



**T.C.**  
**BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİ VE TÜRKİYE DIŞ TİCARET  
REKABET GÜCÜ: KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ**

**(YÜKSEK LİSANS TEZİ)**

**Brian Bernardo BARRİOS BARRERA**

**BURSA 2020**





**T.C.**

**BURSA ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİ VE TÜRKİYE DIŞ TİCARET  
REKABET GÜCÜ: KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ**

**(YÜKSEK LİSANS TEZİ)**

**Brian Bernardo BARRİOS BARRERA**

**ORCID: 0000-0001-9090-8538**

**Danışman:**

**Prof. Dr. Hülya KANALICI AKAY**

**BURSA 2020**

## ÖZET

Yazar Adı ve Soyadı	: Brian Bernardo BARRIOS BARRERA
Üniversite	: Bursa Uludağ Üniversitesi
Enstitüsü	: Sosyal Bilimler Enstitüsü
Anabilim Dalı	: İktisat
Bilim Dalı	: İktisat
Tezin Niteliği	: Yüksek Lisans Tezi
Sayfa Sayısı	: XIV+229.
Mezuniyet Tarihi	: 15/10/2020
Tez Danışman	: Prof. Dr. Hülya KANALICI AKAY

### **PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİ VE TÜRKİYE DIŞ TİCARET REKABET GÜCÜ: KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ**

Ekonominin her alanında, iki ülke veya birkaç ülke arasında büyük fırsatlar içeren dış ticaret ilişkilerinin gelişiminin incelenmesi önem taşımaktadır. Küreselleşme sonucu artan rekabet ortamında, bütün ülkeler uluslararası piyasalarda rekabet gücünü arttırarak ekonomik büyüme ve dolayısıyla refah artışına katkı sağlamaya çalışmaktadırlar.

Bu tez çalışmasının amacı, karşılaştırmalı bir analiz yoluyla Türkiye'nin ve Pasifik İttifak ülkelerinin küresel piyasada rekabet gücünün belirlenmesidir. Bu ülkelerin ticari rekabet edebilirliğini analiz etmek ve bu çalışmayı desteklemek için Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük (AKÜ) endeksi kullanılmıştır. Veri kaynağı, iki ve üç hane kodlu (ürün düzeyinde) Uluslararası Standart Ticaret Sınıflandırmasının (SITC) revizyon 3'üdür ve 1998-2018 dönemini kapsamaktadır.

Ampirik analiz için, öncelikle malların teknolojik sınıflandırması (faktör yoğunluğu) açısından Türkiye ile Şili, Kolombiya, Peru ve Meksika'nın rekabet gücü karşılaştırmaya çalışmıştır. Akabinde, Türkiye'nin ve Pasifik İttifakı üyelerinin her birinin mukayeseli üstünlüğündeki değişiklikler dinamik yaklaşıma göre değerlendirilmiştir. Türkiye ile Pasifik İttifakı'nın dört üyesi arasındaki rekabet gücü ve ticari tamamlayıcılık derecesi, Spearman sıra korelasyon katsayısı hesaplanarak belirlenmiştir. Son olarak, Türkiye ile Pasifik İttifakını oluşturan ülkelerin rekabet ettiği, verimli ve karşılıklı yarar sağlayan, ticareti artırma ihtimali olan tamamlayıcı mal gruplarının listesi sunulmuştur.

**Anahtar Sözcükler:** Türkiye, Pasifik İttifakı, Dış Ticaret Teorisi, Rekabet Gücü, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler

## ABSTRACT

Name and Surname : Brian Bernardo BARRIOS BARRERA  
University : Bursa Uludağ University  
Institution : Social Sciences Institution  
Field : Economic  
Branch : Economic  
Degree Awarded : Master  
Page Number : XIV+229.  
Degree Date : 15./10/2020  
Supervisor/s : Prof. Dr. Hülya KANALICI AKAY

### FOREIGN TRADE COMPETITIVENESS OF PACIFIC ALLIANCE COUNTRIES AND TURKEY: A COMPARATIVE ANALYSIS

In all areas of the economy, it is relevant to examine the development of foreign trade relations between two or many countries, which may involve in great opportunities. In the competitive environment, which has increased because of globalization, all countries try to contribute to economic growth and so to increment their well-being by improving their competitive power in international markets.

The purpose of this paper is to determine the competitiveness of Turkey and countries of the Pacific Alliance in the global market through a comparative analysis. The revealed comparative advantage index (RCA) was used for the study of commercial competitiveness among these countries. The data source was the Standard International Trade Classification (SITC) Revision 3 with codes two and three digits (at the commodity level), and it covered the period between 1998-2018.

For the empiric analysis, the competitiveness between Turkey and Chile, Colombia, Peru and Mexico were compared in terms of technological classification of goods (factor density). After that, the changes in the comparative advantage of Turkey with each country was evaluated considering the dynamic approach. The degree of competitiveness and complementarity among Turkey and the four members of the Alliance were determined by calculating the Spearman correlation coefficient. Finally, the list of groups of complementary and competitive goods among Turkey and the countries belonging to the Pacific Alliance was presented. This list offers the possibility to boost the trade for both sides in future commercial agreements.

**Key Words:** Turkey, Pacific Alliance, International Trade Theory, Competitiveness,  
Revealed Comparative Advantage

## ÖNSÖZ

İktisat Politikası Anabilim Dalı Tezli Yüksek Lisans programı dahilinde hazırladığım “Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye Dış Ticaret Rekabet Gücü: Karşılaştırmalı Bir Analiz” konulu tez çalışmam sırasında zamanını ve emeğini vererek sağladığı bilimsel katkıları, destekleyici ve yüreklendirici tutumları için tez danışmanım Prof. Dr. Hülya KANALICI AKAY’a, sonsuz teşekkür ve saygılarımı sunarım.

Ayrıca, tüm yüksek lisans programı süresince beni her zaman teşvik eden arkadaşlarım, Cristina ile Helena , Katherin ve Daniel’e gösterdikleri destek ve özveri için teşekkür ederim.

Son olarak, hayatım boyunca beni destekleyen ve aşklarıyla motive eden başta annem olmak üzere babam, ablam ve tüm aileme de teşekkürlerimi sunmayı bir borç bilirim.

Brian Bernardo BARRİOS BARRERA

Bursa, 2020

# İÇİNDEKİLER

	Sayfa
TEZ ONAY SAYFASI.....	ii
ÖZET.....	iii
ABSTRACT .....	iv
ÖNSÖZ.....	v
İÇİNDEKİLER .....	vi
TABLolar .....	x
ŞEKİLLER .....	xi
GRAFİKLER .....	xii
KISALTMALAR .....	xiii
GİRİŞ .....	1

## BİRİNCİ BÖLÜM

### DIŞ TİCARET TEORİLERİ VE ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ

1. DIŞ TİCARET KAVRAMI VE DIŞ TİCARET TEORİLERİNİN GELİŞİMİ ...4	
1.1. DIŞ TİCARET VE EKONOMİ AÇISINDAN ÖNEMİ .....	5
1.2. DIŞ TİCARET TEORİLERİNİN GELİŞİMİ .....	9
1.2.1 Klasik İktisat ve Dış Ticaret.....	9
1.2.1.1 Adam Smith ve Mutlak Üstünlükler Teorisi.....	10
1.2.1.2 David Ricardo'nun Dış Ticaret Analizi ve Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi .....	12
1.2.2 Neo-Klasik İktisat ve Dış Ticaret.....	16
1.2.2.1 Karşılaştırmalı Üstünlük ve Fırsat Maliyetleri.....	16
1.2.2.1.1 Sabit Maliyetler Durumunda Dış Ticaret.....	18
1.2.2.1.2 Artan Maliyetler Durumunda Dış Ticaret.....	20
1.2.2.1.3 Karşılıklı Talep Kuramı .....	22
1.2.2.2 Heckscher-Ohlin Teorisi .....	24
1.2.2.2.1 Faktör Donatımı Teoremi.....	25

1.2.2.2.2 Faktör Fiyatları Eşitliği Teoremi.....	29
1.2.2.2.3 Stolper Samuelson Gelir Dağılımı Teoremi.....	30
1.2.2.2.4 Rybczynski teoremi.....	31
1.2.2.3 Leontief Paradoksu.....	32
1.2.3 Yeni Dış Ticaret Teorileri: Dış Ticaretin Açıklanmasında Yeni Referans Noktaları.....	36
1.2.3.1. Endüstri İçi Ticaret Teorisi .....	38
1.2.3.2. Nitelikli İşgücü Teorisi .....	42
1.2.3.3. Teknoloji Açığı Teorisi .....	44
1.2.3.4. Ürün Dönemleri Teorisi .....	45
1.2.3.5. Tercihlerde Benzerlik Teorisi .....	47
1.2.3.6. Ölçek Ekonomileri Teorisi.....	48
1.2.3.7. Taşıma Giderleri Teorisi .....	50
2. ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ VE KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ.....	53
2.1. ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ KAVRAMI .....	55
2.1.1. Uluslararası Rekabet Gücünün Belirli Tanımları.....	57
2.1.2. Uluslararası Rekabet Gücünü Belirleyen Etkenlerin Açıklanması .....	59
2.2. ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜ AÇIKLAMAYA YÖNELİK AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER YAKLAŞIMI.....	63

## İKİNCİ BÖLÜM

### TÜRKİYE VE LATİN AMERİKA ARASINDA POLİTİK, EKONOMİK VE DIŞ TİCARETE DAYALI İLİŞKİLER: PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİ ÖRNEĞİ

1. TÜRKİYE VE LATİN AMERİKA ARASINDAKİ POLİTİK İLİŞKİLERİN TARİHSEL GELİŞİMİ.....	68
2. TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER ÜZERİNDE TÜRKİYE'NİN VE PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI .....	81



3. TÜRKİYE VE PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİ ARASINDAKİ DIŞ TİCARET İLİŞKİLERİNİN GELİŞİMİ.....	90
3.1 TÜRKİYE'NİN VE PASİFİK İTTİFAKI'NIN DIŞ TİCARETİNE GENEL BİR BAKIŞ.....	91
3.2 TÜRKİYE VE PASİFİK İTTİFAKI ARASINDAKİ DIŞ TİCARETİN GENEL ÖZELLİKLERİ.....	104

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER ÜZERİNE DIŞ TİCARET REKABET GÜCÜ İLE İLGİLİ BİR ÇALIŞMA: PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİ VE TÜRKİYE KARŞILAŞTIRMASI

1. LİTERATÜR TARAMASI.....	117
1.1 AKÜ YAKLAŞIMININ LATİN AMERİKA LİTERATÜR TARAMASI.....	118
1.2 AKÜ YAKLAŞIMININ TÜRKİYE LİTERATÜR TARAMASI.....	125
2. METODOLOJİ .....	131
2.1 AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER ENDEKSLERİ (AKÜE) İLE REKABET GÜCÜNÜN ÖLÇÜLMESİ .....	131
2.1.1 H. Liesner'in Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi .....	133
2.1.2 Bela Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi.....	134
2.1.3 T. L. Vollrath'ın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksleri.....	139
2.1.3.1. Nispi Ticaret Üstünlüğü Endeksi (RTA) .....	140
2.1.3.2 Nispi İhracat Üstünlüğü Logaritması (Ln RXA) .....	142
2.1.3.3 Rekabet Üstünlüğü Endeksi (RC) .....	142
2.1.4 Diğer Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksleri .....	143
2.2 VERİ SETİ.....	153
2.3 ÇALIŞMANIN AMPİRİK YÖNTEMİ .....	154
3. BULGULAR VE DEĞERLENDİRMELER .....	157

3.1 SITC TEKNOLOJİ SINIFLANDIRMASINA GÖRE TÜRKİYE VE PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİNİN KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLERİNİN ANALİZİ.....	157
3.2 DİNAMİK AKÜ YAKLAŞIMI: TÜRKİYE VE PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİNİN KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZİ .....	162
3.3 TÜRKİYE İLE PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİ AKÜ ENDEKSLERİ ARASINDAKİ KORELASYONU .....	169
3.4 TÜRKİYE İLE PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİ ARASINDAKİ REKABETÇİ VE TAMAMLAYICI TİCARİ MALLAR .....	172
<b>SONUÇ VE ÖNERİLER.....</b>	<b>175</b>
<b>KAYNAKÇA .....</b>	<b>178</b>
<b>EKLER.....</b>	<b>197</b>

## TABLULAR

### Sayfa

Tablo 1: Üretim Faktörünün Donatımı ve Verimliliğine Göre Her Bir Malın Ülkelere Göre Maksimum Üretimi .....	17
Tablo 2: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Temel Ekonomik Göstergeleri .....	82
Tablo 3: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Dış Ticaret Sektörünün Temel Göstergeleri .....	91
Tablo 4: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Başlıca Ticaret Ortakları .....	99
Tablo 5: Pasifik İttifakı ile Türkiye Arasındaki Dış Ticaret Akışı .....	105
Tablo 6: İhracatın Dinamik Piyasa Konumlamasının Tanımı .....	150
Tablo 7: SITC Teknoloji Sınıflandırmasına Göre Türkiye ve Pasifik İttifakı Ekonomilerinin Dış Ticaretindeki AKÜE (1998-2002, 2003-2007, 2008-2012, 2013-2017, 2018).....	158
Tablo 8: Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüklere göre Türkiye ve Pasifik İttifakı Ülkelerinin Sektörel İhracat Performansı (1998-2018).....	163
Tablo 9: Dinamik Piyasa Konumlamasına Göre Türkiye ve Pasifik İttifakı Ülkelerinin Karşılaştırmalı Üstünlüklerinin Analizi (1998-2008, 2009-2018).....	166

## ŞEKİLLER

	<b>Sayfa</b>
Şekil 1: Sabit Maliyetler Durumunda Dış Ticaret.....	18
Şekil 2: Artan Maliyetler Durumunda Dış Ticaret.....	21
Şekil 3: Faktör Donatımı Teoremi .....	27
Şekil 4: Ürün Dönemlerinin Aşamaları .....	45
Şekil 5: Türkiye ile Pasifik İttifakı ülkeleri arasındaki Spearman Korelasyonu Katsayısının Değişimi (1998-2018).....	171

## GRAFİKLER

### Sayfa

Grafik 1: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Yıllık GSYİH Büyümesi .....	83
Grafik 2: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Sanayi Katma Değerleri (GSYİH yüzdesi) .....	84
Grafik 3: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Doğal Kaynaklardan Elde Ettiği Toplam Gelir (GSYİH yüzdesi) .....	86
Grafik 4: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye Yıllık Enflasyonu .....	87
Grafik 5: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Toplam İhracatı (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları).....	93
Grafik 6: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Toplam İthalatı (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları).....	97
Grafik 7: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Ticaret Dengesi (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları).....	102
Grafik 8: Türkiye, Latin Amerika ve Pasifik İttifakı Ülkeleri Arasındaki Ticaret Hacmi (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları) .....	104
Grafik 9: Türkiye'nin Latin Amerika ve Pasifik İttifakı Ülkelerine Toplam İhracatı (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları) .....	108
Grafik 10: Türkiye'nin Pasifik İttifakına Üye Ülkelere Toplam İhracatı (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları).....	109
Grafik 11: Türkiye'nin Latin Amerika ve Pasifik İttifakından Yaptığı Toplam İthalat (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları) .....	110
Grafik 12: Türkiye'nin Pasifik İttifakına Üye Ülkelerden Yaptığı Toplam İthalat (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları) .....	111
Grafik 13: Türkiye'nin Latin Amerika ve Pasifik İttifakı ile Ticaret Dengesi (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları).....	114
Grafik 14: Pasifik İttifakına Üye Ülkelerle Türkiye'nin Ticaret Dengesi ((Nominal Fiyat, Milyon ABD doları).....	115
Grafik 15: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Teknoloji Sınıflandırmasına Göre İhracat Payı (%) (1998,2018).....	161
Grafik 16: Türkiye ile Pasifik İttifakı ülkeleri arasındaki Spearman Korelasyonu Katsayısının Ortalaması (1998-2018) .....	170

## KISALTMALAR

<b>AA</b>	:	Anadolu Ajansı
<b>AB</b>	:	Avrupa Birliği
<b>ABD</b>	:	Amerika Birleşik Devletleri
<b>ACEC</b>	:	Ekonomik- Ticari İşbirliği Anlaşmaları
<b>AET</b>	:	Avrupa Ekonomik Topluluğu
<b>AKÜ</b>	:	Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler
<b>AOP</b>	:	Avrupa Ortak Pazarı
<b>AR-GE</b>	:	Araştırma ve Geliştirme
<b>BM</b>	:	Birleşmiş Milletler
<b>CEPAL</b>	:	Birleşmiş Milletler Latin Amerika ve Karayipler Ekonomik Komisyonu
<b>CARICOM</b>	:	Karayipler Topluluğu ve Ortak Pazarı
<b>DİB</b>	:	Diyanet İşleri Başkanlığı
<b>DTÖ</b>	:	Dünya Ticaret Örgütü
<b>DYY</b>	:	Doğrudan Yabancı Yatırım
<b>EYM</b>	:	Emek Yoğun Mallar
<b>GSYİH</b>	:	Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
<b>GVC</b>	:	Küresel Değer Zincirleri
<b>FFE</b>	:	Faktör Fiyatları Eşitliği
<b>HS</b>	:	Uyumu Sağlanmış (armonize) mal tanımı ve kodlama sistemi
<b>HYM</b>	:	Hammadde Yoğun Mallar
<b>IMF</b>	:	Uluslararası Para Fonu
<b>ISI</b>	:	İthal İkameci Sanayileşme
<b>ISIC</b>	:	Uluslararası Standart Sanayi Sınıflandırması
<b>ITC</b>	:	Uluslararası Ticaret Merkezi
<b>LAK</b>	:	Latin Amerika ve Karayip
<b>MDO</b>	:	Marjinal Dönüşüm Oranını
<b>MENA</b>	:	Ortadoğu ve Kuzey Afrika
<b>MERCOSUR</b>	:	Güney Amerika Ortak Pazarı
<b>NAFTA</b>	:	Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması
<b>NATO</b>	:	Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü
<b>OAS</b>	:	Amerikan Devletleri Örgütü

<b>OECD:</b>	Ekonomik İş birliği ve Kalkınma Örgütü
<b>PF :</b>	Piyasa Fiyatı
<b>STA :</b>	Serbest Ticaret Anlaşmaları
<b>SYM :</b>	Sermaye Yoğun Mallar
<b>SITC :</b>	Uluslararası Standart Ticaret Sınıflandırması
<b>TBMM:</b>	Türkiye Büyük Millet Meclisi
<b>TG :</b>	Taşınma Giderleri
<b>THY :</b>	Türk Hava Yolları
<b>TİKA :</b>	Türkiye Uluslararası İşbirliği ve Kalkınma Ajansı
<b>TKAYM:</b>	Taklidi Kolay AR-GE Yoğun Mallar
<b>TPPA :</b>	Trans Pasifik Ortaklık Anlaşması
<b>TZAYM:</b>	Taklidi Zor AR-GE Yoğun Mallar
<b>UNCTAD:</b>	Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
<b>WEF :</b>	Dünya Ekonomik Forumu
<b>WB :</b>	Dünya Bankası
<b>YEE:</b>	Yunus Emre Enstitüsü
<b>YTB:</b>	Türkiye Bursları Programı

## GİRİŞ

Mevcut ekonomik konjonktürde, uluslararası ticaret, önemli iki küresel aktör Amerika Birleşik Devletleri ve Çin arasındaki ticari savaş yüzünden tehdit edilmektedir. Öte yandan, Covid-19 salgınının ulusal ekonomiler üzerindeki etkisi dünya ticaretinde iyimser bir senaryo öngörmemize izin vermemektedir. Bununla birlikte, 21. yüzyılın başından bu yana, yükselen ekonomiler dünya ekonomisinde giderek daha önemli bir role sahip olmaya başlamıştır. Özellikle hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerin uluslararası pazarlara katılma gayretleri daha fazla önem kazanmaya başlamıştır.

Bu nedenle, bir ülkenin refah seviyesini artırmak için rekabet gücünü artırmak ve zaman içinde bu gücü sürdürülebilir kılmak için stratejiler tasarlanmakta ve uygulanmaktadır. Nitekim son yıllarda Türkiye ve bazı Latin Amerika ülkeleri gibi ekonomiler kendi dış sektörlerini genişletmiş ve küresel ticarete rekabet gücü açısından daha yüksek bir konumda bulunmaktadırlar. Sonuç olarak, gelişmekte olan ekonomilerin ticaretinin genişlemesi bu ülkelerin rekabet gücündeki hızlı değişimlerden kaynaklanmaktadır.

Bu bağlamda, gelişmekte olan ekonomilerin uluslararası rekabet gücü üzerine yapılan araştırmalar önem kazanmaktadır. Bu çalışmanın temel amacı, karşılaştırmalı bir analiz yoluyla Türkiye ve Pasifik İttifakı ülkelerinin küresel pazardaki rekabet gücünü belirlemektir. Bu ülkelerin ticari rekabet edebilirliğini analiz etmek ve bu çalışmayı desteklemek için Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük (AKÜ) endeksi kullanılmıştır. Veri kaynağı, iki ve üç hane kodlu (ürün düzeyinde) Uluslararası Standart Ticaret Sınıflandırmasının (SITC) revizyon 3'üdür ve 1998-2018 dönemini kapsamaktadır.

Diğer yandan Ampirik analiz, öncelikle malların teknolojik sınıflandırması (faktör yoğunluğu) açısından Türkiye ile Şili, Kolombiya, Peru ve Meksika'nın rekabet gücünün karşılaştırılmasından ibarettir. Devamında, Türkiye'nin ve Pasifik İttifakı üyelerinin her birinin mukayeseli üstünlüğündeki değişiklikler dinamik yaklaşıma göre değerlendirilmiştir. Daha sonra, Türkiye ile Pasifik İttifakı'nın dört üyesi arasındaki rekabet gücü ve / veya ticari tamamlayıcılık derecesi, Spearman sıra korelasyon katsayısı hesaplanarak belirlenmiştir. Son olarak, Türkiye ile Pasifik İttifakını oluşturan ülkelerin rekabet ettiği tamamlayıcı mal gruplarının listesi sunulmuştur.

Çalışmada yanıtlanması gereken sorular şunlardır: (i) Faktör yoğunluğuna göre hangi sektörler Türkiye ve Pasifik İttifakı ülkeleri için dünya ticaretinde rekabetçidir? (ii)



Bu sektörlerin rekabetçiliğinin zaman içerisinde gelişimi nasıl olmuştur? (iii) Türkiye ve Pasifik İttifakı ülkeleri uluslararası ticarete rakipler mi yoksa tamamlayıcı pazarlar mıdır? ve son olarak, (iv) Türkiye ile Pasifik İttifakı arasındaki ticaret akışını artırabilecek mallar neler olabilir? Bu sorulara verilecek cevaplar, bu çalışmanın farklı alanlarda vereceği katkılara vesile olacaktır.

Bu çalışmanın önemli katkılarından biri, hem Türkiye'de hem de Şili, Kolombiya, Meksika ve Peru'da ticaret politikasını teşvik etmekten sorumlu kamu kurumları için yararlı bilgiler sağlamak olacaktır. Ticari açıdan bakıldığında, bu çalışmanın sonuçları, artan rekabetin bazı sektörler üzerindeki olumsuz etkisini azaltmaya yönelik politikaların yanı sıra ticari fırsatlardan ve teknoloji transferinden yararlanma stratejilerinin benimsenmesi ihtiyacını ortaya koymaktadır. Böylece, bu ülkelerdeki ticaret politikasından sorumlu kişilerin ticari kararlarında araştırma sonuçlarını dikkate almalarına yardımcı olacaktır.

Aynı şekilde, bu sonuçlar ülkeleri sektörel rekabet gücüne göre sınıflandırma potansiyeline sahiptir. Bu hem şirketler hem de ülkeler için kullanışlıdır. Şirketler bu sınıflandırmayı, Türk ile Pasifik İttifakı ülke şirketleri arasındaki ticari akışların son dönemdeki gelişimini ve özelliklerini daha iyi anlamak için avantajlıdır. Ülkeler için, dünya pazarında Türkiye ile Pasifik İttifakı arasında ne ölçüde rekabet veya tamamlayıcılık olduğunu belirlemek, daha yakın ekonomik ilişkilere imkân tanıyacak ticaret potansiyeli olan bir ürün grubunun oluşmasına vesile olacaktır.

Bu çalışmanın bir diğer katkısı da akademik alanda olacaktır. Bazı araştırmalar, Türkiye ve Pasifik İttifakı üyelerinin rekabet edebilirliğini AKÜ yaklaşımından bağımsız olarak incelemeye çalışmışlardır. Bununla birlikte, özellikle Türkiye ve Pasifik İttifakına üye ülkelerin pazardaki rekabet gücünün karşılaştırmalı analizleri hakkında çok az araştırma yapılmıştır. Dolayısıyla bu çalışma, bu alandaki boşluğu da doldurmuş olacaktır. Bu çalışmanın, özellikle Türkiye'nin Latin Amerika ve Karayip bölgeleri ile ekonomik ilişkileri alanında uluslararası ticarete ilişkin bilimsel literatürün zenginleştirilmesine katkı sağlaması beklenmektedir.

Türkiye'nin Pasifik İttifakı ile rekabet gücünün karşılaştırmalı analizinin çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Birincisi, Pasifik İttifakı, Latin Amerika'nın kadim ortaklarının ötesinde, onu oluşturan dört ülke ile işbirliği ve ticaret entegrasyonunu teşvik etmeyi amaçlayan bir ekonomik ve kalkınma inisiyatifidir. İkincisi, Pasifik İttifakına üye bazı

lkeler (Meksika ve Kolombiya), insani ve kalkınma yardımı ile ilgili girişimler neticesinde Türkiye ile güçlü bağlar kurmuşlardır. Son olarak, günümüzde Pasifik İttifakı, Türkiye'nin Latin Amerika bölgesindeki önemli ekonomik ortaklarını bir araya getirmektedir.

Çalışmanın ilk bölümünde, bu araştırma çalışması için genel bir teorik çerçeve geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Bu amaçla iki kısım oluşturulmuştur. Bunlardan ilki, iki konuyu ele almaktadır: i) lkeler arasındaki ticaretin iktisattaki önemi ve ii) dünya ticaretini analiz etmek için kullanılan farklı uluslararası ticaret teorilerinin gelişimi. İkinci kısımda, ülkeler arasındaki ticaretten elde edilen faydaların dağılımında temel faktörlerden biri olarak, uluslararası rekabet gücü kavramı vurgulanmaktadır. Bunun yanında, bu araştırma çalışmasında ele alınan uluslararası rekabet gücü kavramı için teorik bir çerçeve olarak Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (AKÜ) yaklaşımı gözden geçirilmektedir.

İkinci bölümde, Pasifik İttifakı ile karşılaştırmalı bir analize dayanarak Türkiye ve Latin Amerika arasındaki ilişkileri inceleme amaçlanmaktadır. Bununla alakalı olarak incelenecek üç husus belirlenmiştir: i) politik; ii) ekonomik ve iii) dış ticaret. Ekonomik ve ticari alanlara yönelik istatistiksel bilgi kaynakları, Dünya Bankası, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümü ve Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC) gibi kurum ve kuruluşların veri tabanlarında yoğunlaşmıştır.

Üçüncü bölümde, Pasifik İttifakına üye ülkeler ile Türkiye'nin uluslararası rekabet gücü AKÜ endekslerini kullanarak ölçme ve karşılaştırma amaçlanmaktadır. Bunun için üç kısım oluşturulmuştur. İlk kısım, Latin Amerika lkeleri ve Türkiye'de AKÜ yaklaşımdan ticari rekabet gücünün değerlendirilmesine ilişkin çalışmaları ele almaktadır. Bu, önceki çalışmaların kapsamını ve bu alandaki mevcut araştırma eksikliğini belirlemeyi mümkün kılacaktır. Ardından, araştırma metodolojisini açıklayan bir kısım bulunmaktadır. İlk olarak, AKÜ yaklaşımına dayalı uluslararası rekabet gücü ölçüm yöntemlerinin operasyonel tanımları sunulmuştur. Ayrıca kullanılacak deneysel model ve özellikleri ile veri ve bilgi kaynakları açıklanmıştır. Son olarak, üçüncü kısımda, çalışmanın genel sonuçlarının yanı sıra Pasifik İttifakına üye ülkeler ile Türkiye arasındaki rekabet gücü ve ticari tamamlamıcılık karşılaştırmalı olarak analiz edilip tartışılmıştır. Son olarak, çalışmanın sonuç ve öneriler bölümünde ise bulgular kısaca değerlendirmeler yapılmıştır.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### DIŞ TİCARET TEORİLERİ VE ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ

#### 1. DIŞ TİCARET KAVRAMI VE DIŞ TİCARET TEORİLERİNİN GELİŞİMİ

Ticaret bir mal ile diğerinin değişimi anlamına gelir. Buna göre uluslararası ticaret; mal değişimi ulusal sınırların ötesinde gerçekleştiği zaman ortaya çıkar (O'Brien ve Williams, 2016: 102; Concha ve Gómez, 2016: 370). Kapitalist sistemde dış ticaret için geçerli serbest piyasa ekonomisi varsayımı, 19.yy'da İngiltere'de sanayi devrimi bağlamında ortaya çıkmaktadır (Aksu, 2014: 364).

Genel olarak, iktisat teorisinde ekonominin küreselleşmesi ile dış ticaret algısının şekillenmesi arasında doğrusal bir bağlantı vardır (Kaymakçı, 2012: 102). Hatta, 20. yy'ın sonlarından itibaren, ticaretin dünya ekonomisindeki oranında belirgin bir büyüme olmuştur<sup>1</sup>. Bu büyümeyi açıklayan başlıca faktörler arasında ulaşım maliyetlerinin düşmesi, ticaret sınırlamalarının azalması, telekomünikasyonun evrimi, uluslararası finansal hareketleri gerçekleştirme kolaylığı, birçok ülkede yasal güvenliğin artırılması, tüketici tercihlerinin standardizasyonu ve küresel siyasi ve ekonomik istikrarın iyileştirilmesi yer almaktadır (Husted ve Melvin, 2013: 22; Concha ve Gómez, 2016: 370).

Ayrıca, uluslararası ortamda mübadele mallarının içeriği zamanla değişmiştir. Bunun sebebi, dünyada birçok mal ve ülkenin yanı sıra çok çeşitli ekonomik faaliyetlerinin olmasıdır. Bu durum, dünya ticaret sisteminde olan her şeyi açıklamayı son derece zorlaştırır (O'Brien ve Williams, 2016: 102).

Nitekim, uluslararası iktisatçılar dış ticaretin temel trendlerini anlamak için uluslararası ticaret modellerini kullanarak ekonomik teoriler kurmaya çalışmışlardır (Husted ve Melvin, 2013: 22). Dolayısıyla, uluslararası ticaretin mevcut tanımları, mal akışının, hizmetlerin ve üretim faktörlerinin dış değişimi yahut sadece *reel hareketler* olarak vurgulamaktadır (Smith, 2014: 3).

Bu maksatla, Bacchetta, vd. (2012)'ne göre dış ticaret teorisinin temel konuları üç soruda ele alınmaktadır: (i) Bir ülkenin ticareti ne kadar? (ii) Nelerin ticaretini yapar? ve (iii) Kiminle ticaret yapar? İlk soru, genel olarak bir ekonominin küresel ticaret

---

<sup>1</sup> “Uluslararası ticaret, dünya ekonomik faaliyetinin küçük ama büyüyen bir parçasıdır. Son kırk yılda, uluslararası ticaret hacim bazında yüzde 2.000'den fazla büyümüştü” (Husted ve Melvin, 2013:22).

kanallarına bütünleşme yeteneğini ölçen "ticaret serbestliği" kavramı ile ilgilidir (Bacchetta, vd. 2012: 14). İkinci soru ticaret trendlerine dair sorular içermektedir (Bacchetta, vd. 2012: 14). Başka bir deyişle, bir ülkenin ithalat ve ihracat sepetinin bileşimini sorgular (Smith, 2014: 3). Son olarak, üçüncü soru, bir ülkenin ticaret ortaklarının<sup>2</sup> aynı zamanda ticaretten ne kadar kazanacaklarını ele almaktadır. Örneğin, bir ülke ticari açıdan büyüyen piyasalar ve daha gelişmiş teknolojik piyasalara bağlı olmak ise, bu hem iç verimliliğin büyümesini hem de ihracatları ülkeden artırabilir (Bacchetta, vd. 2012: 15).

Böylece, öncelikle uluslararası ticaretin ekonomideki önemi vurgulanmaktadır. Daha sonra, nihayetinde ülkelerin dış ticaret bağlamında rekabet gücünün tartışılmasına olanak tanıyan uluslararası ticaret teorilerinin gelişimi sunulmaktadır.

### 1.1. DIŞ TİCARET VE EKONOMİ AÇISINDAN ÖNEMİ

Bugünkü global ekonomik sistem ile, ekonomik olarak yalıtım hiçbir ülke için mümkün değildir. Ayrıca, ülkeler arasındaki ticaret, kapitalizm merkezinde temellenmiştir (Stutz ve Warf, 2012: 313) ve bu ülke ekonomisinin tüm yönleriyle ticaret ortaklarının ekonomileri ile bağlantı kurmasında önemli bir etkidir (Carbaugh, 2009: 1; Larraín ve Sachs, 2013: 728). Fakat, neden ülkeler için dış ticaret bu kadar önemlidir?

Bu soruya verilebilecek ilk yanıt, ticaretin fırsatları artırıp bir ülkenin refahını iyileştirmesi ilkesine dayanmasıdır (Williamson, 2012: 372). Bu ilkeye göre, bir mal veya hizmeti elde etmenin ticaret yoluyla daha ucuz olması durumunda, onları yerli olarak üretmek yerine ithal etmek daha mantıklıdır (Carbaugh, 2009: 14). Çünkü dış ticaret piyasayı genişlettiğinden ekonomiyi büyütmektedir. Başka bir deyişle, ticari işlemlerdeki artış teşvik edilir, bu da üretim faaliyetlerini yönlendirip dış ticaretin ve ekonominin büyümesini sağlar (Licon Michel ve Rodríguez Chávez, 2019:80).

Uluslararası ticarete katılımın diğer bir sebebi de üretim faktörleri ve kaynakların ülkeler arasında eşitsiz dağılımıdır (Stutz ve Warf, 2012: 313). Şu hâlde, ticaret sayesinde, şirketler, bölgeler ve ülkeler en iyi ve verimli olarak yaptıklarını üretmekte uzmanlaşabilir bu üretim faaliyetlerinden elde ettikleri geliri uluslararası piyasaya sürüp üçüncü tarafların bu malları satın alması için kullanabilmektedirler (Carbaugh, 2009: 14).

---

<sup>2</sup> “Çoğu ülke komşularıyla yoğun ticaret yapma eğilimindedir” (Husted ve Melvin, 2013: 22).

Aksine, dış ticaret olmadığı zaman bazı üretim faktörleri yeterince kullanılamayabilir. Dolayısıyla, ulusal ekonominin küresel ticarete açılması mevcut olan üretim imkanlarının daha yoğun kullanımını teşvik etmektedir (Husted ve Melvin, 2013: 212).

Aslında, uluslararası ticaret dünya ekonomisi üzerinde giderek daha önemli hale gelmiştir (Larraín, Sachs, 2013). Küresel ticaretin büyümesini göstermenin bir örneği, dünya ticaret hacminin 1960'tan itibaren neredeyse her yıl küresel Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH)'den daha hızlı arttıktan sonra (Miles ve Scott, 2005: 167; Husted ve Melvin, 2013: 7), 2009'da keskin bir düşüş yaşayıp<sup>3</sup> (Mankiw, 2010:728) 2010'dan günümüze yavaş bir iyileşme olduğunu vurgulamaktır. Bütün bunlar sonucunda ülkeler son altmış yılda giderek birbiriyle bağlantılı hale gelmiştir (Husted ve Melvin, 2013: 9).

Dünya ekonomisinde ticaretin artan önemi göz önüne alındığında bir ülkenin ekonomik faaliyeti üzerindeki dış ticaret etkilerinin anlaşılmasının birçok yararı vardır. Böylelikle, meydana gelen ticaretten yararları çeşitli kanallar yoluyla ifade edilmektedir: ekonomik büyümesi, artan piyasa rekabeti, teknolojik gelişme, yaşam düzeyinin iyileştirilmesi ve kurumların üzerindeki olumlu etkileri vb. (Williamson, 2012: 367).

Önceki araştırmalar, serbest uluslararası ticareti savunan ekonomilerin kapalı ekonomilerden daha yüksek büyüme oranlarına ulaştığını göstermiştir (Carbaugh, 2009; Husted ve Melvin, 2013; Aksu, 2014). Bunun nedeni, Edwards (1992) ve Harrison (1996)'a göre dış ticaretin gelişmesi ile ekonomideki etkenlerin daha yüksek yatırım ve verimlilik oranı arasında daha yakın bir ilişkinin bulunmasıdır (Rajagopal, 2007: 39).

Ampirik bulgular, dış ticaretin, özellikle büyüyen bir ülkede olmak üzere, iki önemli görevi olduğunu ortaya koymuştur. Birincisi dış ödeme gücü sağlaması; ikincisi ise verimli bir uzun dönem kaynak tahsis edilmesini sağlamaktır (Aksu, 2014: 376). Diğer yaklaşımlara bakıldığında, sermaye birikim mekanizması ile dış ticaretin büyüme üzerindeki etkileri ele alınmıştır. Çalışmaların sonuçlarına göre dış ticaretin sermaye kazançlarında artışa yol açtığı, bunun da tasarruf oranının yüksek olduğu ülkelerde sermaye birikimine ve büyümeye yol açtığı görülmektedir (Smith, 2014: 296).

Fakat, dış ticaretin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri nelerdir? İki tür büyüme göz önünde bulunmaktadır: ithalat taraflı büyüme ve ihracat taraflı büyüme. Birincisi, ekonomik büyüme ve ithalat arasındaki ilişki iki tür olabilir. Bir yandan ithalatın taraflı

---

<sup>3</sup> Reel ticaret hacmi 2008 yılındaki seviyesinden yaklaşık % 13 azalmıştır (Husted ve Melvin, 2013: 9).

büyümesi, bir ülkenin üretim fırsatlarını ithal edilen mallara doğru taraflı bir şekilde değiştirmektedir (Smith, 2014; 297). Bundan ötürü, ithalat malları yoluyla ulusal pazarlarda rekabet ve üretim için daha kaliteli ara girdilerin elde edilmesi nedeniyle ekonomik büyüme beklentilerinde artışa neden olmaktadır<sup>4</sup> (Carbaugh, 2009: 43; Çeştepe, Yıldırım, Bayar, 2013: 3).

Ayrıca, ithalat ve ihracatın unsurları arasında nedensellik mevcut olabilir. Günümüzde, üretim ve ihracat için ya işçiler ya ithalat gereklidir (Montoya-Urbe, Gonzalez-Parias, Duarte-Herrera, 2016: 56). Bir ülkenin ihracat mallarının üretimini arttırmak için gerekli olan hammadde ve ara girdiler büyük ölçüde ithalat kapsamında ise, ihracatı arttırmak için ithalat kaçınılmaz hale gelebilir<sup>5</sup> (Çeştepe, Yıldırım, Bayar, 2013: 15).

Öte yandan, ihracat taraflı büyüme, bir ülkenin üretim olanaklarını ihraç edilen mallara yönelik taraflı değiştirmektedir (P. J. Smith, 2014). Giles ve Wilkams (2000)'a göre ihracattaki artış yurtiçi gelir ve talep üzerinde olumlu bir etkiye yol açacaktır (Çeştepe, Yıldırım, Bayar, 2013: 12). Buna ek olarak üretimin genel olarak genişlemesi ve işsizlik oranındaki düşüş üzerinde de etkisi vardır (Husted ve Melvin, 2013: 211).

Üstelik, bir ihracat sektörünün gelişimi yollar, demiryolları, limanlar, telekomünikasyon sistemleri, elektrik ve benzeri ekonomik altyapının sağlanmasına yol açmaktadır (Carbaugh, 2009; Husted ve Melvin, 2013). Bu altyapının iyileştirilmesi, ülkede faaliyet yürüten diğer sektörlerin maliyetlerini düşürmeye ve ihracatı ekonomik büyümenin lokomotifine haline getirmeye yol açmaktadır (Çeştepe, Yıldırım, Bayar, 2013: 12).

Aynı zamanda, uluslararası ticaret artan rekabetle ilişkili verimlilik yararlarıyla da sonuçlanmaktadır (Smith, 2014). Bu nedenle, ülkeler daha serbest uluslararası ticaret yaptıkça, ulusal monopoller yabancı şirketlerin rekabeti ile karşı karşıyadır (Carbaugh,

---

<sup>4</sup> Uluslararası ticaret, yabancı ülkelere sermaye mallarının satın alınmasına olanak sağlamakta ve bir ekonomiyi dünya çapında elde edilen teknolojik gelişmelere maruz bırakmaktadır. Bununla birlikte, ithalat mevcut ve gelecekteki büyümeyi de azaltabilir. Örneğin, ülkenin ithalatıyla rekabet eden bir sektördeki teknolojik gelişme, ülkenin ticaret hacminde genel bir azalmaya yol açabilir (Husted ve Melvin, 2013: 211).

<sup>5</sup> Ancak, bu nedenselliğin gerçekleşmesi için ihracatın ekonomik büyüme üzerinde bir etkisi olmalıdır. İhracattaki artış, gelirden fazlalığa yol açıp bir ülkenin kişi başına gelirine bağlı olarak hem nihai tüketim talebini hem de ara girdi talebini artırabilir. Böylece, talepteki bu artışın bir kısmı ithal mal ve hizmetlere yönelecektir (Çeştepe, Yıldırım ve Bayar, 2013).

2009: 14). Yabancı rekabeti geliştikçe yerli şirketler verimliliklerini artırıp ürünlerinin birim maliyetlerini azaltmak zorunda kalırlar (Carbaugh, 2009; Aksu, 2014).

Yine de etkin rekabet eksikliği, yenilikçilik ve ürün geliştirme açısından gerilemeye neden olmaktadır. Rekabet, yenilik ve verimli üretim için önemlidir. Uluslararası rekabet, yerli üreticilerin hazır tutulmasına yardımcı olup onlara mallarının kalitesini iyileştirmek için güçlü bir teşvik sağlar (Carbaugh, 2009: 14).

Benzer şekilde, uluslararası ticaretin bir diğer önemli yararı da teknolojik gelişmeler üzerindeki olumlu etkisidir (Carbaugh, 2009). Ekonomileri uluslararası ticarete serbest olan ülkeler, ülkeler arasında bilgi akışına ve birikimine izin vererek araştırma ve geliştirmenin (AR-GE) çoğaltılmasını sağlamaktadır (Aksu, 2014: 366; Smith, 2014: 296). Bu ise, ekonomik anlamda bir kazanca yol açmaktadır (Carbaugh, 2009: 16).

