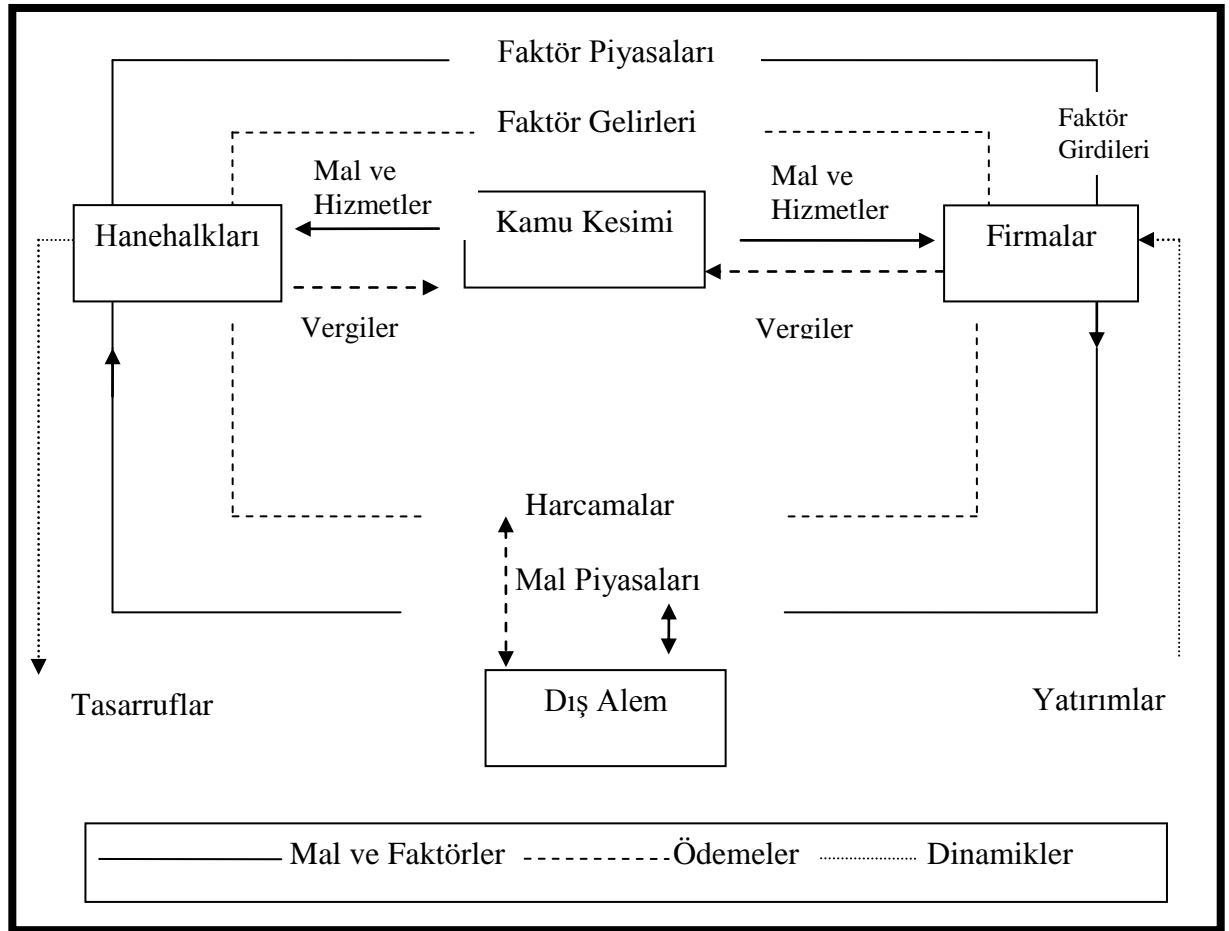
Açık ekonomik sistemlerde, devreye dış âlemle olan ilişkiler girecektir. Dış âlem veya uluslararası kesim ilave mal ve hizmet kaynağı olarak mekanizmaya dahil olmaktadır. Bu durumda (ithalat) yurtiçi hane halklarından dış âleme ödeme akışı olacaktır. Bununla birlikte, yurtiçinde üretilen mal ve hizmetlerin de bir kısmı dış âleme satılacak ve karşılığında yerli firmalara dış âlemden ödeme akışı gerçekleşecektir.

Hesaplanabilir genel denge modellerinde dış âlemin hesaba katılması ister istemez ithal ve yerli malların ikame edilebilirliği konusunu gündeme getirecektir. Çoğu HGD modelinde ithal ve yerli malların tam ikame edilebilir olmadığı varsayılmaktadır. Literatürde Armington varsayımı olarak da adlandırılan bu yaklaşıma göre uluslararası ticarete konu olan mallar menşee ülkesine göre farklılık arz etmektedir. Armington varsayımının geçerli olması durumunda açık ekonomilerde ticareti yapılan ikame malların fiyatlarının eşitlenmesi gerekli olmayacaktır. Ayrıca, firmalar tarafından yapılan üretimde yerli veya ithal ara malı tercihi fiyatlar ve Armington esnekliğine⁵¹ bağlı olacaktır. Tüketiciler açısından da yerli ve ithal mallar arasında yapılacak tercihte gene nispi fiyatlar ve Armington esnekliği etkili olacaktır.

⁵⁰ Zira bir ekonominin sahip olduğu maddi kaynaklar günün sonunda beşeri ihtiyaçların karşılanması için kullanılmaktadır. Sistemdeki firmaların rolü ise mevcut üretim faktörleri stokunu mümkün olduğunca verimli kullanarak hane halklarının talep ettiği mal ve hizmetleri en yüksek miktarda üretmektir (üretim imkanları eğrisi dahilinde).

⁵¹ Armington esnekliği, ithal ve yerli ürünler arasındaki ikame edilebilirliği göstermektedir.

Şekil 1. Dairesel İktisadi Akım Şeması



Kaynak: DTÖ (2003)

Armington varsayımı altındaki HGD modellerinde, ticaret yoğun marj üzerinden genişlemektedir. Diğer bir ifadeyle, ihracatçı firmalar ihrac miktarını arttırmakta ancak ihracatçı ve ihracatın yöneldiği ülke sayısında herhangi bir değişiklik öngörülmemektedir⁵².

⁵² Melitz'in firma heterojenliği bazlı dış ticaret modeli ve bu model ışığında yapılan ampirik çalışmalardan da gördüğümüz üzere, ticarete konu olan ürün ve ticaretin yöneldiği ülke sayısını ifade eden yaygın marj dış ticaret analizlerinde hesaba katılması gereken önemli bir unsurdur. Zira büyük ülkeler yalnızca büyük miktarda ihracat yapmayı nispeten geniş bir yelpazede çeşitlenmiş malları ihrac etmektedir. HGD yaklaşımlarında yaygın marjın dikkate alınmaması ise çeşitli problemlere neden olmaktadır. Bu problemlerden ilk akla geleni "sıfır ticarete takılıp kalma" (*stuck on zero trade*) olarak adlandırılan, ülkedeki mevcut ticaret yapısının değişmeyeceğinin öngörülmesidir. mesela Buna göre, bir ülkenin belli bir malda başka bir ülkeden ithalatı başlangıçta sıfırda, ticaretin önündeki engeller azalsa da o ülkeden söz konusu mala ilişkin ithalat gene sıfırda kalacaktır. Tersine bir mantıkla, şimdiye de dış ticaret yapmamış sektörlerin ihracata başlamayacakları varsayılmaktadır. Konuya ilişkin detaylı bir tartışma için bkz. Kuiper ve van Tongeren (2006). Bu problemi ele alan Zhai (2008), Melitz'in firma heterojenliği yaklaşımını hesaplanabilir genel denge analizine dahil ederek, imalat sektöründe muhtemel

HGD modellerinde yapılan hesaplamalarda analizi yapan, arz-talep dengesini sağlayan fiyatlar (*market clearing prices*), sıfır kar ve gelir dengesi olmak üzere üç temel koşulu sağlamayı hedeflemektedir (DTÖ, 2003). Öncelikle piyasa dengesini meydana getiren fiyat setinin bulunması gerekmektedir. Dengeye doğaldır ki mal talebi arza, üretim faktörleri talebi de mevcut faktör donanımına eşit olmaktadır.

Tüketiciler gelirleri veri iken fayda maksimizasyonunu sağlayan mal setini tercih ederken, firmalarsa karlarını maksimize eden miktarda üretim yapmaktadır. Ayrıca, üretimde ölçeye göre sabit getiri ve tam rekabet piyasası varsayıldığından dengede karlar sıfırdır. Gelir dengesi ise hane halklarının sahip tüm üretim faktörleri tam istihdam edildiği ve elde edilen gelirlerin tamamının harcandığı durumda ortaya çıkmaktadır.

Dış ticaret bağlamında kullanılan hesaplanabilir genel denge analizlerinde tarife düzeyleri egzojen değişken olarak modele dahil olmaktadır. Genelde, farklı tarife düzeylerinden oluşan senaryolar için farklı sonuçlar elde edilmeye çalışılmaktadır. Burada etkilenen bağımlı değişken ise tüketici refahıdır. Her bir tarife düzeyi fiyatları etkilemek suretiyle farklı bir dengeye ve dolayısıyla farklı bir tüketici refahı düzeyine tekabül etmektedir. Ticaret politikası karar alıcısının elde edilen analiz sonuçlarına göre en yüksek tüketici refahını ortaya koyan tarife düzeyini tercih etmesi beklenmektedir.

bir çoktarafli tarife indiriminin klasik bir HGD modelinin öngördüğünden daha fazla refah kazancı sonucunu doğuracağını saptamıştır.

Tablo 6. HGD Modellerinin Oluşturulmasında İzlenecek Aşamalar⁵³

1. aşama	Modelin kapsamının belirlenmesi Aktörler (hanehalkları, firmalar, kamu kesimi) Üretim (hangi sektörler?) Mal ve hizmetler ile üretim faktörleri Piyasalar Ülke ve/veya bölgeler
2. Aşama	Aktörlerin davranışlarının belirlenmesi
3. aşama	Temel nedensellik zincirinin ortaya konması
4. aşama	Sosyal hesaplar matrisinin belirlenmesi
5. aşama	Parametrelerin/Esnekliklerin hesaplanması
6. aşama	Modelin kalibrasyonu
7. aşama	Farklı senaryoların etkilerinin incelenmesi

Kaynak: Fossati (2001)

HGD modellerinde bir ülke için dairesel akımın net bir şekilde ortaya konması amacıyla sosyal hesaplar matrisi olarak adlandırılan bir yöntemden faydalanılmaktadır. Sosyal hesaplar matrisi ile ekonomiyi oluşturan aktörler arası akımlar net bir şekilde ayrıştırılabilmektedir. İktisadi faaliyetler, mallar, faktörler ve hane halkları gibi temel aktörlerin ayrıştığı sağlıklı bir sosyal hesaplar matrisinin kurulabilmesi için girdi-çıktı tabloları, hane halkı anketleri, işgücü istatistikleri, kamu kesimi bütçe hesapları, ticaret ve ödemeler dengesi istatistikleri gibi bilgilere ihtiyaç duyulmaktadır (Derviş et al. 1982). Sosyal hesaplar matrisinin oluşturulması sürecinin, gerekli veri setinin büyüklüğünden ve nedensellik ilişkilerinin de somut olarak ortaya konması gerekliliğinden dolayı HGD analizlerinde en zaman alıcı ve zahmetli aşama olduğu kabul edilmektedir⁵⁴

⁵³ Fossati (2001)'den faydalanılarak hesaplanabilir genel denge analizlerinde izlenecek aşamalar tablolaştırılmıştır.

⁵⁴ Diğer yandan, dış ticaret analizlerinde kullanılan HGD modellerinde farklı ülkelere ilişkin verilerin toplanması gerekmektedir. Bu durumda, toplanılan verilerin aynı baz senesine ilişkin olması ve tüm değerlerin aynı para birimi cinsinden ifade edilmesi gerekmektedir.

Tablo 7. Sosyal Hesaplamalar Matrisi

Harcamalar Gelirler	Faaliyetler	Mallar	Faktörler	Hane halkları	Kamu Kesimi	Dış Alem	Toplam
	Faaliyetler	Toplam Çıktılar					Toplam Satışlar
	Mallar	Ara Malı Talebi		Tüketim		İhracat	Toplam Talep
	Faktörler	Katma Değer				Cari transferlerle sağlanan gelirler	Net Faktör Gelirler
	Hane halkları		Net Faktör Gelirleri		Kamu Transferler	Cari transferlerle sağlanan gelirler	Hane Gelirler
	Kamu Kesimi	Dolaylı Vergiler	Doğrudan Vergiler			Tarifeler	Kamu Gelirler
	Dış Alem	İthalat					Döviz harcama
	Toplam	Toplam Harcama	Toplam Arz	Faktör Harcama	Hane halkı Harcama	Kamu Harcamaları	Döviz Gelirleri

Kaynak : DTÖ (2003)

Diğer yandan, dış ticaret analizlerinde kullanılan HGD modellerinde farklı ülkelere ilişkin verilerin toplanması gerekmektedir. Bu durumda, toplanılan verilerin aynı baz alınan yıla ilişkin olması ve tüm değerlerin aynı para birimi cinsinden ifade edilmesi gerekmektedir.

Sosyal hesaplar matrisinin oluşturulmasından sonraki aşamada sıra iktisadi kesimlerin davranış parametreleri ile çeşitli esnekliklerin belirlenmesine gelmektedir. Söz konusu parametreler ile temel olarak tüketici kesimi ve firmaların nispi fiyat ve gelir değişikliklerine olan duyarlılıkları ölçülmektedir. HGD modellerinin büyük bir kısmında; üretim faktörleri arasındaki ikame esneklikleri, ithal ve yerli ürünler arasındaki ikame edilebilirliği gösteren Armington esneklikleri ile hane halklarının gelir ve talep esneklikleri olmak üzere üç temel parametrenin belirlenmesi gerekmektedir (DTÖ, 2003).

HGD yaklaşımında esnekliklerin hesaplanması aşaması, genelde analizin en güçsüz olduğu ve dolayısıyla en çok eleştirilen alan olarak kabul edilmektedir (Hertel et al. 2004). Kimi zaman analizciler ihtiyaç duydukları esneklik değerlerini kendileri istatistiki olarak hesaplamayıp başka kaynaklardan almaktadırlar. Sözelimi, dış ticaret politikası uygulayıcıları tarafından sıkça başvurulan GTAP⁵⁵ modelinde kullanılan ikame ve Armington esneklikleri SALTER modelinden, gelir esneklikleri ise BM Gıda ve Tarım Örgütü'nün (FAO) 1993 tarihli Dünya Gıda Modelinden alınmıştır.

HGD analizinde son safhayı ise modelin kalibrasyonu oluşturmaktadır⁵⁶. Model kalibrasyonu aşaması öncelikle, sosyal hesaplar matrisi çerçevesinde hesaplanan değişken değerlerinin fonksiyonel biçimde ifade edilmesini içermektedir (Shoven ve Whalley, 1992). Bu aşamada, değişkenlerin tutarlı olup olmadığı da test edilmelidir. Tutarlılık testi için kullanılan yöntemlerden biri HGD modellerinin sıfır derecesinde homojen olmasıyla alakalıdır. Buna göre, tüm fiyatları belli bir sayı ile çarptığımızda bütün gerçek değişkenlerin değişmeden kalması gerekmektedir (DTÖ, 2003). Analizde model kalibrasyonu da yapıldıktan sonra artık çeşitli politika simülasyonlarının test edilebilmesi mümkündür.

Hesaplanabilir genel denge modellerinden faydalanarak ticaret politikası etkilerini analiz eden çok sayıda ampirik çalışma bulunmaktadır. Dünya Ticaret Örgütü bünyesindeki Uruguay Turu⁵⁷ çok taraflı ticaret müzakerelerinin ticari serbestleşme açısından oldukça iddialı bir gündemle 1986 yılında başladığı bilinmektedir. Uruguay

⁵⁵ Hesaplanabilir Genel Denge Modellerinden birisi olan GTAP (*Global Trade Analysis Project*) çok sayıda ülke ve sektöre ilişkin analizlerde bulunulması amacıyla geliştirilmiş olup, söz konusu model, ülkelere ait yayımlanan girdi-çıkış tabloları, ticaret rakamları, koruma oranları gibi bilgileri bünyesinde barındıran geniş bir veri tabanı ile çalışmaktadır. GTAP modeli ve kullanılan veri tabanı, ABD'nin Purdue Üniversitesi çatısı altında faaliyet gösteren Küresel Ticaret Analiz Merkezi (*Global Trade Analysis Center*) tarafından geliştirilmekte ve sürekli olarak güncellenmektedir. GTAP modeli ve modelin veri tabanı kullanılarak, dünyada önde gelen uluslararası kuruluşları ve pek çok ülke tarafından yapılan akademik niteliğe haiz ticaret politikası analizlerinin sayısı gittikçe artmaktadır. Modele ilişkin daha fazla bilgi için bkz. Hertel (1997)

⁵⁶ HGD analizlerinde model kalibrasyonu oldukça teknik ve detaylı bir süreçtir. Çalışmamızın temel odak noktası genel denge analizleri olmadığından hareketle model kalibrasyonunda dikkat edilecek hususlar ve karşılaşılabilecek muhtemel güçlükler vb konulara değinilmeyecektir. Ancak, konuya ilişkin ayrıntılı bir çalışma için bakınız (Shoven ve Whalley, 1992).

⁵⁷ Diğer taraftan, hali hazırda devam eden Doha çok taraflı müzakere turunun nihayetlendirilmesinin muhtemel etkilerini HGD yöntemi ile analiz eden de çok sayıda çalışma göze çarpmaktadır. Konuya ilişkin kapsamlı birkaç çalışma için bkz. Anderson et al. (2005) ile Biswajit (2007).

Turu müzakerelerinde tartışılan tarife indirimlerinin muhtemel etkileri, 90'lı yıllarda yapılan HGD analizleri için oldukça popüler bir alan olmuştur.

Müzakerelerin çok sayıda alanı içeren kapsamlı niteliğinden ötürü yapılan çalışmalar da incelediği sektör ve ülke grupları açısından oldukça çeşitlilik arz etmektedir. Sözelimi, Brown et al. (1996) Michigan modeli kullanarak 29 sektör ve 8 bölge üzerinde odaklandığı çalışmada; ABD, AB ve Japonya için sırasıyla %0,9, %0,9 ve %1,4 GSYH büyümesi öngörülürken, ülkelerin tarım sektöründeki taahhütlerinin nispeten cömert bir şekilde yorumlanmasından ötürü Avustralya için büyüme oranının %3,6 olacağı tahmin edilmektedir.

1996 tarihli diğer bir çalışmada Goldin ve van der Mensbrugge ise 15'i tarım olmak üzere toplam 20 sektör ve 22 ülke ile ilgili yaptıkları HGD analizinde, Uruguay müzakerelerinde üzerinde mutabık kalınan tarife indirim takviminin etkilerini incelemişlerdir. Çalışmanın en çarpıcı noktası, serbestleşmenin refah etkilerinin kaynaklarının ayrıştırılmasıdır. Buna göre elde edilen refah etkisinin %85'i yüksek sübvansiyonların kalktığı tarım sektöründen gelmektedir (Goldin ve van der Mensbrugge, 1996).

Hertel et al. (1996) tarafından GTAP modeli kullanılarak yapılan bir analizde ise 10 sektör ve 15 bölge üzerinde odaklanılarak, sanayi ve tarım müzakerelerinde üzerinde mutabık kalınan takvime göre tarife indirimlerinin etkisi incelenmiştir. Çalışmada, serbestleşmenin büyüme üzerindeki etkisi gelişmiş ülkeler için sınırlı (%1 altı) kalırken, gelişmekte olan Güney Amerika ülkeleri için bu oran %3,8 olarak tahmin edilmiştir. Serbestleşme sonucu ortaya çıkan refah etkisinin kaynaklarına bakıldığında ise sanayi sektörünün payı %81'ken, tarım sektörününki %5 gibi düşük bir oranda kalmıştır (Hertel et al. 1996).

Yukarıda bahsedilen çalışmalarda farklı sonuçlara varılmış olması dikkat çekici bir husus olarak öne çıkmaktadır. Sanayi ürünlerindeki serbestleşme genelde tek bir toplulaştırılmış (*aggregated*) sektörde meydana gelmekte, bu da tekstil kotaları gibi tarife dışı engellerin zaman zaman modele dahil edilememesine neden olabilmektedir.

HGD analizlerinde farklı sonuçlara ulaşılmamasının bir diğer nedeni de çalışmalarda piyasa yapısına ilişkin farklı varsayımların kullanılmış olmasıdır (DTÖ, 2003). Ticarete konu olan ürünlerde farklılaştırma söz konusuysa her firma belli ölçüde hakim durum elde edecek, dolayısıyla da piyasa tam rekabet piyasasından çıkacaktır. Bu durumda, firmaların sahip olduğu hakim gücün ve ölçek ekonomilerinin de modelde kalibre edilmesi daha sağlıklı analiz sonuçları verecektir. Analizde farklı sonuçlara götüren bir üçüncü nedense kurulan modelin yapısıdır. Kullanılan modelin yapısı statikse piyasaların şoklara uyum göstermesi sonucu meydana gelen gelişmeler kapsanmamakta, piyasa dengesinin anlık bir fotoğrafı çekilmektedir. Dinamik HGD modellerinde ise serbestleşme sonucu sermaye birikimi ve tasarruf oranlarının artması durumunda yatırımlar ve bir süre sonra da doğal olarak üretim miktarı artacaktır. Bunun gibi zamana yayılan değişikliklerin kapsanması ticaretteki serbestleşmenin refah etkisini kuşkusuz etkileyecektir.

1.7 BÖLÜM ÖZETİ VE DEĞERLENDİRMELER

Başta klasikler olmak üzere dış ticaret teorilerinin en önemli ortak özelliklerinden birisi hiç kuşku yok ticaretin her hangi bir sınırlamaya tabi olmaksızın gerçekleştirilmesine atfedilen önemdir. Dış ticarete ilişkin şimdiye dek ortaya konmuş teorilerin büyük bir kısmı ülkelerin ticaret yapmasının refah arttırıcı etkilerinin olduğunu doğrulasa da, ticaretin neden bu kadar önemli olduğuna dair analizlerinde kullandıkları araçlar ve ülkelerin ticaret yapmasının nedenlerine ilişkin öne sürdükleri açıklamalar farklılık arz etmektedir.

Mutlak üstünlükler ve “üretim fazlası ihracatı” teorilerinden oluşan Smith’in dış ticaret analizinde, ülkeler en verimli şekilde, başka bir deyişle düşük maliyetle ürettikleri malları başka ülkelere ihraç edecek ve karşılığında diğer ülkelerin kendilerinden daha düşük maliyetle ürettikleri malları satın alacaktır. Dolayısıyla analizde, ülkelerin birbirleriyle ticaret yapması sonucu işbölümü ve uzmanlaşmanın global ölçekte ivme kazanması ile zenginlik ve refah artacaktır.

Smith’in dış ticaret analizinin temelini teşkil eden mutlak üstünlükler prensibi,

birbirlerine karşı mutlak üstünlüğe sahip olmayan ülkelerin ticaret yapmasının da zenginlik artırıcı olabileceği düşüncesini dışlamaktadır. Adam Smith'in yaklaşımındaki bu eksikliği fark eden David Ricardo, geliştirdiği mukayeseli üstünlükler teorisi ile ülkeler arası nispi maliyet farklılıklarının dış ticaretin temel nedeni olduğunu göstermiştir. Ülkeler arası maliyet, dolayısıyla da fiyat farklılıklarının arkasında söz konusu malların üretimindeki mukayeseli üstünlükler belirleyici olmaktadır.

Mutlak üstünlüklerden farklı olarak mukayeseli üstünlükler bir ülkenin sadece mutlak maliyet avantajına sahip olduğu sektörlerde değil mukayeseli üstünlüğe sahip olduğu alanlarda da uzmanlaşmasını öngörmektedir. Bir ülkede kıt olan kaynakların mukayeseli üstünlüğün bulunmadığı alanlarda kullanılması, kaynakların etkin dağılımını engelleyecektir.

Kendilerinden önceki dönemin merkantilist dış ticaret anlayışından önemli bir kopuşa işaret eden Adam Smith ve David Ricardo'nun serbest ticaret düşüncesi günümüzde halen daha geçerliliğini korumakta olup, 19. ve 20. yüzyıllarda uluslararası iktisatçılar tarafından çeşitli yönlerden geliştirilmiştir. Dış ticareti temelde uluslararası emek verimliliğindeki farklılıklarla açıklayan karşılaştırmalı üstünlükler teorisi bu farklılıkların nedenlerine yönelik bir açıklama getirmemiştir. Eli Heckscher ve Bertil Ohlin yapmış oldukları çalışmalarda karşılaştırmalı üstünlüklerin ve ülkelerin ticaret yapmasının nedeni olarak ülkelerin sahip oldukları faktör donanımları arasındaki farklılık olduğunu iddia etmişlerdir. Heckscher-Ohlin Teorisi olarak geçen kurama göre, diğer ülkelere göre sermayenin daha fazla olduğu ülkeler üretiminde sermayenin yoğun olarak kullanıldığı malları ihraç edecek, emek faktörü bakımından nispeten zengin olan ülkeler ise emek-yoğun malları ihraç edecektir.

Leontief 1953 yılında girdi-çıkıtı tablolarını hesaplamak suretiyle yapmış olduğu çalışmada kendi adıyla anılacak paradoksa dikkat çekerek, sermaye yoğun Amerika'nın beklenenin aksine emek yoğun malları ihraç ettiğini göstermiştir. Günümüzde ticaretin büyük bir bölümü faktör donanımı, gelir düzeyi ve hatta gelişmişlik düzeyi bakımından birbirlerine benzer ülkeler arasında gerçekleştiği gözlemlenmektedir. Sözelimi, Alman malı otomobiller Fransa da satılırken bunun tersi de söz konusudur. Klasik teorileri

yadsıyan bu sonucun ortaya çıkmasında, talep yönüne bakarsak tüketicilerin ürün farklılaştırmasını tercih etmesi, arz tarafından baktığımızda ise aksak rekabet ve serbest ticaret koşulları altında her bir üreticinin yurtdışında pazar payını arttırmayı hedeflemesi önemli birer gerekçe olarak ortaya çıkmaktadır.

Dış ticarete ilişkin 1970’li yıllarda iyice belirginleşen bu tespitler, Amerikalı iktisatçı Paul Krugman’ın öncülüğünde yeni dış ticaret teorilerinin doğmasına vesile olmuştur. Bu çerçevede yapılan çalışmaların büyük bir kısmı; ölçeğe göre artan getiri, tekelci piyasalar ve mal farklılaştırılması gibi kavramlardan faydalanarak geleneksel teorinin açıklayamadığı, bilhassa gelişmiş ülkeler arasında görülen aynı mal grubundaki iki yönlü ticareti, yani endüstri-içi ticareti açıklamayı hedeflemiştir. Burada bir kez daha vurgulanmasında fayda görülen nokta, yeni dış ticaret teorileri başlığı altında yapılan çalışmaların genel olarak geleneksel dış ticaret teorisinin dış ticaretin nedenlerine ilişkin gibi öne sürdüğü karşılaştırmalı üstünlükler ve faktör donanımları gibi açıklamaları bütünüyle yadsımadığıdır.

2000’li yıllara gelindiğinde ise çokuluslu şirketlerin rolü ve firma verimlilikleri arasındaki farklar gibi unsurların da yer aldığı mikro düzeyde analizler öne çıkmıştır. Bu dönemde yapılan ampirik çalışmalarda, ticaretin az sayıda verimli firmalar tarafından gerçekleştirildiği ortaya konmuştur. Bu gözlemlerden hareketle, literatüre “yeni” yeni dış ticaret teorileri olarak geçen, dış ticareti firma düzeyinde inceleyen yeni modeller geliştirilmiştir.

Bilindiği üzere, geleneksel dış ticaret teorilerinde ticaretin refah etkisi mukayeseli üstünlükler sonucu artan uzmanlaşma ile ortaya çıkmakta, yeni dış ticaret teorilerinde ise ticaret sonucu ölçeğe göre artan getiri ve ürün çeşitlerinin artması olguları artan refah etkisinin temel kaynağıdır. Firma düzeyinde yapılan yeni mikro analizlerde ise firmaların yeni pazarlara açılması sonucu ilk önce firma düzeyinde artan verimlilik daha sonra endüstri ölçeğinde etkisini gösterecek ve artan verimlilik etkisinin ticarete açılan diğer sektörlere de yayılması ile toplam verimlilik düzeyinin yükselmesi ticaretten elde edilen refah kazancının temelini teşkil edecektir.

Çalışmamızın bu bölümünde son olarak ampirik dış ticaret çalışmalarında kullanılan bir dizi yöntem ana hatlarıyla açıklanmıştır. Bu kapsamda, ekonomilerin büyüklükleri ve birbirleriyle olan uzaklıklarıyla bu ekonomiler arasında meydana gelen ticaret arasında güçlü bir ilişki bulunduğunu iddia eden çekim modelleri ele alınmıştır.

Daha sonra, dış ticaret analizinde tarife indirimi gibi belli bir politika değişikliğinin tek bir sektör (kısmi denge) ve ekonominin bütünü (genel denge) üzerindeki etkilerini incelemek için kullanılan yöntemlerden kısaca bahsedilmiştir. Bu noktada, dış ticaret analizlerinde son yıllarda daha sık kullanılmasından ötürü hesaplanabilir veya uygulanabilir genel denge analizlerinin (computable or applied general equilibrium) üzerinde daha fazla durulmaktadır.

Dış ticarete ilişkin geçmişten günümüze ortaya konan teoriler Tablo 7'de bölümün bütününde yapılan analitik sınıflamaya uygun olarak üçlü bir ayrıma tabi tutulmuştur. Dış ticaretin gerekçelerini ve dış ticaretten elde edilen kazançları açıklayan kuramlar olmaktan ziyade dış ticaret analizlerinde kullanılan kantitatif yöntem olma nitelikleri nedeniyle çekim modelleri ile genel ve kısmi denge modelleri söz konusu tabloya dahil edilmemiştir.

Dış ticaret alanında son yıllarda yapılan çalışmalara baktığımızda firma temelli analizlerin öne çıktığı gözükse de çalışmalar teorik altyapı bakımından heterojenlik arz etmektedir. İçeriği zamanla değişse de mukayeseli üstünlükler ve faktör donanımları gibi kavramların 2000'li yıllarda yapılan çalışmaların başlıklarında halen daha görülmesi, daha önce de ifade ettiğimiz dış ticarete ilişkin ortaya konan farklı teorilerin birbirlerini bütünüyle reddetmekten çok tamamlayıcı özelliğe sahip oldukları iddiasını doğrular niteliktedir.

Tablo 8. Dış Ticaret Teorilerine Karşılaştırmalı Bir Bakış

	Ticareti Yapan Aktörler	Temel Firma Varsayımı	Temel Kavramları ve Analiz Araçları	Ticaretten Elde Edilen Refahın Kaynağı	Dış Ticaret Politikası	Belli Başlı İktisatçılar
Geleneksel Teoriler	Ülkeler arası ve endüstriler arası ticaret	Benzer verimlilik yapısına sahip homojen firmalar	Mukayeseli Üstünlükler ve Faktör Donanımları	İşbölümü ve Uzmanlaşma	Uzmanlaşmayı Arttırmaya Yönelik Geleneksel Dış Ticaret Politikaları	Smith Ricardo Heckscher Ohlin
Yeni Dış Ticaret Teorileri	Endüstri-içi Ticaret	Benzer verimlilik yapısına sahip homojen firmalar	Ölçek Ekonomileri, Ürün Farklılaştırması ve Tekelci Rekabet	Ürün çeşitlerinin artması ve ölçeğe göre artan getiri	Stratejik Dış Ticaret Politikaları (bebek endüstriler vb.)	Krugman Lancaster Helpman
“Yeni” Yeni Dış Ticaret Teorileri (Yeni Nesil Teoriler)	Firmalar Arası Ticaret/Çokuluslu Firmalar	Verimlilik açısından birbirlerinden ayrılan heterojen firmalar	Heterojen Firmalar ve Verimlilik	Artan Verimlilik	Firma Verimliliğini Arttırmaya Yönelik Politikalar	Melitz Bernard

Dış ticarete ilişkin son dönemde yapılan çalışmaların doğal olarak güncel gelişmelerden de büyük ölçüde etkilendiği görülmektedir. Çin'in yükselen bir güç olarak uluslararası ticarete gitgide daha fazla söz sahibi olması⁵⁸, başta Amerika olmak üzere gelişmiş ülkelerin kronik yüksek cari açık vermesi karşısında Çin ile birlikte enerji ve doğal kaynak zengini bir takım ülkelerin cari fazla vermesinin yarattığı küresel dengesizlikler (*global imbalances*), küreselleşmeyle birlikte üretim sürecinin çok uluslu hale gelmesi sonucu bir vaka olarak ortaya çıkan küresel değer zinciri (*global value chains*) ve hizmetler ticareti gibi konular OECD gibi uluslararası kuruluşların ticaretle alakalı çalışma makalelerinde gitgide daha fazla işlenmektedir.

⁵⁸ Çin 2007 yılı itibariyle Almanya'yı geçerek dünyanın en çok ihracat yapan birinci ülkesi olmuştur.

BÖLÜM II

ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜN TANIMLANMASI VE BELİRLEYİCİLERİ

Rekabet kavramı Adam Smith'ten beri iktisat literatüründe her zaman önemli bir yere sahip olmuştur. İçinde bulunduğumuz küreselleşen dünyada ise uluslararası rekabetin gitgide daha çok önem kazandığı görülmektedir. Son yıllarda mal, hizmet ve sermaye hareketlerindeki serbestleşmeyle birlikte iletişim, ulaştırma ve bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin de yardımıyla uluslararası düzeyde giderek artan çetin bir rekabet yaşanmaktadır. Ticaret ve sermaye hareketlerinin serbestleşmesi neticesinde uluslararası rekabet artmış, günümüzde rekabet gücü (*competitiveness*) kavramı uluslararası alanda iktisadi başarının ve yüksek iktisadi performansın en önemli göstergesi olarak gittikçe daha fazla kullanılır olmuştur.

Rekabet gücü kavramı gerek politika alanında gerekse de akademik dünyada önemli bir tartışma konusu olarak son yıllarda öne çıkmaktadır. Büyük Resesyon olarak adlandırılan 2008 yılında başlayan küresel ekonomik kriz ortamında ülkeler, pazar paylarını arttırmak ve rekabet güçlerini yukarı taşımak amacıyla gerekli politika tedbirlerini tartışmakta ve ihraç ürünlerine dış pazar bulmak amacıyla daha agresif bir tutum takınmaktadır. Çin gibi yükselen ekonomilerin dünya ticaretinde ağırlıklarını arttırmasıyla ticaret paylarında gerileme yaşayan gelişmiş batı ekonomilerinin bir kısmı, uluslararası rekabet gücünde neden geride kaldıklarını sorgulamakta ve bu durumun nedenlerini araştırmak için çeşitli ihtisas komiteleri tesis ederek raporlar yayımlanmaktadır⁵⁹.

Başta politika uygulayıcıları olmak üzere pek çok kesim tarafından günümüzde oldukça tartışılmasına rağmen, uluslararası rekabet gücü kavramı ortodoks iktisat teorisi yazınında kendisine henüz yeterince yer bulamamıştır. Kısmen bu durumun sonucu

⁵⁹ Sözelimi, Fransa başbakanı Jean-Marc Ayrault tarafından 2012 yılı sonunda iktisatçı Louis Gallois'ye "Fransız Sanayisinin Rekabet Gücü" (*Pacte pour la Compétitivité de L'industrie Française*) başlıklı bir rapor hazırlanmıştır. Raporda özetle, Fransa sanayisinin son on yılda zemin kaybettiği çeşitli sayısal örneklerle (örneğin, 2002 yılında 3,5 milyar Avro ticaret fazlası verilirken 2011 yılında 71,2 milyar Avro ticaret açığı gerçekleşmiştir) açıklanmakta ve rekabet gücünü arttırmak için takip edilmesi gereken bir yol haritası ortaya konulmaktadır. Rapor yayınlanmasıyla birlikte Fransa'da ekonomi gündeminde uzun süre yer almış, getirdiği öneriler detaylı bir şekilde kamu oyunda tartışılmıştır.

olarak, rekabet gücüne ilişkin üzerinde uzlaşmaya varılmış ortak bir tanımlanma bulunmamaktadır. Bu noktada kullanılan her bir tanım rekabet gücüne farklı bir açıdan yaklaşmakta ve birbirlerine alternatif olmaktan ziyade tamamlayıcı nitelikte olmaktadır. Bu çerçevede bu bölümde birinci aşamada uluslararası rekabet gücü kavramını açıklamada kullanılan tanımlamalar ortaya konulacak ve rekabet gücüne ilişkin şimdiye dek yapılan tanımlamalar ve teorik katkılar makro ve mikro yaklaşımlar şeklinde ikili bir ayırımında bulunularak sistematize edilecektir.

Uluslararası rekabet gücü makro bir perspektifle ele alındığı vakit, çeşitli uluslararası kuruluşların hesapladığı seçili bir grup rekabet gücü göstergesini baz alarak oluşturulan endekslerle yapılan ülke sıralamaları öne çıkmaktadır. Küresel ekonomi gündeminde sıkça yer alan bu sıralamaların yapısı, yöntemi ve teorik arka planından bahsedilmesinde fayda görülmektedir. Diğer taraftan, birim işgücü maliyetleri ve reel kur gibi değişkenler ise makro düzeyde rekabet gücünün temel belirleyicisi olduğu uzun süredir literatürde yer alan bir husustur. Bu bölümde, söz konusu değişkenler hem teorik olarak açıklanacak hem de rekabet gücünü ne şekilde etkiledikleri tartışılacaktır.

Daha sonra, rekabet gücü kavramına mikro düzeyde yaklaşan Porter'ın rekabetçi üstünlükler kavramı ve bununla bağlantılı elmas modeli ele alınacaktır. Bölümün sonunda, çok sayıda iktisatçı aksini iddia etmiş olsa da rekabet gücü kavramının uluslararası ekonomi literatüründe yavaş yavaş tutarlı bir yer edinmeye başladığı ortaya çıkmaktadır.

2.1 ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜN TANIMLANMASI

Rekabet gücü kavramı gerek sanayi ve ticaret politikası uygulama alanında karar alıcılar tarafından gerekse akademik dünyada gitgide daha fazla kullanılmasına rağmen, daha önce de ifade edildiği üzere üzerinde kısmen de olsa teorik uzlaşmaya varılmış bir tanım bulunmamaktadır. Bu durumun doğal bir sonucu olarak literatürde rekabet gücüne ilişkin çok sayıda tanım göze çarpmaktadır.

Uluslararası rekabet gücünü anlatırken, ülkelerin birbirleriyle rekabet edebilme yeteneği olarak etimolojik bir tanımın ortaya konması mümkündür. Ülkeler birbirleriyle rakiptir. Bu rekabet dış ticarete daha fazla pazar kapma, ülkeye daha çok yabancı sermaye çekme, uluslararası şirketlerin üretim yeri tercihinde öne çıkma, marka yaratma, patent ve inovasyon birbirlerinden farklı alanlarda ortaya çıkabilmektedir. Ülke ekonomileri arasındaki rekabet küreselleşmenin doğal bir sonucudur. Uluslararası yatırımcılar, tüketiciler, yüksek nitelikli işgücü, kısacası tüm İktisadi aktörler serbest rekabet ve açık piyasa koşullarının geçerli olduğu küresel bir ortamda karar almaktadırlar.

Uluslararası rekabet gücüne ilişkin yapılan tanımlamalar; dış ticaret fazlası, teknoloji, verimlilik, yenilik, ölçek ekonomileri, ihracat artışında süreklilik, birim işgücü maliyetleri, reel efektif kurlar gibi çok sayıda unsuru içermektedir. Bununla birlikte, rekabet gücüne ilişkin yapılan çalışmalarda kullanılan tanımlamaların, yapılan analizin düzeyine göre (ulusal, sektörel veya firma bazında) değiştiği görülmektedir.

Uluslararası rekabet gücü kavramının Ricardo'nun mukayeseli üstünlükler kavramından türediğine ilişkin yaygın bir görüş bulunmaktadır. Bir önceki bölümde detaylı olarak işlenen mukayeseli üstünlükler yaklaşımına göre, teknoloji farklılıklarından dolayı bir ülke nispi olarak daha az maliyetle üretebildiği ürünlerde mukayeseli üstünlüğe sahiptir. Ricardo'nun analizindeki en büyük kısıt maliyetlerin ölçülmesinde denge fiyatlarının hesaplanması gerekliliğidir.

Mukayeseli üstünlüklerin hesaplanmasında ampirik çalışmalarda en sık faydalanılan yöntemlerden biri Balassa (1965)'in "açıklanmış mukayeseli üstünlük" RCA (*revealed comparative advantage*) endeksidir. Endeks genel olarak bir ülkenin belli bir mal grubundaki ihracatındaki pazar payını dünya ölçeğinde karşılaştırarak ortaya koymak suretiyle ihracat performansını göstermektedir. Ancak, RCA endeksi muhtemelen tahrip edilmiş piyasa fiyatlarını⁶⁰ kullandığı için Rikardiyen anlamda mukayeseli üstünlükten ziyade rekabet gücünü bir anlamda rakamsal hale getirmektedir. Rekabet gücü ve dış ticaret ilişkisi ampirik analizin yapıldığı bölümde ele alınacak olup, şu aşamada rekabet gücü tanımlarına geçebiliriz.

⁶⁰ Burada bir ülkenin yüksek bir ihracat performansı sergilemesi sübvansiyonlardan, çeşitli ihracat teşviklerinden veyahut kurlardaki muhtemel bir manipülasyondan kaynaklanıyor olabilir.

Fagerberg (1988)'e göre, rekabet gücü bir ülkenin ödemeler dengesi güçlüğüne düşmeden gelir ve istihdamında sürdürülebilir artış sağlamaya muktedir olduğunu göstermektedir. Fagerberg'in tanımı kavramın karşılaştırmalı niteliğine vurgu yapmaktan ziyade bir ülkenin iktisadi istikrarı yakalama kabiliyetinin üzerinde durmaktadır.

Rekabet gücü kavramı, bilhassa otomotiv sektöründe Japonya kaynaklı rekabet baskısı ile karşı karşıya kalan Reagan dönemi Amerika'sında önemli bir gündem konusu olmuştur. Bu bağlamda, sınai rekabet gücüne ilişkin bir komisyon oluşturulmuştur. Komisyon raporunda kullanılan tanımda, "rekabet gücünün pozitif ticaret dengesi şeklinde tanımlanamaz" olduğu ifade edilmekte ancak bir ülkenin ulusal ihtiyaçlarının karşılanması için gerekli kaynakları yaratma kabiliyetinin rekabet gücünü gösterdiği belirtilmektedir (Francis, 1989).

Daha önce de ifade edildiği üzere, günümüzde bu sefer başta Çin olmak üzere gelişmekte olan ülkeler kaynaklı sanayi malları ticaretindeki rekabet baskısı Avrupa ekonomilerinin yönetim kademelerinde önemli bir tartışma konusudur. Bu bağlamda, 2008 yılı finansal krizi ve küreselleşme sonucu artan rekabete iki Avrupa ekonomisinin, Fransa ve Almanya'nın performanslarına ilişkin karşılaştırmalar gitgide daha fazla yapılmaktadır⁶¹. Bu arka plan çerçevesinde, batı ekonomilerin uluslararası rekabet gücünü ortaya kayan son dönem ulusal raporlarda çeşitli tanımlardan faydalanılmaktadır. Sözgelimi, 2012 tarihli Fransa ekonomisine ilişkin Gallois

⁶¹ İki ülke arasında rekabet gücü karşılaştırması yapan çok sayıda çalışma bulunmaktadır. La Fontaine'in ünlü masalından ilhamla ağustos böceği ve karınca analojisinin sıkça kullanıldığı bu çalışmaların büyük bir kısmında; Almanya'nın yeniden birleşmesinin ardından Schroeder döneminde bilhassa işgücü piyasasında gerekli reformları yaparak birim işgücü maliyetleri düşürmüş olmasına vurgu yapılmakta ve benzer bir reform sürecinden Fransa'nın da geçmesi gerektiğini iddia edilmektedir. Böyle bir çalışma için bkz. Peyrevelade (2011). Almanya'nın bu dönemde sergilediği istikrarlı iktisadi performansı daha geniş bağlamda ele alan çalışmalar da göze çarpmaktadır. Bu bağlamda, Guillaume Duval'in 2013 tarihli "*Made in Germany : Le modèle allemand au-delà des mythes*" adlı çarpıcı çalışmasının belirtilmesinde fayda görülmektedir. Duval (2013)'e göre "Alman mucizesi"ni düşük birim işgücü maliyetleri tek başına açıklamak için yetersizdir. Sosyal taraflar arasındaki ilişkilerin iyi yapılandırılmış olması, firmaların yönelimlerinin tek başına hissedarların çıkarları tarafından belirlenmediği bir iş dünyası kültürünün bulunması, sınai sektörlerde güçlü bir uzmanlaşma ve yenilikçilik anlayışının baskın olması gibi bir dizi unsurun bir araya gelmesi ile Almanya'nın sınai rekabet gücünde diğer Avrupa ülkeleri arasında öne çıktığı ileri sürülmektedir.

raporunda, Fransız kuruluş CESE'in (*le Conseil économique, social et environnemental*) tanımını kullanılmıştır.

“Rekabet gücü; Fransa'nın nitelikli bir çevrede kişilerin yaşam düzeyini sürdürülebilir biçimde iyileştirme ile yüksek düzeyli istihdam ve sosyal uyumu sağlama kabiliyetidir. Ülkenin rekabet gücünü, topraklarının iktisadi aktiviteyi koruma ve kendine çekme ve firmaların rakiplerine karşı mücadele etme yeteneği ile sağlaması mümkündür” (Gallois, 2012).

Üstteki tanımda rekabet gücü oldukça geniş çerçevede ele alınmış olup, yenilikçilik, ihracatta pazar payı artışı, ödemeler dengesi gibi hususları belirtmeden “firmaların rakiplerine karşı mücadele etme yeteneği” gibi daha genel bir ifadeye yer verilmiştir.

Başta OECD olmak üzere bazı uluslararası kuruluşlar da rekabet gücüne ilişkin zaman zaman çeşitli raporlar hazırlamaktadır. Bu raporlar genelde ülkeler arası iktisadi performans ve rekabet gücünün karşılaştırmasını hedeflemektedir. Rekabet gücüne ilişkin üstte örneğini verdiğimiz ulusal raporlarda olduğu gibi uluslararası çalışmalarda da genel tanımlamalar tercih edilmektedir.

“Rekabet gücü açık piyasa koşulları altında bir ülkenin dış rekabetin şartlarını yerine getirerek mal ve hizmet üretebilirken eş zamanlı olarak yurtiçi reel gelirini koruyup arttırabilme derecesi olarak tanımlanabilir” (OECD, 1996)

Dünya Ekonomik Forumu⁶² (DEF) rekabet gücünü “ bir ülkenin kişi başı GSYH'sında sürdürülebilir yüksek büyüme sağlamayı başarma yeteneği” şeklinde tanımlamaktadır (DEF, 2004). Dünya Ekonomik Forumunun tanımında iktisadi büyümeye önemli ölçüde önem atfedilmektedir. Bu bağlamda, ülkelerin büyüme performansını etkileyen üç temel eksen söz edilmektedir. Söz konusu eksenler makroekonomik ortam, kamu kurumlarının niteliği ve teknoloji olarak sıralanmaktadır. Bir ülkenin makro iktisadi

⁶² Dünya Ekonomik Forumu; İsviçre merkezli ve üyelik temelli bir sivil toplum kuruluşu olup, siyasi liderler, iş dünyası temsilcileri, akademisyen ve yüksek düzeyli bürokratlar gibi toplum kesimleri arasında etkileşim sağlayarak küresel iktisadi sorunları ele alan çeşitli organizasyonlar düzenlemektedir.

temellerinin güçlü olması olumlu bir büyüme performansı ve yüksek rekabet gücü için önemlidir. Sözgelimi, başta firmalar olmak üzere iktisadi aktörler yüksek bir enflasyon ortamında uzun erimli yatırım kararları alamazlar. İyi yönetim anlamında kamu kurumlarının niteliği de sağlıklı iktisat politikası kararlarının alınması ve uygulanması için elzemdir. Son olarak, büyüme teorisinden de iyi bilindiği üzere teknoloji ve teknik ilerleme de büyümenin ve dolayısıyla rekabet gücünün anahtarı konumundadır.

Rekabet gücüne ilişkin ülkeler arası karşılaştırma temelli yıllık raporlar hazırlayan tek uluslararası kuruluş Dünya Ekonomik Forumu değildir. Bu raporların gündemi meşgul etmesi ve yarattığı tartışma diğer kuruluşları da benzer çalışmalar yapmaya motive etmiştir. Bu bağlamda, Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (*International Institute for Management Development-IMD*) tarafından düzenli olarak hazırlanan Dünya Rekabet Gücü Yıllığı ilk akla gelen örneklerden biridir. Kendisini “ülkelerin rekabet gücüne ilişkin en titiz ve kapsayıcı rapor” olarak niteleyen raporda rekabet gücü, “bir ülkenin firmaları için daha fazla değer, vatandaşları için ise daha fazla refah sağlayan bir ortamı yaratma ve koruma yeteneğini biçimlendiren olgu ve politikaları analiz eden iktisadi bir bilgi sahası” şeklinde tanımlanmaktadır (IMD, 2003). IMD’nin rekabet gücü yıllığında kabul edilen yaklaşım rekabet gücünü büyüme ve faktör verimliliğine indirgeyen Dünya Ekonomik Forumunun tanımına göre daha geniştir.

Daha kısa bir tanım ise 80’li yıllarda Japonya merkezli rekabet baskısı karşısında Amerika’da yapılan rekabet gücü tartışmalarında öne çıkan çalışmalardan birinde (*US Competitiveness in World Economy*) yapılmıştır. Buna göre “rekabet gücü bir ülkenin kaynaklarından artan getiri elde ederken uluslararası ticarete mal veya hizmet yaratma, üretme ve satma kapasitesidir” (Scott ve Lodge, 1985).

Rekabet gücüne ilişkin yapılan tanımlamaları statik ve dinamik nitelikli olarak ayırabilmek mümkündür. Şimdiye dek atıfta bulunduğumuz tanımlamalar genelde ülkelerin rekabet gücü performanslarını anlık olarak ele almaktadır. Buna karşın ülkelerin rekabet gücü göstergelerindeki değişimin yönünü tespit ederek, sözgelimi pazar payındaki değişim gibi unsurlar da hesaba katılarak analize dinamik bir boyut kazandırılması alternatif bir çözüm olarak değerlendirilmektedir. Tanımlardaki statik

özelliğe dikkat çeken Aiginger (1998), uluslararası rekabet gücü kavramını dinamik bir bağlamda ele alarak, bir ülkenin başta ücretler olmak üzere faktör gelirlerini kişiler nezdinde tatminkar bir düzeyde tutarak, uluslararası pazarlara mal ve hizmet satabilme yeteneği olarak kavramı tanımlamaktadır. Ancak rekabet gücünün ülkenin beşeri ve fiziki kaynakları gibi unsurların sürekli etkileşime bağlı olduğunu vurgulamaktadır (Aiginger, 1998).

Rekabet gücüne ilişkin literatürde çok sayıda çalışma bulunmasına ve bu çalışmalarda rekabet gücüne ilişkin muhtelif tanımlamalar yapılmasına rağmen, iktisadın bu gri alanına karşı önemli bir itiraz, kavramı “tehlikeli bir takıntı” olarak değerlendiren Paul Krugman’dan gelmektedir (Krugman, 1994). Krugman’a göre firma düzeyinde rekabet gücü anlaşılabilir bir kavramken ülkeler için geçerli değildir. Ülkeler firmalardan farklı olarak muhtemel bir iktisadi performans düşüklüğünde piyasa dışına çıkamazlar, dolayısıyla rekabet gücünde bir dip düzeyi (*bottom line*) yoktur. Ayrıca, rekabet gücü kavramının iktisat politikası karar alıcıları düzeyinde bu kadar gündemde olması yanlış politik yönelimlere neden olacaktır. Zira rekabet gücü kavramı aslında özü itibariyle ticareti sıfır toplamlı bir oyun olarak gören merkantilist bir yaklaşıma işaret etmektedir (Krugman, 1994). Rekabet gücü tanımlamalarının büyük çoğunluğunda yer alan dış ticaret veya cari fazla verilmesi gibi unsurlar Krugman’ın bu görüşünü haklı çıkarmaktadır. Çünkü bir ülkenin dış ticaret fazlası verebilmesi için diğer ülkelerin açık vermesi gerekmektedir. Bununla birlikte, Krugman’ın iddia ettiği gibi klasik ders kitaplarında rekabet gücü kavramına genelde rastlanılmamış olduğu bir vaka olsa da bizzat Krugman’ın kendisi tarafından söz konusu kavram gerek makro ekonomi gerekse firma düzeyinde bir çalışmada kullanılmıştır⁶³.

