

Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya'nın Sektörel Rekabet Gücü ve Dış Ticaret Yapısı Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz

Levent KÖSEKAHYAOĞLU
levent@iibf.sdu.edu.tr

Gökhan ÖZDAMAR
gozdamar@iibf.sdu.edu.tr

A Comparative Analysis on the Sectoral Competitiveness and Foreign Trade Structure of Turkey, The Czech Republic, Hungary, Poland and Estonia

Abstract

Following the accession of ten new members to the European Union (EU) in May, 2004, the discussions about Turkey's new competitive position with regard to a larger EU, have become even more prominent in both Europe and Turkey. So far, the main framework of these discussions has revolved around the issues related to Turkey's ability to fulfill Maastricht convergence criteria and possible date for the full membership to the EU.

However, in order to assess Turkey's adjustment competence, recent studies follow a rather different and more cautious approach towards Turkey's membership process by underlying the importance of factors, such as, sustainable economic growth, stable competitive strength and innovative economic structure. It is correctly argued by the new approach that, the most crucial element in Turkey's European challenge will be Turkey's ability to survive in increasingly more competitive global atmosphere. The main motivation behind this work, therefore, is to evaluate Turkey's recent position with regard to new members of the EU and to provide some meaningful suggestions for a strategic trade policy.

Key Words : International Competitiveness, Turkey-EU Foreign Trade, Revealed Comparative Advantage, Comparative Export Performance.

JEL Classification Codes : F10, F14, O57.

Özet

Dünya ticaret artış hızının üretimden büyük olması, uluslararası rekabetin hızla artmasına ve gerek firma gerekse ülke bazında rekabet gücü tartışmasının giderek daha sık gündemde kalmasına neden olmuştur. Rekabet gücüne ilişkin tartışmalar çok boyutlu bir yapıda gelişirken, çeşitli kurumlar ülkelerin makro ekonomik ve sosyal göstergelerini baz alarak yıllık rekabet gücü sıralamaları yayınlamaktadır. Söz konusu sıralamalara bakıldığında Türkiye'nin başlıca rakiplerinin Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri olduğu görülmektedir. Bu durumu dikkate alan çalışmada, sektörel rekabet gücü ve dış ticaret yapıları açısından Türkiye ile Mayıs 2004'de Avrupa Birliği'ne üye olan Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya, sektörel rekabet gücü ve dış ticaret yapıları bakımından karşılaştırmalı olarak analiz edilmektedir.

Anahtar Sözcükler : Uluslararası Rekabet Gücü, Türkiye-AB Dış Ticareti, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük, Karşılaştırmalı İhracat Performansı.

1. Giriş

AB'de Mayıs 2004'te yaşanan son genişleme süreci ve Ekim 2005'te Türkiye ile tam üyelik müzakerelerine başlama kararı sonrası, Türkiye ve AB'nin yeni üyelerinin ticaret yapısı ve rekabet gücü (RG) açısından incelenmesi oldukça önem kazanmıştır. Gerek Türkiye ile benzer faktör donanımlarına sahip oldukları düşünülen Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya gibi yeni üyelerin dış ticaretlerinin karşılaştırmalı bir analizinin yapılması, gerekse Türkiye'nin genişleyen AB karşısında gelecekteki rekabet yeteneğinin sorgulanması açısından böyle bir incelemeye ciddi gereksinim duyulmaktadır. İspanya, Portekiz ve Yunanistan'a ek olarak, benzer faktör donanımına sahip yeni üyelerin katılımı sonrasında Türkiye'nin rekabet potansiyelinin genişleyen AB'den ne ölçüde etkileneceği, Türkiye'nin muhtemel bir üyeliğinin gelecekte yeni üyeleri nasıl etkileyeceği gibi sorulara sözü edilen tarzda bir değerlendirme ile daha detaylı cevap verilmesi mümkün olacaktır.

Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü'nün (International Institute for Management Development, IMD) 2005 yılı rekabet gücü sıralamasındaki konumlarının yanı sıra makro ekonomik performanslarının ve faktör yapılarının Türkiye ile benzerlik göstermesi bakımından çalışmada Türkiye'nin Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya ile karşılaştırılmasına yönelik analizlere yer verilmektedir. Bu çerçevede çalışmanın temel hedefi, Türkiye'nin makroekonomik performansını, dış ticaret yapısını ve faktör yoğunluklarına göre sınıflanmış beş farklı sektörel gruptaki rekabet gücünü AB'nin yeni üyeleri arasında yer alan Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya ile kıyaslamalı olarak analiz ederek, önümüzdeki yeni dönemde ülkenin AB'ye ilişkin rekabet politikasına ve müzakere sürecinde izlemesi gereken ticaret stratejisine, avantajlı/dezavantajlı olunan sektörel gruplar bağlamında ışık tutmaktır. Bu amaç doğrultusunda, çalışmanın ikinci bölümünde klasik ve yeni ticaret teorilerinin 'rekabet gücü' kavramına yönelik görüşleri incelenecektir. Daha sonra üçüncü bölümde, ülkelerin rekabet güçleri üzerine yapılacak incelemeye ışık tutması amacıyla, Türkiye'nin ve çalışmamız kapsamında ele alınan AB'nin dört yeni üyesinin makroekonomik performanslarının genel bir değerlendirmesi yapılacaktır. Dördüncü bölümde, inceleme konusu ülkelerin dış ticaret yapıları farklı kriterler kullanılarak kıyaslamalı olarak incelenecektir. Beşinci bölümde Türkiye ve diğer ülkelerin rekabet güçleri, sektörel gruplar bazında detaylı olarak analiz edilecektir. Son olarak, Türkiye'nin AB ile rekabet politikasına yön vermek amacıyla, Türkiye'nin izlemesi gereken ticaret stratejisine ilişkin politika önerileri çalışmadan elde edilen veriler göz önüne alınarak değerlendirilecektir.

2. ‘Rekabet Gücü’ Kavramına Yönelik Farklı Yaklaşımlar

2.1. Rekabet Gücü Nasıl Tanımlanır?

Günümüzde ileri sürülen özel hukuka ilişkin bilimsel görüşlerde, sözleşme özgürlüğü ile sözleşme adaleti arasında işlevsel bir bağıllığın varlığı kabul edilmektedir. (Bu konuda bkz. Fuchs, 1996: 313–394) Sözleşme mekanizmasına, tarafların çıkar dengesinin uygun bir biçimde sağlanması görevi yüklenmiştir. Bu durum en ideal biçimde, sözleşme şartlarının tarafların özgürce sürdürecekleri pazarlıklar sonucunda tespit edilmesiyle ortaya çıkar. Bu da öncelikle tarafların, sözleşmenin kurulmasındaki amaçlarına uygunluk ve bu amacın kabul edilebilir olması biçimindeki şartları taşıdığı umulabiliyorsa gerçekleşir. Özel hukuk sistemimizin esası olan sözleşme özgürlüğü, meşruiyet temellerini, sözleşme mekanizmasının başta amaçlanan sonucu doğurmasında, yani hakkaniyete uyan çıkar dengesini gerçekleştirme esasında bulur.

Ancak sözleşme taraflarının her ikisinde de kabul edilebilecek bir düzenleme kendiliğinden ortaya çıkmaz. Sözleşme özgürlüğü modelinin unsurları arasında yer alan olgulara, sözleşme taraflarının ağırlıkları arasında gerçekleşecek denge de girer. Bununla birlikte sözleşmede gerçekten özgürce oluşmuş irade serbestisi ve ilke olarak gerçekçi bir fırsat eşitliği ile ilgili olarak, taraflar arasında ağır yapısal bozukluklar varsa, güçlü olan tarafın yalnız kendi çıkarlarını kabul ettirmesi ve sözleşme özgürlüğünün ekonomik olarak daha güçlü olanın diğer tarafı bastırmak üzere kullandığı bir araç haline getirilmesi tehlikesi doğar. Sözleşme özgürlüğünün gerçekleştirilmesi sadece ve öncelikli olarak pasif (edilgen, güçsüz) tarafın korunmasının sağlanması alanında değil, aksine ve öncelikle, uygun yasal ve yargısal önlemlerle (örneğin sözleşmelerin ya da genel işlem şartlarının içerik denetlemesi) yoluyla gerçekleşir.

‘Uluslararası/ulusal rekabet gücü’ yada ‘rekabet edebilirlik’ olarak da adlandırılan ‘rekabet gücü -competitiveness-’ kavramının üzerinde uzlaşılan ortak bir tanımlama yoktur¹. Buna rağmen, yerli ve yabancı uluslararası iktisat literatüründe, bu kavramın ölçülmesine ve belirleyicilerinin ortaya konulmasına yönelik pek çok teorik ve ampirik çalışma bulunmaktadır².

OECD tarafından yayınlanan raporlarda rekabet gücü ‘Bir ülkenin, vatandaşlarının gelir düzeyini sürdürülebilir şekilde koruyarak ve arttırarak, ürettiği hizmet ve ürünlerle, serbest piyasa koşullarında, uluslararası pazarlarda satış yapabilme düzeyi’ olarak tanımlanmaktadır. World Economic Forum (WEF) ise rekabet gücünü ‘Bir ülkenin,

¹ Rekabet gücünün tanımını yapan çalışmalar için bkz. Balassa (1962), Hirsch (1967), Francis (1989).

² AKÜ (RCA) yöntemini kullanarak yapılan çalışmalar için bkz. Lafay (1992), Lee (1995), Rodas-Martini (1998), Yue ve Hua (2002), Wu ve Chen (2004). Ayrıca Türkiye’ye ilişkin çalışmalar için bkz. Notlar/13.

yüksek kişi başına milli gelir büyüme oranlarına sürdürülebilir olarak erişme yeteneği' olarak tanımlar. Bir başka tanımda ise rekabet gücü 'Herkes daha iyi yaşam standartları sağlamaya yönelik olarak, piyasalarda başarıya ulaşma yeteneği' olarak görülmektedir (National Competitiveness Council: <<http://www.forfas.ie>>).

Ulusal rekabet gücü, ilk başlarda 'işgücü verimliliği' anlamında kullanılmıştır ve bu tanım, bir ülkenin uzun dönemdeki büyümesinde en temel faktörün verimlilik olduğunu öngören yaklaşımla tutarlıdır. Bununla birlikte eğer verimlilik rekabet gücünü ölçmek için kullanılırsa bu durumda Krugman'a (1996: 10) göre ulusal rekabet gücü terimi basitçe "uluslararası rekabet ile herhangi bir ilişkisi olduğunu ima etmeksizin, sadece verimlilik demenin şiirsel bir yolu" haline gelecektir. Bazı iktisat kuramcıları ise, rekabet gücünü 'fiyat rekabeti gücü' anlamında ele almış ve rekabet gücünün ölçüm aracı olarak reel efektif döviz kuru ve birim emek maliyeti gibi kriterleri kullanmışlardır³.

Rekabet gücünü tanımlamaya ve bu kavrama ilişkin başlıca unsurları ortaya koymaya yönelik çalışmalarda göze çarpan önemli noktalardan birisi, 'fiyat/maliyet rekabeti -price/cost competitiveness-' ile 'fiyat dışı rekabet -non price competitiveness-' kavramları arasında temel bir ayrımın yapılmış olmasıdır. Özellikle, kalite ile özdeşleştirilen fiyat dışı rekabet kavramı, geleneksel üretim teknolojileri teorilerinde maliyet ve kalite arasında varsayılan doğrusal ilişkinin⁴ (trade-off) kırılmasında ve 'ölçek ekonomileri -economies of scale-' yerine 'kapsam yada çeşit ekonomileri -economies of scope-' olarak adlandırılan yaklaşımın ön plana çıkmasında önemli rol oynamıştır. Böylelikle, günümüzde pek çok firmanın neden ürün farklılaştırması (product differentiation) yolunu tercih ederek, rakipleriyle fiyat dışı faktörlerde rekabet etme yolunu tercih ettiği daha kolay anlaşılır hale gelmiştir.