Bunun yanında, bir ülkenin yaşam standartları da dış ticaret dolayısıyla iyileşir (Aksu, 2014; Smith, 2014). Dış ticaret, ticaret yokluğunda bir ülkede bulunmayan tüketim olanaklarını açar (Williamson, 2012: 371). Bu nedenle, ticaret ortakları tüketiciler için daha fazla mal ve hizmet üretebilip daha yüksek bir yaşam standardına ulaşabilirler (Mankiw, 2014). Dahası, ticaretteki artış tüketici fiyatlarının kısıtlanmasına yardımcı olmaktadır. Bu durumda, enflasyonun ekonomik büyümeyi düşürme olasılığı daha düşüktür (Carbaugh, 2009: 14).

Son olarak, dış ticaret bir ülkenin kurumlarını çeşitli şekillerde etkileyebilmektedir (P.J. Smith, 2014). Uluslararası ticaretin serbest olması demokrasinin gelişimi üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilir, zira gelir dağılımı üzerinde güçlü bir etkisi vardır<sup>6</sup> (McLaren, 2013: 255). Hatta, uluslararası ticaret terörle savaşta uzun dönem bir silah olarak görülmektedir (Carbaugh, 2009: 24). Ülkeler arasında güçlü ticari ilişkiler nadiren çatışmaya yol açmıştır. Daha dar bir küresel ticaret ağı yoksul bölgelerde yaşam standartlarını yükseltir (Williamson, 2012). Böylece, ticaret savaş ve terörün önemli nedenlerinden birini ortadan kaldırmaya yardımcı olur (Carbaugh, 2009: 25).

---

<sup>6</sup> Gelir dağılımı eşitsizlikleri demokrasiye doğru ilerlemeyi yavaşlatır. Aynı zamanda, gelir eşitsizliğindeki herhangi bir azalma ise demokrasi yolunu hızlandırır.

## 1.2.DIŞ TİCARET TEORİLERİNİN GELİŞİMİ

Uluslararası ticaret teorisi esas olarak aşağıdaki soruları ele almaktadır: Neden milletler dış ticarete katılır? Ülkeler arasında hangi malların ticareti yapılır? Dış ticaret, istihdamın miktarını ve dağılımını ve ekonomideki fayda seviyesini nasıl etkiler? Dış ticaret tarifeler, kotalar veya diğer engeller ile düzenlenmeli midir? Ne ölçüde dış ticarete regülasyon yapılmalıdır? (Husted ve Melvin, 2013: 2). Günümüze kadar neden dış ticaret vardır? Bu sorulara yanıt olarak iktisat ve ticarete dair farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Dış ticaret zamanla gelişmiştir. Bu gelişme siyasal yapılar, coğrafi özellikler, kültürel olgular, askeri sistemler, üretkenlik, ticari kapasite, ulaşım kapasitesi, iletişim ve teknolojik yenilikler gibi birçok değişkenlere dayanmaktadır (Kaymakçı, 2012: 113). Bütün bunların sonucu, farklı uluslararası ticaret teorilerinin ortaya çıkması olmuştur (McLaren, 2013: 10).

Görüldüğü üzere dünyadaki bu değişiklikler yeni ticaret biçimlerinin araştırma çalışmalarına yol açmıştır (Carbaugh, 2009; P. J. Smith, 2014). Bu nedenle, uluslararası ticaret literatüründe (i) klasik dış ticaret teorisi; (ii) neo-klasik dış ticaret teorisi ve (iii) yeni dış ticaret teorisi bulunmaktadır. Önceki ticaret teorileri, dış ticarete faydalar ve kayıpların dağılımının analizi yoluyla ticaret politikasını yönetmektedir (Smith, 2014: 4).

Bu amaçla, ticari teoriler ticaretin avantajını iki varsayımı karşılaştırarak açıklar: ticaret olmayan durumu ve serbest ticaret durumu. Örneğin, dış ticaretin serbestleştirilmesinin, fayda ve kayıplarının ülkeler arasında ve ülke içerisinde eşit olmayan bir dağılıma yol açacağı tahmin edilmektedir. Buna göre, ticaret politikasından sorumlu olanlar, ticaretin serbestleştirilmesinden sonraki geçiş dönemlerinde yeniden dağıtım veya yardım politikaları uygulayabilmektedir (Smith, 2014: 4).

### 1.2.1 Klasik İktisat ve Dış Ticaret

Klasik Dış Ticaret Teorisi ilk kez Adam Smith tarafından 1776 yılında yayınlanan *The Wealth of Nations* ünlü kitabında geliştirilmiştir. Adam Smith'e (Mutlak Üstünlük Teorisi) ek olarak diğer klasik iktisatçılar, David Ricardo (Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi) ve John Stuart Mill (Karşılıklı Talep Kuramı) ticarete ekonomik büyümenin açıklanmasına önemli katkılarda bulunmuşlardır (Kaymakçı, 2012; Husted ve Melvin, 2013).



Ticaret teorisinde merkantilizmin<sup>7</sup> aksine klasikler ulusal ve küresel kârın ticaret ilişkileri yoluyla artırılabilirliğini savundular (Kaymakçı, 2012: 114). Klasik katkılara göre, piyasanın büyüklüğü, iş bölümüne yol açan ulaşım ve iletişim teknolojileri serbest ticaret tarafından belirlenmektedir. Nitekim, iş bölümü emek verimliliği yoluyla ülkelerin zenginliğini artırmaktadır (Aksu, 2014: 367).

Diğer taraftan, klasik iktisatçıların bakış açıları dünya ticaretinin günümüzdeki seyirinde aynı etkiye sahip olmamaktadır. Klasik dış ticaret teorilerinin temel eleştirisi şudur: Dış ticaretin dinamik olduğunu göz ardı ederek statik bir ekonomik, sosyal ve teknolojik yapıya dayanmasıdır (Aksu, 2014).

Husted ve Melvin (2013)'e göre, klasik modelin varsayımları bazı gerçek dünya durumlarını göstermektedir. İlk olarak, klasik dış ticaret teorisi gelişmiş ve gelişmekte olan bir ülke arasında ortaya çıkabilecek karşılıklı yarar sağlayan bir iş ilişkisinin temelini anlamaya yardımcı olur. İkinci olarak, klasik dış ticaret teorisi Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) diğer ülkelere göre ortalama maaş seviyesinin yüksek olduğu halde ABD mallarının dünya pazarında rekabet edebilmesini açıklayabilir. Bunun yanı sıra, klasik dış ticaret teorisi uluslararası üretim etkinliğinin uzmanlaşmasının yararlarını göstermektedir (Husted ve Melvin, 2013: 44).

### ***1.2.1.1 Adam Smith ve Mutlak Üstünlükler Teorisi***

A. Smith (1776)'a göre, dış ticaret ülkelerin uzmanlaşma ve iş bölümünden yararlanmalarına olanak sağlar. A. Smith (1776)'nin dış ticaretinin nasıl modellenmesi gerektiğine dair önerisi, dünyayı çok çeşitli mallar üretebilen bir fabrika olarak düşünmekten başlar. Başka bir deyişle, fabrikalar içerisinde bulunan görevler sınıflandırması gibi uluslararası bir iş bölümünü oluşturur. Bu bağlamda, dış ticaret olmayan durumdaki toplam üretim düzeyini aşan küresel bir üretim düzeyine neden olmakta (Husted ve Melvin, 2013: 44) ve dış değişim yoluyla bu üretim fazlası ülkeler arasında dağıtılarak daha yüksek üretim ve tüketim düzeylerine ulaşılmaktadır (Salvatore, 2004; Carbaugh, 2009).

A. Smith (1776)'nin dış ticaret teorisine Mutlak Üstünlükler adı verilmiştir. Mutlak Üstünlükler, bir ülkenin dünyanın herhangi başka bir ülkesinden daha az üretim

---

<sup>7</sup> Merkantilist sistemin amacı ihracatı teşvik etmek ve ithalatı önlemektir (Husted ve Melvin, 2013: 45).

girdisi kullanarak mal üretebilmesi yeteneğidir (Husted ve Melvin, 2013: 47). Daha açık bir ifadeyle, bir ülke dış ticaret ortağından daha verimli ve düşük maliyetli bir mal üretince uluslararası uzmanlaşma ve dış ticaret için yararlı olacaktır (A. Smith, 1776). Dolayısıyla, bir ülke mutlak üstünlüğe sahip olmadığı malları ithal edip mutlak üstünlüğe sahip olduğu malları ihraç edecektir<sup>8</sup> (Salvatore, 2004; Carbaugh, 2009).

Mutlak üstünlükler yaklaşımı ile A. Smith (1776), serbest ticaret yoluyla tüm ülkelerin karşılıklı mal değişiminden fayda sağlayabileceğini belirtmektedir (Salvatore, 2004; Kaymakçı, 2012). A. Smith (1776)'e göre, toplam dünya zenginliği sabit değildir. Dış ticaret, uluslararası uzmanlaşma ve iş bölümü yoluyla dünya kaynaklarının verimliliğini arttırıp dünya üretimi ve küresel refahında bir artışa yol açmaktadır (Aksu, 2014: 367).

A. Smith (1776)"nin dış ticaret modelini özetlemek gerekirse, üretim maliyet farklılıklarının uluslararası mal hareketini yönettiği fikrini kabul etmeye başlamalıyız, yani Adam Smith üretim maliyetlerinin ülkeler arasında farklılık gösterdiğini açıklamaya çalışmıştır (Carbaugh, 2009). Üretim maliyetinin temel belirleyicisi, doğal üstünlükler (iklim, toprak ve mineral zenginliği) ve elde edilen üstünlükler (teknolojideki değişiklikler) nedeniyle üretim faktörlerinin değişen verimliliğidir (Husted ve Melvin, 2013).

Bu bağlamda, bir malın üretiminde doğal yahut kazanılmış bir avantaj göz önüne alındığında, A. Smith (1776)'e göre, serbest ticaret vasıtasıyla her ülke bu tip malların üretiminde uzmanlaşmaya çalışıp mutlak dezavantajı olan malları ithal etmelidir (Salvatore, 2004: 2). Böylece, her ülke daha düşük maliyetle mal üretip serbest dış ticaret yoluyla mutlak bir avantaja sahip oldukları malların üretiminde ticaret ortaklarından daha rekabetçi hale gelecektir (Husted ve Melvin, 2013). Buna göre, rekabet gücünün belirlenmesi piyasanın arz tarafında ortaya çıkmaktadır (Carbaugh, 2009).

Aritmetik bir örnekle mutlak üstünlük ilkesini gösterelim. Varsayalım ki iki ülke, bir yerel ve bir yabancı; iki mal, şarap ve kumaş olsun. Yerel ülkedeki işçiler bir saat içinde 5 şişe şarap veya 20 metre kumaş üretebilirler. O sırada, yabancı ülkedeki işçiler ise bir saatte 15 şişe şarap veya 10 metre kumaş üretebilirler. Yerli işçiler yabancı işçilerden daha kısa sürede kumaş üretebildiğinden yerli ülkenin kumaş üretiminde

---

<sup>8</sup> Emek-değer teorisi mal fiyatlarının işgücü faktörü miktarına göre belirlendiğini ortaya koymaktadır (Husted ve Melvin, 2013: 48).

mutlak bir avantaja sahip olduğu söylenmektedir. Benzer bir mantıkla, bu örnekte, yabancı ülke şarap üretiminde mutlak bir avantaja sahiptir.

O halde A. Smith (1776)'e göre, uygun uluslararası iş bölümü, ülkelerin mutlak bir avantaja sahip oldukları malların üretiminde uzmanlaşacağı bir iş bölümüdür. Bu durumda, iki malı üretmektense, dış ticaret olmadığı zaman gibi, yerli ülkedeki kumaş ve yabancı ülkedeki şarap üretimlerinin üzerinde odaklanmalıdır. Bunun sonucu olarak şaraptaki yerli üretimi azalır, çünkü yerli ülke çalışma saatlerini kumaş üretimini arttırmak için ayıracaktır. Benzer şekilde, yabancı ülkede kumaş üretiminin azalması, şarap endüstrisi için çalışma saatlerini arttıracaktır. Sonuç olarak, herhangi bir yeni kaynak kullanmaksızın toplam dünya üretiminde bir artış olacaktır.

Ancak, her ülkedeki işçileri çabalarını mutlak üstünlüğün sektörlerde odaklamaya ikna etmek için neler gerekmektedir? (McLaren, 2013). A. Smith (1776)'nin söylediği gibi, bu sorunun yanıtı basitti. Serbest dış ticaretle birlikte, piyasa güçleri üretim açısından mutlak üstünlük olan sektörlerde yoğunlaşacaktı (Husted ve Melvin, 2013).

Kısacası, bir ülke birçok mal için mutlak bir avantaja sahip ise, bu ülkenin sadece bu tip malları üretmesi gerektiği söylenebilir. Ancak, ara sırada ülkeler kaynak kısıtlamaları ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Diğer bir deyişle, üretim girdileri sonsuz bir arza sahip değildir (Smith, 2014: 7). Bu A. Smith (1776)'nin mutlak üstünlük teorisinin yanlış olduğu anlamına gelmez ancak bu teorisinin dış ticaretin yalnız bir kısmını açıkladığı anlamına gelmektedir<sup>9</sup> (Salvatore, 2004). Daha sonra, David Ricardo, dış ticaretin önemli kısmını karşılaştırmalı üstünlük kuramıyla açıklayacaktı.

### ***1.2.1.2 David Ricardo'nun Dış Ticaret Analizi ve Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi***

Bir ülke tüm malları üretiminde dış ticaret ortağından daha verimli ise ne olmaktadır? Bu durumda, o ülkenin dış ticareten fayda sağlaması hala mümkün müdür? Ricardo (1817), ülkelerin mutlak bir avantajı olmadığı durumda dahi karşılıklı fayda sağlayan ticaretin gerçekleşebileceğini göstermek için bir ilke geliştirmiştir (Miles ve Scott, 2005; Carbaugh, 2009; Kaymakçı, 2012; Aksu, 2014). Böylece, Ricardo (1817) her ülkenin diğer ülkelere kıyasla karşılaştırmalı bir avantaja sahip olduğu malın üretimi ve

---

<sup>9</sup> Mutlak Üstünlük Teorisi, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaret gibi dış ticaretin sadece sınırlı bir kısmını açıklayabilir. Ama, bu teori gelişmiş ülkeler arasındaki ticareti açıklamak için uygun değildir (Kaymakçı, 2012: 107).

ihracatında uzmanlaştığında küresel refahta bir artış olacağını söylemiştir (Carbaugh, 2009: 60; Husted ve Melvin, 2013: 49).

Bu nedenle, Ricardo (1817)'ün dış ticaret teorisi karşılaştırmalı üstünlük ilkesi olarak bilinir. Ricardo (1817)'un dış ticaret teorisi emek-değer teorisi üzerine dayanmaktadır<sup>10</sup>. Karşılaştırmalı üstünlük ilkesi ile Ricardo (1817), dış ticaretin sadece ülkeler arasındaki işgücü verimliliğindeki uluslararası farklılıklardan kaynaklandığını belirtmektedir<sup>11</sup> (Carbaugh, 2009: 33; Kaymakçı, 2012: 108). Bu durumda, önemli olan bir ülkenin bir mal üretmek için dünyadaki en verimli ülke olup olmadığı değildir. Tersine, karşılaştırmalı üstünlük, ülkelerin nispeten daha verimli (mutlak üstünlüğün en yüksek olduğu mallarda) veya nispeten daha az verimsiz (mutlak dezavantajının en az olduğu mallarda) oldukları malların üretiminde uzmanlaşmaları gerektiğini söylemektedir (Salvatore, 2004; Miles ve Scott, 2005; Carbaugh, 2009; Kaymakçı, 2012).

Karşılaştırmalı üstünlük ilkesine göre, iki ülke arasında ticaret başladıktan sonra her ülke karşılaştırmalı avantajı olan mal üretmek için üretim çabalarını yoğunlaştıracaktır. Daha sonra, her ülke bu mal fazlası üretimini diğer ülkeye ihraç edip üretmeyi bıraktığı mal ile değiştirecektir (Salvatore, 2004: 4; Husted ve Melvin, 2013: 49; Aksu, 2014: 367-368). Bu düşünceye göre yalnızca mutlak üstünlük değil karşılaştırmalı üstünlük de dış ticaret için önemlidir<sup>12</sup> (Miles ve Scott, 2005; P. J. Smith, 2014). Başka bir ifadeyle, her ülke kendi karşılaştırmalı üstünlüğüne sahip olmaktadır (McLaren, 2013: 22).

Ricardo (1817)'un modelinin ekonomik faaliyetleri anlamak için önemli yararları vardır. Stutz ve Warf (2012)'a göre, Ricardo (1817)'un karşılaştırmalı üstünlük kavramları, uzmanlaşmanın toplam üretim maliyetlerini azalttığını ortaya koymaktadır.

---

<sup>10</sup> Emek-değer teorisi emeğin tek üretim faktörü olduğunu savunmaktadır (veya emeğin tüm malların üretiminde aynı sabit orana sahip olduğunu göstermektedir). Böylece, emeğin homojen olduğunu varsayıp (yani, sadece bir çeşittir) bir malın maliyetinin veya fiyatının emeğe eşit olduğu sonucuna varır (Salvatore, 2004: 29).

<sup>11</sup> Ricardo (1817)'un modeli, ülkeler arasındaki teknolojik farklılıkların bir ifadesi olarak emek verimliliği açısından dile getirilmiştir (McLaren, 2013). Ancak, teknolojik farklılıklar herhangi bir üretim faktörü olarak ifade edilebilir. Sonuç olarak, bu teknolojik farklılıklar ülkeler arasındaki ticaret trendlerini belirler (P. J. Smith, 2014).

<sup>12</sup> Bir ülkenin hiçbir mutlak bir avantaja sahip olmaması mümkündür, ancak bir ülkenin karşılaştırmalı bir avantaja sahip olması ve diğer ülkenin hiçbir karşılaştırmalı bir avantaja sahip olmaması mümkün değildir. "Bir ülkenin sunacağı hiçbir mal olmadığı düşüncesi mutlak üstünlüğü ve karşılaştırmalı üstünlüğü karıştırır" (Carbaugh, 2009: 33).

Bu sebeple, dış ticaret kaynakları yeniden tahsis etmeksizin<sup>13</sup> bile verimliliği artırır. Ayrıca, Ricardo (1817), büyük piyasaların küçük piyasalardan daha fazla uzmanlaşmaya izin verdiğine dikkat çekmiştir. Bu durumda, piyasa bir ülkeden iki ülkeye genişledikçe şirketler uzmanlaşıp daha verimli olurlar (Stutz ve Warf, 2012: 316).

Ülkeler karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı olarak üretimi uzmanlaştırdıklarında ticaretten yararlanır ya da en azından hiçbir ülke zarara uğramaz (McLaren, 2013: 27). Bu yararlar düşük maliyetlere ve fiyatlara, küresel üretimdeki artışa ve dolayısıyla daha çok küresel tüketime yansımaktadır (Husted ve Melvin, 2013; P. J. Smith, 2014).

Ancak, Miles ve Scott (2005)'a göre karşılaştırmalı üstünlük ilkesinin imatmediği bazı yönler vardır. Birincisi, tüm ülkeler dış ticaretten yararlandığı zaman dış ticaret daima onları zenginleştirmemiştir (Miles ve Scott, 2005: 175). Karşılaştırmalı üstünlük dış ticareti trendlerini belirlemekte ve mutlak üstünlük gelirin uluslararası dağılımına neden olmaktadır (McLaren, 2013: 26; Smith, 2014: 296-297). Bundan dolayı, en verimli ülkeler daha yüksek yaşam standartlarına sahiplerdir (Miles ve Scott, 2005).

İkincisi, karşılaştırmalı üstünlük tüm ülkelerin ticaretten faydalanabileceği halde eşit olarak yararlanamayacağını söylemektedir. Bu yüzden, küçük ülkeler büyük ülkelerle dış ticarete katıldığında, normalde küçük ülkeler dış ticaret kârlarından yararlanırlar (McLaren, 2013: 27; Husted ve Melvin, 2013: 56). Aynı zamanda, dış ticaret hadleri dış ticaret kârlarının ülkeler arasında dağılımında da önemli bir rol oynamaktadır (Miles ve Scott, 2005).

Bir ülkedeki dış ticaret hadleri kavramı, bir ülkenin ihracat ve ithalat fiyatı arasındaki ilişkiyi açıklar<sup>14</sup> (Miles ve Scott, 2005: 173; McLaren, 2013: 21). Bir ülke dış ticaret açısından bir iyileşme yaşadığında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu mallara doğru üretim değişikliği anlamına gelip ülkenin refahında bir artışa sahip olur. Aksine, bir ülke dış ticaret açısından bir bozulma yaşadığında karşılaştırmalı dezavantaja sahip

---

<sup>13</sup> Ülkeler, nispeten daha düşük bir maliyetle üretebilecekleri mallarda uzmanlaşmaktadır ve bu malları ihraç etmektedir. Benzer şekilde, ülkeler aksi takdirde daha yüksek nispi maliyetle üretebilecekleri malları ithal etmektedir.

<sup>14</sup> Çoğul ithal ve ihraç mallarının bulunduğu bir ülke için, dış ticaret hadleri ülkenin ihraç edilen malları için bir fiyat endeksi oluşturularak ve bunu ülkenin ithal edilen malları için fiyat endeksine bölerek hesaplanır (McLaren, 2013: 21).

olduğu mallara doğru üretimde bir değişime dönüşüp ülkenin refahında bir azalmaya yol açar<sup>15</sup> (Smith, 2014: 296-297).

Ricardo (1817)'un modelinin sonuçlarının uzun dönemli sonuçlar olduğu görülmektedir. Uzun dönem, üretim faktörünün (emek) karşılaştırmalı dezavantajlı sektörlerden üstün olduğu sektörlerle bırakılması için gereken süredir (P. J. Smith, 2014). Aslında, verimli olmayan şirketlerin yeniden yapılandırılması uzun zaman gerekebilmektedir. Bu, şirketler tarafından çıkış engelleri veya çeşitli maliyet koşulları<sup>16</sup> nedeniyle rasyonel bir tepkidir (Carbaugh, 2009: 52).

Belirli bir ülkedeki bir malın üreticileri için biriken karşılaştırmalı üstünlüğün zamanla kaybedilebileceğinden bahsedilmelidir (Salvatore, 2004: 29). Örneğin, ABD şu anda araştırma ve yenilik yoğun mallarda karşılaştırmalı bir avantaja sahiptir. Fakat, bu karşılaştırmalı avantajı kendi mallarının standardizasyonunun artıp diğer ülkelerin taklit yoluyla, özellikle Çin ve Hindistan, bunları üretmesi için öğrendikçe kaybedebilecektir. Değişen karşılaştırmalı üstünlüklerle ilgili olarak, üreticilerin kendilerini yeniden keşfetmeleri, becerilerini geliştirmeleri ve rekabet etmeleri daha kârlı alanların baskısı altında olduğu söylenebilir (Carbaugh, 2009: 45).

Son olarak, Ricardo (1817)'un dış ticaret teorisini destekleme için kanıtlar bulunduğu halde MacDougall (1951) ve Golub (1995) çalışmaları tarafından karşılaştırmalı üstünlük açıklaması günümüzdeki ekonomik bağlamda reddedilmiştir (Carbaugh, 2009: 53). Bunun nedeni emek-değer teorisindeki eksikliklerdir (Aksu, 2014: 369). Ricardo (1817)'un dış ticaret teorisi geliştirildiğinde, üretimin önemli faktörleri (iklim, toprak, coğrafya ve emek) diğer ülkelere hareket edemezlerdir. Günümüzde, önemli kaynaklar (teknoloji, sermaye ve fikirler) kolayca dünya etrafında bulunabilir. Bu nedenle, kaynaklar en verimli oldukları yere taşınabildiğinde karşılaştırmalı üstünlük zayıflar (Carbaugh, 2009: 54). Buna rağmen, karşılaştırmalı üstünlük ilkesi geçerliliğini sürdürüp fırsat maliyetleri açısından açıklanabilir (Kaymakçı, 2012: 103).

---

<sup>15</sup> Bu bağlamda, ekonomik refah ülkedeki tüketicilerin faydasını, memnuniyetini veya mutluluğunu göstermektedir. Dış ticaret ile her ülke, dünya fiyat çizgisi veya dış ticaret hadleri tarafından belirlenen bütçe kısıtlamasına bağlı olarak genel refahı en üst düzeye çıkaracaktır.

<sup>16</sup> Personelle sağlanan haklara ek olarak, diğer çıkış maliyetleri gibi: hammadde tedarik sözleşmelerinin feshi için cezalar; amortismanına tabi olmayan tesis varlıklarının yazılmasıyla ilgili giderler; terk edilmiş tesislerin temizlik giderleri vb. (Carbaugh, 2009: 52).

## 1.2.2 Neo-Klasik İktisat ve Dış Ticaret

Klasik dış ticaret modelin temel bileşenlerinin çoğu iki yüz yıldan beri iktisat teorisinin parçası olmuştur. Ancak, Husted ve Melvin (2013)'e göre klasik dış ticaret modeli esas olarak üç yönden eksiktir. Öncelikle, klasik dış ticaret modeli, ülkeler arasındaki verimlilik düzeylerindeki farklılıklara dayanmasına rağmen bu farklılıkların neden mevcut olduğunu açıklamamaktadır. İkinci olarak, klasik dış ticaret modeli gerçek dünyada doğrulanmayan aşırı tahminler yapmaktadır. Örneğin, ülkelerin ihracat sektörünün üretiminde tamamen uzmanlaşacakları ve ithal edilen malları ise üretmeyeceğini öngörmektedir. Son olarak, klasik dış ticaret modeli en büyük ticaret kazançlarının, ülkelerin teknoloji farklılıkları sayesinde ortaya çıktığını işaret etmektedir. Fakat, uluslararası ticaret sanayileşmiş ülkeler, diğer deyişle, yüksek yaşam standartları ve teknolojiye sahip olan ülkelerde gelişmektedir.

Klasikler yukarıdaki sorunları düzeltmek için bir model geliştiremediğinden bu soruların çözümü, neo-klasik iktisat teorisine kalmıştır (Kaymakçı, 2012: 108). Neo-Klasik iktisattan dış ticaretle ilgili yeni teoriler ortaya çıkmıştır (Aksu, 2014). Bu arada, neo-klasik dış ticaret teorisinden en önemlileri: fırsat maliyeti teorisi, faktör donatımı teorisi ve Leontief'in paradoksudur.

### 1.2.2.1 Karşılaştırmalı Üstünlük ve Fırsat Maliyetleri

Genel anlamda, fırsat maliyeti teorisi, bir malın maliyetinin, üretiminden feragat edilmesi gereken ikinci bir malın miktarı olduğunu söylemektedir (Salvatore, 2004; Carbaugh, 2009). Başka bir deyişle, belirli bir mal üretmeye karar verildiğinde artık üretilmeyen mal açısından sayılan maliyettir (Miles ve Scott, 2005). Bir ülkenin, malını üretim fırsat maliyeti dış ticaret ortaklarından daha düşük ise, bu malda karşılaştırmalı bir avantaja sahiptir (Salvatore, 2004: 21). Böylece, her ülke bazı mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe ve karşılaştırmalı dezavantaja sahiptir (McLaren, 2013: 16).

Dış ticaretle, her iki ülke de göreceli fırsat maliyeti daha düşük olan malları, diğer bir deyişle karşılaştırmalı avantajlı sektörlerden gelen malları üretip ihraç edecektir. Ülkede, üretim faktörü, karşılaştırmalı avantajlı sektörlerle doğru ilerleyip karşılaştırmalı dezavantajlı sektörlerden çıkış sağlayacaktır. Şu hâlde, karşılaştırmalı avantajlı sektörlerde her ülkede üretim artıp ve karşılaştırmalı dezavantajlı sektörlerde azalacaktır.

Daha sonra, ülkeler karşılaştırmalı avantajlı sektörlerde mal ihraç edip nispeten dezavantajlı sektörlerde mal ithal edecektir (Smith, 2014: 22).

Fırsat maliyetleri üretim imkanları eğrisi (dönüşüm eğrisi olarak da adlandırılır) ile gösterilebilir. Bu eğri, bir ülkenin maksimum üretim imkanlarını göstermektedir<sup>17</sup> (Carbaugh, 2009: 34). Üretim imkanları eğrisinin eğimi, Marjinal Dönüşüm Oranını (MDO) veya bir malın birim artışı için feragat edilecek başka bir malın miktarını ifade eder<sup>18</sup> (Salvatore, 2004: 21; Carbaugh, 2009: 35). Bu fedakârlık oranı bazen bir malın fırsat maliyeti olarak adlandırılıp üretim imkanları eğrisinin eğiminin tam değerine eşittir (Carbaugh, 2009: 35).

Bazı varsayımlardan yararlanarak bir karşılaştırmalı üstünlük modeli kurulmuştur. Söz konusu model neo-klasik iktisatçılar tarafından önerilmiştir. Genel olarak varsayımlar şunlardır: i) iki temel X ve Y mal üreten iki ülke, bir yerli ve bir yabancı; ii) piyasa yapısı tam rekabet içerisindedir, diğer ifadeyle tüm üreticiler ve tüketiciler fiyatları veri kabul edip fiyatlar piyasalarda oluşur; iii) üretim faktörünün ülkeler arasında hareketsiz olması, ancak bir ülkedeki sektörler arasında hareketli olmasıdır ve iv) homojen bir üretim faktörü (buna örnek emek) vardır ve verimliliği ülkeler arasında farklılık gösterir. Bu son varsayım ülkeler arasındaki teknolojik farklılıkları yansıtmaktadır<sup>19</sup>.

**Tablo 1: Üretim Faktörünün Donatımı ve Verimliliğine Göre Her Bir Malın Ülkelere Göre Maksimum Üretimi**

Mal	Yerel ülke	Yabancı ülke
X	60	160
Y	120	80

<sup>17</sup> Fırsat maliyetine göre, çeşitli homojen olmayan üretim faktörlerinin (toprak, emek, sermaye, girişimcilik yeteneği) genellikle çeşitli mallar üretmek için farklı oranlarda birleştirildiği kabul edilmektedir (Carbaugh, 2009). Ayrıca, fırsat maliyetinin analizi her bir malın üretimi arttıkça artan maliyetlere (fırsat) yer vermektedir (Salvatore, 2004: 28-29).

<sup>18</sup>  $MDO = \frac{\Delta Mal X}{\Delta Mal Y}$

<sup>19</sup> Bununla birlikte, bilgi veya teknolojiye dışsal ve değişmez verimlilik farklılıklarından kaynaklanır ancak diğer faktörlerden de kaynaklanabileceği kabul edilmektedir. Örneğin, yasal kurumlar; işgücü piyasası sürtüşmeleri, iklim koşulları; eğitim seviyeleri; fiziksel sermaye donatımı; toprak donatımı veya diğer doğal kaynaklardır (McLaren, 2013: 27).



Yerel ülkenin 1200 saatlik yıllık emeğe sahip olduğunu düşünelim. Bir birim X malı üretmek için 20 saat, bir birim Y malı üretmek için ise 10 saat gerekmektedir. Benzer şekilde, yabancı ülke 960 saatlik yıllık emeğe sahip olmaktadır. Bu ülkede, bir birim X mal ve Y malı üretmek için sırasıyla 6 ve 12 saatin çalışılmasına ihtiyaç vardır.

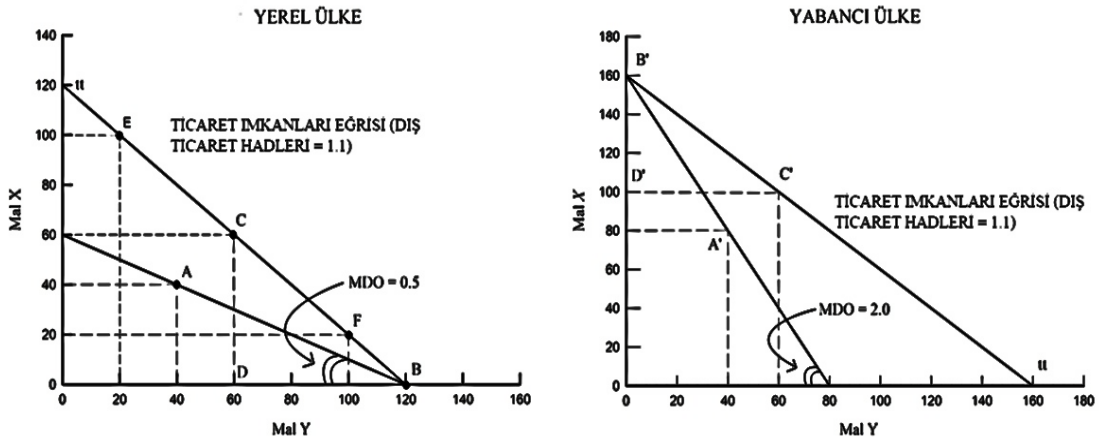
Tablo 1, sırasıyla X malı ve Y malının maksimum üretimini göstermektedir. Üretim imkanları eğrileri, üretim faktörün donatımı (emek) ve onun verimliliğinin kısıtlamalarına bağlıdır. Bundan dolayı, yerel ülke 60 X veya 120 Y malları üretebilir. Bunun yanı sıra, yerel ülke ikisindeki belirli kombinasyonları üretebilir.

### 1.2.2.1.1 Sabit Maliyetler Durumunda Dış Ticaret

Bu kısımda, karşılaştırmalı üstünlük ilkesi sabit fırsat maliyetleri yoluyla açıklanmaktadır. Carbaugh (2009)'a göre sabit fırsat maliyetlerinin iki varsayımı vardır. İlk olarak, üretim faktörleri birbirlerine tam ikamelerdir. İkinci olarak, belirli bir üretim faktörünün tüm birimleri aynı kaliteye sahiptir.

Bu durumda, yerel ve yabancı ülkeler için üretim imkanları eğrileri düz çizgiler olarak çizilir (Husted ve Melvin, 2013: 52). Bu eğrilerin doğrusal olması, ülkelerdeki üretimini değiştirdikçe iki malın nispi maliyetlerinin değişmediğini göstermektedir. Diğer bir deyişle, X mallarının üretilmesinden Y mallarının üretilmesine kadar malların nispi maliyetleri değişmemektedir.

**Şekil 1: Sabit Maliyetler Durumunda Dış Ticaret**



Sabit fırsat maliyetleri ile bir ülke, karşılaştırmalı üstünlüğü olan mal üzerinde uzmanlaşmaktadır. Yerel ülke için, üretilen her Y malın nispi maliyeti, Y mal üretimi genişledikçe veya daraldıkça 0,5 X malına eşittir ( $60/120 = 0,5$ ). Yabancı ülke için, bir Y

malın nispi maliyeti, Y mal üretimi genişledikçe veya daraldıkça 2 X malına eşittir ( $160/80 = 2$ ). Bu durum, ülkelerin nispi maliyetlerindeki farklılıklar nedeniyle ülkeler arasında olumlu uzmanlaşma ve dış ticaretin temelini oluşturmayı sağlar (McLaren, 2013). Sonuç olarak, yerel ülke Y malında uzmanlaşıp ihraç etmektedir. Aynı zamanda, yabancı ülke X malında uzmanlaşıp ihraç etmektedir.

Dış ticaretin etkisini analiz etmek için, dış ticaret olmayan durumu ve dış ticaretin karşılaştırılması gerekmektedir. Şekil 1’de dış ticaret olmayan durumda bir yerel ülkenin üretim imkanları eğrisinde A noktasında üretip tüketmeyi tercih ettiği varsayılmaktadır (yani 40 X malı ve 40 Y malı). Aynı zamanda, dış ticaret olmayan durumunda bir yabancı ülkenin üretim imkanları eğrisinde A noktasında üretim ve tüketim yapılmaktadır (yani 40 X malı ve 80 Y malı).

Diğer taraftan, karşılaştırmalı üstünlük ilkesi, bir ülkenin uzmanlaşma ve serbest ticaret ile hem üretim hem de tüketim faydalarından yararlandığını gösterir. Böylece, tam uzmanlaşma ile, yerel ülke 120 Y malı üretip X malını hiç üretmez. Bu arada, yabancı ülke için tam uzmanlaşma ile üretim noktası 160 X mala ulaşır ve Y malını hiç üretmez.

Dış ticaretteki üretim faydaları açısından, üretim artışlarını birleştirerek her iki ülke de 40 Y malı ve 40 X malı net üretim fazlası ortaya çıkar. Üretimde uzmanlaşma ve dış ticaret ile, ülkeler, üretim imkanları eğrisinin dışındaki<sup>20</sup> dış ticaret sonrası tüketim noktalarına ulaşabilir. Sabit maliyet koşullarında, bir ülkenin üretim imkanları eğrisinin dışında bir noktada tüketmesi için ihraç edilen malın yurtiçi ticaret hadlerinden<sup>21</sup> daha uygun ticari değişimi yapılması gerekir (yani MDO eğrisinin üstünde).

Varsayalım ki karşılaştırılan dış ticaret hadlerinin 1:1 oranına sahip olup burada 1 Y mal 1 X mal ile değişim yapılabilir. Şekil 1’de, 'tt' çizgisi her ülke için dış ticaret hadlerini temsil etmektedir. 'tt' çizgisi, dış ticaret imkanları çizgisi olarak bilinir (mutlak değeri 1 olan bir eğimle). Ayrıca, her ülke için tüketimin her aşaması ülkedeki tüketici tercihlerine göre belirlenecektir (Carbaugh, 2009: 37; McLaren, 2013: 27; P. J. Smith, 2014: 20).

---

<sup>20</sup> Aynı zamanda, tüketim sınırını da temsil eder. Yani, bir ülke sadece üretebildiği malların kombinasyonunu tüketebilir (Salvatore, 2004: 23).

<sup>21</sup> Ricardo (1973)’e göre, yurtiçi maliyetler denge dış ticaret hadleri için dış sınırları belirlemektedir (Carbaugh, 2009). Bu nedenle, yerel ülkedeki üreticileri Y’yi asla dış ticaret olmadığı durumda (0,5) satabildiklerinden daha düşük bir fiyata satmayıp yabancı ülkedeki tüketiciler Y’yi asla dış ticaret olmadığı durumda ödeyeceklerinden daha fazlasını ödemeyeceklerdir (2).

Önemli diğer bir özellik, ülkenin dış ticaret üçgenidir. Dış ticaret üçgeni, bir ülkenin belirli bir dünya fiyatında ticaret yapmak istediği miktarını anlatan geometrik bir tablodur (Husted ve Melvin, 2013: 53). İki ülke, iki mal örneğinde, bir ülkenin dış ticaret üçgeni diğer ülkenin ticaret üçgenine eşittir. Benzer şekilde, bir ülkenin ihracatı diğerinin ithalatına eşittir. Bu durumda, dış ticaret hadleri denge noktası oluşturmaktadır<sup>22</sup>.

Örneğimizde (bkz. Şekil 1), yerel ülke için dış ticaret üçgeni, Y mal ihracatını (yatay eksen boyunca), X mal (dikey eksen boyunca) ve dış ticaret hadlerini (eğimleri) gösterdiği BCD olarak belirtilir. Benzer şekilde, yabancı ülkenin dış ticaret üçgeni de  $B'C'D'$  ile gösterilir. Bu iki ülke örneğinde, yerel ve yabancı ülkenin dış ticaret üçgenleri aynıdır. Ayrıca, bir ülkenin ihracatı diğerinin ithalatına eşittir. Başka bir deyişle, dış ticaret dış ticaret hadlerin denge noktasından yapılıdır.

Son olarak, yukarıda belirtilen örneğe benzer şekilde, bir ülkenin tam uzmanlaşmasının yalnızca sabit maliyetler söz konusu olduğunda ortaya çıkabileceği unutulmamalıdır (Carbaugh, 2009: 38). Tam bir üretim uzmanlaşmasının gerçekleşmemesi için tek istisna vardır. Ülkelerden biri, yabancı ülke, yerel ülkedeki X malın tüm ihtiyaçlarını karşılayamayacak kadar küçüktür. Bundan dolayı, yabancı ülke ihraç eden X malı tamamen uzmanlaşırken, yerel ülke (büyük ülke) her iki malı da üretecektir. Ancak, yerel ülke Y malı ihraç edip X malı ithal etmeye devam edecektir.

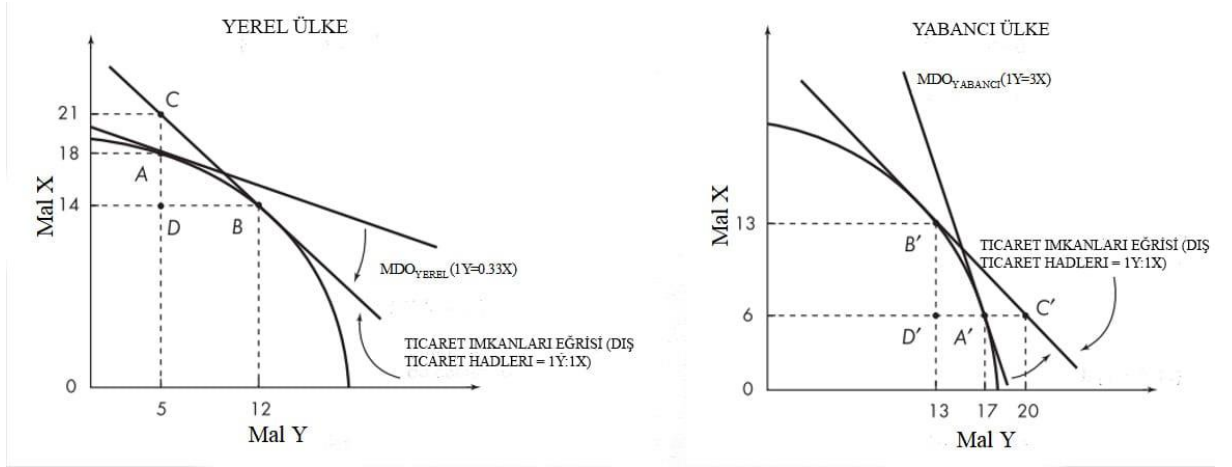
#### ***1.2.2.1.2 Artan Maliyetler Durumunda Dış Ticaret***

Reel dünyada, ülkeler artan maliyet koşulları altında yaşama eğilimindedir. Bu durum, bir mal daha fazla üretildiğinde fırsat maliyetinin artabileceği anlamına gelir (Carbaugh, 2009: 46). Bu yüzden, karşılaştırmalı üstünlük ilkesi farklı bir biçimde gösterilmelidir. Böylece, Şekil 2'de üretim imkanları eğrileri orijine içbükey bir şekilde çizilir (Salvatore, 2004: 25).

---

<sup>22</sup> Bu ilke Walras Kanunu olarak bilinir. Bu kanuna göre, dünyada n piyasa var ise ve bu piyasaların herhangi bir n-1'inin denge noktasında olduğunu, en son piyasanın da denge noktasında olduğunu belirler. Bu örnek için bu kanun özellikle geçerlidir, zira sadece iki piyasa vardır. Eğer bir piyasa dengede ise, diğeri de dengededir (Husted ve Melvin, 2013: 53).