Görüldüğü gibi rekabet gücü hem politik tartışmalarda hem de akademik çalışmalarda gittikçe daha fazla üzerinde çalışılan bir konu olsa da kavramın tanımlanması noktasında bir uzlaşıya henüz varılamamıştır. Birbirlerinden farklı çalışma ve raporlarda yer alan ve bir kısmına burada atıfta bulunulan tanımlamalar farklı unsurları öne çıkarmakta ve bu suretle de birbirlerini dışlamaktan ziyade tamamlayıcı nitelikte olmaktadır. Bu noktada, rekabet gücü kavramının ve belirleyicilerinin daha iyi

⁶³ Söz konusu çalışma için, bkz. (Krugman ve Hatsopoulos, 1987).

anlaşılabilmesi için konuya ilişkin yaklaşımların makro ve mikro düzeyde olmak üzere iki alt başlıkta tahlil edilmesinde fayda görülmektedir.

2.2. MAKRO DÜZEYDE REKABET GÜCÜ YAKLAŞIMI

Rekabet gücü kavramının makro iktisadi düzeyde incelenmesi, firma veya sektörel düzeyden farklı olarak rekabet gücü ve belirleyicilerinin ülke düzeyinde ele alınması olarak anlaşılmaktadır. Rekabet gücünün makro düzeyde ele alınması, Krugman'ın üstte bahsettiğimiz argümanının da doğruladığı üzere, aslında üzerinde en çok tartışmanın olduğu alandır. Rekabet gücüne makro ekonomik yaklaşımın da kendi içinde bir sınıflamaya tabi tutulması mümkündür. Bu noktada, Dünya Ekonomik Forumunun hazırladığı endeks, birim işgücü maliyetleri, reel efektif kurlar şeklinde üçlü bir ayrıma gidilmektedir. Rekabet gücünün ortaya konulmasında ticaretle alakalı göstergelerden de faydalanılmaktadır. Ancak, rekabet gücü dış ticaret bağlamında ampirik düzlemde münhasır bir bölümde değerlendirilecektir.

2.2.1 Dünya Ekonomik Forumu ve IBD'nin Rekabet Gücü Endeksi

Rekabet gücüne ilişkin muhtemelen en tanınmış makro ekonomik yaklaşımı, çeşitli uluslararası kuruluşların her yıl düzenli olarak hazırladığı endeks çalışmaları sunmaktadır. Bu bağlamda akla ilk gelen çalışmalar daha önce de ifade ettiğimiz Dünya Ekonomik Forumu (DEF) ile Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü tarafından hazırlanan endekslerdir.

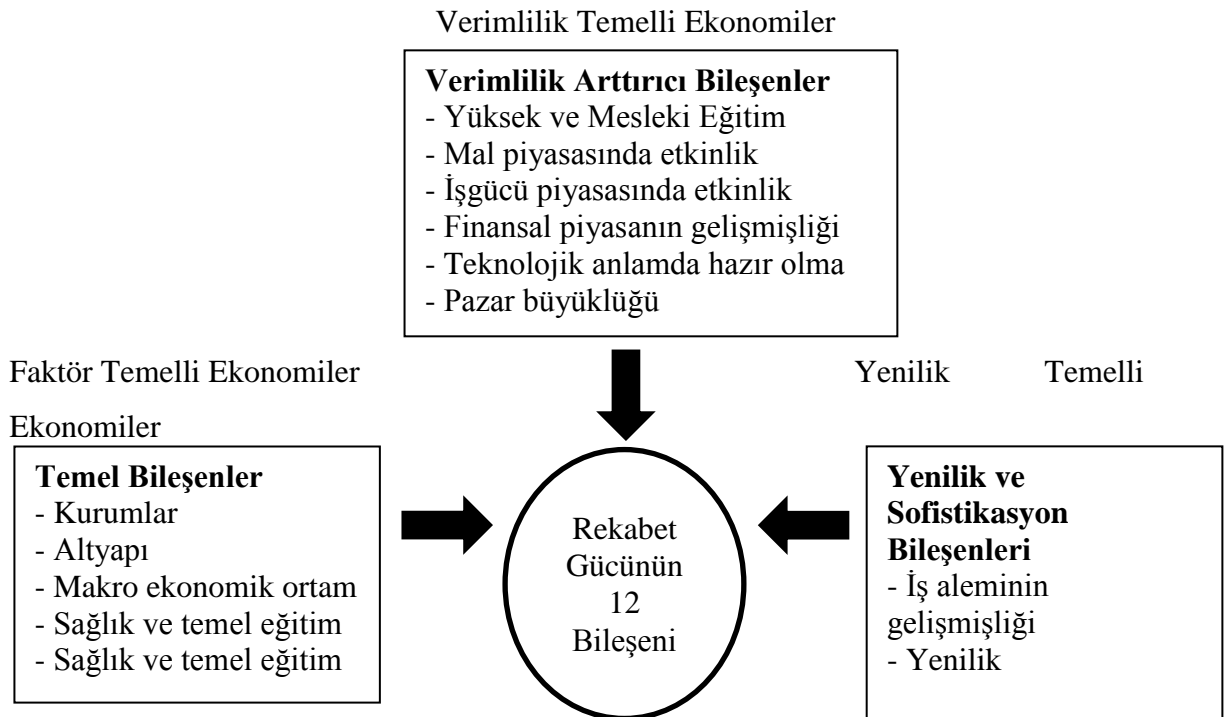
DEF'in küresel rekabet gücü endeksi, ülkelerin rekabet gücünün bileşenleri niteliğindeki on iki ayağın (*pillar*) temsil edildiği tek bir ölçüm sunmaktadır. Ülkelerin rekabet gücü seçili bu on iki ayak üzerinde şekillenmektedir (DEF, 2012):

1. Kurumlar
2. Altyapı
3. Makro iktisadi ortam
4. Sağlık ve Temel Eğitim
5. Yüksek eğitim ve mesleki eğitim

6. Mal piyasasında etkinlik
7. İşgücü piyasasında etkinlik
8. Finansal piyasanın gelişmişliği
9. Teknolojik anlamda hazır olma
10. Pazar büyüklüğü
11. İş aleminin gelişmişliği
12. Yenilikçilik

Dünya Ekonomik Forumunun Küresel Rekabet Gücü Raporuna göre bu on iki ayak ülkelerin rekabet güçlerinin kaynağıdır. Bu on iki alanda iyileşme kaydettiği ölçüde ülkeler büyüyecek, dolayısıyla küresel rekabet gücü liginde üst sıralara tırmanacaktır. Ancak, bir ülkenin söz konusu alanlardan birinde muhtemel bir iyileşme sağlamanın genel rekabet gücü endeksi üzerindeki etkisinin artması için ilgili diğer alanlarda da olumlu yönde değişim sağlanması gerekmektedir. Sözelimi, yüksek veya mesleki eğitimde sağlanan bir gelişmenin işgücü piyasasında daha fazla esneklik ile desteklenmesi, ya da yenilikçilik konusundaki muhtemel bir ilerlemenin ülke ekonomisinin yeni teknolojilere altyapı ve beşeri sermaye olarak hazır olmasını gerektirecektir (DEF, 2013).

Şekil 2. Rekabet Gücünün 12 Ayağına ilişkin üçlü sınıflandırma



Küresel Rekabet Gücü Raporunda seçilen bu 12 parametrenin her birinin rekabet gücü üzerindeki etkisi ülkenin gelişmişlik düzeyine göre farklılık arz etmektedir (DEF, 2013). Sözgelimi, Fas'ın rekabet gücüne etki eden faktörler aynı ölçüde Fransa'nın performansını etkilemeyecektir, zira iki ülke ekonomik kalkınmanın farklı evrelerinde konumlanmaktadır. Ortodoks anlayışa göre ülkeler gelişme yolunda ilerledikçe ücretlerin artması beklenmekte ve yaşanabilecek muhtemel bir rekabet gücü kaybının önlenmesi için verimliliğin artması gerekmektedir. Rapora göre ülkelerin ekonomik gelişme yolunda üç safha bulunmaktadır. Üretim faktörü merkezli birinci aşamada ülkeler daha çok düşük nitelikli emek ve doğal kaynaklar gibi faktör donanımları temelinde rekabet etmektedirler. Genelde düşük gelirli gelişmekte olan ülkelerin bulunduğu bu aşamada firmalar da fiyat rekabeti yapmaktadırlar. Bu aşamadaki ülkeler için iyi işleyen kurumlar, gelişmiş altyapı, iyi bir temel eğitim sistemi ve istikrarlı makro iktisadi ortam temel gereklilikler olarak öne çıkmaktadır.

Ülkeler gelişme yolunda ilerledikçe ikinci aşama olan verimlilik temelli ekonominin özelliklerini göstermeye başlamaktadırlar. Bu aşamada rekabet gücünün temel belirleyicisi verimlilik olup, ülkeler verimlilik artırıcı politikaları gündemlerine alıp başarılı bir şekilde uygulamaya aldıkları ölçüde rekabet gücü performanslarında olumlu sonuçlar elde edecektirler.

Üçüncü ve son aşamada ise yüksek ücretler fiyat rekabetini imkânsız kılmakta ama işgücü yüksek nitelikli ve verimlidir. Bu noktada, katma değeri yüksek, yüksek teknoloji yeni ürünler geliştirebilme yeteneği sınıai rekabet gücünün temel itici unsuru olarak öne çıkmaktadır. Bir ekonominin ikinci aşamadan üçüncü aşamaya dönüşüm sürecinin diğer geçişlere göre daha zor olduğu kabul edilmektedir, zira yenilikçilik temelli eğitim için kamu otoritesinin yönlendirici rolü ve çeşitli teşvik politikaları gerekmektedir. Tasarrufların yenilikçi teknoloji yatırımlarına, teknik kalifikasyonu yüksek bir işgücüne ve yeni teknolojik fikirlerin yatırıma dönüşmesini sağlayacak gelişmiş bir sermaye piyasasına ihtiyaç duyulmaktadır.

Küresel Rekabet Gücü raporunda endeks hesaplamasının daha sağlıklı sonuç verebilmesi adına ülkelerin içinde bulunduğu gelişmişlik safhasına göre her bir bileşene

farklı ağırlık verilmektedir (DEF, 2013). Burada endeksin hesaplanmasına ilişkin detaylara değinilmemekle birlikte çalışmada; istihdam, okullaşma oranı, kamu borcu, yaşam süresi, bütçe açığı gibi çok sayıda veriden faydalanılmaktadır.

Forum tarafından periyodik olarak yayınlanan Küresel Rekabet Gücü Raporunda yer alan ülke sıralamaları ve bu sıralamalarda meydana gelen muhtemel değişiklikler basında oldukça yer almaktadır. Bununla birlikte, çalışmada kullanılan metodoloji ve yöntem sıkça eleştiri konusu olmaktadır. Öncelikle, raporda kullanılan rekabet gücü kavramı bir anlamda verimlilik kavramıyla eşdeğer tutulmaktadır. Bir anlamda, toplam faktör verimliliğinin bileşenleri saptanmaya çalışılmakta ve her ülkenin bu bileşenlerdeki performansına ilişkin bir puanlama verilmektedir. Verimlilik veya başka bir deyişle büyümenin itici unsurlarını etki güçleriyle ağırlıklı olarak ortaya konulması çabası ister istemez üzerinde teorik mutabakata varılamamış bir alanda tercihte bulunmayı gerektirecektir.

Tanımlamalara ilişkin bölümde bahsettiğimiz üzere uluslararası rekabet gücüne ilişkin bir diğer önemli makro ekonomik çalışmayı IMD'nin Rekabet Gücü Yıllığı sunmaktadır. Dünya Ekonomik Forumunun Küresel Rekabet Gücü Raporunda olduğu gibi rekabet gücüne ilişkin çeşitli göstergeleri baz alarak ülkeler arası sıralama yapmayı hedefleyen IMD'nin çalışması 1989'dan beri her yıl hazırlanmaktadır. Çalışmanın üzerinde odaklandığı ülke sayısı altmış ile sınırlı tutulmakla birlikte, toplam üç yüz kriterden faydalandığı ifade edilmektedir (IMD, 2012). Söz konusu kriterler; iktisadi performans, kamu etkinliği, iş dünyası etkinliği ve altyapı olmak üzere dört ana bölümde toplanmaktadır. Her bir bölüm ise kendi içinde alt bölümlere ayrılmaktadır. Sözelimi, kamu etkinliği kriterinin altında kamu finansmanı, maliye politikası, kurumsal çerçeve ve mevzuat gibi unsurlar yer almaktadır.

IMD bu kriterlere ilişkin çok sayıda veriden faydalanmakla birlikte, algılanan rekabet gücünü ölçmek için çalışmanın kapsadığı ülkelerde çalışan yüksek düzeyli yöneticilere dönük anket çalışması da yapmaktadır (IMD, 2012). Anket kapsamında uluslararası arenada iş yaptığı düşünülen yöneticilerden; iş yapma şekli, yolsuzluk, sosyal taraflar arasındaki ilişkileri ve çevresel kaygılar gibi istatistiki göstergelerle ölçülmesi zor ancak

rekabet gücünü etkileyen performans kriterlerine ilişkin belirli bir aralıkta puan vermesi istenmektedir. Daha sonraki aşamada ise istatistikî veriler ve anket verileri bir araya getirilerek endeks oluşturulmaktadır.

Büyüme ve verimliliği etkileyen faktörlerin yanı sıra kamu yönetimi, politik istikrar ve iş yapma şekli gibi daha sübjektif nitelikli kriterleri de anket yordamıyla analize dahil eden IMD'nin rekabet gücü yıllığı bir ekonominin sınai rekabet gücünü ölçen bir endeks sunmaktan ziyade yabancı yatırımcılar için bir ülkenin yatırım ve iş yapma ortamını değerlendiren bir sıralama sunmayı amaçlamış gibi durmaktadır.

Sıralama (*ranking*) amaçlı söz konusu endeks çalışmalarına yönelik çok sayıda eleştiri bulunmaktadır. Öncelikle bu tarz endekslerin dayandığı teorik temellerin pek güçlü olmadığı değerlendirilmektedir. Büyüme ve verimlilik kavramlarının rekabet gücünün temel bileşenleri olarak hatırı sayılır bir şekilde yer aldığı bu çalışmalarda büyüme teorisi literatüründen yeterince faydalanılmadığı iddia edilmektedir (Temple, 1999). Ayrıca, bu tip çalışmalarda kullanılan kompozit endekslerde kullanılan değişkenlerin ağırlıklarının yıldan yıla değiştiği gözlenmektedir. Bu durum, her ne kadar değişen ekonomik koşullara göre endeksin revize edilmesi olarak açıklansa da endeks değerlerinin kendi içinde tutarlı bir zaman serisi olarak analiz edilmesini zorlaştırmaktadır.

Sonuç olarak, rekabet gücünün ölçülmesinin bir ülke için politika analizinde karar almak amacıyla mı kullanılacağı yoksa iş ortamının niteliği açısından çeşitli ülkeler arasında sıralama veya karşılaştırma yapmak için mi kullanılacağı önemli bir soru işaretidir.

Ülkeleri rekabet gücüne göre sıralamayı hedefleyen Dünya Ekonomik Forumu, bu eleştirileri hesaba katarak son yıllarda çeşitli iktisatçılardan yardım almış ve endeksin hesaplama metodolojisi üzerinde çeşitli revizyonlarda bulunmuştur. Alt bileşenlerin ağırlıkları ülke koşullarına uygun olarak değiştirilmiştir. Bu çerçevede, diğer endeks çalışmalarına göre DEF'in küresel rekabet gücü endeksinin araştırmacılar için daha faydalı olduğu düşünülmektedir.

2.2.2 Birim İşgücü Maliyetleri

Uluslararası rekabet gücüne ilişkin olarak son yıllarda yapılan politik tartışmaların merkezinde yer alan konulardan biri kuşkusuz birim işgücü maliyetleridir. Birim işgücü maliyetleri (bim) rekabet gücünün önemli bir ölçüsü olarak kabul edilmekte, bu kapsamda ülkelerin birim işgücü maliyetlerini düşürebildikleri ölçüde rekabet güçlerini arttırdıkları genel bir kanı olarak öne çıkmaktadır. Bu durumda, gerek küresel rekabette sanayi sektöründe zemin kaybeden ve hızla ekonomisi hizmetler sektörü ağırlıklı hale gelen gelişmiş ekonomilerde gerekse de dünya ticaretinden aldığı payı arttırmak isteyen gelişmekte olan ülkelerde birim işgücü maliyetlerinin düşük kalması hedefi önemli bir politika önceliği haline gelmektedir.

Birim işgücü maliyetleri aslında rekabet gücü kavramının fiyat ve dolayısıyla maliyet bazlı değerlendirilmesinin doğal bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. OECD ve IMF gibi uluslararası kuruluşlar çeşitli ülkelerin birim işgücü maliyeti verilerini üçer aylık ve yıllık olarak derleyip hesaplamaktadır.

Birim işgücü maliyetleri temel olarak birim çıktı başına düşen ortalama işgücü maliyetini ölçmektedir. Ücret düzeyi üretim maliyetlerinin önemli bir kısmını teşkil etmesinden hareketle birim işgücü maliyetleri de fiyatları doğrudan etkilemektedir. Rekabet gücü ve birim işgücü maliyetleri arasındaki ilişkide temel argüman, bir ekonomide bim'in diğer ülkelere göre daha hızlı artması bu ülkenin ihracatını azaltıp ithalatını arttıracak ve dolayısıyla büyüme hızını yavaşlatacaktır.

Aslında birim işgücü maliyetleri teorik olarak Rikardiyen mukayeseli üstünlükler kavramı ile rekabet gücü arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır. Hatırlanacağı üzere, klasiklerin emek-değer teorisini baz alan mukayeseli üstünlükler yaklaşımına göre bir ülke en düşük birim maliyetle ürettiği malların üretiminde uzmanlaşacak ve bu malları ihraç edecektir. Ancak, burada önem arz eden husus, ücret düzeyini en düşük düzeye getirmekten ziyade ücret ile işgücü verimliliği haddini, yani birim işgücü maliyetlerini düşük tutabilmektedir. Zira, ortalama ücret düzeyi yüksek olan gelişmiş ülkeler belli mal gruplarında işgücü daha verimli olduğu için ücret düzeyi genelde düşük olan

gelişmekte olan ülkelerle rekabet edebilmektedirler. Bununla birlikte, birim işgücü maliyetleri tanım olarak gerek emek verimliliğini gerekse ortalama işgücü maliyetlerini içermektedir. Ortalama işgücü maliyetlerindeki artış emek verimliliğindeki artışı geçerse birim işgücü maliyetleri de artmakta ve üretici fiyatları üzerindeki yukarı yönlü baskıda bulunmaktadır.

Matematiksel olarak birim işgücü maliyetlerinin aşağıdaki şekilde ifade edilmesi mümkündür:

$$ulc^Q = w_n / \left(\frac{Q}{L} \right)$$

Eşitlikte w_n nominal ücret düzeyini, Q fiziksel çıktıyı, L ise istihdam düzeyini ifade etmektedir. Dolayısıyla birim işgücü maliyetleri, nominal ücret haddinin işgücü verimliliğine oranına eşittir. Formülden de anlaşıldığı üzere işgücü verimliliği burada kişi başına düşen üretim miktarı demektir.

Daha önce de ifade edildiği gibi, birim işgücü maliyetlerini düşürebilen ülke ekonomilerinin rekabet gücünü arttıracak kabul edilmektedir. Bu durumda, birim işgücü maliyetleri önemli bir politik değişken olarak öne çıkmaktadır (Fagerberg, 1988). Birim işgücü maliyetlerinin rekabet gücünün önemli bir göstergesi olarak ekonomi gündeminde yer alması konuya ilişkin ampirik çalışmaları da tetiklemiştir. Bu bağlamda, birim işgücü maliyetlerindeki değişim ile iktisadi performans (ihracat performansı) arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalar içerisinde Kaldor (1978)'in ulaştığı sonuçlar itibariyle farklı bir yeri bulunmaktadır. Kaldor (1978) 1963-1975 yılları arasında seçili on iki ülkenin birim işgücü maliyetlerindeki artış ile ihracat pazar paylarındaki büyüme oranlarını karşılaştırmıştır. Kaldor çalışmasında kimi ülkeler için iki değişken arasındaki ilişkinin pozitif olduğunu saptamıştır. Birim işgücü maliyetlerine ilişkin genel geçerliliği olan yaklaşımın istisnalarının olabileceğini gösteren bu çalışmanın sonuçları literatüre Kaldor paradoksu olarak geçmiştir. Kaldor'a göre rekabet gücü analizlerinin sadece maliyet unsurlarının baz alınarak yapılması analizciyi yanlış yönlendirebilir, dolayısıyla rekabet gücüne ilişkin teknoloji gibi diğer

göstergelerin de hesaba katılmasında fayda görülmektedir. Bununla birlikte, ikinci dünya savaşı ile petrol krizleri arasındaki dönemde batı ekonomilerinin deneyimlediği yüksek büyüme oranlarına birim işgücü maliyetlerinin de eşlik etmesi şaşırtıcı değildir.

Birim işgücü maliyetlerini düşürmek isteyen bir ülke bunu iki şekilde başarabilir. Birincisi, “kemer sıkma” olarak nitelenebilecek nominal ücretlerin (w_n) artışını baskılamak; ikincisi ise işgücü verimliliğini $\frac{Q}{L}$ arttırmaktır. İşgücünün sendikalar kurmak suretiyle organize bir güç teşkil edemediği gelişmekte olan ülkeler genelde birinci alternatifini seçerek birim işgücü maliyetlerini kontrol altına alırken, ortalama ücretlerin baskılanamadığı diğer ülkelerde ise işgücü verimliliğinin artırılması öne çıkmaktadır.

İşgücü verimliliğinin arttırılmasına yönelik çeşitli politika araçları mevcuttur. Birincisi sermaye yatırımlarının arttırılması ile mevcut üretim teknolojisinin iyileştirilmesi yoluyla işgücü verimliliğinin yükseltilmesidir. İkinci bir yöntem ise beşeri sermayenin niteliğini arttıracak yatırımların yapılmasıdır. Verimliliği arttırmada diğer bir yöntem ise ücretsiz çalışma saatlerinin arttırılmasıdır.

Birim işgücü maliyetlerindeki değişimin rekabet gücüne ilişkin önemli bir gösterge olduğu genel olarak kabul edilmekle birlikte, birim işgücü maliyetlerini baskılama politikalarını daha farklı bir düzlemde değerlendiren görüşler de bulunmaktadır. Bu görüşlerin bir kısmı birim işgücü maliyetlerine dönük politikaların gelirin ekonomik kesimler arası dağılımına dikkat çekmektedir. Birim işgücü maliyetlerinin ortalama ücretlerin baskılanması ile düşük tutulması aynı zamanda gelir dağılımında işgücünün payının azalması, sermayenin payının ise artması demektir (Glyn, 1997). Konuya bu açıdan yaklaşıldığında rekabet gücünü değerlendirmede bir gösterge olarak birim işgücü maliyetleri yerine birim sermaye maliyetlerinin neden hesaba katılmayacağı sorusunun akla gelmesi muhtemeldir. Birim sermaye maliyeti⁶⁴ nominal karlılık oranı ile sermaye verimliliğinin oranı olarak tanımlanmaktadır. “Bir ekonomi birim sermaye maliyetlerini düşürdüğü ölçüde rekabet gücünü arttırabilecektir” argümanının da bu durumda ileri sürülmesi mümkündür.

⁶⁴ Birim sermaye maliyeti cebirsel olarak şu şekilde ifade edilebilir: $ukc = S^K.P$

Rekabet gücünü arttırmanın yükünü işgücünden sermaye üzerine aktaran bu yaklaşıma göre, daha rekabetçi olabilmesi için bir ekonomide ya nominal karlılık oranının azaltılması ya da sermayeden elde edilen verimin çeşitli yöntemlerle arttırılması gerekmektedir. Kaldı ki Kalecki (1991) kurduğu gelir çarpanı modeliyle üretilen çıktı düzeyi ile karlılık payı arasında negatif ilişki bulunduğunu göstermiştir. Kalecki'nin modelinde ücret payının yüksek olması sayesinde artan talep düzeyi yatırımları ve dolayısıyla büyümeyi tetiklemektedir.

Rekabet gücü ve büyüme performansına ilişkin AB ekonomileri bağlamında yapılan tartışmalarda birim işgücü maliyetlerinin rolü sıkça gündeme gelmektedir. Birim işgücü maliyetlerini nominal ücretleri baskılamak suretiyle düşüren ülkelerde doğal olarak iç talep düzeyi düşük kalacağı için yatırım ve büyüme ancak dış alem talebine yani ihracata dayanacaktır. Bu olguya en iyi örneği yeniden birleşme sonrası Alman ekonomisi sunmaktadır. Almanya'nın birim işgücü maliyetlerindeki artışı kontrol altına alarak uluslararası rekabet gücünü arttırdığı ve düşük yurtiçi talebe rağmen yakaladığı güçlü ihracat performansı sayesinde 2008 küresel krizi sonrası çoğu Avrupa ekonomisi resesyondayken iktisadi aktiviteyi canlı tutmayı başarabilmiştir.

Bununla birlikte, Almanya'nın da izlediği rekabet gücü modelinin başarılı olabilmesi için yurtdışı talebin belli ölçüde canlılık arz etmesi gerekmektedir. Aksi durumda, düşük iç talep büyüme performansını olumsuz etkileyecektir. Bu ihtimal, birim işgücü maliyetlerinin rekabet gücü üzerindeki rolüne yönelik güncel politika tartışmalarında es geçilmektedir (Bhaduri, 2006). Avro bölgesinin içinde bulunduğu kriz ortamından çıkması için neler yapılması gerektiğini inceleyen Onaran ve Stockhammer (2011)'e göre, Avrupa'da iki farklı büyüme modeli ortaya çıkmıştır. Almanya'nın önderliğindeki ücretleri baskılamak suretiyle rekabet gücü kazanma, yatırımları arttırma ve büyüme modeli birinci alternatifi teşkil etmektedir. Bununla birlikte, ücretler genel düzeyindeki muhtemel bir artışın uluslararası rekabet gücü üzerinde negatif etkisi olmakla birlikte tüketimi arttırıcı bir rolü bulunmaktadır. Ücret bazlı büyüme modeli olarak adlandırılan bu ikinci modelde ise yatırım düzeyini iç talep canlı tutmaktadır. Onaran ve Stockhammer (2011) Avrupa entegrasyonunun devam edebilmesi için birim işgücü maliyetlerini rekabet gücü kazanmak adına baskılamayı salık veren anlayışın yerine

verimlilik artışıyla paralel olarak artacak ve iç talebi kamçılayacak bir ücret politikasına geçilmesini önermektedir.

Birim işgücü maliyetleri ile rekabet gücü arasındaki ilişkiye ilişkin genel anlayışı eleştiriye tabi tutan diğer bir çalışma ise Fagerberg (1988) tarafından sağlanmaktadır. 15 OECD ülkesine dair 1961-1983 yıllarını kapsayan çalışmasında Fagerberg, uluslararası rekabet gücünün temel belirleyicilerinin birim işgücü maliyetlerinin temelini teşkil ettiği fiyatlardan ziyade teknoloji ve yatırım kapasitesine ilişkin faktörler olduğunu göstererek Kaldor paradoksunu doğrulayan sonuçlara varmaktadır.

Sonuç olarak, birim işgücü maliyetleri rekabet gücünün bir göstergesi olarak ekonomi yazınındaki yerini korumakla birlikte, son yıllarda bilhassa resesyondaki batı ekonomilerinde iç talebin düşük seyretmesi ortalama ücretleri baskılama yoluyla rekabet gücü elde etmeye dayanan politikaların daha fazla sorgulanmasına neden olmuştur. Rekabet gücünde Almanya'nın gerisinde kalmış Fransa gibi ülkelerin ücretleri düşürerek "rekabet gücü şoku" (*choc de compétitivité*) politikasına yönelmek yerine yenilikçilik ve teknolojiye ağırlık verilmesi, tasarrufların firmalara yönlendirilmesi suretiyle yatırımların artırılması ve çalışanların niteliğinin yükseltilmesi gibi alanlara ağırlık verilmesi tartışılmaktadır (Chevallier, 2012).

Ayrıca, birim işgücü maliyetleri yalnızca teknik bir kavram olmayıp konuya ilişkin yapılan tartışmalar gelirin sermaye ve işgücü arasındaki dağılımını etkileyen sosyal taraflar arasındaki ilişkileri de kapsamaktadır. Genel ücret düzeyini kontrol altına almayı amaçlayan politikalar gibi benzer bir şekilde kar payını düşürerek birim sermaye maliyetlerinin yükselmesini engellemeye yönelik bir yaklaşımın benimsenmesiyle de rekabet gücünün kuvvetlendirilmesi fazla tartışılmasa da en azından teorik düzlemde mümkündür (Felipe, 2007).

Sonuç olarak, birim işgücü maliyetleri bir ekonominin rekabet gücünü açıklamada önemli bir unsurdur. Ancak, rekabet gücünün artırılması için birim işgücü maliyetlerinin tek başına baskılanması yeterli olmayacaktır. Kaldı ki, birim ücretlere

ilişkin böyle bir politika iç talebi baskılayabileceği için ancak ve ancak dış talebin canlı olması durumunda rekabet gücünü yükseltecektir.

2.2.3 Reel Efektif Kurlar

Kurlardaki oynamaların ticarete konu olan malların fiyatlarını doğrudan etkilediği ve bu itibarla reel kurların bir ülkenin fiyat merkezli uluslararası rekabet gücünün belirlenmesinde önemli bir faktör olduğu bilinmektedir. Reel kuru yüksek olması, başka bir deyişle ülke para biriminin yabancı para birimleri nezdinde değerlendirilmiş olması ithal mal ve hizmetlerin fiyatlarının yurtiçinde üretilen mal ve hizmetlerin fiyatlarına göre daha düşük kalmasını sağlamaktadır. Aynı şekilde, bir ülkenin parası reel olarak değerlendirildiğinde ihracat mallarının fiyatı da artmış olacak ve sonuçta fiyat kaynaklı rekabet gücünde diğer ülkelere kıyasla gerilemiş olacaktır.

Kurlar ve rekabet gücüne ilişkin tartışmaların kökeni eskiye dayanmakla birlikte günümüzde de bu konu güncelliğini korumaktadır. Ödemeler dengesi yapısı bozulan dışa açık bir ekonomi, kendi para biriminin değerini düşürerek (devalüasyon) ithalatı baskılamak ve ihracat mallarının fiyatını ucuzlatmak yoluyla harcamalarını yurtdışından yurtiçine kaydırabilmektedir. Bu sayede, ülke ekonomisinden döviz çıkışı yavaşlarken ekonomiye döviz girişinin artması beklenmektedir⁶⁵.

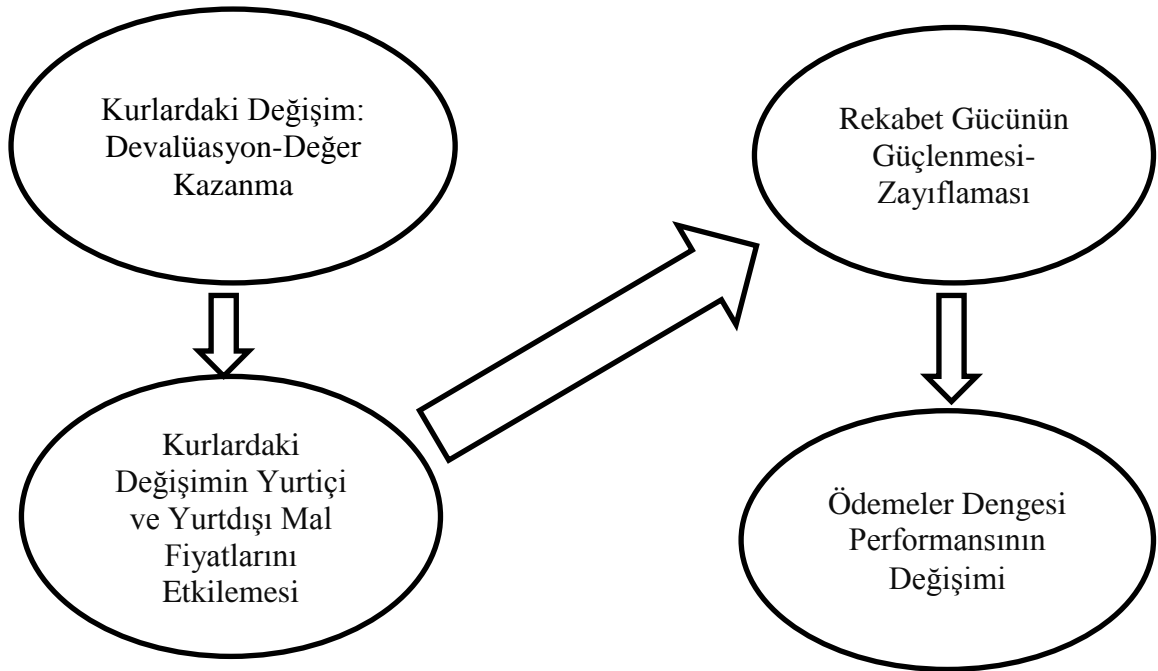
Kur politikalarının rekabet gücü üzerindeki etkisinin bu ölçüde bariz olması, kurlar üzerinde merkez bankalarınca yapılan manipülatif politikaların, başka bir deyişle

⁶⁵ Yapılan devalüasyonun istenilen sonucu getirmesinin birinci koşulu, ihracat mallarının yurtdışı talep esnekliği ile ithal mallarının yurtiçi talep esnekliğinin toplamının 1'den büyük olmasıdır. Literatüre Marshall-Lerner koşulu olarak geçen yaklaşıma göre, söz konusu esneklik toplamı 1 ise devalüasyon sonrasında cari dengede herhangi bir iyileşme olmayacaktır. Başarılı bir devalüasyon uygulaması için gerekli olan ikinci koşul ise ihracat malları arz esnekliğinin yüksek olmasıdır. Devalüasyonun getirdiği fiyat düşüşü dolayısıyla artan dış talep ve ithal malların pahalılaşması sonucu iç talebin yerli ikame mallarına kayması karşısında ihracat mallarının üretimini arttırabilecek kapasite söz konusu değilse, devalüasyondan beklenen etki elde edilemeyecektir. Aynı sıra, devalüasyonun kısa vadede ödemeler dengesini olumsuz etkilemesi de mümkündür. Literatüre j-eğrisi olarak geçen analize göre, devalüasyon öncesinde yapılmış olan ticari sözleşmelere bağlı kalınması ve halen taşıma sırasında olan malların bulunması gibi nedenlerle ilk etapta ithalat eskiye göre daha yüksek bir maliyete ulaşırken, ihracat mallarından elde edilen reel gelir düşmektedir. Konuya ilişkin detaylı bir okuma için bkz. Dornbusch (1988).

devalüasyonun bir rekabet gücü politikası aracı olarak kullanılmasını tartışmaya açmıştır. Literatüre rekabetçi devalüasyon (*competitive devaluation*) olarak geçen bu gibi politikaların uluslararası ticari ve finansal sistemi istikrarsızlaştırdığı düşünülmektedir (Corsetti et al. 1998).

Bir ülkenin kendi parasını devalüe ederek rekabet gücü kazanması diğer ülkeleri de benzer bir politikayı benimsemeye itmesi mümkündür. Ülkelerin kur manipülasyonları yoluyla birbirlerine misillemede bulunması kur savaşları (*currency wars*) olarak da adlandırılmaktadır. Kur savaşlarının; kur riskini artırarak 1930'lu yıllarda uluslararası ticaretin azalmasına neden olduğu ve artan korumacılıkla birlikte krizden çıkışın uzun sürmesine yol açtığı ileri sürülmektedir (Kindleberger, 1973).

Şekil 3. Kurlar, Rekabet Gücü ve Ödemeler Dengesi



Burada genel olarak kabul edilen anlayışa göre, rekabetçi kur politikaları sonucunda, ithalat fiyatlarındaki artış ile tüketicilerin refah düzeyi azalmakta ve girdi maliyetleri artmaktadır. Diğer ülkelerin de misillemeye gitmesi durumunda beklenen olumlu

sonuçlara da ulaşamamakta ve dış ticaret küresel düzeyde gerilemektedir. Ekonomik kriz dönemlerinde ülkeler korumacı politikalara daha fazla yönelme eğilimi göstermekte ve rekabetçi devalüasyon bir politika alternatifi olarak öne çıkabilmektedir. Bu bağlamda, 2008 küresel krizi sonrasında ülkeler arası kur savaşlarının tekrar ortaya çıktığı sıkça iddia edilen bir husustur⁶⁶.

Kurlar ile dış ticaret ve rekabet gücü arasındaki ilişkiyi pratikte ortaya koyan hususlardan bir diğeri ise literatüre Hollanda hastalığı olarak geçen durumdur. Doğal kaynaklar açısından zengin bir ekonomi, bu kaynakların dış pazarlara ihraç edilmesi sonucu iç piyasada döviz bollaşmakta ve yerli para biriminin aşırı değerlenmesine neden olmaktadır (Corden ve Neary, 1982). Bu durumda doğal kaynaklar dışındaki sanayi sektörlerinde rekabet gücü kaybı kaçınılmaz bir sonuç olarak belirmektedir.

Aslında, ürün kalitesi, yenilikçilik, ileri teknoloji, katma değer ve başarılı pazarlama gibi fiyat dışı unsurlardaki performansı ile rekabet gücü kazanan bir ekonomi elde edeceği yüksek ihracat gelirleri sayesinde dövizin bollaşmasına neden olacak ve Hollanda hastalığındaki duruma benzer bir şekilde ulusal para biriminin değerlenmesiyle karşı karşıya kalacaktır⁶⁷.

Kurların fiyatlar üzerindeki etkisi dolayısıyla bir ekonominin rekabet gücü ve ödemeler dengesi performansı üzerinde kayda değer bir etkisi olduğu konusunda literatürde belli

⁶⁶ Küresel finansal krizin başladığı 2008 yılı sonlarından bu yana krizin ekonomik büyüme üzerindeki negatif etkilerini bertaraf etmeye yönelik olarak başta ABD olmak üzere çeşitli ülkelerce genişletici para politikaları (miktersal genişleme-*quantitative easing*) uygulanmaktadır. Bu politikaların kurlar ve pariteler üzerinde önemli etkileri söz konusudur. Genellikle açık piyasa işlemleri kanalıyla uygulanan parasal genişleme politikası ülkede faizleri düşürmekte ve finansal piyasalarda düşük faizle borçlanılarak faizlerin nispeten daha yüksek olduğu gelişmekte olan ülkelere sermayenin kaymasına neden olabilmektedir. *Carry trade* olarak adlandırılan mekanizma sonucunda gelişmekte olan ekonomilerde döviz bollaşmakta ve yerli para birimi değer kazanmaktadır. ABD'nin bu politikalarla doların değerini düşürmeye çalıştığı iddia edilmiştir (Brahmbhatt et al. 2010). 2013 yılı Ocak ayında Japonya merkez bankasının yeni tahvil alımı programı başlatacağının duyurulmasıyla japon yeninin değerinin düşürecek bu uygulamanın yeni bir kur savaşını tetikleyebileceği sıkça dile getirilmiştir (Harding, 2013). Dolayısıyla, resesyon endişesi karşısında ekonomi yönetimlerinin günümüzde dahi rekabetçi devalüasyon uygulaması niteliğinde sayılabilecek hamlelere yönelebildikleri değerlendirilmektedir.

⁶⁷ 2000'li yıllarda Çin'in imalat sanayi ürünlerinde göstermiş olduğu yüksek ihracat performansının Çin'in para birimi üzerinde de değerlenmeye neden olacağı düşünülmüştür. Ancak, Çin'in uyguladığı manipülatif para politikası ile ulusal para biriminin değer kazanmasına engel olduğu gene aynı dönemde sıkça ifade edilmiştir.

bir uzlaşsı söz konusudur. Kurların rekabet gücü üzerindeki etkisini ölçmek için faydalanılan yöntemler arasında en yaygın kullanılan gösterge reel efektif kurlardır.

Belli bir ağırlıklandırma yöntemi kullanılarak çeşitli çift taraflı nominal kurların ortalamasının alınması ile nominal efektif döviz kuru (NEK) elde edilmektedir. Reel efektif döviz kuru (REK) hesabında ise ülkeler arası nispi fiyat veya maliyet unsurları hesaba katılarak ağırlıklandırma yapılmaktadır (Turner ve Van't dack, 1993). Reel efektif döviz kuru pratikte ilgili ülkenin fiyat düzeyinin dış ticaret yaptığı ülkelerin fiyat düzeylerine oranının ağırlıklı geometrik ortalaması alınarak hesaplanmaktadır. Reel efektif döviz kuru, hesaplanmasında ülkeler arasındaki fiyat ve maliyet farklılıklarının kapsanması dolayısıyla uluslararası rekabet gücüne ilişkin önemli bir gösterge niteliğindedir.

Reel efektif döviz kurları çeşitli şekillerde hesaplanabilmektedir. Hesaplama da endekse dahil edilecek ülke paralarının seçimi, seçili kurlar için nasıl bir ağırlıklandırmanın uygulanacağı, ortalamanın nasıl alınacağı ve düzeltmenin hangi endeks ile yapılacağı (fiyat veya maliyet) gibi problem alanları mevcuttur (Koch, 1984).

IMF'nin kullandığı tanıma göre, reel efektif döviz kurunun matematiksel olarak en yalın haliyle şu şekilde ifade edilmesi mümkündür (Zanello ve Dominique, 1997) :

$$REK = \pi \left[\frac{P_i R_i}{P_j R_j} \right]^{W_{ij}}$$

Eşitlikte i ülkesinin reel efektif döviz kuru hesaplanırken, P_i bu ülkenin fiyat endeksini, R_i dolar bazındaki değerini, P_j ise j ülkesinin fiyat endeksini ve R_j de aynı şekilde j ülkesinin para biriminin dolar karşısındaki değerini ifade etmektedir. W_{ij} de i ülkesi için j ülkesinin ağırlığıdır.

Endekse dahil edilecek para birimi seçiminde para biriminin dönüştürülebilir olması, ekonomilerin birbirlerine yakın enflasyon oranlarına sahip olması gibi unsurlar dikkate alınmaktadır. Ağırlıklandırma seçiminde ise modele dayalı ağırlıklar, ikili ticari

ağırlıklandırma (*bilateral trade weighting*), küresel ticari ağırlıklandırma ve çift ağırlıklandırma sistemleri olmak üzere dört temel alternatif bulunmaktadır (Turner ve Van't dack, 1993). Ticarete konu olan malların ve piyasaların yapısına göre ağırlıklandırma sistemi farklılık arz edebilmektedir. Ancak, tarım veya hizmetler ticaretinden ziyade genelde mamul mal ticaretine dayalı ağırlıklandırmalar tercih edilmektedir. Bu tercihte, mamul mal ticaretinin diğer alanlara kıyasla uluslararası rekabet gücündeki değişimleri daha hızlı yansıtması ile gerekli verilerin daha kolay bulunması gibi gerekçeler ileri sürülmektedir. Durand ve Giorno (1987)'ye göre, uluslararası hizmet ticareti verileri böylesi bir ağırlıklandırmada kullanılmak için eksiklikler barındırmakta ve yeterince güvenilir değildir.

REK hesaplamasında düzeltmenin ülkeler arası nispi fiyatlar ile mi yoksa nispi maliyetler ile mi yapılacağı konusu önemli bir tartışma konusudur. Fiyat bazlı reel efektif kurlar, nominal kurlarda herhangi bir değişiklik olması durumunda üreticilerin kar marjlarında önemli bir düşüşe neden olsa bile fiyat setini ne şekilde değiştirdiklerine ilişkin bilgi sunmaktadır. Burada geçerli olan mantık, fiyatların er ya da geç maliyetlerdeki değişimi yansıtması gerektiğidir.

Bununla birlikte, reel efektif kurların hesaplamasında fiyatların baz alınması bir takım sorunları da beraberinde getirmektedir. Birincisi, dış ticarete serbestleşme ve artan uluslararası rekabet ortamından dolayı homojen malların fiyatlarında farklılıkların azalması gerçeğidir. İkincisi, bu tarz fiyat endekslerinin yalnızca ticarete fiili olarak konu olan malları içermesi hususudur (Turner ve Van't dack, 1993). Oysa ki, çeşitli nedenlerle henüz ticareti yapılmamış olan ancak ticarete konu olma potansiyeli taşıyan mallara ilişkin fiyat bilgilerinin de kapsanması önemlidir. Bu sorunu ortadan kaldırmaya yönelik olarak tüketici fiyat endekslerinden faydalanılması mümkündür. Tüketici fiyat endekslerinin ticarete konu olmayan mal gruplarını kapsamalarının yanı sıra ülkeler arası karşılaştırma yapmanın nispeten kolay olduğu kolay erişilebilir bir veri olması da önemli bir avantaj olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak, tüketici fiyat endekslerinin barındırdığı bu avantajlara karşın maliyetler ve fiyatlar arasında yanıltıcı (*spurious*) bir ilişki kurabilme ihtimali her zaman göz önünde bulundurularak dikkatli kullanılması gerektiği de vurgulanmaktadır.

Fiyat bazlı hesaplamalarda karşımıza çıkması muhtemel bir diğer problem ise zaman tutarsızlıklarından (*time lags*) kaynaklanmaktadır (Lipseş et al. 1990). İhracat birim değeri endeksleri bazen geçmiş fiyatlara ilişki bilgileri içermektedir. Ticari sözleşme üzerinde anlaşmaya varıldığı tarihte ticaretin fiili olarak gerçekleştiği tarih arasında uzun zaman farklılıkları olabilmektedir.

Reel efektif kur hesaplamalarında fiyat endekslerine alternatif olarak maliyet endeksleri de kullanılmaktadır. Daha önce tartışıldığı üzere sermaye ve işgücü üretimin temel iki maliyet kalemi olmakla birlikte hesaplamada genellikle birim işgücü maliyetleri kullanılmaktadır. Birim işgücü maliyetlerinin bu ölçüde yaygın kullanılmasındaki en büyük neden ülkeler arası karşılaştırma yapmak açısından nispeten kolay hesaplanabilmesi veya OECD gibi uluslararası kuruluşlar tarafından derlenen verilere rahatça erişilebilmesidir.

2.3 MİKRO DÜZEYDE REKABET GÜCÜ YAKLAŞIMI

Uluslararası rekabet gücünü analiz ederken kavramın temel belirleyicileri olarak iktisat literatüründe genelde işgücü maliyetleri ve reel kurlar gibi makro iktisadi değişkenler üzerinde durulmaktadır. Bununla birlikte, uluslararası rekabet gücü kavramına mikro düzeyde firmaların birbirleriyle olan rekabetinden ilham alarak yaklaşılması gerektiğini savunan alternatif bir anlayış da söz konusudur. Bu alternatif yaklaşımı geliştiren kişi olan Michael Porter, alışlagelmişin dışında uluslararası iktisat okulundan değil işletme dalından gelmektedir.

Stratejik yönetim alanındaki çalışmalarıyla bilinen Amerikalı akademisyen Porter'ın 1990 tarihli "Ülkelerin Rekabetçi Avantajı" (*Competitive Advantage of Nations*) başlıklı kitabıyla ortaya koyduğu rekabet gücü analizi, oldukça ses getirmiş olmasına rağmen iktisat literatüründe yeterince tartışılmamıştır. Porter'ın analizi eleştiriye açık çok sayıda husus barındırmakla birlikte mevcut uluslararası rekabet gücü analizine önemli ölçüde katkı sağladığı değerlendirilmektedir. Bu yargıdan hareketle, çalışmamızın bu

bölümünde, Porter’ın “Ulusal Rekabetçi Avantaj” kavramı ve bunu açıklamak için geliştirdiği “Elmas Modeli” ana hatlarıyla ele alınacaktır.

2.3.1 Porter’ın Ulusal Rekabetçi Avantaj Kavramı

Porter çalışmasında hareket noktası olarak şu soruyu sormuştur: “Neden bazı ülkeler bazı sektörlerde daha başarılıdır?” Rekabet gücüne makro açıdan yaklaşıldığında, bir ülkenin çeşitli sanayi sektörlerinde rekabet gücünün yüksek olması için ekonomisinin doğal kaynaklar açısından zengin, birim işgücü maliyetleri düşük, döviz kuru düzeyi avantajlı ve enflasyon, bütçe gibi alanlarda iktisadi temelleri sağlam olması gibi şartlar öne çıkmaktadır. Oysa ki Porter, belli sanayi sektörlerinde başarılı olan ülkelere ilişkin örneklerin büyük bir çoğunluğunun bu şartları taşımadığını iddia etmektedir. Sözelimi, Almanya ve İsveç gibi ülkeler işgücü ve doğal kaynaklar açısından çok da zengin olmamasına rağmen 2. Dünya savaşı sonrası dönemde orta ve yüksek teknoloji sektörlerinde, İtalya makro iktisadi yapısındaki birtakım aksaklıklara rağmen ayakkabı ve mobilya sektöründe, Japonya ise robot ve otomotiv sektörlerinde önemli başarılar elde etmişlerdir.

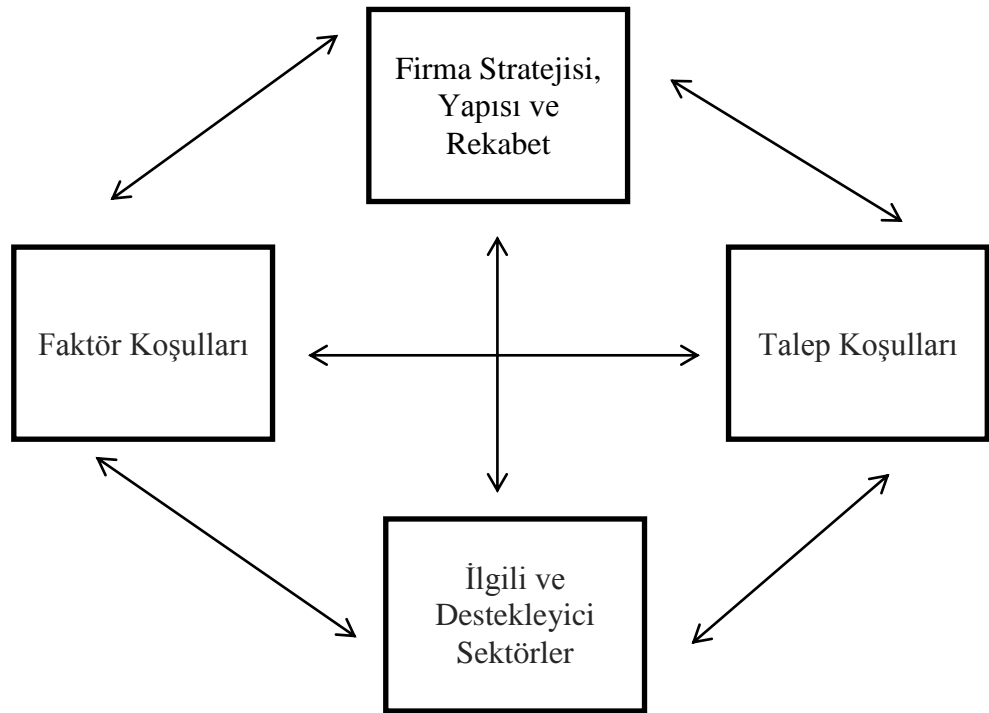
Porter (1990)’a göre, ulusal rekabet gücünün dış ticarete fazla vermek olarak tanımlanması hatalıdır. Bir ülke, düşük işgücü maliyetleri ve ulusal parasının yabancı paralar karşısında değer kaybetmiş olması sayesinde ihracat yaparken sanayisi için ihtiyaç duyduğu sofistike ve katma değeri yüksek ara mallarını ithal ederek dış ticaret performansını yüksek gösterebilir ancak vatandaşlarının yaşam standardını yükseltecek sürdürülebilir bir rekabet gücünü koruyamaz. Halbuki, ulusal düzeyde rekabet gücünün temelinde klasik makro iktisadi yaklaşımın yeterince üzerinde durmadığı verimlilik ve buna bağlı olarak inovasyon yatmaktadır.

Porter rekabet gücü analizinde verimlilik ve inovasyon⁶⁸ (yenilik) gibi unsurları merkeze almakla birlikte, geliştirdiği elmas modeliyle rekabet gücünün çok sayıda

⁶⁸ Porter inovasyonu, tüketici ihtiyaçlarını daha iyi karşılayacak yeni bir ürün ortaya konması veya üretimde verimliliği arttıracak yeni süreçlerin geliştirilmesi olarak tanımlamaktadır. Bu tanıma göre Apple firmasının iphone akıllı cep telefonu gibi Toyota’nın just-in-time üretim ve stok yönetimi sistemi de yenilik sınıfına girmektedir.

bileşenin etkileşimi sonucu belirlendiğini ortaya koymuştur. Buna göre, bir ülkenin rekabet gücünün belirlenmesinde etkili olan özellikler; faktör koşulları, talep koşulları, ilgili ve destekleyici sektörler ile firma stratejisi, yapısı ve rekabet olmak üzere dört temel sınıfta ele alınmaktadır.