Rekabet gücü kavramı, her ne kadar Lundberg (1988) ve Kurth'un (1992) çalışmalarında 'karşılaştırmalı üstünlük' anlamında kullanılsa da, Yılmaz (2003) iki nedenle bu kavramların birbirinden farklı olduğu görüşünü savunmaktadır. Bu nedenlerden birincisi, rekabet gücü bir ülkenin veri bir ürünü üretmede nispi gücü ya da zayıflığını ifade ederken, karşılaştırmalı üstünlüğün veri bir ülke için malların nispi gücü ya da zayıflığı ile ilgili olmasıdır. İkincisi ise, rekabet gücü çoğu kez döviz kuru ya da ücret seviyesi gibi makroekonomik dalgalanmalara bağımlı iken, karşılaştırmalı üstünlüğün yapısal olmasıdır⁵.

³ Bu yaklaşımlar için bkz. McCombie ve Thirwall (1994), Turner ve Golup (1997).

⁴ Bu ilişki, maliyet ve kalite arasında doğrusal bir ilişki kurmakta ve maliyetler düşerken kalitenin de aynı şekilde düşeceğini varsaymaktadır.

⁵ Bu konudaki tartışma için bkz. Lafay (1992).

Rekabet gücü kavramı, uluslararası iktisat literatüründe genellikle *firma*, *sektör* yada *ülke* seviyesinde ele alınmıştır⁶. Fakat, 1970'lerin ikinci yarısından sonra üretim maliyetlerinin ve dolayısıyla fiyatların hızla artmasına neden olan petrol şoklarının ve 1980'lerde ortaya çıkan üretim faktörlerinin verimliliklerindeki hızlı düşüşün bir sonucu olarak, rekabet gücü konusundaki tartışmalar daha çok '*makroekonomik*' düzeyde sürdürülmüştür⁷. Buna karşın, mal piyasalarında birbirleriyle rekabet edenler arasında tek tek ülkeler değil, firmalardır. Her ne kadar ülkeler ve hükümetler açısından o ülkenin firma ve sektörlerinin rekabet gücü uzmanlaşma, istihdam ve dış ticaret dengesinin sağlanması gibi pek çok açıdan kritik öneme sahip olsa da, rekabet gücü sorunu ülkelere ziyade sadece firmalar ve sektörler açısından yaşamsal bir problemdir (Kibritçioğlu, 1996: 3). Buna rağmen, M. Porter (1990), rekabet gücünün ülkeler için *miras kalan* (inherited) değil, *yaratılan* (created) bir kavram olduğunu, dolayısıyla hükümetlerin aktif bir rekabet stratejisi izlemeleri gerektiği görüşünü savunur.

Kibritçioğlu'na (1996: 3) göre mal, hizmet, sermaye ve üretim faktörü piyasalarının günümüzde gittikçe daha da küreselleşmesinin bir sonucu olarak, ülkelerin birbiriyle rekabet ettikleri konu *fiyat ve kalite* değildir. Bundan ziyade, hükümetlerin artık ülkelerini yeni üretim teknolojilerine sahip yabancı yatırımcılar ve çokuluslu şirketler için daha çekici hale getirmek için bir rekabet ortamı oluşturdukları görüşü ağır basmaktadır. Dolayısıyla, hükümetlerin temel ekonomi politikalarını 'ucuz işçilik' veya 'sürekli devalüasyon' gibi sadece geçici bir süre rekabet avantajı sağlayan etkenler üzerine değil, yaygın ve modern iletişim ve ulaşım ağı oluşturmak üzerine yoğunlaştırmaları gerektiği düşüncesi dile getirilmektedir. Böylelikle, günümüzde ülkeler ve hükümetler açısından geçerli olabilecek rekabetin niteliğinin sadece bir tür 'kuruluş yeri' rekabeti olduğu görüşü ağır basmaktadır.

2.2. Rekabet Gücünün Belirleyicileri Nelerdir?

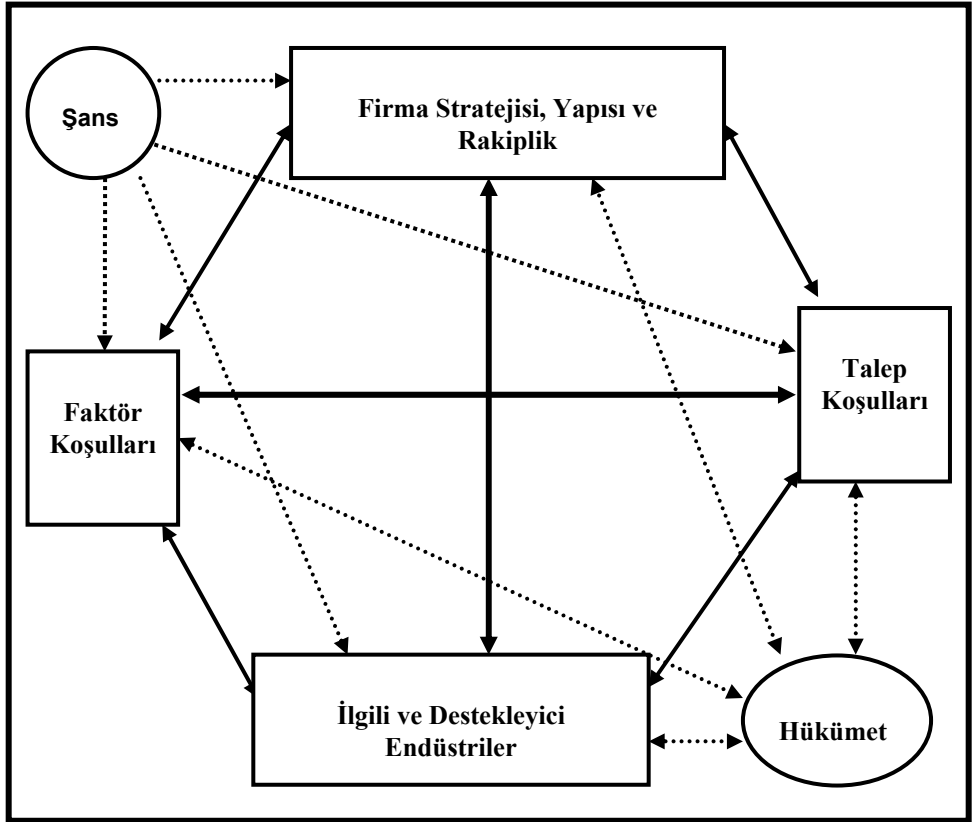
Rekabet gücünü belirleyen faktörlerin neler oldukları sorusunun cevabı, geleneksel ticaret teorisinde ve öncülüğünü M. Porter'ın yaptığı yeni yaklaşımda farklılıklar göstermektedir. Geleneksel teoriye göre, ülke düzeyinde rekabet gücünü belirleyen başlıca faktörler; *toprak, kuruluş yeri, doğal kaynaklar, emek ve nüfusun büyüklüğüdür*. Bu etkenler bir ülkenin faktör donanımını oluşturduğu için dışardan etkilenemez ve dolayısıyla geleneksel yaklaşıma göre, rekabet gücü bir ülkenin doğal mirası olarak görülür. M. Porter (1990), 'Competitive Advantage of Nations' adlı kitabıyla rekabet gücünü belirleyen faktörlere ilişkin yeni bir yaklaşımın öncülüğünü yapmış ve

⁶ *Firma düzeyinde rekabet gücü 'rakip yerli ve yabancı firmalara kıyasla ürün fiyatı ve/veya ürün kalitesi, teslimde dakiklık, satış sonrası servis hizmeti gibi fiyat-dışı unsurlar açısından, şu anda ve gelecekte aynı durumda veya onlardan daha iyi olmak' şeklinde tanımlanmaktadır (Aktan, 2005).*

⁷ *Rekabet gücünü makro düzeyde ele alan uluslararası çalışmalara örnek olarak bkz. World Economic Forum (WEF) ve Institute of Management Development (IMD) tarafından yayınlanan yıllık ülkesel rekabet gücü sıralamaları ve raporları.*

sürdürülebilir endüstriyel büyümenin asla geleneksel teorinin öngördüğü yukarıda sayılan faktörler üzerine inşa edilemeyeceğini savunmuştur. Porter'ın yaklaşımına göre bir ülkenin rekabet gücü, Porter Karosu (Porter's Diamond) olarak adlandırılan dört faktör arasındaki ilişki, bu dört faktörle karşılıklı etkileşim içinde olan hükümet ve yine bu dört faktörü etkileyen şans unsuru tarafından belirlenir (M. Porter, 1990: 126-128).

Şekil 1
Porter'ın Ulusların Rekabetçi Avantajına İlişkin Modeli (Porter Karosu)



Porter Karosu yaklaşımı, birbiriyle ilişkili firma, tedarikçi ve endüstrilerden oluşan 'kümeler' (clusters) kavramını ortaya atmıştır ve ülkelerin rekabet gücünün bu kümeler içerisinde yer alan firmaların sahip olduğu dört faktör tarafından belirleneceğini savunur. Bu yaklaşıma göre rekabet gücünü kazanmada ve sürdürmede hükümetlerin rolü önemli olmakla birlikte kaçınılmaz olarak kısımdır. Hükümetler ulusal rekabet gücünü belirleyemezler, ancak etkileyebilirler. Hükümet politikasının ekonomiye ilişkin ana rolü, ülkenin kaynaklarının (işgücü ve sermaye) yüksek ve artan seviyede verimlilik sağlanacak şekilde dağılmasını sağlamaktır yani bir tür katalizör görevindedir. Hükümete uygun düşen

rol, 'karo' içindeki güçleri ortaya çıkarmak ve hatta güçlendirmektir (M. Porter, 1990: 71-73 ve 617-620).

Rekabet gücünü belirleyen faktörleri ortaya koymaya yönelik ampirik çalışmalarda, gelişmiş ülkelerin ihraç ettiği malların pazar payları ve bu ürünlerin fiyatlarının (yada nispi birim maliyetlerin -relative unit costs-) uzun dönemde birlikte hareket ettikleri gözlenmiş ve 'Kaldor Paradoksu' olarak adlandırılan bu bulgu, rekabet gücü ile fiyatlar arasında olması beklenen negatif ilişkinin yeniden sorgulanması sonucunu doğurmuştur⁸. Bunun sonucu olarak, rekabet gücünün belirleyicilerinin saptanmasında, sadece ülkeler arası fiyat ve maliyet farklılıklarına dayanan analizlerin eksik kalacağı, fiyat dışı rekabet unsurları olarak bilinen ve ülkeler arası teknolojik farklılıklara dayanan AR-GE harcamaları, patentler, sabit sermaye yatırımları ve iç pazarın büyüklüğü gibi faktörlerin daha önemli oldukları görüşü ağırlık kazanmıştır.

Yeni ticaret teorisi olarak adlandırılan bu yaklaşımda, Soete, Dosi vd., Magnier ve Toujas-Bernate, Fagerberg, Amable ve Verspagen, A.L. Porter, Roessner vd. tarafından yapılan çalışmalar özellikle ön plana çıkmıştır (Kösekahyaoglu, 2000: 168). Rekabet gücü ile ülkeler arası teknolojik farklılıklar arasındaki ilişkiyi ölçmek amacıyla çok ülkeli ve sektörel bazda yapılan bu çalışmalarda, *AR-GE harcamalarının yoğunluğu, patent sayıları, toplam sabit sermaye yatırımı* ve Krugman (1980: 955) tarafından 'home market effect' olarak adlandırılan *iç pazarın büyüklüğü* gibi kriterler kullanılmıştır. Bu ampirik incelemelerde, ülkelerin yeni teknoloji yaratma ve varolan teknolojileri taklit edebilme yetenekleri ile ihracat potansiyelleri arasındaki ilişki ampirik olarak test edilmeye çalışılmış ve istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara ulaşılmıştır.