**Şekil 2: Artan Maliyetler Durumunda Dış Ticaret**



Bununla birlikte, yerel ülke için dış ticaret olmaksızın X malının Y malına göre nispi maliyeti, A noktasındaki üretim imkanları eğrisine teğet olan çizginin eğimi ile gösterilir ( $1 Y = 0.33 X$ ). Benzer şekilde, yabancı ülkede X malının Y malına göre nispi maliyeti, A noktasındaki üretim imkanları eğrisinin eğimi ile gösterilir ( $1 Y = 3 X$ ). Bu durumda, iki ülke arasındaki nispi maliyetlerdeki farklılıklar nedeniyle karşılıklı avantajlı dış ticaret gerçekleşecektir. Bu nedenle, Y malı yerel ülkede nispeten daha ucuzdur. X malı da yabancı ülkede nispeten daha ucuzdur. Buna göre, yerel ülke Y malı ve yabancı ülke X malı ihraç edeceklerdir.

Her iki ülkede üretim uzmanlaşması süreci de devam etmesine kadar ki: (i) her iki ülke için Y malının nispi maliyetinin aynısıdır ve (ii) Y malının yerel ülkeden ihracatı, Y malının yabancı ülkeye ithalatına eşittir (aynı şekilde X malı ile). Bu bağlamda, her iki ülkenin yurtiçi MDO eğrilerinin (yurtiçi dış ticaret hadleri), yerel ve yabancı ülke için uluslararası dış ticaret hadleri çizgisinde tam birleştiğinde meydana geldiği varsayılmaktadır.

Yakınsama noktasında, yerel ülke Y malı üretiminde uzmanlaşmıştır. Böylece, aşağı doğru bir hareket üretim imkanları eğrisi üzerinde A noktasından B noktasına kadar yansıtılır. Hatta, Y malının (X mala göre) nispi maliyeti üretim imkanları eğrisinin (mutlak) eğiminin artışı ile büyür. Öte yandan, yabancı ülke X malı üretiminde uzmanlaşmıştır. Yabancı ülkenin üretim imkanları eğrisi A' noktasından B' noktasına doğru ilerlerken, Y malının (X malına göre) nispi maliyeti azalır. Nitekim, iki ülke tarafından dış ticaret öncesi noktalarında üretilen (ve tüketilen) Y malı ve X malı miktarına göre dış ticaret sonrası noktalarında kazançlar olduğu görülmektedir. Sonuç

olarak, üretim (eksik) uzmanlaşmanın nedeniyle yerel ve yabancı ülkedeki tüketim (ve üretim) imkanları eğrisinin üst noktasında (sırasıyla C ve C' noktasında temsil edilir) bulunduğu belirtilmiştir.

Bunun yanı sıra, Şekil 2’de iki ülke tek bir malın üretiminde tam olarak uzmanlaşmamıştır. Bunun nedeni, artan maliyetlerin durumunda dış ticaret uygulayan iki ülke arasında maliyetleri birbirine yakınlaştırmaya zorlayan bir mekanizma oluşturmasıdır (Salvatore, 2004: 25; Carbaugh, 2009: 49). Maliyet farkları ortadan kaldırıldığında daha fazla uzmanlaşma için temel ortadan kalkar. Böylelikle, bir ülke karşılaştırmalı üstünlüğü olan mallarda kısmen uzmanlaşma eğilimindedir. O halde, dış ticarete rağmen hem yerel hem de yabancı ülke X malı ve Y malı üretmeye devam etmektedir.

Genel olarak, bir ülke ile dünyanın geri kalanı arasındaki dış ticaret trendi kısmen iki etkenle açıklanmaktadır. İlk etken karşılaştırmalı üstünlük ilkesidir ve ikinci etken de tüketici tercihleridir (S. D. Williamson, 2012: 372). Dış ticarete fırsat maliyetlerinin arttığı zaman üretim imkanları eğrisinin eğiminin altında yatan tedarik faktörlerini göz önünde bulundurmanın yanı sıra, talep faktörleri (tercihler) de dikkate alınmalıdır (Salvatore, 2004). Dahası, bir ülkenin tüketmeye karar verdiği üretim imkanları eğrisindeki noktayı belirlemeyi sağlar (Carbaugh, 2009: 46). Başka bir deyişle, dış ticaret hadlerinin bulunmasına yardımcı olur.

Bununla birlikte, yukarıda belirtilen örnek için her iki ülkedeki tüketicilerin tercihleri “belirli” (talep koşulları) olarak kabul edilmiştir. Ricardo (1817)'nin karşılaştırmalı üstünlük ilkesi dış ticaret trendlerini açıklamak için sadece ulusal maliyet oranlarına (arz koşulları) dayanmıştı. Bu sebeple, karşılaştırmalı üstünlük ilkesi talep fonksiyonunu göz ardı etmektedir (Carbaugh, 2009: 39). Bu bilgi boşluğu, başka bir klasik iktisatçı John Stuart Mill tarafından karşılıklı talep kuramı ile doldurulmuştur.

#### ***1.2.2.1.3 Karşılıklı Talep Kuramı***

Karşılıklı talep, dış ticarete arz ve talep etkileşimini ifade eder (Husted ve Melvin, 2013: 53). Karşılıklı talep de diğer piyasalardaki talep ve arza benzer şekilde çalışır. Talep dünya piyasalarında arza eşit değil ise, uluslararası fiyat eşitliği sağlamak için yine de talep dünya piyasalarında değişecektir.

Karşılıklı talep teorisiyle, Mill (1848) reel dış ticaret hadlerinin her ülkenin diğer ülkenin malına olan talebinin nispi gücüyle belirlendiğini ileri sürmektedir. Başka bir ifadeyle, üretim maliyetleri dış ticaret hadlerinin dış aralıklarını belirler (Aksu, 2014: 368). Dolayısıyla, karşılıklı talep reel dış ticaret hadlerinin sınırlarını ortaya koyar (Carbaugh, 2009: 39-40).

Yukarıda da bahsedildiği gibi, uluslararası fiyatlar karşılıklı talep süreci ile belirlenir. Dış talep nedeniyle bir ülkede belirli bir mala yönelik talepte büyük bir artış var ise, malın fiyatı artabilir. Yurtiçi tüketime göre dış talep küçük ise, o sırada dış talep mal fiyatı üzerinde çok az veya hiç etkisi olmayabilir ( Mill, 1848).

Önceki örneği dikkate alarak, yerel ülkede üretilen Y mallarına yönelik yabancı ülke tüketicilerinin talebinin, yabancı ülkede üretilen X mallarına yönelik yerel tüketicilerin talebinden daha yüksek olduğunu varsayalım. Bu demektir ki dış ticaret hadleri yabancı ülkenin maliyet oranına yakın olacaktır ( $3X:1Y$ ). Böylece, dış ticaret hadleri yerel ülke için yararlı olacaktır. Bununla birlikte, yabancı ülkelerde üretilen X mallarına yönelik yerel tüketicilerin talebinin, yerel ülkede üretilen Y mallarına yönelik yabancı tüketicilerin talebinden daha yüksek olduğunu varsayalım. Bu demektir ki dış ticaret hadleri yerel ülkenin maliyet oranına yakın olacaktır ( $0.33X:1Y$ ). Böylece dış ticaret hadlerinden yabancı ülke yararlanacaktır.

Küresel piyasadaki fiyat değiştiğinde, dış ticaret üçgenleri de şekil değiştirir. Öyleyse, talep fazlası olduğu zaman piyasada fiyat artmalıdır. Benzer şekilde, arz fazlası olduğu zaman piyasada fiyat düşmelidir. Bu iki durumda, dış ticaret üçgenleri, dış ticaret akışlarının dengelendiği düzeyde kurulana kadar boyut olarak yakınsamaya başlarlar (Husted ve Melvin, 2013: 53).

Karşılıklı talep teorisine göre, yaklaşık olarak aynı büyüklükte ve benzer tüketim tercih kalıplarına sahip iki ülke dış ticarete katılır ise, dış ticaretin faydaları da birbirine eşit olarak paylaşılacaktır (Husted ve Melvin, 2013: 56). Ancak, iki ülke eşit olmayan bir ekonomik boyutta ise, küçük ülkeden gelen nispi talebin gücü büyük ülke tarafından azaltılmasına neden olabilir. Bu durumda büyük ülkenin ticaret hadleri üstün gelecektir (Carbaugh, 2009: 40).

Bundan ötürü, ülkelerin büyüklükleri çok farklı olduğunda, büyük ülkenin karşılaştırmalı dezavantajlı malını üretmeye devam etmesinin olasılığı daha yüksektir. Zira, küçük ülke bu malın küresel talebini karşılayamayacaktır (Husted ve Melvin, 2013:

56). Böylece, küçük ülke tüm kârları dış ticaretten alır. Bu durum, önemli olmamanın önemi' olarak bilinir (Carbaugh, 2009: 40).

### ***1.2.2.2 Heckscher-Ohlin Teorisi***

1920 ve 1930'lu yıllarda, İsveçli iktisatçılar Eli Heckscher ve Bertil Ohlin, üretim faktörleri donatımının bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünü belirlediğini ileri sürmüşlerdir (Carbaugh, 2009: 68; Aksu, 2014: 369; Smith, 2014: 24). Bu teori Heckscher-Ohlin (H-O) donatım teorisi olarak bilinmektedir. Bu nedenle, H-O teorisi Klasik teorinin açıklanamayan itirazlarının çoğunu Ricardo (1817)'nin karşılaştırmalı üstünlükleri ilkesine dayalı olarak ortadan kaldırmaktadır (Kaymakçı, 2012: 103). H-O teorisi daha açık ifadeyle söz konusu sorulara yanıt vermektedir: (i) Karşılaştırmalı üstünlüğü ne belirler? ve (ii) Dış ticaretin ticaret yapan ülkelerde çeşitli üretim faktörlerinin kazançları üzerinde ne tür bir etkisi vardır?

Smith (2014)'e göre, H-O teorisine dayanan dış ticaret Ricardo (1817)'nin dış ticaret teorisinden çeşitli şekillerde farklıdır. Birincisi, H-O dış ticaret modelinde karşılaştırmalı üstünlüğün kaynağı, bir ekonomiye mevcut üretim faktörlerinin tahsisi açısından ülkeler arasındaki farklılıklardır. İkinci olarak, H-O dış ticaret modeli, malları üretmek için bir üretim faktörü (Ricardo (1817)'nin dış ticaret modeli gibi) kullanmaktansa birden fazla faktör donatımının olduğunu varsaymaktadır. Bunun içindir ki, H-O dış ticaret modeli dış ticaretin ülkeler içindeki gelir dağılımı üzerindeki etkileri hakkında daha fazla açıklama yapmaktadır. Son olarak, Ricardo (1817)'nin dış ticaret modeli ülkeler arasında teknolojik farklılıkları varsayarken, H-O dış ticaret modeli teknolojilerin tüm ülkelerde aynı olduğunu varsaymaktadır (Smith, 2014: 24-25).

H-O dış ticaret teorisinden dört önemli teorem elde edilmektedir. Bunlar: (i) Faktör donatımı teoremi, (ii) Faktör fiyatları eşitliği teoremi, (iii) Stolper Samuelson gelir dağılımı teoremi ve son olarak, (iv) Rybczynski teoremi. Aşağıda dış ticaret üzerine kendi etkileri ile teoremlerin her biri anlatılmaktadır.

### **1.2.2.2.1 Faktör Donatımı Teoremi**

H-O dış ticaret modelinin temel varsayımı, üretim faktörleri donatımlarının ülkeler arasında farklılık göstermesidir. Bu donatımlar genellikle sermaye ve emeği<sup>23</sup> tanımlamaktadır (Smith, 2014: 26). Dolayısıyla, faktör donatım teorimi, iki ülke arasındaki dış ticaretin, üretim faktörleri donatımına ve her ülkenin dış ticaretinde yer alan malların üretim faktörlerinin içeriğine göre yapılandırılması gerektiğini savunmaktadır (Kaymakçı, 2012: 114; Aksu, 2014: 370; Smith, 2014: 25).

Bu sebeple, bir ülkedeki karşılaştırmalı üstünlüğü, bir ülkenin nispi olarak daha iyi donandığı üretim faktörlerinin üretiminde yoğun kullanıma sahip olan sektörlerde belirlenmektedir (Miles ve Scott, 2005; Husted ve Melvin, 2013). Bundan dolayı, ülkeler yoğun malları bol ve ucuz üretim faktörü ile üretip ihraç etmektedir. Benzer şekilde, ülkeler diğer malları ise kıt ve pahalı üretim faktörü ile ithal etmektedir (Salvatore, 2004: 74; Carbaugh, 2009: 69; Stutz ve Warf, 2012; Smith, 2014: 25).

Carbaugh (2009: 69)'a göre faktör donatımının karşılaştırmalı üstünlük üzerindeki etkisi dört aşamada özetlenmiştir. Bunlardan ilki, her ülkede nispi üretim faktörlerinin sağlanmasında farklılıkların oluşmasıdır. İkinci olarak, faktör donatımı farklılıkları göz önüne alındığında, üretim faktörlerinin nispi fiyatları tanımlanmaktadır. Bu yüzden, bir üretim faktörü nispeten bol olduğunda, bu üretim faktörünün nispi maliyeti nispeten kıt olan ülkelere daha düşüktür. Üçüncü aşama, dış ticaret öncesi malların nispi fiyatlarını tanımlamaktır. Son olarak, malların nispi fiyatlarındaki farklılıklara bağlı olarak dış ticaretin temelini veya modelini (karşılaştırmalı üstünlük) bulundurulmalıdır.

Malların nispi fiyatları sırayla üretim imkanları eğrisine (teknoloji ve faktör donatımı), tüketici zevk ve tercihlerine (talep koşulları) bağlıdır (Carbaugh, 2009: 69). Faktör donatımı teoremi teknoloji, tüketici zevk ve tercihlerinin ülkeler arasında benzer olduğunu varsaymaktadır. Dolayısıyla, faktörlerin donatımına göre nispeten farklılıkların karşılaştırmalı üstünlüğü belirleyicidir<sup>24</sup> (McLaren, 2013: 104).

---

<sup>23</sup> Faktör donatımlarının daha geniş tanımları doğal kaynaklar ve diğer kaynakları içerebilmektedir. Örneğin, türe göre, fiziksel ve bilgi sermayesi; yüksek ve düşük nitelikli işgücü; ormanlar ve dağıtım alanlarıdır (Smith, 2014: 26).

<sup>24</sup> Eğer iki ülke aynı ise, diğer deyişle, faktör donatımı, teknoloji ve zevkleri açısından dış ticaret olmadan malların yurtiçi denge noktasında nispi fiyatları aynıdır. Bu bağlamda, H-O dış ticaret modeline göre dış ticaret için hiçbir gerekçe yoktur (Salvatore, 2004: 45).



H-O dış ticaret modelinde iki ülke, yerel ve yabancı ülke vardır. Bunun yanında, X ve Y malları vardır. Hatta, iki üretim faktörü: sermaye (K) ve emek (L) olduğu varsayılmaktadır. Teknoloji ve tüketici tercihleri tüm ülkelerde aynıdır. Buna ek olarak, diğer varsayımlarının da eklenmesi gerekmektedir:

(1) Ülkeler, K ve L üretim faktörleri donatımı açısından farklılık göstermektedir. Yabancı ülkenin L'de nispi olarak bol olduğu yerel ülkenin ise K'de nispi olarak bol olduğu varsayılmaktadır (Husted, Melvin, 2013: 71; Aksu, 2014: 369).

(2) Piyasaya sürülecek mallar (X ve Y) nispi faktör donatımı yoğunlukları açısından farklılık göstermelidir (Aksu, 2014: 369). Eğer bir malın üretim süreci diğer mala göre daha fazla (daha az) L gerektirir ise, bu malın üretiminde L(K) yoğundur (Husted, Melvin, 2013: 68). Örneğin; X malının üretimi nispeten daha büyük L donatımı gerektirmektedir (emek yoğundur). Öte yandan, Y malının üretimi nispeten daha büyük K donatımı gerektirir (sermaye yoğundur).

(3) Ülkelerdeki üretim faktörlerinin arzı sabittir ve tam istihdam vardır (Aksu, 2014: 370). Üretim faktörleri, ülkeler arasında hareketsizdir, ancak bir ülke içindeki üretim faktörleri tüm endüstriler arasında hareketlidirler (özgü faktörler yoktur<sup>25</sup>) (Smith, 2014: 26).

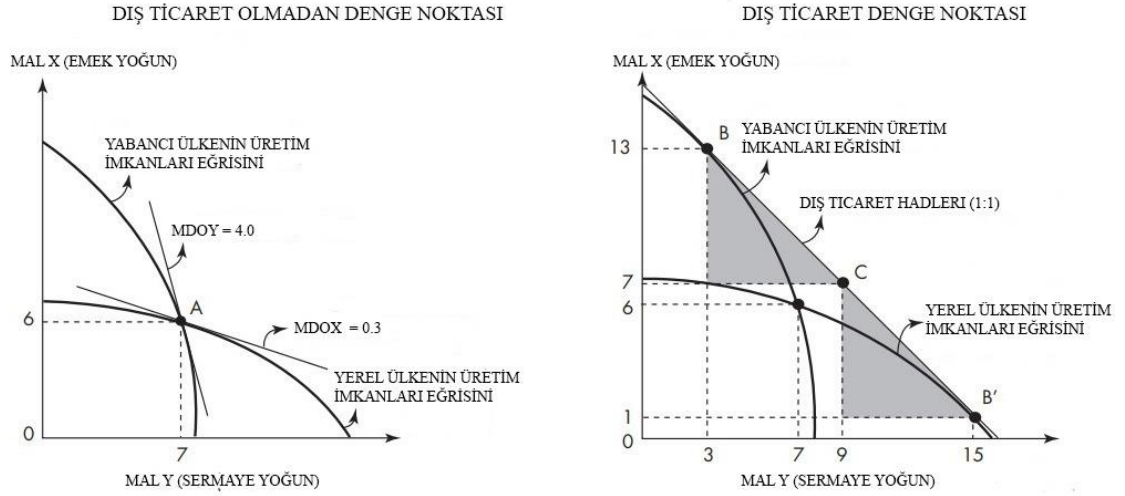
(4) Ülkelerdeki piyasa yapısı hem mal hem üretim faktörü piyasalar için tam rekabettir. Ekonomiye devlet müdahalesi yoktur (Smith, 2014: 26).

(5) Her iki faktör donatımı (K ve L) her iki mal üretimi üzerinde kullanılmaktadır. Buna ek olarak, her bir malın üretiminde kullanılan faktör donatımlarının yalnızca bir kombinasyonu vardır (Smith, 2014: 26). Bu kombinasyon sabit teknoloji katsayısı olarak bilinmektedir. Teknoloji katsayısı ülkeler arasında aynı ama endüstriler arasında farklılık göstermektedir (McLaren, 2013: 89). Örneğin, her ülke bir X malı üretmek için iki adet K ve bir adet L'ye ihtiyaç duymaktadır. Aynı zamanda, her ülke bir Y malı üretmek için üç adet K ve üç adet L'ye ihtiyaç duymaktadır.

---

<sup>25</sup> Özgü faktörler endüstriler arasında kolayca taşınmamaktadır. Kısa dönemde birçok hareketsiz olan özgü faktörü vardır. Örneğin fiziksel sermaye (fabrikalar ve makineler gibi) genellikle belirli amaçlar için kullanılmaktadır. Bilgisayar üretmek için hareketsiz olan bir makine aniden uçak üretiminde kullanılmamaktadır. Benzer şekilde, işçiler genellikle belirli meslekler için uygun beceriler kazanmaktadırlar. Bundan dolayı, hemen diğer mesleklere geçmemektedirler (Carbaugh, 2009: 79).

### Şekil 3: Faktör Donatımı Teoremi



Şekil 3 faktör donatımı teorisinin bir örneğini sunmaktadır. Bir ülkenin üretim imkanları, mallardaki üretim faktörleri ve faktörlerin nispi donatımı kullanılarak belirlenmektedir (Smith, 2014: 26). Yerel ülke nispi sermaye donatım ülkesidir ve Y malı nispi sermayesi yoğun bir üründür. Bu nedenle, yerel ülke Y malının üretiminde karşılaştırmalı bir avantaja sahiptir. Benzer şekilde, yabancı ülke emek nispi donatım ülkesidir ve X malı nispi emeği yoğun üründür. Buna göre yabancı ülke X malı üretiminde karşılaştırmalı bir avantaja sahiptir.

Dış ticaret olmayan durumda her iki ülkenin X ve Y malı için aynı tüketici tercihlerine sahip olduğu varsayılmaktadır. Bu sırada, her iki ülkenin A noktasında üretim ve tüketimi söz konusu olmaktadır (bkz. Şekil 3). A noktasında, her ülkenin üretim imkanları eğrisinin eğimi Y malı açısından X malının üretim fırsat maliyetini yansıtmaktadır veya tam tersi. Bu nedenle, yerel ülkenin üretim imkanları eğrisinin mutlak eğimi (MDO yerel ülkenin 0,33) yabancı ülkede olandan (MDO yabancı ülke 4,0) daha küçüktür.

Dolayısıyla, sermaye yerel ülkede nispeten ucuzdur ve emek yabancı ülkede nispeten ucuzdur. Böylece, Y malının nispi fiyatı yabancı ülkeye göre yerel ülkede daha düşüktür. Bu demektir ki, yerel ülkede Y malı karşılaştırmalı bir avantaja sahiptir. Diğer taraftan yabancı ülkede X malı karşılaştırmalı bir avantaja sahiptir. Görüldüğü üzere, faktör donatımı teorisi, faktörlerin nispi bolluğundaki farkın iki ülke arasındaki nispi

malların fiyatlarındaki dış ticaret öncesi farklılıkların nedeni olduğunu ileri sürmektedir (Carbaugh, 2009: 71).

İki ülke arasında dış ticaretin gerçekleştiğini kabul edelim. Dış ticaretle birlikte, her ülke, birbirine mal fiyatlarının eşit olmasına kadar, karşılaştırmalı avantajının olduğu mal üretiminde uzmanlaşmaya devam etmektedir (Negishi, 2014: 77). Bu nedenle, yerel ve yabancı ülke B' ve B noktasına ulaşana kadar uzmanlaşacaktır. Bu noktalarda, her ülkenin üretim imkanları eğrisi mutlak bir eğime sahip olduğu ortak nispi fiyat çizgisine teğettir. Bu nispi fiyat çizgisi denge dış ticaret hadleri haline gelmektedir.

Ricardo, (1817)'nin dış ticaret modeli gibi dış ticaret başladıktan sonra dış ticaret hadleri karşılıklı talep ile belirlenmektedir. Karşılıklı talep her iki ülkede de bir fiyat belirleyip dış ticaret akışlarının denge noktasını meydana getirmektedir. Dış ticaret akışları denge noktasında değil ise, bu demek ki bir ülke diğer ülkeden daha fazla ticaret yapmayı istemektedir. Dış ticaret hadlerini de değiştirmektedir (Husted ve Melvin, 2013: 75).

Sonunda dış ticarete, her iki ülkenin de X ve Y mallarının tüketiminin dış ticaret sonrası bir kombinasyonunu tercih ettiği varsayılmaktadır (C noktası). Ülkeler dış ticaretten, uzmanlaşma, artan dünya üretimi ve dolayısıyla küresel tüketim sonucunda faydalar sağlamaktadır. Diğer bir ifadeyle, her ülkenin toplam kârı (veya refahı) artmaktadır (Smith, 2014: 38).

Ricardo, (1817)'nin dış ticaret modelinin aksine, H-O dış ticaret modeli talebi içerip bir malın daha fazla üretimini sağlamaktadır. Genel olarak, H-O dış ticaret modelinde, tam üretim uzmanlaşması eksik olmaktadır (Husted ve Melvin, 2013: 89). Diğer bir deyişle, ülkeler üretim maliyetlerinde tam bir üstünlük elde etmeseler bile, bir malı üretmeye devam edebilmektedirler (Stutz ve Warf, 2012: 319).

Fakat, Husted ve Melvin (2013)'e göre yine de, iki faktör, H-O dış ticaret modelinde tam üretim uzmanlaşmasına yol açabilmektedir. İlk olarak, ihracat malının fiyatı (X veya Y) o kadar yükselebilir ki, ekonominin tüm kaynakları ihracat endüstrisine çekilebilmektedir. İkinci bir faktör, iki malın üretim faktörlerinin kullanımında nispeten benzer olup olmadığıdır. İki ürünü üretmek için kullanılan teknikler ne kadar benzer olursa, bir malın ek üretiminde o kadar az kaybedilmektedir (Husted ve Melvin, 2013: 76).

### **1.2.2.2 Faktör Fiyatları Eşitliği Teoremi**

Faktör donatım modeline göre, dış ticaretin, faktör fiyatları üzerindeki etkilerinde kaynakların bir ülkeden diğerine hareketi yer almaktadır (Carbaugh, 2009: 78). Faktör Fiyatları Eşitliği Teoremi (FFE), eksik üretim uzmanlaşma varsayımına dayanmaktadır. Diğer bir ifadeyle, mal üretimi ne kadar küçük olursa olsun, her ülke her iki malı da üretmektedir (Negishi, 2014: 78).

Şu halde, FFE teoremine göre dış ticaret sonucu tüm ülkelerde faktör fiyatları eşleşmektedir (Smith, 2014: 25). Bu demektir ki, tek tek faktörlerin tüm fiyatları (örneğin maaşlar, sermaye kazançları) aynı para biriminde aynı değerde ise faktör fiyatları eşitliği mümkündür (Husted ve Melvin, 2013: 80).

Örneğin, Şekil 3'de, dış ticaretten kaynaklanan mal fiyatlarındaki değişiklikler, faktör fiyatlarında değişikliklere yol açmaktadır (Carbaugh, 2009: 71). Dış ticaretin olmadığı durumda, yerel ülke K'de bol olduğundan nispeten düşük sermaye kazançlarına ve yüksek maaş oranlarına sahiptir. Yerel ülke ticaret yapmaya istekli ve sermaye yoğun mallara (X mal) yönelik uzmanlaştığından, sermaye kazançları artıp maaşları azalmaktadır (hem reel hem de nominal olarak).

Benzer şekilde, dış ticaretin olmadığı durumda, yabancı ülke L'de bol olduğundan nispeten düşük maaşlara ve yüksek sermaye kazançlarının oranına sahiptir. Bundan dolayı, yabancı ülke ticarete açılıp emek yoğun mallara (Y mal) yönelik uzmanlaştıkça, maaşları artıp sermaye kazançları düşmektedir (hem reel hem de nominal olarak). Önceki süreç sayesinde, iki ülkenin sermaye kazançlarının ve maaşlarının oranı (teoride) iki ülkede eşitlenene kadar değişmeye devam etmektedir (Smith, 2014: 37).

Ama sermaye kazançlarının ve maaşlarının oranının eşleşecekleri nasıl bilinmektedir? Cevap basittir. Öncelikle, piyasaların tam rekabet ve teknoloji katsayısının aynı olduğu varsayılmaktadır. Her ülke her iki malın bir kısmını üretmeye devam edip bu mallar aynı teknoloji kullanılarak aynı fiyatta üretileceğinden, faktör fiyatları eşitlenecektir. Özetle, FFE teoremine göre dış ticarete giriş ile bazı faktör ödemeleri artıp diğer faktör ödemeleri düşmektedir.

Bununla birlikte, reel dünyada faktör fiyatlarının tam eşitliği olmamaktadır. Faktör fiyatlarında farklılıklar olmasının çeşitli sebepleri vardır. İlk sebep, emek faktörünün heterojen özelliği ile ilişkilidir. Faktörlerin H-O modeli tüm işçilerin eğitim seviyesinin aynı olduğunu varsaymaktadır. Ancak, işçiler farklı ülkeler arasında iş

becerisi ve benzerlikleri açısından farklılık göstermektedir (Carbaugh, 2009: 75-76). Bu yüzden, doktora ve yirmi beş yıllık deneyime sahip bir işçinin, ilk işini kabul eden yeni üniversite mezunu olan işçi ile aynı maaşı alması beklenmemektedir.

Ayrıca, H-O dış ticaret modeli, tüm ülkelerin belirli bir malı üretmek için aynı teknolojiyi kullandığı varsayılmaktadır. Ancak, iki ülke farklı teknolojilerle bir mal ürettiğinde ülkeler arasındaki faktörlerin sahiplerine ödenen getiriler aynı olmamaktadır (Carbaugh, 2009: 76). Hatta, ulaşım maliyetleri ve dış ticaret sınırlamaları mal fiyatlarının eşitliğini engelleyebilmektedir. Bu tür piyasa eksiklikleri dış ticaret hacmini azaltıp, mal fiyatlarının ve dolayısıyla faktör fiyatlarının eşitliğini sınırlamaktadır (Carbaugh, 2009: 76).

### ***1.2.2.2.3 Stolper Samuelson Gelir Dağılımı Teoremi***

H-O dış ticaret modelinin üretim faktörü gelir dağılımı üzerindeki etkileri Stolper-Samuelson teoreminde özetlenmiştir. Bu teoreme göre, bol ve nispeten ucuz faktörü büyük miktarlarda kapsayan malın ihracatı yurtiçi piyasada bu faktörü kıt hale getirmektedir. Bu nedenle, bol faktöre olan talepteki artış, malın fiyatında ve üretim faktörü gelirinde artışa neden olabilmektedir (McLaren, 2013: 105). Dahası, talep düşüktüğü ithalatla rekabet eden malda yoğun olarak kullanılan üretim faktörü geliri (başlangıçta kıt faktör) azalmaktadır (Carbaugh, 2009: 77).

Bunun sonucu olarak, H-O dış ticaret modelinde, dış ticaret her ülkenin bol üretim faktörünün reel gelirini artırıp her ülkenin kıt üretim faktörünün reel gelirini azaltmaktadır (McLaren, 2013: 105; Aksu, 2014: 370). Bu nedenle, Stolper-Samuelson teoremi dış ticaret faydalarının yurtiçine dağıtılma biçimleriyle ilişkilendirmektedir (Smith, 2014: 25). Bu bağlamda, Stolper-Samuelson teoreminin açıkladığı etki, bol üretim faktörünün faydası kıt üretim faktörünün zararından daha büyük olduğundan toplumun refah düzeyinde bir azalma yaratmamaktadır (Aksu, 2014: 370).

Ancak, eğer her bir kişinin sadece tek üretim faktörü var ise, o zaman her ülkede, bir kısım insan dış ticaretten zarar görüp diğer kısım insan dış ticaretten yararlanmaktadır (Husted, Melvin, 2013: 84). Bu sonuç, tüm bireylerin dış ticaretten yararlanacağını öngören klasik dış ticaretin modelinden farklıdır. Stolper-Samuelson teoremi, serbest dış ticaretin bir ülkeye sağladığı genel faydalara rağmen dış ticaretten faydalar ve zararlar olduğunu ileri sürmektedir (Carbaugh, 2009: 77; Husted ve Melvin, 2013: 81).

Buna ek olarak, Stolper-Samuelson teoreminin bir uzantısı büyütme etkisidir. Büyütme etkisi, bir üretim faktörünün fiyatındaki değişikliğin, üretim faktörünün üretim sürecinde yoğun kullanıldığı malın fiyatındaki değişiklikten daha büyük olduğunu göstermektedir (Carbaugh, 2009: 77). Diğer bir deyişle, büyütme etkisinin mal fiyatlarındaki değişikliklerin büyüklüğünü aşan üretim faktörlerinin (kiralama oranları ve maaşlar) nominal fiyatlarındaki değişikliklerin büyüklüğü üzerinde bir etkisi vardır (Smith, 2014: 31).

Yerel ülkenin dış ticarete başladığı varsayıldığında Y malının fiyatı % 6 artıp X malının fiyatı % 3 azalmaktadır. Büyütme etkisine göre, sermayenin fiyatı % 6'dan fazla artıp emek fiyatı % 3'ten fazla azalmalıdır. Böylece, yerel ülkede sermaye sahipleri dış ticaret ile kazandığında işçiler kaybetmektedir.

Bu sonuca göre, Stolper-Samuelson teoreminin etkileri nelerdir? Birincisi, bu teoremin öngörülleri ile, bir toplumdaki bazı grupların dış ticarete karşı çıkmaları için bir neden oluşturulmuştur (Husted ve Melvin, 2013). Öyleyse, nispi olarak bol üretim faktörlerinin sahipleri serbest dış ticareti desteklemektedir. Öte yandan, nispi olarak kıt üretim faktörlerinin sahipleri ise dış ticaret sınırlamalarını savunmaktadır (Carbaugh, 2009: 72).

Stolper-Samuelson teoremi, devletlerin dış ticarete neden sınırlamalar uygulayabildiği hakkında bilgi vermektedir. Bu nedenle, kıt üretim faktörleri sahiplerinin devletlerine dış ticareti kısıtlayacak önlemler almaları için baskı yapması beklenmektedir (Husted ve Melvin, 2013: 81). Bu anlamda, dış ticareti etkilememek için dış ticaretin zararlarını telafi edebilecek bir vergi ve transfer sistemi geliştirilmelidir (Husted ve Melvin, 2013: 81).

#### ***1.2.2.2.4 Rybczynski teoremi***

Rybczynski teoremi faktör donatımları ve mallar arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Rybczynski teoremi, bir ülkenin bir faktöre olan donatımı artar ise (sabit fiyatlarla) o ülkenin, mal üretimleri büyüme faktöründe yoğun, diğerinde daha az mal üretme eğiliminde olacağını öngörmektedir (Salvatore, 2004: 95; Husted ve Melvin, 2013: 83; Smith, 2014: 25).

Rybczynski teoreminin öngörüsünün karşılanabilmesi için, tek faktörün donatımı artırıldığında, bu faktörü yoğun olarak kullanan endüstrinin genişlemesi gerekmektedir.

Ancak, faktörün arzındaki bu artış başka bir endüstriden gelmektedir. Bu nedenle, donatımın artmadığı faktörü yoğun olarak kullanan sanayinin üretimi daralmaktadır (Negishi, 2014: 85).

Üstelik, ülkenin üretim faktörleri donatımları zaman içinde değişebilmektedir. Bu durumda, Rybczynski teoremi, donatımlardaki ülkeler arasındaki farklılıkların mallardaki ülkeler arasındaki farklılıkları nasıl açıklayacağını göstermektedir (Smith, 2014: 28). Örneğin, K-faktör arzını değiştirmeden L-faktör donatımı artar ise ne olur? Rybczynski teoremi, K ve L'deki değişikliklerin (veya farklılıkların) X ve Y mal üretimi üzerindeki etkilerini göstermektedir.

Genel olarak, üretim fiyatlarını sabit tutarak, L donatımı üretim imkanları eğrisini değiştirmektedir. L faktörünün arzında bir artış anlamına gelip bu faktörde yoğun olan malın (X mal) üretimini artırmaktadır. Benzer şekilde, K faktöründe yoğun olan malın (Y mal) üretimini azaltmaktadır (McLaren, 2013: 91).

### ***1.2.2.3 Leontief Paradoksu***

H-O dış ticaret teorisinden sonra, geçerliliğini doğrulamaya yönelik ampirik çalışmalar ortaya çıkmıştır. Faktör donatımı modelini ampirik olarak araştırmak için belki de en ünlü girişim 1954 yılında Wassily Leontief tarafından yapılmıştır (Carbaugh, 2009; Kaymakçı, 2012; Husted, Melvin, 2013; Negishi, 2014). 1954 yılında Leontief iki ülkenin, ABD'nin ve dünyanın geri kalan ülkelerinin uluslararası ticaretini H-O dış ticaret modeli olarak kabul etmiştir (Negishi, 2014: 88). Buna ek olarak, Leontief 1947'de biri "ABD ihracatı", diğeri ise "ABD ithalat rekabetinin ikame mallarından<sup>26</sup>" oluşan iki ürün grubu üzerinde düşünmüştür.

Şu hâlde, 1947 yılında ABD'deki sermayenin nispeten bol<sup>27</sup> ve emeğin nispeten az olduğu yaygın olarak kabul görmüştür (Carbaugh, 2009: 80). Dolayısıyla, Leontief'in araştırmasının amacı, ABD'nin yerli üretimi nispeten büyük sermaye ve az emek yoğun malları ihraç etmesinin doğru olup olmadığını belirlemiştir. Aynı zamanda Leontief,

---

<sup>26</sup> En azından kısmen yurtiçi sanayiler tarafından üretilebilen malların ithalatı olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir deyişle, ithalat ile rekabet eden sanayidir.

<sup>27</sup> ABD 1947 yılında dünyanın baskın ekonomisi olmuştu. II. Dünya Savaşı, ABD'nin sosyal başkentini sağlam bırakmıştır. Benzer şekilde savaş, ABD ekonomisini savaştan önceki ekonomik depresyondan çıkarmaya yardımcı olmuştu. Ayrıca, bu dönem boyunca, ABD dünyanın en yüksek sermayeye sahip ülke olabilirdi (Husted, Melvin, 2013: 93).

ABD'nin emek yoğun ve az sermaye oranı yabancı malları ithal edip etmediğini doğrulamayı amaçlamıştır (Husted ve Melvin, 2013: 96; Negishi, 2014:88).

Leontief, 200 farklı sektörden veri kullanarak 1947 için ABD girdi-çıkıtı tablosunu analiz etmiştir<sup>28</sup>(Negishi, 2014: 88). Modelde Leontief, her bir mal grubundaki birim başına emek ve sermaye gereksinimlerini ayrıntılı olarak anlatmıştır (Carbaugh, 2009: 80; Kaymakçı, 2012: 109; Husted ve Melvin, 2013: 95). Bu bağlamda, Leontief ABD ihracat endüstrileri için (işçi başına 14.000 dolar) sermaye / emek oranının, ülkedeki ithalata rekabet eden mal endüstrilerine göre (işçi başına 18.000 dolar) daha düşük olduğunu bulmuştur (Negishi, 2014: 88).

Başka bir deyişle, Leontief, ABD'nin emek yoğun mallar ihraç ettiği ve sermaye yoğun mallar ithal ettiği sonucuna vardı (Husted ve Melvin, 2013: 93; Negishi, 2014: 87). Bu sonuçlar, H-O dış ticaret modeli tahminlerinin tersinedir. H-O modeli, Leontief tarafından ampirik olarak çürütülmüştür (Negishi, 2014: 88). Bu nedenle, Leontief paradoksu olarak bilinmektedir (Salvatore, 2004: 84; Carbaugh, 2009: 80). Hatta, H-O dış ticaret modelinin ABD dış ticaret trendlerini açıklayamayacağı belirtilmiştir (Miles ve Scott, 2005: 183; Husted ve Melvin, 2013: 95).

Yine de Leontief paradoksu birçok iktisatçının H-O dış ticaret modelini yeniden canlandırmaya çalışmasına yol açmıştır. Leontief 1951'deki dış ticaret verilerine dayanarak 1956'da araştırmasını tekrarlamıştır. Bunun sonucu olarak, tekrar ABD ithalat rekabet mallarının ABD ihracatından daha fazla sermaye yoğun olduğu belirlenmiştir (Carbaugh, 2009: 81).

Leontief'in çalışmasından sonra, diğerleri H-O dış ticaret modelinin sonuçlarını test etmekle ilgilenmişlerdir. Ama H-O dış ticaret modelini test etme girişimleri sonuçsuz kalmıştır (Salvatore, 2004: 78; Miles ve Scott, 2005: 183; Carbaugh, 2009: 81). Bu yüzden, klasik modelde karşılaşılan sorunlarda olduğu gibi, iktisatçılar H-O dış ticaret modelinin tahminlerini gerçeklikle uyumlu hale getirmek için mücadele etmişlerdir (Husted ve Melvin, 2013: 96).

---

<sup>28</sup> Girdi-çıkıtı tablosu hakkında düşünmenin en iyi yolu, sütun ve satırlardan oluşan bir hesap tablo sayfasıdır. Ekonomideki her endüstri bir kez sütun girdisi, bir kez de satır girdisi olarak görünmektedir. Sütunun girdileri, belirli bir sektörde belirli bir yıl içinde ekonomideki diğer tüm sektörlerle yapılan satın almaları atıfta bulunmaktadır. Satır girdileri, belirli bir sektörden ekonomideki diğer tüm sektörlerle yapılan satışları temsil etmektedir (Husted ve Melvin, 2013: 95).



Oysa, bu durum H-O dış ticaret modelinin genişlemesine yol açmıştır. Bu demektir ki H-O teoreminin varsayımlarından bazılarının reddedilmesi gerekmektedir (Negishi, 2014: 87-88). Genel olarak, H-O dış ticaret modeli, faktör donatımı farklılıkları yoluyla ticareti önemli miktarda açıklamaya yardımcı olmaktadır. Halbuki, H-O dış ticaretin modeline üretim faktörü, tercihler ve teknolojilerdeki farklılıklar, dış ticaret sınırlamaları gibi faktörler eklenmelidir (Miles ve Scott, 2005: 190: 183).

Öte yandan, ampirik çalışmalar, Leontief'in yaptığı gibi basit bir iki faktörlü modele (sermaye ve emek) dayanan kanıtların ABD ile dünyanın geri kalanı arasındaki dış ticaret için uygun olmayabileceğini vurgulayarak H-O dış ticaret modelini desteklemektedir (Salvatore, 2004: 84; Husted ve Melvin, 2013: 97). Bu anlamda, araştırmalar kaynakların tahsisinin zaman içinde ve orijinal modelde düşünülen faktörlerin (sermaye, toprak, emek, vb.) genişlemesi yoluyla değiştiğini kabul etmiştir. Bundan dolayı, H-O dış ticaret modeli ile Leontief paradoksu uzlaştırmaya çalışılmıştır (Carbaugh, 2009: 81)

1963 yılında Jaroslav Vanek bazı malların doğal kaynak yoğun olduğunu savunmuştur (Kaymakçı, 2012:113; Husted ve Melvin, 2013: 97). Bazı malların L-yoğun veya K-yoğun olarak sınıflandırılması uygun değildir. Bu yüzden, ABD'nin doğal kaynaklarda nispeten az olduğunu<sup>29</sup>, ancak emek ve sermayede nispeten bol olduğu varsayılmaktadır. Buna göre, H-O dış ticaret modeli, ABD'nin doğal kaynaklarda yoğun olan malları ithal edebileceğini ve sermaye ve emek açısından yoğun malları ihraç edebileceğini öngörmektedir (Salvatore, 2004: 84; Negishi, 2014: 88).

Buradan anlaşıldığı üzere, Leontief paradoksu faktör donatım teoremini çürütmemiştir. Bunun yerine, doğal kaynakların sermaye yoğun tekniklerle üretilme eğiliminde olmasıdır (Kaymakçı, 2012: 113; Negishi, 2014: 88). Dolayısıyla, Vanek'e göre üç faktör üretim temelinde, aslında, ABD ithalatı nispeten doğal kaynaklar yoğundur (Kaymakçı, 2012: 113; Husted ve Melvin, 2013: 97)

H-O dış ticaret modelini doğrulamak için diğer üretim faktörlerinin eklenmesi yeterli değildir. Ayrıca üretim faktörlerinin yurtiçi tahsisleri ve üretimdeki faktör yoğunlukları ile ilgili bilgi de gereklidir. Bazen, bu bilgiler kolay ve basit elde edilmektedir (Carbaugh, 2009: 82). Ayrıca, H-O dış ticaretin modeli için tüketici

---

<sup>29</sup> Örneğin, ABD'nin petrol sahaları Venezuela veya Arap ülkelerinden daha az zengindir (Negishi, 2014: 88).

tercihlerinin eşitliği varsayılmamaktadır (Husted ve Melvin, 2013: 99). Faktör donatım teoreminin varsayımları arasında, daha kolay şüphelenilebilecek varsayımlardan biri, farklı ülkeler arasındaki aynı tüketim eğilimidir (Miles ve Scott, 2005: 188).