Şekil 4. Ulusal Rekabetçi Avantajın Belirleyicileri



Kaynak: Porter (1990)

Faktör Koşulları: Klasik iktisat teorisinde faktörler sermaye, işgücü ve toprak olarak kabul edilirken, Porter'ın elmas modelinde faktörler, beşeri kaynaklar, fiziksel kaynaklar, bilgiye dayalı kaynaklar, sermayeye dayalı kaynaklar ve altyapı olarak bölümlendirilmektedir. Porter'a göre üretim faktörlerinin günümüzdeki modern üretim ve ticari süreçleri açıklamada klasik yaklaşım yetersiz kalmaktadır. Sözgelimi, gelişmiş ülkelerdeki yenilikçi ve sofistike sanayi dallarında ağırlığı olan eğitilmiş-uzmanlaşmış beşeri sermaye gibi üretim faktörleri önceden mevcut olmak yerine sonradan yaratılmıştır. Bir ekonominin rekabet gücünde beşeri sermayenin etkisi sadece bol miktarda veya genel bir eğitim düzeyinde bulunmak suretiyle değil, belli bir sektörün spesifik ihtiyaçlarını karşılayabilecek uzmanlık bilgisi ve vasfına sahip olması sayesinde

ortaya çıkacaktır. Bu bağlamda, örneğin Danimarka’da şeker hastalığı alanında araştırma yapan enstitü ve hastanelerin bulunması bu ülkenin başta insülin olmak üzere bu hastalığa ilişkin ilaç sanayisinin rekabet gücü kazanıp ihracatta dünya lideri olmasında önemli bir payı bulunmaktadır.

Diğer taraftan, Porter (1990)’a göre işgücünün bol ve ucuz olduğu ülkelerde şirketler bu avantaja yaslanıp Ar&Ge ve inovasyon alanlarında yeterince yatırım yapma gereği duymamaktadırlar. Oysa ki, firmalar toprak kıtlığı, hammadde ve doğal kaynakların yeterli ve ucuz olmaması gibi kısıtlarla karşı karşıya kaldıklarında ayakta kalabilmek için inovasyon yapmak durumunda kalmaktadırlar. Bu noktada en iyi örneği, doğal kaynaklar açısından zengin olmayan bir ada ülkesi olan Japonya’nın ikinci dünya savaşı sonrası sergilediği performans sunmaktadır.

Talep Koşulları: Küreselleşmeyle birlikte yurtiçi talebin öneminin azaldığı görüşüne Porter karşı çıkmaktadır. Porter’a göre yurt içi talebin yapısı ve kompozisyonu firmaların tüketici ihtiyaçlarını algılayıp bu ihtiyaçları karşılayacak şekilde üretimlerini biçimlendirmesinde son derece etkilidir. Burada Porter’ın iç talebe ilişkin olarak dikkat çektiği husus, yeni dış ticaret teorilerinde ölçek ekonomilerinden faydalanmak için gerekli olduğu düşünülen yurtiçi pazar etkisinden farklıdır. Zira yeni dış ticaret teorilerinde öne çıkan unsur yurtiçi talebin ölçeğiyle, elmas modelinde altı çizilen husus yurtiçi talebin yapısı ve özelliğidir. Buna göre, yurtiçi talebin sofistike olması ve yeni teknolojileri istemesi, firmaları da inovasyona ve yeni ürünler geliştirmeye itecektir. Porter (1990)’a göre bir ülkede iç talebin nitelikli olması firmaları yenilik yapmaya zorlayacaktır. Dolayısıyla elmas modelindeki iç talep firmaları daha rekabetçi olmaya itecek “sürükleyici” bir taleptir.

Porter bir sanayi dalının rekabet gücü kazanmasında yurtiçi talebin sürükleyici rolüne ilişkin çeşitli örnekler de sunmaktadır. Sözgelimi, Danimarka’da toplumda hakim olan çevreci bilincin ve bu yöndeki taleplerin söz konusu ülkede su arıtma sistemleri ve rüzgar enerjisi santrali ekipmanları sektörlerinin küresel ölçekte başarı kazanmış olmasına neden olmuş, İsveç’te ise engelli insanlara yönelik kaygılar bu alanda faaliyet gösteren şirketlerin ortaya çıkmasında etkili olmuştur (Porter, 1990). Porter’ın

modelinde yurtiçi talebe ilişkin olarak öne çıkardığı diğer bir diğer özellik ise yurtiçi talebin dünya pazarlarının beklentilerini önceden tahmin etmesi ya da uluslararası talebe öncülük etmesidir. Bu noktada ise Porter'ın verdiği en dikkat çekici örnek Amerikan hızlı gıda sektörüdür. Amerikalı tüketicilerin yaşamlarında rahatlık ve hıza verdikleri önem bu ülkede hızlı gıdanın (*fast food*) ortaya çıkmasına neden olmuş ve dünya talebini de bu yönde sürüklemiştir.

İlgili ve Destekleyici Sektörler: Bir sektörün gelişip, küresel ölçekte rekabet gücü kazanabilmesi için Porter'ın elmas modelinde var olan bir diğer şart ise ilgili ve destekleyici sektörlerin mevcut olmasıdır. Gelişmiş ve kaliteli bir tedarik ağının bulunması bir üretici bir firmanın başarıyla faaliyet gösterebilmesi için gereklidir. İlgili ve destekleyici sektörlerin bulunması sayesinde firmalar hammadde ve ara malı tedarikinde etkinlik sağlayabilmektedir. Burada etkinlikten kasıt girdi tedarikinde düşük maliyetin ve sürekliliğin sağlanmasıdır. Dolayısıyla, ara malı sağlayıcı sektörlerin belli bir etkinlikte faaliyet göstermesi besledikleri ana sanayi sektörlerinin rekabet gücünü arttırmada dolaylı olarak etkili olacaktır. Sözgelimi, küresel ölçekte rekabetçi bir demir-çelik sektörünün bulunması üretimlerinde çeliği girdi olarak kullanan beyaz eşya gibi sektörlerin de rekabetçi olmasına etki edecektir.

İlgili ve destekleyici sektörlerin mevcudiyetinin rekabet gücü üzerindeki etkisiyle ilgili olarak İtalyan ayakkabı sektörünün deri üreticileriyle olan etkin tedarik ilişkisini örnek vermektedir. Porter'a göre İtalya'da ayakkabı üreticilerinin kalite konusunda uluslararası ölçekte tanınmasında söz konusu sektörün aynı ülkedeki deri imalatçıları ile geliştirdiği işbirliğinin etkisinin yadsınması olanaksızdır.

Teece (1996)'ya göre Porter'ın ulusal rekabetçi avantaj analizine ayrı bir unsur olarak ilgili ve destekleyici sanayi sektörleri kümelerini de dahil etmesi elmas modelinin en önemli özelliği olarak göze çarpmaktadır. Porter'ın elmas modelinde kümeler, öğrenme, inovasyon ve verimliliğin doğmasına uygun bir ortam hazırlayacak şekilde firmaların bir araya gelmesi ile oluşmaktadır (Porter, 1998).

Firma Stratejisi, Yapısı ve Rekabet: Porter'ın elmas modelinde yer alan dördüncü belirleyici özellik ise firma stratejisi, yapısı ve rekabet olarak ifade edilmektedir. Porter tarafından burada vurgulanan temel husus, firma stratejileri ve yapılarının ülkenin kendine has koşulları ve iş yapma kültürünün etkisi altında olduğudur. Ülkelerin farklı iş yapma kültürü firmalarının ne kadar rekabetçi olacaklarını belirledikleri gibi söz konusu rekabetçi özelliklerin de ne şekilde biçimleneceği üzerinde de etkisi bulunmaktadır. İtalya'da uluslararası arenada başarı kazanmış firmaların küçük ve orta ölçekli aile işletmeleri olduğu görülürken, rekabet gücü yüksek Amerika kökenli firmaların ise başta Uzakdoğu olmak üzere üretimlerini dünyanın çeşitli yerlerine yaymış çokuluslu dev firmalardır.

Diğer taraftan, Porter (1990) ülke firmalarının rekabetçi avantaj elde etmesinde piyasada rekabet ortamının bulunmasının önemine de dikkat çekmektedir. Yurtiçinde firmalar arası rekabetin yüksek olması uluslararası rekabet gücü için anahtardır. Zira sanayi sektörlerinde rekabetçi bir piyasa ortamının bulunması firmaları maliyetleri düşürme yönünde daha verimli çalışmaya, daha yenilikçi olmaya ve üretim süreçlerini sürekli iyileştirme yönünde çaba göstermeye itecektir.

Porter yurtiçinde yüksek rekabetin olması yerine çeşitli teşvik ve yardımlarla ulusal şampiyonlar yaratmanın doğru bir yol olmadığına inanmaktadır. Kamu otoritelerinin onca yardım ve himayesine rağmen ulusal şampiyonların rekabet güçlerinin zayıf kaldığına, uluslararası pazarlarda arzu edilen sonuçların elde edilemediğine dikkat çekmektedir.

Üstte ana hatlarıyla ele alındığı şekliyle rekabet gücünü belirleyen bu dört özellikten her biri, Porter'ın ulusal rekabetçi avantaj elmasında bir noktayı simgelemektedir. Bir ülkenin rekabetçi avantaj elde edebilmesi için bu dört şartın sadece bir kısmında iyi bir performans göstermesi yeterli olmayacaktır. Sözelimi, bir ülkede tüketicilerin sofistike bir talep yapısının olması şayet beşeri sermaye yeterince vasıflı ve teknik bilgiye haiz değilse arz cephesinde yenilikçi ürünlerin ortaya çıkmasına tek başına yetmeyecektir.

Porter aynı zamanda, geliştirdiği elmas modeliyle endüstriyel kümeler arasında ilişki kurmaktadır. Ülkeler elmas modelinin her bir noktasında başarılı performans gösterdiği ölçüde endüstriyel kümelerin⁶⁹ oluşmasına elverişli bir ortam yaratacaktır (Porter, 2000). Buna göre, endüstriyel kümeler yalnızca dikey bütünleşmeye olanak sağlayan tedarikçilerin varlığıyla değil bünyesinde barındırdığı firmalar arası rekabetin artmasıyla da rekabet gücünün iyileşmesine imkan sağlayacaktır. Porter'ın çalışmalarında başarılı kümelere örnek olarak İtalyan deri endüstrisi kümesi ile Kaliforniya şarapçılık endüstrisi kümesinden bahsetmektedir. Her iki küme de Porter'a göre elmas modelindeki dört şartı yerine getirmektedir.

Porter'ın rekabetçi avantaj analizinde kamu otoritesinin nasıl bir rol oynayacağı önemli bir tartışma konusu olarak öne çıkmaktadır. Bu tartışmaya ilişkin olarak Porter, kamu otoritesinin stratejik addettiği sektörlerde rekabet gücünü çeşitli politika araçlarını seferber ederek doğrudan tam anlamıyla biçimlendirebileceğini iddia eden müdahaleci anlayışa karşı olduğu gibi sektörler üzerinde herhangi bir müdahalenin piyasanın doğal işleyişine zarar vereceğini düşünen tamamen serbest piyasacı yaklaşıma da karşı çıkmaktadır. Kamu otoritesinin elindeki araçların sınırlı kalabileceğinin farkında olmakla birlikte Porter, kurduğu elmas modelindeki dört bileşenin yapısını güçlendirecek politikaları uygulamaya sokarak kamunun rekabet gücü üzerinde etkisinin olabileceğini değerlendirmektedir (Porter, 1998). Bu bağlamda, yurtiçi rekabet ve yenilikçiliğin desteklenmesi, beşeri sermayeye ilişkin olarak vasıf ve becerilerin artırılması gibi alanlar kamu otoritesinin öncelikli olarak yoğunlaşması gerektiği alanlardır. Bu hususlara ilave olarak Porter, kamu otoritesinin firmaları çevreleyen yasal çerçeveyi ve kurumsal altyapıyı güçlendirici adımları atarak firmaların rekabetçi avantaj kazanmasına yardımcı olabileceği kanısındadır.

Kamu otoritesinin rekabetçi avantajın artırılmasında etkisini göstermek amacıyla Porter, Japonya'da sınai kalkınma sürecinde kamunun uygulamaya koyduğu politikaları örnek vermektedir. Teknolojik ve gelişmiş ürünler için erken talebi uyararak, teknolojik

⁶⁹ Kümeler temel olarak belirli iktisadi faaliyetlerin coğrafi ve sektörel anlamda yoğunlaşması olarak tanımlanmaktadır. Endüstriyel kümeler yalnızca belli bir sektördeki firmaların belli bir coğrafyada yoğunlaşması anlamına gelmemektedir. Kümeler ayrıca tüketicilerin ihtiyaçlarına göre yenilikçi bilginin yaratıldığı, sinerjinin olduğu ortamlardır.

alanda işbirliği projelerini destekleyerek ve kaliteli üretimi teşvik etmek amacıyla kalite ödülleri organize ederek Japon kamu otoritesi Porter'ın elmasında yer alan bileşenleri iyileştirmiş ve inovasyonun ortaya çıkmasına katkı sağlamıştır (Porter 1990).

Porter'ın elmas modeli stratejik düşünce ve inovasyon gibi kavramların araç olarak kullanıldığı işletme bakış açısıyla rekabet gücüne ilişkin literatüre yeni bir açılım getirmiştir. Bununla birlikte, söz konusu model gerek iktisatçılar gerekse işletmeciler tarafından sıkça eleştirilmiştir. Yönetim konusunda yaptığı çalışmalarla tanınan Rugman'a göre elmas modelinin rekabet gücü ve ticaret analizlerinde kullanılması zordur, zira Porter modelin uygulandığı ülkenin ticaret partnerlerinin özelliklerini dikkate almamaktadır (Rugman, 1990). Rugman (1990) bu sorunun çözülmesi için analizin odaklandığı ülkenin en büyük ticaret ortağının da elmas modeline dahil edilmesini önermektedir. Diğer bir eleştiri ise elmas modelinin küçük ülkelere tatbik edilmesinin güçlüklerinden söz etmektedir (Cartwright, 1993).

Porter'ın modelini hedef alan en sert eleştiriler ise iktisatçılar tarafından yapılmıştır. Waverman (1995)'e göre, Porter'ın elmas modeli ticaret ve rekabet gücünü tüm yönleriyle açıklamaya çalışmakta ama nihayetinde elle tutulur hiçbir şeyi açıklayamamaktadır. Porter'ın analizi en önemlisi nedensellikten yoksundur (Waverman, 1995). Waverman'a benzer bir şekilde Porter'ın çalışmasının kavramsal zayıflıklar içerdiğini ve metodolojik yönden eksiklikler barındırdığını iddia eden Davies ve Ellis (2000)'e göre ise bir ekonominin Porter'ın iddia ettiğinin aksine inovasyon merkezli olmadan da zenginlik üretmesi mümkündür. Bunun yanı sıra, uluslararası iktisadi stratejik yönetim disipliniyle entegre etme çabası altında “mukayeseli üstünlük” kavramının “rekabetçi üstünlük” ile ikame edilmesi hatalı bir girişimdir (Davies ve Ellis, 2000).

Porter'ın rekabetçi avantaj kavramı ve bununla bağlantılı elmas modeline yönelik getirilen bu eleştirilerde yer yer haklılık payı olmakla birlikte, rekabet gücünü geniş bir bağlamda ele almasının yanı sıra günümüzde sanayi için taşıdığı önem yadsınamayacak olan inovasyon ile verimliliği analizinin merkezine koyması ile Porter rekabet gücüne ilişkin çalışmalara önemli bir katkı sağlamıştır. Elmas modeli her yönüyle elbette her

ülke için önemli bir analiz aracı olamaz. Ancak, unutulmamalıdır ki elmas modelinin “firma stratejisi, yapısı ve rekabet” başlıklı dördüncü bileşeninden bahsederken Porter, ülkelerin iş yapma kültürlerinin ve kendine özgü koşullarının önemini altını çizmektedir.

Son olarak, Porter’ın iddiasının aksi olsa da, rekabetçi avantaj analizine bu kavramın uluslararası iktisadın mukayeseli üstünlükler teorisinin ikamesi olmadığını akılda tutarak yaklaşılması ile elmas modelinden daha sağlıklı bir şekilde faydalanılacağı düşünülmektedir.

2.4 KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİ VE REKABET GÜCÜ

Son yıllarda uluslararası ticarete ilişkin olarak analitik bağlamda yapılan tartışmalarda gündemde yer tutan bir diğer önemli husus, küresel değer zincirleri (KDZ) ve ticaretin katma değer bazında hesaplanması konusudur. Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki ilerleme ve ulaştırma maliyetlerinin azalması neticesinde firmalar uzmanlaşmadan feragat etmeksizin üretimlerini coğrafi olarak planlarken faktör fiyatlarındaki düşüklüklerden faydalanabilmektedir (Grossman ve Rossi-Hansberg 2008). Dolayısıyla, üretim sürecinin küreselleşmesi gerek ülke gerekse sektör ve üretim safhaları bakımından oldukça derinleşmiştir.

Günümüzde, ara malları ticareti dünya ticaretinin yaklaşık %56’sını oluştururken, hizmetlerde bu oran yaklaşık %70’dir (OECD-DTÖ, 2012). Ara mal ticaretinin yanı sıra, üretimin uluslararası bölümlendirilmesi sonucunda oluşan dikey uzmanlaşma da küresel değer zincirlerinin önemli bir unsurudur. Bir mal veya hizmetin iki veya daha fazla ardıl üretim safhasından oluşması, birden çok sayıda ülkenin bir üretim sürecine katma değer sağlaması, en az bir ülkenin bu süreçte ithal girdiler kullanması veya ürünün bir kısmını ihraç etmesi ile gerçekleşen dikey ticarete, dikey uzmanlaşma payı dünya ticaretinin yaklaşık %25’ine tekabül etmektedir (OECD-DTÖ, 2012). Üretime yönelik benimsenen bu dikey perspektif aynı zamanda firmaların, sektörlerin ve ülkelerin ne kadar birbirlerine bağımlı olduklarını göstermektedir. Artık günümüzde

mal ticareti (*trade in goods*) yerine üretim safhalarının ticaretinden (*trade in tasks*) söz edilmesi mümkündür.

Bir küresel değer zinciri içerisinde, ülkeler üretimin farklı aşamaları üzerinden uzmanlaşma eğilimi göstermektedirler. Üretim sürecinin küreselleşmesi ve ülkelerin uzmanlaşması, Adam Smith tarafından ortaya konulan, operasyonların "hepsinin farklı eller tarafından gerçekleştirilmesi" şeklinde bölünmesini anımsatmaktadır (Costinot et al, 2012). Küresel üretim yapısı ve ticaretin ortaya koyduğu bu olguya Balassa ve Findlay tarafından dikey uzmanlaşma, Krugman tarafından değer zincirinin dilimlenmesi ve diğer ekonomistler tarafından bölümlenme, üretimi paylaşma, küresel üretim ağları ya da üretim aşaması ticareti dahil olmak üzere çok sayıda isim verilmiştir. Söz konusu üretim yapısı içerisinde endüstri-içi ve firma-içi ticaret gibi süreçleri barındırmakta olup, bu yapı üretim safhalarının ve iş faaliyetlerinin küresel ya da bölgesel olarak dağılmış çokuluslu bağımsız firmalar tarafından yerine getirebildiği bir üretim sürecini ifade etmektedir. Dolayısıyla, değer zincirlerindeki ülkelerin uzmanlığını, sektörlerden çok "üretim aşamaları" tanımlamaktadır.

OECD hesaplamalarına göre kuruluş üyesi ülkelerin ara malı ithalatlarının dörtte biri bu ülkelerin ihracatlarında yer almakta olup, bu oran Çin için %30 dolaylarındadır (OECD, 2012). Üretimin küreselleşmesi sonucu ortaya çıkan bu yapıda, ihraç edilen bir ürünün üretiminde büyük miktarda ithal ara girdi kullanılması durumunda, mevcut ticaret istatistiklerinde durum öyle görünmese de, ihraç edilen ürünün satışından elde edilen gelirin büyük bölümü aslında üretim sürecinde kullanılan ithal ara girdilerin satın alınması nedeniyle yurtdışına atfedilebilmektedir. Söz konusu ticaret, ürünün çıkış yaptığı ülkenin ihracat istatistiklerine bütünüyle yansımış olsa bile, üretimine düşük katma değerle katılan ihracatçı ekonomiye düşük bir fayda sağlamaktadır⁷⁰. Grossman

⁷⁰ Bu durum için OECD ve DTÖ raporlarında en sık ifade edilen iPod örneğidir. Söz konusu örneğe göre, Çin'de fabrika çıkış fiyatı 144 dolar olan bir iPod'un bileşenlerinin büyük bölümü (100 dolar) Japonya, ABD ve Kore'den ithal edilmekte ve dolayısıyla Çin tarafından %10'dan daha az bir katma değer eklenmekte iken, mevcut ticaret istatistikleri, bir iPod için ABD'nin Çin'den 144 dolarlık ithalat yaptığını kaydetmektedir. Dolayısıyla, geleneksel istatistik yöntemleriyle ticaretin büyüme, istihdam ve gelir etkisi tam olarak anlaşılammamaktadır. Bu bağlamda, Johnson ve Noguera (2012) alışlagelmiş ticaret akışlarının altında katma değer bazında yapılan ticaretin gizlendiğini iddia etmektedir. Dolayısıyla, katma değer hesaba katılmadan geleneksel ticaret istatistikleri kullanılarak yapılan sektör bazlı rekabet gücü analizlerinde yanlış sonuçlara ulaşılması mümkündür. Nitekim, Xing et al. (2010)'un hesaplamalarına göre, ABD'nin 2009 yılına ilişkin Çin ile olan ticaretinde karşı karşıya kaldığı açığın 1,9 milyar doları

ve Rossi-Hansberg (2007) ticaret verilerinin katma değer bazında derlenme ihtiyacını şu şekilde ifade etmektedir:

“Ticaretin brüt ihracat ve ithalat değerleriyle ölçülmesi belki de ticaretin büyük ölçüde nihai mallardan müteşekkil olduğu zamanlar mümkündür. Ancak bir ülkenin küresel tedarik zincirleri vasıtasıyla ne ölçüde dünyaya entegre olduğunu ölçme konusunda bu tip ölçümler yetersiz kalmaktadır. Oysa ki, nihai ürünlerin içerdiği katma değeri bilmek durumundayız”
Grossman ve Rossi-Hansberg (2007, s.66-67)

Üretim sürecinin küreselleşmesiyle birlikte uluslararası ticaretin büyük ölçüde küresel değer zincirleri kapsamında gerçekleşmesi gerek ticarete ilişkin yapılan analizleri gerekse dış ticaret politikalarının yönelimini hiç kuşku yok etkilemektedir. Bu bağlamda, uluslararası yatırımların da artmasıyla birlikte ülkeler için önemli olan doğal kaynak ve-veya düşük katma değerli ürünlere dayalı ihracat rakamlarını arttırmak ve/veya pazar payını arttırmak değil aynı zamanda küresel değer zincirlerinde daha fazla yer almak ve bu zincirlere daha yüksek katma değerli ürünlerle katılım sağlamaktır. Bu itibarla, rekabet gücünü arttırmak suretiyle küresel değer zincirlerine daha yüksek ve nitelikli katılım önemli bir politika hedefi olarak benimsenmektedir. Sonuç olarak, ticaretin günümüzde gitgide daha fazla küresel tedarik zincirleri kapsamında gerçekleşmesi rekabet gücünü arttırmaya yönelik politikalar ile ticaret politikaları arasındaki bağlantıyı da güçlendirmiştir.

Uluslararası rekabet gücünü artırıp ihracatlarında sürdürülebilir artış sağlamayı hedefleyen ülkeler için geliştirilen politikalarda küresel değer zincirlerine katılım hususunu hesaba katmak bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda ülkeler, değer zincirlerine katılımlarını arttırmak ve daha üst segment ürünlerle katılmak gibi hedefleri benimsemektedir. Küresel değer zincirlerine katılım bağlamında ülkelerin uygulayabileceği dört farklı iyileştirme süreci bulunmaktadır. Bunlar, üretim süreci

iphone ithalatından kaynaklanmaktadır. Ancak, ABD-Çin arasındaki iphone ticareti katma değer bazında hesaplandığında ise ABD açık değil fazla vermektedir. Koopman et al. (2008), 1997-2002 dönemi itibarıyla Çin'in ihracatındaki yabancı katma değeri %60 olarak hesaplamaktadır. Bu oran elektronik cihazlar, bilgisayar ve telekomünikasyon ekipmanları gibi ileri teknoloji ürünlerinde daha da yüksek çıkmaktadır.

iyileştirme, ürün iyileştirme, işlevsel iyileştirme ve sektörler arası iyileştirme (Humphrey, 2004). Üretim sürecinin iyileştirilmesi, değer zincirinde yer alan mevcut faaliyetlerdeki üretkenliğin büyümesi olarak tanımlanmaktadır. Ürün iyileştirme ise aynı değer zincirinde bulunan daha yüksek katma değerli ürünlere geçmek demektir. İşlevsel iyileştirme, belirli bir üretim sürecinin teknolojik olarak daha sofistike safhasına geçiş olarak tanımlanmaktadır. Son olarak, sektörler arası iyileştirme, yeni ve daha yüksek katma değerli tedarik zincirlerine geçiş anlamına gelmektedir. Küresel değer zincirlerine daha yüksek katma değerli ürünlerle katılım hususu daha çok işlevsel iyileştirmenin kapsamına girmektedir.

Ülkelerin küresel tedarik zincirlerine katılıp katılmayacağı veya hangi düzeyde katılacağı çok sayıda faktöre göre değişmektedir. Bu faktörler arasında dışa açıklık, ekonomik büyüklük, verimlilik, teknolojik düzey ve inovasyon kapasitesi, bilgi ve iletişim teknolojilerini kullanım, altyapı gelişmişliği gibi doğrudan rekabet gücünü belirleyen unsurlar göze çarpmaktadır (OECD, 2013). Bu unsurlar aynı zamanda Dünya Ekonomik Forumun hesapladığı küresel rekabet gücü endeksinde de kapsamaktadır. Diğer taraftan, rekabet gücü ve küresel tedarik zincirleri konusunda analitik bir ilişki kurulabilmesi için ikinci unsurun, yani ülkelerin uluslararası ticaret ve dikey uzmanlaşma vasıtasıyla küresel tedarik zincirlerine ne ölçüde katılım sağladıklarının sağlıklı bir şekilde ölçülmesi gerekmektedir. Ancak, bir ülkenin küresel değer zincirlerine ne ölçüde katıldığıнын kantitatif olarak ölçülmesi kolay değildir.

Küreselleşmenin günümüzde geldiği aşama itibariyle dikey uzmanlaşmanın rekabet gücünün temel göstergelerinden biri olduğunu iddia eden Hummels et al. (2001), ülkelerin hangi düzeyde dikey uzmanlaşma sağladığını ortaya koyabilmek için ampirik bir ölçü geliştirmiştir. Buna göre, bir ülkenin ihracat yapmak için ithal ara malı kullanımını dikey uzmanlaşma düzeyini vermektedir. Bilindiği üzere, dikey uzmanlaşmadan söz edilebilmesi için bir ürünün birden fazla safhada üretilmesi, birden çok sayıda ülkenin ürün içeriğine katma değer yaratması ve en az bir ülkenin üretim sürecinde kullanmak üzere ara malı ithal etmesi gerekmektedir. Bu mantıkla yola çıkan Hummels et al. (2001) dikey uzmanlaşmayı, başka bir deyişle küresel değer zincirlerine katılımı ölçmek üzere aşağıdaki eşitliği geliştirmiştir.

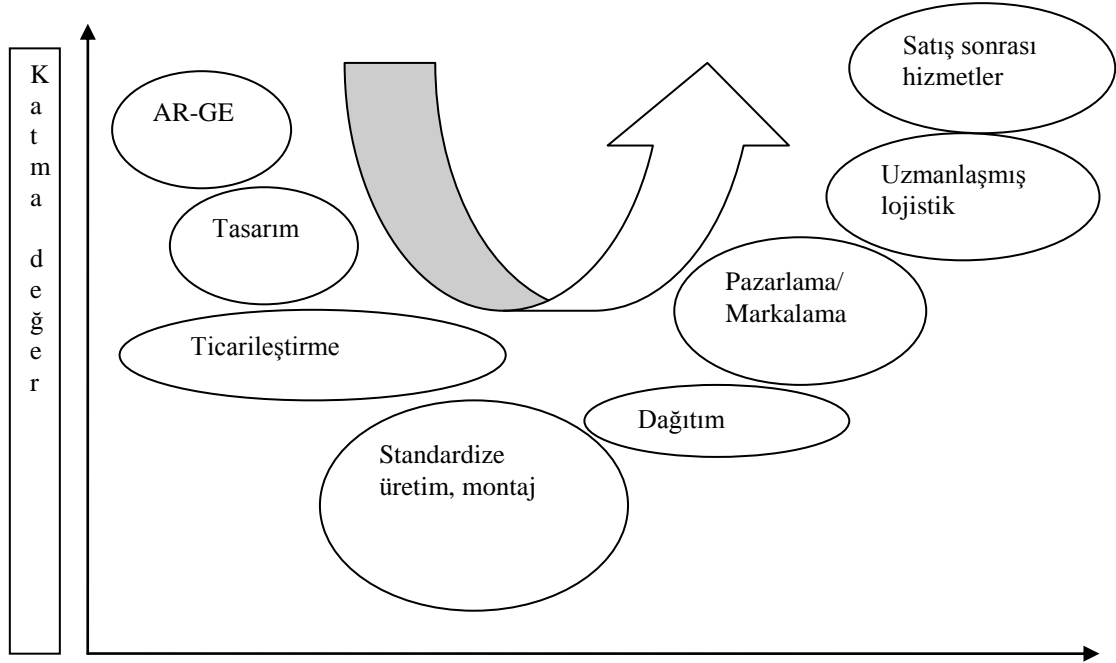
$$VS_i = \left(\frac{\text{Toplam ithal ara malı}}{\text{Brüt Üretim}} \right) \times \text{İhracat}$$

Yukarıdaki eşitlikteki birinci ifade brüt üretim miktarındaki toplam ithal ara malını belirtirken, bu oranın ihracat ile çarpılması sonucu elde edilen sonuç, ihracatta kapsanan toplam ithal girdinin parasal değeri ortaya çıkmaktadır. Eşitliğe göre, bir ülkenin herhangi bir ara malı ithalatında bulunmaması veya ithal ettiği ara malını ihracata yönelik üretimde kullanmayıp sadece yurteriçine yönelik üretimde kullanması durumunda bu değer sıfır olmaktadır. Bununla birlikte, ülkeler arası üretimin farklı aşamalarında yaratılan ve nihai ürünün bünyesinde yer alan katma değerlerin tam olarak takip edilip ölçülebilmesi için girdi-çıktı tablolarına ihtiyaç duyulmaktadır.

Küresel değer zincirlerindeki bu parçalanmış üretim yapısının şekillendirdiği ticaret akışlarının doğru ölçülmesi amacıyla uluslararası kuruluşlarca çeşitli çalışmalar yürütülmektedir. Temel amaç olan ihraç ve ithal edilen mal ve hizmetlerdeki yerli katma değer payının hesaplanabilmesi için farklı ülkelerin Girdi-Çıktı (G-Ç) tablolarının uyumlaştırılarak ikili ticaret verileriyle bağdaştırılması gerekmektedir. Bunun için de ara malları ve hizmetlerinin bütün ikili dönüşümlerinin yer aldığı, ülkeler arası I-O tablolarını bütünleştiren bir uluslararası girdi-çıktı tablosuna ihtiyaç duyulmaktadır.

Küresel değer zincirlerinin hesaplanmasının yanı sıra değer zinciri kavramının aşamalarının da ortaya konulması gerekmektedir. Bu bağlamda, Mudabi (2008) katma değer yaratma sürecini aşama aşama açıklamaya çalışmıştır. Mudabi (2008)'e göre, değer zincirlerinde değer yaratma çoğunlukla U (gülen surat) biçimi gerektirmekte, yaratılan değerler U'nun uçlarında, yani üretim öncesinde ya da üretim sonrasında yer almaktadır. Buna göre, üretim sürecinin başında yer alan AR-GE, tasarım ile sonunda yer alan uzmanlaşmış lojistik ve satış sonrası hizmetler katma değerlerin en yüksek olduğu aşamalar olarak öne çıkmaktadır.

Şekil 5. U-Biçimli Değer Zinciri



Kaynak: Mudabi (2008)'den uyarılama

Bununla birlikte, standardize üretim, montaj ve dağıtım gibi aşamalar ise katma değer nispeten düşük olduğu ve “gülen suratın” alt kısımlarında yer alan değer unsurlarıdır. Mudabi'nin yaklaşımına göre, üretimde iyileştirme ve inovasyon gibi gerçek anlamda katma değer yaratan safhalar U şeklinin uçlarında yer almaktadır. Mudabi'nin değer zincirlerini üretim safhaları bağlamında anlamaya yönelik geliştirdiği bu yaklaşımın, başta elektrik-elektronik ve otomotiv olmak üzere çok sayıda sektör için geçerli olabileceği değerlendirilmektedir.

Uluslararası ticarete katma değer istatistiklerinin hesaplanması ve yayınlanması konusunda şu ana kadar ilk ve tek somut çalışma OECD'nin DTÖ ile işbirliği içinde hali hazırda yürüttüğü “Katma Değer Bazında Ticaret” (Trade in Value Added, TIVA) başlıklı çalışmadır. TIVA veri tabanı⁷¹ kapsamında OECD, 34'ü üye olmak üzere

⁷¹ TIVA veri tabanı, dünya çapında tüketilen mal ve hizmetlerin üretiminde her ülke tarafından sağlanan katma değeri ölçmeye çalışarak, temel olarak, “toplam ihracatın sektör bazında yurtiçi ve yabancı bileşenlerine ayırımı”, “toplam ihracat içinde sektör bazında ve yurtiçi/yabancı bileşenlerine göre

toplam 40 ülkeye (Brezilya, Çin, Endonezya, Hindistan, Güney Afrika, Rusya dahil) ilişkin 18 sektörü kapsayan 2005, 2008 ve 2009 yıllarına dair ticarete katma değer istatistiklerini (*Trade in Value Added*, TİVA) 2013 yılı itibariyle kamuoyuyla paylaşmıştır. 2013 Mayıs ayında ise, 17 yeni ülke ile 1995 ve 2000 yıllarına ilişkin verilerin dahil edilmesiyle, söz konusu veri tabanının kapsamı genişletilmiştir.

Bununla birlikte OECD, TİVA veri tabanı kapsamında ülkelerin küresel değer zincirlerine katılımını ölçen bir endeks geliştirmiştir. OECD'nin "KDZ'ne Katılım Endeksi (Participation Index)", geriye dönük katılım (*backward participation*) ile ihracatın içindeki ithalat miktarını; ileriye dönük katılım (*forward participation*) ile ise ülkelerin ürettikleri ara girdilerin diğer ülkelerin ihracatlarındaki payını hesaba katmaktadır. Katılım endeksi, yerel brüt ihracatta bulunan yabancı katma değeri ve üçüncü ülkelerin brüt ihracatında bulunan yerel katma değeri ölçmektedir. Belirli bir ülkenin brüt ihracatında bulunan yabancı katma değer ile üçüncü ülkelere ihraç ettiği ve bu ülkelerin ihraç ürünlerinde kullanılan girdilerin değeri ne kadar yüksek olursa, o ülkenin değer zincirine katılımı da o kadar yüksek olur. OECD (2012), OECD ülkeleri ve seçilmiş OECD üyesi olmayan ülkeler için bu göstereyi hesaplamıştır.

Katılım endeksine göre, gerek OECD üyesi, gerek OECD dışı ülkeler içinde, küçük ve dışa açık ekonomiler büyük ekonomilere kıyasla yurtdışından daha fazla girdi temin etmekte ve KDZ'nde nispeten daha fazla girdi üretmekte; dolayısıyla KDZ ile görece daha fazla bütünleşmiş halde bulunmaktadırlar. Katılım endeksinde Türkiye, ihracatının yaklaşık %40'ına tekabül eden küresel değer zincirlerine katılım oranı ile 34 OECD ülkesi içinde 32. sırada yer almaktadır (OECD, 2013).

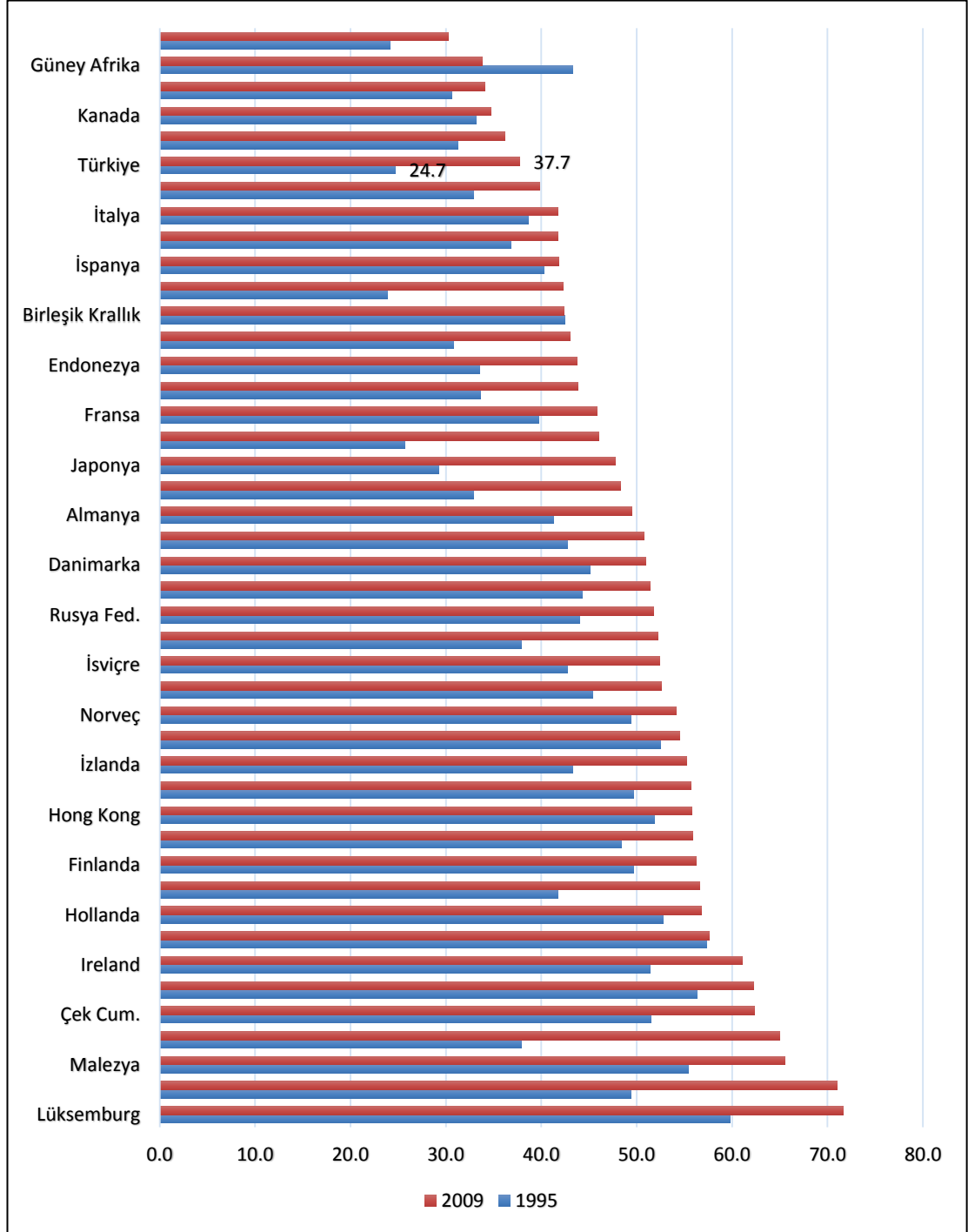
Grafikte OECD üyesi ve bazı gelişmekte olan ülkelerin küresel değer zincirlerine katılım endeksindeki konumları sıralı olarak gösterilmektedir. OECD tarafından yapılan hesaplamalar en son 2009 yılına kadar gitmektedir⁷². Grafiğin incelenmesinden de anlaşılacağı üzere; Tayvan, Malezya ve Kore gibi ihracat odaklı bir model benimsemiş

hizmetlerin payı", "yurtiçi nihai talebin içindeki katma değer akımlarına dayalı ikili ticaret dengesi" ile "İhracat içindeki ara malı ithalatının payı" gibi göstergeler içermektedir.

⁷² Küresel Değer Zincirlerine katılıma yönelik daha güncel veriler OECD tarafından henüz derlenmemiştir.

olan gelişmekte olan ülkelerin bilhassa yüksek teknoloji ürünlerde küresel tedarik zincirlerine eklenmiş olmaları sayesinde endekste üst sıralarda konumlandığı görülmektedir.

Şekil 6. Küresel Değer Zincirlerine Katılım Oranı



Kaynak: OECD, Küresel Değer Zincirleri Veri Tabanı

Bununla birlikte, ihracatlarında yerli katma değeri yüksek ülkeler genellikle büyük ya da doğal kaynak ihracatçısı ekonomiler olmakta (Avustralya, Norveç vb.), yerli katma değer oranı düşük ülkeler ise (İzlanda ve Lüksemburg gibi) küçük ekonomiler ya da küresel değer zincirlerine yüksek oranda entegre ülkeler olmaktadır.

Özellikle bölgesel emsallere göre, ülkenin büyüklüğü önemli görünmektedir. Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomilerde, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Slovak Cumhuriyeti ve Tayvan gibi küçük ülkeler yüzde 60 ile yüzde 70 arasında katılım oranlarına ulaşmaktadır. Buna karşılık, büyük ülkeler daha düşük bir katılım indeksine sahiptir. Türkiye'nin katılım oranı Brezilya, İtalya, İngiltere ve ABD ile yaklaşık olarak aynıdır. Güney Afrika ve Brezilya gibi benzer orta büyüklükteki gelişmekte olan ülkelerin katılımından yüksekte konumlanmıştır. Tablo'da şaşırtıcı olan bir diğer sonuç ise Çin için nispeten düşük bir indeks sonucu ortaya konmuş olmasıdır. Japonya ve Almanya'nın değerinden düşük ve Fransa ile ise hemen hemen aynı seviyededir. Bu durum, katma değer istatistiklerinin önemini somutlaştırmak için kullanılan meşhur iPhone örneğinde de ortaya konulan, ihracat ürünlerinde düşük bir Çin katma değeri olduğunu göstermektedir.

Japonya ve Almanya gibi ihracata dayalı bir model benimsemiş ve ihracat ürün yelpazesi orta ve yüksek teknoloji ürünlerden oluşan ülkelerin küresel değer zincirlerine katılım oranlarının nispeten düşük çıkması da diğer şaşırtıcı bir sonuçtur. Bu sonuç bize bir ülkenin küresel değer zincirlerine Mudabi (2008)'in U şeklindeki hangi safhadan katıldığının, entegrasyon oranından daha önemli olduğunu göstermektedir.

Ülkeler veri teknolojiye, faktör donanımlarına ve uzmanlığına bağlı olarak KDZ'lere katılımında, zincirin ilk aşamalarına, ortasına ya da son aşamalarına yoğunlaştırabilir. Üretim zincirinin ilk aşamalarda faaliyetlerde uzmanlaşan ülkeler, ham maddeleri ya da üretim sürecinin başındaki maddi olmayan faaliyetleri (örneğin araştırma ve tasarım) üretir. Sözgelimi, iPhone üretiminde tasarım ve araştırma geliştirme faaliyetleri ABD'deki silikon vadisinde gerçekleşirken, U şeklinin alt aşamasındaki montaj gibi

safhalar Çin’de gerçekleşmektedir. Dolayısıyla, son aşamalarda uzmanlaşan ülkeler nihai ürünlerin montajını yapar ya da müşteri hizmetlerinde uzmanlaşmaktadırlar. Başka bir deyişle, günümüz Çin örneğinde olduğu gibi bu ülkeler, standart emek yoğun imalat işlerine odaklanmaktadırlar.

Türkiye de sıkça ifade edildiği gibi 80’li yıllardan itibaren dışa açılarak ihracata dayalı büyüme modeli benimsemiştir. Türkiye mal ihracatını 2002 yılında 36 milyar dolardan 2012’de 150 milyar doların üzerine çıkarmıştır. İhracat dolar bazında yıllık ortalama yüzde 15 büyüyerek Brezilya, Rusya ve Hindistan’ın ihracatının büyüme hızına ulaşmıştır ve ortalama küresel ihracat büyüme oranının yüzde altı puan üzerine çıkmıştır. Ürün yelpazesine bakıldığında geleneksel olarak tekstil ve konfeksiyon ile tarım ürünlerinde yoğunlaşan Türkiye, 1996 yılında AB ile olan Gümrük Birliği entegrasyonunun ardından otomotiv ve makine gibi sektörlerde de ihracat yapmaya başlamış ve 2000’li yılların ortalarına gelindiğinde bu ürünlerde belli bir rekabet gücü seviyesine ulaşmıştır. Türkiye’nin ihracatı, ekonomisi gibi, küresel açıdan daha rekabetçi bir konuma gelmiştir. Türkiye’nin küresel pazarlardaki payı önemli ölçüde artmış, 2002’de küresel ithalatın yüzde 0,55’ini oluştururken, 2012’de bu oran yüzde 0,82’ye çıkmıştır.

Bununla birlikte, Türkiye’nin küresel talebi nispeten yavaş büyüyen, orta teknoloji sektörlerde uzmanlaştığı görülmektedir. Türkiye diğer orta gelirli ülkelerle kıyaslandığında en fazla ihraç edilen ürün çeşitliliğine sahip olmasına rağmen, ihraç edilen mallar küresel pazarlarda daha çok ortalama büyümeye sahip mallardır (DB, 2014). Bunun yanında Türkiye, otomotiv sektörü, demir-çelik gibi orta teknoloji ürünlerin ihracatını önemli ölçüde arttırmış, ancak cep telefonu, bilgisayar, optik aletler ve tıbbi cihazlar gibi yüksek teknoloji ürünlerin ihracatında ilerleme kaydedememiştir. Türkiye, bir ölçüde çokuluslu şirketlerin üretimlerinin bir bölümünü kaydırması sayesinde, başta otomotiv sektörü olmak üzere küresel değer zincirlerine bir şekilde eklemlenmiş bulunmakla birlikte, U şeklinin montaj gibi nispeten düşük katma değer sağlayan, teknolojik yoğunluğu ve yenilikçi olma kapasitesi düşük üretim safhalarında yoğunlaşmıştır. Nitekim, karar alıcılar ve politika yapıcılar tarafından yayınlanan çeşitli

strateji belgelerinde ve kalkınma planlarında ihracat bağlamında en çok dile getirilen husus, üretimde dönüşüm sağlanması ve katma değeri yüksek ürünlerin payının ihracat ürün yelpazesi içerisindeki payının artırılmasıdır⁷³.

Türkiye'nin küresel değer zincirlerine nispeten düşük teknolojili ve katma değerli ürünlerle katıldığı yönündeki genel tespit, çeşitli çalışmalarla da desteklenmektedir. Sözelimi, Taymaz et al. (2011) ticareti yapılan malların üretim sürecini BM Geniş Ekonomik Kategorisine göre beş farklı kategoriye (temel mallar, ara girdiler; yarı bitmiş ürünler ve parça ve aksesuarlar, nihai tüketim malları ve nihai sermaye malları) bölerek, Türkiye'nin değer zincirinin son aşamalarında olan emek yoğun segmentlerde uzmanlaştığı sonucuna ulaşmıştır. Türkiye çoğunlukla nihai tüketim malları ve ara girdi olarak yarı mamuller ihraç etmekte ve yarı mamul, nihai sermaye malları ve temel mallar ithal etmektedir. Emek yoğun sektörlerde ve üretim süreçlerinde uzmanlaşmaktadır. Türk üretim ve ihracatının gösterdiği bu yapı, montaj yoğun faaliyetlerde uzmanlaşan orta gelirli gelişmekte olan ülkeler ile tamamen tutarlıdır. Türk şirketlerinin KDZ'lere katılımı daha çok montaj faaliyetlerine odaklandığından, daha yüksek katma değerli faaliyetlere geçiş yapmak için üretimde dönüşümünü gerçekleştirmesi gerekmektedir (Taymaz et al. 2011)⁷⁴.

⁷³ Bkz. Ekonomi Bakanlığı'nın yayınladığı 2023 ihracat stratejisi ile Kalkınma Bakanlığı koordinasyonunda hazırlanan 10. Kalkınma Planı ve Dönüşüm Programları. Üretimde dönüşümün sağlanması stratejik hedefine ilişkin olarak 10 Kalkınma Planında aşağıdaki ifadeye yer verilmiştir.

“Türkiye'nin uluslararası rekabet gücünü ve dünya ihracatından aldığı payı artırmak için imalat sanayiinde dönüşümü gerçekleştirerek yüksek katma değerli yapıya geçmek ve yüksek teknoloji sektörlerinin payını artırmak temel amaçtır. İmalat sanayiinde dönüşümün ana odakları; yenilikçilik ve firma becerileri, bölgelerin üretime etkili katılımı, sektörler arası entegrasyon, yeşil teknoloji ve üretim ile dış pazar çeşitliliğidir. Yeşil üretim kapasitesi, yenilik, firma becerileri ve sektörler arası entegrasyonun geliştirilmesiyle verimlilik ve yurtiçi katma değer artırılması; dış pazar çeşitliliği ve bölgesel üretim kapasitelerinin geliştirilmesiyle de istikrarlı yüksek büyümenin sağlanması hedeflenmektedir.

Plan döneminde imalat sanayiinin; daha yüksek katma değer yaratan, teknoloji üreten ve kullanabilen, çevre dostu teknolojileri kullanan ve üretebilen, becerilerini sürekli geliştirebilen, geleceğin ticaret dünyasının taleplerine cevap verebilen, sürdürülebilir küresel rekabet gücü kazanmış, bölgesel potansiyellerin ekonomiye katkısının artırıldığı, girdi tedarikinde etkinliğin sağlandığı, yatırım ve ara mallarında ithalat bağımlılığının azaltıldığı bir yapıya doğru dönüşmesi öngörülmektedir.” (Kalkınma, 2013)

⁷⁴ Bununla birlikte Türkiye'nin küresel değer zincirlerine daha üst segmentlerde katılım sağlayabilmesi için çeşitli avantajlarının bulunduğu, uluslararası kuruluşların raporlarında dile getirilmektedir. Bu bağlamda, Türkiye'nin U şeklinin üst kısımlarındaki faaliyetleri etkili bir biçimde çekmek için önemli bir

Uluslararası ticaret analizinde yeni bir konu olması ve çok sayıda metodolojik ve istatistiki zorluklar barındırmasına rağmen, küresel değer zincirleri ve katma değer bazında ticaret konusu gitgide daha fazla çalışmanın konusu olmaya başlamıştır. Bu konudaki öncü çalışmalardan birini Johnson ve Noguera (2012) sunmaktadır. Söz konusu çalışmada girdi-çıkıtı matrisleri ve ticaret verileri kullanılarak 1970-2009 dönemine ilişkin 42 ülkenin ticaretindeki katma değer hesaplanmıştır. Yalnızca brüt ticaret verilerine bakıldığında bir ülkenin yarattığı katma değer birden fazla kez sayılabilmektedir.

Örnekle anlatmak gerekirse, A ülkesi B ülkesine ara malı ihraç etse ve B ülkesi bu ara malını biraz işleyip tekrar ara malı niteliğinde A ülkesine ihraç etse ve A ülkesi de bu ara malını bir kez daha işleyip yine B ülkesine ihraç etmesi durumunda çift sayım – *double counting*- sorunu ortaya çıkabilmektedir. Bu sorunun ülkeler için ne düzeyde geçerli olduğunu ölçmek için çalışmada VAX oranı⁷⁵ olarak adlandırılan bir ölçü geliştirilmiştir. VAX oranının düşük olması ihracattan kaynaklanan gelirlerin azaldığını ve çift sayım probleminin arttığını ifade etmektedir. Başka bir deyişle, VAX oranı düştükçe üretim küresel olarak daha parçalı hale gelmekte ve dolayısıyla dikey ticaret artmaktadır. Johnson ve Noguera inceledikleri döneme ilişkin sektör bazlı VAX oranlarını hesaplamışlardır. Hesaplamaları sonucunda, imalat sektöründe küresel VAX oranının önemli ölçüde düştüğünü, yani üretimin dikey anlamda daraldığını tespit etmişlerdir.