Yeni ticaret teorisinin ortaya koyduğu görüşe göre, ülkelerin rekabet gücünü belirleyen faktörler arasında, özellikle gelişmiş ülkelerin sermaye yoğun olarak ürettiği ve yeni teknoloji içeren ürünler için, sadece fiyat ve maliyete dayalı analizler ve dolayısıyla geleneksel yaklaşımın öne sürdüğü faktörler yetersiz kalır. Günümüzdeyse rekabet gücünü belirlemede, ülkelerin teknolojik yenilik (innovation), taklit (imitation) ve yaparak öğrenme (learning by doing) yetenekleri temel faktörler durumuna gelmiştir. Fakat, son zamanlarda yapılan ampirik çalışmalarda, ülkelerin yenilik ve taklit yapma yeteneklerini ölçmek için yeni ticaret teorisinde kullanılan verilerin çoğunun sadece gelişmiş ülkeler için elde edilebilmesi ve bu çalışmalarda kullanılan firma AR-GE bütçeleri, patent sayıları ve teknik personel sayısı gibi kriterlerin açıklama gücü Kelly (1976), Chesnaie ve Michon-Savarit (1980), Godin (2004a, 2004b) tarafından ciddi olarak eleştirilmiştir.

⁸ *Kaldor Paradoksu hakkında daha fazla bilgi için bkz. Kaldor (1978), McKombie ve Thirlwall (1994), Fagerberg (1996).*

3. Türkiye ve Diğer Ülkelerin Makroekonomik Performansı ve Rekabet Gücü Üzerine Genel Değerlendirme

3.1. Makroekonomik Performans Karşılaştırması

Mayıs 2004'te AB üyesi olan 10 ülke ve Türkiye'ye ilişkin 2000-2004 dönemine ait cari GSYİH, GSYİH'nin yıllık büyüme hızı ve Kişi Başına Milli Gelir (KBMG) verileri Tablo 1'de verilmiştir. Milli gelirin büyüklüğü açısından bakıldığında, 2004 yılı verilerine göre 301,9 milyar \$'lık GSMH ile Türkiye'nin en büyük milli gelir seviyesine sahip olduğu, sırasıyla Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'ın Türkiye'yi takip ettiği görülmektedir. Malta, Kıbrıs R.K., Letonya ve Estonya ise, 5-15 milyar \$ seviyesindeki milli gelirleriyle, nispeten oldukça küçük ekonomik yapıya sahip ülkeler olarak göze çıkmaktadır.

Milli gelirin yıllık bazda yüzdelik artışını ifade eden büyüme oranlarının incelenen 2000-2004 dönemindeki gelişimine bakıldığında; Litvanya, Estonya ve Letonya'nın yüksek yıllık ortalama büyüme hızına ulaştığı, Malta, Slovenya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya gibi ülkelerin yıllık büyüme hızlarınınsa incelenen dönemde genel olarak %4 ve daha altında kaldığı görülmektedir. Ortalama büyüme hızı Türkiye bakımından incelendiğinde, her ne kadar 2000, 2002, 2003 ve 2004 yıllarında sırasıyla %7, %8, %6 ve %9 gibi yüksek sayılabilecek seviyelere ulaşıldıysa da, 1999 yılındaki Marmara depreminden kaynaklanan -%5 ve 2001 yılındaki finansal-mali krizinden kaynaklanan -%7'lik negatif büyüme hızları ortaya çıkmıştır. Buna bağlı olarak Türkiye'de kriz dönemleri haricinde yüksek bir büyüme trendinin yaşandığından bahsedilebilir.

Tablo 1
Türkiye ve AB'nin Yeni Üyelerinin Makroekonomik Performansları

	Cari GSYİH (Milyar \$)					GSYİH Büyüme (Yıllık %)					Kişi Başına Milli Gelir (\$)				
	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004	2000	2001	2002	2003	2004
Kıbrıs R.K.	9,1	9,5	10,5	13,2	15,4	5	4	2	2	4	12,180	12,140	12,300	14,230	17,580
Çek C.	55,7	60,9	73,7	90,4	107,0	4	3	1	4	4	5,690	5,650	5,880	7,190	9,150
Estonya	5,5	6,0	7,0	9,1	10,8	8	6	7	5	6	4,070	4,200	4,540	5,380	7,010
Macaristan	46,7	51,8	65,0	82,8	99,7	5	4	3	3	4	4,650	4,700	5,100	6,360	8,270
Letonya	7,7	8,2	9,2	11,1	13,6	7	8	6	7	9	3,190	3,530	3,800	4,420	5,460
Litvanya	11,4	12,1	14,0	18,3	22,3	4	6	7	10	7	3,170	3,400	3,730	4,540	5,740
Malta	3,8	3,8	4,0	4,8	5,4	6	-2	2	-2	1	9,540	9,570	9,720	10,630	12,250
Polonya	166,5	185,8	191,5	209,5	241,8	4	1	1	4	5	4,430	4,530	4,680	5,280	6,090
Slovakya	20,2	20,9	24,2	32,7	41,1	2	4	5	4	5	3,870	3,860	4,080	4,970	6,480
Slovenya	19,1	19,6	22,1	27,7	32,2	4	3	3	3	5	10,630	10,280	10,260	11,870	14,810
Türkiye	199,3	145,2	183,9	240,4	301,9	7	-7	8	6	9	2,980	2,420	2,510	2,800	3,750

Kaynak: World Bank (2005), World Development Indicators Database.

Son olarak, KBMG verilerine bakıldığında, nispeten küçük nüfusa sahip Slovenya, Kıbrıs R.K. ve Malta gibi ülkelerin KBMG seviyelerinin 10 bin \$'ın üzerinde olduğu, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'ın bu ülkeleri takip ettiği görülmektedir. Büyük bir nüfusa sahip olan Türkiye'nin ise 2004 yılı itibariye 3,750 \$ olan KBMG ile incelenen

ülkeler arasında en kötü konumda olduğu izlenmektedir.

Türkiye ve AB'nin yeni üyelerinin makroekonomik performansı göz önüne alındığında, incelenen ülkeler arasında özellikle Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Polonya'nın GSYİH'nin büyüklüğü açısından Türkiye ile benzerlik gösterdiği görülmektedir. Buna ek olarak, küçük nüfusa ve düşük dış ticaret hacmine sahip olan Estonya'nın KBMG bakımından, yukarıdaki tabloda bir sıralama yapıldığında 2004 yılında 5. sırada olduğu dikkat çekmektedir.

3.2. Genel Rekabet Gücü Karşılaştırması

Günümüzde ülkelerin rekabet gücü yönünden konumlarını ölçen iki tanınmış kurum bulunmaktadır. Bunlar WEF⁹ ve IMD'dir. WEF'in 'Büyüme Rekabet Gücü İndeksi' (Growth Competitiveness Index, GCI) adını verdiği indeks, bir ülkenin 5-10 yıl içerisindeki büyüme potansiyelini ortaya koymayı amaçlamaktadır. IMD'nin her yıl yayınladığı Dünya Rekabet Yıllığı (World Competitiveness Yearbook) raporu ise, ülkelerin rekabet gücünü 8 ana kriter ve 250 alt kriter çerçevesinde belirlemektedir. Bu kriterlerin bir kısmı GSYİH, enflasyon ve patent sayısı gibi ölçülebilir ölçütler iken, bir kısmı da eğitim, değer sistemleri ve bireylerin motivasyonu gibi maddi olmayan boyutları ağır basan kriterlerdir.

Tablo 2
Türkiye ve AB'nin Yeni Üyelerinin Genel Rekabet Gücü Karşılaştırması

	IMD 2005 RG Puanı*	IMD 2005 RG Sıralaması	IMD 2004 RG Sıralaması
Estonya	66,7	26	28
Çek Cumhuriyeti	60,1	36	43
Macaristan	59,8	37	42
Türkiye	51,2	48	55
Polonya	39,0	57	57

Kaynak: International Institute for Management Development -IMD- (2005), The World Competitiveness Scoreboard 2005.

* 100 üzerinden her bir ülkeye verilen genel puan.

Ülkelerin rekabet gücünü değerlendirmede daha fazla ölçüte dayanan ve dolayısıyla daha geniş bir perspektifle kıyaslama yapma imkanı sağlayan IMD sıralamasına göre 2004 ve 2005 yıllarındaki ülke sıralamaları Tablo 2'de verilmiştir. Bu tabloda görüldüğü üzere, IMD'nin toplam altmış ülkeyi dikkate alarak yaptığı analizde, Estonya 2005 yılında aldığı yüz üzerinden 66.7 puanla 26. olarak incelemekte olduğumuz beş ülke arasında en yüksek rekabet gücüne sahip ülke konumunda iken, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Türkiye sırasıyla 36., 37. ve 48. sıraları almışlardır. Polonya ise, 39 puanla

⁹ World Economic Forum tarafından yayınlanan Küresel Rekabet Gücü Raporu için bkz. WEF (2004).

57. sırada yer alarak incelenen ülkeler arasında en düşük rekabet gücüne sahip ülke olarak gözükmektedir.

2004 yılına ilişkin verilerle kıyaslandığına, 2005'te Polonya hariç diğer dört ülkenin ülke sıralamasında daha iyi bir konuma geldiği, Estonya'nın iki, Macaristan'ın beş, Çek Cumhuriyeti ve Türkiye'nin ise yedi basamak yukarı çıktığı dikkati çekmektedir.

4. Türkiye ve Diğer Ülkelerin Dış Ticaret Yapısının Analizi

4.1. Toplam İhracat ve İthalat Açısından Değerlendirme

Türkiye ve incelenen dört AB ülkesinin 1993-2003 döneminde toplam ihracat ve ithalat trendini araştırmak amacıyla, bu ülkelere ilişkin dış ticaret verileri Tablo 3'te verilmiştir. Bu dönemde, ülkelerin dış ticaret verilerindeki değişim incelenirken, Türkiye açısından dış ticaret rejimini daha liberal bir konuma getiren 1996 Gümrük Birliği Antlaşması ve diğer dört ülke açısından 1993'ten itibaren AB ile liberal dış ticaret politikalarını uygulamaya koymaları ve 1999'da tam üyelik müzakerelerine başlamaları dikkate alınması gereken temel faktörler olarak ön plana çıkmaktadır¹⁰.

Tablo 3'ten ülkelerin ihracat performansları incelendiğinde, aşağıdaki sonuçlara ulaşmak mümkündür:

- Tüm ülkeler, incelenen dönemde istikrarlı bir ihracat artış trendi yakalamıştır.
- Milli gelir hacminin büyüklüğü açısından benzer özelliğe sahip olan Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Polonya, ihracat bakımından da birbirlerine oldukça yakın bir potansiyele sahiptir.
- Türkiye, Çek Cumhuriyeti ve Polonya 1993'te 15 milyar \$ seviyelerinde birbirlerine oldukça yakın ihracat hacimlerine sahipken, aradan geçen on bir yıl sonunda, bu ülkelerin ihracatları yaklaşık üç katlık artışla 50 milyar \$ seviyelerine ulaşmıştır. Türkiye ve Çek Cumhuriyeti ile kıyaslandığında, Polonya daha iyi bir ihracat performansı göstermiştir.

¹⁰ Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Polonya'nın dış ticaret potansiyeli üzerine bir değerlendirme için bkz. Jakab vd. (2001). Yeni üyelerin AB ile ticari entegrasyonu ne ölçüde gerçekleştirdiklerini Gravity modeli yardımıyla inceleyen bir çalışma için bkz. Nilsson (2000). Yeni üyelerin dış ticaret, rekabet gücü ve büyüme potansiyeli üzerine bir değerlendirme için bkz. Lankhuizen (2000).

- Macaristan her ne kadar Türkiye, Çek Cumhuriyeti ve Polonya'ya kıyasla daha az ihracat kapasitesine sahip olsa da, incelenen dönemde ihracatını yaklaşık beş kat artırabilmiştir.
- Yüksek bir rekabet gücüne sahip olan Estonya, düşük ihracat kapasitesine rağmen, incelenen dönemde ihracatını yaklaşık beş kat artırabilmiştir.