Negishi (2014: 89), H-O dış ticaret teoremi eksik uzmanlaşma açısından doğru ise ABD' nin nispeten sermaye yoğun malların üretiminde yoğun olduğunu varsaymaktadır. Ancak, ABD' de tüketim trendi sermaye yoğun mallara önyargılıydı. Sonuç olarak, bu tür sermaye yoğun malların yurtiçi arzı büyük olmasına rağmen, onlar üzerine yurtiçi talep daha da yüksek olabilmektedir. Bu nedenle, bu tür sermaye yoğun mallara yönelik yurtiçi talep dünyanın geri kalanından ithalat ile sağlanmalıdır (Negishi, 2014: 89).

Tüketici tercihleri H-O dış ticaret modelinin tahminlerini geçersiz kılacak kadar farklı mıdır? Tercihlerin aynı olmadığı hipotezini test etmenin bir yolu, tüm ülkelerdeki tüketim alışkanlıklarını incelemektir. H-O dış ticaret modelinde insanların ülkeler arasında serbest hareketliliği yoktur. Böylece, insanlar ülkeler arasında aynı gelir düzeyine (hem ücret geliri hem de sermaye geliri) sahip olmamaktadır. O halde, tüketim trendi de ülkeler arasında farklı olabilmektedir (Husted ve Melvin, 2013: 99; Negishi, 2014: 91).

Öte yandan, H-O dış ticaret modeli serbest ticareti varsaymaktadır. Dış ticaret sınırlamaları zamanla azaldığı halde sınırlamalar hala vardır (Miles ve Scott, 2005: 178). Bu bağlamda, 1964 yılında W. P. Travis Leontief paradoksunun ABD'deki hâkim tarife yapısıyla açıklanabileceğini savunmuştur (Husted ve Melvin, 2013: 97). Genel olarak, emek-yoğun mallar üzerinde ABD tarifeleri genellikle daha yüksektir. Yine de sermaye-yoğun mallara uygulanan tarifeler daha düşük olup dış ticaret akışını bozabilmiştir (Salvatore, 2004: 84).

Bu tarife yapısı, Travis'e göre ABD'yi nispeten sermaye yoğun malların ithalatına yönlendirebilmiştir (Husted ve Melvin, 2013: 97). Bununla birlikte, hipotezini kesin olarak kanıtlamak zordur. Zira böyle bir kanıt ABD' den yapılan bazı ithalatların tarifelerin yokluğunda olabileceğini ima etmektedir (Husted ve Melvin, 2013: 97).

Leontief'in paradoksunu açıklamak için teknolojide farklılıklar da yardımcı olabilmektedir. Ülkeler farklı teknolojiler kullanmaktadır. Bu nedenle, dış ticaret H-O teoreminin tahminlerine uymayabilmektedir (Miles ve Scott, 2005: 179). Her ülkedeki

teknolojik değişiklikler teknik ilerlemenin bir sonucudur<sup>30</sup>. Bu nedenle, teknik ilerleme bir ülkenin hem üretim faktörlerinin verimliliği hem de üretim imkanları eğrisini arttırmaktadır (Salvatore, 2004: 95). Buna göre dış ticaret hadleri üzerine (değişmeyen tercihler) değiştirmektedir. Dolayısıyla, iki ülke arasındaki dış ticaretin faydalarının hacminde ve dağılımında da farklılık ortaya çıkmaktadır (Salvatore, 2004: 97).

Özetle, H-O modelinin geçerliliğini test etmek için çeşitli araştırmaların sonuçlarını tartışılmıştır. Bu tartışmadan ne çıkarılabilir? İktisatçılar H-O modelini incelediklerinde, bunun çeşitli konularda önemli bilgiler sağlayabildiğini bulmuşlardır: dış ticaretin maaşlar ve diğer üretim faktör fiyatları üzerindeki etkisi ve ekonomik büyümenin dış ticaret üzerindeki etkisidir (Husted ve Melvin, 2013: 68).

Ancak, H-O teoremine dair araştırmalar çalışmalarında çelişen kanıtlar olduğunu göstermektedir (Salvatore, 2004: 87; Husted ve Melvin, 2013: 99; Negishi, 2014: 91). Bunun sonucu olarak, H-O dış ticaret modeli hammadde, tarım ve emek yoğun malların dış ticaretini açıklamak için daha uygundur (Salvatore, 2004: 91). Bu nedenle, iktisatçılar H-O dış ticaret modeline alternatif teoriler geliştirmeye çalışmıştır (Carbaugh, 2009). Bu alternatif teoriler, karşılaştırmalı üstünlüğün diğer belirleyicilerini<sup>31</sup> sağlamaktadır.

### **1.2.3 Yeni Dış Ticaret Teorileri: Dış Ticaretin Açıklanmasında Yeni Referans Noktaları**

Önceki kısımda belirtildiği gibi, Leontief paradoksunu açıklama çabaları, H-O dış ticaret modelinin varsayımlarını daha esnek hale getiren ampirik kanıtlarla sonuçlanmıştır. Bazı iktisatçılar bu ampirik çalışmaların sonuçlarını H-O modeliyle bağdaştırmaya çalıştığı sırada, diğerleri yeni dış ticaret teorileri geliştirip araştırmaya yola çıkmıştır (Kaymakçı, 2012: 114; Husted ve Melvin, 2013: 111).

Bu yeni ticaret teorileri gereklidir. Zira H-O dış ticaret modeli uluslararası ticaretin önemli bir bölümünü açıklayamamaktadır (Salvatore, 2004: 86; Kaymakçı, 2012: 109). Stutz ve Warf (2012: 397)'e göre, H-O dış ticaret modelinin eksik yanları homojen

---

<sup>30</sup> Üç tür teknik ilerleme vardır: (i) K'yi ekonomi genelinde tasarruf eden teknik ilerlemedir. Bu tür teknik ilerleme, emek arzında sermaye arzından orantılı olarak daha büyük bir artışa eşittir (teknoloji değişmeden); (ii) L'nin teknik tasarruf ilerlemesi, K'nın teknik tasarruf ilerlemesinin tam tersidir ve (iii) tarafsız teknik ilerleme, L ve K verimliliğini aynı oranda artırır. Tarafsız teknik ilerleme, ülkenin üretim imkanları eğrisinde simetrik bir dışa doğru kaymayla sonuçlanmaktadır (Salvatore, 2004: 96).

<sup>31</sup> Teknoloji, ölçek ekonomileri, endüstri içi dış ticaret, devlet politikaları ve ulaşım maliyetleri vb.

mallar, tam rekabet, üretim faktörlerinin hareketsizliği ve devlet müdahalesinin olmaması varsayımlarıdır. Ama reel dünyada, mallar homojen değildir; oligopoller birçok sektörde mevcut olmaktadır, sermaye, teknoloji, yönetim ve emek gibi üretim faktörleri hareketlidir. Buna ek olarak, devletler mal ve hizmetlerin yanı sıra emek dolaşımına zorlu engeller getirip faiz, enflasyon ve döviz kurlarını (ithalat ve ihracat fiyatlarını da) etkileyebilmektedir (Stutz ve Warf, 2012: 397).

Benzer şekilde, 1980'li yılların başında, küresel ekonomideki değişiklikler ve gelişmeler ile ülkelere ve şirketlere yenilikçi ve rekabetçi tutumların dahil edilmesi, yeni ticaret algılarının ortaya çıkmasına neden olmuştur (Kaymakçı, 2012: 109). Bu bağlamda, geleneksel dış ticaret teorileri genellikle ölçek ekonomileri ve ulaşım maliyetleri, çok uluslu firmalar ve şirket içi ticaret gibi hususları göz ardı etmiştir (Stutz ve Warf, 2012: 317). Son olarak, artan eleştiri ve uluslararası durum, geleneksel dış ticaret teorisine farklı alternatif modellerin yolunu açmıştır.

Yeni dış ticaret teorisi, diğer uluslararası ticaret iktisatçıları ile benzer teknolojilere ve donatılara sahip ülkelerin birbirleriyle pazarlık yaptığına dikkat çeken Paul Krugman'ın çalışmalarıyla ortaya çıkmıştır. Bu yeni ticaret biçimi, daha sanayi içi ticarettir (Salvatore, 2004: 91). Ancak, yeni ticaret teorisi literatüründe, sanayi içi ticaret geleneksel dış ticaret teorisinin açıkladığı karşılaştırmalı üstünlük ilkesinden bağımsız olarak gerçekleşebilir (Smith, 2014: 8).

Bu durum, sanayi içi ticaretin bir açıklaması olarak, rekabet olmayan piyasalarda ölçek ekonomileri ve ürün farklılaştırması üzerine araştırma çalışmalarının ortaya çıkmasına neden olmuştur (Salvatore, 2004: 91; Kaymakçı, 2012: 114). Daha sonra, dış ticaret ve çok uluslu firmalar teorisi de 1980'li yıllarda önceki dış ticaret teorilerinin bir uzantısı olarak ortaya çıkmıştır. Bu yeni teorinin temelleri ana şirketler ve iştirakleri arasında büyük hacimlerde ticaretin ortaya çıkmasıdır. Dolayısıyla, yerel şirketten çok uluslu şirkete uluslararası ticarete analiz biriminin yeni bir anlayışını gerektirmektedir (Smith, 2014: 8).

Genel olarak, yeni dış ticaret teorisi, sonuçları ve siyasi önerileri açısından neo-klasik dış ticaret yaklaşımından farklıdır (Kaymakçı, 2012: 109). Özellikle, yeni dış ticaret teorisi ülkelerin dış ticaret veya dış ticaret sınırlamalarına devlet müdahalesinden faydalanabileceğini iddia etmesine dayanmaktadır (Miles ve Scott, 2005: 181).

Yeni dış ticaret teorileri H-O modelinin tamamlayıcısı ise, her biri dış ticaretin diğerleri tarafından açıklanmayan bir kısmını açıklamaktadır (Salvatore, 2004: 91; Husted ve Melvin, 2013: 111). Ortaya çıkan yeni teoriler H-O dış ticaret modelinden çok daha az geneldir. Ancak, son ampirik çalışmalar, dış ticarete eksik rekabet piyasa koşullarını da içeren bu yeni teorilerin bazı tahminlerine önemli ölçüde destek vermektedir (Kaymakçı, 2012: 114; Husted ve Melvin, 2013: 93).

Mevcut dış ticareti açıklamak için kullanılan yeni dış ticaret teorileri, ağırlıklı olarak gelişmiş ülkeler için ticaretin değerlendirilmesine odaklanarak genel bir modele sahip değildir (Kaymakçı, 2012: 114). Bu sebeple, herhangi bir ülkenin dış ticaretini bu teorilerden biriyle açıklamak zordur, ancak bu teorileri birlikte kullanan bir ülkenin dış ticaret analizini yapmak daha uygundur (Kaymakçı, 2012: 115)

Yeni dış ticaretin teorileri şu şekilde açıklanacaktır: (a) Endüstri İçi Ticaret, (b) Nitelikli İşgücü, (c) Teknoloji Açığı, (d) Ürün Dönemleri, (e) Tercihlerde Benzerlik, (f) Ölçek Ekonomileri ve (g) Taşıma Maliyetleri.

### ***1.2.3.1. Endüstri İçi Ticaret Teorisi***

Geleneksel dış ticaret modelleri<sup>32</sup> sadece sanayilerarası dış ticareti açıklamaktadır (farklı endüstrilerden gelen malların ülkeleri arasındaki ticaret). Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaretin büyük çoğunluğunu sanayilerarası ticaret oluşturmaktadır (Carbaugh, 2009: 89; Smith, 2014: 13). Ancak, dünya ticaretinin artan bir oranı olan sanayi içi ticaret<sup>33</sup> (bir malın eşzamanlı ithalat ve ihracatı), geleneksel ticaret modellerinin tahminlerinin dışında bırakılmışlardır<sup>34</sup> (Salvatore, 2004: 91; Miles ve Scott, 2005: 180; Smith, 2014: 58).

Genel olarak, benzer ülkeler (özellikle sanayileşmiş ülkeler arasında) daha fazla sanayi içi ticareti paylaşıyorlardı (Bacchetta, vd. 2012; Husted ve Melvin, 2013; Smith,

---

<sup>32</sup> Klasik teori ve H-O modeli. Her ikisi de karşılaştırmalı üstünlük kavramına dayanmaktadır.

<sup>33</sup> 2009 yılında Brulhart 1962'den 2006'ya kadar sanayi içi ticaretin büyümesini analiz etmiştir (Husted ve Melvin, 2013: 106). Diğer bulguların yanı sıra, Brulhart sanayi içi ticaretin hemen hemen her araştırma ülkesinde zamanla büyüdüğünü göstermektedir (Husted ve Melvin, 2013: 106). Öte yandan, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü -OECD (2010)'e göre 1997'den 2008'e kadar, birçok OECD ülkesinde ortalama sanayi içi üretim ticaret oranı nispeten yüksektir (%70'ten fazla).

<sup>34</sup> Sanayi içi ticaretin varlığı, daha önce analiz edilen karşılaştırmalı avantaj modelleri ile tutarsız görünmektedir. [...] Ancak, Kaliforniya Fransız şaraplarının önemli bir ithalatçı ise, hem de kendi şaraplarının büyük bir ihracatçısıdır. Hollanda Lowenbrau bira ithal edip Heineken ihraç etmektedir. Sanayi içi ticaret, benzer üretim faktör gereksinimlerine sahip mal akışlarını içermektedir (Carbaugh, 2009: 89).

2014). Sanayi içi ticarete örnek olarak Fransa Peugeot otomobillerini İtalya'ya ihraç edip İtalya Fiat otomobil Fransa'ya ihraç etmektedir (Miles ve Scott, 2005: 179). Başka bir örnek, Boeing ticari uçak ihraç ettiği sırada bazı ABD havayolları Airbus tarafından üretilen uçak satın almıştır (Husted ve Melvin, 2013: 105).

Peki sanayi içi ticaret ve etkileri nedir? Basit bir deyişle, bir ülkenin aynı endüstri içinde belirli mal veya mal gruplarını ihraç ve ithal etme yeteneğidir (Carbaugh, 2009: 89; Kaymakçı, 2012: 112). Aynı zamanda "çift yönlü ticaret" de denmektedir. Bu tür ticaret hem homojen mallar hem de farklılaştırılmış malları içermektedir.

Homojen mallar için, bir ülke taşıma maliyetleri<sup>35</sup> ve mevsimleri<sup>36</sup> nedeniyle aynı malı ihraç ve ithal edebilmektedir (Carbaugh, 2009; Husted ve Melvin, 2013: 104). Bununla birlikte, mevcut kanıtlar, çoğu endüstri içi ticaretin farklılaştırılmış mallarda gerçekleştiğini göstermektedir (Salvatore, 2004: 88; Carbaugh, 2009: 89; P. J. Smith, 2014: 57). Farklılaştırılmış mallar birbirine benzer, ancak aynı değildir (otomotiv, kişisel bilgisayar, sigara, kimya. gibi). Başka bir ifadeyle, aynı endüstri tarafından üretilen veya çok çeşitli bir sanayi üreticisi tarafından üretilen mallardır (Salvatore, 2004: 88; Smith, 2014: 58). Örneğin, belirli bir ülke aynı anda farklı otomobil çeşitlerini ihraç edip ithal etmektedir. Ancak, ihraç ve ithal otomobil çeşitleri farklıdır.

Ekonomik tartışmasında, sanayi içi ticaretin önemi ilk olarak Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun (AET) kurulması ve ardından Avrupa Ortak Pazarı'nın (AOP) kurulması sırasında vurgulanmıştır. Bu da, üye ülkeler arasındaki dış ticarete yönelik tarifeler ve diğer sınırlamaların ortadan kaldırılması anlamına gelip sanayi içi ticaretin de ortaya çıkmasına yol açmıştır (Kaymakçı, 2012: 112). Günümüzde, örneğin, Alman arabaları ülkenin alıcılarının çoğunu cezbetmekte, ancak önemli bir azınlık hala Fransız veya İtalyan arabalarını tercih etmektedir (Salvatore, 2004: 76).

Sanayi içi ticaret belirli bağlamlarda ortaya çıkmaktadır. İlk olarak, her ülkedeki üreticiler kendi ülkelerindeki tüketici zevklerinin "çoğunluğu" için ürettiği sırada aynı malın yalnızca bir veya en fazla birkaç çeşit ve tarzını sunmaktadırlar. Böylece, her

---

<sup>35</sup> Örneğin, Kanada ve ABD birkaç bin kilometre uzunluğunda bir sınır paylaşmaktadır. Kuzey ABD'nin doğu kıyısında taşıma maliyetlerini (ve dolayısıyla toplam maliyetleri) en aza indirmek için, kereste Kanada'ya ABD'nden ihraç edilmektedir. Batı kıyısında, kereste ticareti ters yönde hareket edilmektedir. Bu tür ticaret, British Columbia'dan güney ABD'ye kereste taşımanın doğuya, Ontario'ya taşımaktan daha ucuz olduğu gerçeğiyle açıklanabilmektedir (Husted ve Melvin, 2013: 106).

<sup>36</sup> Güney yarımküresindeki mevsimler kuzey yarımküresindeki mevsimlerin tersidir. Brezilya, mevsimlik malları (tarım malları gibi) yılın bir zamanında ABD'ye ihraç edip aynı yıl içinde başka bir zamanda ABD'nden ithal edebilmektedir (Carbaugh, 2009: 90).

ülkedeki üreticiler ölçek ekonomileri ve daha düşük üretim maliyetleri elde edebilmektedirler (Salvatore, 2004: 88; Carbaugh, 2009: 90-91). Bu arada tüketicilerin "azınlık" zevkleri yerel üreticiler tarafından göz ardı edilip ülke diğer çeşitleri ve mal tarzları ithalatı yoluyla bu karşılanmamış ihtiyacı telafi etmektedir. Diğer ülkelerden ithal edilen bu mallar, o ülkelerin tüketici zevklerinin "çoğunluğu"nu temsil edip ölçek ekonomilerinden de yararlanmaktadır (Salvatore, 2004: 88; Carbaugh, 2009: 90-91). Bu nedenle, sanayileşmiş ülkeler arasında üretilen malların dış ticaretinde ölçek ekonomileri ile farklılaştırılmış mallar arasında yakın bir ilişki vardır (Miles ve Scott, 2005: 190).

Farklılaştırılmış mallarda sanayi içi ticaret, firma içi ticaret ile de açıklanabilmektedir. Brulhart'a göre Firma içi ticaret aynı çok uluslu şirket içindeki ülkeler aracılığıyla gerçekleştirilmektedir (Husted ve Melvin, 2013: 106). Örneğin, bir ana şirket ve yan kuruluşlar arasında veya çok uluslu bir şemsiye altında farklı şirketler arasında firma içi ticaret gerçekleşmektedir (Smith, 2014: 57). Böylece, çok uluslu şirketler üretim maliyetlerini en aza indirmek için malların parçalarını ve bileşenlerini farklı ülkelerde üretilip bir araya getirmelidirler<sup>37</sup> (Salvatore, 2004: 76; Miles ve Scott, 2005: 180). Buna ek olarak, bu tür kurumsal ticaret biçimleri, doğrudan dış yatırım, doğrudan yabancı yatırımla ilişkili mal ve hizmet ticareti ve dış kaynak kullanımı ve yer değiştirme yoluyla ortaya çıkabilmektedir (Smith, 2014: 72).

Endüstri içi ticaretin üçüncü bir açıklaması da iktisatçılar tarafından sanayi içi ticareti ölçmek için kullanılan veriler ile ilgilidir. Çoğu zaman, veri depolama ve sunum kısıtlamalarının daha da farklı mallarda dış ticareti de içerecek şekilde verilerin daha fazla birleştirilmesini gerektirdiği çok ürün vardır (Husted ve Melvin, 2013: 106). Örneğin, pamuk kazak 'kazak' denilen bir kategori oluşturmak için yün kazak ile eklenmektedir. Bundan dolayı, sanayi içi ticaretin bir kısmı tamamen istatistiksel bir olgudur (Husted, Melvin, 2013: 106-107).

Endüstri içi ticaret iki tiptir: yatay ve dikey. Sanayi içi yatay ticaret, ülkelerin aynı işleme aşamasında olan benzer malları pazarladığında gerçekleşmektedir (Smith, 2014: 59). Örneğin, düşük gelirli ülkeler yüksek gelirli ülkelere ulaştıkça, düşük gelirli ülkeler aynı mallardan daha fazlasını üretmektedir. Ancak, düşük gelirli ülkelerin üretimi, çeşitli

---

<sup>37</sup> Örneğin Alman ve Japon kamera üreticileri, daha düşük işçilik maliyetinden yararlanmak için Singapur'da monte edilecek parçaları gönderdiğinde parça ve bileşen dış ticareti ortaya çıkmaktadır (Salvatore, 2004: 76).

ürünlere (teknolojik gelişmiş mallar gibi) yönelik tüketici talebini karşılamak için ufak farklılık gösterebilmektedir (Bacchetta vd. 2012: 21).

İkinci olarak, sanayi içi dikey ticaret, ülkelerin farklı işleme aşamalarında olan benzer malları pazarladığında gerçekleşmektedir. Böylece, ekonomik entegrasyon ilerlediğinde, "dikey ticaret" de ilerlemektedir (Bacchetta vd. 2012: 21). Örneğin, bir ülke nihai mallar için gerekli ara girdileri (otomotiv bileşenleri veya malzemeleri gibi) ithal edip nihai malları (otomobiller gibi) ihraç edebilmektedir (Smith, 2014: 59).

Endüstri içi ticaretin önemini ölçmek için yaygın olarak kullanılan bir ölçü H. Grubel ve P. Lloyd (GL) endeksidir (Bacchetta vd. 2012: 19; Smith, 2014: 59).

$$GL_k^{ij} = 1 - \frac{|X_k^{ij} - M_k^{ij}|}{X_k^{ij} + M_k^{ij}} \quad (1)$$

Burada  $X_k^{ij}$ , i ülkesinin k malının (veya sektörün) j ülkesine ihracatıdır. Üstelik,  $M_k^{ij}$  i ülkesinin k malının (veya sektörün) j ülkesinden ithalattır. Çubuklar mutlak ihracat değerlerini göstermektedir (Miles ve Scott, 2005). Bu endeks, k mal/sektöründeki sanayi içi ticaret olmadığında sıfır (0) değeri almaktadır. Benzer şekilde, bu endeks k mal/sektöründeki tüm ticaret endüstri içi olduğunda bir (1) değer almaktadır (Bacchetta vd. 2012: 19-20; Husted ve Melvin, 2013: 106-107). Bu endeks 0,50'nin üzerindeki değerler, k mal/sektöründeki endüstri içi ticaretin üstünlüğünü göstermektedir (Smith, 2014: 59).

Smith (2014: 59)'e göre, endüstri içi ticaret önlemleri ile ilgili göz önünde bulundurulması gereken çeşitli hususlar vardır. Birincisi, sanayi içi ticaret 1980'lerden günümüze kadar önemli ölçüde artmıştır. İkinci olarak, karmaşık üretim malları için sanayi içi ticaret yüksektir. Üçüncü olarak, dış ticaretin GSYİH'nin büyük bir parçası olduğu serbest ekonomiler için sanayi içi ticaret yüksektir. Dördüncü olarak, sanayi içi ticaret Doğrudan Yabancı Yatırım (DYY) girişleri ile olumlu ilişkilidir. Beşinci olarak, sanayi içi ticaret, tercihli ticaret anlaşmalarına olumlu bir şekilde ilişkilidir (Smith, 2014: 59). Buna ek olarak, gelir düzeyleri yakınsadıkça GL endekslerinin genel olarak nasıl arttığını gösteren ampirik kanıtlar da vardır. Örneğin, Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri (ODAÜ) (Bacchetta vd. 2012: 20).

Ancak, GL endeksleri dikkatle yorumlanmalıdır. Öncelikle, endüstri k geniş bir toplam (üretim gibi) olarak tanımlandığında, GL endeksi artmaktadır (diğer bir deyişle, daha ayrıntılı düzeylerde hesaplandığında daha düşüktür). Bu nedenle, karşılaştırmalar



benzer toplama düzeylerinde hesaplamalar gerektirmektedir (Bacchetta vd. 2012; Smith, 2014). Örneğin, Almanya Çek Cumhuriyeti'ne otomobil parçaları (motorlu trenler, vites kutuları, fren modülleri) ihraç edip daha sonra Çek Cumhuriyeti Almanya'ya monte edilmiş otomobil ihraç etmektedir. Hatta, toplam hesaplanan GL endeksi iki ülke arasındaki otomotiv sektöründe sanayi içi ticaret hakkında bilgi vermektedir. Fakat bu ticaret, Çek Cumhuriyeti'ndeki düşük emek maliyetlerinin neden olduğu H-O dış ticaret modeliyle açıklanmaktadır (montaj, bileşen üretiminden daha fazla emek gerektirir) (Bacchetta vd. 2012: 21).

Son olarak, sanayi içi ticaretin faydaları nelerdir? Sanayi içi ticaret faydaları iki şekilde gerçekleşmektedir. Birincisi, ayarlama sorunlarının daha düşük olma olasılığı, diğer bir deyişle, endüstri içi uzmanlaşma genellikle işçilerin belirli bir bölgeyi veya endüstriyi terk etmesini gerektirmeden meydana gelmektedir. Bu durumda yapısal işsizlik olasılığı azalmaktadır (Carbaugh, 2009: 91).

İkinci olarak, sanayi içi ticaret, piyasa büyüklüğünün artması sonucunda elde edilen faydaları yansıtmaktadır. Böylece, şirketler ölçek ekonomilerinden yararlanmak için üretimlerini belirli bir mal çeşitliliğine ölçeklendirmektedirler. Şirketler daha sonra mallarını sadece daha küçük yurtiçi piyasalarını sağlamak yerine en büyük küresel piyasada pazarlamaktadırlar (Smith, 2014: 64). Sanayi içi ticaretin bir sonucu olarak fiyat ve ortalama maliyetler düşmektedir. Buna ek olarak, endüstri içi ticaret sayesinde mevcut benzer malların daha büyük bir çeşitliliği vardır. Bunun sonucu olarak, ölçek ekonomileri tarafından teşvik edilen artan rekabet ve verimlilik nedeniyle tüketicilerin ve firmaların kârı artmaktadır (Miles ve Scott, 2005: 257; Carbaugh, 2009: 91; P. J. Smith, 2014: 57).

### ***1.2.3.2. Nitelikli İşgücü Teorisi***

Nitelikli İşgücü Teorisi, üretimin üçüncü faktörü olarak beşerî-sermayeyi de eklemektedir. H-O dış ticaret modelinin ilk versiyonları, sermaye, emek ve doğal kaynakların nispi donatımını karşılaştırmalı üstünlük kaynağı olarak vurgulamıştır (Carbaugh, 2009: 82). Ancak, Donald Keasing tarafından geliştirilen alternatif nitelikli işgücü teorisi, karşılaştırmalı üstünlüğü yaratmada işçi becerilerinin önemine odaklanmıştır (Kaymakçı, 2012: 102).

Bu teoriye göre, ülkeler açısından değerlendirildiğinde; daha nitelikli bir işgücüne sahip olan ülkenin uluslararası ticarete üstünlük kazanacağı vurgulanmaktadır (Carbaugh,

2009: 82; Kaymakçı, 2012: 114). Sonuç olarak, H-O dış ticaret teoreminde emek açıkça belirtilmeyen başka bir üretim faktörü içermektedir. Erdost (1979)'a göre bu faktör beşerî-sermayedir (Kaymak, 2012: 110).

Beşerî-sermaye oluşturmak için bir ülkenin, bir işçinin verimliliğini artıran beceri, antrenman ve eğitime yatırım yapması için tasarruf gerektirmektedir (Carbaugh, 2009: 82). Böylece, ülkedeki sermaye birikim düzeyi arttıkça, üreticilerin makine ve hammaddelerle birlikte talep ettiği nitelikli işgücü miktarı da artmaktadır (Kaymakçı, 2012: 110). Başka bir deyişle, nitelikli işgücü-yoğun ve sermaye-yoğun mallar genellikle aynıdır.

Bazı iktisatçılar H-O dış ticaret teorisi ve nitelikli işgücü teorisi arasında büyük bir benzerlik göstermektedir. Bu anlamda, nitelikli işgücü için nispeten büyük donatılara sahip ülkeler, nitelikli işgücü açısından nispeten yoğun olan mallarda karşılaştırmalı bir avantaja sahip olmaktadır (Husted ve Melvin, 2013: 102). Özetle, uluslararası ticaretin yapısı nitelikli işgücü sağlanması ile açıklanabilmektedir (Kaymakçı, 2012: 102).

Buna göre, bazı ampirik çalışmalar Leontief paradoksu ve H-O dış ticaret modelinin işgücü niteliklerindeki farklılıklara göre uzlaştırıldığını göstermiştir. ABD, diğer birçok ülkeye kıyasla iyi eğitilmiş ve yetenekli bir işgücü de dahil olmak üzere bol miktarda beşerî-sermayeye sahiptir (Carbaugh, 2009: 82). Bu yüzden, ABD'nin ihracatı emek-yoğundur (Kaymakçı, 2012: 110; Husted ve Melvin, 2013: 102). Başka bir deyişle, ABD dış ticaret Leontief tahminleri nitelikli işgücü teorisi ile tutarlıdır.

Bununla birlikte, nitelikli işgücü teorisini eleştirenler dünya ekonomisinde üç olayın neden olduğu önemli bir değişikliği görmektedir. Carbaugh (2009: 55)'a göre, ilk olarak, güçlü eğitim sistemlerinin konsolidasyonu, özellikle Çin ve Hindistan'da, gelişmekte olan ülkelerde nitelikli işçilerin binlercesini üretmektedir. Bu işçiler, gelişmiş ülkelerdeki en nitelikli işçiler kadar yeteneklidir, ancak daha düşük bir maaşla çalışabilmektedirler. İkincisi, Carbaugh (2009: 55)'a göre birçok işçinin herhangi bir yerde bulunmasını sağlayan düşük maliyetli internet teknolojisi sayesinde, emek faktörü daha fazla uluslararası hareketliliğe sahiptir. Son olarak, II. Dünya Savaşı'ndan sonra oluşturulan uluslararası şartlar, teknoloji ve sermayenin dünya çapında daha özgürce hareket etmesini sağlayan yeni bir siyasi istikrar sunmaktadır (Carbaugh, 2009: 55).

### **1.2.3.3. Teknoloji Açığı Teorisi**

Buraya kadar sunulan uluslararası ticaret teorileri, belirli ve statik bir teknoloji durumunu öngörmektedir. Ancak, dinamik bir dünyada teknolojik değişiklikler farklı hız oranlarında farklı ülkelerde meydana gelmektedir (Carbaugh, 2009: 91). Dolayısıyla, 1961 yılında M. V. Posner üretim fonksiyonlarının tüm ülkelerde aynı olduğu varsayımını eleştirmektedir (Kaymak, 2012: 111).

Posner tarafından geliştirilen teknoloji açığı teorisine göre, teknoloji dış ticarete neden olabilmektedir (Kaymak, 2012: 111). Hatta, faktör donatımı açısından ülkeler arasında fark yoksa hala dış ticareti vardır (Kaymakçı, 2012: 102). Bunun nedeni, teknik bilginin tüm ülkelerde hemen bulunmamasıdır (Salvatore, 2004; Aksu, 2014).

Bunun yanında, Posner teknolojik açığı kavramına göre, ülkeleri teknolojik yenilik sürecine göre ikiye ayırmaktadır (Kaymak, 2012: 111). Bu anlamda yeni bir mal bulan ve bu malın ilk ihracatçısı olan ülkeye "yenilikçi ülke" adı verilmektedir. İkinci ülke ise "taklitçi ülke"dir. Bu ülke, emek ve doğal kaynakları olan donatımı sayesinde yenilikçi bir ülkeden daha ucuz bir fiyata mal üretebilmektedir (Kaymakçı, 2012: 112).

Bu teoriye göre, uluslararası ticaretin açıklamasının temeli, belirli bir zamansal boyut içinde gerçekleşen yenilik/taklit sürecinde yatmaktadır (Kaymakçı, 2012; Aksu, 2014). Teknolojik açığı yenilikçi ülkeye geçici bir monopol sağlamaktadır. Ancak, diğer ülkeler teknolojiyi kopyalayıp daha düşük fiyatlarla satana kadar yenilikçi ülkenin monopolü yürürlüktedir (Salvatore, 2004: 76).

Böylelikle, teknoloji üreten gelişmiş ülkeler yeni mallar üretilip bu malların ihracatında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmaktadır (Aksu, 2014: 371). Bu nedenle Posner'in katkısı, Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerini uluslararası ticaret teorisine önemli bir unsur olarak bağlamaktadır (Kaymakçı, 2012: 102). Fakat, bu modelin bir dezavantajı, her şeyden önce, teknolojik açığın ortaya çıkmasını açıklamamaktadır. Bunun yanı sıra, teknolojik açıkların zamanla nasıl ortadan kaldırıldığını da tam olarak tanımlamamaktadır (Salvatore, 2004: 90; Kaymakçı, 2012: 111).

Buna ek olarak, son ampirik çalışmalar teknolojilerin üretim süreci üzerinde bir etkisi olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda, 1979 yılında Krugman'ın önerdiği açık dinamik teknoloji modeli, ülkeleri teknolojik seviyelerine göre sıralamaktadır (Aksu, 2014: 372). Bu şekilde, her malın üretimi en iyi üretim teknikleri ve belirli bir süreden

oluşan teknolojik kullanım sınırında temsil edilmektedir. Şu hâlde, en kısa sürede üretim yapan ülkeler gelişmiş ülkeler olarak kabul edilmektedir. Diğer taraftan, daha uzun sürede üretim yapan ülkeler ise daha az gelişmiş ülkelerdir (Aksu, 2014: 372).

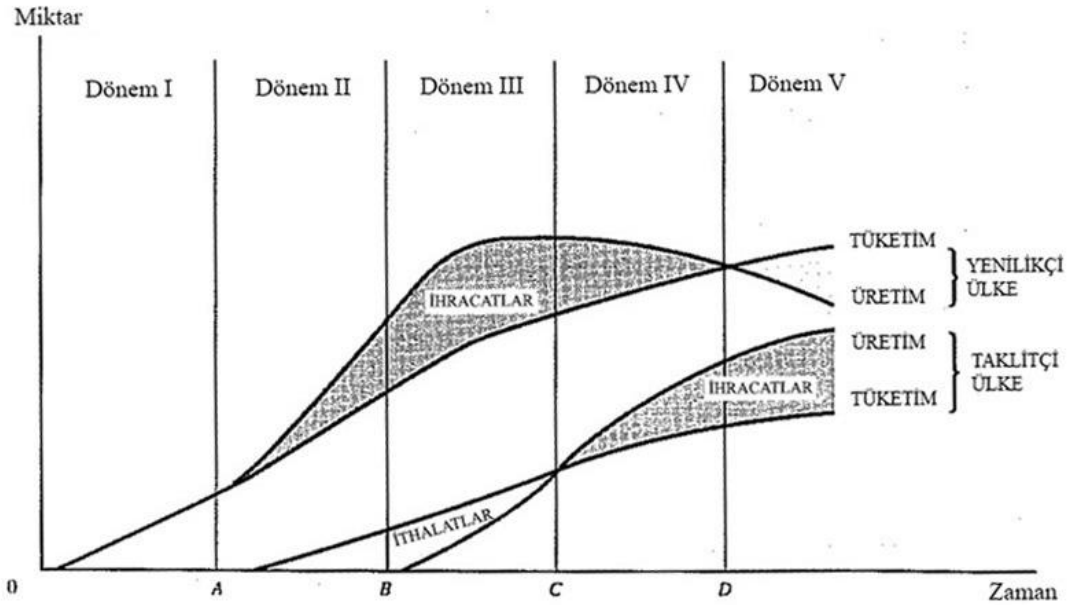
#### 1.2.3.4. Ürün Dönemleri Teorisi

Raymond Vernon (1988)'un Ürün Dönemleri Teorisi teknolojik açık modelinin geliştirilmesini ve genişletilmesini oluşturmaktadır (Salvatore, 2004:90). Vernon, birçok imal edilmiş mal için, zaman içinde karşılaştırmalı üstünlüğün bir ülkeden diğerine değişebileceğini iddia etmiştir (Husted ve Melvin, 2013: 103). Genellikle, teknolojik yenilikler mevcut malları yahut yeni malları üretmek için yeni yöntemler ile sonuçlanmaktadır (Carbaugh, 2009: 91).

Ürün dönemleri teorisine göre, üretilen birçok mal öngörülebilir bir iktisat döngüsüne girmektedir (Carbaugh, 2009: 92). Bu döngü boyunca, bir mal icat edilip tüketiciler ve üreticiler mal özelliklerine alıştıkça zaman içinde daha standart hale gelmektedir (Husted ve Melvin, 2013: 103).

Üretilen bir ürünün dönemleri içeren aşamalar Şekil 4'teki gibidir:

Şekil 4: Ürün Dönemlerinin Aşamaları



Aşama I: Üretilen ürün iç piyasaya sunulmaktadır. Bu ilk aşama, yenilikçi bir ülkenin üretilen bir malın üretiminde teknolojik bir keşif oluşturmasıyla başlamaktadır.

Üretim, yüksek nitelikli işgücü yoluyla küçük ölçekte (yerel piyasada) gerçekleşmektedir (Salvatore, 2004: 77). Bu yeni mal üretmek için gereken özel sermaye stokları için nispeten yüksek getiriler sunması nedeniyle yeni malın fiyatı aşırı yüksektir (Carbaugh, 2009: 92).

Aşama II: *Yerli sanayi ihracat gücünü göstermektedir.* Ürün dönemlerinin ikinci aşamasında yerli üretici, malını dış piyasalara ihraç etmeye başlamaktadır. Bu dış piyasalar yurt içi piyasaya benzer tercih ve gelir düzeylerine sahiptir (Carbaugh, 2009: 92; Aksu, 2014: 372). Menşe ülkenin üreticisi, karşılaştırmalı bir avantaja sahiptir. Bundan dolayı, yerli üretici dünya piyasalarında daha fazla bu tür mallar tedarik edebilmektedir (Husted ve Melvin, 2013: 103).

Aşama III: *Üretim yurt dışında başlamaktadır.* Mal olgunlaştıkça, fiyatı düşüp kitlesel kabul kazanmaktadır. Bu nedenle, üretimi standartlaştırılmıştır. Bu demektir ki niteliksiz işgücü kullandığı sırada daha verimli bir üretimin ortaya çıkabileceği olasılığına neden olmaktadır (Salvatore, 2004: 77; Carbaugh, 2009: 92). Diğer bir deyişle, bu aşamada, karşılaştırmalı avantajı Çin veya Malezya gibi düşük maaşlı emek-yoğun ekonomilere taşımak olasıdır (Carbaugh, 2009: 92; Husted ve Melvin, 2013: 103). Sonuç olarak, yenilikçi ülkenin ihracatı düşmektedir (Bradley, 2010: 631-632, Aksu, 2014: 372). Yenilikçi şirketler yurtdışında şubeler kurup iş dış kaynak kullanımı gerçekleştiği zaman yurt içi sanayi olgunluk aşamasına girmektedir (Carbaugh, 2009: 92).

Aşama IV: *Yerli sanayi rekabet avantajını kaybetmektedir.* Ürün dönemlerinin bu aşamasında, yenilikçi ülkeye sağlanan yeni malın monopollü avantajları tamamen kaybolmaktadır (Kaymakçı, 2012: 111). Böylelikle, yenilikçi ülke malın ithalatçısı olabilmektedir (Carbaugh, 2009: 92). Yenilikçi bir ülkenin monopol pozisyonu yasal patentlerle genişletilebilir ise de zaman içinde kaybedilmesi olasıdır. Bilgi, uzun dönem, kamu bir malın olmasıdır (Carbaugh, 2009: 92).

Aşama V: *İthalat rekabeti başlamaktadır.* Üretim süreci diğer ülkeler tarafından kolayca kullanılacak şekilde standartlaştığında ürün dönemleri tamamlanmaktadır (Husted ve Melvin, 2013: 103). Aslında, yabancı ülke monopol pozisyonu ortadan kaldırdığı için yenilikçi ülke malın net ithalatçısı olabilmektedir (Carbaugh, 2009: 92). Bu noktada, ürün bu aşamada uzun yıllar satılabilir yeni buluşlar tarafından zaman içinde yerinden edilebilmektedir (Husted ve Melvin, 2013: 103).

Ürün dönemleri teorisi reel dünyada gerçekleşmektedir. Mallarda Ar-Ge giderleri, yeni ürünler ve ihracat performansı arasında güçlü bir korelasyon bulunmuştur (Salvatore, 2004: 90). Bununla birlikte, küreselleşmenin ilerlemesi de teknolojik yayılma oranını artırmaktadır. Bu bağlamda, küreselleşme karşısında dış ticaret ekonomisinin kârını koruyup arttırmak için, mal ve hizmet üretim faaliyetlerinde yenilik hızının hızlandırılması gerektiğini göstermektedir (Carbaugh, 2009: 93).

Bu teorinin aşamalarını göstermek için, hemen İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra bir yenilik olarak radyo örnek olarak alınabilmektedir. Radyonun üretiminin ilk günlerinde, ABD orada geliştirilen vakum tüplerine dayanan dünya piyasasına hâkim olmuştur. Yıllar sonra, Japonya teknoloji kopyalayıp düşük maaşları nedeniyle daha düşük fiyatlarıyla satmıştır. ABD, transistorlarının geliştirilmesi ile tekrar teknolojik ve piyasa liderliği elde etmiştir. Yine de birkaç yıl içinde, Japonya tekrar teknoloji kopyalayıp ABD'nin altında bir fiyattan satmıştır (Salvatore, 2004: 77).

Ürün dönemleri teorisinin diğer bir güncel örneği, ABD'deki Apple şirketi tarafından yenilikler yapılan akıllı telefon teknolojisidir. Daha sonra, akıllı telefon üretimi neredeyse tamamen Çin, Tayvan, Kore ve diğer ülkeler gibi ülkelerde merkezli şirketlere kaymıştır. Ancak, akıllı telefonlar teknolojisi nispeten olgun bir mal olmasına rağmen ABD hala önemli bir karşılaştırmalı üstünlüğü korumaktadır.

#### ***1.2.3.5. Tercihlerde Benzerlik Teorisi***

Tercihlerde Benzerlik Teorisi, tercihlerin ve ölçek ekonomilerinin özellikle önemli olduğu sanayi mallarında homojen olmayan ticareti tanımlamaktadır (Kaymakçı, 2012). Bu teori İsveçli iktisatçı Staffan Brunstam Linder tarafından sunulmaktadır. Özellikle, bu teori farklılaştırılmış mamul mallarda dış ticaretin bir açıklamasını sağlamıştır (Kaymakçı, 2012: 111; Husted ve Melvin, 2013:104)

Linder (1961) 'e göre, karşılıklı yararlı dış ticaret, aynı üretim imkanları eğrileri ile bile iki ülke arasındaki tercih farklılığına dayalı olabilmektedir (Salvatore, 2004: 45; Husted ve Melvin, 2013: 104). Uluslararası ticaretin büyük bir kısmı imal edilmiş malları içermektedir. Bu yüzden, tüketici tercihleri karşılıklı fayda sağlayan dış ticaretin temelini oluşturabilmektedir (Salvatore, 2004: 24-25). Başka bir deyişle, talep koşulları genel dış ticaret modelini açıklayarak önemli bir rol oynamaktadır (Carbaugh, 2009: 88; Kaymakçı, 2012: 114).