Üretim sürecinin küreselleşmesi ve ticarete katma değer konusunda yapılan bir diğer çalışma ise Daudin et al. (2009) tarafından sunulmaktadır. Söz konusu çalışmada, Johnson ve Noguera (2012)'ye benzer bir yöntemle 1997, 2001 ve 2004 yıllarına ilişkin toplam 113 ülkeyi kapsayacak şekilde geniş bir veri setini kullanarak ticarete katma değer hesaplanmıştır. Çalışmada, dışa açıklık endeksleri ile katma değer bazında ticarete dayalı dışa açıklık ölçüleri arasında ilişki olup olmadığı araştırılmıştır. Bu çalışmada elektronik sektörünün katma değer bazında %48'lik bir oran ile en dışa açık sektör,

ön koşulu sağlamaktadır (DB, 2014). Sözelimi Türkiye, benzer orta gelir seviyesindeki rakipleri ile karşılaştırıldığında, düşük ticaret maliyetlerine sahiptir ve lojistik altyapısı daha gelişmiştir.

⁷⁵ VAX oranı, katma değer bazındaki ticaretin brüt ticarete oranı olarak tanımlanmaktadır (Johnson ve Noguera, 2012).

hizmetler sektörünün ise %20'lik açıklık oranı ile en içe dönük sektör olduğu ortaya çıkmıştır. Oysaki standart dışı açıklık endeksleriyle bu oranlar sırasıyla %123 ve %27'dir (Daudin et al. 2011).

Sonuç olarak, üretimin küresel ölçekte dikey entegrasyonu ve küresel değer zincirlerinin büyümesi ile ticaret ve üretim yapıları daha karmaşık hale gelmiştir. Uluslararası alım satımların büyük çoğunluğunu ara mallarının oluşturduğu bu karmaşık yapıyı analiz etmede geleneksel dış ticaret istatistikleri yetersiz bir araç olarak kabul edilmeye başlanmıştır⁷⁶. Ülkeler, yatırımlar ve ticarete serbestleşme sayesinde uluslararası değer zincirleriyle birbirlerine üretim bağlamında entegre olmuştur. Bu itibarla, bir ülkenin ithalatı içinde daha önce aynı ülke tarafından üretilmiş katma değer de yer alabilmektedir. Sözelimi, Çin'in ara malı ithalatının toplam değerinin yaklaşık %7'si yine Çin'de üretilmiş katma değerden oluşmaktadır (OECD, 2013).

Dış ticaret performansı ve rekabet gücü arasındaki etkileşim bağlamında bakıldığında; artık ülkelerin geleneksel olarak benimsemiş olduğu ihracatta sürdürülebilir bir artış yakalamak, ürün ve pazar çeşitlendirmesinde bulunmak veya var olduğu pazarlarda payını arttırmak şeklinde ortaya çıkan politika hedefleri, günümüzde üretimin küresel anlamda ülkelerin rekabetçi konumlarına göre parçalandığı yapıda yeterli kalmamakta, küresel değer zincirlerine daha fazla katılma, daha yüksek katma değerli ürünlerle katılma ve bu üretim ağlarındaki konumlarını koruma gibi hedeflerle desteklenmek durumundadır.

2.5 BÖLÜM ÖZETİ VE DEĞERLENDİRMELER

Dış ticaret performansının rekabet gücü bağlamında inceleneceği bir sonraki ampirik analizin yer aldığı bölümün teorik arka planını ortaya koymak adına, dış ticaret teorilerine ilişkin önceki bölümden sonra bu bölümde rekabet gücü tanımlanmaya ve kavramın çeşitli belirleyicileri açıkça ortaya konmaya çalışılmıştır.

⁷⁶ Birçok ekonomide, toplam ara girdi ithalatının yaklaşık %30'u ihraç edilmekte; ekonominin büyüklüğü azaldıkça söz konusu oran artmaktadır (OECD, 2013).

Rekabet gücü kavramı gerek uluslararası iktisat çalışmalarında gerekse politika alanında yaygın bir kullanıma sahip olsa da üzerinde mutabık kalınan ortak bir tanım henüz bulunmamaktadır. Bununla birlikte, literatürdeki mevcut tanımların birbirlerini dışlamaktan ziyade her birinin rekabet gücünün farklı bir yönüne vurgu yaptığı değerlendirilmektedir. Kavramı daha açık bir şekilde ortaya koymak ve rekabet gücünün belirleyicilerini sistematik bir biçimde ifade etmek amacıyla rekabet gücüne ilişkin yaklaşımlar makro ve mikro olmak üzere ikili bir ayrımla sistematize edilmiştir.

Rekabet gücü makroekonomik düzeyde yapılan yaklaşımlardan bahsedilirken ilk önce Dünya Ekonomik Forumu gibi uluslararası kuruluşların hazırladığı endeks çalışmaları ele alınmıştır. Uluslararası kuruluşların uluslararası rekabet gücüne ilişkin çok sayıda unsuru dahil ederek düzenli olarak yapmış oldukları bu endeks çalışmaları daha çok sıralama (*ranking*) amaçlı olup, teorik açıdan çeşitli eksiklikler barındırmaktadır. Söz konusu endekslerin mevcut literatüre bu haliyle teorik altyapısı güçlü bir katkı yapmaktan ziyade, ülkelerin iş ortamına ilişkin başta yatırımcılar olmak üzere iktisadi aktörlere fikir vermek adına önemli olduğu değerlendirilmektedir.

Rekabet gücünün makro ekonomik düzeyde ele alındığı bölümde daha sonra kavramın temel belirleyicisi ve göstergelerinden birim işgücü maliyetleri ve reel efektif kurlar ele alınmıştır. Söz konusu iki göstergenin seçilmesinde her iki kavramın da son yıllarda ekonomi gündemindeki rekabet gücü tartışmalarında bir hayli öne çıkması etkili olmuştur. Ortodoks iktisat yazınında, birim işgücü maliyetlerindeki değişimin rekabet gücüne ilişkin önemli bir gösterge olduğundan hareketle, uluslararası ticarete zemin kaybeden ülkelere işgücü piyasalarını esnetmek başta olmak üzere bir dizi politikayla ücretler genel seviyesini baskılamaları tavsiye edilmektedir. Bununla birlikte, rekabet gücünün artırılması için birim işgücü maliyetlerinin tek başına baskılanmasının yeterli olmadığı değerlendirilmekte ve birim ücretlere ilişkin böyle bir politikanın, bilhassa hali hazırda resesyondan çıkmaya çalışan bir dizi batı ekonomileri bağlamında, iç talebi baskılayabileceği için ancak ve ancak dış talebin canlı olması durumunda rekabet gücünü arttırabileceği düşünülmektedir.

Rekabet gücünü makro ekonomik düzeyde belirleyen bir diğer önemli değişken ise reel kurlardır. Kurlar, fiyatlar üzerindeki etkisi dolayısıyla bir ekonominin rekabet gücü ve ödemeler dengesi performansını etkilemektedir. Kurların rekabet gücü üzerindeki etkisini ölçmek için faydalanılan yöntemler arasında en yaygın kullanılan gösterge reel efektif kurlardır. IMF gibi uluslararası kuruluşların yayınladığı reel efektif kur endeksleri, ülkelerin dış pazarlardaki fiyat açısından rekabet gücünü gösterdiği için önemlidir. Diğer taraftan, kur politikalarının rekabet gücü üzerindeki etkisinin bu ölçüde bariz olması, kurlar üzerinde merkez bankalarınca yapılan manipülatif politikaları (rekabetçi devalüasyon), tartışmaya açmıştır. Reel kurların manipüle edilmesiyle bir ekonominin rekabet gücü açısından kısa vadede kazanç sağlayacağı düşünülmekle birlikte, kurlar vasıtasıyla rekabet gücünde uzun dönemli olarak yüksek bir pozisyonda bulunulmasının zor olduğu değerlendirilmektedir.

Rekabet gücüne ilişkin mikro ekonomik yaklaşımlara ayrılan bölümde ise Porter'ın "ulusal rekabetçi avantaj" ve bunun analizi için geliştirdiği elmas modeli incelenmiştir. Krugman'ın bahsettiği gibi rekabet gücü özünde firma düzeyinde ortaya çıkan bir kavram olup, mikro temellerin her zaman akılda tutulmasında fayda görülmektedir. Rekabet gücü önce firma düzeyinde gelişmekte, daha sonra ulusal ekonomi düzeyine yayılmaktadır. Dolayısıyla, işletme alanından gelen Porter'ın kavramı ele alırken mikro temellerden yola çıkmasının bile tek başına önemli bir katkı olduğu düşünülmektedir. Porter'ın elmas modeli, ücretler genel düzeyi ve kurlar gibi rekabet gücünün klasik belirleyicilerinden farklı olarak inovasyon ve verimlilik gibi unsurların altını çizmektedir. Porter'ın "rekabetçi avantaj" kavramının Ricardocu mukayeseli üstünlüklerin ikame edecek bir niteliğe sahip olmadığı değerlendirilmekle birlikte, üretim ve değer zincirinin küreselleştiği günümüz iktisadi ortamında rekabet gücünü daha iyi anlamak adına önemli bir araç olduğu açıktır. Rekabet gücünü anlamada; yalnızca gelir, pazar payı veya inovasyon gibi göstergelerden değil, bunun yanı sıra üretim faktörlerinin miktar ve niteliklerinin, yani mukayeseli üstünlüklerin de önemli olduğu kanısındayız.

Bölümde son olarak, dış ticaret analizinde son yıllarda geliştirilmiş bir yaklaşım olan küresel değer zincirlerine değinilmiştir. Dış ticaret ve yatırımlarda serbestleşmenin ve

çokuluslu şirketlerin faaliyetlerinin küresel ticaret üzerindeki etkisi sayesinde, üretimin süreçleri küresel anlamda dikey olarak gitgide daha fazla entegre olmuştur. Üretim safhalarının ülkeler arasında küresel ölçekte dağılması sonucu, firma içi ve endüstri içi ticaretin toplam küresel ticaret hacminde önemli bir paya sahip olmuş ve dolayısıyla girdi ve aramalı şeklinde ticareti küresel ticarete daha fazla söz sahibi olmaya başlamıştır. Bu arka plan çerçevesinde, ülkelerin üretimin dikey dağılımında hangi safhada yer alacağı uluslararası rekabet gücünü etkileyen önemli bir unsur olarak öne çıkmıştır. Literatüre küresel değer zincirlerine katılım olarak geçen bu husus dış ticaret performansı ve rekabet gücü arasındaki etkileşim için de açıklayıcı bir unsurdur.

Sonuç olarak, birim işgücü maliyetleri, reel efektif kur gibi fiyat bazlı rekabet gücü yaklaşımları olsun, Porter'ın elmas modeli gibi rekabet gücünün yapısal tarafına ağırlıklar veren yaklaşımlar olsun, söz konusu araç ve analizlerin her biri rekabet gücünün farklı bir vechesini ortaya koymakta ve birbirlerini dışlamamaktadır. Bu itibarla, rekabet gücüne ilişkin uzun bir süre daha üzerinde uzlaşılacak ortak bir tanımın ortaya çıkmasının güç olduğu ortada olmasına karşın, kurları veyahut da inovasyonu dikkate alan farklı analizlerin her birinin önemli ve birbirlerini tamamlayıcı nitelikte olduğu değerlendirilmektedir.

BÖLÜM III

İHRACAT PERFORMANSININ ÖLÇÜLMESİ

Dış ticaretin ve özeldde ihracatın büyüme ve kalkınma açısından ne ölçüde önem taşıdığı uluslararası iktisat literatüründe sık işlenen konulardan biridir. İhracatın, hitap edilen pazarı genişletmesi, ölçek ekonomilerinden faydalanmayı sağlaması ve üretimi rekabetçi baskıya açarak daha verimli olmaya itmesi gibi araçlar sayesinde büyümenin motoru olduğuna ilişkin çok sayıda ampirik çalışma mevcuttur. Bu sebeplerdir ki 1980'lerden itibaren çok sayıda gelişmekte olan ülke ithal ikameci politikaları terk ederek, dışa açılmıştır. Bu modeli benimsemiş olan Güney Kore ve Malezya gibi örnekler uyguladıkları stratejik sanayi politikalarının da yardımıyla ihracat ve büyümede güçlü bir performans yakalamışlardır.

Literatürde ihracatın büyüme üzerindeki ilişkisine dair çok sayıda çalışma yapılmış olmakla birlikte, uluslararası rekabet gücü ve ihracat performansı ilişkisi aynı ölçüde incelenmemiştir. Böyle bir inceleme yapılabilmesi için kuşkusuz öncelikle ihracat performansından ne anlaşıldığı ve bu performansın ne şekilde ölçülmesi gerektiği sorusu gündeme gelmelidir. Ülkelerde politika yapıcılar genelde ihracatta sürdürülebilir artış sağlanması, dünya toplam ihracatından alınan payın artırılması ile pazar ve ürün yelpazesinde çeşitlendirme sağlanması gibi hedefleri benimseyerek ihracatta olumlu bir performansa erişmeyi düşünmektedir.

Bu bölümde öncelikle ihracat performansı kavramına ilişkin teorik yaklaşımlar ele alınacaktır. Bu bağlamda, Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların ihracat performansını inceledikleri çalışmalarında da kullandıkları üçlü ayırım (yoğunlaşma-yayımla marjı ve sürdürülebilirlik marjı) kısaca açıklanacaktır. Daha sonra ise ihracat performansını rakamsal olarak ölçmek için geliştirilmiş olan teknik ve endekslerin kısa bir taraması yapılacaktır.

Özetlenen endekslerin sayıca çokluğu göz önünde bulundurulduğunda, her bir endeksin Türkiye için hesaplanması bu çalışmanın kapsamı dışındadır. Bu akpsamda, çalışmamızın ampirik kısmında ihracat performansını göstermek için öncelikle pazar

payı endeksi ve ikinci modelimizde de kalite marjı endeksi kullanılmış olup, ilgili hesaplamaları gösterir tablolar ekte yer almaktadır.

3.1 İHRACAT PERFORMANSINA KAVRAMSAL YAKLAŞIM

İhracat performansı bir ülkenin brüt ihracat rakamları baz alınarak ele alınabileceği gibi, sektör temelli bölümlendirme yapılarak da ihracatın seyrinin analiz edilmesi mümkündür. Sözelimi, düşük teknoloji yoğun sektörlerden ziyade yüksek katma değer yarattığı düşünülen orta ve ileri teknoloji sektörlerin gösterdiği ihracat büyümesi, toplam ihracat içerisindeki payı gibi değişkenlerin ihracat performansı açısından daha önemli olduğu değerlendirilmektedir.

Diğer taraftan, dış ticaret teorilerinin anlatıldığı ilk bölümde de ifade edildiği üzere son yıllarda uluslararası iktisatta firma bazlı analizler öne çıkmaya başlamıştır. Melitz'in dış ticarete firma heterojenliği ve verimlilik arasında ilişki kurduğu çalışmalarının öncülüğünde, analizin odak noktası sektör düzeyinden firma düzeyine inmiştir. Bu bağlamda, ihracat performansını firma düzeyinde ölçmeye çalışan çalışmaların sayısı gitgide artmaktadır. İhracat yapmaya başlayan firma oranları ve/veya ihracat yapan firmaların giriş yaptıkları dış pazarlarda tutunma sağlayarak ihracata devam etme oranı (*survival rates*) ile firmaların yeni pazarlara açılması başta olmak üzere çeşitli göstergeler kullanılmaktadır.

Melitz'in çalışmalarının yanı sıra Hausmann ve Rodrik (2002), Klinger ve Lederman (2004) ile Hausmann, Hwang ve Rodrik (2007) geliştirmekte olan ülkelerde firmaların yeni pazarlara açılma konusuna (*export discovery*) yeterince kaynak ayırmadığı, mevcut pazarlarda büyümeyi tercih ettiği sonucuna varmıştır. Burada firmaların karşı karşıya kaldığı temel korkunun yeni pazara giriş yapmanın batık maliyetinin sonradan giren firmalarca katlanılmayacak olması şeklinde ortaya çıktığı tespiti yapılmaktadır. Öte yandan, dış pazarda tutunmaya ilişkin yapılan son çalışmalardan Brenton ve Newfarmer (2007) geliştirmekte olan ülkelerde firmaların, yurtdışında distribütörlük veya bayi gibi uzun dönemli ilişki kurmayı başaramadıklarını ve bu nedenle de tutunma oranlarının düşük kaldığını ortaya koymuşlardır. Başka bir çalışmada Cadot et al. (2011) seçili

Afrika ülkelerindeki ihracatçıların dış pazarlarda tutunma oranını incelemiş ve ihracata ilk kez başlayan söz konusu firmaların sadece %20'sinin bir sonraki yıl da ihracat yapabildikleri sonucuna varmıştır.

Bu çerçevede, ihracat performansının makro, sektörel ve firma düzeyinde incelenmesi mümkündür. Son yıllarda, firma düzeyinde yapılan incelemelerin sayısı artmakla birlikte, çok sayıda ülkeyi kapsayan analizlerde veri kısıtından dolayı firma bazlı inceleme her zaman yapılabilir olmamaktadır. Dolayısıyla, geniş panel veri analizlerinde ulusal düzeyde performans analizi halen daha popülerliğini korumaktadır.

İhracat performansını analiz ederken son yıllarda literatürde sıkça kullanılan üçlü bir yaklaşım öne çıkmaktadır. Bu yaklaşıma göre ihracat performansı; yoğunlaşma marjı, yayılma marjı ve sürdürülebilirlik marjı olmak üzere üç temel ekseninde oluşmaktadır.

Yoğunlaşma marjı (*intensive margins*) bir ülkenin hali hazırda ihracatını yaptığı ürünlerde ve-veya var olduğu mevcut pazarlarda ihracatını arttırmasıyla ortaya çıkmaktadır. Sözelimi, Türkiye'nin AB pazarına otomotiv ihracatını yıldan yıla arttırması ihracatın yoğunlaşma marjında büyüdüğünü göstermektedir. Burada ürün veya pazar düzeyinde ihracatın veya pazar payının artması yayılma marjını ifade etmektedir. Yoğunlaşma marjı bir anlamda mevcut ihracat ilişkilerinin derinleştirilmesi anlamına gelmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde ihracat büyümesinin yoğunlaşma marjı ekseninde geliştiği daha önce ifade edilmiştir. Nitekim, Melitz et al. (2008), 1970-1997 yıllarına ilişkin firma bazında panel veri kullanılarak yapılan çalışmada ihracat büyümesinin yarıdan fazlasının yoğunlaşma marjında gerçekleştiğini ampirik olarak ortaya koymuştur.

Yayılma marjı ise yeni ürünlerin ihracatının yapılmaya başlanması veya yeni pazarlara giriş yapılmasını ifade etmektedir. Yayılma marjı (*extensive margins*) aslında, politik literatürde ürün ve pazar çeşitlendirmesi olarak adlandırılan süreçtir. Dolayısıyla, ihracat performans hedeflerinde yayılma marjı öne çıkan bir olgudur. Politika yapımcılar brüt ihracat artışlarının yanı sıra yeni pazarlara ihracat yapılması ve ihracat ürün gamına

yeni ve bilhassa da katma değeri yüksek, teknoloji yoğun ürünlerin dahil edilmesi gibi hedefleri de ihracat performansının artırılması bağlamında gözetmektedirler.

Yayımla marjını ampirik olarak ölçen çalışmalar da mevcuttur. Hummels ve Klenow (2005) büyük ekonomilerin ticaretinde yayılma marjının %60 gibi yüksek bir orana tekabül ettiğini bulmuştur. Gelişmekte olan ülkeler için ise bu oran genelde daha düşük çıkmaktadır. Nitekim, Evenett and Venables (2002) 1970-1997 dönemine ilişkin incelediği gelişmekte olan ülkelerde ihracat büyümesinin ancak üçte birinin yayılma marjı ekseninde gerçekleştiğini saptamıştır.

Sürdürülebilirlik marjı (*sustainability margins*) ise firma veya sektör düzeyinde ihracat pazarlarında tutunmayı ortaya koymaktadır. Pazar çeşitlendirmesi ve mevcut pazarlara ihracatın yanı sıra yeni girilen pazarlarda tutunabilmeyi başarmak da önemli bir ihracat performans göstergesi olup, çeşitli çalışmalarda şimdiye dek ampirik olarak da incelenmiştir.

Besede's and Prusa (2006) ABD'nin ithalat ilişkisinin süresini ürün bazında analiz etmiş ve ortalama dört yıl gibi kısa bir süreyi tespit etmiştir. Söz konusu çalışmada homojen ürünlerden ziyade farklılaştırılmış ürünlerin tutunma süresi daha yüksek bulunmuştur. Bu sonuç, politik söylemde de sıkça ifade edilen, fiyat rekabetine tabi olmayan yüksek kaliteli farklılaştırılmış ürünlerin üretimine yönelmenin önemini ortaya koymaktadır.

3.2 DIŞ TİCARET PERFORMANSININ GÖSTERGELERİ

3.2.1 Açıklık Endeksleri

Dış ticaretin milli hasılaya oranı bir ülkenin dışa açıklığını gösteren en temel göstergedir. Bu oran, toplam mal ve hizmet ticaretinin bir ekonomi için taşıdığı ağırlığı ortaya koymaktadır. Karşılaştırmalı bir inceleme yaparken yalnızca ihracatın veya hizmetleri dışarıda bırakıp mal ihracatının GSMH'ya oranının da hesaplanması mümkündür. Yalnızca mal ihracatını hesaplamaya kattığımızda aslında en temel ihracat performansı göstergesini elde etmiş oluruz.

$$\text{Açıklık Endeksi: } \frac{\text{Toplam Ticaret}}{\text{GSMH}}$$

Coğrafi ölçek ve nüfus açısından büyük ülkelerin açıklık endekslerinin de nispi olarak düşük olması beklenmektedir. Zira bu tarz ülkelerin yurtiçi ticaret yapma kapasitesi ve kendi kendine yeterlilikleri yüksek olabilmektedir. Nitekim, ABD coğrafi büyüklüğü ve doğal kaynakları sayesinde 20. yüzyılın başına dek uluslararası ticarete nispeten kapalı, izolasyonist bir politika güdebilmiştir. Diğer taraftan, Hollanda ve Belçika gibi küçük ülkeler veya İngiltere gibi ada ülkelerinin açıklık endeksleri genelde yüksektir.

3.2.2 Performans Göstergesi olarak İhracat Artışı

İhracat performansı analizinde başvurulacak diğer bir temel gösterge, ülkelerin son 15-20 yıldaki veya daha kısa dönemlerdeki (mesela 2008 küresel krizi sonrası dönem) ihracat artışının izlenmesidir. Burada önemli olan husus, bir ülkenin ihracat artışının benzer ülkelerin ihracatıyla ve dünya ticaretiyle karşılaştırmalı olarak ortaya konması gereğidir. Sözelimi, dünya ticaret hacmi son on yılda ortalama yıllık %4 artarken, incelenen ülkenin ihracat hacminin %3 artmış olması, ihracat performansının sorgulanması gerektiğini göstermektedir.

3.2.2.1 Dış Ticaretin Yıllık Bütünleşik Büyüme Hızı

Dış Ticaretin Yıllık Bütünleşik Büyüme Hızı (*Annual Compound Growth Rate of Merchandise Trade*) bir ülkede belli bir dönemde toplamda ya da ürün bazında ihracat ve ithalat veya dış ticaret değerlerinin nasıl değiştiğini, başka bir ifadeyle, o dönemdeki büyüme oranlarını vermektedir. Böylece söz konusu ülkenin ticaret büyüme oranını dünya ticareti veya rakip ülkelerin ticaret büyüme oranları ile karşılaştırma şansı olmaktadır. 'n=1' ise, bu oran, basitçe ihracattaki yıllık yüzde değişmeyi ifade eder. Büyüme oranı yüzde olarak ifade edilmektedir ve -100 ile $+\infty$ arasında değerler almaktadır. '0' değeri ise ticaret değerinin hiç değişmediğini göstermektedir.

$$CAGR = \left[\left(\frac{X_{t1}}{X_{t0}} \right)^{\left(\frac{1}{n} \right)} - 1 \right] * 100$$

X_{t0} = *i malının dönem başı ihracat (ithalat/dış ticaret) değerleri*

X_{t1} = *i malının dönem sonu ihracat (ithalat/dış ticaret) değerleri*

n = *yıl sayısı*

3.2.3 Pazar Payına İlişkin Endeksler

İhracat performansının doğru değerlendirilebilmesi için analizin diğer ülkelerin performanslarıyla karşılaştırmalı olarak yapılması gerekmektedir. Bu bağlamda, dünya ihracatında ülkenin aldığı paydaki yıldan yıla değişim önemli bir gösterge niteliğindedir.

$$\text{Pazar payı} = \frac{\text{Ülke ihracatı}}{\text{Dünya ihracatı}}$$

Sözgelimi, 2000’li yıllarda Çin’in göstermiş olduğu başarılı ihracat performansı dikkat çekici bir örnektir. Nitekim, 2002’de Çin’in dünya ihracatından aldığı pay yaklaşık %5 düzeyinde iken 2012’de bu oran %11,4 düzeyine çıkmıştır, aynı dönemde ABD’nin payı ise %10,2’den %8,6’ya gerilemiştir (DTÖ, 2013). Mutlak olarak bakıldığında ABD’nin ihracatı azalmamıştır ancak Çin’in ihracat artış hızı çok sayıda ülkeden ve dolayısıyla ABD’ninkinden çok daha hızlı artmıştır.

Bir ülkenin ihracat pazar payının artması ürettiği ürünlere küresel talebin cevap verdiği anlamına da gelmektedir. Bu bağlamda, pazar payı analizinin sektör veya ürün spesifik de yapılması mümkündür. Belli bir ürün grubunda, sözgelimi elektrik-elektronik ürünlerinde bir ülkenin Pazar payındaki yıldan yıla değişim, o sektörün ihracat performansını ve rekabet gücüne ilişkin önemli bir fikir sunmaktadır. Pazar payı kullanılarak üretilmiş çok sayıda endeks bulunmaktadır.

3.2.4 Ülke ve Sektör Bazında Yoğunlaşma Endeksleri

3.2.4.1 Yoğunlaşma Oranı

Yoğunlaşma oranı (*concentration ratio*) ülke ihracatının yayılma marjındaki performansına ilişkin önemli bir gösterge niteliğindedir. Üretim ve ihracatta ürün yelpazesinin çeşitlenmiş olmuş, sınırlı sayıda ürüne bağlı kalmış bir ihracat yapısına göre tercih edilmektedir. İhracatta çeşitlenme bilhassa gelişmekte olan açık ekonomiler için önemli bir politik hedef olarak ortaya çıkmaktadır. İhracatta sınırlı sayıda ürün ve/veya ürün grubuna bağımlı olmak, küresel pazardaki çıkması olası talep şoklarına da maruz kalma olasılığını arttırmaktadır.

Yoğunlaşma oranı, bir ülkenin ihracatında (ithalatında/toplam ticaretinde) en fazla paya sahip ilk n tane ülkenin/ürünün pazar payını göstermektedir. Oran belli sayıdaki ürün, endüstri yada ülkenin ticaret içindeki kümülatif paylarını vermektedir. Oran 0 ile 100 arasında çıkacaktır. Endeks değerindeki azalış dış ticarete çeşitlenmeyi ifade etmektedir

$$CR(n) = \sum_{i=1}^n R_{it}$$

$CR(n)$ = n sayıdaki birimin yoğunlaşma oranı

R_{it} = i malının (sektör/ülke) toplam ticaret içindeki payı

Sektörel-İkili Ticaret Yoğunlaşma Endeksi (SBT) ise ülkeler bazında ikili ticarete bir ülkenin ticaret ortakları ile hangi endüstri grubunda yoğunlaştığını görebilmek için kullanılmaktadır.

3.2.4.2 İhracatta Sektörel İkili Yoğunlaşma (SBT_X)

Bir ülkenin bir endüstri grubunun toplam ihracatı içindeki payı ile aynı endüstri grubunda ticaret ortağına yaptığı ihracatın payı karşılaştırılmaktadır (Seymen, 2009).

Endeksin 1'den büyük olması durumunda, bu ülkenin ticaret ortağı ile ikili ticaretinde söz konusu endüstri grubunda yoğunlaştığı söylenebilir.

$$SBT_X = \frac{(X_{ijk} / X_{ijt})}{(X_{ikt} / X_{it})}$$

X_{ijk} : *i ülkesinin j ülkesine k endüstri grubunda yaptığı ihracat*

X_{ji} : *i ülkesinin j ülkesine toplam ihracatı*

X_{ikt} : *i ülkesinin k endüstri grubundaki toplam ihracatı*

X_{it} : *i ülkesinin toplam ihracatı*

3.2.4.3 Theil Entropi Endeksi

İhracatta çeşitlendirmenin, başka bir deyişle yayılma marjının ölçülmesinde kullanılan diğer bir endeks ise Theil Entropi endeksidir. Fizik biliminde geliştirilen bir teori olan Entropi'den esinlenerek Jacquemin ve Berry (1979) tarafından çeşitlendirmenin ölçülmesine uyarlanan ve Palepu (1985) tarafından ürün bazında 'ilişkili (*related*)' ve 'ilişkisiz (*unrelated*)' çeşitlendirme ölçütlerini hesaplamak için bileşenlerine ayrılan, "Entropi" ölçütü, ihracat yapılan pazarların basitçe sayılması yerine hesaplanan değer hem faaliyet gösterilen pazarın sayısını hem de her bölgeye yapılan satışların toplam içerisindeki göreceli önemini içeriyor olmasıdır.

Herhangi bir sektörün, incelenen bir yılda belirli bir *i* ülkesine (pazara) yaptığı ihracatı X_i ile gösterirsek, söz konusu sektör o yılki toplam ihracatı m adet ülkeye yapılmışsa, sektörün ihracatı içinde *i* ülkesine gerçekleştirilen ihracatın payının şu şekilde gösterilmesi mümkündür:

$$P_i = \frac{X_i}{\sum_{i=1}^m X_i}$$

Böylelikle, sektörün toplam ihracatı içerisindeki her bir ülkenin payı belirlenmektedir. Buradan yola çıkarak, sektör bazlı pazar çeşitlendirmesi aşağıda gösterildiği şekilde hesaplanan entropi endeksiyle ölçülmektedir.

$$E_i = \sum_{i=1}^m P_i \cdot \ln \left[\frac{1}{P_i} \right]$$

Bu şekilde hesaplanan entropi değeri ilgili sektörün bütün pazarlara yaptığı toplam ihracatında m sayıdaki ülkelerin paylarının ağırlıklı ortalamasını vermektedir. Söz konusu ülkenin Pazar payının tersinin logaritmasının alınmasıyla ağırlıklı ortalama bulunmaktadır. Entropi değerinin yüksek çıkması ihracat pazarında çeşitlenmenin de aynı şekilde yüksek olduğunu gösterirken, düşük entropi değerleri pazarın yeterince çeşitlenmediğini ortaya koymaktadır.

3.2.5 İhracatta Açıklanmış Rekabetçilik Endeksleri

İhracat performansını ve ihracatta rekabetçiliği belirlemede en yaygın kullanılan araçlardan biri de kuşkusuz literatüre RCA endeksi olarak geçen, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (*Revealed Comparative Advantage*) yöntemidir. Bela Balassa tarafından 1965 yılında geliştirilen RCA endeksi, uluslararası ticarete uzmanlaşma ve rekabetçiliği ölçmede önemli bir gösterge niteliğindedir. Endeksin ampirik çalışmalarda bu ölçüde yaygın kullanılmasının arkasında yatan en büyük sebep kuşkusuz veri açısından fazla talepkar olmaması, sektörel karakter taşıması ve hesaplamasının nispeten basit olmasıdır.

RCA endeksi kısaca bir ülkenin bir ürün veya ürün grubuna ilişkin ihracat değerinin toplam ihracat değeri içerisindeki payıyla aynı ürünün dünya toplam ticareti içindeki payına oranlanması ile elde edilmektedir.

$$RCA_{ij} = \frac{\left(X_{ij} / X_{it} \right)}{\left(X_{wj} / X_{wt} \right)}$$

Endeksin 1'den küçük bir değer alması ülkenin ilgili ürün/ürün grubunda açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler açısından iyi bir performans göstermediğini, endeksin 1'den büyük bir değerde çıkması ise ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu ortaya koymaktadır (Balassa, 1965).

Balassa endekslerine alternatif olarak Vollrath (1991), rekabet gücünü ölçmeye yönelik üç farklı hesaplama yöntemi önerir. Bu yöntemler göreceli ticaret üstünlüğü endeksi-RC1, göreceli ihracat üstünlüğünün logaritmik formu-RC2 ve açıklanmış rekabet üstünlüğüdür-RC3.

Balassa'nın orijinal RCA endeksi ile Vollrath'ın RXA endeksi arasında temelde bir fark bulunmaktadır. Vollrath hesaplamasında, RXA endeksinde iki kere hesaplamayı önleyebilmek amacıyla rekabet gücü karşılaştırılan ülkenin ticaret değerlerini, dahil olduğu o ülke grubu ticaretinden çıkarmıştır.

Göreceli İhracat Üstünlüğü Endeksi (RXA)

Endeks dünyadaki/seçilen ülke grubundaki aynı malı üreten diğer rakiplerle kıyaslama yapmada kullanılmaktadır. Endeks değeri 1'den büyük olduğunda rekabetçi üstünlüğün (avantajın), 1'den küçük olduğunda ise rekabetçi dezavantajın olduğu anlaşılmaktadır.

$$RXA = RCA_2 = \frac{\left(X_{ij} / X_{it} \right)}{\left(X_{nj} / X_{nt} \right)}$$

Görelİ İthalat Nüfuz Endeksi (RMA)

Endeks, yabancı ürünlerin bir ülkenin iç piyasasına ne kadar girebildiklerini, bunun diğer ülkelere oranla daha az ya da daha çok olduğunu ölçmek üzere kullanılmaktadır. Endeks değeri 1'den büyük ise rekabetçi dezavantajın, 1'den küçük ise rekabetçi avantajın olduğu söylenmektedir.

$$RMA = \frac{(M_{ij} / M_{it})}{(M_{nj} / M_{nt})}$$

Volrath'ın üç endeksinin (RC1, RC2, RC3) pozitif değerler alması karşılaştırmalı/rekabetçi bir üstünlüğün varlığını açıklarken, negatif değerler karşılaştırmalı/rekabetçi dezavantajı göstermektedir.

Görelİ Ticaret Üstünlüğü Endeksi (RC1)

RC1, görelİ ihracat üstünlüğü endeksi (RXA) ile görelİ ithalat nüfuz endeksinin (RMA) farkından oluşmaktadır.

$$RC1 = RXA - RMA = \frac{(X_{ij} / X_{it})}{(X_{nj} / X_{nt})} - \frac{(M_{ij} / M_{it})}{(M_{nj} / M_{nt})}$$

Görelİ İhracat Üstünlüğü Endeksinin Logaritmik Formu (RC2)

$$RC2 = \ln RXA = \ln \frac{(X_{ij} / X_{it})}{(X_{nj} / X_{nt})}$$

Açıklanmış Rekabet Üstünlüğü (RC3)

$$RC3 = RC = \ln RXA - \ln RMA$$

3.2.6 Sektörel İkili Rekabet Gücü Endeksi

Endeks İhracatta Sektörel İkili Yoğunlaşma Endeksi ile ithalatta Sektörel İkili Yoğunlaşma Endeksi'nin oranlanması ile elde edilmektedir. İhracatta sektörel yoğunlaşmanın ithalata göre daha fazla olması durumunda, ülkenin o endüstri grubunda ticaret ortağına göre rekabet gücünün daha fazla olacağı düşünülmektedir. Endeks 0 ile $+\infty$ arasında değerler alacaktır. Endeks değerinin 1'in üzerinde olması söz konusu endüstri grubunda, ticaret ortağına ihracatta yoğunlaşmanın ithalatta yoğunlaşmaya göre fazla olmasına bağlı olarak rekabet gücünün de yüksek olacağı anlamına gelmektedir.

$$SBC = \frac{SBT_X}{SBT_M} = \frac{\left(\frac{X_{ijk}}{X_{ijt}}\right)}{\left(\frac{X_{ikt}}{X_{it}}\right)} \bigg/ \frac{\left(\frac{M_{ijk}}{M_{ijt}}\right)}{\left(\frac{M_{ikt}}{M_{it}}\right)}$$

3.2.7 Endüstri-içi Ticaret (Grubel-Lloyd) Endeksi

Endüstri içi ticaret oranını ifade eden IIT_i 0 ile 100 arasında değerler almaktadır. Belli bir endüstride yapılan ihracat ve ithalat rakamları birbirine eşitken 100 olan endeks, ticaretin tamamen endüstri-içi nitelikte olduğunu gösterirken, ihracatın olduğu ancak ithalatın olmadığı ya da ithalatın olduğu ancak ihracatın olmadığı durumda 0 değerini almakta ve ticaretin tamamen endüstriler arası nitelikte olduğunu göstermektedir. Endeks, farklı endüstriler ve farklı ülkeler arasında karşılaştırma yapmayı kolaylaştırmak açısından endüstri-içi ticaretin toplam ticaret hacmi içindeki payı şeklinde aşağıdaki gibi düzenlenmiştir:

$$IIT_i = \left[\frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} \right] * 100$$

X_i : *i* ülkesinin ihracatı

M_i : *i* ülkesinin ithalatı

Örneğin, sonuç=50 ise %50 oranında endüstri-içi ticaret yapıldığı söylenebilir. Fakat bu durumun ihracattan veya ithalattan kaynaklandığı konusunda herhangi bir yorum yapılamaz. Bu yorumu yapmak için Brühlhart B Endeksi'nin hesaplanması gerekir.

3.2.8 Marjinal Endüstri-içi Ticaret (BRÜLHART-B) Endeksi

Endüstri içi ticaret düzeyinde zamana bağlı değişimleri görmek üzere Marjinal Endüstri-içi Ticaret kavramı geliştirilmiştir. Marjinal endüstri-içi ticareti ölçmeye yönelik endeksler içinde yer alan Brülhart B Endeksi, ülkenin performansında meydana gelen değişmeyi tespit etmek üzere kullanılmaktadır. Endeks -1 ile 1 arasında değerler alabilmektedir. Hem marjinal endüstri-içi ticaret oranı hem ülkeye özgü sektörel performans bilgisi içeren iki boyutlu bir endekstir. Endeks değerinin 0'a yaklaşması marjinal endüstri-içi ticaretin arttığını göstermektedir. B endeksi 0'a eşit iken belli bir endüstride gerçekleşen ilave ticaret tamamen endüstri-içi nitelik taşımaktadır. Endeksin -1 ve +1 değerlerini alması ise ilave ticaretin tamamen endüstriler arası nitelik taşıdığını göstermektedir. Sektörel performans bilgisi ise ihracat ve ithalatın birbirine göre değişiminden elde edilmektedir. Brülhart, ihracatı, belli bir sektörde yüksek yurtiçi performans, ithalatı ise belli bir sektörde zayıf yurtiçi performans olarak tanımlamıştır. Buna göre $\Delta X > \Delta M$ iken $B > 0$ olmaktadır. $\Delta X < \Delta M$ iken $B < 0$ olmaktadır.

$$BB(MIIT) = \frac{\Delta X - \Delta M}{|\Delta X| + |\Delta M|}$$

3.2.9 İhracatta Benzerlik Endeksi

İhracat Benzerlik Endeksi (*Export Similarity Index*) bir ülkenin ya da ülke grubunun hedeflenen pazardaki ürün kompozisyonu açısından en yakın rakiplerinin hangi ülke ya da ülke grupları olduğunun belirlenmesinde kullanılmaktadır. Ayrıca, ihracat benzerlik endeksi kullanılarak iki ülke ya da ülke grubunun hedeflenen pazarda kendi aralarındaki ihracat benzerliğinin zamana yaygın olarak değişimi incelenebilmektedir. Bu endeksin diğer endekslerden en önemli farkı standartlaştırılmış uluslararası ticaret verilerinin kullanılmasını zorunlu kılmasıdır. Aşağıdaki formülle ifade edilen ihracat benzerlik endeksi, Finger ve Kreinin (1979) tarafından geliştirilmiştir.

$$S(ab,c) = \left\{ \sum_i \text{minimum} [X_i(ac), X_i(bc)] \right\} * 100$$

Ürün bazında, ülkeler arasındaki ihracat benzerliğinin azalması durumunda endeks “0” a yaklaşırken, benzerlik artmaya başladığında endeks değeri “100”e yaklaşacaktır. Dolayısıyla, hedeflenen pazara ihraç edilen ilgili ürünlerin gerçekleştirilen toplam ihracat içerisindeki oranları açısından, rakip ülkeler farklı oranlarda ihracat gerçekleştiriyorlarsa endeks değeri “0” a doğru azalırken, ihraç edilen ürün oranlarının benzerliğinde ise endeks değeri “100”e doğru yükselecektir.

Bu bağlamda, rakip ülkelerin hedef pazara ihraç ettikleri benzer ürünlerin toplam ihracatları içindeki oranları eşit olduğunda endeks “100”, tamamıyla farklı ürünler ihraç ettiklerinde ise, endeks “0” değerine ulaşacaktır (Kreinin ve Plummer, 2004.). Endeks değerinin “0” olarak hesaplanması, rakip ülkelerin ilgili yıllar için tamamıyla farklı ürünleri ihraç ettikleri şeklinde yorumlanmaktadır.

Endeksin hesaplanmasında yararlanılan bileşenler ise şu şekilde açıklanmaktadır:

$X_i(ac)$ =”a” ülkesinin ya da ülke grubunun, “c” ülkesine ya da ülke grubuna, “i” ürün grubundan ihraç ettiği ürün değerinin, “c” ülkesine ya da ülke grubuna gerçekleştirdiği toplam ihracat içindeki oranı $X_i(bc)$ =”b” ülkesinin ya da ülke grubunun, “c” ülkesine ya da ülke grubuna, “i” ürün grubundan ihraç ettiği ürün değerinin, “c” ülkesine ya da ülke grubuna gerçekleştirdiği toplam ihracat içindeki oranıdır.

3.2.10 İhracat Mal Kompozisyonu Endeksi

İhracat Mal Kompozisyonu Endeksi (Export commodity Composition Index-XCC) zaman içinde ihraç edilen malların bileşiminde bir değişiklik olup olmadığını göstermektedir. Endeksin hesaplanmasında Muscatelli (1991)’in önerdiği 4’lü ayırım kullanılmaktadır. İhraç edilen mallar C1’den C4’e gidildikçe teknoloji yoğunlukları artan 4 mal grubuna ayrılmaktadır (C1...C4). Endeks 0 ile 1 arasında değer almaktadır. Ağırlıkların seçiminde simetrik bir dağılım kullanılmıştır. 0 ile 1 aralığında olan bu ağırlıklar $a_1=0$, $a_2=0,33$, $a_3=0.67$ ve $a_4=1$ şeklinde sıralanmaktadır.

$$XCC_t = \frac{\sum_{t=1}^4 a_t C_t}{\sum_{t=1}^4 C_t}$$

C_1 : Toplam tarımsal ürünler ve hammadde ihracatı (SITC Rev.2, 0 ve 2)

C_2 : Toplam geleneksel imalat sanayii ihracatı (SITC Rev.2, 61,62,63,64,65,69,84,85,89)

C_3 : Toplam ölçek-yoğun ürünler ihracatı (SITC Rev.2, 51,58,66,67,68,76,78,79)

C_4 : Toplam uzmanlaşmış arz ve bilim temelli teknoloji ürünleri ihracatı (SITC Rev.2, 71,72,73,74,75,87,88)

3.2.11 İhracatta Uzmanlaşma Endeksi

Ülkelerin sadece kendi ticaret performanslarını dikkate alan bu endeks alternatif bir RCA endeksi (RCA5) olarak geliştirilmiştir. Bu endeks ülkenin bir mal ya da endüstrideki eş anlı ihracat ve ithalat verilerini dikkate almaktadır.

$$ES = \frac{(X_{ij} - M_{ij})}{(X_{ij} + M_{ij})}$$

Burada, X ve M sırasıyla ihracat ve ithalatı, i ülkeyi, j malı/endüstriyi temsil etmektedir. Endeks değerleri -1 ile +1 arasında değişmektedir. Ancak RCA₅ endeksinde 0 değeri için iki anlama da gelebilecek bir belirsizlik söz konusudur. Endeksin 1 değerine yakın olması o ürünlerde dış ticarete rekabetçiliğin yüksek olduğunu gösterirken, -1'e yakın olması dış ticarete rekabetçiliğin düşük, ithalata bağımlılığın yüksek olduğunu ifade etmektedir.

3.2.12 Ticarete Tamamlayıcılık Endeksi

Özellikle bölgelerarası ticaret ilişkilerinde ülkelerin ihracat ve ithalatının ne derece uyumlu eşleştiğini göstermesi açısından önemlidir. Ayrıca endeks değerleri aralarında bölgesel ticaret anlaşmaları oluşturmak isteyen ülkeler için daha önce böyle bir entegrasyon oluşturmuş ülkelerle karşılaştırma yapma olanağı tanımaktadır (Seymen, 2009). Endeks, bir ülkenin ihracat kompozisyonu ile diğer bir ülke ya da ülke grubunun

ithalat kompozisyonu arasındaki benzerliği göstermesi açısından hem bölgesel ticaret, hem de dış ticaret ilişkilerinin analizinde kullanılmaktadır. k ve j ülkeleri arasında TC endeksi aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır:

$$TCI = 100 - \sum \frac{|x_{ij} - m_{ik}|}{2}$$

x_{ij} : j ülkesinin i malı ihracatının ülkenin toplam ihracatı içindeki payı

m_{ik} : k ülkesinin i malı ithalatının ülkenin toplam ithalatı içindeki payı

Endeks 0 ile 100 arasında değer almaktadır. Endeks değeri 100'e ne kadar yakınsa ülkeler arası tamamlayıcılık ilişkisinin o kadar iyi olduğu anlamına gelmektedir. Endeksin 0 olması, ülkenin ihraç ettiği herhangi bir malın diğer ülke tarafından ithal edilmediği anlamına gelmektedir. Tamamlayıcılık Endeksi tüm mallara ait ihracat ve ithalat verilerini toplulaştırarak, ülkelerin dış ticaretlerinin birbirine ne kadar uyumlu olduğunu gösterdiğinden, bu endeks ile sektörler arası karşılaştırma yapmak mümkün olmamaktadır.

3.2.13 İhracatta Sofistikasyonun Ölçülmesi

Uluslararası iktisatta dışa açıklık ile iktisadi büyüme performansı arasında teorik bir ilişki olduğunu ortaya koyan çok sayıda çalışma mevcuttur. Bununla birlikte, ülkenin ihracatındaki uzmanlaşmayla bağlantılı sofistikasyonun söz konusu ilişkinin gücünü belirleyen temel değişken olduğu sonucuna varan çalışmalar da azımsanmayacak düzeydedir⁷⁷.

Son dönemde bu amaçla yapılan çalışmalardan en dikkat çekicisi, Hausmann et al. (2005) ve Rodrik (2006) tarafından ortaya konmuştur. Söz konusu çalışmalarda ihracat sofistikasyonunu ölçecek yeni bir endeks geliştirilmiştir. PRODY olarak adlandırılan söz konusu endeks özetle bir ülkenin ihracatının ortalama gelir düzeyi hesaplanmaktadır.

⁷⁷ Bkz. Pasinetti (1981) ile Grossman ve Helpman (1991). Bu konudaki öncü çalışmalardan biri de Feenstra ve Rose (2000) tarafından ortaya konmuştur. Söz konusu çalışmada, "ileri ihracat yapısı" (*advanced export structure*) ile verimlilik ve büyüme performansı arasında ilişki kurulmaktadır.

PRODY ile dünyadaki her bir ürün ile bağlantılı gelir düzeyi ölçülmektedir. Belirli bir ürün veya ürün grubunun PRODY'si, malı ihraç eden ülkelerin kişi başına GSYH'sinin ağırlıklı ortalamasıdır. Burada her bir ülkeye verilen ağırlık, o ülkenin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğünü temel almaktadır. Dolayısıyla, gelir düzeyi nispeten düşük bir ülkenin ihracat sepetinin genellikle büyük kısmını oluşturan bir ürün (örn. tekstil ürünleri), bu ülkelerin kişi başına GSYH'sine daha çok ağırlık verecektir. Ağırlıklandırmada ortaya çıkan bu durum, yoksul bir ülkenin ihracatının küçük bir yüzdesini oluşturan, ancak birçok zengin ülkenin ihracat sepetinin önemli bir bileşeni olan bir ürün için daha az söz konusu olacaktır.

PRODY hesaplandıktan sonra ihracat sofistikasyonunun göstergesi niteliğindeki EXPY değeri hesaplanabilecektir. EXPY burada bir bütün olarak bir ülkenin ihracat sepeti ile bağlantılı gelirin ölçülmesi demektir. EXPY değeri, her bir ürün için hesaplanan PRODY değerlerinin, o ürünün toplam ihracata katkıda bulunduğu paya göre ağırlıklandırılması ile bulunmaktadır. Sözgelimi, patates bir ülkenin ihracatının yüzde 22'sini oluşturuyorsa, bu ürünün PRODY değerine 0,22 ağırlığı verilecektir. İhracat sepetleri "zengin ülke mallarından" oluşan ülkeler daha yüksek bir EXPY değerine sahip olacak, "düşük gelirli ülke mallarından" oluşan ihracat sepetleri ise daha düşük EXPY değerine sahip olacaktır.

$$PRODY_k = \sum_j \frac{\left(\frac{x_{jk}}{X_j} \right)}{\sum_j \frac{x_{jk}}{X_j}} Y_j \quad \text{and} \quad EXPY_i = \sum_k \left(\frac{x_{ik}}{X_i} \right) PRODY_k$$

İhracat performansı analizlerinde PRODY ve EXPY'yi baz alan çalışmaların sayısı gitgide artmaktadır. Sözgelimi, Di Maio ve Tamagni (2007), İtalyan ihracatında sofistikasyon ve uzmanlaşmayı bulmak adına PRODY ve EXPY değerlerini hesaplamıştır. Aynı şekilde, Dünya Bankasının da söz konusu endekslerin kullanımını yaygınlaştıran çok sayıda çalışması göze çarpmaktadır.

Söz konusu endekslerin son yıllardaki yaygın kullanımına rağmen, bu endekslerin sonuçlarının ne ölçüde sağlıklı olduğunu tartışmaya açan ciddi eleştiriler de bulunmaktadır. Kimi ürünlerin PRODY değerlerinin temel dış ticaret mantığına aykırı şekilde yüksek çıkması önemli bir eleştiri konusudur. Sadece zengin ülkeler tarafından üretildiği için bazı ürünlerin (örn. domuz jambonu) daha sofistike olduğu varsayılmakta ve bu ürünlere ilişkin yüksek PRODY değerleri elde edilmektedir. Öte yandan, bazı ürünlerin istatistiki kodlaması aynı olsa bile kalite açısından büyük farklılıklar ortaya çıkabilmektedir. Sözelimi, Audi ve Mercedes gibi üst sınıf araçlar Tata ile aynı sınıfta, binek otomobiller sınıfında yer almaktadır. Ürün kalitesinin hesaplamalarda dikkate alınmadığı durumda, düşük gelirli ülkelerden gelen sofistike ürünlerin olduklarından daha önemli gösterilmesi gibi bir sonuç ortaya çıkmaktadır. Kaldı ki, Lederman ve Maloney (2008), bir ülkenin bir ihracat malını nasıl ürettiğinin, ne ürettiğinden daha önemli olduğuna işaret etmektedir.

İhracatta sofistیکasyonun ölçülmesinde karşımıza çıkan diğer bir sorun ise küresel tedarik zincirlerinin mevcudiyeti ile ilgilidir. Üretimin küresel ölçekte safhalara ayrılmasından dolayı, daha önce verdiğimiz iPhone örneğinde olduğu gibi sofistike sayılabilecek bir ürünün nihai ihracatı düşük gelirli bir ülkeden yapılmış olması mümkündür. Ancak bu tip ürünlerin esas katma değeri başka ülkelerde sağlanmış olup, ihracat verisi olarak girdiği ülkede yapılan üretim nihai montajıdır. Dolayısıyla, yapılan analizlerde küresel değer zincirlerinin etkisi hesaba katılmasında ve yüksek katma değer yaratan üretim aşamalarının ayrıştırılmasında fayda görülmektedir⁷⁸.

3.2.14 İhracatta Pazar Erişiminin Ölçülmesi

İhracat Pazarında Yer Alma Endeksi (*Index of Export Market Penetration Index*) bir ülkenin ihracat pazarlarında ne ölçüde var olabildiğini ölçmek için kullanılmaktadır.