Ülkelerde ithalatın gelişimi dikkate alındığında ise Tablo 3'ten şu sonuçlara ulaşılmaktadır:

- Türkiye dışındaki ülkelerde, ithalat büyük ölçüde düzenli bir artış trendi göstermektedir. Milli gelir ve döviz kurlarında yaşanan hızlı değişimlere paralel olarak, Türkiye'de ithalat dalgalı bir artış trendi izlemiştir.
- Genel olarak, bütün ülkelerin ithalat miktarları ihracattan fazla olduğu için, incelenen ülkelerin hepsi önemli ölçüde dış açık sorunu ile karşı karşıyadır.
- 1999'da AB ile tam üyelik görüşmelerine başladıktan sonra, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya'da ithalatın artış trendi hız kazanmıştır.
- Estonya'nın ithalatı diğer dört ülkeden daha fazla artış göstererek, ihracatına benzer şekilde yaklaşık beş kat artmıştır.

Tablo 3
Toplam İhracat ve İthalat Açısından Türkiye ve Diğer Ülkeler (Milyon \$)

	Türkiye		Çek Cum.		Macaristan		Polonya		Estonya	
	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat
1993	15.343	29.174	14.465	14.615	8.905	12.530	14.140	20.180	-	-
1994	18.106	23.270	15.940	17.310	10.700	14.555	17.240	22.680	1.303	1.654
1995	21.637	35.709	21.335	25.085	12.865	15.465	22.895	29.050	1.840	2.546
1996	23.224	43.627	22.165	27.800	15.705	18.145	24.440	37.135	2.078	3.224
1997	26.261	48.559	22.360	27.105	19.100	21.235	25.750	42.310	2.936	4.437
1998	26.974	45.921	25.855	28.340	23.005	25.705	28.230	47.055	3.245	4.787
1999	26.588	40.671	26.241	28.151	25.012	28.008	27.397	45.903	3.017	4.109
2000	27.775	54.503	28.996	32.174	28.016	31.955	31.651	48.940	3.830	5.052
2001	31.334	41.399	33.399	36.444	30.530	33.725	36.092	50.275	4.015	5.230
2002	36.059	51.554	38.486	40.492	34.512	37.787	41.010	55.113	4.336	5.863
2003	46.576	69.340	48.740	51.088	42.532	47.602	53.537	68.004	5.597	7.930

Kaynak: World Trade Organization (2004), International Trade Statistics.

Tablo 3 genel olarak değerlendirildiğinde; 1993-2003 dönemi boyunca, incelenen tüm ülkelerde dış ticaret hacminin önemli derecede genişlediği, ithalattaki artışların daha fazla olması nedeniyle ülkelerin hepsinin dış ticaret açığı sorunu yaşadığı görülmektedir. Ayrıca, 1996 tarihli Gümrük Birliği Antlaşması nedeniyle Türkiye'nin AB'den yaptığı ithalatın hızla artmasından kaynaklanan genel bir ithalat artış trendi görülmemekte, ithalattaki hızlı artışların 1996 öncesinde de var olduğu izlenmektedir.

Bununla birlikte AB'nin 1971'den itibaren Türkiye menşeli sanayi malları ithalatı üzerindeki gümrük vergilerini ve dış ticaret kısıtlamalarını büyük ölçüde kaldırmasına bağlı olarak Türkiye'nin ihracatında Gümrük Birliği'nden kaynaklanan önemli bir artış meydana getirmemiştir (Soğuk ve Uyanusta, 2004: 11-14; Yetkin, 1998: 89-90).

4.2. AB ile Dış Ticaret Açısından Değerlendirme

1990-2003 döneminde, incelenen beş ülkenin AB ile yaptıkları dış ticareti değerlendirmek amacıyla, AB'nin bu ülkelere yaptığı toplam ihracat ve ithalatın değeri, AB dışı ticarete bu ülkelerin aldıkları paylar ve AB'nin en çok ticaret yaptığı ülkeler sıralamasında bu ülkelerin yerleri Tablo 4 ve Tablo 5'de verilmiştir.

İhracat açısından bakıldığında, her ne kadar 1990'da AB'nin Türkiye'ye yaptığı ihracat 7.7 milyar € ile ele alınan ülkeler arasında en yüksek seviyede olsa da, 2003'e gelindiğinde AB'den Türkiye'ye yapılan ihracatın 28.2 milyar €'ya, buna karşılık Polonya ve Çek Cumhuriyeti'ne yapılan ihracatın ise sırasıyla 38.4 ve 30.4 milyar € seviyelerine ulaştığı Tablo 4'te görülmektedir. Ülkelerin AB'nin birlik dışına yaptığı ihracat içerisinde aldıkları yüzde paya bakıldığında ise; 2003'te Polonya yaklaşık %4'lük paya sahipken, Çek Cumhuriyeti, Türkiye ve Macaristan'ın paylarının sırasıyla %3.1, %2.8 ve %2.6 olduğu, Estonya'nın ise %0.3 gibi bir oranla AB ihracatında çok düşük paya sahip olduğu izlenmektedir.

AB'nin en çok ihracat yaptığı ülkeler sıralamasında beş ülkenin aldıkları yerlere bakıldığında ortaya çıkan tablo, 1990-2003 yılları arasında, Türkiye dışındaki ülkelerin giderek listenin daha üst sıralarına yerleştikleri ve dolayısıyla AB'nin ihraç malları için giderek daha önemli bir pazar konumuna geldikleri, Türkiye'nin ise her iki yılda da sekizinci sıradaki yerini koruduğunu göstermektedir.

Tablo 4
AB'nin İhracatında Türkiye ve Diğerleri (Milyon €)

	AB'nin Yaptığı İhracat								AB Dışına İhracatta Ülkenin				
									Payı (%)			Sırası	
	1990	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	1990	2000	2003	1990	2003
Polonya	4.390	15.315	25.081	28.973	33.810	35.682	37.376	38.411	1.2	3.5	3.9	19	5
Çek Cum.	2.606	11.657	15.909	18.433	24.003	27.674	29.143	30.424	0.7	2.5	3.1	31	7
Macaristan	2.876	8.731	13.596	18.442	23.039	23.878	25.036	26.214	0.8	2.4	2.6	28	9
Estonya	-	1.350	2.388	2.413	3.209	3.047	3.539	3.583	-	0.3	0.3	-	40
Türkiye	7.718	13.391	22.377	20.580	29.953	20.265	24.344	28.242	2.1	3.1	2.8	8	8

Kaynak: European Commission (2004), External and Intra-European Union Trade Statistical Yearbook.

İthalat yönünden bir değerlendirme yapmak için Tablo 5'e bakıldığında, 1990 yılında AB'nin yaklaşık 6 milyar € ile beş ülke arasında en fazla Türkiye'den ithalat yapar durumda olduğu, ancak 2003'de Türkiye'den yapılan 24 milyar €'luk ithalata karşın

Polonya, Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'dan yapılan sırasıyla 31.5, 29.8 ve 26 milyar €'luk ithalata bağlı olarak Türkiye'nin bu ülkelerin gerisinde kaldığı görülmektedir. Ülkelerin AB'nin birlik dışından yaptığı ithalat içerisinde aldıkları yüzde pay dikkate alındığında; 2003'te Polonya ve Çek Cumhuriyeti yaklaşık %3'lük paya sahipken, Macaristan ve Türkiye'nin payları sırasıyla %2.6 ve %2.4 olmuştur. Estonya'nın ise, yine %0.3'lük oranla AB'nin ithalatında da çok düşük paya sahip olduğu izlenmektedir.

AB'nin en çok ithalat yaptığı ülkeler sıralamasında beş ülkenin aldıkları yerlere bakıldığında ortaya çıkan tablo, 1990-2003 yılları arasında tüm ülkelerin giderek listenin daha üst sıralarına yerleştiklerini ve dolayısıyla bu ülkelerin ihraç malları için AB'nin zamanla daha önemli bir pazar konumuna geldiğini göstermektedir. Bu tablodan elde edilen bir diğer bulgu, 2003 yılı itibarıyla Polonya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Türkiye'nin AB'nin en çok ithalat yaptığı ülkeler sıralamasında ardı ardına 7., 8., 9. ve 10. sırayı paylaşır duruma geldikleridir.

Tablo 5
AB'nin İthalatında Türkiye ve Diğerleri (Milyon €)

	AB'nin Yaptığı İthalat								AB Dışından İthalatta Ülkenin				
									Payı (%)			Sırası	
	1990	1995	1997	1999	2000	2001	2002	2003	1990	2000	2003	1990	2003
Polonya	5.153	12.256	14.228	17.582	23.307	26.624	28.263	31.497	1,2	2,2	3,1	18	7
Çek Cum.	2.688	8.997	11.755	16.844	21.638	25.136	27.538	29.799	0,6	2,0	3,0	31	8
Macaristan	2.934	7.610	11.684	17.624	22.046	24.825	25.264	26.031	0,7	2,1	2,6	29	9
Estonya	-	889	1.504	1.891	3.176	3.032	2.964	3.093	-	0,3	0,3	-	45
Türkiye	5.940	9.245	11.,872	15.071	17.547	20.231	22.047	24.038	1,4	1,6	2,4	14	10

Kaynak: European Commission (2004), External and Intra-European Union Trade Statistical Yearbook.

Tablo 4 ve Tablo 5'de sunulan verilere ek olarak, Tablo 6'da Türkiye ve yeni üyelerin AB'ye ihracatları, AB dışı ülkelere ihracatları ve toplam ihracatları içinde AB'ye ihracatın yüzde payı 1990-2003 dönemi için verilmiştir.

Tablo 6
Türkiye ve Yeni Üyelerin AB'ye ve AB Dışına İhracatları (Milyon €)

	Türkiye			Çek C.			Macaristan			Polonya			Estonya		
	AB İçi	AB Dışı	AB İçi* %	AB İçi	AB Dışı	AB İçi* %	AB İçi	AB Dışı	AB İçi* %	AB İçi	AB Dışı	AB İçi* %	AB İçi	AB Dışı	AB İçi* %
1990	5.652	4.887	54	3.661	5.486	40	3.416	4.117	45	5.864	4.837	55	-	-	-
1995	8.474	7.996	51	7.090	6.012	54	6.175	3.651	63	12.262	5.137	70	769	638	55
1996	9.057	9.106	50	10.049	7.359	58	6.485	3.860	63	12.796	6.342	67	835	800	51
1997	10.802	12.298	47	11.955	7.859	60	11.995	4.831	71	14.579	8.002	65	1.256	1.328	49
1998	12.236	11.990	51	15.142	8.402	64	14.969	5.492	73	17.202	7.944	68	1.595	1.297	55
1999	13.480	11.484	54	17.290	7.627	69	17.902	5.585	76	18.090	7.580	70	1.644	615	73
2000	15.745	14.436	52	21.593	9.908	69	22.929	7.596	75	24.018	10.355	70	2.635	809	77
2001	18.027	17.028	51	25.683	11.526	69	25.226	8.758	74	27.824	12.371	69	2.567	1.129	69
2002	19.505	18.627	51	27.841	12.866	68	27.425	9.078	75	29.915	13.584	69	2.473	1.165	68
2003	21.614	17.784	55	30.050	12.973	70	28.063	10.033	74	32.710	14.816	69	2.732	1.265	68

Kaynak: European Commission (2004), External and Intra-European Union Trade Statistical Yearbook.

* AB'ye ihracatın ülkenin toplam ihracatı içindeki yüzde payı.