Tercihlerde benzerlik hipotezi, hangi ülkelerin birbirleriyle dış ticaret yapma olasılığının en yüksek olduğunu açıklamaktadır. Dolayısıyla, en büyük ihracat potansiyeline sahip dış piyasalar, tüketicilerin yerli tüketicilere benzer zevklere sahip olduğu ülkelerde bulunmaktadır (Carbaugh, 2009: 88). Genel olarak, benzer yaşam standartlarına (kişi başına benzer GSYİH) sahip ülkeler benzer zevkleri ve dolayısıyla benzer büyüklükteki piyasa segmentlerini paylaşmaktadırlar (Carbaugh, 2009: 88; Husted, Melvin, 2013: 104).

Buradan anlaşıldığı üzere, zengin (sanayileşmiş) ülkelerin diğer zengin ülkelerle dış ticaret yapmasının olasılığı yüksektir (Husted, Melvin, 2013: 104). Fakat, tercihlerde benzerlik teorisine göre zengin ve fakir ülkeler arasında üretilen malların dış ticareti hariç tutmamaktadır. Bunun nedeni, iki ülkenin talep yapıları arasında gelir farklılıklarıyla eşleştirmeyi mümkün kılan ülkelerdeki gelir eşitsizliğidir<sup>38</sup> (Carbaugh, 2009: 88).

Linder ülkedeki şirketlerin genellikle büyük bir yurtiçi piyasası isteklerini memnun etmek için tasarlanmış mallar ürettiğini belirtmektedir (Kaymakçı, 2012: 114). Büyük bir yurtiçi piyasa, yerel şirketlerin ihracata başladıklarında satmak zorunda kalacakları mal kümesini belirlemektedir (Carbaugh, 2009: 88). Ancak, tüm tüketiciler aynı değildir, bazıları biraz farklı özelliklere sahip alternatif malları tercih etmektedir (Husted ve Melvin, 2013: 104). Bunun sonucu olarak, Linder'e göre dış ticaretin avantajı tüketicilerin daha geniş bir mal yelpazesinden yararlanmasıdır (Kaymakçı, 2012: 114).

Tercihlerde benzerlik teorisinin bu sonucu, üretilen malların dış ticareti için H-O dış ticaret modeli tahminleri ile kesin bir tezat oluşturmaktadır (Kaymakçı, 2012: 114). Bu anlamda hammadde veya tarım malları dış ticareti bir H-O modeli kullanılarak açıklanmaya devam etmektedir (Husted ve Melvin, 2013: 104). Ancak Linder'in teorisi uluslararası ticarete, sanayi içi ticaretin açıklamasını sağlamaktadır (Carbaugh, 2009: 91).

#### ***1.2.3.6. Ölçek Ekonomileri Teorisi***

Karşılaştırmalı üstünlük teorisinin ve temel H-O modelinin açıklamadığı uluslararası ticaretin önemli bir kısmı vardır. Bu eksiklere yanıt olarak, iktisatçılar iki ülke her alanda aynı olsa bile ticaret için hala bir temel olduğunu açıklayan yeni bir ticaret

---

<sup>38</sup> Fakir ülkelerdeki bazı insanlar zengindir de zengin ülkelerdeki bazı insanlar fakirdir.

teorisi geliştirmişlerdir (Salvatore, 2004: 75-76). Bu teori ölçek ekonomileri olarak bilinmektedir (Carbaugh, 2009: 86).

Ölçek ekonomileri ölçeğe göre artan getiri kavramına dayanmaktadır (Carbaugh, 2009: 86). Diğer bir deyişle, ölçek ekonomileri, üretim arzının, üretim faktörlerinin kullanımındaki artıştan orantılı olarak daha fazla büyüdüğü bir durumu ifade etmektedir (Salvatore, 2004: 76; Husted ve Melvin, 2013: 107). Büyük piyasalar şirketlerin ölçek ekonomileri geliştirip daha verimli (düşük üretim maliyetleri) olmalarına izin vermektedir (Stutz ve Warf, 2012: 316; Kaymakcı, 2012: 111).

Ölçeğe göre artan getiri kavramı bir şirkete veya genel olarak bir sektöre uygulanabilmektedir. Ancak bu kavram şirket düzeyinde alındığında daha anlaşılmalıdır (Kaymakcı, 2012). Bir şirketin belirli bir sektörde büyük kapasiteli bir fabrikası veya belirli bir endüstrideki birkaç fabrikası var ise, üretim arttıkça şirketin (veya sanayi) uzun dönem ortalama maliyet eğrisi azalmaktadır (Husted, Melvin, 2013: 107). Bunun sonucu olarak, daha ucuz üretim faktörleri elde edilmekte ve bu da şirket (veya sanayi) için dış ticarete avantaj sağlamaktadır.

Bu nedenle, ülkeler ölçek ekonomileri ile daha verimli üretim malları yelpazesinde uzmanlaşmaktadırlar. Daha sonra ülkeler her türlü malı tüketmek için birbirleriyle dış ticaret yapmak zorundadır (Kaymakcı, 2012: 11). Bu ülkeler, ölçek ekonomilerinden etkilenen malları ihraç edip ithal etmektedirler. Benzer şekilde, küçük ve dar piyasa ülkeleri ölçek ekonomilerinden yararlanabilmektedirler. Bu tür ülkeler çok sayıda verimli tesis kurarak ve işleterek ihracat piyasaları için üretebilmektedirler (Carbaugh, 2009: 43).

Özetle, ölçek ekonomileri teorisi, bir ülkenin ölçek ekonomisine sahip bir sanayi geliştirmesini, bu malı düşük ortalama maliyetlerle büyük miktarda üretmesini ve daha sonra yabancı ülkeler ile düşük maliyetli malların ticaretini yapabilmesini sağlamaktadır (Carbaugh, 2009: 86). Şu hâlde, ölçek ekonomileri tüm ticaret ortaklarının uzmanlaşma ve dış ticaret yoluyla faydalanmalarını gerçekleştirir (Carbaugh, 2009: 87; Husted ve Melvin, 2013: 108).

Öte yandan, ölçek ekonomilerine bağılı dış ticaret de tüketici refahını artırmaktadır. Zira tüketicilere farklı türde mallar sağlamaktadır (Salvatore, 2004: 76; Kaymakcı, 2012: 112). Bu bağlamda, ölçek ekonomileri yeterince geniş bir mal yelpazesi için devam eder ise, o zaman bir veya birkaç firma tüm mal piyasasını yakalamaktadır. Bu monopol veya



oligopol gibi rekabet etmeyen piyasaları yaratabilmektedir (Salvatore, 2004: 88; Husted ve Melvin, 2013: 109).

### **1.2.3.7. Taşıma Giderleri Teorisi**

Taşıma giderleri navlun, paketleme, ulaşım ve sigorta primleri üzere taşıma mallarının maliyetlerini ifade etmektedir. Bu maliyetler bir ticaret sınırlamasıdır ve dış ticaretin serbestleştirilmesini önlemektedir (Carbaugh, 2009: 99). Ancak, taşıma olmadan dış ticaret olmamaktadır. Taşıma giderleri, malların teslimat fiyatını etkilediği ölçüde, tüketicilerin bunları satın alma isteğini de belirlemektedir. Bu nedenle taşıma giderleri ihracatçı ülke ve bölgelerin rekabet gücünü etkilemektedir (Stutz ve Warf, 2012: 316; Cortés-Villafradez ve De la Peña-Cárdenas, 2019: 292-293).

Taşıma giderlerinin dahil edilmesi dış ticaret modelini aşağıdaki gibi değiştirmektedir. Bir mal, ancak iki ülke arasındaki dış ticaret öncesi fiyat farkı aralarındaki taşıma giderini aşar ise değiş tokuş edilmektedir (Salvatore, 2004: 77; Carbaugh, 2009: 101). Böylece, ithalatçı ülke yüksek maliyetli malları daha fazla üretip daha az tüketip az ithalat etmektedir. Diğer taraftan, ihracatçı ülke düşük maliyetli malları daha az üretip daha fazla tüketip az ihraç etmektedir (Carbaugh, 2009: 99-100).

Buna ek olarak, ticaret denge noktasında iken, ihracatçı ülkedeki malın fiyatı, taşıma giderinin miktarındaki ithalatçı ülkedeki mal fiyatından daha düşüktür (Salvatore, 2004: 77; Carbaugh, 2009: 101). Bu nedenle, taşıma giderleri dış ticaret hacmini, ticaret ortakları arasındaki üretimdeki uzmanlaşma derecesini ve dolayısıyla dış ticaret kârlarını azaltmaktadır (Carbaugh, 2009: 100-101).

Bir malın bir ülkeden diğerine taşınma gideri, ilgili ülkeler arasındaki mesafe, ağırlık, boyut, değer ve ticaret hacmi gibi etkenlere göre belirlenmektedir (Carbaugh, 2009: 101). Ne yazık ki, bazen ithal malların Piyasa Fiyatı (PF) artı Taşınma Giderleri (TG) (PF+ TG) ihraç mallarını dünya piyasasına göndermek için aşırı pahalı hale getirmektedir (Stutz ve Warf, 2012: 316).

Böylece, taşıma giderleri dış ticaretin zararlarının önemli bir kısmını açıklayabilmektedir (Cortés-Villafradez ve De la Peña-Cárdenas, 2019: 290-291). Ancak, taşıma giderleri ülkeye (bölgeye) ve mala göre değişmektedir. Birçok Latin Amerika ve

Karayip (LAK) ülkesindeki bölgeler için taşıma giderleri<sup>39</sup>, mal ihracat ve ithalat fiyatındaki tarifelerin değerinden daha büyük bir oranı temsil etmektedir (Acharyya ve Marjit, 2014: 118). Buna ek olarak, 2003 yılında Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) raporu, gelişmekte olan ülkelerdeki taşıma giderlerinin gelişmiş ülkelere ortalama % 70 daha yüksek olduğunu göstermektedir (Acharyya ve Marjit, 2014: 118).

Öte yandan, taşıma giderleri de dünya piyasasında pazarlanacak malların türüne bağlı olarak değişmektedir. Taşıma giderleri, mal dış ticaretinin önündeki en önemli sınırlamalardır (Carbaugh, 2009: 101; Stutz, Warf, 2012: 316). Örneğin, geçen yüzyılın başında, ithalat veya ihracat fiziksel süreci zor idi. Bu dönemde, uluslararası ticaret, demir ve buğday hammaddeleri veya çelik ürünleri gibi mallara odaklanmıştır (Carbaugh, 2009: 101). Bunlar özellikle ağır ve hantal ürün tipleri idi ve bu da malların fiyatına kıyasla nispeten yüksek bir taşıma giderleri ile sonuçlanmıştır (Carbaugh, 2009: 101; Acharyya ve Marjit, 2014: 118).

Taşıma giderlerine rağmen, uluslararası ticaret 1960'tan itibaren günümüze kadar uluslararası taşımacılığın maliyetinin ithalatın değerine göre önemli ölçüde azalması nedeniyle artmıştır (Carbaugh, 2009: 101). Taşıma giderlerindeki düşüşler, ülkelerin (bölgelerin) karşılaştırmalı avantajlarını fark etmesini aşamalı olarak kolaylaştırmaktadır (Stutz ve Warf, 2012: 316). Bu nedenle, birçok yerel hizmet ve malın uluslararası ticareti mevcuttur (Stutz ve Warf, 2012: 10).

Taşıma giderlerindeki azalmaların bir sebebi, küresel ekonominin eskisinden çok daha az ulaşım yoğun hale gelmiş olmasıdır (Carbaugh, 2009: 102). Bu, her bir ihracat veya ithalat dolarının değeri için günümüzde daha az taşıma giderleri gerektiği anlamına gelmektedir. Bu nedenle, dünya üretimi büyüklükleri veya ağırlıkları ile ilgili olmayan ürünlere dönüşmüştür (hammaddeden üretilen mamul ürünlere kadar) (Carbaugh, 2009: 102)

---

<sup>39</sup> Cortés-Villafradez ve De la Peña-Cárdenas'ın (2019: 289-290) araştırmalarına göre Peru Pasifik ittifakında, en düşük ihracat maliyetine (890 ABD doları) sahip ülkedir ve ithalat maliyetinde ise (1.010 ABD doları) ikinci sırada yer alır. Şili, Pasifik İttifakı'nın en düşük ithalat maliyetine (860 ABD doları) sahip ülkesidir ve ihracat maliyetinde ikincisi sırada yer alır (910 ABD doları). Meksika, ihracat maliyetinde (1.499 ABD doları) ve ithalatta (1.888 ABD doları) üçüncü sırada yer almaktadır. Son olarak, Kolombiya, 2.355 ABD \$ ihracat maliyeti ve 2.470 ABD \$ ithalat maliyeti ile Pasifik İttifakı'ndaki en az rekabetçi ekonomidir.

Benzer şekilde, teknolojik değişiklikler, ulaşım ve iletişimdeki gelişmeler de taşıma giderlerinin düşmesine neden olmuştur (Stutz ve Warf, 2012: 9). Teknolojik gelişmeler büyük ölçüde taşıma giderlerinin düşmesine neden olmaktadır. Örneğin, modern okyanus yük şirketleri, standart ürün taşıma konteynerleri, bilgisayarlı kargo limanları ve uçak ve kamyonların bir kombinasyonunu kullanma konusunda uzmanlaşmış kurye şirketleri nedeniyle hızlı bir şekilde kargo teslim etmektedir (Carbaugh, 2009: 103).

Taşıma giderlerindeki azalmanın bir diğer nedeni de ulaşımın ilerlemesidir<sup>40</sup> (Larraín ve Sachs, 2013: 730). Deniz taşımacılığı örneğinde, ara girdilerin taşınması giderlerinin düşük olması nedeniyle o kadar küresel üretimin parçalanmasını etkilemişlerdir. Bunun sonucu olarak, limanların büyüklüğü artıp sayısı azalmıştır. (Bacaria ve Valle, 2015: 9-10).

Diğer taşımacılık iyileştirmeleri arasında kuru dökme ürünlerin konteynerleri, büyük ölçekli tanklar ve geniş gövdeli uçakları işlemek ve bunların geliştirilmesi yer almaktadır (Carbaugh, 2009: 103). Örneğin, Bernhofen El-Sahli ve Kneller (2013)'e göre dünya ticaretindeki büyük artış 1966 ve 1983 yılları arasındaki küresel konteyner kabulü dönemine denk gelmektedir (Bacaria ve Valle, 2015: 9-10). Buna ek olarak, Baldwin (2014)'e göre konteyner devrimi gelişmekte olan ekonomilerin mevcut değer zincirlerine katılmasına olanak sağlamıştır. Buna örnek olarak otomotiv endüstrisinin Küresel Değer Zincirleri (GVC) verilebilir (Bacaria ve Valle, 2015: 9-10).

Ayrıca, telekomünikasyon alanındaki gelişmeler ülkeler arasındaki ekonomik mesafeleri azaltmıştır (Carbaugh, 2009: 101). Günümüzün küresel ekonomisi olağanüstü bilgi yoğun ve ağırlıklı olarak dijital teknolojiler, kurumsal danışmanlık, kablolu televizyon, internet bilgi hizmetleri ve yazılım sistemlerinin tasarımı, kodlaması ve uygulamasına dayanmaktadır (Stutz ve Warf, 2012: 10). Örneğin, şirketlerin üretim ve finansal operasyonlarını fiyatların en ucuz ve kaliteli olduğu kıtalarda dış kaynak kullanmalarına olanak tanıyan küresel iletişim sistemleridir (Stutz ve Warf, 2012: 10).

Bununla birlikte, zayıf fiziksel altyapı<sup>41</sup> büyük ölçüde taşıma giderlerinin neden birçok gelişmekte olan ülke için önemli ölçüde yüksek olduğunu açıklamaktadır (Acharyya ve Marjit, 2014: 118; Cortés-Villafradez ve De la Peña-Cárdenas, 2019: 281).

---

<sup>40</sup> Özellikle daha ucuz ve daha güvenli hava yolculuğu, okyanus ötesi gemiler ve standart konteyner kullanımı gibi yenilikler.

<sup>41</sup> Kötü yol kalitesi ve limanların verimsizliği gibi.

Acharyya ve Marjit (2014: 118)'e göre, Peru (veya Türkiye) limanların verimliliğini yükseltebilir ise, Peru (veya Türkiye) dış ticaretini yaklaşık % 25 oranında artırabilmektedir.

## 2. ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ VE KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

Uluslararası rekabet gücü hem ekonomi literatüründe hem de yöneticiler, politikacılar ve akademisyenler açısından önemli bir konudur. Bu aynı zamanda, son dönem küreselleşmenin güçlü sürecinden kaynaklanmaktadır (Olczyk, 2016a: 430; Van Hoang, vd. 2017: 53). Ticaret ve yatırım akışlarının hızlı bir şekilde serbestleştirilmesi ve deregülasyonu, taşıma ve iletişim giderlerinin düşmesi ve teknolojik değişimin artması piyasa yapılarının ülke ölçeğinden bölgesel boyuta ve hatta küresel ölçekte genişlemesine neden olmaktadır (Miozzo ve Walsh, 2006: 3; Altay, 2008: 216).

Önceki yapı tüm ülkeleri uluslararası rekabet kuvvetlenmesine maruz bırakmaktadır (Miozzo ve Walsh, 2006: 3). Dahası hem ülkeler hem de şirketler rekabet güçlerini koruyup uluslararası ticaretteki konumlarını iyileştirme gibi bir zorluk ile karşı karşıyadırlar (Mitschke, 2008: 91; Obadi ve Korček, 2016: 418). Rekabet gücü ve dış ticaret birbiriyle yakından ilişkilidir. Bir ülke ne kadar rekabetçi olursa, yerel üreticilerin ticarete ve dış yatırıma açılmalarından o kadar büyük yarar elde edilir (Martínez-Castillo, 2016: 485).

Dünya Ekonomik Forumu (WEF)'e göre, rekabet gücü dış şoklar karşısında ekonomilerin direncini artırmaktadır (Martínez-Castillo, 2016: 485). Bunun nedeni, Porter (1985)'e rekabet gücünün ülkelerde refahı artırmaya ve gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler arasındaki açığı kapamaya yardımcı olmasıdır (Lopes ve Duguid, 2010: 1; Altay, 2008 :216; Güneş ve Tan, 2017: 33).

Buna ek olarak, devletlerin rekabet gücü konusundaki endişeleri, ülke sınıflandırmalarının "sıralaması" şeklindeki rekabet gücü analizlerinin popüleritesi veya çekiciliği ile desteklenmiştir (Ques, 2006: 18). Bazı ülkeler bu "sıralamalarda" rekabet politikalarının sistematik uygulamasıyla ölçeklenmiş olabileceklerine inanmaktadırlar (Miozzo ve Walsh, 2006: 3). Dolayısıyla, ülkeler uluslararası rekabet gücüne önem verip aynı zamanda bunu ekonomik politika ve stratejilerinin merkezi bir hedefi haline getirmiştir (Olczyk, 2016a). Buna örnek olarak, uluslararası alanda daha rekabetçi olma

hedefiyle ülkeler tarafından uygulanan Ar-Ge teknolojileri için sübvansiyon ve yatırım politikaları verilebilir (Şahinli, 2014: 210).

Ancak rekabet gücü tartışması oldukça tartışmalıdır ve rekabet gücüne karşı eleştirel tutumlar vardır. İlki, dış ticareti sıfır toplamlı bir oyun olarak gören eleştirel tutumdur: bir ülke kazanır ise, diğeri kaybetmektedir (Miles ve Scott, 2005: 186). Öte yandan, en yaygın kritik tutumlardan biri de uluslararası rekabet gücü kavramıyla ilişkili "tehlikeli saplantı" ve "yaygın retorik" konusunda uyarıda bulunan Krugman (1994) tarafından savunulan tutumdur. Krugman (1994) rekabet doktrininin ortaya çıkmasının, serbest ticaret sisteminin çöküş riskini büyük ölçüde artırdığına dikkat çekmektedir. Bu durum belirli endüstrilerde "rekabet gücünü" korumak için korumacı ticaret politikaları için yapılan tartışmalar ile ilgilidir (Miles ve Scott, 2005: 184; Smith, 2014: 191). Korumacı ticaret politikaları da ekonomik fayda sağlayarak gelecekteki sektörler bir rekabet gücü yaratmayı amaçlamaktadır (O'Brien ve Williams, 2016: 107). İkincisi, Krugman (1994)'ün uluslararası rekabet gücünün "yaygın retorik" göndermesi, birçok devletin rekabet gücü söylemini yararlı bir siyasi alet olarak kullanmasına yönelik eleştirilerinden kaynaklanmaktadır. Bu anlamda, Oughton (1997)'ye göre "rekabet gücü" terimi bir dizi sanayi ve ticaret politikasını entegre etmeye çalışan bir tür "şemsiye" kavramı haline gelmektedir (Mejía, 2011: 122).

Bu nedenle, Krugman (1994)'ün uluslararası rekabet gücüne yönelik eleştirisi, bir ülkenin ekonomik refahının, özel yatırımcı çekmeye çalışan ülkeler arasındaki sıfır toplamlı rekabetin bir sonucu olarak değil, verimliliğiyle belirlendiğini açıklamaya yöneliktir. Krugman (1994)'e göre uluslararası rekabet gücü sorunundan daha fazlası, analiz edilmesi gereken asıl sorun, yurtiçi verimliliğin düşük büyüme oranıdır (Miles ve Scott, 2005: 186; Mejía, 2011: 122).

Dolayısıyla rekabet gücü sıfır toplamlı bir oyun değildir<sup>42</sup>. Aksine, karşılaştırmalı üstünlük, tüm ülkelerin dış ticaretten yararlandığını ve dış ticaret sınırlamalarından zararlı çıktığını göstermektedir (Miles ve Scott, 2005: 186). Bundan dolayı, rekabet gücü, bir

---

<sup>42</sup> "Dış ticaret sıfır toplamlı bir oyun olmamakla birlikte, gelişmekte olan ülkelerde artan ticari katılımın yararları eşit olarak dağıtılmamaktadır. Özellikle, gelişmekte olan ülkeler aynı ürün ve/veya hizmetlerde benzer karşılaştırmalı avantajlara sahip olan ekonomilerde rakip olarak görülebilmektedir. Ayrıca, gelişmekte olan ülkeler de tamamlayıcı üretim ve ticaret yapılarına sahip ekonomiler için itici güçler oluşturmaktadır" (Winters ve Yusuf, 2007; Kaplinsky ve Messner, 2008; McDonald ve ark., 2008; Nenci, 2008 alıntılanan Montalbano, Nenci, 2014: 785).

ülkeyi diğ erinin aleyhine iyileşt irmek yerine, tüm ülkelerin birlikte geliş mesini ve ekonomik kalkınmasını ifade etmektedir (Khajeheian, Friedrichsen, Mödinger, 2018: 5).

Üstelik, uluslararası rekabet gücü ve onun belirleyicileri hakkındaki tartışmada, sağlık durumunda olduğu gibi, nedenlerini semptomlarla karış tırmamak önemlidir. Bu nedenle, uluslararası rekabet gücünün göstergeleri (bağı mlı değı şkenler) ile rekabet gücünün belirleyicileri veya faktörleri (bağı msız değı şkenler) arasında ayırım yapmak gerekmektedir.

Ancak, Lall (2001) ve Bhawsar ve Chattopadhyay (2015)'e göre, rekabet gücü tanımları geniş ve fazla değı şken içermektedir (Weymouth ve Feinberg, 2011: 142; Olczyk, 2016b: 945). Bu nedenle, rekabet gücünü belirleyen faktörler çok boyutludur (Stellian ve Danna, 2017: 145). Aynı zamanda rekabet gücünü belirleyen faktörler zaman içinde bir kavramdan diğ erine değı şmektedir (Altay, 2008: 217). Bunun sonucu olarak, uluslararası rekabet gücünün faktörleri ve göstergeleri arasındaki ayırım uygulamada başarılı değı ldir. Çünkü rekabet gücünün çeş itli faktörleri de gösterge olarak alınabilmektedir (Mitschke, 2008: 121).

Literatürün uluslararası rekabet gücü konusundaki popü lerliğ ine rağmen rekabet gücüne dair hala sorular vardır. Bu sorular özellikle, iktisat teorileri ile uluslararası rekabet gücünün çağ daş kavramları arasındaki iliş ki ile ilgili sorulardır (Olczyk, 2016a: 433). Rekabet gücünün tam anlamı ve teorik temelinin eksikliğı hakkındaki belirsizlik, bir ülkenin çeş itli siyasi ve yasal hedefler için uluslararası rekabet gücünü güçlendirme amacının kötü ye kullanılmasını haklı gösterebilmektedir (Mitschke, 2008: 91).

## 2.1.ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ KAVRAMI

Rekabet gücü kavramı üzerine bol literatüre rağmen, uluslararası rekabet gücü konusunda genel bir teori hala eksiktir (Mitschke, 2008: 106-107). Bu da uluslararası rekabet gücünün, özellikle iktisatta, en yanlış anlaş ılan kavramlardan biri olarak tanımlanmasına yol açmıştır (Olczyk, 2016b: 945).

Rekabet gücünün algıları, niyetleri ve tartışmaları (yani politik algıları) açısından değı şen çok sayıda rekabet gücü tanımı vardır. Ayrıca, sunulan göstergelere ve uluslararası rekabet gücü faktörlerine göre değı şen tanımlar da vardır (Mitschke, 2008: 106-107; Cortés-Villafradez ve De la Peña-Cárdenas, 2019: 279). Bu şekilde, WEF

(2005)'e göre "rekabet gücü farklı insanlar için farklı şeyler anlamına gelmektedir" (Ques, 2006: 12).

Olczyk (2016a: 430)'a göre, uluslararası rekabet gücünün tek ve yaygın olarak kabul edilen bir tanımının olmamasının dört ana sebebi vardır. Bunlardan ilki, uluslararası rekabet gücü kavramı aşırı geniştir. Başka bir deyişle, uluslararası rekabet gücü farklı düzeylerde incelenebilmektedir: ürün, şirket, sektör, bölge, ülke, ticaret bloğu veya dünya ticaretinin bir kısmı (Olczyk, 2016a: 430, 2016b: 956).

İkinci olarak, uluslararası rekabet gücü kavramının yanlış anlaşılması vardır. "Rekabet gücü" hakkındaki düşünceyi açıklığa kavuşturmaya çalışan çeşitli çalışmaları vardır<sup>43</sup> (Hickman, 1992: 3). Farklı rekabet gücü biçimleri olduğundan tartışma düzeyine (Mikro-Makro) bağlı olarak, şirketlerin, sektörlerin ve ekonomilerin rekabet gücünü ölçmenin farklı yolları gereklidir. Sonuç olarak, uluslararası rekabet gücü kavramı giderek yanlış anlaşılmaktadır (Olczyk, 2016a: 430).

Üçüncü olarak, uluslararası rekabet sorunlarıyla ilgilenen akademisyenler arasında da kavram konusunda bir fikir birliği yoktur. Mevcut literatür taramaları, uluslararası rekabet gücünün tam anlamı ve bunu ölçmenin şekilleri konusunda açık bir fikir birliği olmadığını ortaya koymaktadır (Olczyk, 2016b: 956). Uluslararası rekabet gücü kavramının, uluslararası rekabet gücünün genel olarak kabul edilen tek bir teorisinin olmadığı pek çok teoriye dayandığı görülmektedir (Olczyk, 2016a: 451; Cortés-Villafradez ve De la Peña-Cárdenas, 2019: 279).

Son olarak, uluslararası rekabet gücü tartışması, genellikle açık bir teorik temel olmaksızın çok sayıda kavrama dayanmaktadır. Örneğin, rekabet gücünün neo-klasik iktisat teorisinde tek bir tanımı yoktur (Sharples, 1990: 1279). Bazı iktisatçılar, uluslararası rekabet gücünün rekabet kavramından kaynaklandığını düşünmektedir. Diğerleri, uluslararası rekabet gücü çalışmalarının köklerinin klasik uluslararası dış ticaret teorilerinde bulunabileceğini savunmaktadır (Olczyk, 2016a: 430).

Bu sebeple, uluslararası rekabet gücü kavramını tanımlayan çok sayıda tanım onu değişken bir kavram haline getirilmektedir (Olczyk, 2016a: 431). Ancak, çok sayıda

---

<sup>43</sup> Bazı iktisatçılar makroekonomik bir bakış açısı sağladığı sırada diğerleri bireysel endüstrilerin, sektörlerin ve politikaların mikroekonomi yönlerini ele almaktadır. Tersine, bazıları ekonometri veya genel denge modellerinden, diğerleri ise verimlilik ve maliyet endekslerinin nicel-tarihsel analizini kullanmaktadır. Bir kısım iktisatçı ise rekabet gücünün teorik veya kurumsal yönlerini vurgulayan sözlü analizler kullanabilmiştir (Hickman, 1992: 3).

tanımın varlığı, rekabet gücü tartışmasının karmaşıklığını anlamak için çok boyutlu göstergelerin oluşturulmasına yol açmaktadır (Mitschke, 2008: 117).

### **2.1.1. Uluslararası Rekabet Gücünün Belirli Tanımları**

İktisat literatürde, uluslararası rekabet gücü söz konusu olduğunda, iki seviye arasında ayırım yapmak gerekmektedir: mikroekonomik düzey (şirketlerin uluslararası rekabet gücü) ve makroekonomik düzey (ülkelerin / ekonomilerin uluslararası rekabet gücü) (Borbély, 2006: 180; Mitschke, 2008: 103; Khajeheian, Friedrichsen, Mödinger, 2018). Domazet (2012)'e göre mikroekonomik rekabet gücü "şirketlerin fiyat, kalite, vb. açısından açık bir piyasanın gereksinimlerini karşılayan malları tutarlı ve uygun maliyetli üretme yeteneğinde bulunmasıdır (Nagy ve Jámbor, 2018: 62). Öte yandan, uluslararası rekabet gücünün makroekonomik kavramının tanımı daha tartışmalıdır ve cevaplanması gereken birçok sorularla karşı karşıyadır (Van Hoang, vd. 2017: 53; Mitschke, 2008: 103).

Şirketin rekabet gücünün kavramına göre ülkenin rekabet gücünü tanımlamak daha karmaşıktır (Krugman, 1994). Ülke düzeyde uluslararası rekabet gücünün ele alınmasında ilk zorluk, rekabet gücü kavramının şirket düzeyinde ortaya çıkmış olmasıdır (Altay, 2008: 217) ve OCDE (1992)'ye göre daha sonra ülke ekonomileri düzeyine aktarılmıştır (Miozzo ve Walsh, 2006). Buna ek olarak, rekabet gücü kavramı kârlılık, ulusal verimlilik, dış yatırım dengesi, ulusal ticaret dengesi ve döviz kuru gibi bazı değişkenler ile bağlantılıdır (Khajeheian, Friedrichsen, Mödinger, 2018; Nagy ve Jámbor, 2018: 63). Bu nedenle, OCDE'ye bazı iktisatçılar makroekonomik rekabet gücünü sadece geleneksel makroekonomik politika sorunu olarak görmüştür (Miozzo ve Walsh, 2006).

Tanımı ile ilgili açık sorular olmasına rağmen, bir ülkenin uluslararası rekabet gücü, serbest piyasa koşulları altında, vatandaşlarının reel gelirini sürekli olarak arttırarak, uluslararası piyasaların gücünü aşan mal ve hizmet üretebilir derecesi olarak tanımlanabilmektedir (Mitschke, 2008: 109; Pérez ve Chávez, 2009: 28; Erkan, 2011: 95; Mejía, 2011: 123-124). Başka bir deyişle, National Competitiveness Council (2006)'a göre bir ülkenin uluslararası rekabet gücü giderek küresel piyasa payı kazanmasının ve vatandaşları için yaşam standardını geliştirebilme başarısıdır (Pérez ve Chávez, 2009: 29).

Benzer şekilde, bir ülkenin uluslararası rekabet gücü de bir ekonominin, hem yüksek yaşam standartları hem de artan istihdam oranı sağlamanın becerisidir (Hickman, 1992: 6; Mitschke, 2008: 109; Borbély, 2006: 179). Bu beceri, 2008 yılında Chikán'a



göre "şirketlerin ve diğer kurumların küresel rekabetin gereklerini karşılayan mal ve hizmetleri ve değişen sosyal normları üreten, kullanabilen ve satacakları bir ortamın korunması" vasıtasıyla gerçekleştirilmektedir (Nagy ve Jámbor, 2018: 62).

Dolayısıyla, bu yaklaşımlar verimlilik araştırma çalışmasına büyük önem verebilmektedir. Çünkü, Porter (2005)'e göre verimlilik bir ekonominin refahındaki artışları belirlemektedir (Ques, 2006: 14). Öyleyse, verimlilik, uluslararası rekabet gücü kavramının merkezi bir unsuru haline gelmektedir (Cortés-Villafradez ve De la Peña-Cárdenas, 2019: 279). Diğer bir deyişle, uluslararası rekabet gücü tamamen dış dengeye sahip serbest bir ekonomide verimlilik oranında yüksek büyüme tarafından belirlenmektedir (Hickman, 1992: 6; Krugman, 1994; Mitschke, 2008: 110; Şahinli, 2014: 210).

Bunun sonucu olarak, verimlilik ekleyerek, daha geniş bir uluslararası rekabet gücünün tanımı elde edilmektedir. 1979 yılından beri ülkeler arasındaki rekabet gücünü ölçen WEF, rekabet gücünü bir ülkenin verimlilik düzeyini belirleyen faktörler, politikalar ve kurumlar kümesi olarak tanımlamaktadır (Mejía, 2011: 123-124, Khajeheian, Friedrichsen, Mödinger, 2018: 4). Başka bir deyişle, verimlilik düzeyleri de ekonomi içinde getiri oranlarını belirlemektedir (Mejía, 2011: 124; Ques, 2006: 15). Böylece, 2006 yılında Dünya Bankası (WB)'e göre daha yüksek rekabet gücüne sahip ülkelerin daha hızlı büyümesine ve vatandaşları için daha yüksek gelir düzeyleri<sup>44</sup> üretmesine olanak tanıyan bağlantıyı kurmaktadır (Mejía, 2011: 124).

Öte yandan, Porter (1991)'a göre bir ülkenin uluslararası piyasalardaki rekabet gücü de karşılaştırmalı maliyetler<sup>45</sup> anlamına gelebilmektedir ( Erkan, 2011: 96). Diğer bir deyişle, Porter'ın ülke düzeyindeki rekabet gücü kavramına, ulusal ekonomilerin yanı sıra firmaların eşit katılımları için uluslararası piyasalarda rekabet edebilmeleri de dahildir (Olczyk, 2016: 451).

Şu halde, rekabet gücü bir ülkenin şirketlerinin ve iş kuruluşlarının koruma veya sübvansiyon olmadan yabancı rakiplere göre daha başarılı bir şekilde performans gösterebilmeleri anlamına gelmektedir (Khajeheian, Friedrichsen, Mödinger, 2018;

---

<sup>44</sup> Ancak, eğer devlet desteğinin bir sonucu ise rekabet gücünde bir artışın mutlaka ülke refahında bir artış anlamına gelmediği dikkate alınmalıdır (Sharples, 1990: 1279). Rekabet gücü açısından iyileştirme, koruma veya sübvansiyonlara başvurmaya gerek kalmadan gerçekleştirilmelidir (Mejía, 2011: 124).

<sup>45</sup> Aynı zamanda, karşılaştırmalı maliyetler reel döviz kurlarına ve verimlilik iyileştirmelerine bağlıdır (Adams, Behrman ve Boldin, 1992: 82).

Cortés-Villafradez ve De la Peña-Cárdenas, 2019: 280). Bossak (1984)'a göre uluslararası rekabet gücü, belirli bir ülkenin mücadele etmesi, sosyal işbölümü ve uluslararası ekonomik değişimin gelişmesinden elde edilen faydalar için rekabet etmesi olarak tanımlanmaktadır (Misala, 2014: 6).

Bu arada, gelişmekte olan ülkelerin rekabet gücüne bakıldığında, bazı özel teorik ve ampirik zorluklar ortaya konulmaktadır. WB'e göre rekabet gücünün, gelişmekte olan ülkelerin ihracat performanslarını artırmaları, ihracat sektörlerini desteklemeleri, istihdam fırsatları yaratmaları ve yoksulluğu azaltmaları açısından önemli olduğuna inanılmaktadır (Mejía, 2011: 124).

Ancak, ihracat performansı iyi olan ülkelerin sonuç olarak yüksek rekabet gücü olduğunu iddia etmek yeterli değildir (Adams, Behrman, Boldin, 1992: 82). Haddad, Fane, Nuansavanh, Brenton ve Schuler (2006)'e göre gelişmekte olan ülkelerde rekabet gücünün tanımı doğal kaynakların bolluğu, ucuz işgücü veya para biriminin sürekli devalüasyonu ile karıştırılmamalıdır (Mejía, 2011: 122). Tüm bu unsurlar devlet gelirlerinin önemli kaynağı olmakla birlikte, yatırım ve yenilik gibi istihdam miktarları oluşturmamaktadır.

Özetle, iktisatçılar arasındaki aşırı farklı görüşler nedeniyle ülkelerin uluslararası rekabet gücünün kesin bir tanımı yoktur (Mitschke, 2008: 103). O halde, Saxena ve Lozac'h (2010)'a göre rekabet gücü kavramı konulara, ihtiyaçlara ve amaçlara göre yorumlanmalıdır (Erkan, 2011: 95).

### **2.1.2. Uluslararası Rekabet Gücünü Belirleyen Etkenlerin Açıklanması**

Uluslararası rekabet gücü gözlemlenebilir faktörlerle ilgilidir. Bunlar arasında, fiyatlar açısından rekabet gücünün belirleyicileri vardır (Miozzo ve Walsh, 2006: 23; Stellan ve Danna, 2017: 145). Eğer şirketler ve endüstriler uluslararası piyasa fiyatına satarak ayakta kalamazlar ise, rekabetçi değildirler. Aksine, eğer şirketler ve endüstriler hayatta kalabilip piyasa paylarını artırabilirler ise, bu daha rekabetçi hale geldikleri anlamına gelmektedir (Sharples, 1990: 1279).

Buna göre, fiyatı etkileyen faktörler de uluslararası rekabet gücü ile ilgilidir. Örneğin, A ülkesi, bir grup mal ve hizmetin üretimini B ülkesinden daha düşük bir fiyata satarak rekabet gücünü artırabilmektedir. Bu faktörlerden biri döviz kuru, maaşlar, üretim teknikleri, taşıma ve pazarlama maliyetleri, vergiler ve finansal maliyetler yer almaktadır

( Mejía, 2011: 122; Miozzo ve Walsh, 2006: 20; Ques, 2006: 7; Olczyk, 2016: 429; Stellan ve Danna, 2017: 145).

Ancak, düşük vergiler ve maaşlar düzeyindeki ayarlamalar gibi faktörler firmaların uluslararası rekabet gücünü ve ülkenin yerel çekiciliğini azaltabilmektedir (Ques, 2006: 7; Mitschke, 2008: 126). Kısa dönemde, düşük vergiler ve maaşlar gibi faktörler yabancı şirketler için cazip hale gelebilir yerli firmaların uluslararası rekabet gücünü artırmaktadır. Fakat, uzun dönemde, düşük vergiler ve maaşlar kötü kamu altyapısına, nitelikli işgücü kıtlığına ve yenilik yapmaya yönelik düşük teşviklere yol açabilmektedir (Ques, 2006: 7; Mitschke, 2008: 126).

Benzer şekilde, uluslararası rekabet gücünü sadece nispi birim maliyet veya fiyat göstergeleri ile eşitlemede bir sorun vardır. Bunun yanı sıra, "fiyat dışı" faktörler olarak adlandırılan uluslararası rekabet gücü belirleyicileri bulunmaktadır (Miozzo ve Walsh, 2006: 23). Fiyat dışı faktörler şunlardır: beşerî-sermayenin donatımı, altyapı, teknik faktörler, siyasi ve kurumsal faktörler vb. (Mejía, 2011: 123-124; Miozzo ve Walsh, 2006: 22; Miles ve Scott, 2005: 185; Borbély, 2006: 181; Mitschke, 2008: 116-117; Güneş ve Tan, 2017: 33; Stellan ve Danna, 2017: 145). Bu faktörler üretim verimliliğini arttırabilmektedir. Buna ek olarak, bir şirketin daha önce var olmayan bir mal veya hizmet üretmesine izin vermektedirler (Miozzo ve Walsh, 2006: 22).

Beşerî-sermayenin donatımı, işçilerin beceri ve motivasyonu ile ilgilidir. Bu nedenle, beşerî-sermaye oluşumuna (eğitimde) yapılan yatırımlar, verimliliği ve dolayısıyla rekabet gücünü artırmanın bir aracıdır (Mejía, 2011: 122; Miles ve Scott, 2005; Weymouth ve Feinberg, 2011: 146). İşçi becerileri düzeylerindeki farklılıklar ülkeler arasındaki verimlilik farklılıklarıyla bağlantılı olduğundan, eğitim rekabet gücü açısından önemlidir (Weymouth ve Feinberg, 2011: 146; Misala, 2014: 8; Latin Amerika Ülkeleri ve Karayipler Ekonomik Komisyonu-CEPAL, 2016: 17).

Altyapı ve onun kalitesi de uluslararası rekabet gücünün önemli bir belirleyicisidir. Altyapı, ekonomik faaliyetin meydana geldiği kanalı temsil etmektedir (Weymouth ve Feinberg, 2011: 146). Ekonomik aktörlerin bir ülkedeki mal ve hizmetleri başka ülkelere taşıyabilmesini sağlamak için yolların, limanların, köprülerin ve havalimanlarının varlığı, iş yapmak için işlem maliyetlerini azaltmaktadır (Borbély, 2006: 181). Bu sebeple, sanayi ve şirketlerde üretim faktörlerinin en iyi şekilde tahsis edilmesini sağlamak için fiziksel altyapının kalitesinin modernizasyonu ve iyileştirilmesine yönelik yatırımlar gereklidir

(Weymouth ve Feinberg, 2011: 146; Cortés-Villafradez ve De la Peña-Cárdenas, 2019: 280).

Clark ve Guy (1998)'e göre rekabet gücü de teknik faktörlere bağlıdır (Miozzo ve Walsh, 2006: 22). Başka bir deyişle, teknik faktörler yenilik kapasitesi, teknolojik ilerleme ve üretim ile ilgilidir (Olczyk, 2016: 441; Miles ve Scott, 2005: 185; Mitschke, 2008: 116-117; Stellan ve Danna, 2017: 145). Fagerberg (1988) 15 OECD ülkesinden 1961-1983 dönemi verilerini kullanarak, teknoloji ve üretim kapasitesiyle ilgili orta ve uzun dönemde ekonomik büyüme için fiyat ve maliyetin rekabet gücünden daha önemli olduğunu ortaya koymuştur (Olczyk, 2016: 440-441).