⁷⁸ Bu tarz sorunları ortadan kaldırmak için tanımlamadaki sofistیکasyonun gelirle bağlantısının ortadan kaldırılması gerekmektedir. Nitekim, bu tarz denemelerde son yıllarda yapılmaktadır. İhracatta sofistیکasyonu ölçmek için geliştirilmiş olan PRODY ve EXPY endekslerinden yola çıkarak Hausmann et al. (2011) “Ürün Karmaşıklığı Endeksi” olarak adlandırdıkları yeni bir ölçü geliştirmişlerdir. Söz konusu çalışmada, karmaşıklık ülkelerin gelirlerinin bir fonksiyonu olarak ele alınmamakta, onun yerine ülkelerin dış ticaret ilişkilerinin ağına ve ihracata konu olan ürünlere bakılmaktadır. Bu bağlamda, ihracatta ürün yelpazesinin çeşitliliği ve bu ürünleri üreten ülkelerin sayısı karmaşıklığı belirlemektedir.

Endeks, ülkenin ihraç ettiği toplam ürünlerin sayısı ile bu ürünlerin ihraç edildiği pazar sayısını dikkate almaktadır. Daha sonra, bu ürünleri ithal eden dünyadaki diğer ülkelerin sayısı hesaplanmaktadır. Bu şekilde, bir ülkenin ihraç ettiği ürünlerin potansiyel olarak erişme imkanı olduğu pazar sayısının bulunması mümkündür. Basit bir ifadeyle, ihracat portföyündeki ürünlerin potansiyel olarak hangi pazarlarda alıcı bulabileceği ölçülmektedir.

Endekste mevcut ihracat ilişkilerinin sayısı, potansiyel ihracat ilişkilerinin sayısına bölünmekte, böylelikle ülkenin ihracata ilişkin pazar fırsatlarını ne ölçüde değerlendirdiği ölçülmektedir.

$$IEMP_i = \frac{\sum_{i \in I_{ij}} \sum_k Y_{ijk_i}}{\sum_{i \in I_{ii}} \sum_k Z_{ik}}$$

3.2.15 Kalite Marjının Ölçülmesi

Bir önceki bölümde bahsettiğimiz, küresel tedarik zincirlerinin domine ettiği uluslararası ticaret ve yatırım ortamında ülkeler teknoloji yoğun ürünlerin ihracatına önem vermektedir. Üretimin küresel anlamda dikey entegre hale geldiği günümüz şartlarında, ürün yelpazesinde teknolojik yoğun ve katma değeri yüksek ürünlerin yer alması, ülkelerde dış ticaret ve sanayi politikası uygulayıcıları tarafından önemli bir stratejik hedef olarak benimsenmektedir.

İhracatta orta-yüksek teknoloji ürünlerin payının hesaplanması için öncelikle elimizde bir teknolojik sınıflamanın bulunması gerekmektedir. Bu bağlamda, OECD'nin teknoloji sınıflaması sıkça kullanılmaktadır. Söz konusu sınıflama düşük teknoloji, düşük-orta teknoloji, orta-ileri teknoloji ve ileri teknoloji şeklinde ayrılmıştır.

Bu bağlamda, toplam ihracat içerisinde yüksek ve orta-ileri teknoloji sektörlerinin payı ve bu payda yıldan yıla olabilecek pozitif yönlü değişim, analiz kapsamındaki ülkelerin teknolojik, yenilikçi ve yüksek katma değerli ürünleri üretme ve dış pazarlara satabilme kapasitesini ortaya koyan önemli bir gösterge olarak addedilmektedir.

$$\text{Kalite Marjı} = \frac{\text{Yüksek Teknoloji İhracatı}}{\text{Toplam İhracat}}$$

3.2.16 İhracat Miktar ve Birim Değer Endeksleri

İhracat performansını ölçerken elde edilen sonucu fiyat etkisinden arındırmak önemlidir. Bu bağlamda, dış ticaret miktar endeksleri fiyatlar sabit olmak koşuluyla dış ticaret miktarlarında meydana gelen değişimi ölçmektedir.

Miktar endeksleri hesaplanan değer ve birim değer endeksleri yardımıyla dolaylı olarak hesaplanmaktadır.

$$\text{Miktar Endeksi} = \left[\frac{\text{Değer Endeksi}}{\text{Birim Değer Endeksi}} \right] * 100$$

Birim değer endeksleri ise dış ticaret istatistiklerinden hesaplanmaktadır. Dış ticarete konu malların herhangi bir döneme ait ihracat veya ithalat toplam değerlerinin toplam miktarlarına bölünmesiyle elde edilen ortalama birim değerler kullanılarak birim değer endeksleri hesaplanmaktadır (TÜİK, 2008). Dış ticaret fiyat endeksleri hesaplanırken ise seçili ihracat ve ithalatçı firmalardan iyi tanımlanmış ürünlerin fiyatları baz alınmaktadır⁷⁹.

3.3 BÖLÜM ÖZETİ VE DEĞERLENDİRMELER

İhracat ve büyüme ile ihracat ile uluslararası rekabet gücü arasındaki karşılıklı ilişkinin net olarak ortaya konulması için öncelikle ihracat performansının brüt ihracat değerlerinin ötesinde sağlıklı bir şekilde ölçülmesi gerekmektedir. Uluslararası ticaret ve yatırım ilişkilerindeki liberalleşme sayesinde, üretim günümüzde dikey olarak

⁷⁹ Bu nedenle de birim değer endekslerindeki değişimin gerçek fiyat değişiminin yanı sıra aynı tarife numarası altında farklı özelliklerdeki ürünlerin yer almasından da kaynaklanması mümkündür.

lkeler arasında işbölümüne tabi olmuş, böylelikle küresel değer zincirleri dış ticarete gitgide daha fazla incelenen yeni bir alan olarak öne çıkmaktadır.

Bu arka plan çerçevesinde, ihracat performansının daha iyi anlaşılabilmesi için çok sayıda araçla ölçülmesi ihtiyacı belirmiştir. İhracat artışı, ihracat payı gibi değişkenler halen daha önemli olmakla birlikte, ihracatta sofistیکasyonun ölçülmesi, ileri teknoloji ürünlerin ihracatı ile ürün ve Pazar çeşitlendirmesi gibi unsurların ölçülmesi gitgide önemli gelmiştir.

Bununla birlikte, ihracat performansına ilişkin son dönemde yapılan çalışmalarda ihracatın üç temel eksenindeki gelişiminin incelenmesi yaygınlık kazanmıştır. Yoğunlaşma, yayılma marjı ve sürdürülebilirlik marjı olarak ortaya konan bu ayırım aslında, pazarda tutunma, ürün ve pazar çeşitlendirmesi gibi ihracat politikasında sıkça başvurulan geleneksel performans hedeflerinin sistematize edilmiş halidir.

Bu bölümde, söz konusu sistematige elden geldiğince uyularak ihracat performansını rakamsal olarak ölçmek için geliştirilmiş olan teknik ve endekslerin kısa bir taraması yapılmıştır.

BÖLÜM IV

YAPISAL REKABET GÜCÜ UNSURLARININ İHRACAT PERFORMANSINA ETKİSİ

Uluslararası rekabet gücüne ilişkin yapılan tanımlamalarda çoğunlukla dış ticaret performansına atıf yapıldığı görülmektedir. Söz konusu tanımlamalarda örtük veya açık bir şekilde, bir ülkenin uluslararası ticarete göstermiş olduğu performans genellikle uluslararası rekabet gücünün bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Öte yandan, ihracatta sürdürülebilir artış, ürün ve pazar çeşitlendirmesi sağlanması ve yüksek katma değerli ve teknolojik ürünlerde ihracat yapabilmek gibi çok sayıda unsurun belirlediği ihracat performansının iyileştirilmesi hedefine ulaşmak, aslında rekabet gücünün bilfiil artırılmasını gerektirmektedir.

Katma değeri yüksek ürünlerin tasarlanıp üretilmesi, bunun için gerekli üretim süreçleri ve iş modellerinin geliştirilmesi ve bu suretle de ihracat performansının artırılabilmesi için günümüzde inovasyon en önemli araç olarak öne çıkmaktadır. Bu bağlamda, ekonomileri sınıflamak için kullanılan gelişmiş-gelişmekte olan gibi geleneksel ayrımlar yerini inovasyonda zengin (*innovation-rich*) veya inovasyonda fakir (*innovation-poor*) olmak gibi nitelermelere bırakmaya başlamıştır (WEF, 2013).

İnovasyon kapasitesi ve teknolojik gelişmişlik gibi unsurların rekabet gücünü ve dolayısıyla dış ticaret performansını olumlu yönde etkilediği konusunda gerek politika yapıcılar gerekse araştırmacılar arasında bir uzlaşma bulunmaktadır. Bununla birlikte, son yıllarda büyüme üzerine yapılan çalışmalar iyi işleyen kuralların ve kurumların mevcudiyetinin sürdürülebilir olumlu bir iktisadi performans için önemine dikkat çekmektedir. Douglas North⁸⁰ ve Daron Acemoğlu gibi iktisatçıların öncülüğünde gelişen bir alan olan kurumsal iktisat, iyi işleyen kapsayıcı kurumların ve kuralların

⁸⁰ Bu noktada akla gelen ilk eserlerden biri North'un "Kurumlar, Kurumsal Değişim ve İktisadi Performans" (*Institutions, Institutional Change and Economic Performance*) adlı çalışmasıdır. Kurumsal faktörlerin büyüme üzerindeki etkisine ilişkin bir referans eser niteliğindeki kitabında North, ülkeler arasındaki iktisadi performans farklılıklarının, toplumsal yaşamın yazılı ve/veya yazılı olmayan kurallarından müteşekkil kurumsal faktörler tarafından belirlendiğini ortaya koymaktadır.

uzun dönemli büyüme performansı üzerinde ne ölçüde etkili olduğunu ortaya koymaktadır. Kurumsal iktisat alanında son yıllarda büyüme performansı üzerine yapılan çalışmaların⁸¹ ışığında; iş dünyasının gelişmişliği, altyapı ve makro iktisadi istikrar gibi unsurların yanı sıra kurumların da verimlilik, yatırım çekme ve büyüme üzerinde etkili olduğu, dolayısıyla uluslararası rekabet gücünü de belirlediğine ilişkin bir kanaat gelişmiştir. Nitekim, ikinci bölümde de ifade edildiği gibi Dünya Ekonomik Forumu tarafından rekabet gücü “bir ülkenin verimlilik düzeyini belirleyen kurum, politika ve faktörler bütünü” olarak tanımlanmaktadır.

Buna ilaveten, çalışmamızın birinci bölümünde daha detaylı anlatıldığı üzere, Krugman ve Helpman öncülüğünde geliştirilen yeni dış ticaret teorilerinin ölçeğe göre artan getiri, ürün çeşitlendirmesi gibi unsurları dış ticareti açıklamada kullanması, daha sonraki dönemde Melitz’in firma heterojenliği teorilerinde verimlilik ve dış ticaret performansı arasında ilişki kurulması gibi gelişmeler, dış ticarete maliyet bazlı karşılaştırmalı üstünlüklerin yanı sıra yapısal unsurların da analizde daha fazla vurgulanmaya başladığını göstermektedir.

Diğer taraftan, GATT süreciyle birlikte tarifelerin çok düşük seviyelere inmesi sayesinde uluslararası rekabet ortamının iyileşmesi (*leveling the playing field*) sonucu ülkeler, faktör donanımları veriyken ürün farklılaştırması, inovasyon, verimlilik ve teknoloji yoğunluğunu arttırmak suretiyle dış pazarlardaki rekabet gücünü yükseltmeyi hedeflemektedir⁸². Geleneksel maliyet-fiyat bazlı rekabetçiliğin sürdürülebilirliğinin genellikle çok kolay olmaması, kalite ve katma değer bazlı rekabetçilik ve sürdürülebilir ihracat performansında kurumlar, finansman erişimi, teknolojik gelişmişlik gibi yapısal unsurların önemini gündeme getirmektedir. Bu nedendir ki günümüzde gerek makro düzeydeki ulusal rekabet gücünü inceleyen çalışmalarda gerek firma düzeyinde

⁸¹ Bu bağlamda öne çıkan bir diğer önemli eser olarak, James Robinson ve Daron Acemoğlu’nun *Why Nations Fail* adlı 2012 tarihli ses getiren çalışması belirtilebilir. Teorik olarak iktisat formasyonuna sahip olmayanların da okuyabileceği şekilde yalın bir dille yazılmış olan söz konusu eserde, temel olarak geçmişten günümüze verilen çok sayıda örnekle ülkelerin büyüme performansında gösterdikleri farklılıkların bu ülkelerin kurumsal kalitelerindeki farklılıklardan kaynaklandığı ortaya konmaktadır.

⁸² Bununla birlikte, imalat sanayi ürünlerinde tarifeler oldukça düşük seviyelere inmiş olmakla birlikte, tarife dışı engeller olarak tanımlanan, sağlık, güvenlik ve ambalajmaya ilişkin ulusal standartlar, sübvansiyonlar, gümrük düzenlemeleri gibi çok sayıda alanda ülkelerin benimsediği politikalar ticaretin önünde engel teşkil etmeye devam etmektedir.

ihracatçılık-verimlilik bağlamına odaklanan analizlerde, bu unsurlar açıklayıcı değişken olarak çeşitli endekslerle kurulan ekonometrik modellere dahil edilmektedir.

Bu bağlamda, çalışmamızın arkasında yatan asıl motivasyonun sürdürülebilir ihracat performansı için ülkelerin maliyet-fiyat bazlı rekabetçilik yerine yapısal rekabet gücünü arttırıcı politikalara yönelmesinin öneminin gösterilmesi olduğunun vurgulanmasında fayda görülmektedir. Emtia ve doğal kaynak temelli ihracatçı ülkeler ile birim işgücü maliyetlerinin düşüklüğü nedeniyle emek-yoğun ürünlerde karşılaştırmalı üstünlüğü olan ülkeler bir kenara bırakıldığında, imalat sanayinde sürdürülebilir ihracat performansını yakalamış ve dış pazarlarda daralmalara neden olan küresel ekonomik kriz ve çalkantılardan ihracat sayesinde daha az etkilenen, dayanıklı (*resilient*) ekonomilerin söz konusu yapısal rekabet gücü unsurlarında iyi bir konuma sahip oldukları düşünülmektedir. Nitekim, Almanya gibi 2008 küresel krizini yüksek ihracat performansı sayesinde nispeten daha az hasarla atlatan ülkelerde rekabet gücünün yapısal unsurlarının ayırt edici rol oynadığı değerlendirilmektedir.

Geçmişte rekabet gücünün (bunu dış ticaret teorisi bağlamında mukayeseli üstünlükler olarak da okuyabiliriz) temel belirleyicisi ülkelerin sahip oldukları faktör donanımları, başka bir deyişle doğal kaynaklar, işgücü ve sermaye miktarı gibi unsurlarken, küresel değer zincirlerinin gitgide hakim olduğu günümüz uluslararası ticaret ortamında sürdürülebilir ve konjonktürel çalkantılara dayanıklı bir ekonominin ancak ve ancak “kazanılmış rekabet gücü”ne erişmekle mümkün olabileceği temel hipotez olarak ileri sürülmektedir. Burada kazanılmış rekabet gücünden kasıt, işgücü bolluğu veya doğal kaynaklar açısından zengin olma gibi verili avantajlarla yetinmeyip kurumsal kapasite, eğitim, teknoloji, inovasyon, markalaşma gibi Porter’ın elmas modelinde de belirttiği alanlarda geliştirilen uzun erimli politikalarla belli bir düzeye erişmiş olmak, yani rekabet gücünü kazanabilmiş olmaktır.

Söz konusu arka plan çerçevesinde bu bölümde, uluslararası rekabet gücünün yapısal belirleyicileri ve ihracat performansı arasındaki ilişki ampirik olarak incelenecektir. Burada yapısal belirleyicilerden kasıt; kurumsal kapasite, altyapı, pazar büyüklüğü ve

inovasyon kapasitesi gibi deęişkenlerdir⁸³. Söz konusu değişkenlerin ihracat performansını açıklama gücü ortaya konulacaktır.

Rekabet gücü kavramını teorik olarak incelediğimiz bir önceki bölümde de belirttiğimiz üzere, rekabetçiliği ampirik olarak ölçmek ve tek bir ölçüye göre ülkeler arasında karşılaştırma yapmak oldukça güçtür. Zira uluslararası rekabet gücünü belirleyen çok sayıda değişken bulunduğu için bu değişkenleri kapsayan tek bir endeksin üretilmesi gerekmektedir. Bununla birlikte, Dünya Ekonomik Forumun (DEF) 2006 yılından beri hazırladığı Küresel Rekabet Gücü Endeksi kompozit bir endeks niteliğinde olup, kurumlar, makro ekonomik istikrar, sağlık ve temel eğitim, teknoloji, piyasa etkinliği ve inovasyon gibi unsurlar dahil olmak üzere 12 farklı bileşenden oluşmaktadır. Söz konusu endeks, kapsayıcılığı ve ülkeler arasında sıralamaya imkan tanınması sayesinde gerek politika yapımcılar gerekse araştırmacılar nezdinde dikkat çekmekte ve çeşitli tartışmaların odağında yer almaktadır⁸⁴. Endeksi ampirik çalışmalar için cazip kılan diğer bir özelliği de kapsadığı 12 farklı alt endekse ilişkin verilerin de derlenmiş olması ve Forumun veri tabanında araştırmacıların hizmetine sunulmuş olmasıdır.

Ülkelerin ihracat performansının ise uluslararası rekabet gücünün bir sonucu olarak değerlendirilmesi mümkündür. Bir önceki bölümde de ele alındığı üzere, literatürde ihracat performansını ölçmek için kullanılan çok sayıda araç mevcuttur. Yıllık ihracat tutarının ekonomik büyüklüğe oranı gibi nispeten basit ölçülerden ihracatta sofistیکasyon, yayılma ve yoğunlaşma marjlarına kadar ihracat performansının farklı veçhelerini ölçen çok sayıda endeks bulunmaktadır.

⁸³ Söz konusu faktörler Alginger (2006) tarafından rekabet gücünün yumuşak unsurları (*soft factors*) olarak tanımlanmaktadır. Burada, standart üretim fonksiyonunda da yer alan sermaye, işgücü vb. faktörler ise rekabet gücünün sert unsurları (*hard factors*) olarak dile getirilmektedir.

⁸⁴ Çalışmanın rekabet gücü kavramının teorik olarak incelemesine ayrılan 2. Bölümde de dile getirildiğı üzere, çeşitli kuruluşlarca hazırlanan ve ülkeler arası sıralamaya imkan tanıyan endeks çalışmalarının eleştiriye açık çeşitli yönleri bulunmaktadır. Bununla birlikte, DEF'in küresel rekabet gücü endeksinin diğer endeks çalışmalarına göre daha güvenilir olduğu yönünde genel bir kanaat bulunmaktadır. Zira, söz konusu endeks son yıllarda bir takım iktisatçıların da katkısıyla çeşitli çevrelerin dile getirdiğı zayıflıkları gidermeye yönelik çeşitli revizyonlara tabi tutulmuştur.

4.1 İHRACAT PERFORMANSI VE REKABET GÜCÜNE İLİŞKİN AMPİRİK ÇALIŞMALARIN GENEL ÇERÇEVESİ

Daha önce de ifade ettiğimiz gibi; iyi işleyen, etkin ve kapsayıcı kurumların varlığının büyüme performansı üzerindeki uzun dönem etkilerini ortaya koyan çok sayıda ampirik çalışma göze çarpmaktadır. Aynı şekilde, altyapının gelişmişliği, beşeri sermaye gücü, makro iktisadi temellerin istikrarlı olması gibi unsurların da ekonomilerin gösterdikleri performans üzerindeki etkileri çeşitli çalışmalarda ampirik olarak test edilmiştir. Ampirik literatüre ilişkin çeşitli çalışmalar daha kolay takip edilebilmesi için tablolaştırılmıştır.

Ampirik çalışmalarda, kurumlar ve altyapı gibi yapısal unsurların regresyon analizine bağımsız değişken olarak dahil edilebilmesi için sıklıkla Dünya Ekonomik Forumu gibi uluslararası kurum ve kuruluşların endeks çalışmalarından faydalandığı gibi, söz konusu unsurları çeşitli *proxy* ölçütleriyle de rakamsallaştırmaya çalışmış olan analizler mevcuttur. Bu bağlamda, OECD'nin 2001 tarihli çalışmasının belirtilmesi mümkündür. Söz konusu çalışmada kurumlar, makro iktisadi ortam, beşeri sermaye gibi yapısal unsurların büyüme üzerindeki etkisi ölçülmüş ve iktisadi performans üzerinde bilhassa finansal piyasaların gelişmişliği ve makro iktisadi temellerin sağlamlığının büyüme üzerinde pozitif etkide bulunduğu saptanmıştır.

DEF'in Küresel Rekabet Gücü Endeksi'nin alt bileşenlerinin büyüme üzerindeki etkisini seçili orta büyüklükteki ülkeler bağlamında inceleyen bir çalışmada, Güneş (2012) panel veri analiziyle, temel ve etkinlik değişkenlerinin büyüme üzerinde pozitif yönlü etkisi olduğunu ortaya koymuştur.

Tablonun incelenmesinden de anlaşılacağı üzere; kurumlar, makro iktisadi ortam, altyapı vb. yapısal unsurların veya Alginger'ın adlandırmasıyla rekabet gücünün yumuşak faktörlerinin ihracat performansı üzerindeki etkilerini ölçmeyi amaçlayan çalışmaların sayıca azlığı dikkat çekmektedir. Söz konusu unsurlar ile ekonomilerin büyüme performansı arasında nedensellik ilişkisini gösteren literatürde çok sayıda çalışma bulunmasına rağmen, aynı şeyi ihracat performansı bağlamında söylemek

güçtür. Öyle ki, bu gibi çalışmaların literatürde mevcut durumda sayıca azlığı da çalışmamızın bir diğer motivasyonudur.

Dünya Bankasının bir çalışmasında ise altyapının gelişmişliğinin ihracat performansı üzerindeki etkisi incelenmektedir. Söz konusu çalışmada, seçili 101 ülkenin dış ticaret verileri kullanılarak ihracat performansları hesaplanmış olup, altyapı gelişmişliği için de hava, deniz, yol ve tren yolu ulaştırma ağlarının etkinliğini ölçen çeşitli endekslerden faydalanılmıştır. Çalışmaya göre, en az gelişmiş ülkelerin fiziksel altyapıları ihracat performansı üzerinde belirleyici bir etkiye sahipken, diğer orta gelirli ve gelişmiş ülkeler için ise bir altyapı unsuru olarak bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişmişliği bu ülkelerin ihracat performanslarında öne çıkmaktadır.

Benzer bir çalışmada Basu ve Das (2011), altyapı ve kurumsal kalitenin ticaret üzerindeki etkisini 100'e yakın ülke özelinde panel veri ve çekim modeli gibi yöntemlerden faydalanarak incelemiştir. Çalışma sonucunda altyapı ve ticareti kolaylaştırmanın ticaret üzerinde olumlu yönde önemli derecede etkili olduğu saptanmıştır.

Althanaso et al. (2010), Yunanistan özelinde sürdürülebilir ihracat performansında fiyat dışı faktörlerin daha belirleyici olduğu sonucuna varmıştır. Baranova (2013) ise gene fiyat-maliyet bazlı rekabetçiliğin büyüme üzerindeki etkisini incelemiştir. Seçili OECD ülkelerinin panel veri yöntemiyle büyüme performanslarının incelendiği söz konusu çalışmada birim işgücü maliyetleri ve reel efektif kurların etkisi kanıtlanmıştır.

Tablo 9. Ampirik Literatür Taraması Sonuçları

Çalışma	Amaç	Dönem Aralığı	Ülke Örnekleme	Veri	Kullanılan Teknik	Ulaşılan Sonuç
Verner (2013)	İktisadi özgürlüğün rekabetçiliğe etkisi	2004-2011	Seçili az gelişmiş ülkeler	Çeşitli endeksler	Panel veri,	Etki olumlu yönde
Baranova (2013)	Fiyat-maliyet bazlı rekabetçiliğin büyümeye etkisi	1999-2010	Seçili OECD ülkeleri	Birim işgücü ve REER	Panel veri	Hipotez geçerli, etki var
Calderon ve Serven (2004)	Altyapının büyümeye etkisi	1960-2000	121 ülke	Çeşitli endeksler	Panel Veri, ECM Modeli	Altyapı gelişmişliği büyümeyi olumlu yönde etkiliyor
Esteves ve Rua (2013)	Yurtiçi talebin ihracat performansı etkisi	1980-2012	Portekiz özelinde	İhracat Verileri	Hata Düzeltme Modeli (ERM Model)	Yurtiçi talep ihracatı tetikleyen önemli bir unsur
Reda (2012)	Eğitim ve inovasyon gibi unsurların rek. etkileri	1980-2009	25 ülke	WEF Endeksleri	Panel veri, sabit etkiler modeli	Olumlu yönde etkililiyor
Chung (2003)	İhracat performansının belirleyicileri	1991-2001	Hong-Kong	REER, ücretler, birim değ. endeksleri	İhracat talep fonksiyonu modeli	Kurların etkisi bilhassa olumsuz yönde etkiliyor

Amar ve Hamdi (2012)	Rekabet gücü bileşenlerinin büyümeye etkisi	2004-2009	23 Afrika ülkesi	WEF Endeksleri	Panel veri	Bileşenlerdeki iyileşme büyümeyi de olumlu etkiliyor
Basu ve Das (2011)	Altyapı ve kurumsal kalitenin ticaret etkisi	1988-2002	100'e yakın ülke	Çeşitli endeksler ve comtrade tic. verileri	Panel veri ve çekim modeli	Altyapı ve ticareti kolaylaştırmanın ticaret etkisi yüksek
OECD (2001)	Kurumlar, ar-ge, beşeri sermaye gibi yapısal unsurların büyüme etkisi	1971-1998	OECD Ülkeleri	OECD veri tabanı	Panel veri, büyüme modeli	Finansal piyasaların gelişmişliği ve kurumlar önemli
Athanasoglou et al. (2010)	Fiyat bazlı rekabetçiliğin ihracat performans etkisi	1996-2006	Yunanistan	İhr. verileri ve çeşitli endeksler	Panel veri, sabit Pazar payı modeli	İhracatta fiyat dışı faktörler daha belirleyici
Güneş (2012)	Rekabet gücü bileşenlerinin büyüme etkisi	2006-2011	Seçili orta gelirli ülkeler	WEF Endeksleri	Panel veri, rassal etkiler modeli	Bu ülkeler için temel ve etkinlik bileşenleri daha önemli
Dünya Bankası (2010)	Altyapının ihracat performansı etkisi	2004-2007	Seçili 101 ülke	İhr. verileri ve çeşitli endeksler	Panel veri	EAGÜ'ler için fiziksel altyapı, diğer içinse bilgi ve iletişim tek. önemli
Cline (2004)	İhracat Performansının belirleyicileri	1981-2001	Seçili gelişen 100 ülke	GSYH, REEK, Dünya GSH	Panel veri	İhracatı talep belirliyor

Hummels ve Klenow (2005)	Büyük ekonomilerin ihracatının gelişimi nasıl? Yayılma, yoğunlaşma veya kalite marjında mı?	1995	Seçili 126 ülkenin 59 ülkeye ihracatı	5000 ürün kategorisi bazında ihracat verileri	Yatay Kesit Analizi	Büyük ekonomiler daha fazla çeşit ürünü daha yüksek fiyatla ihraç ediyor. Dolayısıyla, yayılma marjı önemli
Aydın et al. (2004)	Türkiye için ihracat arz denklemi	1987-2003	Türkiye	İhracat değer endeksi, REEK, gelir düzeyi vb.	Yatay Kesit Analizi	İhracat arz denkleminde gelir ve birim fiyatlar etkili, ama REEK anlamlı değil.
Saygılı (2010)	Maliyet unsurlarının sektörel ihracat etkisi	1995-2006	Türkiye	Birim işgücü maliyetleri	Panel veri analizi	Maliyetlerin etkisi sektöre göre değişiyor. 2001 sonrası dönemde yapısal unsurlar daha etkili.
Uz (2010)	Ticarette talebi etkileyen esnekliklerin hesaplanması	1982-2007	Türkiye	REEK, Gelir	Zaman serisi	2000’li yıllarda kurların etkisi anlamlı değil
Altomonte et al. (2013)	İhracat performansını yapısal faktörlerin ne ölçüde açıkladığının saptanması	1999-2011	AB Ülkeleri	BİM, REEK ve İhracat Değer Endeksleri	Panel Veri	Geleneksel maliyet bazlı performans unsurları yapısal faktörlerce desteklenmeli.

İhracat performansının doğru bir şekilde analiz edilmesi için fiyat ve maliyet bazlı değişkenlerin de analize dahil edilmesi gerekmektedir. Bu anlamda, birim işgücü maliyetleri, reel efektif kurlar ve ihracat birim değer endeksleri literatürde ihracat arz denklemlerinde sıkça kullanılan açıklayıcı değişkenler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda, birim işgücü maliyetlerinin artmasının üretimde maliyet ve dolayısıyla fiyatların artması anlamına geleceğinden ihracatta rekabet gücünü olumsuz yönde etkilemesi beklenmektedir. Ancak, çalışmamızın uluslararası rekabet gücüne ayırdığımız ikinci bölümünde detaylı olarak ortaya konulduğu üzere; 80'li yıllarda Kaldor'un öncülüğünde yapılan çalışmalarda, birim işgücü maliyetlerinde belirgin artışlar olmasına rağmen gitgide daha fazla ülkenin yüksek ihracat performansı gösterebilmesi (Kaldor paradoksu) olgusu günümüzde de yapılan bazı ampirik çalışmalarda ortaya konulmaktadır. Sözelimi, Altomonte et al. (2013) bazı AB ülkelerinde BİM'deki değişimin ihracat performansını açıklayamadığı sonucuna varmıştır.

Diğer bir fiyat değişkeni olan reel efektif kur endeksinin artması, yerli para biriminin değerlenmesi anlamına geleceğinden ithal mallarının ucuzladığını ancak ihracata yönelik ürünlerin daha pahalı hale geldiğini göstermektedir. Dolayısıyla, reel kur değişkeni ihracat performansı ilişkisinin negatif yönlü olması beklenmektedir. Hal böyle olmakla birlikte, son dönemde bilhassa Türkiye özelinde yapılan çalışmalarda 2000'li yıllardan itibaren reel kur ve ihracat arasında anlamlı ilişki bulunamamaya başlanmıştır. Örneğin, Saygılı (2010) Türkiye ihracatını sektörel bazda incelemiş ve reel kurdaki değişimlerden ziyade yapısal unsurların daha fazla öne çıktığı sonucuna varmıştır. Aynı şekilde, Aydın et al. (2004) de TL'nin reel olarak değerlenmesinin ihracat üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir etkisinin olmadığını göstermiştir.

4.2 TAHMİN YÖNTEMİ, MODEL VE DEĞİŞKENLERİN TANIMLANMASI

Bu bölümde çalışmamızın ampirik bölümünde tahmin yöntemi olarak kullanacağımız panel veri analizinden kısaca bahsedilmekte, akabinde kurulan model tanımlanmakta ve modelde yer alan değişkenler hakkında bilgi verilmektedir.

4.2.1 Panel Veri Regresyon Modelleri

Panel veri analizi ülkeler ve firmalar gibi kesit (*cross-section*) gözlemlerinin belli bir zaman dönemini kapsayacak şekilde bir araya getirmektedir. Başka bir deyişle, panel veri analizinde yatay kesit ve zaman serisi analizi birleştirilmektedir. Panel veri modellerinin iki boyutlu olması analiz için veri derlemesi ve manipülasyonu aşamasını zahmetli kılsa da diğer analiz yöntemlerine göre çok sayıda avantajı da beraberinde getirmektedir.

Öncelikle, panel veri analizlerinde çok sayıda gözlemin yer alabilmesi bir yandan açıklayıcı değişkenler arasındaki yüksek doğrusal ilişki bulunma (*multicollinearity*) olasılığını azaltırken, öte yandan serbestlik derecesinin de artmasına neden olmaktadır. Yatay kesit modelleri yalnızca birimler arasındaki farklılıkları ortaya koyarken, zaman boyutunu da kapsamaması sayesinde panel modeller hem birimler hem de bir birimde zaman içerisinde meydana gelen değişimleri de kapsamaktadır (Baltagi, 2001).

Panel veri modellerinin bir diğer avantajı da dışlanan değişken (*omitted variable*) sorununu akut bir problem olmaktan çıkarmasıdır. Bilindiği üzere, regresyon analizlerinde bazı açıklayıcı değişkenlerin kapsamamış olması katsayıları yanlış ve tutarsız hale getirmektedir. Panel veri analizinde ise, bilhassa sabit etkiler modelinde, çok sayıda yatay kesit bulunması nedeniyle bağımlı değişkendeki zaman içerisindeki etkilerin gözlemlenmesi suretiyle kesitler arası değişen ama zaman içerisinde sabit olan dışlanan değişkenlerin kontrol edilmesi sağlanmaktadır (Baltagi, 2001).

Panel veri analizleri sabit etkiler ve rassal etkiler modeli olarak ikiye ayrılmaktadır. Her bir yatay kesitin “bireyselliklerini” dikkate almanın bir yolu, her bir yatay kesit için sabit katsayıların farklı olmasına, buna karşılık eğim katsayılarının aynı olmasına izin vermektir. Bu model literatürde sabit etkiler modeli olarak adlandırılmaktadır⁸⁵. Yatay kesite özgü hata bileşeni ϵ_i ile X açıklayıcı değişkenleri arasında korelasyon yoksa rassal etkiler modeli, buna karşılık eğer ϵ_i ile X arasında korelasyon varsayımı

⁸⁵ Buradaki sabit etkiler terimi, sabit her bir kesit için farklı olsa da, her bir kesitin sabitinin zaman boyunca değişmemesinden (*time invariant*) gelmektedir. Bu modelde eğim katsayıları hem zaman hem de kesit için aynı olmaktadır.

durumunda sabit etkiler modeli analizde seçilmesi uygun olacaktır. N yatay kesitleri geniş bir ana kütlede geliyorsa, ϵ_i ile X arasında korelasyonun düşük olması beklenir ve bu durumda da rassal etkiler modeli tercih edilmektedir⁸⁶. Bu noktada vurgulanması gereken bir diğer husus da sabit etkiler modelinde elde ettiğimiz sonuçlar üzerinden ana kütleyle ilgili çıkarımlarda bulunmamızın sakıncalı olacağıdır.

Sabit etkiler modeli ve rassal etkiler modeli arasındaki bir diğer temel fark, sabit etkiler modelinde her bir yatay kesitin kendine ait bir sabit değeri varken, rassal etkiler modelinde β_1 sabiti bütün yatay kesit sabitlerinin ortalama bir değerini yansıtmakta ve hata bileşeni ϵ_i yatay kesite özgü sabitin bu ortalama değerden rassal sapmalarını göstermektedir.

Panel veri analizi kapsamında sabit etkiler modeli için örnek bir modelin aşağıdaki şekilde ortaya konulması mümkündür.

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{it1} + \beta_2 X_{it2} + v_i + \epsilon_{it} \quad i = 1, 2, \dots, N \text{ ve } t = 1, 2, \dots, T$$

Buradaki örnekte panel veri N sayıda birim ve T de zaman periyodlarının sayısını vermektedir. Burada hata terimi iki kısma ayrılmıştır $\mu_{it} = v_i + \epsilon_{it}$. Burada v_i terimi yatay kesitler arası değişen ama zaman boyutunda sabit olan faktörleri gösterirken ϵ_{it} ise yatay kesit ve zaman boyutundan değişen tüm gözlemlenemeyen unsurları kapsamaktadır.

Sabit etkili modeller sabit terimin yalnızca kesitlere ya da zamana göre değiştiği tek yönlü veya her iki boyutta da değiştiği çift yönlü şekilde tahmin edilebilmektedir.

⁸⁶ İstatistiki olarak, panel veri analizlerinde sabit etkiler modelinin tercih edilmesi genelde mantıklı olacaktır, zira genelde tutarlı sonuçlar vermektedir. Bununla birlikte, rassal etkiler modelinde daha iyi p değerlerine ulaşıldığı görülmektedir, zira gözlemlerimiz geniş bir popülasyondan rassal olarak seçildiği için daha etkin tahmin ediciler ortaya çıkmaktadır.

4.2.2 Model, Veri Seti, Hipotez Ve Testler

Çalışmamızın bu bölümünde, 34 OECD üyesi ülke ile BRIIC ülkelerini⁸⁷ kapsamak üzere toplam 39 ülke için rekabet gücünün yapısal unsurlarının ihracat performansı ile olan ilişkisi araştırılmaktadır. Türkiye'nin de kurucu üyesi olduğu OECD ülkeleri ampirik çalışmalarda sıkça kullanılan bir ülke grubu olarak öne çıkmaktadır. Nitekim, OECD sekreteryası da üye ülkelere ilişkin çok sayıda karşılaştırmalı ampirik çalışma yayınlamaktadır. Bununla birlikte, gelişmekte olan ülkelerin küresel ekonomideki ağırlığının gitgide daha fazla hissedilmesi, yapılan çalışmalarda bu ülkelerin de kapsam dahiline alınmasını gerekli kılmaktadır. Bu nedenle, bu çalışmamızda OECD ülkelerinin yanı sıra BRIIC ülkeleri de kapsamaktadır. Dolayısıyla, sabit etkiler panel modelinden elde edilen bulgular ışığında yapacağımız yorumlar, ağırlığını genelde gelişmiş ülkelerin oluşturduğu OECD ülkeleri ile birlikte gelişmekte olan BRIIC ülkeleri için de geçerli olacaktır.

Bağımlı değişken olarak söz konusu ülkelerin ihracat performansını göstermek için iki farklı model için gene iki farklı değişken hesaplanmıştır. Bağımlı değişkenlerden birincisi ülkelerin ihracatlarının toplam dünya ihracatı içerisindeki payı, ikinci modelimizde ise orta-ileri ve yüksek teknoloji ürünlerinin ulusal ihracat içerisindeki payı hesaplanmıştır. Rekabet gücünün yapısal unsurlarını rakamsal olarak modele dahil edilmesi amacıyla, DEF'in Küresel Rekabetçilik Endeksi raporunda yer alan değişkenlere ilişkin hesaplanan endeks değerleri kullanılmıştır. Geleneksel gelir ve fiyat endeksleriyle birlikte yapısal unsurların açıklayıcı değişken olarak kullanıldığı iki farklı model geliştirilmiştir. Ortaya konan iki farklı hipotezin sınanması amacıyla bu değişkenlerin statik sabit etkiler panel yöntemi ile ihracat performansını açıklama gücü araştırılacaktır.

Çalışmaya konu olan dönem 2006-2013 yıllarını kapsamaktadır. Dolayısıyla, panel veri analizi söz konusu döneme yönelik olarak toplam 8 yıl⁸⁸ için yapılmıştır. Çalışma

⁸⁷ Brezilya, Hindistan, Endonezya, Rusya, Çin

⁸⁸ Çalışmaya konu olan dönem aralığının nispeten kısa tutulmasının sebebi, DEF'in Küresel Rekabetçilik Endeksi veri tabanında alt endeks değerlerinin 2006 yılından itibaren mevcut olmasıdır.

kapsamında yapılan hesaplamalarda kullanılan veriler, OECD veri tabanından ve Dünya Ekonomik Forumu'nun Küresel Rekabet Gücü Endeksi veri tabanından derlenmektedir.

Çalışmamızda uluslararası rekabet gücünün yapısal unsurlarının ihracat performansına etkisini ölçülmesi amacı kapsamında iki farklı hipotez sınanmakta ve bu doğrultuda iki farklı sabit etkiler modeli geliştirilmiştir. Yapılan regresyon tahminleri ve istatistiki testler için Stata 13 ve Gauss 10 kullanılmıştır.

Hipotez 1: *İyi işleyen kurumlara sahip ve altyapısı gelişmiş ülkelerin ihracat performanslarının da yüksek olması beklenmektedir. Aynı zamanda, pazar büyüklüğünün de ihracat performansı üzerinde olumlu etkide bulunması beklenmektedir.*

Bu hipoteze göre bir ülkenin kurumsal ve altyapı kapasitesi arttıkça ve pazar büyüklüğü genişledikçe ihracat performansının da artacağı düşünülmektedir. Bölümün başında da dile getirildiği gibi, bir ülkenin iyi işleyen kurumlara sahip olmasının bu ülkenin uzun dönemde ekonomik performansını olumlu yönde etkilediği yönünde kurumsal iktisat literatüründe yaygın bir kanı bulunmaktadır. Benzer bir etkinin ihracat performansı için de geçerli olup olmadığının test edilmesi, ülkelerde karar alıcılara politika önceliklerinin belirlenmesinde önemli ölçüde yol gösterici nitelikte olacaktır. Aynı şekilde, altyapı kalitesinin de başta lojistik olmak üzere dış ticaret üzerinde olumlu etkisinin olması düşünülmektedir.

Diğer taraftan, bir ülkede üreticilerin geniş bir pazara hitap edebiliyor olmasının, ölçek ekonomilerinden faydalanılması kanalıyla söz konusu ülkeye önemli bir rekabet avantajı getirmesi ve bu ülkenin ihracat performansını arttırması beklenmektedir.

Hipotezimizi test etmek için geliştirdiğimiz sabit etkiler modeli şu şekilde tanımlanmaktadır.

$$\begin{aligned} İHRPER_{it} = & \alpha + \beta_1 Kurumlar_{it} + \beta_2 Pazar_{it} + \beta_3 Altyapı_{it} + \beta_3 GSYH_{it} \\ & + \beta_3 İhracat Fiy_{it} + v_{it} \end{aligned}$$

Modelde i ,yatay kesit olarak kabul edilen ülkelerden biri; t ise belirli bir yılı göstermektedir. Bununla birlikte kullanılan değişkenler de aşağıdaki gibidir.

İHRPER: Ülkelerin dünya ihracatından aldıkları pay.

Kurumlar: Ülkelerin kurumsal kapasitesini ve kurumların ne kadar etkin çalıştığını gösteren endeks değeri

Pazar Büyüklüğü: Ülkelerin hitap ettikleri pazarın büyüklüğünü gösteren endeks değeri.

Altyapı: Ülkelerin sahip oldukları altyapının kalitesini gösteren endeks değeri.

GSYH: Ülkelerin gayri safi hasıllarının toplam dünya hasılası içerisindeki payı.

İhracat Fiyat Endeksi: Ülkelerin toplam birim ihracat değerini gösteren endeks

Bu noktada, modelde kullanılan değişkenlerin yapısından kısaca bahsedilmesine fayda görülmektedir. Bir önceki bölümde de ifade edildiği gibi, ihracat performansının makro düzeyde ölçülmesinde literatürde çeşitli göstergelerden yararlanılmaktadır. Bir ülkenin toplam ihracatının dünya ticaretindeki payı ve bu paydaki değişim, nispi bir gösterge olarak kolay hesaplanabilen ve ülkenin ihracat performansındaki mevcut durumunu, dünya ticaretindeki ağırlığını ve bu ağırlığın değişimini sağlıklı şekilde gösterdiği düşünülen bir endikatör olarak kabul edilmektedir. Nitekim, ihracatta pazar payı ölçüsü DTÖ'nün yıllık ticaretin görünüm raporlarında ve ülke karşılaştırmaları yapan ticarete ilişkin diğer raporlarda sıkça hesaplanmaktadır.

Modelde kullanılan bağımsız değişkenlerimiz ise Dünya Ekonomik Forum tarafından hesaplanmakta olup, 1-7 arasında değer almaktadır. Birinci bağımsız değişkenimiz olan kurumlara ilişkin ülke endeksi; fikri mülkiyet hakları, yargı bağımsızlığı, kamu fonlarının tahsisi, liyakatin işletilmesi, kamusal düzenleyici yükün düzeyi, iş yapma maliyeti, güvenlik, özel sektörün kurumsal kalitesi ve şeffaflık gibi çok sayıda yapısal unsurun hesaba katılmasıyla hesaplanan kompozit bir endeks niteliğindedir. Pazar büyüklüğü değişkeni ise ülkelerin yönelebildikleri, rahat giriş sağlayabildikleri yurtiçi ve yurtdışı pazarın büyüklüğünü göstermektedir. Üçüncü bağımsız değişkenimiz olan altyapı ise ulaştırma ve iletişim altyapısının kalitesi ile elektrik şebekesinin kalitesini ölçmektedir. Ülkelerin dünya hasılası içerisindeki payı da gelir değişkeni olarak

modelimize dahil edilmiştir⁸⁹. Fiyat değişkeni olarak ise ihracat birim fiyatını gösteren endeks değerleri kullanılmıştır⁹⁰.

İhracat birim değer endeksinin dışında, fiyat ve maliyetleri açıklamak için birim işgücü maliyetleri ve reel efektif kurlara⁹¹ ilişkin endeks değerleri de çoklu bağıntı probleminde yol açmaması için sırasıyla tek tek modele açıklayıcı değişken olarak dahil edilmiş olup, genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemiyle yapılan regresyon tahmin sonuçları sonucunda söz konusu değişkenlerin istatistiki olarak anlamlılık arz etmediği saptanmıştır. Dolayısıyla, model tanımlaması yapılırken genel olarak modelin etkinliğini düşürmemek adına, elde ettiğimiz sonuçlar dikkate alınarak fiyat değişkeni olarak ihracat birim fiyat endeksi tek başına kullanılmıştır.

Model tanımlaması yapıldıktan sonra şimdi panel veri değişkenlerine ilişkin çeşitli testleri yapabiliriz.

4.2.3 Modelde Yer Alan Değişkenler için Yatay Kesit Bağımlılığı Testleri

Panel veri literatürü son yıllarda incelendiğinde, panel veri modellerinin genelde yatay kesit bağımlılığı içerdiği konusundaki kanaatin gitgide daha yaygın hale geldiği görülmektedir. Modeli oluşturan serilerin hata terimleri arasında yatay kesit bağımlılığı, serileri etkileyen ortak şokların varlığından ve son kertede hata teriminin bir parçası haline gelebilen gözlemlenemeyen unsurlardan kaynaklanabilmektedir (Pesaran, 2004). Son dönemde küreselleşmeyle birlikte ülkelerin iktisadi olarak birbirlerine daha entegre hale gelmesi bir ölçüde bu olguyu açıklamaktadır (Hoyos ve Sarafidis, 2006).

Modelde yatay kesit bağımlılığının olmasının etkisi çeşitli faktörlere göre değişiklik göstermektedir. Sözgelimi, yatay kesitler arası korelasyonun büyüklüğü ve hatta yatay

⁸⁹ Ülkelerin ihracat ve büyüme performansları arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu gösteren geniş bir literatür bulunmaktadır. İhracata dayalı büyüme modelini test eden söz konusu çalışmalara ilişkin iyi bir literatür taraması için bkz. Giles ve Williams (2000).

⁹⁰ İhracat birim fiyatlarının artması (talep aynı veya daha yüksek oranda düşmezse) ihracatın değer olarak daha yüksek bir tutara karşılık gelmesi anlamına gelecektir. Bu durumda, ihracat birim fiyatlarının ihracat performansı üzerindeki etkisinin pozitif anlamlı olması beklenmektedir.

⁹¹ Nominal efektif kur kurların ağırlıklandırılmış geometrik ortalaması alınarak hesaplanırken, reel efektif kurlar nispi tüketici fiyatlarıyla düzeltilerek hesaplanmaktadır. Reel efektif kur endekslerinin hesaplanma yöntemi çalışmamızın ikinci bölümünde detaylı olarak ele alınmıştır.

kesit bağımlılığının nerden kaynaklandığı bu etkiyi önemli ölçüde belirlemektedir. Yatay kesitler arasındaki bağımlılık gözlemlenemeyen ortak faktörlerin mevcudiyetinden kaynaklanıyorsa⁹² sabit etkiler tahmin edicilerimiz tutarlı ama etkin olmayacak, hesaplanan standart hatalar da yanlış olacaktır. Dolayısıyla, panel veri modellerinde yatay kesit bağımlılığının test edilmesi önemlidir.

Modelde zaman boyutunun yatay kesitlerden daha fazla olduğu durumda ($T > N$), Breusch ve Pagan (1980) tarafından geliştirilmiş olan Lagrange çarpanı testlerinden (LM test) faydalanılması mümkündür. LM istatistiği (CD_{LM1}) şu şekilde hesaplanabilir:

$$CD_{LM1} = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \sim X_{N(N-1)/2}^2$$

Burada $\hat{\rho}_{ij}$ her bir denklemin EKK ile tahmininden elde edilen kalıntılar arasındaki basit korelasyon katsayısıdır. Kalıntılar arasında korelasyon olmadığı sıfır önsavı altında CD_{LM1} , N sabitken ve $T \rightarrow \infty$ için dağılımı göstermektedir.

Bununla birlikte, zaman boyutunun küçük olduğu, daha doğrusu $T < N$ durumunda LM testleri sağlıklı sonuç vermeyecektir (Pesaran, 2004). Bununla birlikte, zaman boyutunun yatay kesit boyutundan daha küçük olduğu durumlar için de çeşitli testler geliştirilmiştir.

Bu bağlamda, Pesaran (2004) ilk önce N 'nin ve T 'nin büyük olduğu durumlar için CD_{LM2} olarak adlandırdığı istatistiği⁹³ türetmiştir.

$$CD_{LM2} = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T \hat{\rho}_{ij}^2 - 1) \stackrel{asy}{\sim} N(0,1)$$

⁹² Bu durumda, gözlemlenemeyen unsurların etkisi hata teriminde kapsanacaktır.

⁹³ Sıfır önsavı altında CD_{LM2} istatistiği önce $T \rightarrow \infty$, sonra $N \rightarrow \infty$ için asimtotik olarak standard normal dağılım göstermektedir.

Pesaran N'nin T'ye oranla görelî olarak büyük olduğu durumda ya da N'nin büyük T'nin küçük olduğu durumda kalıntılar arasındaki korelasyonun sıfır olduğu ön savının aşğıdaki CD istatistiğiyle sınanması gerektiğini göstermiştir:

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \right)^{asy} \sim N(0,1)$$

Hangi sırada olurlarsa olsunlar $T \rightarrow \infty$, $N \rightarrow \infty$ için CD istatistiği asimtotik olarak standard normal dağılım göstermektedir. Ayrıca, LM istatistiğinden farklı olarak CD istatistiği çok sayıda panel modelinde T ve N'in sabit değerleri için sıfırda ortalamaya sabittir. CD testine ait hipotezler aşğıdaki şekilde ifade edilebilir:

$H_0: \rho_{ij} = \rho_{ji} = cor(u_{it}, u_{jt}) = 0, i \neq j$ Yatay Kesit Bağımlılığı

$H_1: \rho_{ij} \neq 0, i \neq 0, i \neq j$ Yatay Kesit Bağımsızlığı

Pesaran'ın CD Testinde H_0 hipotezimiz yatay kesitlerin bağımlı olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, yatay kesit bağımlılığının doğrulanabilmesi için H_0 hipotezinin kabul edilmesi gerekmektedir.

Kısa zaman periyotlarıyla çalışmak zorunda kalan araştırmacılar için kullanışlı bir çözüm sunmakla birlikte CD testi zaman zaman hata terimleri arasında çok sayıda yatay kesit bağımlılığı olmasına rağmen hatalı bir biçimde H_0 hipotezini kabul etmek sonucuna götürebilmektedir. Bu durumun, pozitif ve negatif korelasyonların birbirlerini götürmesinden kaynaklanması mümkündür (Hoyos ve Sarafidis, 2006). Bu durumda, ilk önce ortalama mutlak korelasyon değerinin hesaplanması ve kontrol edilmesi gerekir. Sabit etkiler modellerinde yüksek bir korelasyon değerinin hesaplanması yatay kesit bağımlılığının mevcut olduğuna işaret etmektedir.

Pesaran'ın CD testinde H_0 hipotezinin kabul edilmesi durumunda diğer testlerle çapraz kontrol yapılmasında fayda görölmektedir. Bu bağlamda, Friedman (1937) yatay kesit bağımlılığını sınamak için Sperman'ın sıra korelasyon katsayısını baz alarak bir test geliştirmiştir. Adından da anlaşılacağı üzere Sperman'ın sıra korelasyon katsayısı hata

terimlerinin sırasından hesaplanmaktadır. Friedman'ın test istatistiği şu şekilde ifade edilmektedir:

$$R_{ave} = \frac{2}{N(N-1)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N r_{ij}$$

T<N durumunda yatay kesit bağımlılığını ortaya koyan bir diğer test ise Frees (1995) tarafından geliştirilmiştir. Frees testinin istatistiği korelasyon katsayılarının karelerinin ortalamasını baz aldığı için CD testinde ve Friedman testinde karşımıza çıkan 2. tip istatistiki hataya düşme sorunu söz konusu olmamaktadır. Test istatistiğinin basitçe aşağıdaki şekilde gösterilmesi mümkündür:

$$R_{ave}^2 = \frac{2}{N(N-1)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N r_{ij}^2$$

Burada r_{ij} kalıntılarının sıra korelasyon katsayısını gösteren terimdir. Frees testinin sonuçları Q dağılımındaki kritik değerlere göre ortaya konulmaktadır. Aşağıdaki durumun ortaya çıkması halinde Ho hipotezi reddedilmektedir.

$$R_{ave}^2 > (T-1)^{-1} + Q_q/N,$$

burada Q_q terimi Q dağılımındaki uygun karşılığı göstermektedir

Tablo10. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları

	İstatistik Değeri	P-Değeri	Ortalama Mutlak Değer
Pesaran	-1,310	0,19	0,538
Friedman	1,427	1,000	0,538
Frees	9,094	*	0,538

*Frees'in Q dağılımına göre kritik değerler: $\alpha=0,10$ için 0,3169; $\alpha=0,05$ için 0,4325; $\alpha=0,01$ için 0,6605

Tablo sonuçlarının incelenmesinden de anlaşılacağı üzere, Pesaran testinde Ho hipotezini kabul etmek durumundayız. Bununla birlikte, Pesaran testinde P değeri nispeten yüksek çıkmaktadır. Benzer şekilde, Friedman testinde istatistiki olarak anlamlı bir sonuç elde edilememiştir. Bununla birlikte, ortalama mutlak değer oldukça yüksek çıkmasından yatay kesitler arası bağımlılık olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, Frees testi sonuçları da bize yatay kesit bağımlılığını göstermektedir.