Tablo 6'dan elde edilen bilgiler ışığında aşağıdaki sonuçlara ulaşmak mümkündür:

- 1990'lardan beri, Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık yarısı AB pazarına yöneliktir, dolayısıyla AB'nin Türkiye için istikrarlı bir pazar olduğu söylenebilir.
- 1990'larda Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'ın ihracatında yaklaşık %40 civarında olan AB payının son dönemde sırasıyla %70 ve %75 seviyelerine yükseldiği, dolayısıyla serbest piyasa ekonomisine geçiş ve AB ile tam üyelik sürecince bu ülkelerin AB ile giderek daha fazla ticari bağlar kurdukları izlenmektedir.
- Piyasa mekanizmasına dayalı bir iktisadi sisteme geçiş aşamasında, diğer Doğu Avrupa ülkelerine kıyasla reform sürecine daha erken başlayan Polonya, 1990'ların ortasından itibaren istikrarlı şekilde ihracatının yaklaşık %70'ini AB'ye yapmaktadır.
- Estonya'nın AB'ye yönelik ihracatı 2000'li yıllara kadar düzenli olarak artmıştır ve son dönemde diğer ülkeler gibi ihracatının yaklaşık % 70'ini

AB'ye yapmaktadır.

Tablo 4, Tablo 5 ve Tablo 6'da sunulan veriler göz önüne alındığında, ticari entegrasyondan beklenen 'ticaret yaratma' (trade creation) etkisine bağlı olarak, AB ile Gümrük Birliği gerçekleştiren Türkiye'nin ve AB'nin yeni üyelerinin dış ticarete yönelik kısıtlamaların giderek kaldırılması sonrasında AB ile olan dış ticaretlerinde önemli oranlarda artış gözlenmektedir. Böyle bir ticari bütünleşme sürecinde, AB ile diğer ülkeler arasındaki dış ticaret hacminin büyümesine paralel olarak dış ticaretin kompozisyonunda ve ticaretin sektörel dağılımında bir değişiklik olup olmadığının incelenmesi, entegrasyondan beklenen etkilerin tam olarak incelenmesi açısından gereklidir. Bu çerçevede çalışmanın 5. bölümünde ele alınan ülkeler açısından sektörel rekabet gücü karşılaştırması yapılacaktır.

5. Türkiye ve Diğer Ülkelerin Karşılaştırmalı Rekabet Gücü Analizi

Ülkelerin rekabet gücünü ölçmek amacıyla çok farklı yöntemler geliştirilmesine rağmen, Balassa (1965) tarafından ortaya atılan ve Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük - AKÜ- (Revealed Comparative Advantage-RCA-) indeksi olarak bilinen ölçüt, literatürde en sıkça kullanılandır¹¹. Teorik olarak, rekabet gücünün ülkelerin dış ticarete açılmadan önceki otarşi fiyatları kullanılarak tanımlanması durumunda ortaya çıkan ölçüm sorunlarını gidermek amacıyla rekabet gücünü ölçmede gerçekleşen ticaret (ihracat ve ithalat) verilerinin kullanılmasının getirdiği kolaylık, bu yöntemin sıkça kullanılmasında önemli rol oynamıştır. AKÜ yöntemi Türkiye'nin; faktör donanımı açısından benzer olduğu düşünülen Yunanistan, Portekiz ve İspanya gibi ülkeler, AB'ye yeni üye olan ve aday ülkeler, bir bütün olarak AB ve çeşitli sektörlerdeki başlıca rakip ülkeler karşısındaki rekabet gücünü ölçmek amacıyla da çeşitli araştırmacılar tarafından sıkça kullanılmıştır¹².

Çalışmanın bu bölümde ilk olarak, Balassa (1965) tarafından ortaya atılan Göreceli İhracat-İthalat Ölçütü (Relative Export-Import Measure) kullanılarak incelenen ülkelerin Hufbauer ve Chilas (1974) tarafından kullanılan beş farklı ürün kategorisindeki (hammadde yoğun, işgücü yoğun, sermaye yoğun, kolayca taklit edilebilen ve zor taklit edilebilen araştırma bazlı mallar) genel rekabet gücü incelenecektir¹³. Daha sonra Türkiye ve dört ülke, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük -AKÜ- (Revealed Comparative Advantage -RCA-) ve Karşılaştırmalı İhracat Performansı -KİP- (Comparative Export Performance, -CEP-) yöntemleri kullanılarak birebir karşılaştırılacak ve Türkiye'nin her bir ülke karşısındaki sektörel rekabet gücü ortaya konulacaktır.

¹¹ Rekabet gücünü ölçmede kullanılan diğer kriterler için bkz. Hillman (1980), Bowen (1983; 1985; 1986), Ballence vd. (1985; 1986), Yeats (1985).

¹² Bu çalışmaların son dönemlerde yapılanlarından bazıları için bkz. Küçükahmetoğlu (1996), Akgüngör vd. (2002), Karakaya ve Özgen (2002), Yılmaz (2002; 2003), Yılmaz ve Ergun (2003), Ferman vd. (2004).

¹³ Çalışmada kullanılan her bir ürün grubunu oluşturan Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırması'na (SITC, Standard International Trade Classification) dahil sektörler için bkz. Ek Tablo 1.

5.1. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (AKÜ) Yöntemine Göre Rekabet Gücü Analizi

Rekabet gücünün ölçülmesine yönelik indekslerde sadece ihracat verilerinin kullanılması bazı çalışmalarda eleştirilerek; rekabet gücünün ülkelerin sadece ihracatını değil, aynı zamanda ithalatını da içeren ve *net ihracata* dayanan bir yaklaşımla ölçülmelerinin daha uygun olacağı görüşü savunulmuştur (Bowen, 1983: 464-472). Ülkelerin hem ihracat hem de ithalat verilerinden faydalanarak rekabet gücü analizinde kullanılan AKÜ indeksi aşağıda (1) no'lu eşitlikte verilmiştir. Bu eşitlikte, $AKÜ_{ij}$ i ülkesinin j mal grubundaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısını; X_{ij} i ülkesinin j mal grubundaki ihracatını; X_{it} i ülkesinin toplam ihracatını; M_{ij} i ülkesinin j mal grubundaki ithalatını ve M_{it} ise i ülkesinin toplam ithalatını göstermektedir. Bir ülkenin farklı mal grupları için hesaplanan AKÜ indeksi ne kadar büyükse (küçükse), ülkenin o mal grubundaki ticaret performansı o kadar büyüktür (küçüktür).

$$AKÜ_{ij} = (X_{ij} / X_{it}) / (M_{ij} / M_{it}) \quad (1)$$

Tablo 7'de 1993-2004 döneminde Türkiye ve diğer dört ülkenin SITC (Standard International Trade Classification) sınıflaması kullanılarak beş ayrı kategoriye göre hesaplanan AKÜ indeksleri verilmiştir.

Tablo 7
Göreceli İhracat-İthalat Oranları Yöntemine Göre Türkiye ve Rakip Ülkelerin AKÜ İndeksi*

	TÜRKİYE					ÇEK CUMHURİYETİ					MACARİSTAN				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
1993	0,91	3,65	1,05	0,33	0,19	0,83	1,66	1,57	0,41	0,68	1,18	1,16	0,99	0,64	0,91
1994	0,82	3,27	1,33	0,28	0,23	0,81	1,73	1,37	0,43	0,70	1,18	1,12	0,86	0,63	0,90
1995	0,79	3,26	1,19	0,27	0,25	0,82	1,49	1,22	0,49	0,84	1,26	1,03	0,97	0,70	0,97
1996	0,76	3,32	1,21	0,30	0,26	0,76	1,54	1,24	0,48	0,87	1,12	1,15	0,92	0,60	1,06
1997	0,86	3,20	0,97	0,34	0,28	0,66	1,41	1,30	0,50	0,94	1,09	0,96	0,86	1,06	0,97
1998	0,93	3,08	0,88	0,39	0,30	0,65	1,34	1,34	0,50	0,93	1,16	0,91	0,78	1,26	0,99
1999	0,75	3,16	1,06	0,30	0,41	0,65	1,34	1,37	0,45	0,93	1,08	0,90	0,87	1,31	0,92
2000	0,56	3,43	0,93	0,38	0,50	0,55	1,38	1,41	0,55	0,94	1,13	0,90	0,92	1,47	0,87
2001	0,54	3,01	1,46	0,41	0,48	0,91	1,35	1,40	0,72	0,89	1,09	0,97	0,93	1,41	0,86
2002	0,49	2,97	1,53	0,51	0,42	0,52	1,23	1,36	0,84	0,90	0,82	0,95	0,89	1,50	0,87
2003	0,49	3,12	1,29	0,50	0,49	0,42	1,23	1,33	0,85	0,92	0,98	0,83	0,81	1,61	0,89
2004	0,52	3,02	1,30	0,55	0,47	0,54	1,16	1,25	0,90	0,97	0,95	0,91	0,87	1,52	0,87
	POLONYA					ESTONYA									
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E					
1993	0,95	1,42	1,59	0,34	0,75	0,88	1,30	0,70	0,82	0,53					
1994	1,00	1,40	1,64	0,34	0,68	0,90	1,30	0,66	0,89	0,52					
1995	1,02	1,48	1,40	0,37	0,70	0,90	1,22	0,75	0,76	0,51					
1996	0,95	1,62	1,22	0,40	0,73	0,85	1,37	0,70	0,79	0,55					
1997	1,13	1,65	1,16	0,45	0,58	0,94	1,31	0,60	1,06	0,50					
1998	1,16	1,61	1,03	0,44	0,75	0,87	1,35	0,53	1,27	0,46					
1999	1,04	1,65	1,05	0,39	0,78	0,77	1,40	0,59	1,21	0,40					
2000	0,80	1,63	1,25	0,41	0,89	0,71	1,31	0,59	1,92	0,33					
2001	0,81	1,59	1,15	0,42	0,96	0,82	1,40	0,52	1,33	0,46					
2002	0,84	1,56	1,08	0,46	0,97	0,90	1,52	0,57	1,26	0,45					
2003	0,84	1,59	1,04	0,45	0,97	0,84	1,67	0,65	1,24	0,45					
2004	0,89	1,52	1,20	0,46	0,89	0,69	1,57	0,55	1,59	0,49					

* A: Hammadde Yoğun Mallar; B: İşgücü Yoğun Mallar; C: Sermaye Yoğun Mallar; D: Kolayca Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar; E: Zor Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar. (Bkz. Ek Tablo 1)

Kaynak: United Nations Statistics Division- (COMTRADE), SITC. Rev-3 verileri kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo 7'den yararlanarak aşağıdaki sonuçlara ulaşılmaktadır;

- Türkiye'nin hammadde yoğun mallardan oluşan A grubunda pek yüksek olmayan AKÜ değerleri zaman içerisinde daha da düşük seviyelere gerilemiş, en yüksek ticaret performansına sahip olduğu işgücü yoğun mallardan oluşan B grubundaki AKÜ değerlerinde ise zamanla kısmen de olsa bir azalma meydana gelmiştir. Buna rağmen Türkiye'nin B grubundaki

AKÜ değerlerinin hem diğer gruplardaki hem de diğer ülkelerin B grubundaki AKÜ değerleri karşısında dikkat çekici ölçüde yüksek olduğu görülmektedir. Sermaye yoğun mallardan oluşan C grubundaki değerler B haricindeki gruplara kıyasla nispeten yüksek olsa da, bu grubun performansı dalgalı bir seyir izlemiştir. Türkiye kolayca taklit edilebilen mallardan oluşan D grubunda ve zor taklit edilebilen araştırma bazlı mallardan oluşan E grubunda incelenen dönem boyunca oldukça dezavantajlı bir konuma sahiptir ancak, bu mal gruplarındaki ticaret performansında nispi bir iyileşme trendi olduğu söylenebilir¹⁴.