Bu nedenle, yenilik (yeni teknolojiler ve organizasyon biçimleri) uluslararası rekabet gücü ve uzun dönem ekonomik değişimde önemli bir rol oynamaktadır (Miozzo ve Walsh, 2006: 1). Başka bir deyişle, refah düzeylerini artırmak (ekonomik büyümeyi artırmak) için karmaşık üretim sistemlerini oluşturmak gerekmektedir. Karmaşık üretim sistemleri, mal ve hizmetlerin katma değerini artırmak için yenilikçi teknoloji ile oluşturulmaktadır. Bu da bir ülkenin uluslararası rekabet gücünün artmasına neden olabilmektedir (Güneş ve Tan, 2017: 33).

Görüldüğü üzere yenilik şirketler ve ülkeler arasındaki teknolojik rekabeti teşvik etmektedir. Aslında, teknolojik rekabet kapitalizm altında rekabet gücünün ana biçimidir (Miozzo ve Walsh, 2006: 1). Bu şekilde, uluslararası rekabet gücü, yerli sanayilerin ve şirketlerin verimli üretim süreçlerinde, yeni pazarlanabilir mallarda yenilik yapması ve uluslararası piyasalardaki yeni gelişmelere uyum sağlayabilmesi olarak tanımlanabilmektedir (Mitschke, 2008: 116). Dolayısıyla, uluslararası rekabet gücünün göstergeleri olarak, patent sayısı, yerli şirketlerin uzmanlaşma derecesi, genel verimlilik oranı vb. de alınabilmektedir.

Bir ekonominin yeniliğini etkileyen farklı faktörler, yeni üretim ve iş kapasitelerinin, kurumların ve altyapının geliştirilmesine bağlıdır. Bu faktörler de (diğer faktörlerin yanı sıra) dış ticaret stratejisine ve AR-GE finansmanına ilişkin devlet kararlarına bağlıdır (Miozzo ve Walsh, 2006: 3). Sonuç olarak, ulusal Ar-Ge programları ülkelerin ve endüstrilerin ekonomik kalkınması ve rekabet gücü üzerinde olumlu bir etki yaratabilmektedir. Ülkelerin rekabet gücü yenilik teşvikinden yararlanıp böylece mal ve hizmetlerin kalitesini artırmaktadır (Borbély, 2006: 181).

Siyasi ve kurumsal faktörler de ülke rekabet gücünü etkileyebilmektedir. Zira, OCDE'ye göre siyasi ve kurumsal faktörler altyapı ve toplu yönetimi desteklemektedir (Miozzo ve Walsh, 2006: 27-28). Şu hâlde, rekabetçi ülkeler, verimliliği artırmakla ilişkili politikalara ve kurumlara sahip ülkelerdir. Weymouth ve Feinberg (2011: 141)'e göre, rekabet gücüyle ilgili üç ana politika ve kurum ortaya çıkmıştır: dış politika, düzenleyici politika ve kamu yatırımı politikası.

İlk politika, uluslararası rekabet gücü ile ilgili politika ve kurumları içermektedir. Uluslararası rekabet gücü, devletten serbest ticaret düzenleyici bozulmalarının ortadan kaldırılmasıyla ilgilidir. Ülkeler arasındaki mal ve hizmet akışı ile ilgili serbestlik daha fazla rekabet anlamına gelmektedir (Weymouth ve Feinberg, 2011: 144). Buna ek olarak, ülke ekonomisinin uluslararası rekabet gücü kaynaklarına serbestleştirilmesi gelecekteki rekabet gücü için bir faktör olarak görülebilmektedir (Mitschke, 2008: 121) Çünkü, serbest ticaret, şirketlerin uzmanlaşmaları ve kaynakları verimli bir şekilde tahsisi etmek için teşvikler sağlamaktadır.

İkinci olarak, düzenleyici politika rekabet gücü, sanayi politikası, para politikası, sermaye piyasası düzenlemesi, kurumlar vergisi, emek piyasası politikası, ticaret politikası, sosyal ve çevresel standartları kapsamaktadır (Mitschke, 2008: 129). Sosyal devlet, kurumsal yükler veya yüksek bürokrasi gibi konular yatırımı engelleyebilip rekabet gücünü azaltabilmektedir (Borbély, 2006: 182).

Bu nedenle uluslararası rekabetçi ülkeler de yerli özel sektör birbirinden güçlü rekabete mevcuttur. De Soto (1989)'a göre bu demektir ki yeni piyasa katılımcılarının giriş sınırlamalarının olmamasıdır (Weymouth ve Feinberg, 2011: 145). Genel olarak, devletler, özel ticari faaliyetler için uygun bir kurumsal çerçeveyi geliştirebilecek ve ekonomik kalkınmaya zarar verecek keyfi ve doğrudan müdahaleyi önleyebilecek kanun ve yönetmeliklerin ayarlanmasıyla düzenleyici politika rekabet gücünü teşvik edebilmektedirler (Mitschke, 2008: 130; Weymouth ve Feinberg, 2011: 144-145).

Son olarak üçüncü grup, devletlerin bir ülkenin verimliliğini artırmak için yaptıkları yatırımları incelemektedir. Bunlar kamu yatırımı politika rekabet gücü olarak tanımlanır (Weymouth ve Feinberg, 2011: 146). Ulusal düzeyde uluslararası rekabet gücüne bağlı başlıca kamu yatırımı politikaları arasında eğitim sistemlerinin geliştirilmesi, altyapının geliştirilmesi ve modernizasyonu (yollar, havalimanları, telekomünikasyon vb.)

ve ihracatçı sanayilerin Ar-Ge faaliyetlerini teşvik etmesi bulunmaktadır (Stutz ve Warf, 2012: 320; Misala, 2014: 33).

Ancak, devletin ülkeler arasındaki serbest ticarete müdahale etmeden ekonomik verimliliği artıran üretken yatırımları teşvik etmesi gerekmektedir (Miles ve Scott, 2005: 185). Sermaye ve diğer hareketli faktörlerin çıkış ve giriş seçeneğini göz önünde bulundurmamak devletin sürekli görevidir. Bu nedenle, devletin kamu mallarını finanse etmesinin yüküne karşı avantajlarının maliyet-fayda analizini yapması gerekmektedir (Mitschke, 2008: 108). Kamu yatırımlarının toplamı ve dış ticaretin serbestleşmesinin<sup>46</sup> olumlu etkileri, verimliliği ve rekabet gücünü artırmaktadır (Weymouth ve Feinberg, 2011: 144).

## 2.2.ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜ AÇIKLAMAYA YÖNELİK AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER YAKLAŞIMI

Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (AKÜ) yaklaşımı karşılaştırmalı üstünlüğün altında yatan kaynakları ele almaktansa (Amoroso, Chiquiar ve Ramos-Francia, 2011: 167; Güneş, Tan, 2017: 26; Stellan ve Danna-Buitrago, 2019: 350) bir ülkenin belirli bir mal (veya sektör) ile ilgili karşılaştırmalı avantajlarını başka bir ülke (veya ülkeler grubu) üzerinden belirlemeye odaklanmaktadır (Hadzhiev, 2014: 250; French, 2017: 83). Porter (1991)'e göre hem karşılaştırmalı üstünlük hem de rekabet gücü kavramı temelde karşılaştırmalı maliyetlerdir (Erkan, 2011: 199). Bundan dolayı, bir ülkenin uluslararası piyasalardaki karşılaştırmalı üstünlük veya rekabet gücü anlamına gelebilmektedir.

Bu bağlamda, AKÜ yaklaşımı gözlemlenebilir ticaret akışları yoluyla rekabet gücünü yakalamaktadır (Vollrath, 1991: 266; Güneş ve Tan, 2017: 23; Nagy ve Jámbor, 2018: 63). AKÜ kavramı ilk olarak 1958 yılında Liesner tarafından tanıtılıp (Bojnec ve Ferto, 2012: 400; Erkan, 2012: 198) bir indeks yoluyla Balassa (1965) tarafından geliştirilmiştir. AKÜ yaklaşımına göre, bir ülkenin ihracat yapısı ülkenin karşılaştırmalı avantajlarını (dezavantajlarını) yansıtmaktadır (Erkan, 2012: 197-198; Beyene, 2014: 415). Böylelikle, bir mal veya sektörün dış ticaret dengesi olumlu ise, bu ülkenin bu mal/

---

<sup>46</sup> Teknolojik dolaylı etkiler, ölçek ekonomileri ile artan verimlilik, yabancı girdilerin arzının azaltılmış maliyetleri vb.

sektör ihracat rekabetçi olduğu söylenebilmektedir veya tam tersine (Bojnec ve Ferto, 2012: 401; Hadzhiev, 2014: 250; Brakman ve Van Marrewijk, 2017: 63).

Geleneksel dış ticaret teorisine<sup>47</sup> dayanarak, Balassa (1965) rekabet gücünün ana tezahürü olarak belirli bir ülkenin ihracat performansı ile ilgili bir karşılaştırmalı üstünlük endeksi önermiştir. Bu nedenle, AKÜ endeksi açıklanmış dış ticaret verileri ile bir ülkede bir malda (sektörde) karşılaştırmalı üstünlüğü (dezavantajı) gösterebilmektedir (Bowen, 1983: 464; Van Hoang, vd. 2017: 54).

Reel dünyada, rekabet gücü genellikle verimlilik, fiyatlar (maliyetler) ve üretim faktörlerinin donatımı arasındaki nispi farklılıklarla bağlantılıdır (Güneş ve Tan, 2017: 22; Beyene, 2014: 415; Van Hoang, vd. 2017: 54). Ama, bu tür veriler nadiren mevcut olduğundan (Bacchetta, vd. 2012: 14) Balassa (1965: 116-117), karşılaştırmalı üstünlüğü ülkeler arasındaki dış ticareti inceleyerek "açıklanmış" göstermektedir.

Böylece, Balassa (1965)'ten beri akademisyenler açıklanmış dış ticari verilere dayanarak ampirik çalışmalar için ölçüm modelleri geliştirmişlerdir (Vollrath, 1991: 266, Van Hoang, vd. 2017: 54). French (2017) AKÜ endekslerini destekleyen kavramı şu şekilde özetlemektedir. "Eğer David Ricardo'nun dış ticaret teorisine göre, nispi verimlilikteki farklılıklar dış ticaretin modelini belirler ise , o zaman (gözlemlenebilir) dış ticaret verileri görelî verimlilikteki farkları (gözlemlenemez) çıkarmak için kullanılabilir" (French, 2017: 83).

Dolayısıyla, Balassa (1965)'e göre AKÜ endeksi, bir ülkenin uluslararası piyasadaki bir mal üzerindeki ihracat-ithalat kotası ile diğer tüm malların ihracat-ithalat kotası arasındaki ilişkiyi hesaplamaktadır. Böylece, nispi yüksek ihracat (ithalat) piyasalarının kotalarında ortaya konan karşılaştırmalı üstünlük (dezavantaj) belirtilebilmektedir. Diğer yandan, karşılaştırmalı dezavantajı (avantajı) ihracatın (ithalat) piyasalarının nispi düşük kotaları ortaya konabilmektedir. Bu anlamda, Gorton vd. (2000)'e göre uluslararası piyasada hangi ülkelerin veya malların avantajlı veya dezavantajlı olduğunu değerlendirmek için kotaların diğer ülkelerle karşılaştırılması gerekmektedir (Van Hoang, vd. 2017: 54).

---

<sup>47</sup> Geleneksel dış ticaret teorisi Adam Smith'in mutlak avantajı ve David Ricardo'nun karşılaştırmalı avantajı kavramlarına dayalı olarak rekabet gücünü tanımlayıp kavramı verimlilik, fiyat ve maliyet gibi temel üretim göstergeleri ile ölçmektedir (Van Hoang, vd. 2017: 54).

Bu bağlamda, rekabet gücü açısından bir ülkenin benzer faktör donatımı ve üretim potansiyeline sahip diğer ülkeler tarafından üretilen mallarla bir karşılaştırma analizi önemlidir. Bu ülkelerin benzer malların aynı hedef piyasalara yönelik üretiminde karşılaştırmalı avantajları vardır (Altay, 2008: 221). Başka bir ifadeyle, ülkelerin küresel piyasalardaki rekabet avantajlarını ve dezavantajlarını göstermek için mal veya sektör bazlı kıyaslama ve analiz yapmaları tavsiye edilmektedir. Bu tür karşılaştırmalara göre rekabet gücünü artırmak için uygun politikalar uygulanabilmektedir (Erkan, 2011: 94).

Literatürde farklı AKÜ endekslerinin çok sayıda ampirik uygulaması olmasına rağmen, AKÜ endekslerinin ülkelerin rekabet gücünü (karşılaştırmalı üstünlüğü) yansıtmak şeklinde tutarlı olup olmadığı sorusu da ortaya çıkmaktadır (Atış, 2014: 320). İlk olarak, AKÜ endeksleri uluslararası ticarete ilişkin verilere dayanmaktadır. Bundan dolayı, AKÜ endeksleri mevcut sektörlerin dış ticaret modellerini potansiyel sektörlerle karşılaştırmak için kullanılmamaktadır (Bacchetta, vd. 2012: 14-15).

Benzer şekilde, Donges ve Riedel (1977)'in belirttiği gibi, "AKÜ endeksleri gerçekleşen dış ticaret trendlerini tanımlayabilir, ancak bu trendlerin en uygun olup olmadığını belirleyemez." (Hillman, 1980: 315). O halde, iki ülke arasındaki dış ticaretin maruz kaldığı sınırlamalar AKÜ endeks ölçümlerinin etkinliğini tehlikeye atabilmektedir<sup>48</sup> (Stellian ve Danna-Buitrago, 2019: 350). Örneğin, iki ülke de benzer karşılaştırmalı üstünlüğü modellerine sahip ise, her ülkenin karşılaştığı dış ticaretin sınırlamaları birbirlerinin ihracatı üzerinde göreceli bir etkiye sahip olmaktadır. Böylece ülkeler uluslararası piyasada nispeten yakın rakiplerdir (French, 2017: 84).

Uluslararası ticaretten elde edilen ham verilerdeki bozulmalara yanıt olarak, bazı ampirik çalışmalar katma değer açısından ihracat verileri yoluyla AKÜ endekslerinin tahmin edilmesine odaklanılmaktadır. Brakman ve Van Marrewijk (2017: 61), 40 ülke için Büyük Durgunluk döneminin verilerini kullanarak, reel ekonominin işleyişi ile katma değer açısından ihracat değerleri ile AKÜ endekslerinin ölçülmesinin daha doğru olduğunu savunmaktadır. Johnson (2014)'un belirttiği gibi Çin'in ham verilere dayalı bilgisayarlarda karşılaştırmalı bir avantaja sahip olduğunu, katma değer açısından ise

---

<sup>48</sup> Bunun nedeni, özellikle dış ticaret verilerinin farklı ülkeler tarafından kullanılan çeşitli ticaret kısıtlamalarını yansıtmamasıdır (Beyene, 2014: 422-423). Bunun yanında, ihracat verileri ihracat vergileri ve sübvansiyonları uygulamasının sonuçlarını yansıtmamasıdır (Amoroso, Chiquiar ve Ramos-Francia, 2011: 167). Her iki durum da en uygun dış ticaretin trendi ile ortaya çıkabilecek karşılaştırmalı üstünlüğü bozmaktadır.



artık durumun böyle olmadığını göstermektedir (Brakman ve Van Marrewijk, 2017: 62). Buna göre, katma değerli veriler, Çin'in montaj sektöründe karşılaştırmalı bir avantaja sahip olduğunu göstermektedir.

Yine de son dış ticaret analizleri katma değerli ihracat ile ham ihracat arasındaki farkın arttığını göstermektedir. Bu durum, Timmer (2013)'e göre AKÜ endekslerinin yanlış sonuçlara yol açmasının olasılığını arttırmaktadır (Brakman ve Van Marrewijk, 2017: 62). Bununla birlikte, ham verilere dayalı AKÜ endeksleri, ham verilerin farklı toplama düzeylerinde (ülkeler ve sektörler) kullanılabilirliği nedeniyle cazip olmaya devam etmektedir.

Ayrıca, AKÜ endekslerinin ölçülmesinin, ülkelerin uzun dönemdeki verimliliğini karşılaştırmak için bir araç olarak yararlı olmadığı bulunmuştur (French, 2017: 84). Diğer araştırma çalışmaları, AKÜ endekslerinin ülkelerin rekabet gücünü (karşılaştırmalı üstünlük) belirlemede tutarlı olduğunu göstermektedir. Ama, Lightning, Seymen ve Utkulu (2010)'a göre AKÜ endeksleri, ülkenin diğerlerinden daha fazla mı yoksa daha az rekabetçi mi olup olmadığını belirlemesi, karşılaştırmalı üstünlüğün zaman içinde kalıcılığının sağlanması ve sanayiden sanayiye rekabet gücünün belirlenmesi için tutarsızdır (Atış, 2014: 320).

AKÜ endeksleri sadece bir yerli sanayinin ihracat kotasını tüm ekonominin ihracat kotasıyla karşılaştırdığı için AKÜ yaklaşımı da refahta bir artış olduğunu göstermemektedir. Bu sadece bir yerli sanayinin dış piyasalardaki göreceli başarısını ve o endüstrinin uzmanlaşmasının modelini göstermektedir (Mitschke, 2008: 116). Sonuç olarak, AKÜ endeksleri, ülkelere hem mevcut hem de gelecekteki şartlarda rekabet gücü sağlayan mal grupları hakkında tahminler sunarak dış ticarete uygulanan politikalara rehberlik edebilmektedir (Atış, 2014: 320).

French (2017: 83)'e göre teorik olarak doğru bir AKÜ indeksinin sahip olması gereken iki temel özelliği vardır. Birincisi, ikili ticaret akışlarına dayalı AKÜ endeksleri, ithalatçılar arasında toplanan dış ticaret akışlarına dayalı endeksler yerine genellikle tercih edilmektedir. Bunun nedeni, dış ticaret sınırlamalarının ve piyasa koşullarının (rakip üreticiler tarafından sunulan fiyatlar gibi) hedef ülkeye göre değişmesidir (French, 2017: 83).

İkinci olarak, karşılaştırmalı üstünlük nispi bir ölçü olduğundan, bir AKÜ ölçüsü için uygun bir kriterle ilgili dış ticaret akışlarına dayanmalıdır (French, 2017: 83).

Böylelikle, Amoroso, Chiquiar ve Ramos-Francia (2011: 167) ve Stellan ve Danna-Buitrago (2019: 350)'ya göre AKÜ yaklaşımının karşılaştırmalı avantajın ayırt etme yeteneğine sahip olmadığını belirtmişlerdir. Ancak, aynı zamanda AKÜ endeksleri, bir bölgeden diğer bölgeye geçtiği karşılaştırmalı üstünlüğün yönünü incelemeye yardımcı olmaktadır (Bender ve Li, 2002: 19; Beyene, 2014: 419-420).

## İKİNCİ BÖLÜM

### TÜRKİYE VE LATİN AMERİKA ARASINDA POLİTİK, EKONOMİK VE DIŞ TİCARETE DAYALI İLİŞKİLER: PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİ ÖRNEĞİ

#### 1. TÜRKİYE VE LATİN AMERİKA ARASINDAKİ POLİTİK İLİŞKİLERİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Öncelikle Türkiye ile Latin Amerika arasındaki politik, kültürel ve karşılıklı işbirliği ilişkilerinin gelişimi kısaca gözden geçirilmelidir. Türkiye ve Latin Amerika ülkeleri<sup>49</sup> arasındaki ilişkiler Osmanlı İmparatorluğu dönemine kadar uzanmaktadır. Hatta bu ilişkiler bazı Latin Amerika ülkeleri ile XIX. yüzyılın ortalarında başlamıştır (Hoyos, 2013: 34; Önsoy, 2017: 239; T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018b, 2018a; Tahsin, 2016: 153). Bu dönemde ilişkiler esas olarak Osmanlı İmparatorluğu'ndaki<sup>50</sup> bölgelerden Latin Amerika'ya yapılan göçlere bağlıydı (González-Levaggi, 2012: 187; Sochaczewski, 2016: 11-12; Torbalı, 2019: 24).

Bu dönemde göç eden tüm Osmanlı vatandaşlarına, çoğunlukla da Araplara, Osmanlı pasaportuna sahip oldukları için (Los Turcos) 'Türkler" deniyordu (Çelik-Wiltse, 2012: 61; Önal, 2017; T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018a; 2018b). Yani, onlar etnik ve dini kimliklerinden bağımsız olarak sadece İmparatorluk ile olan vatandaşlık ilişkilerinden dolayı Türk olarak algılanıyorlardı (González-Levaggi, 2016b: 33; Torbalı, 2019: 24). Başlıca göçmen grupları arasında Suriyelileri, Lübnanlıları, Filistinlileri, Ermenileri ve Sefarad Yahudilerini sayabiliriz<sup>51</sup> (González-Levaggi, 2012: 186; Sochaczewski, 2016: 11-12; Solís, 2019: 3).

---

<sup>49</sup> Latin dillerinin konuşulduğu Amerika kıtasındaki ülkeler kastedilmektedir. Bölge 33 ülkeden oluşmaktadır. Yüzölçümü bakımından dünyanın dördüncü, nüfus bakımından ise beşinci büyük bölgesidir.

<sup>50</sup> XIX. yüzyıldan (tahmini 1850 yılında) ve Birinci Dünya Savaşı'na (I. Dünya Savaşı) kadar yaklaşık 1.000.000 Osmanlı vatandaşı Amerika kıtasına göç etti (Ustan, 2016: 339). Latin Amerika'ya göç özellikle 1860'larda başladı ve 1878-79'da daha da hızlandı. 1880-1914 yılları arasında Latin Amerika ülkelerine seyahat eden Osmanlı göçmen sayısının yaklaşık 200.000 kişi olduğu tahmin edilmektedir (Önal, 2017: 167).

<sup>51</sup> Latin Amerika'ya Türk ırkından Osmanlılar da göç etmiştir fakat bunun sayısı yok denecek kadar azdır (González-Levaggi, 2012: 187; 2016b: 33).

Osmanlı topraklarından Latin Amerika'ya yapılan göçlerin nedenleri arasında Osmanlı İmparatorluğu'nun yaşadığı sosyo-ekonomik sorunlar<sup>52</sup>, etnik-dini çatışmalar<sup>53</sup> ve ekonomik faktörler<sup>54</sup> yer almaktadır. Osmanlı tebaasının bölgeye göçü, ilişkilere yeni bir boyut getirmiştir. Esasında, konsoloslukların kurulmasıyla Latin Amerika ile olan ilişkiler daha da güçlenmiştir (Önsoy, 2017: 240).

Başlangıçta, Latin Amerika-Osmanlı ilişkileri Avrupa kıtasındaki diplomatik temaslar sayesinde gerçekleşmiştir (González-Levaggi, 2016b: 30). 1870'ler ve Birinci Dünya Savaşı'nın sonu arasında, Latin Amerika ve Karayip (LAK) ülkelerdeki birçok ülkede konsolosluklar açıldı (Önsoy, 2017: 239). "Osmanlı Devleti ve büyükelçi değişimini kabul eden LAK ülkeleri, gerekli yerlerde fahri veya resmi konsolosluklar açmaya karar verdiler" (González-Levaggi, 2016b: 30).

Diplomatik ilişkilerin ikinci adımı ticari antlaşmaların imzalanmasıydı (González-Levaggi, 2016b: 30). İlk olarak, Latin Amerika ülkeleri ticari yayılma doğrultusunda Osmanlı İmparatorluğu ile çokta başarılı olamayan ticari kanallar oluşturmaya çalıştılar (González-Levaggi, 2012: 186). Bu şekilde ticaret Osmanlı dış politikasında önemli bir rol oynamasına rağmen, Latin Amerika ile ilişkilerin önemli bir yönünü oluşturmadı (Önsoy, 2017: 239).

Bazı nedenlerden dolayı Latin Amerika-Osmanlı ticari ilişkileri önemli bir mesafe katedemedi. Özellikle de coğrafi ve kültürel uzaklığı<sup>55</sup>, ve hakeza her iki bölgenin kendine has problemleri ve dış politikadaki öncelik farklılıklarını bu nedenler arasında görebiliriz. (González-Levaggi, 2012: 185; 2016b: 30; Önsoy, 2017: 253). Osmanlı İmparatorluğu'nun parçalanmasından sonra ilişkiler sınırlıydı ve neredeyse sıfır seviyesine kadar gerilemiştir (González-Levaggi, 2012: 187; Gonzalez-Levaggi ve Zengin, 2016: 277).

---

<sup>52</sup> XX. yüzyılın başlarında, Avrupa'daki genel kargaşa ve Osmanlı'nın hızla dağılması, XX. yüzyılın ilk on yılında Atlantik ötesi göçü üzerinde etkili oldu (Akıllı ve Donelli, 2016: 169; Önal, 2017: 167).

<sup>53</sup> Daha konforlu bir yaşam için Latin Amerika'ya Osmanlı göçlerinin diğer sebepleri: dini çatışmalardan uzaklaşmak, zorunlu askerlik hizmetinden kaçmak (González-Levaggi, 2012: 186; Sochaczewski, 2016: 11-12; Ustan, 2016: 339).

<sup>54</sup> Binlerce insan ticari nedenlerle Osmanlı İmparatorluğu'ndan bölgeye göç etti (González-Levaggi, 2012: 186; Akıllı ve Donelli, 2016: 168). Yeni pazarlara ulaşmayı ve ekonomik sorunlardan kaçmayı hedeflediler (Ustan, 2016: 339). Kuzey Amerika'da sanayileşmenin yarattığı cazip faktörler ve Latin Amerika'daki tarım alanlarının genişlemesinden kaynaklanan işçi talebi, Amerika kıtasına göçü hızlandırdı (Önal, 2017: 167).

<sup>55</sup> "Latin Amerika ve Türkiye, okyanuslar, kıtalar ve kültürler tarafından ayrılmış ayrı dünyalardır. Birisi Osmanlı İmparatorluğu'nun; diğeri ise İspanyol ve Portekiz imparatorluklarının torunlarıdır. Birisi Müslüman iken, diğeri ise çoğunlukla Roma Katoliktir. Birisi Avrupa ve Asya'da bulunurken; diğeri Batı'da, ABD'nin uzun gölgesi altında yaşamaktadır" (Pion-Berlin, 2011: 293).

Öte yandan, Türkiye'nin bir dünya (Osmanlı) imparatorluğundan cumhuriyetçi (Türk) bir devlete geçişi de Türkiye'nin Latin Amerika ile ilişkilerini zayıflatmıştır (Akıllı ve Donelli, 2016: 169; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 107). Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşundan sonra, Latin Amerika'daki diplomatik misyonların<sup>56</sup> sayısının artmasına rağmen (Hoyos, 2013: 34; T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018b, 2018a) ilişkiler düşük seviyede seyretmiş, karşılıklı temaslar birkaç dostluk ve ticaret anlaşmasından öteye geçememiştir (González-Levaggi, 2012: 187; Akıllı ve Donelli, 2016: 169).

Bu nedenle, 1923 ve 1989 arasındaki dönem, Türkiye Cumhuriyeti ile Latin Amerika bölgesi arasındaki kültürel, ekonomik ve politik bağların düşük yoğunlukta yaşandığı bir dönem olmuştur. (González-Levaggi, 2012: 185; 2016b: 29; Gonzalez-Levaggi ve Zengin, 2016: 277; Önsoy, 2017: 246; Aksöz, 2018; T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018b; Solís, 2019: 1). Coğrafi mesafe yanında, ilişkilerdeki bu durgunluğun sebebi olarak, dil farkı,<sup>57</sup> Türkiye'nin Latin Amerika'ya ilişkin bir dış politika planının olmaması<sup>58</sup>, direk uçuşların bulunmaması,<sup>59</sup> tercih edilen farklı kalkınma modelleri,<sup>60</sup> arka arkaya gelen ekonomik krizler, ticari korumacılık ve Büyükelçilik eksikliği gibi çok göze batmayan faktörler de bulunmaktadır (González-Levaggi, 2013: 106; 2016b: 32-33; Gonzalez-Levaggi ve Zengin, 2016: 276).

Ancak Türkiye ile Latin Amerika arasındaki ikili ve bölgesel ilişkiler 90'lardan itibaren daha fazla hareketlilik göstermeye başladı (Donelli ve Gonzalez-Levaggi, 2016:

---

<sup>56</sup> Türkiye ilk büyükelçiliğini 1930'da Şili'de açtı. Şili 1941'de Ankara'da büyükelçilik açarak karşılık verdi. Bu arada Türkiye ve Brezilya 1930'da Rio de Janeiro ve Ankara'da büyükelçiliklerini açtı. Daha sonra Türkiye, Buenos Aires (1938), Mexico City (1947), Karakas (1957) ve Havana (1979) büyükelçiliklerini açtı (Önsoy, 2017: 245).

<sup>57</sup> Diller, sanat ya da tarih alanında kültürel köprüler oluşturma stratejileri, Türkiye ile Latin Amerika arasında daha fazla karşılıklı bağlılık yaratabilir (Gonzalez-Levaggi, 2013: 110). Dillerin tanıtımı kültürel ilişkilerin güçlendirilmesine yardımcı olacaktır. Latin Amerika'da Türkçe, Türkiye'de İspanyolca ve Portekizce dersleri Türkiye-Latin Amerika ilişkilerinin gelişimine büyük katkı sağlayacaktır (Erol, 2016: 69).

<sup>58</sup> Türk dış politikası, özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan ve Soğuk Savaş'ın ortaya çıkmasından sonra tek boyutlu bir güvenlik çerçevesi tarafından yönetildi (González-Levaggi, 2012: 185; Akıllı ve Donelli, 2016: 169; Gonzalez-Levaggi ve Zengin, 2016: 267). Özellikle Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü (NATO) ve stratejik müttefiki olan ABD, komşusu Sovyetler Birliği'ne karşı bir ağırlık olarak kullanıldı.

<sup>59</sup> Hava taşımacılığı mesafeleri aşma açısından önemlidir. Bu bağlamda, dünya ülkeleri arasındaki mesafenin ortadan kalkması, fırsatların ve çıkar ilişkilerinin derinleşmesini kolaylaştırmaktadır (Erol, 2016: 56; Aksöz, 2018).

<sup>60</sup> Türkiye'de, çoğu Latin Amerika ülkelerinde olduğu gibi, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ve 1980'lere kadar İthal İkameci Sanayileşme (ISI) modeli uygulandı (Wiltse, 2016: 144; Solís, 2019: 3). Genel anlamda, ISI modeli ithal mal tüketiminin kademeli olarak kesilmesini ve bunların millî ürünlerle değiştirilmesini dikkate aldı.

107; Tahsin, 2016: 153; Wiltse, 2016: 128; Önal, 2017: 180). Bunun nedeni, Soğuk Savaş sonrası 1990'larda, iki kutuplu uluslararası sistemin kısıtlamalarının ortadan kalkmasıyla birlikte uluslararası ortamın değişmesidir (Önsoy, 2017: 247). Sonuç olarak, uluslararası gündem çoğu ülke için farklıydı, güvenlik konularına odaklanan bu gündemin ilgilendiği alanlar, serbest piyasa ve dünyaya daha genel bir açılımı teşvik etmektedir (Ünay, 2010: 28; Fisse, 2016: 241).

Böylece, Türkiye ile Latin Amerika arasındaki çeşitli işbirliği kanallarını yavaş bir şekilde ilerletmek ve geliştirmek için ideal bir ortam oluştu (González-Levaggi, 2012: 185; Sochaczewski, 2016: 12; Önsoy, 2017: 253). Neticede, daha geniş bir uluslararası siyasi sistem doğrultusunda, Türkiye geleneksel dış politikasını NATO ile olan basit bağlantısının ötesinde daha fazla hareketlilik ve özerklik üretmeye başlayan bir dış politika ile değiştirmeye başladı (González-Levaggi, 2012: 181, 2013; Akıllı ve Donelli, 2016: 170; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 94; Önsoy, 2017: 247).

Türk dış politikasının dönüşümünün bir parçası olarak, önceden göz ardı edilen bölgelerde yeni ekonomik ve siyasi ortaklar aranmaya başlandı (Donelli ve González-Levaggi, 2016: 94). Bu, uluslararası sistemde daha fazla sorumluluk üstlenmek ve böylece manevra alanını genişletmek için idi (Erol, 2016: 61). Böylece, Türkiye Latin Amerika'nın yanı sıra Sahra Altı Afrika ve Güneydoğu Asya bölgelerine de ilgi duymaya başladı (Erol, 2016: 60-61; Torbalı, 2019: 25). 1990'ların başında gerçekleştirilen resmi ziyaretler neticesinde bazı Latin Amerika ülkeleri ile Türkiye arasında ikili işbirliği anlaşmaları imzalandı (Önsoy, 2017: 248; T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018; Solís, 2019: 1; Torbalı, 2019: 25).

1992'de Türkiye'ye, Arjantin Cumhurbaşkanı Carlos Menem vesilesi ile ilk üst düzey Latin Amerika ziyareti gerçekleşti (González-Levaggi, 2012: 185; Torbalı, 2019: 25; Önsoy, 2017: 248). Ardından, Türkiye Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel 1995 yılında Arjantin, Brezilya ve Şili'yi ziyaret etmiştir (Hoyos Torres, 2013: 34; Gonzalez-Levaggi ve Zengin, 2016: 277; T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018). Bu resmi ziyaretler, bir Türk cumhurbaşkanının Latin Amerika bölgesine ilk ziyareti olması ve taraflar arasında daha fazla yakınlaşmaya vesile olması açısından oldukça önemlidir (Global Insider, 2011; González-Levaggi, 2012: 188; Sochaczewski, 2016: 9).

Sonuç olarak, ilişkileri daha sağlam kılan çeşitli alanlarda işbirliği anlaşmaları imzalanmıştır. Bu işbirliği alanları, savunma ve güvenlikten ticarete kadar, eğitim,

kültürel ve teknolojik işbirliği, enerji tedariki ve uyuşturucuyla mücadele gibi çeşitli alanları kapsamaktaydı (González-Levaggi, 2012: 188, 2013: 106; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 107). Daha sonra bu anlaşmalar, 1998 yılında Türk hükümeti tarafından hazırlanan “LAK için Eylem Planı” na dahil edilmiştir (Donelli ve González-Levaggi, 2016: 107; Yılmaz ve Kılıçoğlu, 2016: 144; Sochaczewski, 2016: 9; Önsoy, 2017: 253). Eylem Planının hayata geçirilmesi yakınlaşma sürecini hızlandırıp üst düzey politik diyalogu geliştirdi (Erol, 2016: 69).

Erol (2016: 53)'a göre bu plan, denge ve çok boyutluluk<sup>61</sup> ilkelerine dayanan yeni Türk dış politikasının stratejik bir hedefi olarak ortaya çıktı. Bu şekilde, Türkiye ile Avrupa Birliği (AB) arasındaki 1997 krizinden sonra Türk Dışişleri Bakanlığı, temel hedefi Latin Amerika ile siyasi ve ekonomik ilişkileri geliştirmek olan bir Eylem Planı hazırlamıştır (Erol, 2016: 58; Tahsin, 2016: 153; Önsoy, 2017: 248). Planın diğer özel hedefleri, ikili ilişkilerin yasal çerçevesini tamamlamak, bölgesel örgütlerde<sup>62</sup> kalıcı gözlemci statüsü elde ederek bölgeler arası dinamik algıyı geliştirmek ve çağdaş Türkiye'nin LAK dünyasında farkındalığını artırmaktır (Alpar, 2007; González-Levaggi, 2013: 107; 2016: 36-37).

Akabinde Türk Dışişleri Bakanlığı hem ticari ilişkiler hem de çok taraflı düzeyde Latin Amerika'ya daha ciddi bakmaya başladı (Yılmaz ve Kılıçoğlu, 2016: 144; González-Levaggi, 2012: 188; 2016: 36-37). Türkiye'nin Latin Amerika'ya açılması, çok boyutlu bir dış politika geliştirme ve uluslararası sistemde daha büyük rol alma stratejisinin bir parçasıydı (Erol, 2016: 61-62). Bu nedenle, Türkiye'nin statü arayışı Latin Amerika gibi geleneksel olmayan bölgelere katılımını artırmak için ek çabalar gerektirmekteydi (Donelli ve González-Levaggi, 2016: 94).

Bu eğilim XXI yüzyılın ilk yıllarında güçlendi. Son yıllarda bölgedeki birçok ülkenin (Şili, Brezilya ve Meksika) ekonomik durumları nedeniyle Latin Amerika Türkiye<sup>63</sup> için daha cazip hale gelmiştir (Akıllı ve Donelli, 2016: 171; Donelli ve

---

<sup>61</sup> Türkiye çok boyutlu ve aktif bir dış politikaya yönelmiştir. Bu liderlik sadece komşu ülkelerdeki etkinliğini artırarak elde edilemez. Bu anlamda, Türkiye küresel bir politika sürdürmeli ve uzak bölgelerle güçlü etkileşimler geliştirmelidir (Yılmaz ve Kılıçoğlu, 2016: 150-151). Bu nedenle Latin Amerika, geniş Türk dış politikasının sadece bir parçası durumundadır (Erol, 2016: 61-62).

<sup>62</sup> 7 Temmuz 1998'de Türkiye, 'Kalıcı Gözlemci' statüsü için Amerikan Devletleri Örgütü'ne (OAS) başvurdu ve 16 Eylül 1998'de başvurusu onaylandı (Önsoy, 2017: 248).

<sup>63</sup> Türkiye, Latin Amerika'yı siyasi ve ekonomik çıkarlarının uluslararası projeksiyonu için önemli bir alan olarak seçmiştir (González-Levaggi, 2016b: 48). Bölgede Türk çıkarlarının giderek artması, Avrasya

González-Levaggi, 2016: 107). Türkiye gibi Latin Amerika ülkeleri de Ortadoğu ve Afrika gibi dünyanın farklı bölgeleriyle etkileşimlerini artırmanın yollarını arıyordu (González-Levaggi, 2013: 107-108; Erol, 2016: 64). Bu perspektiften, her iki aktör de temaslarını küresel düzeyde çoğaltmalarını sağlayan ekonomik liberalleşme ve siyasi demokratikleşme süreçlerini paylaşmış oldu (Erol, 2016: 57; Wiltse, 2016: 129).

Ancak, taraflar arasındaki bu yaklaşma, 2001 yılında Türkiye'yi vuracak olan ekonomik krizden sonra kesilmiştir (González-Levaggi, 2012:189, 2016: 36-37; Önsoy, 2017: 248; Solís, 2019: 7). Bu mali kriz, kırılgan koalisyon hükümetleri altında uzun yıllar süren istikrarsızlık ve önemli bütçe açıklarının spekülatif saldırılarının sonucuydu (Ünay, 2010: 27; Önsoy, 2017: 248). Bu nedenle, Türk devleti kriz sırasında mali ve ticari politikasını sürdürmesi için yüksek miktarda krediler veren Uluslararası Para Fonu'na (IMF) başvurmak zorunda kaldı (Maestres, 2009:8).

IMF desteği almak için Türkiye, kurumsal / düzenleyici reformlar yoluyla ekonomisinde daha fazla yapısal düzenlemeler yapmak zorunda kalmıştır (Ünay, 2010: 27). Genel anlamda, Türkiye daha fazla özelleştirmeyi taahhüt etmek ve kamu harcamalarını kısıtlamak zorunda kalmıştır (Ünay, 2010: 27; Solís, 2019: 7). Sonuçta, iki yıldan fazla süren yüksek bir stagflasyon ortaya çıktı, sonrasında ise büyüme, istihdam ve enflasyon arasında uyumlu bir ilişki kurulabildi (Maestres, 2009:9).

Bu dönemde Türk-Latin Amerika ilişkileri elverişli olmasa da, Adalet ve Kalkınma Partisi (AKP)'nin iktidara gelmesiyle, Türkiye 2001 krizi<sup>64</sup> sonrası daha büyük siyasi ve ekonomik istikrar elde etti (Aydın, 2019: 7). Özellikle, 2002-2007 arasındaki dönemde yüksek ve sürdürülebilir büyüme oranları,<sup>65</sup> düşük enflasyon, mali disiplin ve yüksek Doğrudan Yabancı Yatırım (DYY) girişleri<sup>66</sup> gözlemlendi. Böylece, Türkiye'nin hızlı istikrarı ve ekonomik toparlanması Latin Amerika ile ilişkilerin yeni bir ivme kazanmasına yardımcı oldu (Ünay, 2010: 34; González-Levaggi, 2012: 189; Önsoy, 2017: 254; Solís, 2019: 7).

---

ülkesini, Latin Amerika'da Hindistan, Endonezya, Güney Kore ve Güney Afrika ile birlikte ikinci bölge dışı güçler çemberinin içerisine yerleştirmiştir (Gonzalez-Levaggi ve Zengin, 2016: 278).

<sup>64</sup> Ekonomik program sadece ekonomik krizden değil, aynı zamanda uluslararası finans kurumlarından alınan kredilerin koşulluluğu ve ABD ve AB ile yapılan ticaret anlaşmaları da siyasi sorumluların geniş kapsamlı düzenleyici reformlar başlatmasına neden oldu (Aydın, 2019: 2).

<sup>65</sup> Reformlar, ekonominin yılda ortalama yüzde 7,7 büyüdüğü 2002-2006 yılları arasında hızlandırılmış ekonomik büyümeyi teşvik etti ve 2004 yılında rekor yüzde 9,4 oldu (Maestres, 2009:8).

<sup>66</sup> DYY bir ülke için sadece önemli bir finansman kaynağı değildir. Bunun yanında etkileri ödeme bilançosuna, uzun vadeli ekonomik büyümeye ve üretkenliğe kadar uzanır (Concha ve Gómez, 2016: 370)



Gelişmiş ekonomik performans ve istikrarın artması Türkiye'nin farklı bir dış politika geliştirmesine olanak tanımıştır (Aydın, 2019: 7). Buna ek olarak, AKP hükümetinin gelişimiyle birlikte Türk dış politikasında bir geçiş dönemi yaşanmıştır (Kanat, 2010: 205; Akıllı ve Donelli, 2016: 161; Özkan, 2016: 18-19). Bu geçiş Türkiye'nin dünyaya açılmasını simgelemektedir (Erol, 2016: 56; Özkan, 2016: 18; Kuşku-Sönmez, 2018: 2). Bu, Latin Amerika gibi diğer bölgelerle farklı düzeylerde daha fazla uluslararası işbirliği fırsatı arayışı anlamına geliyordu (Kanat, 2010: 215; Akıllı ve Donelli, 2016: 171).

Bu şekilde yeni bölgelere açılma, dış politikadaki kavramsal bir değişime bağlı olmuştur (Sochaczewski, 2016: 13). Literatürde bu değişikliğe “Yeni Türk Dış Politikası”<sup>67</sup> adı verilmektedir (Ünay, 2010: 32; González-Levaggi, 2012: 180, 2013: 103, 2016b: 36; González-Levaggi ve Zengin, 2016: 266; Akıllı ve Donelli, 2016: 171; Bustamante ve Karakaya, 2016: 75; Özkan, 2016: 20) ve bu Batılı ortakların (ABD ve AB) beklentilerini karşılamaya odaklanan bir gündemden Türkiye'nin ulusal çıkarlarını güvence altına almaya yönelik bir kaymaya işaret etmektedir (Bayer ve Keyman, 2012: 84; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 109; González-Levaggi, 2016: 32).