4.2.4 Değişkenler için Hadri-Kurozumi Durağanlık Testi

Panel modelimizde kullanılan serilerin durağanlığını⁹⁴ test etmek için Hadri-Kurozumi testinde faydalanılmaktadır. Hadri ve Kurozumi (2012) zaman serisinde kullanılan KPSS testinin yatay kesit bağımlılığını dikkate alarak ikinci nesil panel birim kök testi şeklinde durağanlığı ortaya koyan bir test geliştirmişlerdir. Geliştirilen test istatistiklerine ilişkin t denklemlerin şu şekilde ortaya konması mümkündür.

$$Z_A^{SPC} = \frac{1}{\sigma_{iSPC} T^2} \sum_{t=1}^T (S_{it}^w)^2$$

$$Z_A^{LA} = \frac{1}{\sigma_{iLA} T^2} \sum_{t=1}^T (S_{it}^w)^2$$

Hadri-Kurozumi testinde sıfır ve alternatif hipotezler aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir.

$H_0 : \phi_i(1) \neq 0$ tüm i 'leri için (durağanlık)

$H_1 : \phi_i(1) = 0$ bazı i 'leri için (birim kök)

⁹⁴ Serilerin durağan olması durumunda, seriler üzerindeki şoklar geçici olup, zamanla şokların etkisi dağılmakta ve seriler uzun dönemde asıl düzeylerine dönmektedir. Durağan olmayan serilerde ise şoklar sürekli bir etkiye sahiptir. Ayrıca serilerin ortalama ve/veya varyansı da zamana bağlı olarak değişmektedir.

Tablo 11. Model Birde Yer Alan Değişkenler için Hadri-Kruzomi Test Sonuçları

	İhr. Per.	Kurumlar	Pazar Büy.	Altyapı	GSYH	İhr. Fiy. Endeksi
Z_A^{SPC}	18,75	-3,04	4,47	-0,18	-2,81	-2,26
Z_A^{LA}	35,3	4,61	45,72	9,95	10,86	7,07

*10%=1.28---5%=1.645---1%=2.33

Buna göre, elde edilen istatistikler normal dağılım değeri olan 1,645'ten büyükse durağanlık reddedilmekte, küçük veya eşitse durağanlık kabul edilmektedir. Tabloda yer alan sonuçlara göre bütün değişkenler için hesaplanan istatistik değerler 0,005 düzeyinde anlamlıdır ve H_0 hipotezi reddedilmektedir. Bu durumda ihracat performansı ve pazar büyüklüğü değişkenleri hariç, modeli kapsayan tüm değişkenler için durağanlık reddedilmektedir. Dolayısıyla, modelde yer alan değişkenlere ilişkin serilerde önemli ölçüde dalgalanmaların olduğu ve ekonomik kriz gibi şokların etkisinin uzun süre devam ettiği sonucu ortaya çıkmaktadır.

4.2.5 Westerlund Eşbütünleşme Testi

Panel modeli oluşturan serilerin durağanlığı araştırıldıktan sonra elde edilen sonuçlar ışığında uygulanacak eşbütünleşme testine karar verilecektir. Çalışmada değişken olarak seçilen seriler yatay kesit bağımlılığı içerdiğinden dolayı Westerlund ECM eşbütünleşme testi uygulanmıştır. Westerlund (2007)'nin geliştirdiği test, hata düzeltme modeline dayalı olarak grup istatistikleri ve panel istatistiklerinde eşbütünleşmeyi ortaya koymaktadır. Westerlund testinde panel test istatistiklerinin hesaplanması amacıyla aşağıdaki model tahmin edilmektedir.

$$\Delta Y_{it} = \delta_i d_t + \lambda_i x_{it-1} + \sum_{j=1}^{p_i} a_{ij} \Delta Y_{it-1} + \sum_{j=0}^{p_i} \lambda_j \Delta x_{it-1} + e_t$$

Panelin bütünü için hata düzeltme katsayısı ve standart sapması hesaplandıktan sonra panel eşbütünleşme istatistikleri şu şekilde hesaplanmaktadır:

$$P_t = \frac{a}{S.E.(a)} \sim N(0,1) \quad P_a = T_a \sim N(0,1)$$

$H_0 : a_i = 0$ (eşbütünleşme ilişkisi yok)

$H_1 : a_i = a < 0$ (eşbütünleşme ilişkisi var)

H_0 hipotezinin reddi panelin bir bütün olarak eşbütünleşme içerdiğini ortaya koymaktadır (Westerlund, 2007).

Tablo 12. Model Bir için Westerlund (2008) Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Dh-g (grup istatistiği)	1,587
Dh-p (panel istatistiği)	3,898

Tabloda yer alan sonuçlara göre gerek grup istatistik değeri gerekse panel istatistik değeri pozitifdir. Dolayısıyla, eşbütünleşme ilişkisi yok şeklindeki H_0 hipotezi kabul edilmektedir.

4.2.6 Bireysel ve Zaman Etkilerinin Test Edilmesi

Panel veri modellerinde bireysel ve/veya zaman etkilerinin göz ardı edilmesi tahmincilerin yanlı olmasına neden olabilmektedir. Bu nedenle, söz konusu etkilerin test edilmesi gerekmektedir. Modelin kapsadığı bireysel ve zaman etkilerinin test edilmesinde Fisher'in F testlerinden faydalanılmaktadır (Baltagi, 2001). Çalışmamızda geliştirilen sabit etkili modeller için 3 temel hipotezin sınaması farklı testlerle yapılacaktır.

Birinci testte (F1 test) gerek bireysel (μ_i) gerekse zaman (λ_t) etkilerinin olmadığı durum test edilmekte olup, hipotez şu şekilde ifade edilmektedir.

$$H_0 : \mu_1 = \mu_2 = \mu_3 = \dots \dots \mu_{N-1} = 0 \text{ and } \lambda_1 = \lambda_2 = \dots \lambda_{T-1} = 0$$

İkinci testimizde (F2) ise yalnızca bireysel etkilerin etkisi test edilmektedir.

$$H_0 : \mu_1 = \mu_2 = \mu_3 = \dots \dots \mu_{N-1} = 0 \quad (\lambda_t \neq 0)$$

Son olarak üçüncü testte (F3 test) zaman etkileri test edilmektedir.

$$H_0 : \lambda_1 = \lambda_2 = \dots \lambda_{T-1} = 0$$

Söz konusu üç testin istatistiki olarak açılımı aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir.

$$F_1 = \frac{(RSS_r - RSS_{ur}) / (N + T - 2)}{RSS_{ur} / (N \cdot T - N - T - K + 2)} \sim F_{N+T-2, N \cdot T - N - T - K + 2}$$

$$F_2 = \frac{(RSS_r - RSS_{ur})/(N-1)}{RSS_{ur}/(N.T-N-T-K+2)} \sim F_{N-1, N.T-N-T-K+2}$$

$$F_3 = \frac{(RSS_r - RSS_{ur})/(T-1)}{RSS_{ur}/(N.T-N-T-K+2)} \sim F_{T-1, N.T-N-T-K+2}$$

Eşitliklerde yer alan the RSS_{ur} bireysel ve zaman etkilerinin yer aldığı durumda modelde elde edilen kalıntıları (*residuals*) göstermektedir. The RSS_r ise söz konusu etkilerin yer almadığı durumdaki artıkları ifade etmektedir. İkinci ve üçüncü eşitlikteki the RSS_r ise sırasıyla yalnızca zaman ve bireysel etkilerin olduğu artık değerleri ortaya koymaktadır.

Tablo 13. Model Bir için Regresyon ve F-Testleri Sonuçları

Bağımlı Değişken : İhracat Per.(Pazar payı)	Sabit Etki Katsayıları	Prob.	GLS katsayıları	Prob.
Kurumlar	0,136**	0,018	0,681**	0,052
Pazar Büyüklüğü	0,230	0,199	0,177***	0,013
Altyapı	0,052	0,253	0,473*	0,098
GSYH	0,228***	0,000	0,345***	0,000
İhr. Fiyat End.	0,002***	0,000	0,007***	0,000
Sabit	-0,948***	0,000	-7,119***	0,000
F1 Testi	442,68***	0,000		
F2 Testi	524,22***	0,000		
F3 Testi	6,38***	0,000		
LRhet	393,23***	0		
LMRho	98,3***	0		
Gözlem Sayısı	312			
Wald			281***	0.000

Tablo 14. Fiyat Değişkeni olarak REEK ve BİM'in Kullanıldığı Regresyon Sonuçları (Model 1)

Bağımlı Değişken : İhracat Per.(Pazar payı)	GLS katsayıları	Prob.	Bağımlı Değişken : İhracat Per.(Pazar payı)	GLS katsayıları	Prob.
Kurumlar	0,126***	0,000	Kurumlar	0,209***	0,000
Pazar Büyüklüğü	0,265***	0,000	Pazar Büyüklüğü	0,340***	0,000
Altyapı	0,067*	0,010	Altyapı	0,097*	0,010
GSYH	0,375***	0,000	GSYH	0,367***	0,000
BİM	0,003	0,741	REEK	0,002	0,240
Sabit	-1,354***	0,000	Sabit	-2,356***	0,000
Wald	503***	0,000	Wald	894***	0,000

İhracat performansı bağımlı değişkeni ile kurumlar, pazar büyüklüğü ve altyapı bağımsız değişkenlerinden oluşan modelimize ilişkin regresyon sonuçları tabloda yer almaktadır. Başlangıçta çift yönlü sabit etkiler modeliyle tahminde bulunulmuş ve katsayılar elde edilmiştir. Ancak, söz konusu regresyon modeline ilişkin yapılan testler sonucu değişen varyans (heteroskedastisiti) ve otokorelasyon sorunları tespit edilmiştir. Bu kapsamda, LRhet ve LMRho değerleri istatistiki olarak yüksek bir anlamlılıkla sırasıyla değişen varyans ve otokorelasyonun varlığına işaret etmektedir.

Söz konusu sorunları ortadan kaldırmak amacıyla Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (*Generalized Least Squares*-GLS) yöntemi kullanılmıştır (Baltagi, 2001). Tahmin sonuçlarımız tablonun dördüncü ve beşinci sütunlarında gösterilmektedir. Tablonun incelenmesinden de anlaşılacağı üzere, katsayıların yönü beklenildiği gibi pozitif ve istatistiki olarak anlamlıdır. Wald test istatistiği de modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu ortaya koymaktadır.

Regresyon sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde, beklenildiği gibi kurumsal kapasite, altyapı kalitesi ve pazar büyüklüğü konularında ülkeler gelişme kaydettikçe ihracat pazar payları da artmakta, başka bir deyişle ihracatta daha yüksek bir performans sergilemektedirler. Aynı şekilde, gelir ve fiyat değişkeni de beklenildiği gibi pozitif anlamlı bir ilişki ortaya koymaktadır. İhracatta birim fiyatların artması ihracatta değer olarak daha yüksek bir meblağa neden olacağı için ülkelerin dış pazarlara sattıkları ürünlerin birim fiyatları arttıkça ihracatlarının da artış göstermesi doğaldır.

Öte yandan, ihracat birim değer fiyatlarında gözlenen artışı kaliteyle açıklayan çalışmaların sayısı da gitgide artmaktadır⁹⁵. Buna göre, sermaye ve nitelikli işgücü açısından zengin ülkelerin ihracatında talep esnekliği düşük, yüksek fiyatlı ve katma değerli sofistike ürünler önemli bir yer tutmaktadır. Bu açıdan değerlendirildiğinde de ihracat birim değer endeksiyle ihracat performansı arasında pozitif anlamlı ilişkinin tespit edilmesi beklenen bir sonuç olarak karşımıza çıkmaktadır.

Fiyat değişkeni olarak birim işgücü maliyetlerini ve reel efektif kurların sırasıyla değişken olarak modele dahil edildiği regresyon analizi sonuçları da Tablo 14'te raporlanmıştır. Tablonun incelenmesinden de anlaşılacağı üzere gerek birim işgücü maliyetleri gerekse reel kurlar çalışmamızın kapsadığı ülkeler için genel olarak istatistiki anlamlı bir ilişki ortaya koymamıştır. Çalışmamızın kapsadığı çok sayıda ülkede (örn. Çin) birim işgücü maliyetleri artarken ihracat performansları da artabilmekte veya Almanya gibi bazı ülkelerde işgücü maliyetlerindeki düşüş teorisinin de öngördüğü gibi ihracat artışına eşlik etmektedir.

Reel efektif kurlar ile ihracat performansı ilişkisi de çalışmamızın kapsadığı 39 ülke özelinde anlamlılık arz etmemiştir. Ampirik literatür taraması bölümünde de ifade edildiği üzere, son dönemde yapılan bazı çalışmalarda, bilhassa da Türkiye özelinde, reel kurların ihracatı açıklama gücünün zayıfladığı sonucu gitgide daha fazla ortaya konulmuştur. Bu husus elde ettiğimiz regresyon sonuçlarıyla tutarlılık arz etmektedir.

⁹⁵ Literatür taraması bölümünde detaylandırdığımız söz konusu çalışmalardan birkaç örnek vermek amacıyla bkz. (Schott, 2004) ve (Hummels ve Klenow, 2005).

Alternatif fiyat değişkenlerini sırasıyla modellediğimiz regresyon analizi sonuçlarını raporladığımız Tablo 14’te dikkat çeken bir diğer husus ise yapısal değişkenlerimizin yüksek bir istatistiki önem ile pozitif anlamlılıklarının devam etmiş olmasıdır.

Hipotez 2: *Inovasyon kapasitesi yüksek ekonomilerin teknolojik ürün bazlı ihracat performanslarının da güçlü olması beklenmektedir.*

İkinci hipotezimize göreyse ülkelerin inovasyon kapasitesi yükseldikçe ileri teknoloji ve katma değer yaratan ürünlerin ihracatında gösterdikleri performansın da artacağı düşünülmektedir. İhracat performansında sürdürülebilir bir artışın sağlanabilmesi için inovasyona yönelik araştırma geliştirme faaliyetlerine ülkelerin daha çok ağırlık vermesi gereğine ilişkin yaygın bir kanaat bulunmaktadır. Bu bağlamda, fiyat dışı uluslararası yapısal rekabet gücü unsurları arasında inovasyon kapasitesinin gelişmişliği, artan küresel rekabet koşullarında gitgide daha fazla belirleyici olmaktadır.

Diğer taraftan, çalışmamızda çeşitli defalar vurgulandığı üzere, üretimin dikey anlamda parçalanıp uluslararası hale geldiği ve bu nedenle de ülkelerin ticarete etkinliklerinin küresel tedarik zincirlerine katılımı ve bu katılımın hangi düzeyde olduğuna göre değiştiği günümüz rekabet gücü şartlarında, inovasyon kapasitesini arttırmak ve yüksek katma değerli teknolojik ürünlerin ihracatına yoğunlaşmak, politika yapıcılar için başat bir stratejik hedef haline gelmiştir.

Bu arka plan çerçevesinde, ülkelerin inovasyon kapasiteleriyle teknolojik ürün ihracatlarında gösterdikleri performansın ilişkilendirilip bu ilişkinin ampirik olarak test edilmesi ve sonuçlarının net bir şekilde ortaya konulmasının gerek araştırmacılar gerekse karar alıcılar için önemli olduğu düşünülmektedir.

İkinci hipotezimizi test etmek için geliştirdiğimiz sabit etkiler modeli şu şekilde tanımlanmaktadır.

$$\dot{IHRPER}_{it} = \alpha + \beta_1 \dot{Inovasyon}_{it} + \beta_2 \dot{GSYH}_{it} + \beta_3 \dot{Ihracat Fiy}_{it} + v_{it}$$

Modelde i , yatay kesit olarak kabul edilen ülkelerden biri; t ise belirli bir yılı göstermektedir. Bununla birlikte kullanılan değişkenler de aşağıdaki gibidir.

İHRPER: Ülkelerin orta ve yüksek teknolojili ürünlerinin toplam ihracat içerisindeki payı.

İnovasyon: Ülkelerin inovasyon kapasitesini gösteren endeks değeri

GSYH: Ülkelerin gayri safi hasıllarının toplam dünya hasılası içerisindeki payı.

İhracat Fiyat Endeksi: Ülkelerin toplam birim ihracat değerini gösteren endeks

İkinci modelimizde kullanılan değişkenlerin yapı ve özelliklerinden kısaca bahsedilmesinde fayda görülmektedir. İhracat performansının ölçüsü olarak bu defa orta ve yüksek teknolojili ürünlerin toplam ihracat içerisindeki payı çalışmamızın kapsadığı 8 yıl için hesaplanmıştır. Bu ürünlerin tespitinde OECD'nin teknoloji sınıflamasından faydalanılmış olup, söz konusu sınıflamaya ilişkin detay tablo çalışmamız ekinde yer almaktadır.

Bu modelde kullanılan bağımsız değişkenlerimiz de Dünya Ekonomik Forumu tarafından hesaplanmakta olup, gene 1-7 arasında değer almaktadır. Birinci bağımsız değişkenimiz olan inovasyona ilişkin ülke endeksi hesaplanırken; bilimsel araştırma kuruluşlarının kalitesi, ar&ge faaliyetlerine yapılan harcamalar, bilim insanı ve mühendislerin sayısı, üniversite ve sanayi işbirliği gibi konular göz önünde bulundurulmaktadır.

Birinci modelde olduğu gibi bu modelimizde de gelir değişkeni olarak ülkelerin dünya hasılası içerisindeki payı, fiyat değişkeni olarak ise ihracat birim fiyatını gösteren endeks değerleri kullanılmıştır⁹⁶.

Model ve kapsadığı değişkenlere ilişkin uyguladığımız testlerin sonuçları aşağıda özetlenmektedir.

⁹⁶ Bu modelimizde de maliyet-fiyat değişkeni olarak sırasıyla birim işgücü maliyetleri ve reel efektif kur endeksleri sırasıyla modellenmiş ancak söz konusu değişkenler ile ihracat performansı arasında anlamlı ilişki yine saptanamamıştır. Bu bağlamda, değişen varyans ve otokorelasyon problemlerinden düzeltmek amacıyla GLS yöntemiyle hesaplanmış katsayıları gösteren tablolar ekte yer almaktadır.

Tablo 15. Model İki için Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları

	İstatistik Değeri	P-Değeri	Ortalama Mutlak Değer
Pesaran	-1,231	0,218	0,566
Friedman	2,427	1,000	0,566
Frees	6,613	*	0,566

*Frees'in Q dağılımına göre kritik değerler: $\alpha=0,10$ için 0,3169; $\alpha=0,05$ için 0,4325; $\alpha=0,01$ için 0,6605

Tablo 15'deki sonuçlarının incelenmesinden de anlaşılacağı üzere, Pesaran testi ve Friedman testinde istatistiki olarak anlamlı bir sonuç elde edilememiştir. Bununla birlikte, ortalama mutlak değerler oldukça yüksek çıkması bu modelde de bize yatay kesitler arası bağımlılık olduğunu göstermektedir. Ayrıca, Frees testi sonuçları da yatay kesit bağımlılığını ortaya koymaktadır.

Tablo 16. Model İki'de Yer Alan Değişkenler için Hadri-Kuznetsov Test Sonuçları

	İhr. Per.	GSYH	İhr. Fiy. Endeksi	İnovasyon
Z_A^{SPC}	-1,47	-2,81	-2,26	43,5
Z_A^{LA}	115,43	10,86	7,07	89,2

*10%=1.28---5%=1.645---1%=2.333

Tablo 16'da ise modelde yer alan değişkenler için yapılan Hadri-Kuznetsov durağanlık testi sonuçları raporlanmaktadır. Burada da elde edilen istatistikler normal dağılım değeri olan 1,645'ten küçükse durağanlık hipotezi kabul edilmektedir. Elde edilen sonuçlara göre inovasyon değişkeni hariç bütün değişkenler için hesaplanan istatistik değerler 0,005 düzeyinde anlamlıdır ve durağanlık hipotezi kabul edilmektedir.

Tablo 17. Model İki için Westerlund (2008) Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Dh-g (grup istatistiği)	35,352
Dh-p (panel istatistiği)	-2,421

Durağanlığı test ettikten sonra sıra değişkenler arası eşbütünleşmenin sınanmasındadır. Tablo 17’de Westerlund (2008) eşbütünleşme testinden elde edilen sonuçlar yer almakta olup, buna göre gerek grup istatistiği pozitif, panel istatistiği ise negatiftir. Dolayısıyla, eşbütünleşme yok şeklindeki H_0 hipotezi kabul edilmektedir.

Tablo 18. Model İki için Regresyon ve F-Testleri Sonuçları

Bağımlı Değişken : İhracat Per. (teknoloji payı)	Sabit Etki katsayıları	Prob.	GLS katsayıları	Prob.
İnovasyon	0,894	0,589	3,014***	0,002
GSYH	0,391	0,401	0,403**	0,053
İhr. Fiyat End.	-0,009*	0,114	0,0035	0,125
Sabit	49,48***	0,000		
F1 Testi	214,96***	0,000		
F2 Testi	254,56***	0,000		
F3 Testi	6,94***	0,000		
LRhet	601,15***	0		
LMRho	150,28***	0		
Gözlem Sayısı	312			
Wald			114***	0.000

Tablo 19. Fiyat Değişkeni olarak REEK ve BİM'in Kullanıldığı Regresyon Sonuçları (Model 2)

Bağımlı Değişken : İhracat Per. (teknoloji payı)	GLS katsayıları	Prob.	Bağımlı Değişken : İhracat Per. (teknoloji payı)	GLS katsayıları	Prob.
İnovasyon	3,072***	0,001	İnovasyon	3,543***	0,000
GSYH	0,431***	0,028	GSYH	0,484***	0,005
REEK	0,011	0,723	BİM	-0,027	0,294
Sabit	32,36***	0.000	Sabit	34,18***	0.000
Wald	110***	0.000	Wald	124***	0.000

Bu modelimizde, ihracat performansı bağımlı değişkeni ile inovasyon bağımsız değişkenleri arasındaki ilişki irdelenmiş olup, ilgili regresyon sonuçları tabloda yer almaktadır. Burada da ilk önce çift yönlü sabit etkiler modeliyle tahminde bulunulmuş, ancak yapılan testler sonucu bu sefer de değişen varyans (heteroskedastisite) ve otokorelasyon sorunlarıyla karşı karşıya kalınmıştır.

Değişen varyans ve otokorelasyon sorunlarını ortadan kaldırmak amacıyla bu model için de Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (*Generalized Least Squares-GLS*) yöntemi kullanılmıştır. Tahmin sonuçlarımız tablonun dördüncü ve beşinci sütunlarında gösterilmektedir. Tahmin sonuçlarımıza göre, değişkenlerin katsayılarının yönü beklenildiği gibi pozitif ve istatistiki olarak anlamlıdır. Wald test istatistiği de gene modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu ortaya koymaktadır.

GLS tekniğiyle tahmin ettiğimiz katsayılar incelendiğinde inovasyon değişkeninin katsayısının beklenildiği gibi pozitif ve yüksek bir değer ortaya koyduğu görülmektedir. İhracat performansı bağımlı değişkeninin orta ve yüksek teknoloji ürünlerin ülke ihracatı içerisindeki payları ile hesaplanmış olması, katma değeri yüksek ve teknolojik ürünlerin ihracatında inovasyonun önemini ortaya koymaktadır.

Bu model için de fiyat değişkeni olarak birim işgücü maliyetleri ve reel efektif kurlar da modele sırasıyla dahil edilmiş ve yapılan analiz sonuçları Tablo 19’da özetlenmiştir. Değişen varyans ve otokorelasyon problemlerine burada da rastlandığı için yalnızca GLS katsayıları ve anlamlılık dereceleri rapor edilmiştir. Bu bağlamda, her iki fiyat değişkeni de ilk modelimizde olduğu gibi anlamlılık arz etmemiştir. Burada ihracat performansı göstergesi olarak yüksek teknolojili sofistike ürünlerin toplam ihracat payının kullanılması, bu ürünlerin talep esnekliklerinin daha da düşük olabileceği yönünde bir yoruma izin vermektedir.

4.3 BÖLÜM ÖZETİ VE DEĞERLENDİRMELER

İkinci ve üçüncü bölümde sırasıyla uluslararası rekabet gücü ve ihracat performansı konuları detaylı olarak ele alınmıştır. Bu bölümdeyse, bahse konu bölümlerdeki analiz ve teorik değerlendirmeler ışığında uluslararası rekabet gücünün yapısal unsurları ile ihracat performansı arasındaki ilişki ampirik olarak panel veri yöntemiyle araştırılmaya çalışılmıştır.

Bölümün başında ampirik çalışmamızın konusuna ilişkin temel gerekçe ve motivasyon kısaca açıklanmış, bu bağlamda sürdürülebilir ihracat performansı için ülkelerin tek başına maliyet-fiyat bazlı hedeflere değil, yanı sıra yapısal rekabet gücünü artırıcı yapısal politikalara yönelmesinin öneminin gösterilmesi hususu belirtilmiştir. Bu bağlamda, imalat sanayinde sürdürülebilir ihracat performansını yakalamış ve küresel ekonomik kriz ve konjonktürel çalkantılardan ihracat sayesinde daha az etkilenen, dayanıklı (*resilient*) ekonomilerin söz konusu yapısal rekabet gücü unsurlarında iyi bir konuma sahip oldukları vurgulanmıştır.

Geçmişte doğal kaynaklar, işgücü ve sermaye miktarı gibi unsurlar rekabet gücünü belirlerken küresel değer zincirlerinin gitgide hakim olduğu günümüz uluslararası ticaret ortamında sürdürülebilir ve konjonktürel çalkantılara dayanıklı bir ekonominin ancak ve ancak “kazanılmış rekabet gücü”ne erişmekle mümkün olabileceği temel argüman olarak ileri sürülmüş, bu argüman doğrultusunda çeşitli hipotezler geliştirilmiş

ve söz konusu hipotezlerin sınanması amacıyla iki farklı sabit etkili panel veri modeli geliştirilmiştir.

Bu çerçevede, ampirik bölümde ilk önce sabit etkili panel veri modellerinden kısaca bahsedilmiş, akabinde çalıştırdığımız modeller üzerinde sınıadığımız ve literatürde bu tip modellerde gitgide daha fazla kullanılan yatay kesit bağımlılığı ve birim kök testlerinin yanı sıra zaman serilerinden bildiğimiz eşbütünleşme ve durağanlık testlerine ilişkin kısa bilgiler verilmiştir.

Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 34 OECD üyesi ülke ve BRIIC ülkelerinin dahil olduğu toplam 39 ülkeyi ve 2006-2013 dönemini kapsayan çalışmamızda; bağımlı değişken olarak ihracat performansı, bağımsız değişken olarak ise DEF'in her yıl yayınladığı uluslararası rekabet gücü endeksinin alt yapısal bileşenlerine ilişkin endeks değerleri ile gelir ve fiyat değişkenleri kullanılmıştır. İhracat performansı değişkeni tek bir göstergeye dayanarak incelenmemiş, bu bağlamda performans göstergesi olarak ilk modelde ülkelerin dünya ihracatından aldıkları pay, inovasyonla ilişkili ikinci modelde ise teknolojik ürünlerin toplam ihracat içerisindeki payı hesaplanmıştır.

Panel veri modelimiz sonucunda, bağımsız değişkenlerin katsayısı beklenildiği gibi pozitif ve genelde istatistiki olarak yüksek düzeyde anlamlı bulunmuştur. Bu bağlamda, çalışmamızın kapsadığı ülkeler özelinde, kurumsal ve inovasyon kapasitesi yüksek, pazar büyüklüğü geniş, altyapısı gelişmiş ekonomilerin ihracat performanslarının da yüksek olduğu yönündeki temel hipotezimiz doğrulanmıştır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu tezde, uluslararası rekabet gücünün yapısal belirleyicileri ile ihracat performansı arasındaki ilişki incelenmiştir. Burada yapısal belirleyicilerden kasıt; kurumsal kapasite, altyapı, pazar büyüklüğü, inovasyon kapasitesi gibi değişkenlerdir. Şimdiye dek yapılan çalışmalarda daha çok ülkelerin iktisadi büyüme performansı ile ilişkilendirilmiş olan söz konusu değişkenlerin bu çalışmada ise ihracat performansını açıklama gücü ortaya konulmuştur.

Çalışmanın ardında yatan temel motivasyon, sürdürülebilir ihracat performansı için ülkelerin günümüzde maliyet-fiyat bazlı rekabetçilikten ziyade yapısal rekabet gücünü arttırıcı politikalara yönelmesinin öneminin gösterilmesidir. Dünyada ihracata dayalı kalkınma modelini benimsemiş Güney Kore gibi başarılı ülke örneklerine veya Almanya gibi geleneksel olarak ihracata dönük üretim yapısına sahip ülkelere baktığımızda, bu ülkelerin küresel ekonomik kriz ve çalkantılardan ihracat performansları sayesinde daha az etkilenen dayanıklı (*resilient*) ekonomiler olduğunu görmekteyiz. Dayanıklı ekonomilerin gösterdikleri bu performansın arkasında, söz konusu yapısal rekabet gücü unsurlarında geçmişte uyguladıkları çeşitli politikalar sayesinde başarı yakalamış olmalarının yattığı düşünülmektedir.

Tezin ilk bölümünde, uluslararası ticaret teorileri retrospektif bir bakış açısıyla ele alınmıştır. Bu kapsamda, öncelikle mukayeseli üstünlükler ve faktör donanımları gibi geleneksel teoriler, akabinde ise ölçek ekonomileri, ürün farklılaştırması ve pazar büyüklüğü gibi kavramları analizinde temel araç olarak kullanan, Krugman ve Helpman gibi iktisatçıların öncülüğünde gelişen yeni dış ticaret teorileri incelenmiştir. Bölümde son olarak verimlilik gibi yapısal bir unsurunu firma bazında inceleyen yeni nesil teoriler mercek altına alınmıştır. İlave olarak, dış ticaret analizlerinde kullanılan çekim modelleri ve genel denge modelleri gibi kantitatif araçlardan da kısaca bahsedilmiştir.

Çalışmamızın ikinci bölümünde, tezin dış ticaret ile birlikte diğer sacayağını oluşturan uluslararası rekabet gücü kavramı ayrıntılı olarak ele alınmıştır. Bölümün giriş kısmında, 2008 ekonomik krizi sonrasındaki dönemde Fransa gibi toparlanmayı

amaçlayan ekonomilerde rekabet gücü kavramının tartışmaların odak noktasına yerleştiği vurgulanmıştır. Hemen akabinde, uluslararası rekabet gücü kavramını açıklamak için kullanılan tanımlamalar ortaya konulmuş ve bu tanımlamalar kapsamında yapılan teorik katkılar makro ve mikro yaklaşımlar şeklinde ikili bir ayırmda bulunularak sistematize edilmiştir. Uluslararası rekabet gücü makro bir perspektifle ele alındığında; çeşitli uluslararası kuruluşların hesapladığı endeksler ve bu endekslerin teorik çerçevesi ele alınmış, akabinde birim işgücü maliyetleri ve reel kur gibi fiyat bazlı değişkenler incelenmiştir.

Bu bölümde daha sonra rekabet gücü kavramına mikro düzeyde yaklaşan Porter'ın rekabetçi üstünlükler kavramı ve bununla bağlantılı elmas modeli ele alınmıştır. Bölümün sonunda, son yıllarda uluslararası ticarete ilişkin olarak analitik bağlamda yapılan tartışmalarda gündemde yer tutan bir diğer önemli husus olan küresel değer zincirleri ile uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişki irdelenmiştir. Bu kapsamda, ülkelerin üretiminin küresel olarak dikey dağılımında hangi safhada yer alacağı uluslararası rekabet gücünü etkileyen önemli bir unsur olarak öne çıktığı saptaması yapılmış, literatüre küresel değer zincirlerine katılım olarak geçen bu hususun dış ticaret performansı ve rekabet gücü arasındaki etkileşim için de açıklayıcı bir unsur olarak önümüzdeki dönemde daha da önem kazanacağı iddia edilmiştir.

Bölüm sonunda, birim işgücü maliyetleri, reel efektif kur gibi fiyat bazlı rekabet gücü yaklaşımları olsun, Porter'ın elmas modeli gibi rekabet gücünün yapısal tarafına ağırlık veren yaklaşımlar olsun, söz konusu araç ve analizlerin her birinin önemli ve birbirlerini tamamlayıcı nitelikte olduğu değerlendirilmiştir. Devamla, bazı iktisatçılar aksini iddia etmiş olsa da rekabet gücü kavramının, uluslararası ekonomi literatüründe bu konuda yapılan teorik ve ampirik çalışmaların sayısının hızla artmasıyla birlikte yavaş yavaş tutarlı bir yer edinmeye başladığı sonucu savunulmuştur.

Tezin üçüncü bölümünde ise ihracat performansı kavramına ilişkin teorik yaklaşımlar ele alınmış, bu bağlamda, Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların ihracat performansını inceledikleri çalışmalarında da kullandıkları üçlü ayırım (yoğunlaşma-yayımla marjı ve sürdürülebilirlik marjı) kısaca açıklanmıştır. Daha sonra ise ihracat

performansını rakamsal olarak ölçmek için geliştirilmiş olan teknik ve endekslerin kısa bir taraması yapılmıştır.

Çalışmamızın son bölümü olan dördüncü bölümde; daha önceki bölümlerdeki analiz ve teorik değerlendirmeler ışığında uluslararası rekabet gücünün yapısal unsurları ile ihracat performansı arasındaki ilişki ampirik olarak panel veri yöntemiyle irdelenmiştir. Model ve hipotezler geliştirilmeden önce konuya ilişkin ampirik literatür araştırılmış, çalışmalarda kullanılan analiz araçları ve bulgular özetlenmiştir.

İlgili literatür incelendiğinde; kurumlar, inovasyon, makro iktisadi ortam, pazar büyüklüğü ve altyapı gibi yapısal unsurların (Alginger'in adlandırmasıyla rekabet gücünün yumuşak faktörleri) ihracat performansı üzerindeki etkilerini ölçmeyi amaçlayan çalışmaların sayıca azlığı ilk göze çarpan hususlardan biridir. Bu itibarla, konuya ilişkin ampirik çalışmaların literatürde mevcut durumda sayıca az olmasının da çalışmamızın bir diğer motivasyonu olduğu vurgulanmıştır.

Literatür taraması bölümünde, birim işgücü maliyetleri, reel efektif kurlar ve ihracat birim değer endeksleri gibi fiyat ve maliyet bazlı değişkenlerin kullanıldığı ihracat arz denklemlerine ilişkin çalışmalardan da kısaca bahsedilmiştir. Bu bağlamda, birim işgücü maliyetleri ile ihracat performansı arasında negatif anlamlı ilişkinin her zaman ortaya çıkmadığı Kaldor paradoksu örneğinde tartışılmıştır. Reel efektif kurların ise bilhassa Türkiye özelinde 2000'li yıllardan itibaren yapılan çalışmalarda ihracatı açıklayamadığı vurgulanmıştır. Literatürde fiyat bazlı değişkenlere ilişkin ortaya çıkan bu sonuçların, sürdürülebilir ihracat performansı artışı için yapısal unsurların önemini vurgulayan çalışmamız ile tutarlılık arz ettiği sonucunun altı çizilmesi gerekmektedir.

Panel veri analizindeki tahmin yöntemleri ve ilgili istatistiki testlerden kısaca bahsedildikten sonra, 34 OECD üyesi ülke ve BRIIC ülkelerinin dahil olduğu toplam 39 ülkeyi ve 2006-2013 dönemini kapsayan panel veri çalışmamıza ilişkin kurulan model ve hipotezler ortaya konmuştur. Oluşturulan modellerde bağımlı değişken olarak ihracat performansı, bağımsız değişken olarak ise DEF'in her yıl yayınladığı uluslararası rekabet gücü endeksinin alt yapısal bileşenlerine ilişkin endeks değerleri ile gelir

değişkeni olarak ülkelerin dünya GSYH payı, fiyat değişkeni olarak ise ihracat birim değer endeksleri kullanılmıştır⁹⁷.

Analiz sonuçlarına göre, bağımsız değişkenlerin katsayısı beklenildiği gibi pozitif ve genelde istatistiki olarak yüksek düzeyde anlamlıdır. Bu bağlamda, çalışmamızın kapsadığı ülkeler özelinde, kurumsal ve inovasyon kapasitesi yüksek, pazar büyüklüğü geniş ve altyapısı gelişmiş ekonomilerin ihracat performanslarının da yüksek olduğu şeklindeki temel hipotezimizin geçerliliği doğrulanmıştır.

Öte yandan, gelir ve fiyat değişkeni de beklenildiği gibi ihracat performansı ile pozitif anlamlı bir ilişki ortaya koymaktadır. Ülkelerin gelir düzeylerinin artması ile ihracat kapasitelerinin de buna koşut olarak artış kaydetmesi doğaldır. İhracat birim değer endeksinin pozitif anlamlı çıkması ise ilk bakışta çelişik gibi gözükse de, konuya ilişkin literatürde son dönemde yapılan çalışmalar incelendiğinde benzer sonuçların ortaya çıktığı görülmektedir. İhracatta birim fiyatların artmasıyla birlikte talep esnekliğine bağlı olarak ihracatta toplamda daha yüksek bir meblağ ortaya çıkabilmektedir. Burada vurgulanması gereken diğer bir husus da ihracat birim değer fiyatlarında gözlenen artışın kaliteyle açıklanması ve bu ürünlerin talep esnekliğinin düşük olması olgusudur.

Hipotezimizin doğrulanmış olması, ihracat performansında sürdürülebilir artış sağlamayı stratejik hedef olarak benimsemiş dışa açık ekonomiler için politika önceliklerinin neler olması gerektiği konusunda önemli çıkarımlar yapılmasına imkan tanımaktadır.

Sanayi ve ihracatta rekabet gücünü arttırmak için maliyetleri düşürücü önlemlerin kısa vadede sonuç vermesinden dolayı, alınan politika tedbirlerinin yapısal unsurlardan ziyade fiyat bazlı önlemlere yönelmesi doğaldır. Bu bağlamda, Schröder döneminden itibaren Almanya'nın yaptığı gibi birim işgücü maliyetlerini düşürücü veya Çin'in 2000'li yıllarda benimsediği ve uluslararası arenada gerginlik yaratan kur bazlı rekabet gücü politikalarını hatırlamakta fayda vardır.

⁹⁷ Fiyat-maliyet değişkeni olarak birim işgücü maliyetleri ve reel efektif kurlar da çoklu bağıntı problemine yol açmaması için sırasıyla modellenmiş ve sonuçları raporlanmıştır. Her iki değişken de istatistiki olarak anlamlı bir ilişki ortaya koymamıştır.

Hal böyle olmakla birlikte, çalışmamızda elde ettiğimiz sonuçlar bize rekabet gücü ve ihracat performansı için yapısal reformların önemini vurgulamaktadır. Sözgelimi, modelde kurumsal kapasite değişkeninin kapsadığı mülkiyet haklarının ne ölçüde yerleşmiş olduğu, yargının işleyişi, kamu fonlarının tahsisi ve kamusal düzenleyici yükün düzeyi gibi bir ülkede iş yapma maliyetini ve firmaların hareket alanını etkileyen unsurlar ihracat performansını da biçimlendirmektedir.

Ampirik analiz sonucunda elde ettiğimiz bir diğer bulgu, inovasyonun ihracat performansında bilhassa da teknolojik ürünlerin ihracatı için oldukça önemli olduğudur. İnovasyon bir yandan üretim sürecini iyileştirmekte ve bu suretle verimliliği arttırıp işgücü maliyetlerini düşürmekteyken, diğer yandan yeni ürünlerin geliştirilip pazara sunulmasını sağlamaktadır. İnovasyonun bu iki yönü de kuşkusuz ihracat performansını doğrudan etkilemektedir. Bu bağlamda, katma değerli ve teknolojik ürünlerin ihracatında sürdürülebilir artış sağlanması için ülkelerin inovasyon kapasitesini arttırıcı politikalar geliştirmesi gerekmektedir.

Bununla birlikte, inovasyon alanında kısa sürede ilerleme sağlamak için kamu otoritesinin bilhassa gelişmekte olan ülkelerde gerekli kurumsal mekanizmayı tesis etmeden Ar&Ge harcamalarını destekleyici tedbirlere yöneldiği görülmektedir. İnovasyonun temel şartlarından araştırma ve geliştirmeye yönelik fonların artması olumlu olmakla birlikte, ihracat için önemli olan Ar&Ge faaliyetlerinin etkinliği ve sonucudur. Bir ülkenin sahip olduğu patent sayılarındaki artış önemli bir göstergedir ve modelimizde kullandığımız endekste kapsanmıştır. Bu itibarla, Ar&Ge faaliyetlerine yönelik teşvik politikalarının performans öncelikli olarak biçimlendirilmesinde fayda görülmektedir.

İkinci modelimizde ihracat performansı için açıklayıcı değişken olarak makro iktisadi istikrar endeksi de kullanılmış, ancak istatistiki olarak anlamlı bir ilişki saptanamamıştır. Bu sonucu yorumlarken, çalışmamızın kapsadığı çok sayıda ülkenin başta borç stoku olmak üzere çok sayıda temel göstergesinde 2008 kriziyle birlikte bariz bir kötüleşme yaşandığı hesaba katılmalıdır. Bununla paralel, krizin etkisi uluslararası

ticaret üzerinde nispeten daha kısa sürmüş ve nispi bir toparlanma sağlanmıştır. Dolayısıyla, ihracat performansı bağımlı değişkenimiz ile makro açıklayıcı değişkeninin anlamlı bir ilişki ortaya koymaması doğal karşılanmalıdır.

Modelimizde kullandığımız diğer değişkenlerle kıyaslandığında, pazar büyüklüğü ve altyapının uluslararası ticaret için ne ölçüde belirleyici olduğu konusunda iktisat literatüründe daha yaygın ve yerleşmiş bir kanı bulunmaktadır. Ampirik analizimiz de nitekim bunu doğrulamaktadır. Ülkelerin büyük bir pazara nüfuz edebiliyor olması ihracat performanslarını olumlu yönde etkilemekte ve hali hazırda bu pazara yönelik ürettiği ürünleri giriş sağladığı yeni pazarlarda daha avantajlı şekilde satabilmektedir. Diğer taraftan, ülkelerin etkin ve düşük maliyetli bir ulaştırma ağına sahip olması, kara, tren, deniz ve hava yolları altyapısının gelişmişliği kuşkusuz ticareti kolaylaştıran ve daha az maliyetle yapılmasını sağlayan bir unsurdur.

Ampirik literatürdeki diğer çalışmalarda olduğu gibi tez çalışmamızda uyguladığımız panel veri analizimiz de pazar büyüklüğü ve altyapının ihracat performansı üzerindeki pozitif yönlü etkisini ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, ülkelerin ihracatta mevcut pazarları koruma ve yeni pazarlara giriş sağlamaya yönelik politikalara her dönem önem vermesi, öte yandan gelişmiş bir altyapının yanı sıra ticarete taşımacılık, depolama faaliyetleri ve tedarik yönetimi gibi alanların üzerinde durularak lojistik ve ulaştırma imkanlarının geliştirilmesine yönelik politikalara öncelik verilmesi gerekmektedir.

Diğer taraftan, son yıllarda yüksek ihracat performansı sergileyen Çin gibi gelişmekte olan bazı ülkelerin çalışmamızda konu olan inovasyon, kurumlar vb. yapısal unsurlarda henüz yeterince ilerleme sağlayamamış olmalarına rağmen bunu başarabildikleri kabul edilmesi gereken bir gerçektir. Çin'in düşük işgücü maliyetlerine ve kontrollü kur politikasına dayalı ihracat odaklı büyüme modelinin şimdiye dek başarılı olduğu ve son yirmi yılda ülkede önemli bir dönüşümü sağladığı bilinmektedir. Bununla birlikte, bu yapının sürdürülebilirliği konusunda ciddi kuşkular bulunmaktadır⁹⁸. Bu bağlamda, çalışmamızın daha önceki bölümlerinde bahsettiğimiz, DEF tarafından ülkeleri kalkınma sürecinde buldukları aşamaya göre faktör, etkinlik ve inovasyon odaklı

⁹⁸ Böyle bir çalışma için bkz. Kuo ve N.Diaye'nin IMF bünyesinde çıkardıkları 2009 tarihli "Is China's Export Oriented Growth Sustainable?"

şeklinde ayıran üçlü yapıyı hatırlamakta fayda vardır⁹⁹. Bilhassa ücretlerin ve doğal kaynakların belirlediği faktör odaklı rekabet gücü aşamasında bir ülkenin konumunu uzun süre koruyabilmesi oldukça güçtür. Zira refah ve eğitim düzeyi arttıkça ücretler de yükselecektir. Kaldı ki, rekabetin daha çetin olduğu düşük katma değerli ürünlerin ihracatında uzmanlaşıldığı için de etkinlik veya inovasyon odaklı safhaya geçilememesi durumunda muhtemel pazar kayıplarının yaşanması kaçınılmaz olacaktır. Dolayısıyla, ihracat kompozisyonunun geliştirilmesi, ihracatta yerli katma değer artırılması ve küresel değer zincirlerine katılımın iyileştirilmesi için iş aleminin gelişmişliği, kurumsal kapasite ve inovasyon kabiliyetinin belirlediği aşamaya gelmesi gerekmektedir.

Bu genel değerlendirmelerin ardından, çalışmamızın temel konusunu teşkil etmemekle birlikte elde ettiğimiz sonuçlara Türkiye açısından yaklaşıldığında da önemli çıkarımlarda bulunulması mümkündür. Bilindiği üzere, 1980’li yılların başından itibaren ekonomisini dışa açık hale getirmeye başlayan Türkiye, 1996’da dahil olduğu Gümrük Birliği sayesinde AB ile ticari entegrasyonunu sağlamış ve ihracatını önemli ölçüde arttırmayı başarmıştır. Yine aynı dönemde ihracatta ürün ve pazar çeşitlendirmesinde de belli bir noktaya gelinmiştir¹⁰⁰. Bununla birlikte, DB’nin 2014 tarihli “Yüksek Gelir Statüsüne Geçişte Dış Ticaret’in Rolü” başlıklı raporunda da belirtildiği üzere, Türkiye küresel talebi nispeten yavaş büyüyen, düşük ve orta teknoloji sektörlerde uzmanlaşmış olup, buna paralel olarak da imalat sanayisi ithal girdilere bağımlı bir yapı arz etmektedir (DB, 2014). Örneğin, yüksek ve orta-ileri teknoloji ürünlerin toplam ihracat içerisindeki payı İsviçre’de %85 ve Almanya’da %70 civarındayken, bu oran Türkiye’de %35 dolaylarındadır. Bu bağlamda, dış ticaret açığının belirlediği yüksek cari açık temel makro ekonomik sorun olarak öne çıkmaktadır.

⁹⁹ Buna göre, ülkeler kalkınma sürecinin başlangıcında faktör-odaklı bir rekabetçi yapı arz etmekte, daha sonra ücretler arttıkça ve gelir düzeyini korumak için verimliliğin artması gerekmekte, bu da ülkeleri etkinlik-odaklı aşamaya taşımaktadır. Kalkınma sürecindeki son durak ise İsviçre, Almanya gibi gelişmiş ülkelerin de bulunduğu inovasyon-odaklı aşamadır.

¹⁰⁰ Türk ihracatçıları, 2000 yılında 90 ülkeye ihracat yaparken, günümüzde 140 ülkeye ulaşarak eriştikleri pazarları önemli ölçüde genişletmişlerdir. Aynı şekilde, 90’lı yıllara dek tarımsal ürünler ile tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracatın temel kalemleri konumundayken günümüzde demir-çelik, otomotiv ve beyaz eşya sektörleri de ihracat sepetinde önemli ölçüde yer almaktadır.

Önümüzdeki on yılda ihracatını daha da arttırmayı resmi olarak hedefleyen Türkiye'nin¹⁰¹ bunu cari açığını kırılganlık yaratmayacak, sürdürülebilir seviyelere çekerek başarabilmesi için politika öncelikleri olarak hangi alanlara yoğunlaşması gerektiği konusunda çalışmamız sonuçlarının yorumlanmasında fayda görülmektedir. Türkiye'nin ihracat performansında artışı sağlayabilmesi için öncelikle üretim yapısını dönüştürerek yüksek katma değerli ve teknolojik ürünlerin ihracatına ağırlık vermesi gerekmektedir. İthal girdilerin katma değeri daha yüksek çıktılara dönüştürülebilmesi için Türkiye'nin sanayisini daha yenilikçi hale getirmesi ve bu amaçla Ar-Ge faaliyetlerine ağırlık vermesi ve bunun doğru araçlarla teşvik edilmesi önem arz etmektedir.

İnovasyon ve teknolojiadaki açığın kapanması için Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesi bağlamında yalnızca teşvikler yeterli olmamakta, bunun yanı sıra firmaların araştırma ve yenilikçi alanlara harcama yapmasında çekingen davranmasını engelleyecek kurumsal çerçevenin de ülkede yerleşmiş olması gerekmektedir. Sözgelimi, yeni buluşlara ve inovasyona yönelik Ar-Ge çalışmalarının teşviki için fikri mülkiyet haklarını koruyucu yasal düzenlemelerin yürürlükte ve etkin bir şekilde uygulanıyor olması önemli bir ön şart olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla, kurumsal ve düzenleyici çerçeve ile inovasyon kapasitesi doğrudan ilişkilidir. Bu bağlamda, Türkiye'nin de üretiminin yapısını değiştirmek ve katma değerli ürünlere yönelimi sağlamak için iyi işleyen bir teşvik sisteminin yanı sıra kurum ve kurallarının da etkin olması önemlidir.

Diğer taraftan, üretimde verimliliğin artması ve katma değerli ve teknolojik ürünlerin üretilip ihraç edilebilmesi nitelikli bir işgücünü de gerektirmektedir. Dış ticaret teorilerini tartıştığımız ilk bölümde belirtildiği üzere, Melitz'in önderliğinde yapılan firma bazlı ampirik çalışmalar, nitelikli ve eğitilmiş işgücü çalıştıran büyük ölçekli

¹⁰¹ 2013 yılında yaklaşık 152 milyar dolar ihracat gerçekleştiren Türkiye 2023 yılında ihracatını 500 milyar dolara çıkarmayı hedeflemektedir. Bu bağlamda, karar alıcılar tarafından sıkça dile getirilen 2023 ihracat hedefinin; Ekonomi Bakanlığı ve Türkiye İhracatçılar Meclisinin koordinasyonunda ve ilgili kamu ve özel sektör kuruluşları ile STK'ların katkısıyla "2023 Türkiye İhracat Stratejisi" başlığı altında 13 Haziran 2012 tarihinde Yüksek Planlama Kurulu (YPK) kararı olarak resmîyet kazandığının altı çizilmesi gerekmektedir.

firmaların küçük ölçekli firmalara göre daha yüksek bir verimlilikle faaliyet gösterdiğini ve bu sayede ihracat yapmaya daha yatkın olduğunu göstermektedir.