- Çek Cumhuriyeti'nin A grubundaki AKÜ değerleri giderek azalmış, B ve C gruplarında sahip olduğu yüksek rekabet avantajında da zamanla azalma meydana gelmiştir. Bu ülke D ve E gruplarında giderek yükselen bir ticaret performansı göstermektedir.
- Macaristan'ın A, B ve C guruplarındaki mevcut AKÜ değerlerinde zaman içerisinde azalma yaşanırken, incelenen ülkeler arasında Estonya dışındakilere kıyasla daha iyi bir performansa sahip olduğu D grubundaki avantajını giderek artırmış, E grubundaki performansı ise incelemeye konu olan yıllarda genel olarak çok fazla dalgalanmamış ve birbirine yakın seviyelerde seyretmiştir.
- Polonya'nın A, E ve görece yüksek ticaret performansına sahip olduğu B gruplarındaki AKÜ değerleri dalgalı bir yapı arz ederken, diğer gruplara göre başlangıçta daha yüksek performansa sahip olduğu C grubundaki karşılaştırmalı üstünlüğünde zaman içinde azalma meydana gelmiştir. Polonya'nın, incelenen ülkeler arasında Türkiye ile birlikte D grubundaki en düşük ticaret performansına sahip olması da dikkat çekicidir ancak D ve E gruplarında Polonya'nın AKÜ değerlerinin belirli dönemlerde yükselme trendi yakaladığı görülmektedir.
- IMD'nin genel rekabet gücü sıralamasında en iyi durumda olan Estonya'nın D grubundaki AKÜ performansı diğer ülkelerden yüksektir ve zaman içinde artan bir trend gösterdiği söylenebilir. E grubunda ise Estonya, Türkiye ile birlikte en dezavantajlı ülke olarak dikkat çekmektedir.

¹⁴ Son yıllarda, Toyota, Ford ve Hyundai gibi uluslararası firmalar tarafından otomobil ve benzeri ulaştırma araçlarının yer aldığı E grubu sektörlerle yönelik yoğun doğrudan yabancı sermaye yatırımı ve bu çerçevede söz konusu sektörlerin ihracat potansiyeli yüksek ürünler üretebilmesi, E grubu sektörlerde yaşanan iyileşmenin sebeplerinden biri olarak görülebilir. Türkiye'nin 'Kara Taşıtları ve bunların aksam ve parçaları' ürün grubunda 2000 yılında 1,593 milyon \$ olan ihracatı 2002'de 3,304; 2004'te 8,289 (DPT, <www.dpt.gov.tr>) ve 2005'in ilk dokuz ayında 9,507 milyon \$'a (Radikal, <www.radikal.com.tr>) yükselmiştir.

Balassa sonrasında AKÜ'nün ölçümüne yönelik olarak yeni yaklaşımlar ortaya konulduğu gibi Balassa'dan hareketle farklı formüller ve yöntemler de geliştirilmiştir¹⁵. Bu çerçevede rekabet gücünün ölçülmesine yönelik yaklaşımlardan bir diğeri olan 'Açıklanmış Rekabetçi Avantaj' (Revealed Competitive Advantage) analizi, uluslararası rekabet gücünün çalışılmasında maliyet ve fiyat farklılıklarına göre daha geçerli bir yaklaşım sunmaktadır. Bu analize göre rekabet gücü göstergeleri, iki göreceli piyasa payı arasındaki oranı ifade eden İhracat Uzmanlık İndeksi (Export Specialization Indices) kullanılarak bulunabilir. Böylece verili bir sınai ürünün, belirli bir ülkenin görünen kalemleri ya da daha dar kapsamlı olarak imalat sanayii ihracatı içindeki payı, bir başka ülkenin benzer alandaki payı ile kıyaslanabilecektir (Heidensohn ve Hibbert, 1997: 27). Balassa'dan (1965) türetilen ve rekabet gücünün ölçülmesinde ülkelerin kendi aralarında kıyaslanmasına olanak sağlayan 'Göreceli Piyasa Payı Odaklı Ölçüt' (Akgüngör vd.: 2002:41-42) aşağıda (2) no'lu eşitlikte gösterilmiştir.

$$AKÜ_{ij} = \ln \left[\frac{(X_{ij})}{(\Sigma X_{i,t})} / \left[\frac{(X_{rj})}{(\Sigma X_{r,t})} \right] \right] \quad (2)$$

Bu eşitlikte yer alan $AKÜ_{ij}$, i ülkesinin (*Türkiye*) rakip (r) ülke(ler) karşısında j mal grubundaki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük katsayısını; (X_{ij}) i ülkesinin j mal grubundaki ihracatını; $(X_{i,t})$ i ülkesinin toplam ihracatını; (X_{rj}) rakip ülkenin j mal grubundaki ihracatını; $(X_{r,t})$ rakip ülkenin toplam ihracatını göstermektedir.

Bu indeks ile bir mal grubunda iki yada daha fazla ülkenin, aynı ülke/bölge yada tüm dünya ile olan dış ticaretlerinde karşılaştırmalı üstünlük sahibi olup olmadıklarının belirlenmesi mümkündür. İndeksin pozitif (negatif) değer alması, ele alınan ülkenin rakip ülke karşısında rekabet gücünün yüksek (düşük) olduğu anlamına gelmektedir (Ferman vd., 2004: 9).

Türkiye ve diğer dört ülkenin her biri için ele alınan beş farklı mal grubundaki karşılaştırmalı AKÜ verileri (2) no'lu eşitlikteki indeks kullanılarak hesaplanmış ve sonuçlar Tablo 8'de verilmiştir.

¹⁵ Bowen (1983), rekabet gücünü net ticarete dayalı bir kriterle ölçmek amacıyla, Net Ticaret Yoğunluk İndeksi ve Üretim Yoğunluk İndeksi isimli iki yeni kriter geliştirmiştir.

Tablo 8
Göreceli Piyasa Payı Odaklı Ölçüt Yöntemine Göre Türkiye'nin Rakip Ülkeler Karşısında AKÜ İndeksi*

	TÜRKİYE*ÇEK C.					TÜRKİYE*MACARİSTAN				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
1993	0,241	0,441	-0,214	-0,635	-1,084	-0,146	0,534	0,201	-1,097	-1,106
1994	0,299	0,351	-0,154	-0,731	-0,950	-0,041	0,594	0,348	-1,030	-0,990
1995	0,426	0,431	-0,164	-0,746	-1,169	-0,171	0,665	0,136	-1,196	-1,099
1996	0,409	0,393	-0,128	-0,723	-1,088	-0,173	0,548	0,236	-0,991	-1,040
1997	0,571	0,472	-0,295	-0,580	-1,096	0,158	0,867	0,382	-1,606	-1,130
1998	0,676	0,525	-0,407	-0,224	-1,137	0,281	0,919	0,316	-1,450	-1,176
1999	0,602	0,467	-0,339	-0,167	-0,941	0,422	0,915	0,254	-1,520	-0,968
2000	0,446	0,509	-0,338	-0,247	-0,820	0,338	1,056	0,297	-1,497	-0,889
2001	0,026	0,481	-0,203	-0,601	-0,745	0,348	0,928	0,423	-1,437	-0,869
2002	0,542	0,559	-0,172	-0,628	-0,857	0,278	0,966	0,463	-1,346	-0,986
2003	0,764	0,547	-0,105	-0,694	-0,829	0,256	1,056	0,564	-1,493	-0,981
2004	0,517	0,521	0,058	-0,695	-0,859	0,217	0,879	0,701	-1,341	-0,955
	TÜRKİYE*POLONYA					TÜRKİYE*ESTONYA				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
1993	-0,088	0,392	-0,038	-0,383	-0,945	0,051	0,336	0,475	-1,309	-0,256
1994	-0,037	0,295	-0,063	-0,395	-0,824	0,047	0,358	0,465	-1,353	-0,164
1995	-0,046	0,300	-0,055	-0,507	-0,824	-0,034	0,387	0,375	-1,280	-0,054
1996	-0,052	0,260	0,039	-0,509	-0,768	-0,052	0,314	0,482	-1,290	-0,029
1997	-0,124	0,260	-0,057	-0,500	-0,518	-0,157	0,505	0,379	-1,306	0,070
1998	-0,041	0,296	-0,108	-0,215	-0,730	-0,076	0,493	0,509	-1,138	-0,008
1999	0,004	0,260	-0,053	-0,174	-0,554	0,040	0,401	0,596	-1,172	0,204
2000	-0,111	0,329	-0,122	-0,080	-0,629	0,071	0,546	0,653	-1,505	0,291
2001	-0,045	0,293	0,097	-0,172	-0,637	-0,013	0,336	0,828	-1,387	0,249
2002	-0,138	0,303	0,115	-0,060	-0,822	-0,297	0,274	0,702	-0,791	0,016
2003	-0,104	0,290	0,131	-0,026	-0,747	-0,131	0,311	0,513	-0,934	0,027
2004	-0,249	0,288	0,121	0,075	-0,720	0,160	0,199	0,833	-1,061	-0,079

* A: Hammade Yoğun Mallar; B: İşgücü Yoğun Mallar; C: Sermaye Yoğun Mallar; D: Kolayca Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar; E: Zor Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar. (Bkz. Ek Tablo 1)

Kaynak: United Nations Statistics Division- (COMTRADE), SITC. Rev-3 verileri kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo 8'den yararlanarak aşağıdaki sonuçlara ulaşmak mümkündür;

- Türkiye'nin Çek Cumhuriyeti karşısındaki durumu ele alındığında, Türkiye A ve B grubu sektörlerde kısmen düşük de olsa zamanla dalgalı bir seyir izleyerek artan bir avantaja sahiptir. Diğer gruplarda Çek Cumhuriyeti karşısında Türkiye'nin karşılaştırmalı dezavantajı söz konusu olmakla birlikte C grubundaki dezavantajın 2004 yılında ortadan kalktığı

görülmektedir.

- Macaristan karşısında Türkiye; A grubunda başlangıçta bir dezavantaja sahipken 1997’de bu durum ortadan kalkmış, B ve C gruplarında sahip olduğu karşılaştırmalı üstünlük düzeyini ise yükseltmiştir. Buna karşın Macaristan, D ve E gruplarında Türkiye karşısında dalgalı bir trend izleyen avantaja sahiptir.
- Türkiye Polonya karşısında sadece B grubunda diğer gruplara kıyasla net bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahipken A, D ve E gruplarında belirgin şekilde dezavantajlı durumdadır. Buna karşın Türkiye’nin C grubundaki dezavantajı 2001’de ortadan kalktıysa da her iki ülke için de kesin bir karşılaştırmalı üstünlükten bahsetmek mümkün değildir.
- Türkiye’nin Estonya karşısında B ve C sektörlerini içeren mal gruplarında bir rekabet üstünlüğü varken; A ve E gruplarında iki ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğü dalgalı bir yapıda seyretmekte ve süreklilik arz eden net bir avantaj görünmemektedir. D grubunda ise Estonya Türkiye karşısında oldukça avantajlı konumdadır.
- İncelenen dönemin tamamı genel olarak değerlendirildiğinde; Türkiye sadece B grubunda ele alınan tüm ülkeler karşısında, C grubunda Macaristan ve Estonya karşısında, A grubunda sadece Çek Cumhuriyeti karşısında karşılaştırmalı üstünlüğe sahipken, D grubunda tüm ülkeler karşısında karşılaştırmalı dezavantaj sahibidir. Türkiye, E grubunda ise Estonya dışındaki ülkeler karşısında incelenen dönemin yine tamamında dezavantajlı durumdadır.