Türkiye'nin “Yeni Dış Politikası” (Ünay, 2010: 30; Bayer ve Keyman, 2012: 85; Battır ve Ateş, 2013: 40; Önsoy, 2017: 247; Aydın, 2019: 7), Ahmet Davutoğlu<sup>68</sup> tarafından geliştirilen “merkez ülke” nin stratejik kavramına dayanan iddialı, çok boyutlu ve aktif bir politika geliştirdi (Akıllı, Donelli, 2016; Donelli, González-Levaggi, 2016; González-Levaggi, 2016: 32). 2008 yılında Davutoğlu'na göre Türkiye, iki kıtayı birbirine bağlayan bir "köprü ülkesi" olmaktan ziyade, merkezi bir ülkedir ve bu merkeziliği hem coğrafi hem de jeokültürel<sup>69</sup> konumundan ortaya çıkmıştır (Akıllı ve

---

<sup>67</sup> Türkiye'nin bu “Yeni Dış Politikasının” ortaya çıkışı sadece AKP'nin iktidara gelmesinden kaynaklanamaz (Akıllı ve Donelli, 2016: 165; González-Levaggi ve Zengin, 2016: 267; Özkan, 2016: 19; Sochaczewski, 2016: 13). Başka belirleyiciler de vardır. İlk olarak, 2006'dan itibaren AB'ne katılım müzakerelerinin dondurulması, Türkiye'nin dış politikadaki önceliklerini yeniden düşünmesinde kilit rol oynamıştır (González-Levaggi, 2013: 103; Bustamante ve Karakaya, 2016: 87; Solís, 2019: 7). İkinci olarak, uluslararası düzende değişiklikler ve dünya gücünün dinamikleri (Bayer ve Keyman, 2012: 84; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 94; Özkan, 2016: 18-19). Böylece, Soğuk Savaş sırasında hüküm süren güvenlik paradigmasının yok olması ve Kuzey Amerika hegemonyasının kademeli olarak azalması neticesinde, Türkiye'nin jeopolitik ve jeoekonomik manevra için daha fazla alana sahip olması için daha uygun bir uluslararası ortam ortaya çıktı (González-Levaggi ve Zengin, 2016: 277; Wiltse, 2016: 128).

<sup>68</sup> Başbakan Erdoğan'ın önemli dış politika danışmanlarından birisi ve sonrasında Dış İşleri Bakanı. Seçkin "Stratejik Derinlik" çalışması sayesinde AKP'nin dış politikasının entelektüel mimarı olarak tanındı (Bustamante ve Karakaya, 2016: 78; González-Levaggi, 2016: 32; Wiltse, 2016: 130-131).

<sup>69</sup> Türkiye, coğrafi ve tarihsel olarak birden fazla bölge ve kültürle özdeşleşmiştir (Akıllı ve Donelli, 2016: 166). Etki alanı açısından Türkiye, Orta Doğu'da varlığı olan, Balkan bölgesinde Avrupa'da bir ayağı olan

Donelli, 2016: 166; Bustamante ve Karakaya, 2016: 79). Aslında, Türkiye'nin eşsiz konumu ona aynı anda birçok bölgenin stratejik birleşiminde merkezi bir rol vermektedir (González-Levaggi, 2016a: 32; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 97; Gonzalez-Levaggi, Zengin, 2016: 270).

Sonuç olarak, Davutoğlu tarafından dile getirilen yeni dış politika vizyonu (Ünay, 2010: 30) Türkiye'nin geçmişini bir "çevre ülke" olarak geride bırakmasını ve dünya siyasetinde birden fazla bölgede potansiyel etkisi olan merkezi bir devlet olarak ortaya çıkmasını önermektedir (González-Levaggi, 2013: 104; Akıllı ve Donelli, 2016: 166; Bustamante ve Karakaya, 2016: 78; Wiltse, 2016: 130-131). Bu yeni vizyona göre, Türkiye, LAK, XX1. yüzyılda ortaya çıkan bir güç olduğu iddiasıyla küresel cazibe alanlarından biri olarak tanımlamıştır (González-Levaggi, 2013: 107; 2016b: 42; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 94; Erol, 2016: 54; Gonzalez-Levaggi ve Zengin, 2016: 266; Özkan, 2016: 20; Önsoy, 2017: 238 ).

Bu amaçla Türkiye, özellikle 2006 yılının "LAK Yılı" ilanından sonra Latin Amerika ile ilişkilerini yeniden başlatacaktı (González-Levaggi, 2012: 189, 2013: 107; Akıllı ve Donelli, 2016: 171; Yılmaz ve Kılıçoğlu, 2016: 144). Bu eylem, ilişkilerin daha da geliştirilmesi için temel oluşturan "Latin Amerika Eylem Planı"nın güncellenmesiyle sonuçlandı (Alpar, 2007; González-Levaggi, 2016b: 42; Önsoy, 2017: 250). Planın güncellenmesi, diplomatik, ekonomik, sosyal ve kültürel değişimler gibi çeşitli alanlarda bağlantılar kurma çabasıdır (Donelli ve González-Levaggi, 2016: 107; Erol, 2016: 58; González-Levaggi, 2016b: 29; Wiltse, 2016: 132).

Bundan sonra, Türkiye Latin Amerika'yı uzak bir bölge değil (Özkan, 2016), bilakis 2006'dan beri ilişkilerinin önemli ölçüde iyileştiği bir ortak olarak görmeye başladı (Donelli ve González-Levaggi, 2016: 108; Erol, 2016: 59). O zamandan beri, Türkiye'nin Latin Amerika ülkelerine yönelik dış politikası, diplomasi ve üst düzey karşılıklı ziyaretler, ticaret ve yatırımların teşviki, akademik ve kültürel faaliyetler, kalkınma işbirliği ve insani yardıma dayanmaktadır (Bayer ve Keyman, 2012: 84; González-Levaggi, 2013: 108; 2016b: 42; González-Levaggi ve Zengin, 2016: 278; Wiltse, 2016: 145).

---

ve Akdeniz'e bakan, Karadeniz kıyısında sahili olan ve Kafkasya ile yakın bağları olan Türkmen, Orta Asya kökenlerini unutmayan bir Asya ülkesidir (González-Levaggi, 2013: 104; Bustamante ve Karakaya, 2016: 79).

Belirgin bir şekilde Türkiye'nin bölgedeki resmi diplomatik varlığı artmıştır (González-Levaggi, 2016a; González-Levaggi ve Zengin, 2016; Yılmaz ve Kılıçoğlu, 2016). Bölgedeki Türk büyükelçiliklerinin sayısı 2006'da 6 iken bugün bu rakam 14'e<sup>70</sup> yükselmiş, karşılıklı diplomatik misyon sayısı da son yıllarda artmıştır (Donelli ve González-Levaggi, 2016: 107-108; Wiltse, 2016: 132). Aynı şekilde, Latin Amerika ve Türkiye arasında karşılıklı cumhurbaşkanları ve dışişleri bakanlarının<sup>71</sup> çeşitli ziyaretleri yoğunlaşmıştır (Kanat, 2010: 215; Bayer ve Keyman, 2012: 84; González-Levaggi, 2013: 108; Akıllı ve Donelli, 2016: 171-172; González-Levaggi ve Zengin, 2016: 277; Sochaczewski, 2016: 9; Yılmaz ve Kılıçoğlu, 2016: 145).

Diyalog ve siyasi işbirliği için bir diğer nokta, Türkiye'nin LAK Politik ve Entegrasyon Örgütlerinde olan varlığıdır (González-Levaggi, 2016: 37; Önsoy, 2017: 251). Örneğin Türkiye, OAS, Pasifik İttifakı ve son zamanlarda Birleşmiş Milletler Latin Amerika ve Karayipler Ekonomik Komisyonu (CEPAL) gibi bölgesel alanlarda gözlemci üye olarak yer almaktadır (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018a). Türkiye, Latin Amerika ülkelerinin parlamentolarıyla Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde (TBMM) dostluk grupları kurarak bölgedeki etkinliğini artırmak istemektedir<sup>72</sup> (González-Levaggi, 2013: 109; Akıllı ve Donelli, 2016: 171; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 108).

Ek olarak, Türkiye, G-20 ve Birleşmiş Milletler (BM) gibi çok taraflı forumlarda ve örgütlerde Latin Amerika ülkelerinin (özellikle Arjantin, Brezilya, Şili ve Meksika) desteğini almıştır (González-Levaggi, 2012: 42; Önsoy, 2017: 251). Küresel güç ekseninin gelişmekte olan ülkelere kaydığı bir bağlamda (Erol, 2016: 63), Türkiye'nin Latin Amerika ile ilişkileri, uluslararası alanlarda<sup>73</sup> siyasi görünürlük kazanmasına ve güç

---

<sup>70</sup> Günümüzde Türk Büyükelçiliklerinin bulunduğu ülkeler şunlardır: Arjantin, Brezilya, Şili, Küba, Kolombiya, Kosta Rika, Ekvador, Guatemala, Meksika, Panama, Paraguay, Peru, Dominik Cumhuriyeti ve Venezuela.

<sup>71</sup> 2009'dan sonra karşılıklı resmi ziyaretler yoğunlaştı. Mevcut Türkiye Cumhurbaşkanı, Meksika, Brezilya, Küba, Şili, Kolombiya, Ekvador, Peru ve Venezuela'ya ziyaretler gerçekleştirdi (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018a, 2018b). Aynı şekilde, Latin Amerika ülkelerinde dış politikasının genişlemesi Türkiye'nin ilgisine olumlu bir yanıt oldu (González-Levaggi, 2016b: 43). Arjantin, Brezilya, Kolombiya, Kosta Rika ve Venezuela gibi Latin Amerika ülkelerinin cumhurbaşkanları ve bakanları son yıllarda Türkiye'yi ziyaret etmeye başladılar (Erol, 2016: 59-60).

<sup>72</sup> Bu bağlamda Arjantin, Bolivya, Brezilya, Ekvador, Jamaika, Kolombiya, Kosta Rika, Küba, Meksika, Panama, Paraguay, Peru, Şili, Uruguay ve Venezuela ile dostluk grupları kuruldu.

<sup>73</sup> Türkiye, Latin Amerika ülkeleriyle önemli uluslararası forumlarda (BM, G20, OECD ve DTÖ) beraber çalışmaktadır (Ferez ve Díaz, 2016: 174). Özellikle, bölgede Afrika ülkeleri ile birlikte - BM Güvenlik Konseyi'nde (2009-2010 dönemi) daimi olmayan adaylığı, G20 Başkanlığı (2015) ve Dünya İnsani Zirvesi (2016) (Gonzalez-Levaggi, 2012: 192; 2013: 109; Gonzalez-Levaggi ve Zengin, 2016: 272).

statüsünün sağlamlaşmasına yardımcı olmaktadır<sup>74</sup> (Gonzalez-Levaggi, 2013: 106; 2016: 36-37; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 104; Gonzalez-Levaggi ve Zengin, 2016: 272; Önsoy, 2017: 249).

Önde gelen çok yönlü örgütlerde giderek artan varlığının bir sonucu olarak, Türkiye dış politikasında kullandığı araçları yavaş yavaş değiştirmiştir (Kuşku-Sönmez, 2018:1). Bu nedenle, Türkiye'nin Latin Amerika için bölge dışı bir ortak haline gelme isteği, kamu diplomasisinde *Soft Power* yani “yumuşak güç”<sup>75</sup> kavramı ile açıklanabilir (Akıllı ve Donelli, 2016: 166; Gonzalez-Levaggi ve Zengin, 2016: 265; Önsoy, 2017: 254; Yılmaz ve Kılıçoğlu, 2016: 136 ).

Aslında, “yumuşak güç” yaklaşımı sayesinde Türkiye Latin Amerika'da insani ve kalkınma yardımı sağlayan bir ortak olarak tanınmaktadır (Bayer ve Keyman, 2012: 73; Akıllı ve Donelli, 2016: 164; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 94; González-Levaggi, 2016: 36-37). Aynı zamanda Türkiye, daha önce var olmayan ve iki coğrafya arasındaki siyasi sorunların ötesine geçmeyi zorlaştıran kültürel, eğitimsel ve akademik alanlarda bölgeye olan bağlılığını genişletmiştir (Gonzalez-Levaggi, 2013: 110; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 107; Gonzalez-Levaggi ve Zengin, 2016: 265).

Bölgede Türk “yumuşak gücünün” artan varlığı, Türkiye Uluslararası İşbirliği ve Kalkınma Ajansı<sup>76</sup> (TİKA), Diyanet İşleri Başkanlığı<sup>77</sup> (DİB), Türkiye Bursları

---

<sup>74</sup> 2013 yılında Wang ve French'e göre, orta seviye güce sahip ülkeler dünya işlerinde belirleyici etki yapacak kadar güçlü değillerdir fakat kendilerini diğer devletlerin istenmeyen etkilerinden korumak için tamamen güçsüz de değillerdir (Aydın, 2019: 3). Şu anda bu devletler ticaret, iklim değişikliği, nükleer enerji, uluslararası finans ve küresel yönetim tartışmalarında daha belirgin bir rol oynamaktadırlar (Bayer ve Keyman, 2012: 84; González-Levaggi, 2016a: 23, 2016b: 41; González-Levaggi ve Zengin, 2016: 268). Bu, Türkiye'yi sadece yakın bölgeler (Orta Doğu, Balkanlar ve Kafkaslar) içinde değil, aynı zamanda çevre coğrafyalarda da daha fazla etki arayan orta seviyede güçlü ülkeler kategorisine yerleştirmektedir: Sahra Altı Afrika ve Latin Amerika (Bayer ve Keyman, 2012: 74; Akıllı ve Donelli, 2016: 165; González-Levaggi, 2016a: 21-22, 2016b: 29-30; González-Levaggi ve Zengin, 2016: 262).

<sup>75</sup> 1980'lerin sonlarında Joseph S. Nye tarafından kullanılan yumuşak güç bir ülkenin askeri ve ekonomik kaynaklar kullanmadan, sadece kültüre dayalı bir cazibe ile hedeflerine ulaşmak için kullandığı bir strateji türüdür (Akıllı ve Donelli, 2016: 163; Torbalı, 2019: 1). Başka bir deyişle, yumuşak güç, gücün bir evrimi ya da yeniliği ya da ekonomik ve askeri gücün yerine geçmesi değil, sadece başka bir güç biçimidir.

<sup>76</sup> TİKA'nın Meksika ve Kolombiya'da iki program koordinasyon ofisi bulunmaktadır. Son zamanlarda, bölgede insani yardım ve kalkınma işbirliği projelerinin uygulanmasında önemli bir rol (Önsoy, 2017: 252; T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018a). Son yıllarda, TİKA, Kolombiya Hükümeti ve Kolombiya Devrimci Silahlı Kuvvetleri (FARC) arasındaki barış sürecine finansal ve teknik destek sağlamanın (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018b) yanı sıra Küba, Şili ve Haiti gibi ülkelere de insani yardım sağladı (Erol, 2016: 67; Gonzalez-Levaggi, Zengin, 2016: 278).

<sup>77</sup> DİB'nin amacı, yurtdışındaki Türklerin ve Müslümanların sorunsuz bir şekilde dini hizmet almasını sağlamaktır (Torbalı, 2019: 36). DİB'nin bölgedeki faaliyetleri arasında, 12-16 Kasım 2014 tarihleri arasında İstanbul'da ilk kez Müslüman İslam Liderleri Latin Amerika Zirvesi'nin düzenlenmesi, camilerin inşası ve Kur'an'ın İspanyolca çevirilerinin dağıtılmasıdır (Önsoy, 2017: 253).

Programı<sup>78</sup> (YTB), Yunus Emre Enstitüsü<sup>79</sup> (YEE), Türk Hava Yolları<sup>80</sup> (THY) ve Anadolu Ajansı<sup>81</sup> (AA) gibi kurumların faaliyetleri ile giderek daha fazla görülmektedir. Bu durum, Türkiye'yi Latin Amerika'da bölge dışı bir güç olarak konumlandığı gibi küresel yönetimdeki ağırlığını artırmıştır (Bayer ve Keyman 2012: 85; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 108).

Ancak, Türkiye ile Latin Amerika arasındaki ticari ve ekonomik ilişkiler, ikili yaklaşımın temel motorunu oluşturmaktadır (Ünay, 2010: 22; Erol, 2016: 66; Tahsin, 2016: 168; Wiltse, 2016: 133; Torbalı, 2019: 26). Aslında, “Yeni Dış Politika” Türkiye'nin küresel ekonomiye etkisini artırmak için ekonomik diplomasiyi desteklemiştir (Altunisik, 2011: 422; Bustamante ve Karakaya, 2016: 83; Tahsin, 2016: 168; Önsoy, 2017: 249). Bu, 2008-2009 ekonomik krizinin sonuçlarına, AB üyelik sürecindeki aksamaya, ABD ile artan gerilimlere, Arap ayaklanmasına, Irak ve Suriye'de artan siyasi istikrarsızlığa ve aynı zamanda Rusya, İsrail ve İran ile ilişkilerin bozulmasına verilmiş bir cevaptır (Donelli ve González-Levaggi, 2016: 110; González-Levaggi, 2016b: 36; Önsoy, 2017: 251).

Bu bağlamda, stratejik ortaklar yitirilmiş ve Türkiye tecrit edilmiş, Türk ürünlerine yönelik uluslararası piyasalardaki talebi azalmıştır (Önsoy, 2017: 252). Dolayısıyla, Türk ekonomik diplomasisinin temeli, Türkiye'nin Batı'ya karşı dış ticaret politikasında bağımsızlığını arttırmak ve etki alanındaki çatışmaların etkisini en aza indirmektir (Bayer ve Keyman, 2012: 83; Akıllı ve Donelli, 2016: 165; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 104; Ferez ve Díaz, 2016: 172-173; González-Levaggi, 2016a: 36-37; González-Levaggi ve Zengin, 2016: 267).

Bu amaçla Türkiye, ortaklık kurduğu ülkeleri Latin Amerika, Sahra altı Afrika ve Güney Asya gibi coğrafi ve / veya kültürel açıdan uzak bölgelerle çeşitlendirmiştir (Ünay, 2010: 31; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 102-103; González-Levaggi ve Zengin,

---

<sup>78</sup> Türkiye, dünyanın dört bir yanından gelen öğrencilerin Türk üniversitelerinde öğrenim görmeleri için on yıldır burs programı uygulamaktadır. Türkiye Bursları Programı kapsamında Latin Amerika ülkelerinden 300'den fazla öğrenci bu bursları almaya hak kazanmıştır (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018b, 2018a).

<sup>79</sup> Türk dili ve kültürünü dünya çapında tanıtan bir kurumdur (Torbalı, 2019: 34). Şu anda, Brezilya'daki enstitü bölgede tektir.

<sup>80</sup> THY, Türk dış politikasının en önemli şirketlerinden biri olmuştur. 2019 itibarıyla 124'ten fazla ülkeye uçuyordu (Torbalı, 2019: 38). THY'nin şu anda 6 Latin Amerika ülkesi başkentine (Brezilya, Arjantin, Küba, Venezuela, Kolombiya ve Meksika) doğrudan uçuşları bulunmaktadır.

<sup>81</sup> Türk kamu diplomasisi açısından önemli bir rol oynayan AA Bölge Ofisi Ekim 2017'de Bogotá'da açıldı ve İspanyolca yayıncılık hizmetini başlattı (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018a).

2016: 262; Önsoy, 2017: 248-249; Aksöz, 2018). Bu alanlar çoğunlukla dünyanın diğer bölgeleriyle ticareti arttırmak, ucuz hammadde elde etmek, düşük ve orta teknoloji ürünleri için ihracat pazarlarını çeşitlendirmek ve yatırımlar geliştirmek için seçildi (González-Levaggi, 2013: 113, 2016a: 36-37; Bustamante, Karakaya, 2016: 85; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 104; González-Levaggi ve Zengin, 2016: 270).

Böylece, Türk diplomatik misyonlarının yurtdışındaki genişlemesi, yeni ihracat pazarlarının açılması, yatırım kredilerinin akışının kolaylaştırılması, ticaret anlaşmalarının temellerinin hazırlanması ve Türkiye'den yeni ve / veya alternatif pazarlara yatırım akışının teşvik edilmesi gibi ekonomik hedefleri de içermeye başladı (Ünay, 2010: 28-29; Bustamante ve Karakaya, 2016: 84; Önsoy, 2017: 249). Bu noktada, Türk dış politikası elitleri bazı Latin Amerika ülkelerinde ekonomik fırsatları gördüler (González-Levaggi, 2013: 99; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 107; Ferez ve Díaz, 2016: 172-173; Wiltse, 2016: 129).

Sonuç olarak, Türkiye perspektifinden bakıldığında, siyasi ve diplomatik işbirliği ve anlayış yaklaşımı, yerini Latin Amerika ile ticari ve ekonomik bağlara öncelik vermeye bırakmıştır (Tahsin, 2016: 154; Kuşku-Sönmez, 2018: 9; Torbalı, 2019: 26). Bölgede uygulanan ekonomik diplomasi vize muafiyeti anlaşmaları<sup>82</sup> ve Ekonomik - Ticari İşbirliği Anlaşmaları (ACEC) ile desteklenmiştir (Kanat, 2010: 215; Ünay, 2010: 31; Sochaczewski, 2016: 9; Kuşku-Sönmez, 2018: 13-14).

Bu anlamda Türkiye, son yıllarda ikili ilişkilerin geliştirilmesine yasal dayanak sağlama amacıyla Latin Amerika ülkeleriyle 200'den fazla anlaşma imzalamıştır (Önsoy, 2017: 250). Diğer yandan Türkiye, bölgedeki 19 ülkeyle ACEC'ler imzalamıştır<sup>83</sup> (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018a). Bunun yanı sıra, bölgedeki önemli ortaklar ile görüşmeler yapılmış ve Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) tesis edilmiştir<sup>84</sup> (González-Levaggi, 2012: 195, 2013: 112; Donelli ve González-Levaggi, 2016: 108). Türkiye ve bazı LAK

---

<sup>82</sup> Vize şartının ortadan kaldırılmasına ilişkin anlaşmalar, ülkeler arasındaki işbirliğinin ilerlediğinin göstergesi olarak da düşünülebilir (Kuşku-Sönmez, 2018: 16).

<sup>83</sup> Arjantin, Bolivya, Brezilya, Şili, Kolombiya, Kosta Rika, Küba, Dominik Cumhuriyeti, Ekvador, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaika, Meksika, Nikaragua, Paraguay, Peru, Uruguay ve Venezuela.

<sup>84</sup> Şu anda Şili, Türkiye ile STA imzalayan tek Latin Amerika ülkesidir. 2011 yılında yürürlüğe girmiştir (González-Levaggi, 2012: 191; 2016b: 45; Fisse, 2016: 243). Aynı şekilde Türkiye, Meksika, Ekvador, Peru ve Kolombiya gibi bölge ülkelerinin yanı sıra Karayipler Topluluğu ve Ortak Pazarı (CARICOM), Güney Amerika Ortak Pazarı (MERCOSUR) ve Pasifik İttifakı gibi önemli organizasyonlar ile de STA görüşmelerine başlamıştır. Bunlar 2023 yılına kadar Latin Amerika ile 20 milyar dolarlık ticari hacme ulaşmak amacıyla gerçekleştirilmiştir (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018a; 2018b).

ülkeleri arasındaki vizesiz seyahat anlaşmaları, ACEC'ler ve STA'ların olumlu etkisi, iki bölge arasındaki ticari malların, hizmetlerin ve insanların sınır ötesi hareketliliğinde kısa sürede önemli bir artışa katkıda bulunmuştur (Ünay, 2010: 35; Erol, 2016: 66; González-Levaggi, 2016a: 37; 2016b: 46-47; Wiltse, 2016: 133).

Bu açıdan, LAK ve Türkiye arasındaki yeni ilişkiler, küreselleşme tarafından ortaya konan ve kolaylaştırılan karşılıklı ekonomik bağımlılık bağlamında anlaşılabilir (González-Levaggi, 2016b: 42). Böylece, Türkiye'nin LAK ile ticareti 2004-2014 yılları arasında 2 milyar dolardan neredeyse 8 milyar dolara yükselmiş, diğer bir deyişle ikili ticaret hacmi % 800'den fazla büyümüştür (González-Levaggi, 2016: 37).

Latin Amerika ile yapılan ticaretteki herhangi bir artış, Türkiye'nin pazarını çeşitlendirmesi ve geleneksel ticaret ortaklarına (Avrupa, özellikle Almanya ve Rusya) daha az bağımlı olması anlamına gelmektedir (Wiltse, 2016: 136). Türkiye ve Latin Amerika arasındaki ekonomik ilişkiler büyük ölçüde güçlenmiş olmasına rağmen, 2014'ten itibaren durgunlaşmaya başladılar. Örnek olarak, Latin Amerika ile ticaret istenen seviyeye ulaşamamış, toplam Türk dış ticaretinin sadece % 2'sini oluşturmaktadır (Erol, 2016: 56; González-Levaggi, 2016b: 46-47; Wiltse, 2016: 136). Bu durgun ilişkiyi açıklamak için birkaç neden bulunmaktadır.

Uluslararası ilişkilerde belirli bir süre içinde yaşanan durgunluk, iç veya dış politik ve ekonomik sorunlar da dahil olmak üzere kritik olayların ortaya çıkmasıyla ilişkili olabilir (Kuşku-Sönmez, 2018: 2). Türkiye ve Latin Amerika arasındaki ilişkiler için, bunların en büyüğü ekonomik engellerdir. XXI. yüzyılda yaşanan ekonomik başarılarla rağmen, her iki coğrafyada da birçok yapısal zorluk devam etmektedir (Erol, 2016: 67). Piyasa ekonomilerinin güçlendirilmesi, makroekonomik reformların yapılması, enflasyon ve işsizlikle mücadele (bir sonraki kısımda daha fazla ele alınacak) ikili ekonomik ilişkilerin önündeki önemli engellerdir.

Siyasi sorunların artması nedeniyle ilişkiler de durmaya başlamıştır. 15 Temmuz 2016 darbe girişimi nedeniyle Türkiye'nin iç durumu çalkantılı hale gelmiştir (Kuşku-Sönmez, 2018: 7). O zamandan beri, bu darbenin sorumlularına karşı mücadele Türk dış politikasında bir öncelik haline gelmiştir.

Son olarak, Türkiye ile Latin Amerika arasındaki ilişkilerin durgun olmasının küresel nedenleri de bulunmaktadır. ABD'de hammadde fiyatlarındaki yükselişin sona

ermesi, vergi reformu<sup>85</sup> ve para politikasındaki değişiklikler<sup>86</sup> gibi küresel eğilimlerin etkisi, büyük ölçüde bölge ülkelerinin ve Türkiye'nin yaşadığı ekonomik zorlukları açıklamaktadır (Solís, 2019: 25; Foster, 2020: 41).

Nitekim, karşılıklı ilişkiler son 20 yılda artmıştır. ACEC'ler temelinde geliştirilen ekonomik ilişkiler, Türkiye ile Latin Amerika arasındaki ilişkilerin dinamiklerine hâkim olmaya devam etmektedir (Erol, 2016: 70; Tahsin, 2016: 155). Mevcut ekonomik işbirliğini güçlendirerek siyaset, diplomasi ve ikili kültürel alışveriş üzerinde uzun vadeli olumlu etkiler beklenmektedir (Wiltse, 2016: 128; Yılmaz ve Kılıçoğlu, 2016: 144; Önsoy, 2017: 254).

Dolayısıyla, aşağıdaki bölümlerin amacı, Türkiye'nin ve Pasifik İttifakı üye ülkelerinin temel ekonomik (kısım 2) ve dış ticaret göstergelerinin (kısım 3) gelişimini özetlemektir. Çünkü Pasifik İttifakı şu anda Latin Amerika'daki en dinamik bölgesel ekonomik örgüttür (Donelli ve González-Levaggi, 2016: 108; Gonzalez-Levaggi ve Zengin, 2016: 278; Arellano, 2017: 14). Ayrıca, Meksika, Şili, Kolombiya ve Peru gibi Pasifik İttifakına üye ülkeler stratejik ticaret ortaklarıdır, çünkü bu ülkeler aynı zamanda Avrupa Birliği ve ABD'yi içeren farklı ülkelerle STA'lar imzalamışlardır (de Soto, 2015: 15; Martínez-Castillo, 2016: 482).

## **2. TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER ÜZERİNDE TÜRKİYE'NİN VE PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI**

Bu ikinci kısımda, son 20 yılda Türkiye ve Pasifik İttifakı üye ülkelerinin (1999-2019) ekonomilerinin makroekonomik yönlerinin analizi yapılmıştır. Ekonomik büyüme, üretim yapısı ile ilgili veri ve bilgileri; demografik kompozisyon ve işgücü piyasası, enflasyon seyri ve yabancı yatırımın gelişimi bunların arasındadır.

Dünya Bankası derecelendirmesine göre, hem Türkiye hem de Pasifik İttifakı üye ülkeleri homolog (eşit) ekonomilerdir (Wiltse, 2016: 136; Aydın, 2019: 2), Şili (yüksek gelirlili ülke) haricindeki tüm ülkeler üst orta gelirli ülkelerdir. 1.240 trilyon ABD dolarlık GSYİH ile Türkiye ekonomisi, dünyanın on yedinci büyük ülkesidir ve kişi başına düşen GSYİH 2018'de 15.069 dolardır (World Bank, 2020).

---

<sup>85</sup> Zengin sektörlerde kapsamlı vergi indirimleri.

<sup>86</sup> Federal Rezerv'in Aralık 2015'ten bu yana faiz oranlarını artırma kararı, doların değer kazanmasına (Rojas ve Terán, 2016: 81) ve son zamanlarda net sermaye girişlerinde keskin bir düşüşe neden oldu (Vegh, vd., 2019: 16-17).



**Tablo 2: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Temel Ekonomik Göstergeleri**

Gösterge	Latin Amerika ve Karayip Devletleri	Pasifik İttifakı Üyeleri				Türkiye	
		Şili	Kolombiya	Meksika	Peru		
Gayri Safi Yurtiçi Hasıla - GSYH (sabit fiyat - 2010)	US\$ 6,140 trilyon (2018)	US\$ 283 milyar (2018)	US\$ 382 milyar (2018)	US\$ 1,313 trilyon (2018)	US\$ 206 milyar (2018)	US\$ 1,240 trilyon (2018)	
Kişi başına GSYH (sabit fiyat - 2010)	US\$ 9,574 (2018)	US\$ 15,130 (2018)	US\$ 7,692 (2018)	US\$ 10,403 (2018)	US\$ 6,453 (2018)	US\$ 15,069 (2018)	
Katma değer (% GSYH)	Tarım	% 4.66 (2018)	% 3.64 (2018)	% 6.27 (2018)	% 3.38 (2018)	% 6.89 (2018)	% 5.82 (2018)
	Endüstri	% 12.89 (2018)	% 10.65 (2018)	% 11.22 (2018)	% 17.32 (2018)	% 12.94 (2018)	% 19.05 (2018)
Doğal kaynaklar rantları (% GSYH)	Kömür	% 0.05 (2018)	% 0.01 (2018)	% 0.73 (2018)	% 0.02 (2018)	% 0.004 (2018)	% 0.03 (2018)
	Petrol	% 1.22 (2018)	% 0.01 (2018)	% 2.67 (2018)	% 1.72 (2018)	% 0.20 (2018)	% 0.06 (2018)
	Toplam	% 3.67 (2018)	% 11.48 (2018)	% 4.32 (2018)	% 2.88 (2018)	% 8.91 (2018)	% 0.36 (2018)
Birikmiş dış borç (% brüt milli gelir)	-	-	% 42.29 (2018)	% 38.02 (2018)	% 31.28 (2018)	% 58.97 (2018)	
Doğrudan Yabancı Yatırımlar- DYY, net akışlar (% GSYH)	% 3.36 (2018)	% 2.04 (2018)	% 3.48 (2018)	% 3.17 (2018)	% 2.92 (2018)	% 1.69 (2018)	
Yabancı turistler (milyon)	113.35 (2018)	5.72 (2018)	3.90 (2018)	41.31 (2018)	4.42 (2018)	45.77 (2018)	
Toplam nüfus (milyon)	641.36 (2018)	18.73 (2018)	49.65 (2018)	126.19 (2018)	31.99 (2018)	82.32 (2018)	
Kent nüfusu (% toplam nüfus)	% 80.58 (2018)	% 87.56 (2018)	% 80.78 (2018)	% 80.16 (2018)	% 77.91 (2018)	% 75.14 (2018)	
Yoksulluk oranı (% toplam nüfus)	-	% 8.6 (2017)	% 27 (2018)	% 41.9 (2018)	% 20.5 (2018)	% 13.9 (2017)	
Gini katsayısı	-	44.4 (2017)	50.4 (2018)	45.4 (2018)	42.8 (2018)	41.9 (2018)	
İşsizlik oranı	% 8.1 (2019)	% 7.1 (2019)	% 9.7 (2019)	% 3.4 (2019)	% 3.3 (2019)	% 13.5 (2019)	
Enflasyon oranı	-	% 2 (2018)	% 3.7 (2018)	% 4.9 (2018)	% 2 (2018)	% 16.4 (2018)	
Devlet harcaması (% GSYH)	% 28.43 (2018)	% 22.40 (2018)	% 27.69 (2018)	% 20.45 (2018)	% 19.76 (2018)	% 33.86 (2018)	

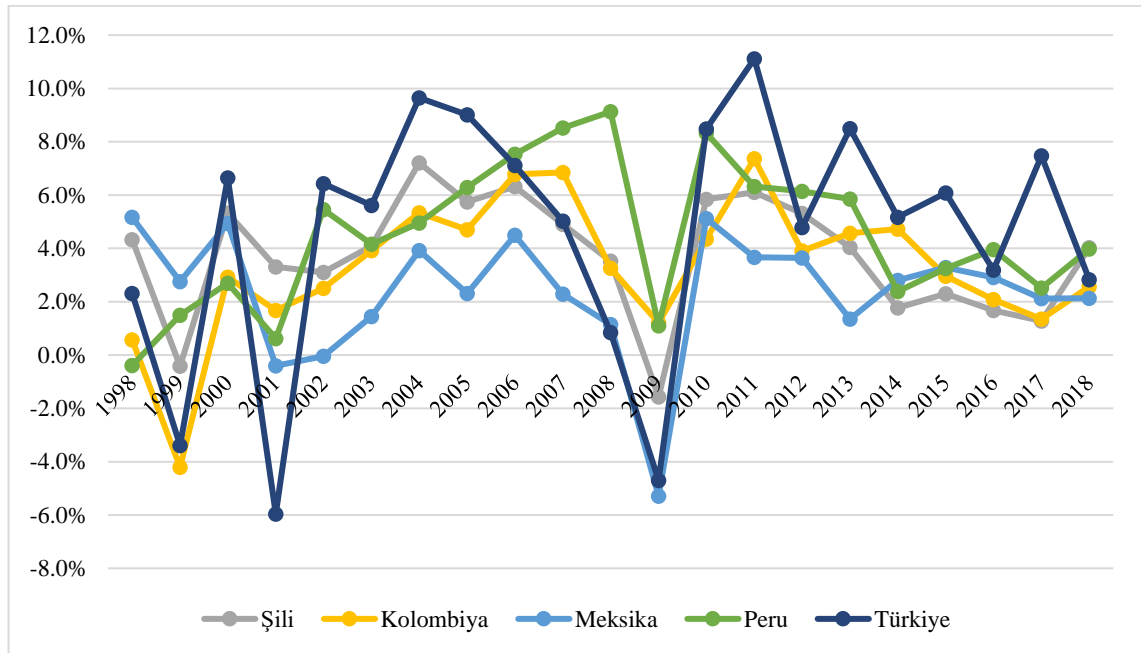
**Kaynak:** Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Göstergeleri.

Diğer taraftan Pasifik İttifakı üyeleri nispeten benzer ekonomilerdir, ancak her birinin farklı yönleri vardır (Ortiz-Zarco, González-Romo, Sánchez-Torres, 2019: 35). Şili, Kolombiya, Meksika ve Peru tarafından kurulan bu ittifak, dünyanın sekizinci en

büyük ekonomisidir<sup>87</sup> ve LAK GSYH'sinin % 35'inden fazlasını temsil etmektedir. Bir blok olarak, Pasifik İttifakı'nın GSYİH 2018'de 9.920 ABD doları olmuştur (World Bank, 2020).

1998-2018 yılları arasında Türkiye ve Pasifik İttifakı ülkeleri tarafından kaydedilen ekonomik büyüme sırasıyla % 4.6 ve % 3.5 olmuştur (World Bank, 2020). Grafik 1'e göre, Türkiye'nin ekonomik döngüsünde ve Pasifik İttifakı ülkeleri bloğunda uyumluluk vardır (Ferez ve Díaz, 2016: 181). 1998-2002 döneminde, gelişmekte olan bazı ekonomilerde XX. yüzyılın sonundaki finansal krizlerin etkileri nedeniyle büyüme düşük seviyede olmuştur (hatta bazı ülkelerde negatif). Ortalama olarak, Türkiye % 1.2 büyürken Şili (% 3.1), Kolombiya (% 0.7), Meksika (% 2.5) ve Peru (% 2) den biraz daha yüksek oranlarda büyümüştür (World Bank, 2020).

**Grafik 1: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Yıllık GSYİH Büyümesi**



**Kaynak:** Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Göstergeleri

2001-2002 ekonomik krizinden sonra Türkiye ekonomik bir toparlanma eğilimi göstermiştir. Türkiye ekonomisinin ortalama büyüme oranı 2003-2007 döneminde % 7,3'tür. Aynı dönemde, Pasifik İttifakı ülkeleri ortalama % 5 oranının üzerinde

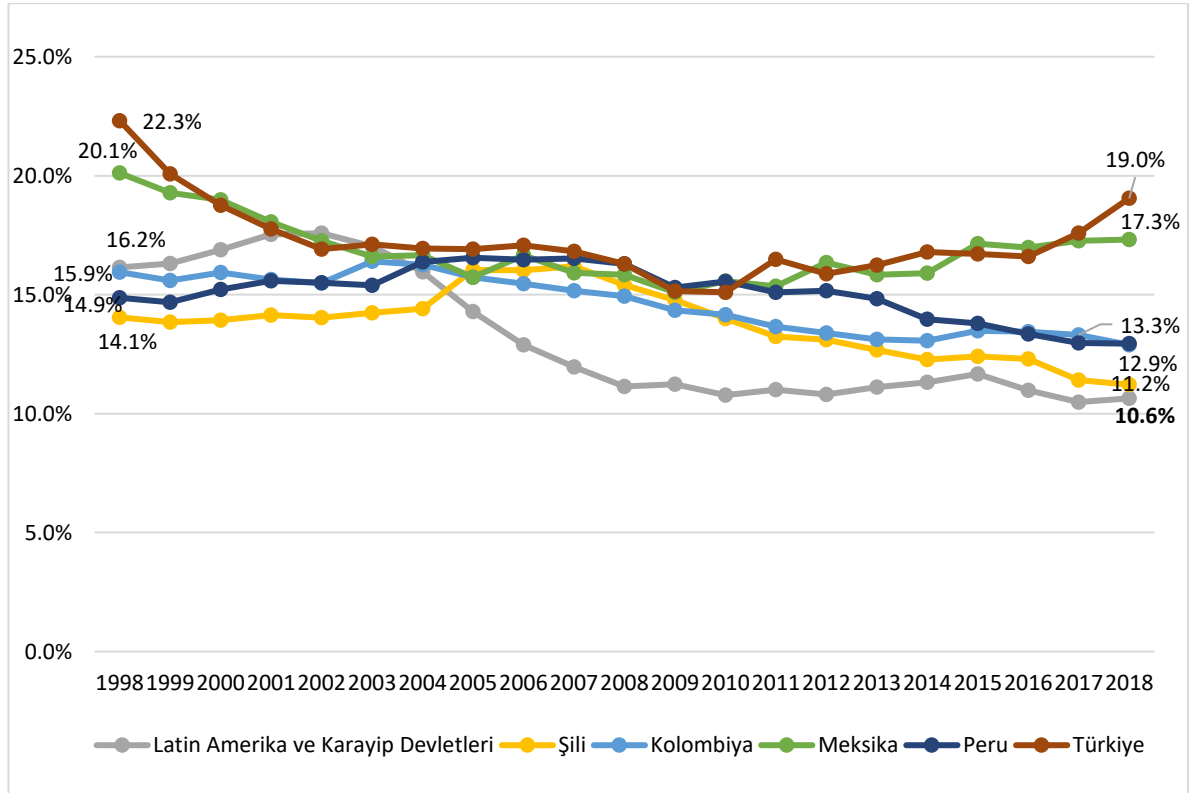
<sup>87</sup> 2.185 trilyon ABD dolarlık GSYİH ile Pasifik İttifakı dünya ekonomik gücü seviyesine ulaşacak kadar büyük bir ekonomik bloktur (Arellano, 2017: 15; Reyes, ve Medina García, 2017: 163).

büyümüştür (% 3 olan Meksika hariç) (World Bank, 2020). Dolayısıyla bu dönem, her iki coğrafya için de son 20 yılın en büyük ekonomik genişleme dönemiydi.

2008-2012 döneminde, 2008-2009 uluslararası finansal ve ekonomik krizi nedeniyle makroekonomik endeksler bozulmuştur. 2009 yılında ekonomik büyüme oranları Türkiye (% -4,7), Meksika (% -5,3), Şili (% -1,9) negatif idi; Kolombiya (%1,2) ve Peru (% 1,1) için ise düşük idi (World Bank, 2020). Ancak kriz, Türkiye ve Pasifik İttifakı ülkelerini kısmen etkilemiş, ABD ve Avrupa'ya kıyasla bu krizi hızla aşmışlardır (Çelik-Wiltse, 2012: 67; González-Levaggi, 2013: 101-102).

Krizden sonraki ekonomik büyümenin belirleyicileri her bir taraf için farklılaşmıştır. İlk olarak, 2002 sonrası Türkiye'de finansal sektörü düzenleyici reformlar, küresel ekonomik kriz sırasında büyüme ivmesinin korunmasını ve finansal sektörün dış şoklara karşı dayanıklılığını kolaylaştırmıştır (Ünay, 2010: 34; Aydın, 2019: 8). Sonuç olarak, 2010-2012 yılları arasında Türkiye için ortalama büyüme oranı % 8,1 olmuştur (World Bank, 2020).

**Grafik 2: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Sanayi Katma Değerleri (GSYİH yüzdesi)**



**Kaynak:** Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Göstergeleri.

Türkiye ekonomisinin üretken yapısında turizm ve bankacılık gibi faaliyetlerin ön plana çıktığı hizmet sektörü, GSYİH'nın yüzde 60'ından fazlasını (World Bank, 2020) oluşturarak ağırlığını korumaktadır (Maestres, 2009:8; Rodríguez, 2015: 81 Ferez, Díaz, 2016: 183). Diğer taraftan ise, tarım devamlı gerilemeye rağmen hala (GSYİH % 10) , önemli bir sektör olmaya devam etmektedir (World Bank, 2020). Benzer şekilde, sanayi sektörü GSYİH'ya inşaat, petrol arıtımı, otomotiv endüstrisi, ev aletleri üretimi, telekomünikasyon, tekstil ve elektronik gibi sektörlerin verdiği katma değer etkiyle son yıllarda hızlı bir büyüme göstermektedir (bkz. Grafik 2) (Rodríguez, 2015: 81; Wiltse, 2016: 136).