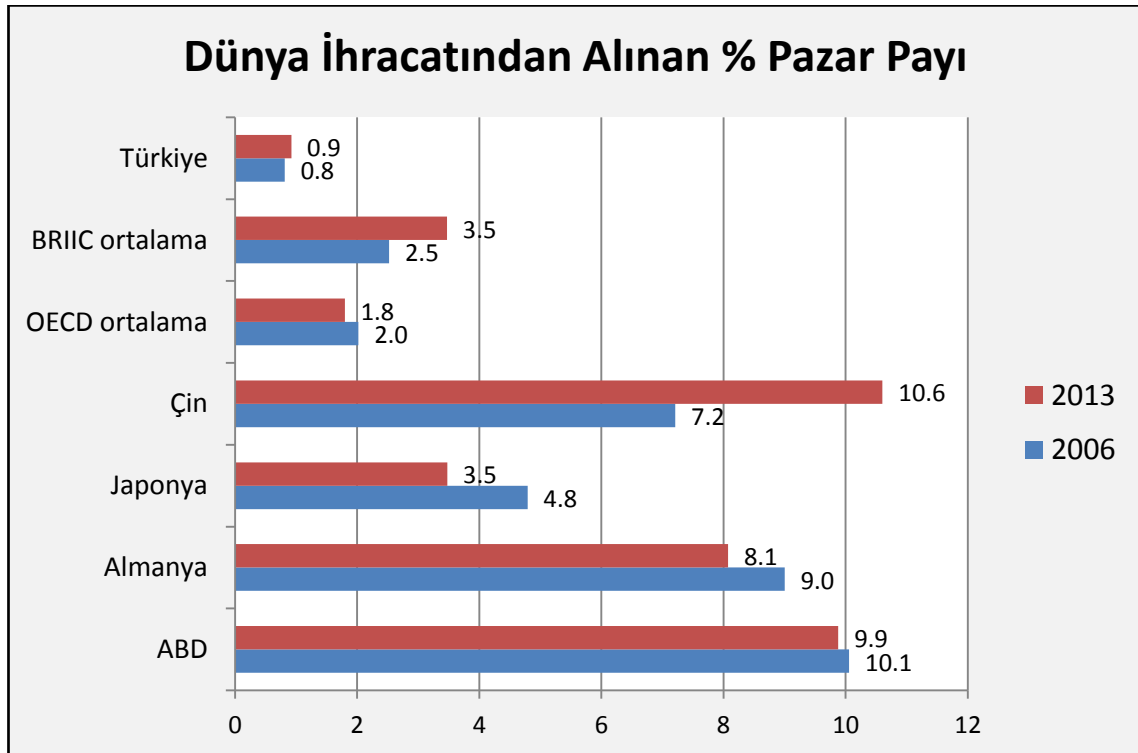
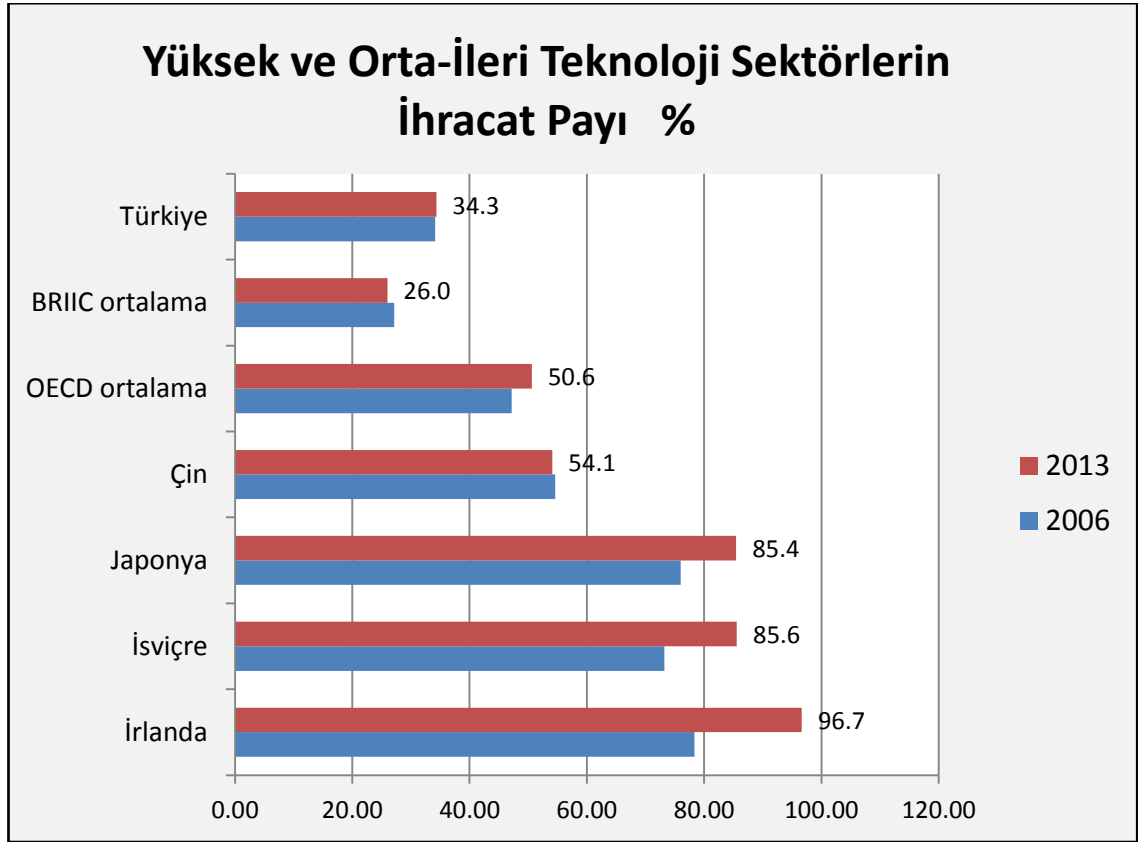
Çalışmamızın çeşitli bölümlerinde ifade edilen, ülkelerin ihracatta sürdürülebilir artışı sağlaması için yapısal unsurlara önem vermesi gerektiği olgusu Türkiye örneğinde daha fazla geçerli olmaktadır. Çin'in rekabet gücü henüz faktör odaklı ve/veya etkinlik-verimlilik odaklı bir yapı arz ederken, benimsediği ihracata dönük büyüme modelini yüksek yurtiçi tasarruf oranlarıyla desteklemektedir. Türkiye'de ise bilindiği üzere tasarruf oranı diğer gelişme yolundaki ülkelerle kıyaslandığında oldukça düşük kalmakta, bu da cari açık sorununun yapısal nedenlerinden birini teşkil etmektedir. Çin'in yıllık tasarruf oranı milli hasılasının %50'si dolaylarındayken Türkiye'de bu oran %15'i geçememektedir¹⁰². Dolayısıyla, Türkiye kalkınması için gerek duyduğu teknolojik yatırımları hayata geçirebilmek için yabancı sermayeye pek çok gelişmekte olan ülkeye göre daha fazla ihtiyaç duymaktadır.

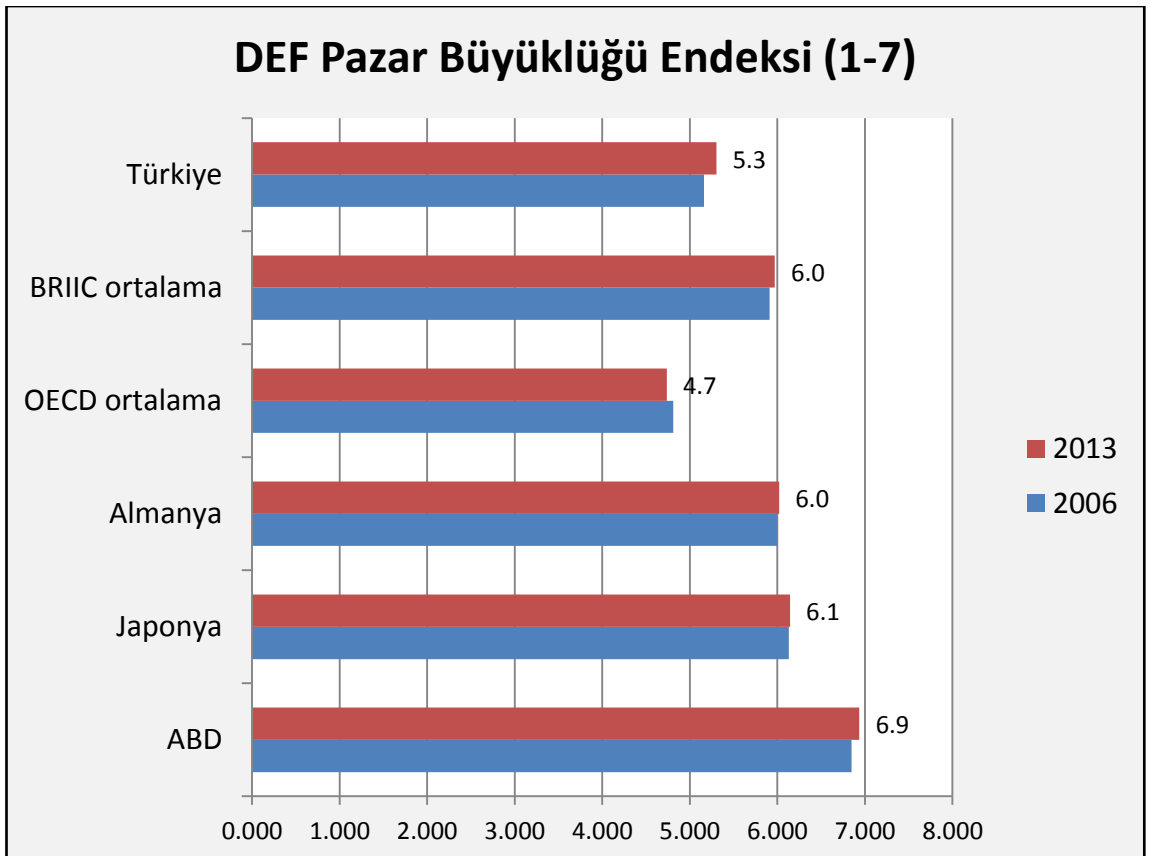
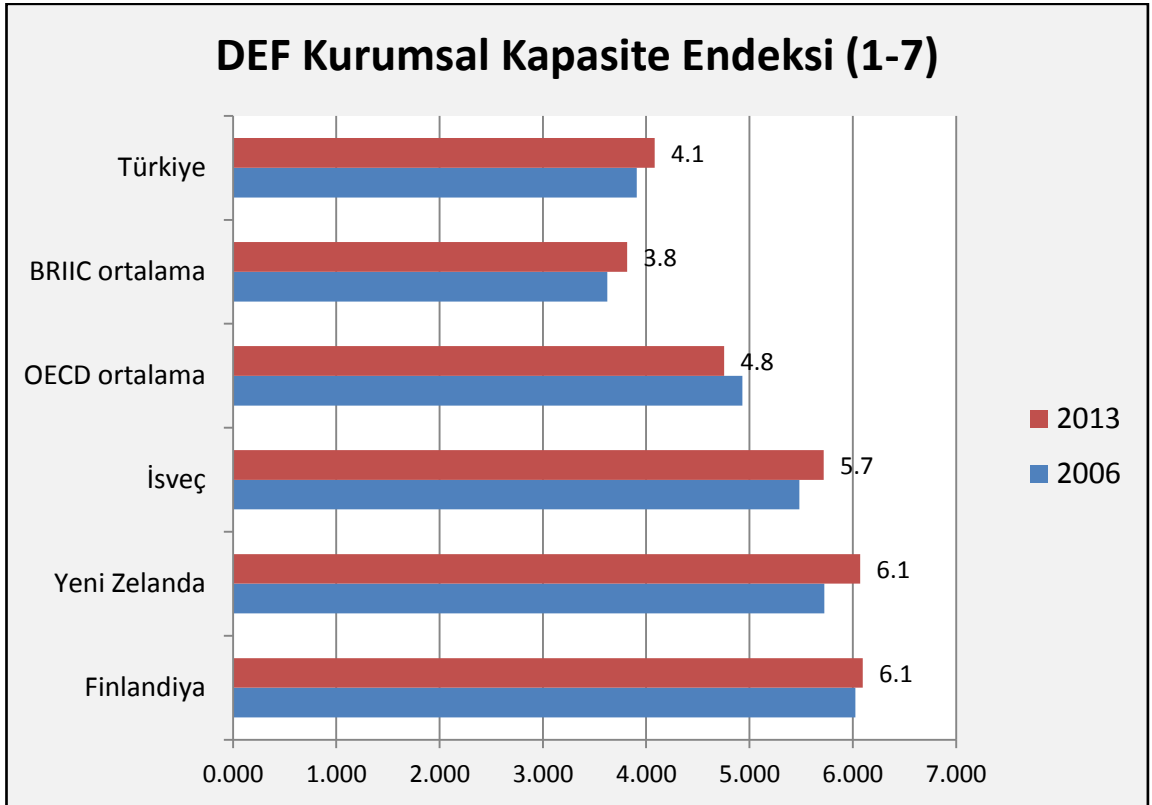
Söz konusu değerlendirmeler ışığında, Türkiye'nin benimsediği iddialı hedeflere ulaşabilmesi, başka bir deyişle, ihracatta küresel pazar payını arttırması ve ihracat kompozisyonunu katma değerli ve teknolojik ürünler lehine genişletmesi amacıyla politika gündemini ve önceliklerini yapısal reformların ağırlık taşıdığı bir çerçeveye oturtması gerektiği sonucu ortaya çıkmaktadır.

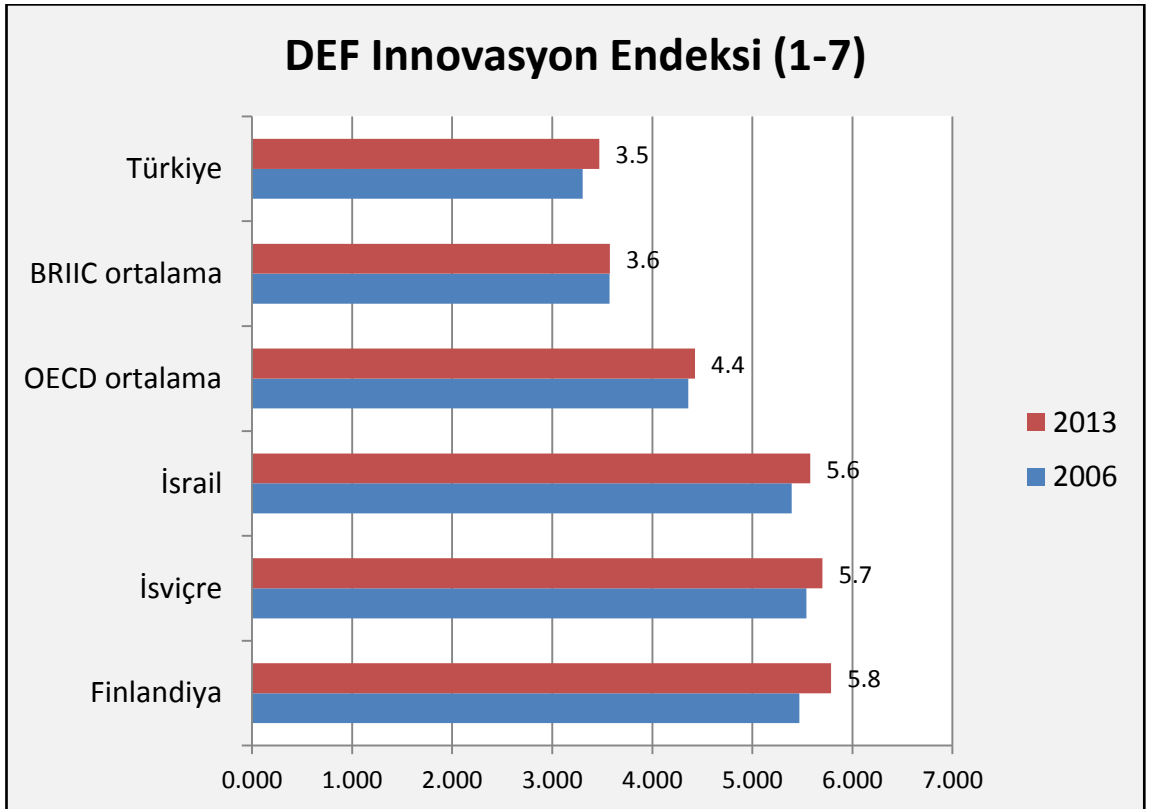
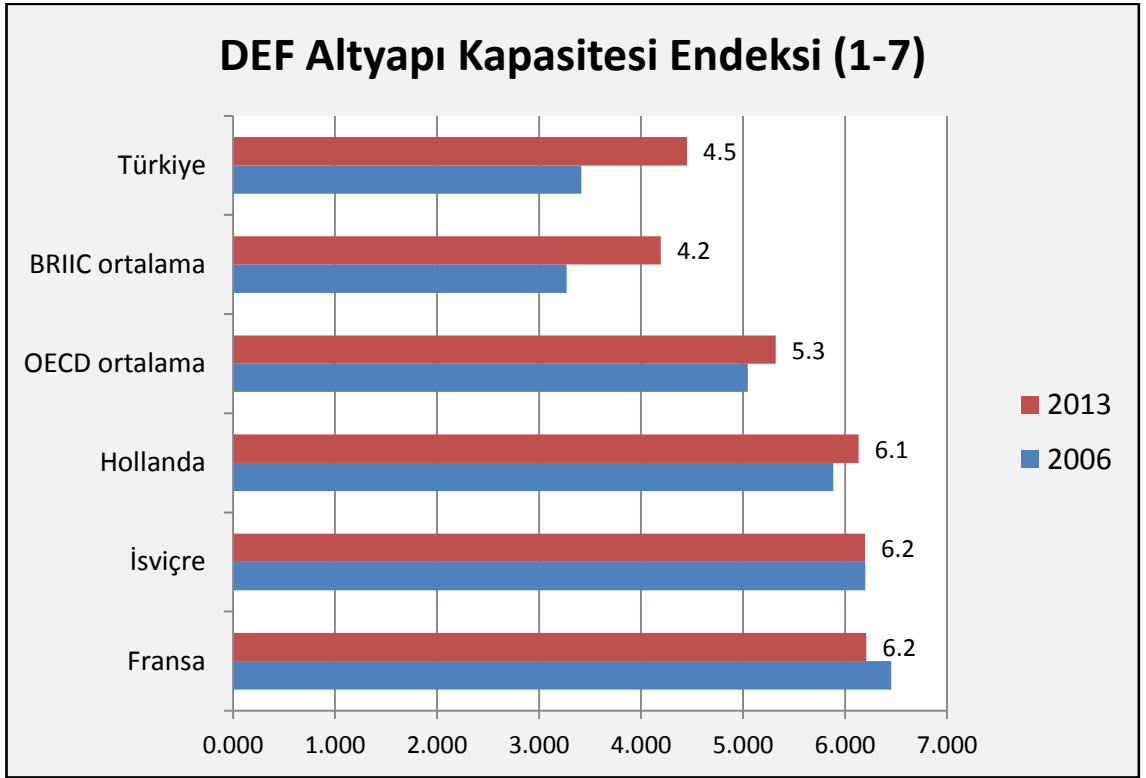
Son olarak, bu çalışmada şimdiye dek genelde ülkelerin büyüme performanslarını açıklamakta kullanılan kurumsal kapasite, inovasyon gibi yapısal değişkenler ihracat performansı düzeyiyle ilişkilendirilmiştir. Bu bağlamda, 39 ülkeyi ve dört yapısal değişkeni kapsayan çalışmamızın ilgili ampirik literatüre yeni bir perspektif getirerek, yapısal faktörlere ilişkin farklı göstergeleri ve ülke gruplarını içerecek daha ileri çalışmalara ışık tutabileceği değerlendirilmektedir.

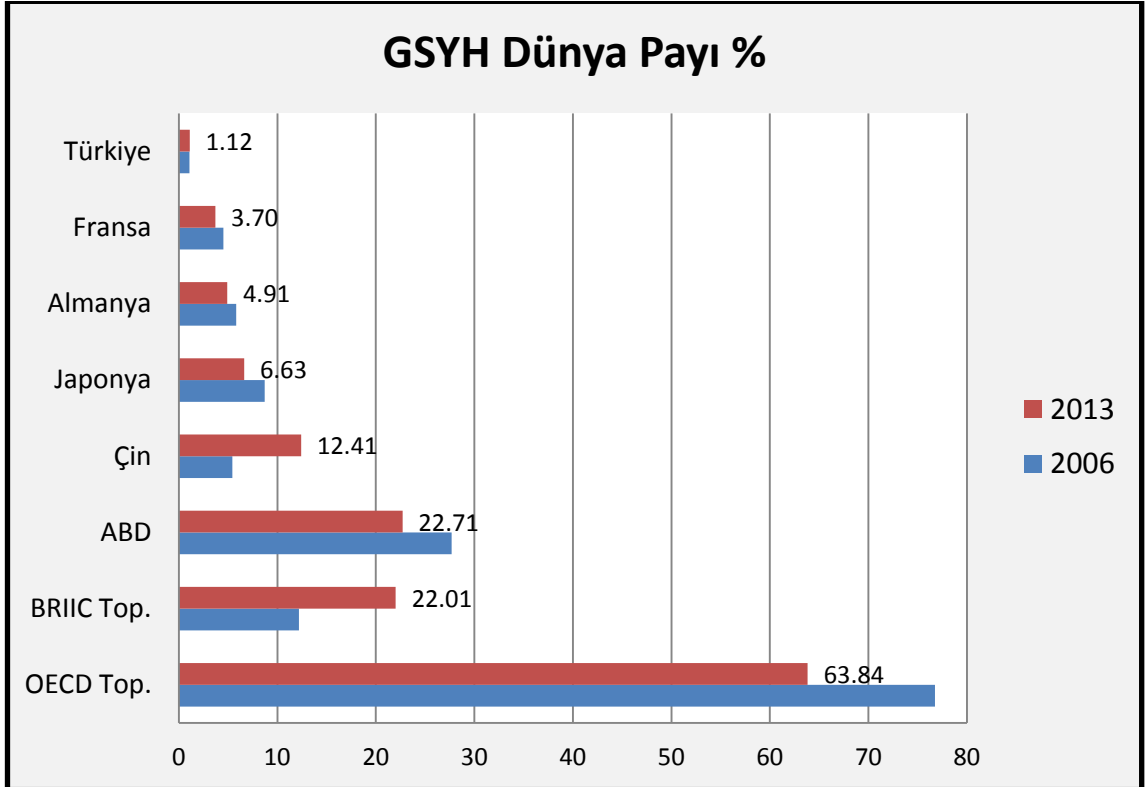
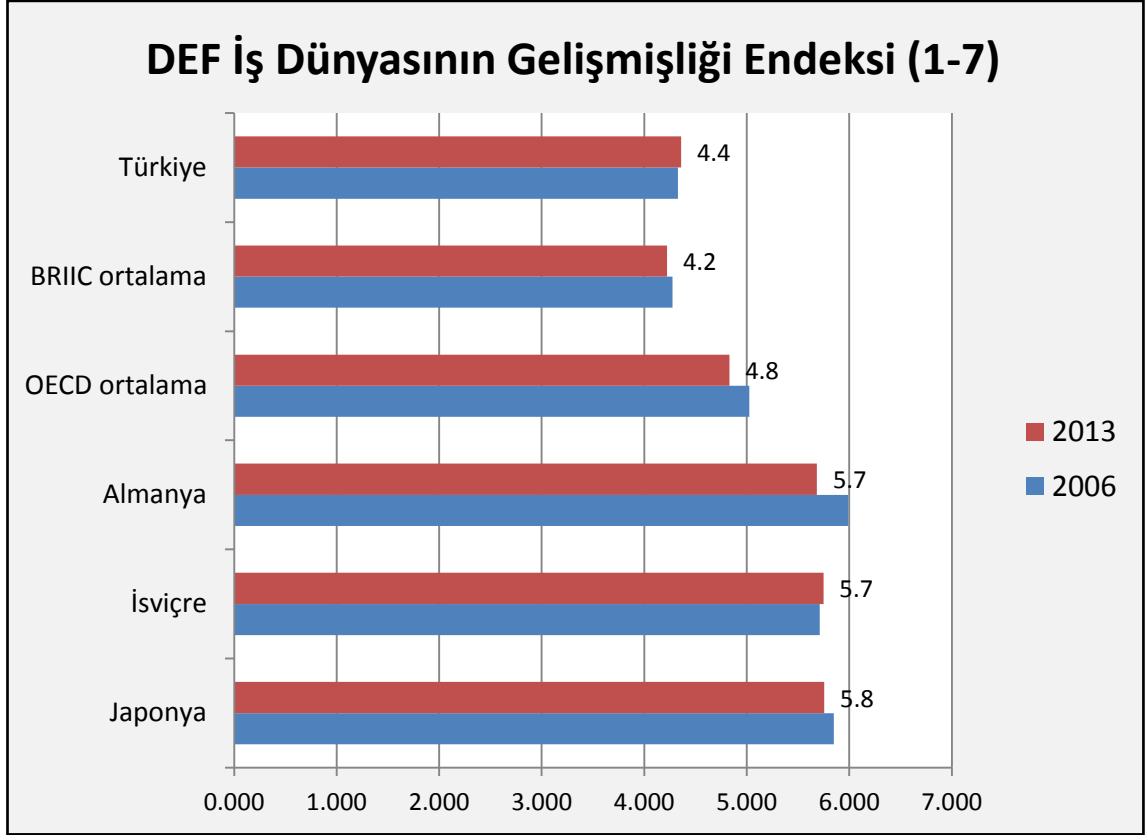
¹⁰² Ülkelerin tasarruf oranlarına ilişkin veriler Dünya Bankası veri tabanında mevcuttur.

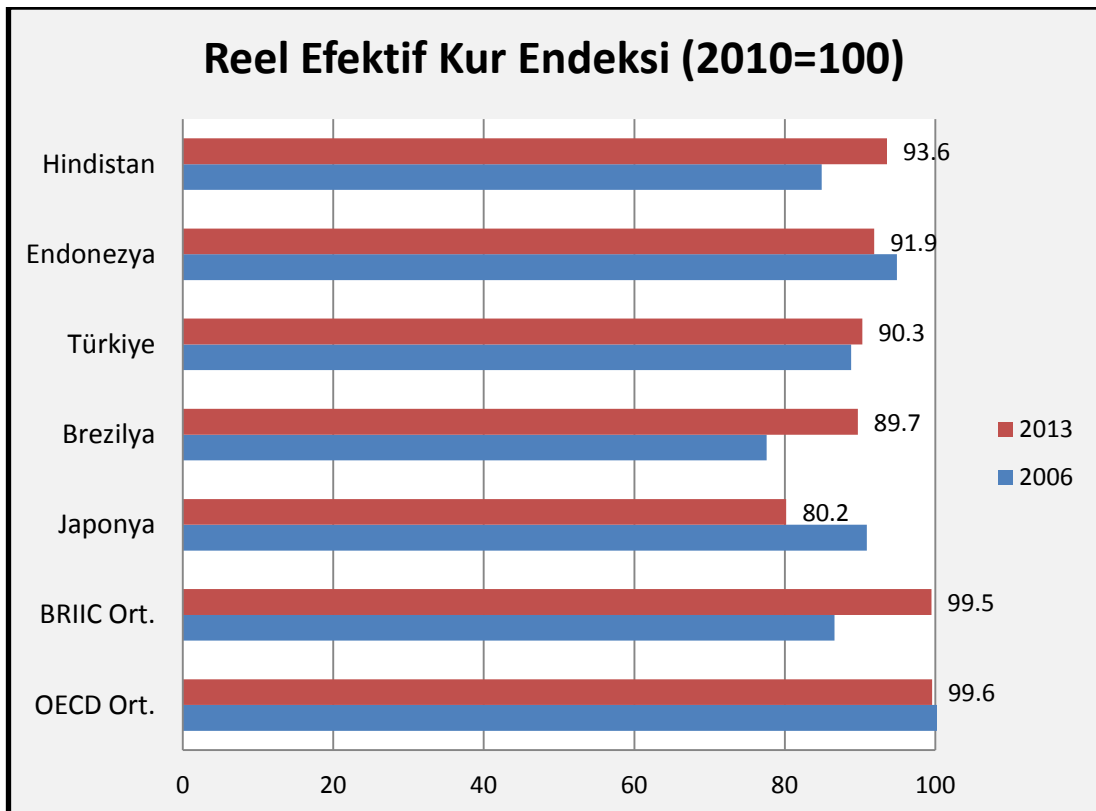
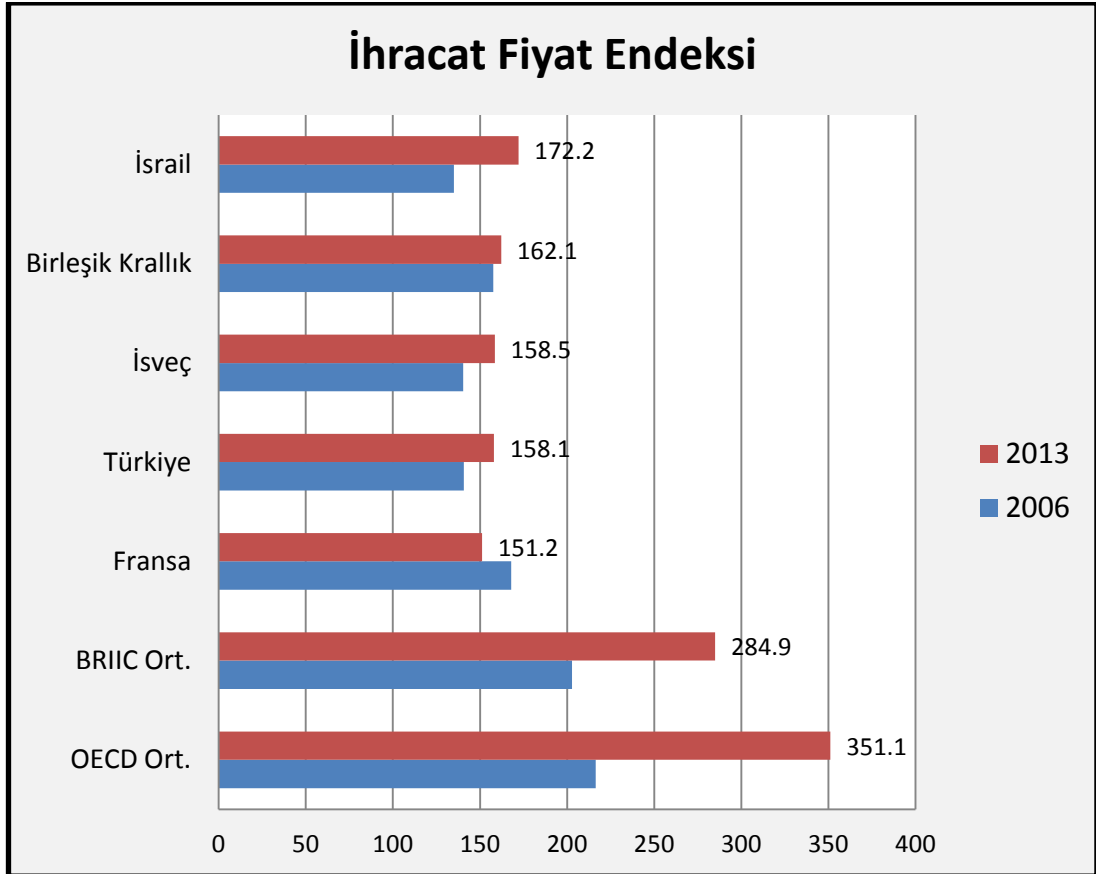
Ekler: Çalışmada Kullanılan Verilere İlişkin Grafik ve Tablolar











DIŞ TİCARET İSTATİSTİKLERİ (İMALAT SANAYİİ) TEKNOLOJİ SINIFLANDIRMASI		
ISIC 3'E GÖRE TEKNOLOJİ SINIFLANDIRMASI		
ISIC-3	A	Yüksek Teknoloji Sanayii
4	353	HAVACILIK VE UZAY TAŐITLARI
4	2423	TIPTA VE ECZACILIKTA KULLANILAN KİMYASAL VE BİTKİSEL KAYNAKLI ÜRÜNLER
4	30	BÜRO, MUHASEBE VE BİLGİ İŐLEME MAKİNALARI
4	32	RADYO, TELEVİZYON, HABERLEŐME TEÇHİZATI VE CİHAZLARI
4	33	TIBBİ ALETLER; HASSAS OPTİK ALETLER VE SAAT
	B	Orta-İleri Teknoloji Sanayii
4	31	BAŞKA YERDE SINIFLANDIRILMAMIŐ ELEKTRİKLİ MEKİNA VE CİHAZLAR
4	34	MOTORLU KARA TAŐITI VE RÖMORKLAR
4	24 (2423 hariç)	KİMYASAL MADDE VE ÜRÜNLER
4	29	BAŞKA YERDE SINIFLANDIRILMAMIŐ MAKİNE VE TEÇHİZAT
4	352	DEMİRYOLU VE TRAMVAY LOKOMOTİFLERİ İLE VAGONLARI
4	359	BAŞKA YERDE SINIFLANDIRILMAMIŐ ULAŐIM ARAÇLARI
	C	Orta-Düşük Teknoloji Sanayii
4	23	KOK KÖMÜRÜ, RAFİNE EDİLMİŞ PETROL ÜRÜNLERİ VE NÜKLEER YAKITLAR
4	25	PLASTİK VE KAUÇUK ÜRÜNLERİ
4	26	METALİK OLMAYAN DİĞER MİNERAL ÜRÜNLER
4	27	ANA METAL SANAYİ
4	28	METAL EŞYA SANAYİ (MAKİNE VE TEÇHİZATI HARIÇ)
4	351	DENİZ TAŐITLARI
	D	Düşük Teknoloji Sanayii
4	15	GIDA ÜRÜNLERİ VE İÇECEK
4	16	TÜTÜN ÜRÜNLERİ
4	17	TEKSTİL ÜRÜNLERİ
4	18	GİYİM EŐYASI
4	19	DABAKLANMIŐ DERİ, BAVUL, EL ÇANTASI, SARACİYE VE AYAKKABI
4	20	AĞAÇ VE MANTAR ÜRÜNLERİ (MOBİLYA HARIÇ); HASIR VB. ÖRGÜDEN MADDELER
4	21	KAĞIT VE KAĞIT ÜRÜNLERİ
4	22	BASIM VE YAYIM; PLAK, KASET VB.
4	36	MOBİLYA

Dünya İhracatından Alınan Pazar Payı %								
Ülkeler	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ABD	10,056	9,733	9,445	10,097	9,89	9,537	9,862	9,879
Almanya	9	9,207	8,93	8,928	8,407	8,315	7,992	8,074
Avustralya	1,072	1,068	1,187	1,239	1,393	1,466	1,397	1,347
Avusturya	1,254	1,296	1,243	1,234	1,1	1,082	1,016	1,044
Belçika	2,199	2,22	2,196	2,228	2,02	1,982	1,869	1,904
Birleşik Krallık	4,857	4,453	4,057	4,008	3,709	3,588	3,525	3,462
Çek Cum.	0,678	0,723	0,745	0,746	0,709	0,715	0,69	0,682
Danimarka	0,973	0,952	0,967	0,945	0,848	0,815	0,776	0,795
Finlandiya	0,644	0,66	0,653	0,571	0,511	0,488	0,451	0,45
Fransa	4,158	4,063	3,906	3,915	3,507	3,395	3,22	3,257
Hollanda	3,361	3,397	3,406	3,488	3,285	3,172	3,046	3,091
İrlanda	1,202	1,221	1,129	1,301	1,124	1,055	1,021	1,028
İspanya	2,213	2,27	2,165	2,225	2,034	2,038	1,94	2,026
İsrail	0,425	0,421	0,423	0,442	0,436	0,417	0,419	0,416
İsveç	1,39	1,407	1,341	1,246	1,227	1,212	1,146	1,117
İsviçre	1,401	1,433	1,459	1,642	1,528	1,537	1,483	1,484
İtalya	3,542	3,589	3,366	3,194	2,92	2,882	2,738	2,753
İzlanda	0,037	0,041	0,039	0,041	0,038	0,038	0,036	0,037
Japonya	4,791	4,522	4,384	4,069	4,481	4,065	3,928	3,475
Kanada	3,164	2,931	2,732	2,496	2,519	2,48	2,457	2,402
Kore	2,559	2,57	2,586	2,747	2,903	3,046	3,096	3,076
Lüksemburg	0,492	0,528	0,51	0,511	0,477	0,47	0,439	0,464
Macaristan	0,595	0,647	0,648	0,63	0,583	0,573	0,53	0,547
Meksika	1,812	1,69	1,579	1,556	1,685	1,658	1,741	1,75
Norveç	1,05	1,017	1,096	0,97	0,916	0,935	0,919	0,859
Polonya	0,938	1,016	1,09	1,089	1,066	1,058	1,029	1,079
Portekiz	0,425	0,437	0,419	0,419	0,385	0,386	0,369	0,391
Şili	0,461	0,458	0,387	0,41	0,445	0,434	0,41	0,394
Slovakya	0,322	0,381	0,403	0,393	0,376	0,39	0,397	0,409
Slovenya	0,176	0,193	0,19	0,187	0,168	0,167	0,155	0,16
Türkiye	0,815	0,848	0,903	0,916	0,835	0,845	0,934	0,922
Yeni Zelanda	0,22	0,227	0,218	0,227	0,232	0,233	0,229	0,232
Yunanistan	0,413	0,425	0,423	0,395	0,352	0,33	0,305	0,308
Brezilya	1,065	1,07	1,164	1,14	1,249	1,335	1,273	1,232
Çin	7,209	7,839	8,111	8,478	9,345	9,485	10,097	10,601
Hindistan	1,301	1,389	1,54	1,647	1,848	2	2,009	2,016
Endonezya	0,769	0,744	0,785	0,836	0,936	1,013	0,961	0,904
Rusya	2,274	2,289	2,665	2,18	2,39	2,614	2,665	2,599

Yüksek ve Orta-İleri Teknoloji Sektörlerin İhracat Payı %								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ABD	66,35	64,76	61,37	62,29	60,67	57,85	57,40	58,77
Almanya	66,54	64,25	63,65	64,04	64,58	64,45	71,51	72,87
Avustralya	13,24	13,96	11,64	11,17	9,66	8,60	9,00	9,58
Avusturya	51,98	52,85	51,67	51,75	51,82	51,68	56,45	56,61
Belçika	53,92	54,15	52,77	55,80	54,50	52,06	60,12	60,07
Birleşik Krallık	59,59	58,12	56,13	59,38	57,37	55,86	56,22	57,69
Çek Cumh.	59,89	61,33	61,50	61,89	61,48	62,38	67,46	70,74
Danimarka	41,21	42,29	38,28	43,10	43,81	43,03	48,14	48,63
Estonya	36,27	34,42	35,82	34,64	34,41	37,73	38,47	40,60
Finlandiya	48,62	48,37	51,15	49,04	43,00	41,26	54,10	54,85
Fransa	60,23	59,04	57,76	59,44	59,87	58,11	62,73	64,16
Hollanda	52,42	48,94	49,43	50,82	47,67	49,11	43,40	44,94
İrlanda	78,35	78,19	79,02	80,94	79,15	80,31	91,85	96,66
İspanya	50,23	50,79	47,51	48,65	47,94	51,67	46,45	45,52
İsrail	41,89	36,17	50,37	59,21	56,06	54,13	71,12	72,61
İsveç	53,82	52,68	50,82	51,69	51,06	50,71	56,14	60,21
İsviçre	73,20	72,82	72,45	74,67	73,36	72,49	81,69	85,57
İtalya	48,28	48,45	48,15	48,31	47,86	47,46	52,73	53,52
İzlanda	14,72	21,92	14,98	13,51	9,75	9,00	14,80	15,75
Japonya	76,01	74,45	72,19	68,97	70,46	70,14	73,86	85,45
Kanada	39,64	38,56	33,76	36,21	35,32	33,26	33,27	33,60
Kore	68,27	68,19	62,93	63,58	65,44	62,40	64,41	67,34
Lüksemburg	31,64	30,33	27,15	31,14	29,23	29,69	25,83	27,02
Macaristan	70,56	68,72	67,81	69,53	69,59	67,44	80,49	81,52
Meksika	61,51	58,70	60,09	62,31	63,21	59,94	60,20	60,01
Norveç	10,19	11,91	11,35	15,20	13,17	10,99	13,02	14,42
Polonya	45,28	45,85	47,14	48,67	48,50	45,98	52,14	51,80
Portekiz	38,92	38,78	36,93	34,19	35,82	36,76	36,94	35,63
Şili	6,70	6,23	8,39	6,69	6,48	6,92	7,65	8,30
Slovakya	55,04	58,66	59,57	60,09	60,05	59,04	63,02	64,34
Slovenya	53,95	56,12	56,24	58,98	57,38	54,76	55,42	55,87
Türkiye	34,15	34,41	32,12	31,48	32,71	32,59	31,79	34,33
Yeni Zelanda	16,61	14,64	13,47	14,07	12,34	12,06	12,11	11,88
Yunanistan	24,88	26,24	25,80	27,20	25,37	19,04	19,66	20,11
Brezilya	30,44	28,98	26,07	23,69	22,86	20,43	23,18	24,64
Çin	54,60	55,53	55,37	56,18	56,73	55,37	53,91	54,11
Hindistan	22,42	22,30	24,21	24,38	24,10	22,77	22,55	23,31
Endonezya	20,01	20,00	18,30	18,93	17,98	16,89	17,29	19,13
Rusya Fed.	8,26	7,92	8,21	8,07	8,68	9,09	8,07	8,69

DEF Kurumsal Kapasite Endeksi (1-7)									
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	ABD	5,070	4,758	4,930	4,811	4,675	4,639	4,590	4,643
2	Almanya	5,683	5,827	5,654	5,505	5,498	5,271	5,311	5,304
3	Avustralya	5,560	5,663	5,721	5,595	5,490	5,391	5,273	5,041
4	Avusturya	5,508	5,718	5,725	5,555	5,419	5,242	5,045	5,073
5	Belçika	4,869	5,064	5,154	4,983	4,982	5,027	5,002	5,001
6	Birleşik Krallık	5,495	5,309	4,988	5,067	5,281	5,335	5,408	5,429
7	Çek Cum.	3,889	3,840	3,869	3,932	3,857	3,647	3,666	3,637
8	Danimarka	6,073	6,136	6,178	6,083	5,842	5,939	5,399	5,209
9	Estonya	4,667	4,738	4,845	4,854	4,909	4,986	4,939	4,895
10	Finlandiya	6,026	6,157	6,182	6,049	5,963	5,980	6,028	6,098
11	Fransa	5,055	5,087	5,098	4,951	5,039	5,005	4,833	4,794
12	Hollanda	5,585	5,727	5,763	5,662	5,538	5,610	5,722	5,618
13	İrlanda	5,279	5,248	5,385	5,205	5,138	5,189	5,218	5,269
14	İspanya	4,381	4,460	4,590	4,375	4,252	4,272	4,246	4,069
15	İsrail	4,788	4,834	4,529	4,639	4,840	4,806	4,752	4,561
16	İsveç	5,482	5,862	6,045	6,098	6,123	6,056	5,728	5,718
17	İsviçre	5,735	5,899	5,970	5,852	5,766	5,777	5,752	5,632
18	İtalya	3,734	3,767	3,679	3,444	3,581	3,612	3,557	3,500
19	İzlanda	5,893	5,882	5,931	5,580	5,265	5,161	5,092	5,054
20	Japonya	5,006	5,058	4,987	4,905	5,077	5,180	5,131	5,254
21	Kanada	5,083	5,255	5,496	5,498	5,553	5,567	5,519	5,382
22	Kore	4,287	5,050	4,948	4,235	3,976	3,886	3,982	3,842
23	Lüksemburg	5,473	5,497	5,677	5,878	5,728	5,670	5,604	5,590
24	Macaristan	4,215	4,141	3,939	3,773	3,758	3,787	3,695	3,666
25	Meksika	3,571	3,625	3,485	3,404	3,395	3,440	3,593	3,557
26	Norveç	5,716	5,820	5,925	5,875	5,823	5,737	5,664	5,702
27	Polonya	3,643	3,646	3,627	3,896	4,178	4,169	4,115	4,012
28	Portekiz	4,908	4,871	4,746	4,492	4,373	4,199	4,283	4,318
29	Şili	4,806	4,827	4,728	4,780	5,014	5,062	4,975	4,881
30	Slovakya	3,976	3,993	3,853	3,744	3,597	3,464	3,442	3,318
31	Slovenya	4,260	4,450	4,396	4,471	4,368	4,077	4,047	3,940
32	Türkiye	3,910	4,129	3,718	3,486	3,611	3,685	3,978	4,084
33	Yeni Zelanda	5,725	5,804	5,815	6,031	5,998	5,981	6,059	6,071
34	Yunanistan	4,317	4,314	4,097	3,832	3,670	3,524	3,369	3,486
35	Brezilya	3,370	3,319	3,564	3,500	3,581	3,722	3,785	3,730
36	Çin	3,573	3,709	4,182	4,387	4,372	4,318	4,221	4,239
37	Endonezya	3,750	3,902	3,894	4,004	3,982	3,807	3,859	3,967
38	Hindistan	4,472	4,324	4,231	4,211	4,031	3,843	3,909	3,860
39	Rusya Fed.	2,947	3,104	3,289	3,227	3,224	3,079	3,095	3,278

DEF Pazar Büyüklüğü Endeksi (1-7)									
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	ABD	6,846	6,833	6,911	6,933	6,929	6,921	6,931	6,936
2	Almanya	6,000	5,898	5,987	6,016	6,006	5,999	6,021	6,020
3	Avustralya	5,105	4,899	5,020	5,103	5,118	5,099	5,103	5,146
4	Avusturya	4,687	4,467	4,555	4,623	4,587	4,579	4,618	4,628
5	Belçika	4,916	4,676	4,751	4,827	4,770	4,781	4,810	4,820
6	Birleşik Krallık	5,826	5,744	5,766	5,821	5,800	5,770	5,782	5,801
7	Çek Cum.	4,553	4,376	4,447	4,514	4,467	4,480	4,507	4,505
8	Danimarka	4,455	4,187	4,267	4,317	4,251	4,209	4,217	4,243
9	Estonya	3,361	2,892	3,037	3,077	2,889	2,885	2,979	3,062
10	Finlandiya	4,344	4,085	4,160	4,234	4,150	4,149	4,183	4,200
11	Fransa	5,798	5,658	5,732	5,775	5,758	5,742	5,755	5,765
12	Hollanda	5,082	4,946	5,058	5,117	5,102	5,104	5,115	5,111
13	İrlanda	4,374	4,174	4,222	4,264	4,195	4,118	4,129	4,151
14	İspanya	5,518	5,357	5,473	5,515	5,468	5,441	5,453	5,449
15	İsrail	4,448	4,210	4,191	4,283	4,239	4,255	4,299	4,346
16	İsveç	4,645	4,468	4,566	4,625	4,577	4,591	4,621	4,637
17	İsviçre	4,575	4,380	4,495	4,555	4,540	4,512	4,519	4,562
18	İtalya	5,731	5,607	5,646	5,672	5,627	5,618	5,632	5,613
19	İzlanda	2,813	2,301	2,360	2,493	2,369	2,316	2,361	2,428
20	Japonya	6,130	6,082	6,148	6,172	6,107	6,124	6,128	6,143
21	Kanada	5,499	5,336	5,430	5,472	5,457	5,438	5,455	5,489
22	Kore	5,471	5,371	5,443	5,564	5,557	5,570	5,604	5,610
23	Lüksemburg	3,357	3,094	3,119	3,255	3,160	3,042	3,074	3,137
24	Macaristan	4,516	4,261	4,285	4,350	4,271	4,243	4,255	4,258
25	Meksika	5,500	5,341	5,481	5,574	5,541	5,553	5,577	5,610
26	Norveç	4,318	4,095	4,291	4,349	4,341	4,304	4,310	4,339
27	Polonya	5,055	4,883	4,996	5,074	5,079	5,081	5,118	5,138
28	Portekiz	4,553	4,284	4,318	4,397	4,336	4,349	4,341	4,339
29	Şili	4,408	4,146	4,264	4,394	4,336	4,347	4,439	4,490
30	Slovakya	4,164	3,806	3,935	4,047	3,971	3,986	4,001	4,031
31	Slovenya	3,672	3,282	3,443	3,565	3,447	3,444	3,459	3,463
32	Türkiye	5,160	4,966	5,161	5,218	5,168	5,189	5,276	5,303
33	Yeni Zelanda	4,064	3,686	3,777	3,887	3,821	3,799	3,816	3,880
34	Yunanistan	4,624	4,328	4,517	4,587	4,524	4,424	4,377	4,375
35	Brezilya	5,573	5,444	5,539	5,628	5,604	5,613	5,634	5,653
36	Çin	6,804	6,800	6,576	6,627	6,709	6,774	6,824	6,852
37	Endonezya	5,412	5,168	5,114	5,215	5,214	5,224	5,270	5,323
38	Hindistan	6,196	6,159	5,958	6,065	6,099	6,164	6,239	6,249
39	Rusya Fed.	5,574	5,540	5,711	5,776	5,739	5,732	5,758	5,780

DEF Altyapı Kapasitesi Endeksi (1-7)									
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	ABD	6,144	6,097	6,103	5,918	5,652	5,677	5,809	5,772
2	Almanya	6,144	6,097	6,103	5,918	5,652	5,677	5,809	5,772
3	Avustralya	5,576	5,525	5,335	5,192	5,435	5,433	5,696	5,597
4	Avusturya	5,562	5,690	5,865	5,894	5,559	5,642	5,805	5,721
5	Belçika	5,572	5,646	5,622	5,581	5,527	5,650	5,676	5,597
6	Birleşik Krallık	5,706	5,707	5,524	5,433	5,875	6,091	6,221	6,123
7	Çek Cum.	4,416	4,222	4,108	4,275	4,779	4,875	4,811	4,712
8	Danimarka	6,103	6,096	6,012	5,834	5,691	5,891	5,739	5,532
9	Estonya	4,341	4,378	4,437	4,670	4,940	4,711	4,717	4,698
10	Finlandiya	5,776	5,840	5,940	5,873	5,589	5,617	5,580	5,551
11	Fransa	6,454	6,462	6,537	6,524	6,239	6,298	6,278	6,208
12	Hollanda	5,885	5,838	5,706	5,741	5,931	6,017	6,178	6,134
13	İrlanda	4,199	4,032	3,953	4,193	4,799	5,120	5,344	5,272
14	İspanya	5,292	5,460	5,297	5,357	5,673	5,834	5,924	5,974
15	İsrail	4,831	4,809	4,484	4,420	4,887	4,979	4,893	4,922
16	İsveç	5,567	5,711	5,706	5,818	5,762	5,741	5,689	5,595
17	İsviçre	6,200	6,323	6,399	6,349	6,089	6,145	6,221	6,196
18	İtalya	4,002	3,914	3,942	3,992	4,945	5,007	5,189	5,354
19	İzlanda	5,367	5,347	5,596	5,854	5,692	5,704	5,686	5,609
20	Japonya	6,162	5,977	5,803	5,829	5,693	5,695	5,916	6,029
21	Kanada	5,974	6,047	6,122	5,928	5,803	5,879	5,837	5,803
22	Kore	5,213	5,553	5,629	5,596	5,587	5,937	5,925	5,849
23	Lüksemburg	5,404	5,374	5,375	5,558	5,563	5,612	5,843	5,786
24	Macaristan	3,848	3,925	3,852	4,039	4,363	4,525	4,389	4,372
25	Meksika	3,551	3,546	3,508	3,694	3,738	3,977	4,032	4,145
26	Norveç	5,076	5,063	4,985	4,951	5,000	4,950	5,192	5,025
27	Polonya	3,287	3,031	2,770	2,880	3,764	3,867	3,893	3,962
28	Portekiz	4,828	4,980	5,073	5,229	5,295	5,479	5,497	5,549
29	Şili	4,543	4,564	4,591	4,925	4,694	4,669	4,618	4,542
30	Slovakya	3,723	3,781	3,638	3,886	4,192	4,228	4,225	4,115
31	Slovenya	4,351	4,318	4,485	4,836	4,833	4,807	4,908	4,912
32	Türkiye	3,417	3,676	3,542	3,918	4,207	4,388	4,385	4,451
33	Yeni Zelanda	4,753	4,518	4,372	4,639	4,819	4,974	5,180	5,214
34	Yunanistan	4,366	4,379	4,282	4,311	4,570	4,541	4,696	4,791
35	Brezilya	3,153	3,069	3,152	3,498	4,023	3,987	3,998	4,024
36	Çin	3,729	3,967	4,219	4,313	4,437	4,628	4,460	4,513
37	Endonezya	2,811	2,744	2,953	3,196	3,561	3,772	3,747	4,172
38	Hindistan	3,387	3,445	3,385	3,473	3,491	3,599	3,602	3,651
39	Rusya Fed.	3,269	3,480	3,746	3,616	4,461	4,517	4,524	4,612