Ülke bazlı rekabet gücü analizi yardımıyla yukarıdaki sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde, Türkiye’nin diğer dört ülke karşısında özellikle yüksek teknoloji ve yatırım gerektiren D ve E gurubu sektörlerde dezavantajlı bir konumda olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, Türkiye’nin katma değer yaratma kapasitesi açısından diğerlerinden çok daha stratejik bir öneme sahip olan bu sektörleri kapsayan yeni bir ticaret politikası geliştirmesinin gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

5.2. Karşılaştırmalı İhracat Performansı (KİP) Yöntemine Göre Rekabet Gücü Analizi

Çalışmanın bu bölümünde, Donges vd. (1982) tarafından ortaya atılan ve Karşılaştırmalı İhracat Performansı (KİP) yada CEP (Comparative Export Performance) indeksi olarak bilinen yöntem kullanılarak Türkiye ve diğer dört ülke için sektörel rekabet gücü analizi yapılacak ve Tablo 8’de verilen sonuçların geçerliği test edilecektir. Sektörel

rekabet gücü değerlendirmesinde kullanılan KİP indeksi (3) no'lu eşitlikte verilmiştir.

$$KİP_{ij} = (X_{ij} / X_{rj}) / (\sum X_{it} / \sum X_{rt}) \quad (3)$$

Bu eşitlikte geçen $KİP_{ij}$, i ülkesinin (*Türkiye*) rakip (r) ülke(ler) karşısında j mal grubundaki karşılaştırmalı ihracat performansı katsayısını; (X_{ij}) i ülkesinin j mal grubundaki ihracatını; (X_{rj}) rakip ülkelerin j mal grubundaki ihracatını; $(\sum X_{it})$ i ülkesinin toplam ihracatını; $(\sum X_{rt})$ ise rakip ülkelerin toplam ihracatını göstermektedir. Bu indekse göre, bir ülkenin farklı mal grupları için hesaplanan KİP indeksi değeri 1'den büyükse (küçükse), ülke o mal grubundaki ihracatta bir avantaja (dezavantaja) sahiptir.

Türkiye ve diğer dört ülkenin her biri için ele alınan beş farklı mal grubundaki karşılaştırmalı ihracat performansı verileri (3) no'lu eşitlikteki indeks kullanılarak hesaplanmış ve sonuçlar Tablo 9'da verilmiştir.

Tablo 9

Türkiye'nin Rakip Ülkeler Karşısında Karşılaştırmalı İhracat Performansı (KİP)

	TÜRKİYE*ÇEK C.					TÜRKİYE*MACARİSTAN				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
1993	1,273	1,554	0,807	0,530	0,338	0,865	1,706	1,223	0,334	0,331
1994	1,349	1,421	0,858	0,481	0,387	0,959	1,811	1,416	0,357	0,372
1995	1,532	1,539	0,849	0,474	0,311	0,843	1,944	1,146	0,303	0,333
1996	1,505	1,481	0,880	0,485	0,337	0,841	1,730	1,267	0,371	0,354
1997	1,770	1,603	0,744	0,560	0,334	1,171	2,379	1,465	0,201	0,323
1998	1,967	1,691	0,666	0,799	0,321	1,324	2,506	1,372	0,235	0,308
1999	1,826	1,596	0,713	0,847	0,390	1,526	2,496	1,289	0,219	0,380
2000	1,563	1,664	0,713	0,782	0,440	1,403	2,876	1,346	0,224	0,411
2001	1,026	1,618	0,816	0,548	0,475	1,416	2,530	1,527	0,238	0,419
2002	1,720	1,749	0,842	0,534	0,424	1,320	2,629	1,588	0,260	0,373
2003	2,147	1,728	0,900	0,500	0,437	1,292	2,875	1,757	0,225	0,375
2004	1,677	1,683	1,060	0,499	0,423	1,242	2,408	2,016	0,262	0,385
	TÜRKİYE*POLONYA					TÜRKİYE*ESTONYA				
	A	B	C	D	E	A	B	C	D	E
1993	0,916	1,481	0,963	0,682	0,389	1,052	1,399	1,608	0,270	0,774
1994	0,963	1,343	0,939	0,674	0,439	1,048	1,431	1,593	0,259	0,848
1995	0,955	1,351	0,947	0,602	0,439	0,967	1,473	1,455	0,278	0,947
1996	0,949	1,297	1,039	0,601	0,464	0,950	1,369	1,619	0,275	0,971
1997	0,884	1,297	0,945	0,607	0,596	0,855	1,657	1,461	0,271	1,073
1998	0,960	1,344	0,897	0,807	0,482	0,927	1,637	1,664	0,320	0,992
1999	1,004	1,297	0,949	0,841	0,575	1,041	1,493	1,814	0,310	1,226
2000	0,895	1,390	0,885	0,923	0,533	1,073	1,727	1,921	0,222	1,338
2001	0,956	1,341	1,102	0,842	0,529	0,987	1,400	2,289	0,250	1,283
2002	0,871	1,353	1,122	0,942	0,440	0,743	1,315	2,017	0,453	1,016
2003	0,901	1,336	1,140	0,974	0,474	0,878	1,364	1,670	0,393	1,027
2004	0,779	1,334	1,128	1,078	0,487	1,173	1,220	2,301	0,346	0,924

* A: Hammadde Yoğun Mallar; B: İşgücü Yoğun Mallar; C: Sermaye Yoğun Mallar; D: Kolayca Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar; E: Zor Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar.(Bkz. Ek Tablo 1)

Kaynak: United Nations Statistics Division- (COMTRADE), SITC. Rev-3 verileri kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo 9'dan yararlanarak aşağıdaki sonuçlara ulaşmak mümkündür;

- Çek Cumhuriyeti ile kıyaslandığında, Türkiye beş sektör içerisinde sadece A ve B gruplarında bir rekabet avantajına sahiptir. Türkiye'nin dezavantajı C grubunda 2004 yılında ortadan kalkarken, E grubunda ihracat performansının da son dönemlerde nispeten iyileştiği görülmektedir.

- Türkiye Macaristan ile karşılaştırıldığında, başta B grubu olmak üzere, A ve C gruplarında daha iyi bir ihracat performansına sahiptir. Macaristan'ın D ve E gruplarındaki ihracat performansı değişken bir trend izlemektedir.
- Türkiye Polonya'ya kıyasla, tüm dönem boyunca sadece B grubunda yüksek ihracat performansına sahiptir. C ve D gruplarında Polonya'nın sahip olduğu rekabet avantajı Türkiye lehine giderek zayıflamış ve zamanla ortadan kalkmıştır. Her ne kadar A grubunda genel olarak Polonya avantajlı görünse de KİP değerleri bu durumun değişim gösterebileceğini sergilemektedir.
- Estonya karşısında Türkiye'nin sadece B ve C gruplarında süreklilik arz eden bir performans üstünlüğü vardır. A ve E gruplarında ise her iki ülke için de süreklilik gösteren bir KİP üstünlüğü söz konusu değildir. Bununla birlikte ve E grubunda Türkiye'nin Estonya karşısındaki ihracat performansının düşük olduğu görülmektedir.

5. Sonuç

Bu çalışmanın teorik bölümünde, ilk olarak akademik çevrelerde ve toplumun diğer grupları arasında sıkça kullanılan 'rekabet gücü' kavramının anlamı üzerine öne sürülen farklı yaklaşımlar ve bu kavramın içeriğini tam olarak dolduracak genel bir tanım yapmanın zorlukları ortaya konulmuştur. Daha sonra, kavramın tanımındaki güçlüklerin bir yansıması olarak, ülkelerin rekabet gücünün ölçülmesinde kullanılan kriterlerin ve rekabet gücünü belirleyen başlıca faktörlerin analizinde ortaya çıkan benzer teorik ve yöntemsel sorunlar incelenmiştir.

Çalışmanın ampirik bölümünde, Türkiye ile AB'ye yeni katılan Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya'nın makroekonomik performansları, dış ticaret yapıları ve rekabet güçleri karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Türkiye ve AB'nin dört yeni üyesinin rekabet güçleri; ülkeler arası rekabet gücü ölçümlerinde en sık kullanılan Balassa'nın 'Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük' (AKÜ) indeksinin iki farklı çeşidi ve Donges'in 'Karşılaştırmalı İhracat Performansı' (KİP) indeksi kullanılarak, emek ve sermaye yoğunlukları farklı beş kategorideki sektörel gruplar bazında değerlendirilmiştir.

Türkiye ve AB'nin dört yeni üyesinin makroekonomik açıdan karşılaştırmasından elde edilen sonuçlara göre, milli gelirin büyüklüğü açısından Türkiye 2004 yılı verilerine göre 301,9 milyar \$'lık GSYİH ile en büyük gelir seviyesine sahiptir ve Polonya, Çek Cumhuriyeti ile Macaristan'ın Türkiye'yi takip ettiği görülmektedir. Büyüme oranları açısından bakıldığında ise; 2000-2004 döneminde Türkiye'nin 2001 yılındaki krizden kaynaklanan negatif büyüme göz ardı edildiğinde yıllık %6-9 aralığında yüksek sayılabilecek bir büyüme grafiği yakaladığı görülmektedir. KBMG verileri, büyük

bir nüfus artış hızına sahip olan Türkiye'nin 4 bin \$'dan az KBMG seviyesi ile ele alınan ülkeler arasında en kötü konumdaki ülke olduğunu göstermektedir.

İncelenen beş ülkenin dış ticaret yapıları ve AB ile yaptıkları ticaret analiz edildiğinde ortaya çıkan çarpıcı sonuç, bu ülkelerin hepsinin son dönemde AB için giderek daha önemli birer pazar ve ticaret partneri konumuna geldikleridir. Türkiye açısından 1996 Gümrük Birliği Antlaşması ve diğer dört ülke açısından AB ile tam üyelik müzakerelerin yapıldığı bir dönemde ortaya çıkan bu sonuç aslında şaşırtıcı değildir. Bu durumu iktisadi bütünleşme sürecine paralel olarak ticari engellerin azaltılması yada kaldırılması sonrasında beklenen ve 'ticaret yaratma etkisi' (trade creation effect) olarak bilinen statik etkiyle ve ölçek ekonomileri, teknolojik ilerleme, yatırımların özendirilmesi ve kaynak hareketliliği gibi dinamik etkilerle açıklamak mümkündür. Bu sürecin doğal bir sonucu olarak günümüzde, Türkiye toplam dış ticaretinin yaklaşık yarısını, diğer dört ülke ise üçte ikisini AB ile yapar konuma gelmişlerdir.

Ülkelerin rekabet güçleri sektörel olarak değerlendirildiğinde; Türkiye'nin, Estonya hariç diğer üç ülke karşısında, özellikle hammadde ve işgücü, kısmen de sermaye yoğun malları içeren sektörlerde bir rekabet avantajına sahip olduğu görülmektedir. Kolayca taklit edilebilen araştırma bazlı mallar (D grubu) ve zor taklit edilebilen araştırma bazlı mallar (E grubu) olarak tasnif edilen ve yüksek teknoloji ve yatırım gerektiren sektörlerde ise Türkiye'nin net olarak dezavantajlı bir konumda olduğu izlenmiştir.

Bu sonuç tam üyelik müzakerelerine hazırlanma aşamasında olan Türkiye açısından incelendiğinde; genişleyen AB karşısında Türkiye'nin rekabet gücünün hâlâ sadece emek yoğun sektörlerle sınırlı olduğunu ortaya çıkmaktadır. Ayrıca Yunanistan, Portekiz ve İspanya'ya ek olarak, emek faktörü yönünden zengin diğer ülkelerin katılımı sonrası Türkiye'yi bekleyen esas sorun, katma değer yaratma kapasitesi açısından diğerlerinden çok daha stratejik bir öneme sahip olan ve yüksek bir teknoloji ve yatırım gerektiren D ve E gruplarında nasıl yeni bir ticaret politikası geliştirilebileceğidir.

Kısa dönemde teknoloji seviyesinde ve yatırıma dönüştürülecek tasarruflarda bir artış sağlamanın çok güç, hatta imkansız olması nedeniyle Türkiye'nin AB karşısındaki yeni rekabet politikasının temel aracı olarak, hem yeni üretim yöntemlerini hem de yatırım için gerekli sermayeyi dışarıdan borçlanmadan ülkeye getirmeyi mümkün kılan yabancı doğrudan yatırımlar ön plana çıkmaktadır. Böylesi bir politika, ülkenin yabancı yatırımcılar için çekiciliğinin artırılmasına yönelik ekonomik ve hukuki yapının yeniden yapılandırılmasını ve yeni teşvik mekanizmaları geliştirilmesini gerekli kılmaktadır. Bu politikanın uygulanması aşamasında dikkat edilecek en temel nokta, ülkede bol ve dolayısıyla ucuz olan vasıfsız emek faktörü yerine, yeni teknolojileri kullanma becerisine sahip beşeri sermayenin ön plana çıkarılmasıdır. Dolayısıyla, ülkenin eğitim politikasıyla, dış ticaret ve rekabet politikaları arasındaki çok güçlü ilişki, yeni ticaret stratejilerinin oluşturulmasında mutlaka dikkate alınmalıdır.