DEF Innovasyon Endeksi (1-7)									
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	ABD	5,816	5,769	5,838	5,771	5,653	5,569	5,502	5,366
2	Almanya	5,365	5,457	5,217	5,109	5,185	5,389	5,417	5,502
3	Avustralya	4,216	4,410	4,456	4,434	4,408	4,475	4,510	4,454
4	Avusturya	4,558	4,756	4,682	4,456	4,478	4,789	5,074	4,818
5	Belçika	4,593	4,739	4,688	4,623	4,593	4,832	5,094	4,867
6	Birleşik Krallık	4,781	4,795	4,662	4,603	4,647	4,937	5,168	4,905
7	Çek Cum.	3,973	3,947	3,979	4,008	3,919	3,771	3,810	3,705
8	Danimarka	4,945	5,110	5,089	5,043	4,887	5,097	5,077	4,986
9	Estonya	3,685	3,751	3,745	3,645	3,678	3,808	3,928	3,895
10	Finlandiya	5,471	5,666	5,573	5,528	5,564	5,721	5,754	5,787
11	Fransa	4,797	4,691	4,665	4,499	4,485	4,723	4,911	4,676
12	Hollanda	4,729	4,881	4,825	4,792	4,767	5,025	5,309	5,164
13	İrlanda	4,404	4,537	4,395	4,289	4,249	4,366	4,659	4,577
14	İspanya	3,631	3,752	3,771	3,555	3,465	3,554	3,606	3,585
15	İsrail	5,393	5,572	5,258	5,064	5,302	5,529	5,570	5,577
16	İsveç	5,265	5,534	5,420	5,389	5,455	5,756	5,559	5,429
17	İsviçre	5,541	5,739	5,536	5,556	5,599	5,766	5,784	5,699
18	İtalya	3,445	3,451	3,381	3,378	3,400	3,515	3,727	3,692
19	İzlanda	4,502	4,519	4,621	4,547	4,528	4,649	4,676	4,279
20	Japonya	5,800	5,643	5,520	5,509	5,518	5,587	5,541	5,491
21	Kanada	4,767	4,899	4,816	4,798	4,868	5,069	4,644	4,473
22	Kore	4,752	5,358	5,181	4,838	4,808	4,889	4,937	4,776
23	Lüksemburg	4,124	4,176	4,154	4,307	4,531	4,522	4,821	4,701
24	Macaristan	3,726	3,606	3,449	3,453	3,551	3,620	3,614	3,515
25	Meksika	3,152	3,112	2,948	2,987	3,012	3,193	3,326	3,350
26	Norveç	4,412	4,599	4,596	4,531	4,494	4,535	4,957	4,896
27	Polonya	3,427	3,281	3,168	3,331	3,312	3,230	3,252	3,245
28	Portekiz	3,697	3,708	3,658	3,694	3,766	3,771	3,859	3,931
29	Şili	3,457	3,478	3,348	3,405	3,499	3,445	3,504	3,599
30	Slovakya	3,430	3,421	3,280	3,122	2,951	2,913	2,981	3,022
31	Slovenya	3,622	3,752	3,716	3,828	3,735	3,554	3,853	3,627
32	Türkiye	3,304	3,362	3,161	3,113	3,104	3,149	3,331	3,469
33	Yeni Zelanda	4,125	4,092	3,951	4,097	4,005	4,051	4,427	4,344
34	Yunanistan	3,344	3,226	3,177	3,136	2,999	2,979	2,995	3,080
35	Brezilya	3,507	3,505	3,495	3,523	3,549	3,496	3,424	3,415
36	Çin	3,506	3,597	3,865	3,927	3,921	3,922	3,845	3,893
37	Endonezya	3,489	3,557	3,416	3,573	3,713	3,590	3,613	3,821
38	Hindistan	4,029	3,902	3,736	3,729	3,617	3,576	3,559	3,625
39	Rusya Fed.	3,338	3,314	3,409	3,351	3,249	3,141	3,007	3,132

Dünya GSYH İçindeki Payı %									
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	ABD	27.68	25.66	23.80	24.59	23.37	21.91	22.53	22.71
2	Almanya	5.80	5.90	5.89	5.64	5.17	5.12	4.75	4.91
3	Avustralya	1.56	1.68	1.71	1.70	1.95	2.11	2.16	2.03
4	Avusturya	0.65	0.67	0.67	0.66	0.59	0.59	0.55	0.56
5	Belçika	0.80	0.82	0.82	0.81	0.74	0.72	0.67	0.68
6	Birleşik Krallık	4.97	5.06	4.38	3.78	3.59	3.48	3.45	3.43
7	Çek Cum.	0.30	0.32	0.36	0.34	0.31	0.30	0.27	0.27
8	Danimarka	0.55	0.55	0.56	0.53	0.49	0.47	0.44	0.45
9	Estonya	0.03	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
10	Finlandiya	0.42	0.44	0.44	0.41	0.37	0.37	0.34	0.35
11	Fransa	4.51	4.58	4.60	4.48	4.01	3.93	3.62	3.70
12	Hollanda	1.36	1.39	1.41	1.36	1.22	1.18	1.07	1.08
13	İrlanda	0.45	0.46	0.43	0.39	0.33	0.32	0.29	0.29
14	İspanya	2.47	2.56	2.59	2.49	2.17	2.05	1.84	1.84
15	İsrail	0.30	0.31	0.34	0.35	0.36	0.36	0.36	0.39
16	İsveç	0.80	0.82	0.79	0.69	0.72	0.76	0.73	0.75
17	İsviçre	0.81	0.80	0.85	0.87	0.86	0.93	0.88	0.88
18	İtalya	3.75	3.77	3.75	3.61	3.22	3.10	2.79	2.80
19	İzlanda	0.03	0.04	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
20	Japonya	8.70	7.72	7.84	8.59	8.58	8.33	8.23	6.63
21	Kanada	2.62	2.58	2.49	2.34	2.52	2.51	2.53	2.47
22	Kore	1.90	1.86	1.51	1.42	1.59	1.57	1.57	1.65
23	Lüksemburg	0.09	0.09	0.09	0.08	0.08	0.08	0.08	0.08
24	Macaristan	0.22	0.24	0.25	0.22	0.20	0.19	0.17	0.18
25	Meksika	1.93	1.85	1.78	1.53	1.64	1.65	1.64	1.70
26	Norveç	0.68	0.70	0.73	0.65	0.66	0.69	0.69	0.69
27	Polonya	0.68	0.75	0.86	0.74	0.73	0.73	0.68	0.70
28	Portekiz	0.40	0.41	0.41	0.40	0.36	0.34	0.29	0.30
29	Şili	0.31	0.31	0.29	0.29	0.34	0.35	0.37	0.37
30	Slovakya	0.11	0.13	0.15	0.15	0.14	0.14	0.13	0.13
31	Slovenya	0.08	0.08	0.09	0.08	0.07	0.07	0.06	0.06
32	Türkiye	1.06	1.15	1.18	1.05	1.14	1.09	1.09	1.12
33	Yeni Zelanda	0.22	0.24	0.21	0.20	0.22	0.23	0.24	0.25
34	Yunanistan	0.52	0.54	0.55	0.55	0.46	0.41	0.34	0.33
35	Brezilya	2.18	2.42	2.67	2.77	3.35	3.49	3.12	3.03
36	Çin	5.42	6.19	7.31	8.51	9.26	10.33	11.41	12.41
37	Endonezya	0.73	0.77	0.83	0.92	1.11	1.19	1.22	1.18
38	Hindistan	1.90	2.19	1.98	2.33	2.67	2.65	2.58	2.53
39	Rusya Fed.	1.98	2.30	2.69	2.09	2.38	2.67	2.78	2.86

İhracat Fiyat Endeksi (2000=100)									
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	ABD	131.2	146.8	164.7	135.1	163.5	189.3	197.9	201.8
2	Almanya	201.3	240.0	262.7	203.5	228.7	267.8	255.6	263.4
3	Avustralya	193.3	221.3	293.2	241.6	332.9	423.3	402.1	454.0
4	Avusturya	202.5	242.3	268.4	202.8	225.9	262.7	246.0	254.2
5	Belçiki	195.2	229.3	251.1	197.0	217.5	253.4	237.5	246.1
6	Birleşik Krallık	157.6	154.2	161.5	124.7	146.1	176.5	164.5	162.1
7	Çek Cum.	250.0	291.5	359.1	277.6	366.3	464.5	440.1	481.8
8	Danimarka	180.9	201.6	228.5	183.7	190.4	218.6	206.6	211.9
9	Estonya	158.3	180.4	213.5	182.9	241.7	307.0	287.7	320.1
10	Finlandiya	253.1	287.5	325.3	236.3	302.7	436.6	421.1	434.6
11	Fransa	167.9	195.8	209.7	136.7	151.2	172.1	158.6	151.2
12	Hollanda	151.7	171.2	188.6	148.3	160.2	182.5	174.1	176.9
13	İrlanda	287.4	354.3	459.7	389.1	534.1	714.8	691.9	777.1
14	İspanya	199.4	236.8	274.3	214.1	246.9	286.9	282.0	294.4
15	İsrail	134.9	149.0	163.0	121.2	160.6	171.8	166.6	172.2
16	İsveç	140.3	152.1	165.0	114.3	140.1	163.5	164.4	158.5
17	İsviçre	188.9	215.7	245.0	211.0	270.7	322.3	318.0	342.6
18	İtalya	274.1	267.9	307.5	255.3	236.3	261.6	231.2	231.7
19	İzlanda	266.9	338.4	384.9	294.4	338.7	398.4	368.6	395.6
20	Japonya	150.3	163.4	175.1	138.1	179.3	210.1	223.0	222.1
21	Kanada	203.5	227.0	286.0	194.4	217.6	265.2	266.3	265.2
22	Kore	348.9	441.4	536.9	430.0	503.1	594.4	577.8	627.3
23	Lüksemburg	178.3	216.0	235.1	181.9	200.5	245.5	239.7	243.7
24	Macaristan	289.0	337.4	449.0	288.8	381.4	497.0	503.9	520.4
25	Meksika	353.8	494.6	601.3	474.0	546.5	674.7	686.3	733.4
26	Norveç	264.9	343.2	389.2	298.5	333.0	396.3	366.7	392.4
27	Polonya	308.0	386.2	475.4	367.8	410.0	485.7	549.2	548.5
28	Portekiz	161.5	194.1	220.3	179.7	226.2	271.4	268.8	286.4
29	Şili	177.0	201.2	225.1	174.6	185.2	270.3	293.3	282.0
30	Slovakya	326.3	421.0	504.6	388.3	457.1	560.1	538.0	580.1
31	Slovenya	388.8	489.7	574.1	482.2	633.1	761.8	822.2	865.0
32	Türkiye	140.8	157.4	162.8	150.1	150.9	162.8	151.3	158.1
33	Yeni Zelanda	185.9	220.3	244.9	197.7	221.3	266.6	254.2	266.4
34	Yunanistan	149.0	172.2	195.3	152.6	186.0	215.9	201.2	215.3
35	Brezilya	170.0	194.2	210.9	150.5	182.4	215.2	198.3	202.8
36	Çin	183.7	213.8	249.4	214.3	243.0	291.7	280.6	302.4
37	Endonezya	173.3	207.8	225.7	169.2	186.0	217.6	208.0	210.2
38	Hindistan	181.6	251.6	283.1	213.4	242.2	281.3	265.8	284.3
39	Rusya Fed.	305.5	353.8	335.8	288.7	369.1	423.8	410.3	424.9

Reel Efektif Kurlar (2010=100)									
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	ABD	109.2	104.2	100.3	104.8	100	95.4	97.7	97.8
2	Almanya	103.5	104.8	104.9	105.8	100	99	95.8	97.8
3	Avustralya	87.5	92.9	91	88.3	100	107	108.4	103.7
4	Avusturya	101.7	102.1	102.3	103.1	100	100.4	98.9	100.8
5	Belçika	100.2	100.9	103.6	103.7	100	100.9	98.8	100.2
6	Birleşik Krallık	124.4	126	109.7	99.5	100	100.6	105.1	103.7
7	Çek Cum.	87.5	89.9	103	99.1	100	102	98.8	96.6
8	Danimarka	99.3	99.9	101.5	104.5	100	99.4	96.8	97.7
9	Estonya	90.7	94.7	101.6	103.7	100	101.4	100.4	103.1
10	Finlandiya	102.5	103.6	105.1	106.7	100	99.6	97	98.6
11	Fransa	102.7	103.1	103.9	104.1	100	99.3	96.4	97.4
12	Hollanda	102.1	102.5	103	104.8	100	99.5	97	99.8
13	İrlanda	102.2	107.2	112.1	107.9	100	100.1	95.8	97.2
14	İspanya	99.8	101.3	103.4	103.5	100	100.5	98.2	99.9
15	İsrail	87.3	87.7	97.7	95.5	100	101.1	96.2	102.2
16	İsveç	105.6	106.8	104.5	94.5	100	105.8	105.3	106.4
17	İsviçre	93.1	88.9	92.4	96.4	100	109.7	105.5	103.7
18	İtalya	102.3	102.9	103.6	104.9	100	99.9	97.9	99.5
19	İzlanda	142.6	148.3	116.4	95	100	101.1	101.5	105.4
20	Japonya	90.9	83.2	89.8	100.5	100	101.2	99.9	80.2
21	Kanada	96	98.8	96	92.1	100	101.4	101.1	97.6
22	Kore	131.1	129.2	105.1	93.1	100	100.1	99.7	103.7
23	Lüksemburg	99.7	100.6	101.6	102.3	100	100.5	99.1	100.5
24	Macaristan	92	102.5	105.2	99.2	100	99.7	96.8	95.9
25	Meksika	108.9	107.6	105.5	92.8	100	100.1	97.2	102.7
26	Norveç	96.8	96.8	97.5	95.5	100	100.7	100.3	98.6
27	Polonya	99.3	102.5	111.7	94.9	100	98.2	95.7	96
28	Portekiz	102.8	103.5	103.7	102.9	100	100.8	99.5	99.6
29	Şili	98.7	97.1	98.5	94.9	100	101.1	103.7	102.9
30	Slovakya	81.6	90	97.5	104.8	100	100.8	100.6	101.8
31	Slovenya	98.4	99.9	102.3	103.8	100	99	97.1	98.8
32	Türkiye	88.8	96.1	97.1	91.3	100	88.5	91.7	90.3
33	Yeni Zelanda	99.1	106	98.9	92.7	100	103.8	106.6	109.4
34	Yunanistan	96.6	98	99.9	101.4	100	100.7	96.8	95.8
35	Brezilya	77.6	83.7	87.9	87.9	100	104.8	94.8	89.7
36	Çin	87.1	90.2	97.9	102	100	102.3	108	114.7
37	Endonezya	94.9	94.4	90.5	89.6	100	99.8	96.1	91.9
38	Hindistan	84.9	91.4	86.7	88.9	100	98.5	93.7	93.6
39	Rusya Fed.	88.5	92.9	99.4	91.2	100	104.1	105.9	107.6

Birim İşgücü Maliyetleri									
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	ABD	98.5	94.7	89.7	91.2	87.1	82.4	83.0	83.6
2	Almanya	95.3	93.2	92.6	95.9	90.6	89.8	87.8	90.9
3	Avustralya	100.3	109.2	107.5	101.5	119.6	131.1	132.6	125.7
4	Avusturya	99.8	100.2	100.8	102.3	99.6	98.8	98.0	100.6
5	Belçika	100.6	102.1	104.2	105.1	100.9	102.4	101.5	103.8
6	Birleşik Krallık	101.6	102.3	88.1	80.7	80.8	79.4	82.2	80.8
7	Çek Cum.	103.9	107.1	118.8	111.1	111.8	113.8	109.7	106.8
8	Danimarka	100.6	104.4	107.9	112.2	106.5	104.1	100.1	101.8
9	Estonya	106.2	119.7	132.3	131.4	118.8	113.5	111.4	120.5
10	Finlandiya	97.5	96.0	98.8	105.2	97.9	97.4	95.7	98.9
11	Fransa	99.9	100.6	101.1	101.6	98.8	98.2	95.5	97.2
12	Hollanda	98.8	99.7	100.2	102.8	97.9	97.1	94.4	96.5
13	İrlanda	102.3	106.6	113.6	108.5	97.3	92.8	87.2	88.7
14	İspanya	102.1	105.8	108.9	107.4	102.2	99.9	91.6	90.0
15	İsrail	100.6	101.1	109.3	101.8	107.1	108.3	103.8	111.8
16	İsveç	97.5	100.3	97.0	89.1	92.9	96.9	98.0	100.1
17	İsviçre	96.9	93.6	97.0	103.5	106.1	119.9	117.8	116.8
18	İtalya	100.6	101.5	103.2	105.5	100.6	99.9	97.3	99.8
19	İzlanda	98.4	106.4	77.0	52.1	58.3	60.5	61.4	64.3
20	Japonya	88.6	79.1	86.0	97.2	94.7	97.7	94.7	76.7
21	Kanada	107.8	112.4	110.9	107.3	116.6	119.0	120.2	118.1
22	Kore	104.8	102.8	81.9	71.6	76.5	75.7	75.3	79.8
23	Lüksemburg	100.2	100.9	106.9	112.6	111.1	113.0	113.2	116.3
24	Macaristan	94.7	105.0	105.7	95.6	93.4	92.6	87.4	89.2
25	Meksika	100.1	98.8	99.0	87.2	91.9	92.2	89.0	95.4
26	Norveç	104.3	112.0	118.4	115.1	122.0	129.2	131.6	133.9
27	Polonya	102.2	107.3	120.3	97.7	103.6	100.2	95.3	97.3
28	Portekiz	99.4	99.0	98.9	99.5	96.9	95.3	89.6	92.3
29	Şili	103.8	103.2	107.7	109.5	119.5	124.1	128.2	133.3
30	Slovakya	103.3	111.0	117.9	126.6	121.2	121.1	118.5	117.9
31	Slovenya	99.6	100.6	102.6	108.5	104.3	101.6	97.6	96.5
32	Türkiye	94.4	98.0	102.2	94.1	103.7	90.1	94.7	100.0
33	Yeni Zelanda	93.4	101.9	97.1	88.8	96.5	99.2	101.6	107.2
34	Yunanistan	97.9	100.6	103.4	106.6	102.2	98.6	88.4	82.5
35	Brezilya	109.6	116.4	124.8	127.6	140.4	152.3	141.1	131.5
36	Çin	107.7	114.6	126.9	136.0	141.4	147.9	163.2	177.4
37	Endonezya	113.3	107.1	97.7	92.0	99.3	94.5	87.5	79.8
38	Hindistan	96.0	97.1	86.9	82.8	87.8	84.8	73.9	67.4
39	Rusya Fed.	113.0	128.4	149.9	133.6	146.6	151.1	150.5	146.7

KAYNAKÇA

- Acemoglu, D. ve Robinson J. (2012): *Why Nations Fail*, Newyork: Crown Business.
- Aiginger, K. (1996), "Creating a dynamically competitive economy", P. Devine, Y. Katsoulakos ve R. Sudgen ed, *Competitiveness, Subsidiarity and Industrial Policy*, s. 121-46, Londra: Routledge and Kegan.
- Akkoyunlu, A. (1996). "Yeni Dış Ticaret Teorileri". Ekonomik Yaklaşım. Gazi Üniversitesi İktisat Bölümü. Cilt 7.
- Alvarez, R., ve López, R. (2005) "Exporting and Performance: Evidence from Chilean Plants", *Canadian Journal of Economics*, 38(4), 1384-1400.
- Amar, B.M. ve Hamdi M.T. (2012): "Global Competitiveness and Economic Growth: Empirical Verification for African Countries", *International Journal of Economic and Finance*, vol 4, no 6, 2012.
- Anderson, J. E. (1979), A Theoretical Foundation for the Gravity Equation., *American Economic Review*, 1979, 69(1), 106-116.
- Anderson, J. E. ve van Wincoop, E. (2003), "Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle", *American Economic Review* 93, 170–92.
- Anderson, K., Martin, W. ve van der Mensbrugge, D (2005), "Market and Welfare Implications of Doha Reform Scenarios", (internet: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/2241.pdf>)
- Armington, P. (1969). "A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production." *IMF Staff Papers* 16 (3): 159 76.

- Athanasoglou, P., Backinezos C. ve Georgiou, A.E. (2010), "Export performance, competitiveness and commodity composition," Working Papers, Bank of Greece 114, Bank of Greece.
- Atıcı, C. ve Güloğlu, B., (2006), "Gravity Model of Turkey's Fresh and Processed Fruit and Vegetable Export to the EU: A Panel Data Analysis", *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*, 18(3/4), ss.8–21.
- Aydin, F., Ciplak, U., Yücel, E. (2004). "Export Supply and Import Demand Models for the Turkish Economy", The Central Bank of the Republic of Turkey, Research Department Working Paper, No. 04/09.
- Balassa, B. (1963) "An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory," *Review of Economics and Statistics*.
- Balassa, B. (1965): Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage," Manchester School of Economic and Social Studies, 33, 99-123
- Baldwin, R. ve Tracy M. (1977). "MFN Tariff Reduction and Developing Country Benefits Under the GSP", *The Economic Journal*, sayı 87 (March), pp. 30-46.
- Baldwin, R.E. ve Forslid, R. (2000). "Trade liberalisation and endogenous growth: A q-theory approach", *Journal of International Economics*, Elsevier, sayı 50(2), s. 497-517.
- Baltagi, B. H. (2001), *Econometric Analysis of Panel Data*, Second Edition, New Jersey: John Wiley.
- Baltagi, B.H., Song, S.H., Koh, W. (2003), "Testing panel data models with spatial error correlation", *Journal of Econometrics* 117, 123-150.

- Baranova, V. (2013), "The Impact of Price-Cost Competitiveness Factors on Economic Growth" *Review of Economic Perspectives*, 2/2013.
- Bassanini, A., Scarpetta, S. ve Hemmings P. (2001): "Economic Growth: The Role of Policies and Institutions. Panel Data Evidence from OECD Countries", OECD Economics Department Working Paper No. 283.
- Bastiat, F. (1996), *Economic Sophisms*, Atlanta: Foundation for Economic Education.
- Basu, S.R. ve Das, M. (2011). "Export Structure And Economic Performance In Developing Countries: Evidence From Nonparametric Methodology," UNCTAD Blue Series Papers 48, United Nations Conference on Trade and Development.
- Bergstrand, J. H. (1985), "The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence," *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, sayı 67(3), s 474-81.
- Bergstrand, J. H. (1989). "The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade," *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, sayı 71(1), sayfa 143-53, Şubat.
- Bernard, A., J. Bradford, S.J. ve Schott P. (2007). "Firms in International Trade." *Journal of Economic Perspectives*, sayı 21, .3, s. 105-130.
- Besedes T. ve Prusa T. (2006), "Product Differentiation and Duration of US Import Trade", *Journal of International Economics*, sayı 2, 339-358
- Bhaduri, Amit (2006): "Endogenous Economic Growth: A New Approach", *Cambridge Journal of Economics*, 30, 69-83.

- Blattman, C., Clemens M.A. ve Williamson J.G. (2003), "Who Protected and Why? Tariffs the World Around 1870-1938", *Harvard Institute of Economic Research Discussion Paper*, sayı 2010
- Bloomfield, A. I. (1975): "Adam Smith and the Theory of International Trade", Skinner ve Wilson (derl.), *Essays on Adam Smith* içinde Clarendon Press, 455-481.
- Blomqvist H. C., (2004). "Explaining Trade Flows of Singapore," *Asian Economic Journal, East Asian Economic Association*, sayı 18(1), sayfa 25-43, 03.
- Brahmbhatt, M., O. Canuto, ve S. Ghosh. (2010). "Currency Wars Yesterday and Today" World Bank Economic Premise No. 43.
- Brander J.A. ve Krugman P. (1983), "A 'Reciprocal Dumping' Model of International Trade," NBER Working Papers 1194, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Brenton, P. ve Newfarmer, R. (2007), "Watching more than the Discovery channel : export cycles and diversification in development" *Policy Research Working Paper Series* 4302, The World Bank.
- Brown, D. K., Deardorff, A.V., Fox, A. K. ve Stern, R. M. (1996), "The liberalization of services trade: potential impacts in the aftermath of the Uruguay Round", Martin, W. ve Winters, L. A. (Ed.), *The Uruguay Round and the Developing Countries*, New York: Cambridge University Press.
- Butler, E. (2007), *Adam Smith – a Primer*, Londra: Institute of Economic Affairs.
- Cadot, O., Carrère, C., ve Strauss-Kahn, V. (2011) "Export Diversification: What's Behind the Hump?" *Review of Economics & Statistics* 93, 590-605.

- Calderon, C. ve Serven, L. (2004) "The effects of infrastructure development on growth and income distribution," *Policy Research Working Paper Series*, 3400, The World Bank
- Cartwright, W.R. (1993), "Multiple linked diamonds and the international competitiveness of export-dependent industries: the New Zealand experience", *Management International Review*, Special Issue, 33(2): 55–70.
- Chamberlin, E. (1933), *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- Chaney T. (2008), "Distorted Gravity: The Intensive and Extensive Margins of International Trade," *American Economic Review*, American Economic Association, sayı 98(4), sayfa 1707-21, Eylül.
- Chang, H. (2002), *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Londra: Anthem Press.
- Chevalier, M. (2012), "Le Travail Coute-il Trop Cher?" *Alternatives Economiques* N°318 - novembre 2012.
- Chinn, M. D. (2006) "A Primer on Real Effective Exchange Rates: Determinants, Overvaluation, Trade Flows and Competitive Devaluation", *Open Economies Review* 17, 115–143.
- Chipman, S. J. (1965) "A Survey of The Theory of International Trade: Bölüm 1, "The Classical Theory," *Econometrica* 33 (3), 477-519
- Choi, I. (2001). "Unit Roots Tests for Panel Data." *Journal of International Money and Finance* 20, 229-272.
- Christie, E. (2002), "Potential Trade in Southeast Europe: A Gravity Model Approach,"

internet: <http://www.wiwi.ac.at/balkan/files/Christie.pdf>

- Chung, H.F.L. (2003), "International standardization strategies: the experiences of Australian and New Zealand firms operating in the greater China markets", *Journal of International Marketing*, Sayı 11 No. 3, s. 48-82.
- Cline, W., N. Kawanabe, T. Kronsjo ve Williams T, (1978). *Trade Negotiations in the Tokyo Round: A Quantitative Assessment*, Washington: The Brookings Institution
- Cline, W. (2004), *Trade Policy and Global Poverty*, Washington, Center for Global Development, Institute for International Economics.
- Corden W.M. ve Neary JP (1982). "Booming Sector and De-industrialisation in a Small Open Economy". *The Economic Journal* 92, 825–848.
- Corsetti G., Pesenti P. ve Roubini N. (1998) "What Caused the Asian Currency and Financial Crisis?," Economic Working Papers, 343, Bank of Italy, Economic Research and International Relations Area.
- Daudin, G., Riffart, C. ve Schweisguth, D. (2009). "Who produces for whom in the world economy?" Document de travail de l'OFCE N° 2009-18
- Davies, H. ve Ellis P. (2000), "Porter's competitive advantage of nations: time for the final judgement?", *Journal of Management Studies*, 37(8): 1189–1213.
- De Vroey, M. (2009). "A Marshall-Walras Divide? A Critical Review of the Prevailing Viewpoints," *History of Political Economy*, Duke University Press, sayı. 41(4), sayfa 709-736.
- Deardorff, A. V., (1998) "Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?" Jeffrey A. Frankel (Ed.) "Regionalization of the World Economy" Chicago: University of Chicago Press.

- Derviş, K., de Melo, J., ve Robinson, S. (1982), *General Equilibrium Models for Development Policy*, Londra: Cambridge University.
- Dhar, B. (2007), "Modelling the Doha Round outcome - A critical view," *Studies in Trade and Investment – Agricultural Trade – Planting the Seeds of Regional Liberalization in Asia*, sayı 60, s. 163-186, United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP)
- Di Maio M. ve Tamagni F. (2007), "The Evolution of World Export Sophistication and the Italian Trade Anomaly", Working Papers 39-2006, Macerata University, Department of Finance and Economic Sciences, revised Oct 2008.
- Dixit, A. K. ve J. E. Stiglitz (1977), "Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity," *American Economic Review*, 67, 297–308.
- Dornbusch R (1988) *Open Economy Macroeconomics*, Second Edition, New York: Basic Books.
- DTÖ (2003), *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*, Cenevre: DTÖ.
- Durand, M. ve C. Giorno (1987), "Indicators of international competitiveness: conceptual aspects and evaluation", *OECD Economic Studies*, No. 9
- Duval, G. (2013), *Made in Germany : Le modèle allemand au-delà des mythes*, Paris: Seuil.
- Eaton, J. ve Kortum, S. (2002), "Technology, geography and trade", *Econometrica* 70: 1741–79.
- Edwards, S. (1992). "Trade Orientation, Distortions, and Growth in Developing Countries" *Journal of Development Economics*, 39, 31-57.

Ekonomi Bakanlığı, (2012), "2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı", Ankara.

Erlat, H. ve Ozdemir, N. (2005), "A panel approach to investigating the persistence in Turkish real exchange rates" Working Paper, Department of Economics, Middle East Technical University.

Esteves P.S. ve Rua, A. (2013), "Is there a role for domestic demand pressure on export performance?," Working Papers w201303, Banco de Portugal, Economics and Research Department.

Ethier W. (1979), "The Multinational Firm", The Quarterly Journal of Economics" Sayı 101-4, s 805-833

Ethier W. (1982), "National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade," American Economic Review, American Economic Association, American Economic Association, sayı 72(3), s 389-405.

Evenett S. ve Venables A. (2002), "Export Growth in Developing Countries, Market Entry and Bilateral Trade Flows" University of Bern, Working Paper no 7.

Fagerberg, J. (1988), "International competitiveness", The Economic Journal, Haziran, s. 355-74.

Feenstra, R. (2004), *Advanced International Trade*, Massachusetts: MIT Press.

Felipe J. (2007), "A cautionary note on the interpretation of unit labor costs as an indicator of competitiveness, with reference to the Philippines" Philippine journal of development. - Makati City, ISSN 0115-9143, ZDB-ID 20651235. - Vol. 34.2007, 2, p. 1-23.

- Finger, J. M. ve M. E. Kreinin (1979). "A Measure of 'Export Similarity' and Its Possible Uses " *The Economic Journal*, sayı 89(356): 905-912.
- FOSSATI, A. (2001), *Policy Evaluation with Computable General Equilibrium Models*, Londra: Taylor & Francis.
- FRANCIS, A. (1989), "The concept of competitiveness", A. Francis ve P.K.M Tharakan (ed), *The Competitiveness of European Industry*, Routledge and Kegan, Londra, s. 3-12.
- Frankel, J., ve Romer, D. (1999). "Does Trade Cause Growth?" *American Economic Review*, 89 (3), 379-399.
- Frees, E.W. (1995), "Assessing cross-sectional correlations in panel data', *Journal of Econometrics*, 64, 393-414 Frees, E.W. (2004), *Longitudinal and panel data: analysis and applications in the social sciences*, Cambridge University Press.
- Friedman, M. (1937), "The use of ranks to avoid the assumption of normality implicit in the analysis of variene," *Journal of the American Statistical Association*, 32, 675-701.
- Gallois, L. (2012) *Pacte pour la Compétitivité de L'industrie Française*, Paris: La documentation Française.
- Giles, J.A. ve Williams, C.L. (2000). "Export-Led Growth: A Survey of the Empirical Literature and Some Non-Causality Results, Part 1," *Journal of International Trade and Economic Development*, sayı 9, s.261-337.
- Glyn, A. (1997), "Does Aggregate Profitability Really Matter?," *Cambridge Journal of Economics*, Oxford University Press, sayı 21(5), s. 593-619.
- Goldin, I. ve van der Mensbrugge, D. (1996) "Assessing Agricultural Tariffication

under the Uruguay Round", W. Martin and L.A. Winters (Ed.), The Uruguay Round and Developing Countries, Cambridge Univ. Press, Cambridge and World Bank, Washington.

Gontijo C. (2000), *The Ricardian Theory of International Trade: A Criticism*, Belo Horizonte: UFMG/Cedeplar.

Gould D. ve Gruben, D. (1994), "The Role of Intellectual Property Rights in Economic Growth", Research Department Economic Paper, sayı: 94-09

Grossman, G. M. ve Rossi-Hansberg, E. (2008), "Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring," *American Economic Review*, American Economic Association, sayı 98(5), s. 1978-97.

Grubel, H. ve Lloyd, P. (1975). *Intra-industry Trade*, Londra: McMillan.

Guillaume D., Riffart C. ve Schweisguth D. (2011), "Who produces for whom in the world economy?," *Canadian Journal of Economics*, Canadian Economics Association, sayı 44(4), s. 1403-1437.

Gujarati, D.N. (2003), *Basic Econometrics*. New York: McGraw Hill Book Co.

Güneş, S. (2012), "Rekabet Düzeyi ile Büyüme Arasındaki İlişki: Panel Analizi" *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, Cilt 3, Sayı 7.

Hadri, K.. (2000). "Testing for Stationarity in Heterogenous Panels." *Econometrics Journal*, sayı 3, s. 148-161.

Hamilton (1791) "Report on the Subject of Manufactures" internet: <http://teachingamericanhistory.org/library/document/report-on-the-subject-of-manufactures/>

- Hallak, J. C., ve Sivadasan J. (2009), "Exporting Behavior under Quality Constraints." *National Bureau of Economic Research Working Paper* sayı 14928.
- Harberger, A. C. (1962), "The Incidence of the Corporation Income Tax" *Journal of Political Economy*, 70 (3), 215-240.
- Harding R. (2013). "Currency Wars Reveals US-Japan Dispute" *The Financial Times*, 2013-02-14.
- Hatsopoulos N. ve Krugman P. (1987), "The Problem of U.S. Competitiveness in Manufacturing," *New England Economic Review*, Federal Reserve Bank of Boston, Haziran, s. 18-29.
- Hausmann, R. ve Rodrik, D. (2002), "Economic Development as Self-Discovery" NBER Working Paper No. 8952.
- Hausmann R., Hwang J. ve Rodrik D. (2005), "What you export matters", NBER Working Paper, no. 11905, 2005.
- Hausmann, R., Hwang, J, and Rodrik, D. (2007). "What You Export Matters", *Journal of Economic Growth*, 12, 1, 1-25.
- Hausmann, R. ve César H., 2011. "The network structure of economic output," *Journal of Economic Growth*, Springer, sayı 16(4), pages 309-342.
- Head, K. (2003), *Gravity for Beginners*, mimeo, University of British Columbia.
- Helpman, E. ve Krugman P. (1985), *Market Structure and International Trade*, Massachutes: MIT Press.
- Henderson W. (1983), *Friedrich List*, Londra: Frank Cass.

Hertel, T. W., Martin, W., Yanagishima, K. ve Dimanaram, B. (1996), "Liberalizing Manufactures in a Changing World Economy", Martin, W. ve Winters, L. A. (Ed.), *The Uruguay Round and the Developing Economies*, New York: Cambridge University Press.

Hertel, T.W. (1997), *Global Trade Analysis: Modeling and Applications*. Cambridge University Press, Massachusetts, USA.

Hollander S. (1973), *The Economics of Adam Smith*, Toronto, Buffalo: University of Toronto Press.

Hopenhayn H. A. (1992), "Entry, Exit, and Firm Dynamics in Long Run Equilibrium," *Econometrica*, Econometric Society, Econometric Society, sayı 60(5), s. 1127-50.

Hummels D., Ishii J., Yi ve Kei M. (2001). "The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade", *Journal of International Economics* 54 (2001) 75–96.

Hummels D. ve Klenow, P. (2005), "The Variety and Quality of a Nation's Exports." *American Economic Review*, 95(3), 704–723

Humphrey, J. (2004), "Upgrading in Global Value Chains," Working Paper No. 28, Policy Integration Department, International Labour Office, Cenevre.

Hummels, D. ve Klenow, P. (2005), "The Variety and a Quality of a Nation's Exports", *American Economic Review*, June 2005.

IMD, (2003), *World Competitiveness Yearbook 2003*.

IMD, (2012), *World Competitiveness Yearbook 2012*.

Irwin D.A. (2003): "The Aftermath of Hamilton's Report on Manufactures" *National*

Bureau of Economic Research Working Paper, sayı 9943.

Jaenen (1964): “Le Colbertisme,” *Revue d'histoire de l'Amérique française*, sayı 18 s. 64-84.

Jacquemin, A. P. ve Berry, C. H., (1979), “Entropy Measure of Diversification and Corporate Growth,” *Journal of Industrial Economics*, 27, s. 359-369.

Johansen, L. (1960), “A Multisectoral Study of Economic Growth” Contributions to Economic Analysis 21, North-Holland Publishing Company.

Johnson, H. G. (1958), “Toward a General Theory of the Balance of Payments” International Trade and Economic Growth, H. G. Johnson (Ed), Londra: George Allen and Unwin.

Johnson, R. ve Noguera, G., (2012), “Accounting for intermediates: production sharing and trade in value added,” *Journal of International Economics*, 86 (2), 224-236.

Kaldor N. (1978). *Further Essays on Economic Theory*, London: Duckworth

Kalecki, M. (1991), “Class struggle and distribution of national income,” J. Osiatynski (ed.), *Capitalism: Economic Dynamics*, sayı, 2 Collected Works of Michal Kalecki, Clarendon Press, Oxford, s. 96-103.

Kalkınma Bakanlığı (2013), “10. Kalkınma Planı ve Dönüşüm Programları” Ankara.

Karaçay, H. (2004), “Stratejik Ticaret Politikaları”, *Akdeniz İİBF Dergisi*, 7: 48-67.

Keesing, D.B. (1965). “Labor Skills and International Trade: Evaluating Many Trade Flows with a Single Measuring Device” *Review of Economics and Statistic*, 47(3), 287-294.

- Kindleberger C. (1973), *The World In Depression, 1929-1939*, Berkeley, CA: University of California Press.
- Klinger B. ve Lederman D. (2006), "Diversification, Innovation, and Imitation Inside the Global Technological Frontier" World Bank Policy Research Working Paper No. 3872.
- Koch, E. (1984), "The measurement of effective exchange rates", BIS Working Papers, no 10, Eylül.
- Koopman, R., Wang Z. ve Wei S. (2008). "How much of Chinese exports is really made in China?", NBER Working Paper, sayı 14109.
- Kravis, I. B. (1956), "Availability' and Other Influences on the Commodity Composition of Trade," *Journal of Political Economy* 64:2, s. 143-155.
- Kreinin, E. ve Plummer, G. (2004), *Empirical Methods in International Trade*, Londra: Edward Elgar Publishing.
- Krugman P. (1979a) "A Model of Innovation, Technology Transfer and the World Distribution of Income", *Journal of Political Economy*, 87.
- Krugman, P. (1979b), "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade," *Journal of International Economics*, 9, 469–479.
- Krugman, P. (1980), "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade," *American Economic Review*, *American Economic Association*, sayı 70(5), s. 950-59
- Krugman, P. (1990), "Increasing Returns and Economic Geography," NBER Working Papers 3275, National Bureau of Economic Research, Inc.

- Krugman, P., (1994), "Competitiveness: A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, Mart/Nisan 1994, Say.73., No.2, s. 28-44.
- Kugler, M., ve Eric V. (2008), "The Quality-Complementarity Hypothesis: Theory and Evidence from Colombia." National Bureau of Economic Research Working Paper, sayı: 14418.
- Kuo, G. ve N'Diaye P. (2009), "Is China's Export Oriented Growth Sustainable" IMF Working Paper, WP/09/172.
- Kuiper M. ve van Tongeren F. (2006). "Using gravity to move Armington. An empirical approach to the small initial trade share problem in general equilibrium models". Ninth Annual Conference on global Economic Analysis, Addis Ababa (Ethiopia).
- Kurozumi, E. ve Hadri K. (2012) "A simple panel stationarity test in the presence of serial correlation and a common factor." *Economics Letters* 115,2012, 31–34
- Kurz, H. D. (1992): "Adam Smith on Foreign Trade: A Note on the 'Vent-for-Surplus' Argument". *Economica*, 59 (236): 475-481.
- Laird, S. ve Alexander J. Y., (1990), "Two Sources of Bias in Standard Partial Equilibrium Trade Models," World Bank, Policy Research and External Affairs Working Paper, Sayı 374. Washington D.C. 1990.
- Lancaster K. J. (1975) "Socially Optimal Product Differentiation" *The American Economic Review*, Sayı 65, s. 567-585.
- Lancaster, K. J. (1980), "Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition", *Journal of International Economics*, sayı 10, s. 151-75.

- Lancaster, K. J. (1985), "Protection and Product Differentiation", Monopolistic Competition and International Trade, H. Kierzkowski (Ed.), Oxford: Oxford University Press.
- Langhammer, R.J. (1983). "Problems and Effects of Developing Countries Tariffs Concession Round on South-South Trade," *Kiel Working Paper Sayı 167*, Kiel: Kiel Institute.
- Lawrence, R. Z., ve Matthew J. S., (1993). "Trade and US Wages: Great Sucking Sound or Small Hiccup?" *Brookings Papers on Economic Activity*, sayı 2, s. 161-226.
- Leamer, L., Leamer, E. ve James L., (1995). "International Trade Theory: the Evidence" Gene M. Grossman ve Kenneth Rogo (Ed.) *Handbook of International Economics*, sayı. 3, Amsterdam: Elsevier Science B.V., 1339-94.
- Lederman, D. ve Maloney, W. F., (2008), "In search of the missing resource curse," Policy Research Working Paper Series 4766, The World Bank.
- Leontief, W. (1956), "Factor Proportions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis", *Review of Economics and Trade*, sayı 38, s. 386-407.
- Lerner, A. (1936). "The Symmetry Between Import and Export Taxes" *Economica* 3(11): 306-313.
- LINDER, S. B. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, Stockholm: Almqvist and Wiksell International
- LIST, F. (1856). *The National System of Political Economy*, Philadelphia, JB Lippincott and Co.
- Lipsey, R., L. Molinari, ve I. Kravis, (1990) "Measures of Prices and Price

Competitiveness in International Trade in Manufactured Goods," NBER Working Paper, No. 3442.

Kyung, I., Pesaran, H. ve Shin, Y. (1997), "Testing for Unit Roots in Heterogenous Panels." Mimeo, Department of Applied Economics University of Cambridge.

Maddison A. (2001), *The World Economy: A Millennial Perspective*, OECD, Paris.

Maneschi, P. (2001) "John Stuart Mill's Equilibrium Terms of Trade: A Special Case of William Whewell's 1850 Formula" *History of Political Economy*, 33 (3) 609-625

Manova, K., ve Zhiwei Z. (2012). "Export Prices and Heterogeneous Firm Models." *Quarterly Journal of Economics* 127 (1): 379–436.

McCallum, J. (1995) "National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns", *American Economic Review*, 85(3) s. 615-623

McKenzie L.W. (2002), *Classical General Equilibrium Theory*, The MIT Press, Massachusetts

Meade, J. E., (1955), *The Theory of International Economic Policy*. Cilt II. Trade and Welfare, Londra: Oxford university Press.

Melitz, M. J. (2003). "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity." *Econometrica*, Sayı 71

Melitz, M. J. ve Ottaviano G. (2008). "Market Size, Trade, and Productivity." *Review of Economic Studies* 75 (1): 295–316.

Minhas, B. (1963), *An International Comparison of Factor Cost and Factor Use*, Amsterdam: North-Holland.

- Moffet M. (1989) "The J-Curve Revisited: An Empirical Examination for the United States", *Journal Of International Finance*. 1989, syf. 425.
- Mudabi R. (2008), Location, control and innovation in knowledge-intensive industries, Discussion paper 08-0430 april 2008, *Journal of Economic Geography*.
- Muscatelli, V. A., A. A. Stevenson, C. Montagna, (1991), "Modelling Aggregate Manufactured Exports for Some Asian NIEs", Discussion Papers in Economics, No.9118, Department of Political Economy, University of Glasgow.
- Myint, H. (1977), "Adam Smith's Theory of International Development". *Economica*, 44(3): 231-248.
- Narayan, R. (2000), "Currency Devaluation and Trade Balance: Policy Issue in Nepal" *Economic Perspective*, s 18.
- OECD, (1996), *Industrial Competitiveness*, OECD, Directorate for Science, Technology and Industry, Paris.
- OECD, (2001), "The Driving Forces of Economic Growth: Panel Data Evidence of the OECD Countries", *OECD Economic Studies*, No:33, 2001/2
- OECD (2012), *Mapping Global Value Chains*, OECD, Directorate for Science, Technology and Industry, Paris.
- OECD (2013), *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*, OECD, Directorate for Science, Technology and Industry, Paris.
- Okubo, T. (2003) "The Border Effect in the Japanese Market: A Gravity Model Analysis," *Journal of the Japanese and International Economies*, 54.

- Onaran, O. ve Stockhammer, E. (2011), "Rethinking wage policy in the face of the Euro crisis: Implications of the wage-led demand regime," Economics Discussion Papers 2011-2, School of Economics, Kingston University London.
- Pareto, W. (1971). Manuel of Political Economy, Newyork: Augustus M. Kelley
- Palepu, K. (1985), Diversification Strategy, Profit, Performance, and the Entropy Measure, Strategic Management Journal, 6, 1985, s. 239-255.
- Pesaran, M.H. (2004) "General diagnostic tests for cross section dependence in panels", Cambridge Working Papers in Economics, 0435, University of Cambridge.
- Pesaran, M. H. (2007) "A simple panel unit root test in the presence of cross section dependence" *Journal of Applied Econometrics* 22, 265-312.
- Peyrelevade J. (2011), *France, état critique*, Paris: Plon.
- Porter, M.E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, MacMillan.
- Porter, M.E. (1998), "Clusters and the new economics of competition", *Harvard Business Review*, 76(6): 77–90.
- Porter, M.E. (2000), "Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy", *Economic Development Quarterly*, 14(1): 15–35.
- Posner, M.V. (1961), "International Trade and Technical Change", Lamberton, D.M. (Ed.). *Economics of Innovation and Knowledge*. Londra: Penguin Modern Economics.
- Rahman, M. (2003) "A Panel Data Analysis of Bangladesh's Trade: The Gravity Model Approach" internet: <http://www.etsg.org/ETSG2003/papers/rahman.pdf>

- Reda, M. (2012). "Enhancing Egypt's Competitiveness: Education, Innovation and Labor", ECES Working Paper Series, no 63, 2012
- Ricardo, D. (1951), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Sraffa, P. (Ed.) *The Works and Correspondence of David Ricardo*, sayı. 1, Cambridge: Cambridge University Press.
- Roberts, M. J. ve James, T., (1997) "The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs", *American Economic Review*, 87(4),
- Robin Harding (2013). "Currency farce reveals US-Japan dispute", *The Financial Times*, 2013-02-14.
- Robinson, J. (1953), "The production function and the theory of capital," *Review of Economic Studies*, sayı 21, s. 81-106
- Rodrik D. (2006), "What's So Special About China's Exports?", *China & World Economy*, sayı 14.
- Round, J. (2003) "Constructing SAMs for Development Policy Analysis: Lessons Learned and Challenges Ahead," *Economic Systems Research*, 15(2).
- Ruffin, J. R., (2002) "David Ricardo's Discovery of Comparative Advantage." *History of Political Economy* 34(4), 727-748
- Rugman, A.M. (1990), *Global Corporate Strategy and Trade Policy*, London New York: Routledge.
- Rybczynski, T. M. (1955). "Factor Endowment and Relative Commodity Prices". *Economica* 22 (88): 336–341.

- Sachs, J. D., ve Howard J. S. (1994), "Trade and Jobs in US Manufactures". Brooking Papers on Economic Activity, sayı 1, s.1-84.
- Sachs, J.D. ve Warner, A.M. (1995). Economic Reform and the Process of Global Integration. Brookings Papers on Economic Activity, 1-118.
- Sailors, J. ve Qureshi E. (1973), "Empirical Verification of Linder's Trade Thesis," *Southern Economic Journal*, Sayı 401 2:262-268.
- Samuelson, P. A. (1938): "Welfare Economics and International Trade," *American Economic Review*, 28, s. 261-66.
- Samuelson, P. (1953): "Prices of Factors and Goods in General Equilibrium," *Review of Economic Studies*, 21, s. 1-20.
- Samuelson, P. (1972) "Heretical Doubts about the International Mechanisms" *Journal of International Economics*, 2,(4), 443-454.
- Sarafidis, V. ve De Hoyos, R.E. (2006), "On testing for cross sectional dependence in panel data models", mimeo, University of Cambridge.
- Saygılı, H. (2010) "Sectoral Exports Dynamics of Turkey: a panel cointegration analysis", *Empirical Economics* April 2010, Sayı 38, syf. 373-384
- Schott P. K. (2004), "Across-Product versus Within-Product Specialization in International Trade", *Quarterly Journal of Economics*, 119(2), 647-78.
- Scot, B. R. ve C. Lodge (1985), *US Competitiveness in the World Economy*, Boston: Harvard Business School Press.
- Seymen, D. (2009), "*Foreign Trade Structure and Competitiveness of Turkey*" DEU Publications, İzmir. ISBN:978-975-441-262-8.

- Shaked A. ve Sutton J. (1985), "Natural Oligopolies and International Trade" Monopolistic Competition and International Trade, H. Kierzkowski (Ed.), Oxford: Oxford University Press.
- Shoven J.B. ve J. Whalley (1992), *Applying General Equilibrium*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Siroën, M. (1988), "La théorie de l'échange international en concurrence monopolistique" *Reveu Économique*, Sayı 39, sayfa 511-544.
- Smith, A. (1976). *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Sraffa, P. (1930). "An Alleged Correction of Ricardo," *Quarterly Journal of Economics*, 44, 539-545.
- Stern, R. (1976). "Evaluating Alternative Tariff Cutting Formulae," *Journal of World Trade Law*, Ocak-Şubat sayısı, s. 50-64.
- Stiglitz, J.E. ve Charlton, A. (2005). *Fair trade for all: How trade can promote development*. Oxford: Oxford University Press.
- Stolper, W. ve Samuelson P. (1941): "Protection and Real Wages," *Review of Economic Studies*, sayı 9, sayfa. 58-73.
- Tang D. (2005), "Effects of the regional trading arrangements on trade: evidence from the NAFTA, ANZCER and ASEAN Countries 1989-2000". *Journal of International Trade and Economic Development*, 14(2): 241-65.
- Taymaz E.,Voyvoda E ve Kamil Yılmaz (2011), "Uluslararası Üretim Zincirlerinde Dönüşüm ve Türkiye'nin Konumu," TÜSİAD-Koç Üniversitesi Ekonomik

Araştırma Forumu Çalışma Raporları Serisi.

Teece, D. J. (1996), "Firm organization, industrial structure, and technological innovation," *Journal of Economic Behavior & Organization*, Elsevier, Elsevier, sayı 31(2), syf. 193-224.

Tinbergen, J. (1962), "An Analysis of World Trade Flows," *Shaping the World Economy*, ed. Jan Tinbergen. New York, NY: Twentieth Century Fund.

Torrens, R. (1815), *Essay on the External Corn Trade*. Londra: J. Hatchard

Travis W.P. (1964), *The Theory of Trade and Production*, Boston: Harvard University Press.

Turner, P and J Van't dack (1993): "Measuring international price and cost competitiveness", BIS Economic Papers, no 39, Basel, November.

TÜİK (2008), "Dış Ticaret İstatistikleri ve Endeksleri", 2008, Ankara.

UNCTAD (1968). *The Kennedy Round Estimated Effects on Trade Barriers*, (TD/6/Rev. 1) New York: United Nations.

UNCTAD (2014), *WORLD INVESTMENT REPORT 2014*, Cenevre.

Uz, İ., (2010), "Testing for Structural Change in the Bilateral Trade Elasticities of Turkey", *METU Studies in Development*, 37, 53-72.

Vanek, J. (1963), *The Natural Resource Content of United States Foreign Trade*, Boston: MIT Press.

- Verner T. (2013) "The Effect of Economic Freedom on National Competitiveness: Causality from a Panel of Countries," *Journal of Economics, Business and Management* sayı 3, s. 150-155, 2013.
- Vernon R. (1966), "International Investment and International Trade in Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, sayı 80, syf. 190-207
- Viner, J. (1937), *Studies in the Theory of International Trade*, New York: Harper.
- Viner, J., (1950) *The Customs Union Issue*, New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Vollrath, Thomas L., (1991) "A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127: 265-280.
- Warzynski F. ve De Loecker J. (2010), "Markups and Firm-level Exports," 2010 Meeting Papers, Society for Economic Dynamics 438, Society for Economic Dynamics.
- Waverman, L. (1995) 'A critical analysis of Porter's framework on the competitive advantage of nations', In Rugman, A., Van den Broeck, J. & Verbeke, A. (eds), *Research in Global Strategic Management: Volume V. Beyond the Diamond*. Greenwich, CT: JAI Press.
- Westerlund, J. (2007). "Testing for Error Correction in Panel Data", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 2007, no: 69/6, s. 718.
- World Bank (2010). "Export Performance and Trade Facilitation Reform" Policy Research Working Paper, no 5261
- World Bank (2014), *Trading Up To High Income*, Washington DC: World Bank.

World Economic Forum, (2004), Global Competitiveness Report 2003-2004, Cenevre

World Economic Forum, (2013), Global Competitiveness Report 2012-2013, Cenevre

Zanello, A. ve Dominique D (1997), "A Primer on the IMF's Information Notice System" IMF Working Paper No. 97-71.

Zhai, F. (2008) "Armington Meets Melitz: Introducing Firm Heterogeneity in a Global CGE Model of Trade," *Journal of Economic Integration*, sayı 23(3), s 575-600.