Son olarak, bu çalışmada sadece rekabet gücü kavramının tanımı ve incelenen ülkeler çerçevesinde sektörel bazda ölçülmesi gibi iki temel unsur üzerinde durulmuş ve rekabet gücünün belirleyicileri konusu çalışma alanının dışında bırakılmıştır. Dolayısıyla, bundan sonraki çalışmalarda ülkeler arası rekabet gücünün fiyat ve fiyat dışı belirleyicilerinin sektörel bazda incelenmesi, Türkiye açısından daha detaylı ve etkin bir rekabet politikası oluşturmada çok büyük bir dayanak sağlayacaktır.

Kaynakça

- Akgüngör, S., Barbaros, R. F., Kumral, N. (2002), "Competitiveness of the Turkish Fruit and Vegetable Processing Industry in the Euroepan Union Market", *Russian and East European Finance and Trade*, Vol. 38, No. 3, May-June, 34-53.
- Aktan, C. (2005), Rekabet Gücü Kavramı, <http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/anasayfa-rekabet.htm>, (Erişim: 15.08.2005).
- Balassa, B. (1962), *Recent Developments in the Competitiveness of American Industry and Prospects for the Future*, içinde Factors Affecting The United States Balance of Payments, US Joint Economic Committee, Subcommittee on International Exchange and Payments, Congress of The United States. USGPO, Washington, 27-54.
- Balassa, B. (1965), *Trade Liberalisation and 'Revealed' Comparative Advantage*, The Manchester School of Economic and social Studies, Vol. 33, No. 2, May, 99-123.
- Ballence, R., Forstner, H. ve Murray, T. (1985), *On Measuring Comparative Advantage: A Note on Bowen's Indices*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol:121, 346-350.
- Ballence, R. Forstner, H. ve Murray, T. (1986), *More on Measuring Comparative Advantage: A Reply*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol:122, 375-378.
- Bowen, H. P. (1983), *On the Theoretical Interpretation of Indices of Trade Intensity and Revealed Comparative Advantage*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol:119, 464-472.
- Bowen, H.P. (1985), *On Measuring Comparative Advantage: A Reply and Extension*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol:121, 351-354.
- Bowen, H.P. (1986), *On Measuring Comparative Advantage: Further Comments*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol:122, 379-381.
- Chesnais, F. ve Michon-Savarit, C. (1980), "Some Observations on Alternative Approaches to the Analysis of International Competitiveness and the Role of Technology Factor", STIC/80.41, *OECD*.
- Donges, J. vd. (1982), "The Second Enlargement of the Community", *Kieler Studien* 171. *DPT, Temel Ekonomik Göstergeler*, <http://ekutup.dpt.gov.tr/tg/>, (Erişim: 26.09.2005).
- European Commission (2004), External and Intra-European Union Trade Statistical

Yearbook, Data 1958-2003, Luksembourg.

Fagerberg, J. (1996), "International Competitiveness", *Economic Journal*, Vol. 98, 355.

Ferman, M., Akgüngör, S., Yüksel, A. H. (2004), *Türkiye'nin İhracat Rekabet Gücü ve Sürdürülebilirliği*, içinde 2004 Türkiye İktisat Kongresi Tebliğ Sunuşları: Gelişme Stratejileri ve Makroekonomik Politikalar, DPT, İzmir, 5-9 Mayıs, 1-29.

Francis, A. (1989), "The Concepts of Competitiveness" içinde The Competitiveness of European Industry: Country Policies and Company Strategies, (Der: Francis, A. ve Tharakan, P. K. M.), Routledge, London-New York.

Godin, B. (2004a), "The New Economy: What the Concept Owes to the OECD", *Research Policy*, 33, 679-690.

Godin, B. (2004b), "The Obsession for Competitiveness and Its Impact on Statistics: The Construction of High-Technology Indicators", *Research Policy*, Vol. 33, Issue 8, October 2004, 1217-1229.

Heidensohn, K., Hibbert, E. P. (1997), "A Sectoral Analysis of Europe's International Competitiveness", *Competitiveness Review*, Vol. 7 (2), 25-37.

Hillman, A. L. (1980), "Observations on The Relation Between 'Revealed Comparative Advantage' and Comparative Advantage as Indicated by Pre-trade Relative Prices", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 116, 315-321.

Hirsch, S. (1967), *Location of Industry and International Competitiveness*, Clarendon Press, Oxford.

Hufbauer, G. C. ve Chilas, J. C. (1974), "Specialization by Industrial Countries: Extent and Consequence" içinde The International Division of Labour: Problems and Perspectives, *International Symposium*, (Ed: Giersch, H.), J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, Germany, 3-38.

IMD-International Institute for Management Development (2005), *The World Competitiveness Scoreboard 2005*, <http://www01.imd.ch/documents/wcc/content/overallgraph.pdf>, (Erişim: 27.08.2005).

Jakab, Z. M., Kovacs, M. A., Oszlay, A. (2001), "How Far Has Trade Integration Advanced?: An Analysis of the Actual and Potential Trade of Three Central and Eastern European Countries", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 29, 276-292.

Kaldor, N. (1978), *The Effect on Devaluations on Trade in Manufactures*, içinde Further Essays on Applied Economics, London, Duckworth, 99-118.

Karakaya, E. ve Özgen, F. B. (2002), "Economic Feasibility of Turkey's Economic Integration with the EU: Perspectives from Trade Creation and Trade Diversion", *ODTÜ 6. Uluslararası İktisat Kongresi'nde Sunulan Çalışma*, 11-14 Eylül 2002, Ankara.

Kelly, R. K. (1976), "Alternative Measurements of Technology-Intensive Trade", *Office of*

International Economic Research, Department of Commerce.

- Kibritçiöğlü, A. (1996), "Uluslararası Rekabet Gücüne Kavramsal Bir Yaklaşım", *Milli Produktivite Merkezi Verimlilik Dergisi*, 96/3., Revize versiyonu: <http://dialup.ankara.edu.tr/~kibritci/ulregu.pdf>, (Erişim: 02.09.2005).
- Kösekahyaoğlu, L. (2000), "An Analysis of the Structure & Determinants of Turkey-EU Trade", *University of Kent at Canterbury, Yayınlanmamış Doktora Tezi*, 168.
- Krugman, P. (1980), "Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade", *American Economic Review*, Vol. 70, 950-959.
- Krugman, P. R. (1996), *Pop Internationalism*, The MIT Press, USA.
- Kurth, W. (1992), "Technology and Shifting Comparative Advantage", *OECD STI Review*, No 10, 8-47.
- Küçükahmetoğlu, O. (1996), "Gümrük Birliği ve Türkiye'nin Rekabet Gücü", *Gümrük Dergisi*, Aralık, 24-47.
- Lafay, G. (1992), "The Measurement of Revealed Comparative Advantages", içinde *International Trade Modelling*, (Ed: Dagenais, M. G. ve Muet, P. A.), Chapman & Hall, London, 209-234.
- Lankhuizen, M. (2000), "Shifts in Foreign Trade, Competitiveness and Growth Potential: From Baltics to 'Bal-techs'?", *Research Policy*, Vol. 29, 9-29.
- Lee, J. (1995), *Comparative Advantage in Manufacturing as a Determinant of Industrialization: The Korean Case*, *World Development*, Vol. 23, No. 7, July, 1195-1214.
- Lundberg, L. (1988), "Technology, Factor Proportions and Competitiveness", *Scandinavian Journal of Economics*, 90/2, 173-188.
- McCombie, J. S. L. ve Thirlwall, A. P. (1994), *Economic Growth and the Balance of Payments Constraint*, St. Martin's Press.
- National Competitiveness Council, *Annual Competitiveness Report 2001*, http://www.forfas.ie/ncc/reports/ncc_annual_01/approach.htm#2, (Erişim: 27.08.2005).
- Nilsson, L. (2000), "Trade Integration and the EU Economic Membership Criteria", *European Journal of Political Economy*, Vol. 16, 807-827.
- Porter, M. (1990), *The Competitive Advantages of Nations*, The Free Press, New York.
- Radikal, "Otomotiv Tam Gaz", 4 Ekim 2005, <http://www.radikal.com.tr>, (05.10.2005).
- Rodas-Martini, P. (1998), *Intra-Industry Trade and Revealed Comparative Advantage in the Central American Common Market*, *World Development*, Vol. 26, No. 2, 337-344.
- Soğuk, H. ve Uyanusta, E. (2004), *Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkileri*, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları, No: 179, İstanbul, 11-14.
- Turner, A. G. ve Golub, S. S. (1997), "Towards a System of Multilateral Unit Labor Cost-Based Competitiveness Indicators for Advanced, Developing, and Transition

- Countries.”, *IMF Working Paper*, WP/97/151. November.
- United Nations Statistics Division-Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE), *SITC. Rev-3 Verileri*, <http://unstats.un.org>, (06.08.2005).
- WEF-World Economic Forum (2004), *Growth Competitiveness Index Rankings and 2003 Comparison*, http://www.weforum.org/pdf/Gcr/Growth_Competitiveness_Index_2003_Comparisons, (11.08.2005).
- World Bank (2005), *World Development Indicators*, <http://devdata.worldbank.org/data-query/>, (05.10.2005).
- World Trade Organization (2004), *International Trade Statistics 2004*, http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2004_e/its2004_e.pdf, (Erişim: 13.08.2005).
- Wu, H-L. ve Chen, C-H. (2004), “Changes in the Foreign Market Competitiveness of East Asian Exports”, *Journal of Contemporary Asia*, Vol. 34, No. 4, 503-522.
- Yeats, A. J. (1985), *On The Appropriate Interpretation of the Revealed Comparative Advantage Index: Implications of a Methodology Based Industry Sector Analysis*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 121, 61-73.
- Yetkin, M. N. (1998), “Türkiye-AB İlişkilerinin Tarihsel Gelişimi ve Değerlendirilmesi”, *Dış Ticaret Dergisi*, Özel Sayı, Ekim, 89-90.
- Yılmaz, B. (2002), “Turkey’s Competitiveness in the European Union”, *Russian and East European Finance and Trade*, Vol.38, No. 3, May-June, 54-72.
- Yılmaz, B. (2003), *Turkey’s Competitiveness in the European Union: A Comparison with Five Candidate Countries-Bulgaria, The Czech Republic, Hungary, Poland, Romania - And The EU15*, *Ezoneplus Working Paper*, No. 12, February, www.ezoneplus.org, (15.08.2005).
- Yılmaz, B. ve Ergun, S. (2003), “The Foreign Trade pattern and Foreign Trade Specialization of Candidates of the European Union”, *Ezoneplus Working Paper*, No. 19, September, www.ezoneplus.org, (Erişim: 15.08.2005).
- Yue, C. ve Hua, P. (2002), “Does Comparative Advantage Explains Export Patterns in China”, *China Economic Review*, Vol. 13, 279-296.

EK TABLO 1:
SITC SINIFLAMASI*

Mal Grubu	SITC Rev.3 Kodları
Hammadde Yoğun Mallar	SITC 0; 2-26; 3-35; 4; 56
İşgücü Yoğun Mallar	SITC 26; 6-62,67,68; 8-87,88
Sermaye Yoğun Mallar	SITC 1; 35; 53; 55; 62; 67; 68; 78
Kolayca Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar	SITC 51; 52; 54; 58; 59; 75; 76
Zor Taklit Edilebilen Araştırma Bazlı Mallar.	SITC 57; 7-75,76,78; 87; 88

* SITC “3-35”, SITC 35 dışındaki tüm SITC 3 grubunu; SITC “6-62,67,68”, SITC 62, 67 ve 68 dışındaki tüm SITC 6 grubunu ifade eder, vb.