Öte yandan, 2010-2012 yılları arasında Pasifik İttifakı ülkelerinin ekonomik büyümesi Şili ve Kolombiya için ortalama % 5'in üzerinde, Meksika'da % 4,1 ve Peru'da % 6,9 olarak kaydedilmiştir (World Bank, 2020). Bloğun ve Latin Amerika'nın genel olarak 2008 krizinden sonra toparlanması, iç talebe yönelik elverişli maliye politikasından özellikle de dünya hammadde fiyatlarındaki yükselişten<sup>88</sup> ve ABD'nin esnek para politikasından kaynaklanmıştır (González-Levaggi, 2013: 101-102; Araujo, vd., 2016: 17-18).

Aslında, Pasifik İttifakını ve genel olarak Latin Amerika'yı oluşturan ülkeler, mineraller (kömür, bakır, altın ve diğerleri) ve petrol<sup>89</sup> bakımından muazzam doğal zenginliklere sahiptirler (Ferez ve Díaz, 2016: 189; de la Torre, vd., 2016: 5). Bu nedenle, 2003-2011 arasındaki bloğun ekonomik büyümesi temel olarak hammadde<sup>90</sup> ve düşük teknoloji üretimi ürünlerin<sup>91</sup> ihracatından kaynaklanmıştır (de Soto, 2015: 15; Araujo, et al., 2016: 18; Ortiz-Morales, 2017: 66).

Meksika ekonomisinin performansı diğer yönlerden bakılınca bir adım öne çıkmaktadır. Meksika ABD ile yakından bağlantılıdır, bu sayede küresel GVC'nin<sup>92</sup> bir

---

<sup>88</sup> Bu fiyat patlaması Çin, Hindistan ve diğer Asya ülkeleri tarafından küresel hammadde talebindeki artışla ilişkilidir (González-Levaggi, 2013: 100; de la Torre, Filippini, Ize, 2016: 5; Wiltse, 2016: 135; de la Torre ve Ize, 2019: 13).

<sup>89</sup> Petrol Kolombiya için ana ihracat ürünüdür ve Meksika için de kesinlikle önemlidir, bakır Şili ve Peru için ana ihracat ürünüdür (Vegh, vd., 2019: 16).

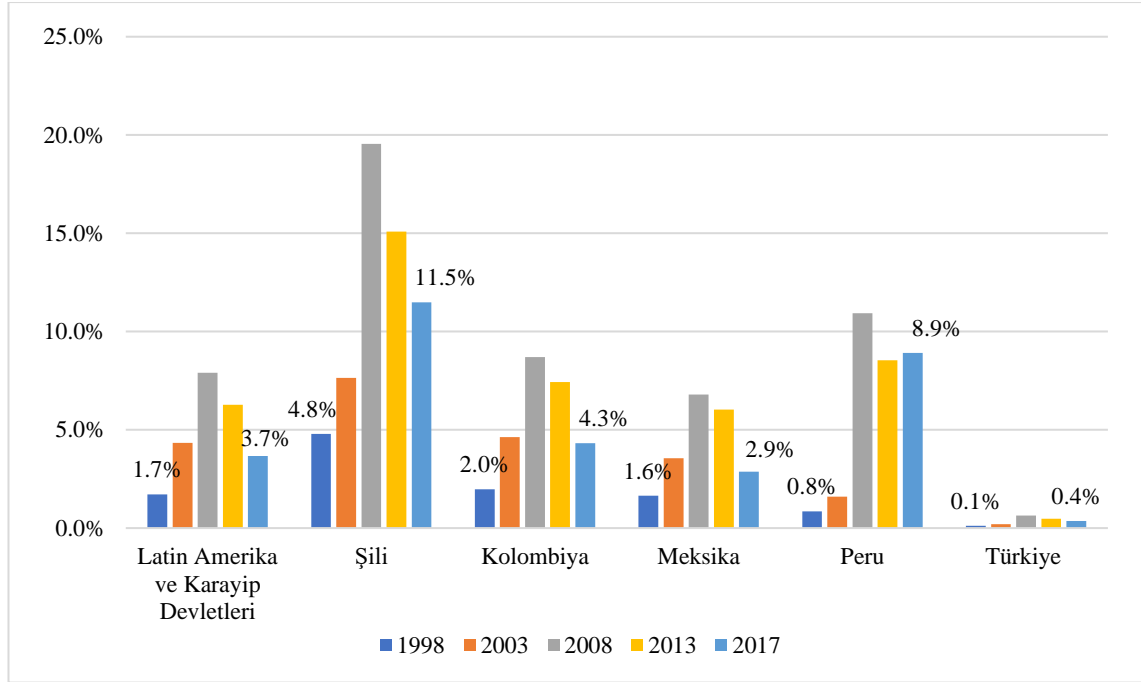
<sup>90</sup> Bu, ticaret açısından iyileşme sağlayan ve Pasifik İttifakına ait ülkelerde iç talebin büyümesini artıran hammadde fiyatlarındaki patlama sayesinde olmuştur (de la Torre, Filippini, Ize, 2016: 5; Vegh, vd., 2019: 7).

<sup>91</sup> Buna paralel olarak, Şili ve Peru gibi ülkeler, temel ihracat ürünlerinde katma değeri artırma konusunda ilerleme kaydetmişlerdir (de la Torre ve Ize, 2019:14).

<sup>92</sup> Ülkelerin GVC'ye girmesi, bunlardan biri büyük üretim merkezlerine veya "dünya fabrikalarına" yakınlık olmak üzere çeşitli faktörlere bağlıdır. GVC'ye öncülük eden üç küresel fabrika vardır: Almanya liderliğindeki Avrupa fabrikası, Çin liderliğindeki Asya fabrikası ve ABD liderliğindeki Kuzey Amerika

parçasıdır ve kendisini bir ihracat platformu olarak konumlandırmıştır (Reyes, ve Medina García, 2017: 173; Ortiz-Zarco, González-Romo, Sánchez-Torres, 2019: 35). Bu nedenle Meksika, ticari yayılımını başarıyla uygulamış ve ihracatını farklı ve karmaşık ürünlerle çeşitlendirmiştir (Concha ve Gómez, 2016: 371; de la Torre ve Ize, 2019: 15).

**Grafik 3: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Doğal Kaynaklardan Elde Ettiği Toplam Gelir (GSYİH yüzdesi)**

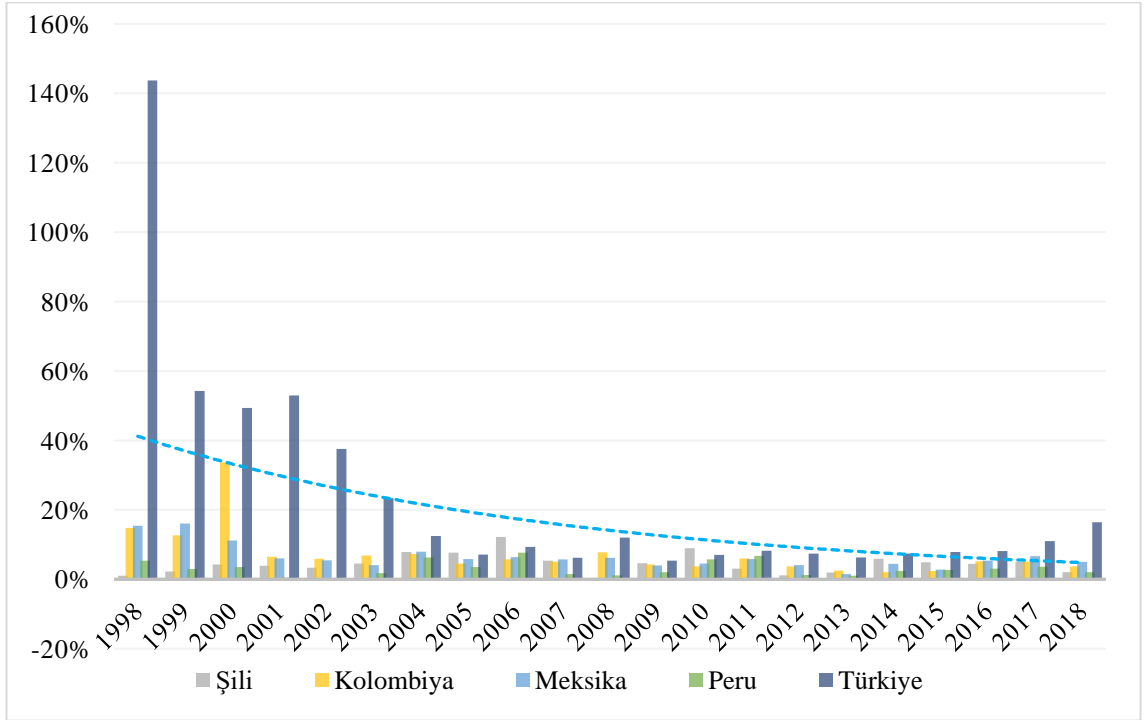


**Kaynak:** Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Göstergeleri.

Bu nedenle, Türkiye ekonomisinin aksine, doğal kaynakların çıkarılmasından elde edilen gelir, Meksika hariç, Pasifik İttifakı ülkelerinin her birinin toplam GSYİH'sında önemli bir ağırlığa sahiptir (bkz. Grafik 3). Bu nedenle, Şili, Kolombiya ve Peru için temel ürünlerin çıkarılmasından kaynaklanan büyüme ve gelir arasındaki bağlantı birbirine yakındır (de la Torre ve Ize, 2019: 13). Öte yandan, Meksika ve Türkiye'nin 2018 yılında GSYİH'nın % 17'sinden fazlasını temsil eden ve büyüyen bir sanayi tabanı vardır (World Bank, 2020). Meksika endüstrisi esas olarak ana ticaret ortağı olan ABD'ne yönelik orta ve yüksek teknoloji ürünlerinin ihracatında kendisini geliştirmiştir (Ferez ve Díaz, 2016: 173; Aydın, 2019: 7; de la Torre ve Ize, 2019: 13).

Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) fabrikası (Grupo Técnico de Cadenas Globales de Valor y Encadenamiento Productivos, 2019: 5).

**Grafik 4: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye Yıllık Enflasyonu**



**Kaynak:** Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Göstergeleri.

Ayrıca, Türkiye ve Pasifik İttifakı ülkelerinin enflasyon düşüşü akabinde büyüme ve makroekonomik istikrarı sürdürmesi de dikkat çekicidir. Grafik 4, 1998-2018 arasındaki fiyat değişim oranını göstermektedir. Pasifik İttifakı ülkeleri arasında, enflasyon bu dönemde bir haneli kalmıştır. Şili ve Peru gibi ülkeler, sırasıyla % 4,5 ve % 3'lük ortalama enflasyonla daha etkili bir fiyat kontrolü elde etmişlerdir. Aynı dönemde Kolombiya ve Meksika da sırasıyla % 7,1 ve % 6,4 ortalama fiyat artışı ile enflasyonu azaltmada başarılı olmuşlardır.

Diğer yandan Türkiye enflasyon sorunlarını geride bıraktı (1998-2002 yılları arasında ortalama enflasyon % 67,5) ve son 15 yılda fiyat istikrarını yakaladı. Bununla birlikte, 2017 enflasyonu talepteki baskılar, döviz kuru ve daha yüksek üretim maliyetleri nedeniyle % 10'un üzerine çıkmıştır (World Bank Group, 2018: 8).

Son yıllardaki ekonomik performansla alakalı olarak, Türkiye ile Pasifik İttifakı arasında önemli bir açıklık bulunmaktadır. 2013 ve 2017 yıllarında Türkiye ekonomisi ortalama % 6'nın üzerinde büyürken, LAK ekonomileri (% 1,1) Pasifik İttifakı ülkeleri (% 2,9) de dahil olmak üzere, daha düşük ortalama oranlarında büyümüştür (World Bank, 2020).

Türkiye'nin bu dönemdeki ekonomik başarısı, uluslararası ticaretteki ilerlemesinden (bir sonraki bölüme bakınız) ve dünyanın başlıca turizm merkezlerinden<sup>93</sup> biri olarak kabul edilmesinden kaynaklanmaktadır. Ancak Türkiye ekonomisi 2016 yılında % 3,2 büyüme ile durgunluğa girmiştir (World Bank, 2020). Ekonomik faaliyetlerdeki düşüş, 15 Temmuz 2016 darbe girişiminden sonraki siyasi istikrarsızlıktan kaynaklanmaktadır (Aydin, 2019: 13).

Buna cevap olarak, 2017 yılında üretimi hızlandırmak için döngüsel olmayan bir maliye politikası ve özel sektöre verilen kredi artışı uygulanmaya başlandı (World Bank Group, 2018: 8; 2019b: 11). 2017'deki ekonomik toparlanmaya rağmen, Türkiye ekonomisindeki büyüme 2018'de % 2,8 büyüme ile tekrar düştü (World Bank, 2020). Türkiye ekonomisinde yavaşlamaya neden olan temel faktörler arasında siyasi gücün merkezileşmesi, AKP'nin merkez bankasının para politikasına artan müdahalesi (Aydin, 2019: 13); ABD ile artan makroekonomik dengesizlikler<sup>94</sup> ve yüksek politik gerilimler bulunmaktadır (World Bank Group, 2018a: 8).

Aynı dönemde, Pasifik İttifakı ve Latin Amerika ülkelerinin ekonomileri, 2011 yılında başlayan ve 2014'ten itibaren keskinleşen hammadde fiyatlarındaki düşüş<sup>95</sup> nedeniyle ekonomik sorunlar yaşamaya başladı (Araujo, vd., 2016: 17; de la Torre, Filippini, Ize, 2016: 5; Martínez-Castillo, 2016: 483). Buna ek olarak, küresel talepteki düşük hareketlilik (özellikle fosil yakıtlar ve mineraller), ticarete liberalleşmenin yavaşlaması (gelişmiş ekonomilerde korumacılığın artması) ve GVC'lerin<sup>96</sup> genişlemesinin durması diğer faktörleri oluşturmaktadır (Otomasyon ve dijitalleşmeye doğru ilerleme) (CEPAL, 2016: 14; de la Torre ve Ize, 2019: 18; Vegh, vd., 2019: 18).

---

<sup>93</sup> Türkiye, büyük doğal kaynakların yanı sıra önemli turistik büyük şehirlere de sahiptir. Turizmin büyümesi ve gelişmesi sayesinde, Türkiye'ye daha fazla ekonomik gelir ve DYY'den daha fazla ekonomik faydalar sağlamıştır (Ferez ve Díaz, 2016: 183).

<sup>94</sup> Yüksek cari açık, liranın değer kaybı, yüksek enflasyon ve artan işsizlik (World Bank Group, 2018a: 8; 2019b: 11).

<sup>95</sup> Çin ekonomisindeki yavaş büyümenin, düşük hammadde fiyatları üzerinde önemli bir etkisi olmuştur (de la Torre, vd., 2016: 5; Foster, 2020: 43). Mart 2019'un ortasına kadar, petrol fiyatı Ekim 2018'deki maksimumundan bu yana % 17 düşerken, bakırın fiyatı Ocak 2018'deki maksimum fiyatından bu yana % 8 düştü (Vegh, vd., 2019: 15-16).

<sup>96</sup> GVC'ler, farklı ülkeler, bölgeler ve kıtalardaki farklı faaliyetlerin ve üretim süreçlerinin ayrıştırılması ile karakterize edilir. Bu durumda, ara mal ve hizmet ticareti, araştırma ve geliştirme, ürün tasarımı, imalattan satış sonrası hizmetlere kadar zincirin her bir bölümüne değer katıldığı merkezi bir aşamaya girmektedir (Grupo Técnico de Cadenas Globales de Valor y Encadenamiento Productivos, 2019: 5).

Bu, Latin Amerika'nın ekonomik toparlanmasını zorlaştıran dünya ticaretinin düşük hareketliliğinin<sup>97</sup> mevcut dönemini ortaya çıkardı (de la Torre, vd., 2016: 12). Böylece, Pasifik İttifakını oluşturan ülkeler ihracat azalması, düşük DYY, yüksek işsizlik oranı, mali düzenlemeler ve dolayısıyla ekonomik büyümede azalma ile karşı karşıya kaldılar (CEPAL, 2016: 14; de la Torre, vd., 2016: 5; World Bank, 2020).

Bununla birlikte, Latin Amerika ile karşılaştırıldığında, Pasifik İttifakı üyeleri uluslararası hammadde fiyatlarındaki düşüşün yol açtığı *şok* karşısında daha fazla ekonomik istikrar ortaya koymuştur (Martínez-Castillo, 2016: 483). Sonuç olarak, 2011 yılında kuruluşundan bu yana, Pasifik İttifakı, hammadde fiyatlarındaki uluslararası düşüş nedeniyle, ekonomik ve ticari bağları güçlendirerek bu olumsuz duruma karşı direnmeye çalışmıştır (Rojas ve Terán, 2016: 85; Ortiz-Zarco, González-Romo, Sánchez-Torres, 2019: 34-35).

Ekonomik büyümeyi yeniden canlandırmanın bir alternatifi de, dış ticaretin karşılıklı değişim esnasında ortaya çıkan kaybın telafisine yönelik yeniden yönlendirilmesidir (de la Torre, vd., 2016: 6). Başka bir deyişle, bu ülkelerin daha yüksek ihracat hacimleriyle küresel pazara katılım kapasitelerini artırmaktır (de la Torre ve Ize, 2019: 15). İhracattaki artışın uzun vadeli sürdürülebilirliği, yeni pazarların ve yeni müşterilerin bulunmasına, daha ayrıntılı ve üst seviyede üretilmiş malların ihracatına bağlı olacaktır (de la Torre, vd., 2016: 7; de la Torre ve Ize, 2019: 18).

Bunun için Pasifik İttifakı, Latin Amerika'daki geleneksel ortaklar dışındaki ülkelerle işbirliği ve ticaret entegrasyonunu derinleştirmeyi önermektedir (de Soto, 2015: 8-9; Ortiz-Zarco, González-Romo ve Sánchez-Torres, 2019: 34-35; Foster, 2020: 44). Türkiye de aynı şekilde hareket etmektedir ve bu amaca binaen Türkiye 2013 yılında Pasifik İttifakının entegrasyon bloğunda gözlemci ülke olarak kabul edilmiştir (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2018b). Nitekim, Güney-Güney entegrasyonu, karşılıklı yatırım ve ticari değişim fırsatlarını teşvik etmenin bir yoludur.

Bu şekilde, yaklaşık 226 milyon nüfusa sahip (World Bank, 2020), Pasifik İttifakı ülkeleri Türk girişimciler ve yatırımcılar için çok cazip bir pazardır. Ayrıca, geniş toprakları ve yaygın ACEC ağı (STA'lar ve çifte vergilendirme anlaşmaları) sayesinde

---

<sup>97</sup> Gelişmiş ülkelerden yapılan ithalat reel olarak durgun haldedir. Çin'den yapılan ithalat (küresel krizden sonra zaten yavaşlamıştı) 2014'ün başından beri düşüş eğilimi göstermiştir (de la Torre, vd., 2016: 11).



Pasifik İttifakı, Türkiye ile Kuzey, Orta ve Güney Amerika bölgeleri arasında ticari alışveriş için bir köprü vazifesi görmektedir (Ferez ve Díaz, 2016: 182).

Benzer şekilde, Türkiye'nin Pasifik İttifakından elde edeceği ekonomik fırsatları ise sanayisi için zengin hammadde imkanı; alternatif bir enerji tedarikçisine sahip olmak (özellikle kömür, petrol ve gaz); düşük ve orta teknoloji ürünlerini ihraç edebilmesi ve yatırımlarını geliştirmek için yeni bir pazar elde etmesi olacaktır (Global Insider, 2011; Rodríguez, 2015: 81; González-Levaggi ve Zengin, 2016: 277; Aksöz, 2018). Bütün bunlar, uzun vadede Pasifik İttifakı ülkelerinin Türkiye için stratejik birer ortak haline geleceğini göstermektedir.

Son olarak, Türkiye, Pasifik İttifakı ülkeleri için de önem kazanmıştır. Türkiye ile ekonomik bağları güçlendirmenin temel avantajı, muhtemelen 80 milyondan fazla nüfusa sahip iç pazarı ve sürekli büyüyen bir satın alma gücüdür (World Bank, 2020). Fakat aynı zamanda, ayrıcalıklı coğrafi konumu sayesinde, Türkiye, Avrupa, Asya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika arasındaki ticarete stratejik bir öneme sahiptir (Maestres, 2009:8; Zuleta-Tisnés ve Restrepo-Santamaría, 2013: 28; Ferez ve Díaz, 2016: 182). Bu, Pasifik İttifakı ülkelerinin yeni pazarlara açılmasını ve geleneksel ortaklara (özellikle ABD) daha az bağımlı olmasını sağlayacaktır.

### **3. TÜRKİYE VE PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİ ARASINDAKİ DIŞ TİCARET İLİŞKİLERİNİN GELİŞİMİ**

Bu üçüncü kısımda, Türkiye'nin ve Pasifik İttifakının farklı ülkeleri ile olan ticari ilişkilerine vurgu yapılmaktadır. Başlangıçta, her bir ülkenin dış sektörünün genel göstergeleri irdelenecektir. Ardından, Pasifik İttifakı'na üye olan diğer ülkelerle Türkiye'nin dış ticaretinin genel yapısı hakkında bir özet sunulacaktır. Dış ticaret akımları (ihracat ve ithalat) gibi sektörlerdeki katılım oranları değişimi ve Türkiye'nin Şili, Kolombiya, Meksika ve Peru ile ikili ticaret dengesinin son 20 yıldaki gelişim düzeyi ele alınacaktır.

### 3.1 TÜRKİYE'NİN VE PASİFİK İTTİFAKI'NIN DIŞ TİCARETİNE GENEL BİR BAKIŞ

**Tablo 3: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Dış Ticaret Sektörünün Temel Göstergeleri**

Gösterge	Latin	Pasifik İttifakı Üyeleri				Türkiye
	Amerika ve Karayip Devletleri	Şili	Kolombiya	Meksika	Peru	
Mal İhracatı (nominal fiyat) <sup>a</sup>	US\$ 1,180 trilyon (2018)	US\$ 75,4 milyar (2018)	US\$ 41,7 milyar (2018)	US\$ 450,6 milyar (2018)	US\$ 49 milyar (2018)	US\$ 177,1 milyar (2018)
Asıl ihracatlar (2018) <sup>b</sup>	Gıda, mineraller, yakıtlar, kimyasal ürünler ve nakliye ekipmanları	Çıkarma endüstrisinin yakıtları ve ürünleri (Bakır), gıda	Yakıt, gıda ve kimyasal ürünler	Nakliye ekipmanı, otomotiv endüstrisi ürünleri, büro ve haberleşme ekipmanları, gıda ve yakıt	Çıkarma endüstrisinin yakıtları ve ürünleri (Bakır ve altın), gıda	Nakliye ekipmanı, otomotiv endüstrisi ürünleri, gıda, tekstil, giyim ürünleri, demir ve çelik
Mal İthalatı (nominal fiyat) <sup>a</sup>	US\$ 1,193 trilyon (2018)	US\$ 75 milyar (2018)	US\$ 51,2 milyar (2018)	US\$ 476,5 milyar (2018)	US\$ 43 milyar (2018)	US\$ 231,1 milyar (2018)
Asıl ithalatlar (2018) <sup>b</sup>	-	Yakıt, nakliye ekipmanı, otomotiv endüstrisi ürünleri, kimyasal ürünler, gıda, büro ve haberleşme ekipmanları	Kimyasal ürünler, gıda, büro ve haberleşme ekipmanları, nakliye ekipmanı, otomotiv endüstrisi ürünleri ve yakıt	Büro ve haberleşme ekipmanları, nakliye ekipmanı, otomotiv endüstrisi ürünleri, yakıt ve Kimyasal ürünler	Yakıt, kimyasal ürünler, gıda, nakliye ekipmanı, otomotiv endüstrisi ürünleri, Büro ve haberleşme ekipmanları	Çıkarma endüstrisinin yakıtları ve ürünleri, kimyasal ürünler, nakliye ekipmanı ve otomotiv endüstrisi ürünler
Asıl ticari ortaklar (2018) <sup>c</sup>	-	Çin, ABD, Japonya ve Brezilya	ABD, Panama, Çin, Meksika	ABD, Çin, Kanada ve Japonya	Çin, ABD, İsviçre ve Brezilya	Çin, İngiltere, Birleşik Arap Emirlikleri ve Rusya Federasyonu
Ticaret hacmi (% GSYH) <sup>a</sup>	% 40.99 (2018)	% 50.45 (2018)	% 28.09 (2018)	% 75.96 (2018)	% 41.58 (2018)	% 52.93 (2018)
Cari hesap bakiyesi (% GSYH) <sup>a</sup>	-	% -3.07 (2018)	% -3.94 (2018)	% -1.88 (2018)	% -1.62 (2018)	% -2.69 (2018)

**Kaynak: a:** Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Göstergeleri; **b:** Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), uluslararası ticaret istatistikleri; **c:** Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümü, Emtia Ticaret İstatistikleri Veri tabanı (UN COMTRADE)

Ticari anlamda 2018'de Meksika en büyük açılıma ulaşmış (GSYİH'nın % 75,96) onu sırasıyla Türkiye (% 52,93), Şili (% 50,45), Peru (% 41, 58) ve Kolombiya (% 28.09) takip etmiştir (World Bank, 2020). Meksika'nın yüksek açılım endeksi, üretim kapasitesi ve NAFTA ile olan yüksek entegrasyon derecesinden dolayıdır (Ortiz-Morales, 2017: 66; Ortiz-Zarco, González-Romo, Sánchez-Torres, 2019: 44).

Öte yandan, son yirmi yılda Türkiye ve Latin Amerika iç pazarlarını genişletmiş ve dış ticaretlerini artırmıştır (Erol, 2016: 66; Wiltse, 2016: 130). Türkiye ve Latin Amerika, 1998'de % 26.04 ve % 28.03 olan açılım endeksinde 2018'de % 52.94 ve % 41 oranına yükselmişlerdir (World Bank, 2020).

Bu şekilde, Türk dış ticaret sektörü gözlemlenen dönemde ciddi bir gelişme göstermiş ve GSYİH yüzdesini iki katına çıkarmıştır. Türkiye'nin ticaret hacmi 1998'de 72,8 milyar dolar iken 2018'de 408,3 milyar doların üzerine çıkmıştır (World Bank, 2020). LAK ülkeleri için, ekonomik büyümenin ana faktörlerinden biri ticari sektör olmasına rağmen, bölge 1970'lerin başlarındakine benzer şekilde uluslararası ticarete katılım düzeyleri göstermektedir (Grupo Técnico de Cadenas Globales de Valor y Encadenamiento Productivos, 2019: 7).

Pasifik İttifakı, toplam Latin Amerika ticaretinin yaklaşık % 50'sinde yoğunluk kazanmıştır (de Soto, 2015: 12; Rojas ve Terán, 2016: 70). İttifak içinde Meksika (%56,18), Şili (% 55.14) ve Peru (% 38.21)'nin son yirmi yıl ortalaması, LAK bölgesinin geri kalan ticari açılım<sup>98</sup>, seviyelerinden daha yüksektir (% 36.69) (World Bank, 2020). Kolombiya'nın ise Latin Amerika'nın geri kalanından daha düşük bir ortalamaya sahip olması (% 28,72)<sup>99</sup> gözden kaçmamaktadır (World Bank, 2020).

Öte yandan, 1998-2018 yılları arasında Pasifik İttifakına üye ülkelerden ve Türkiye'den dünyaya mal ihracatı çoğalmıştır (bkz. grafik 5). İhracat artış seviyesi

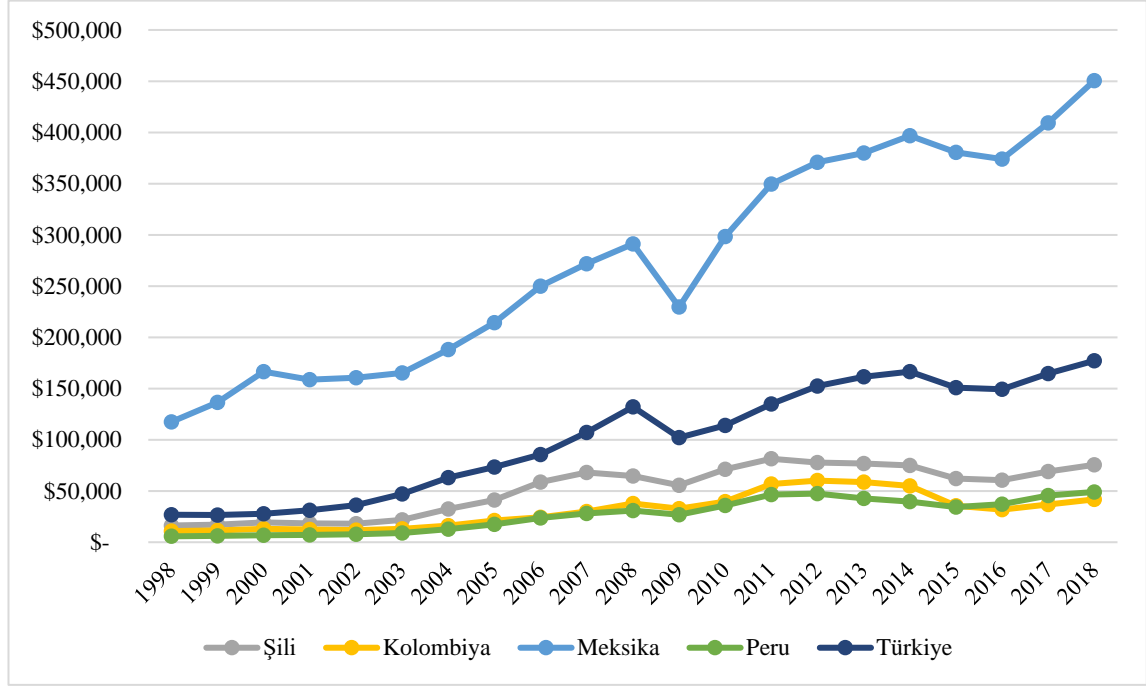
---

<sup>98</sup> Meksika ve Şili gibi ülkeler, 1990'larda ticareti kolaylaştırarak pazarlarını açma konusunda sağlam bir strateji geliştirmişler ve bölgede önemli ticari güçler haline gelmişlerdir (Concha ve Gómez, 2016: 371; Rojas ve Terán, 2016: 82; Ortiz-Morales, 2017: 66; Licona Michel ve Rodríguez Chávez, 2019: 77). Peru'ya gelince, ülke dünyanın en liberal ticaret politikası rejimlerinden birine sahiptir. 2013 yılına gelindiğinde Peru, ortalama gümrük tarifelerini % 1,9'a düşürmüş ve böylece dünyanın en düşük gümrük tarifesine sahip ülkelerinden biri olmuştur (World Bank Group, 2017: 60).

<sup>99</sup> Kolombiya ticari olarak biraz sıkıntılı bir konumdadır. Son yıllarda Kolombiya'nın uluslararası ticaretinin GSYİH oranı artmasına rağmen (Licona Michel ve Rodríguez Chávez, 2019:85), ülke bölgedeki en kapalı ekonomiler arasında yer almaya devam etmektedir (World Bank, 2014: 72; Montoya-Uribe, Gonzalez-Parias, Duarte-Herrera, 2016: 56; Ortiz-Zarco, González-Romo, Sánchez-Torres, 2019: 56).

gözlemlenirken, Peru (8.5 kez) seviyesine çıkmış, onu Türkiye (6.6 kez), Şili (4.6 kez) ve son olarak Kolombiya ve Meksika (3,8 kez) takip etmiştir (World Bank, 2020).

**Grafik 5: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Toplam İhracatı (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları)**



**Kaynak:** Dünya Bankası, dünya kalkınma göstergeleri.

Bu artış, İttifak'ın dört üye ülkesinin (Hernández Bernal ve Muñoz Angulo, 2015: 115; Licon Michel ve Rodríguez Chávez, 2019: 77) ve Türkiye'nin (González-Levaggi ve Zengin, 2016: 270; World Bank, 2019: 22) ihracat teşvik, uluslararası açılım ve serbest ticaret taahhüdüne yönelik ticaret politikaları ile açıklanmaktadır. Bununla birlikte, 1998-2018 arasında, araştırma konusu ülkeler için ihracatta iki genel düşüş yaşanmıştır. Bunun birinci sebebi uluslararası finansal krizin etkisi (2008-2009) <sup>100</sup> (Ünay, 2010: 31; Hernández Bernal ve Muñoz Angulo, 2015: 113-114). İkincisi ise, hammadde fiyatlarındaki düşüş ve küresel ithalat talebindeki yavaşlamadır (2013-2017) <sup>101</sup>(de la Torre, vd., 2016: 7; World Bank Group, 2017: 14; de la Torre ve Ize, 2019: 15).

<sup>100</sup> 2009 yılı ihracat rakamları Türkiye (% -22,63), Meksika (% -21,13), Şili (% -14,02), Peru (% -13,08) ve Kolombiya (% -12,69) (World Bank, 2020).

<sup>101</sup>Bu dönemde ortalama büyüme oranı Şili (%-1.92) ve Kolombiya (%-7.74), Peru (% -0.01) için negatif iken Meksika (% 2.11) ve Türkiye (% 1.75) de olumluydu ancak önceki yılların ortalamasından düşüktür (World Bank, 2020).

Böylece, İttifak ülkeleri içinde Peru (% 11.16) araştırma konusu dönemde mal ihracatı değerinde en yüksek büyüme ortalaması oranına sahip ülke olmuştur (World Bank, 2020). Bunu Şili (% 8.40), Kolombiya (% 7.82) ve Meksika (% 7.47) ile aynı dönemde Latin Amerika ortalamasının üzerinde mal ihracat değer artış hızları izledi (World Bank, 2020). Diğer yandan, Türkiye'nin mal ihracatının ortalama büyümesi % 10.30 olup (World Bank, 2020) dünya ihracatında Türk ihracatının payı 2000 yılında % 0.5 iken 2015'te % 1'e yükseltmiştir (World Bank, 2019: 22).

Meksika, Pasifik İttifakı içinde en büyük ihracatçı ülkedir<sup>102</sup> ve Türkiye'nin yaptığı ihracat değerini ikiye katlamaktadır (World Bank, 2020). 2018 yılında, Meksika'nın başlıca ihracat sektörleri sırasıyla imalat ürünleri (% 80.5), maden sanayii (% 9.3) ve tarım sektörüdür (% 7.8) (World Trade Organization, 2020). Meksika'nın en fazla ihracat ettiği ürünler arasında ulaşım ekipmanları (% 29.9) ve otomotiv sanayisi ürünleri (% 27.4) bulunmaktadır (World Trade Organization, 2020). Böylece Meksika dünyanın yedinci otomobil montaj gücüne sahip ülkesi konumuna ulaşmış bulunmaktadır (Concha ve Gómez, 2016: 371; Ortiz-Zarco, González-Romo, Sánchez-Torres, 2019: 46).

Pasifik İttifakının geri kalan ülkelerinde ise, birincil mallar veya doğal kaynaklardan elde edilen malların ihracatının fazlalığı öne çıkmaktadır (bkz. Ek 1) (Tremolada Álvarez, 2014: 728; de Soto, 2015: 10-11; de la Torre, et al., 2016: 5; Montoya-Uribe, Gonzalez-Parias ve Duarte-Herrera, 2016: 64; Cortés-Villafradez ve De la Peña-Cárdenas, 2019: 290-291). Belirgin bir şekilde, Şili, Peru ve Kolombiya'nın ihracatlarındaki artış, hammaddelere olan küresel talepteki patlama dönemine denk gelmiş olmasından kaynaklanmaktadır (World Bank, 2014: 21; 2015: 4; Hernández Bernal ve Muñoz Angulo, 2015: 112; Ortiz-Zarco, González-Romo, Sánchez-Torres, 2019: 46).

Örneğin, Kolombiya'nın ihracat kalemleri dünyada en çok ihtiyaç duyulan hammaddeler<sup>103</sup> arasında yer almaktadır (World Bank, 2014: 21). Kolombiya'nın

---

<sup>102</sup> Meksika'nın Kuzey Amerika ile derin üretken ve ticari ilişkisi, küresel üretim zincirine dahil olmasına ve dünyadaki mal ihracatı sıralamasında önemli bir konuma gelmesine vesile olmuştur (Hernández Bernal ve Muñoz Angulo, 2015: 112; Ortiz-Zarco, González-Romo, Sánchez-Torres, 2019: 57).

<sup>103</sup> 1990'ların sonunda, imalat malları Kolombiya ihracatının yaklaşık %60'ını oluşturuyordu (World Bank, 2014: 73-74).). Yirmi yıl sonra, Kolombiya'nın uluslararası ticaretinin genişlemesi Kolombiya'nın ihracat sepetinde birincil mallara yoğunlaşmasına sebep oldu (World Trade Organization, 2020). Petrol ve maden ürünlerindeki yüksek fiyatlara ek olarak, Çin ile rekabetin zorlaşması, Venezuela'daki ekonomik kriz (Kolombiya'dan üretilen ürünler için iyi bir pazardı) ABD ve Avrupa gibi yüksek gelirli ortakların düşük dış talebi de bunda etkili oldu (World Bank, 2014: 75-76).

2018'deki<sup>104</sup> toplam hammadde ihracatındaki dış satışları ağırlıklı olarak yakıt (% 60), gıda (% 14), mineral ve metaller (% 1.21)'den oluşturmaktadır (World Trade Organization, 2020).

Şili ve Peru'nun ihracat kalemlerini de temel ürünlere bağımlı olmasına rağmen (World Bank, 2015: 12; World Bank, International Finance Corporation, Multilateral Investment Guarantee Agency, 2017: 1), genelde mineral ve metaller oluşturmaktadır. Şili örneğinde ise, toplam ihracatın 2018 yılı için % 79'u birincil mallardan müteşekkil dış satışlardır (World Trade Organization, 2020). Özellikle % 53,5 madencilik sektöründe, % 24,4 gıda sektöründe ihracat yapılmıştır (World Trade Organization, 2020). Şili dünyanın en büyük bakır üreticisi olduğu için en çok ihraç ettiği ürünler arasında bakır bulunmaktadır (World Bank, International Finance Corporation, Multilateral Investment Guarantee Agency, 2017: 1).

Benzer şekilde, Peru'nun bakır, altın, gümüş, çinko, kurşun, demir ve kalay dahil olmak üzere büyük mineral rezervleri vardır (World Bank Group, 2017: 9). Peru'nun 2018'deki toplam hammadde ihracatındaki satışları ağırlıklı olarak mineral ve metaller oluşturmuştur<sup>105</sup> (% 53.5) ve bunu gıda<sup>106</sup> (% 23.8) ve yakıt (% 10.4) takip etmektedir (World Trade Organization, 2020). Bu durum, son elli yılda temel malların ihracat sepetindeki yerini koruyarak, Peru ihracatındaki çok az yapısal dönüşüm ve çeşitliliği yansıtmaktadır (World Bank Group, 2017: 61).

Özetle, Şili, Kolombiya, Peru ve daha düşük ölçekte Meksika tarafından yapılan ihracat, dört ülkenin yurtdışında sattıkları birincil mallarla ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu anlamda, Pasifik İttifakı üyeleri arasındaki ticari ilişkilerin gerçekliği, ekonomilerinin düşük tamamlayıcılığını göstermektedir (Ortiz-Morales, 2017: 62-63; Licon Michel ve Rodríguez Chávez, 2019:95-96). Ekonomi politikası açısından, Pasifik İttifakı, üye ülkelerden yapılan ihracatın katma değerini<sup>107</sup> teşvik etmesinin yanı sıra, blok

---

<sup>104</sup> 2018 yılında, toplam ihracatın bir oranı olarak Kolombiya'nın ihraç ettiği hammadde toplamı % 75 tir, ve bu rakam bölge ortalamasının (% 47) çok üzerindedir (World Trade Organization, 2020).

<sup>105</sup> Bakır ve altın Peru'nun toplam ihracatının üçte birinden fazlasını teşkil etmektedir (World Bank Group, 2017: 14). Böylece Peru (Şili'nin ardından) bakır ve gümüşte ikinci büyük üretici, çinko ve kalayda üçüncü büyük üretici ve altında yedinci büyük üretici konumuna ulaşmıştır (World Bank Group, 2017: 53).

<sup>106</sup> Peru aynı zamanda önemli bir gıda ihracatçısıdır. Son zamanlarda Peru, dünyanın önde gelen taze ve konserve kuşkonmaz, organik muz, kinoa ihracatçısı olarak öne çıkmış avokado, üzüm ve mango ihracatında ilk beş ülke arasına girmiştir (World Bank Group, 2017: 9).

<sup>107</sup> İhracat çeşitlendirmesi makroekonomik değişkenliği önlemeye yardımcı olacağı için hedeflenmektedir (de la Torre, vd., 2016: 6-7). Bu nedenle ihracatı çeşitlendirme çabaları, hedef pazarlarda üretilmiş ürünlere ve talebi gelirinden daha hızlı artan ihracat lehine odaklanmalıdır (de la Torre ve Ize, 2019: 3).

içinde yapılan ihracatta üretimsel tamamlayıcılığın da güçlendirilmesi bir sorun olarak devam etmektedir<sup>108</sup> (Montoya-Urbe, Gonzalez-Parias, Duarte-Herrera, 2016: 64; Reyes, ve Medina García, 2017: 180; World Bank Group, 2017: 61; World Bank, International Finance Corporation, Multilateral Investment Guarantee Agency, 2017: 1).

Türkiye'nin ihracatına gelince, konsantrasyon seviyesi nispeten düşüktür ve zamanla azalmıştır (World Bank, 2019: 22). Türkiye'nin dış pazar arayışı ve ekonomik esnekliği başarıya ulaşmıştır (González-Levaggi, 2012: 184; 2013: 105; 2016: 36-37 ), bu da 2003-2018 yılları arasında ihracatın artırmasına vesile olmuştur (World Bank, 2020). Nitekim, 2006-2016 döneminde ihracatçı firma sayısı % 70 oranında artmıştır (World Bank, 2019: 22).

2002-2007 yılları arasında Türkiye, imalat ürünleri ihracatçısı ülke haline gelmiştir (Altunisik, 2011: 422). Bu, Türkiye'nin Küresel Değer Zincirleri (GVC)'leri entegre etmeyi başarması sayesinde olmuştur. Neticede birçok Türk şirketi ara ürün satın alarak nihai ürün üretmiş, sonra ara ürün üreterek nihai ürün üreten diğer şirketlere ihracatta bulunup GVC'ye katılmıştır (World Bank, 2019: 22).

Böylece, 2018 yılında Türkiye'nin dünyaya ihracatında imalat sektörü (%75,3) ve birincil mal sektörü (% 17) önde gelmektedir (World Trade Organization, 2020). Belirli ürünlerle ilgili olarak, ulaşım ekipmanları (% 17.2), otomotiv sanayi ürünleri (% 14.8), gıda (% 9.8), giyim (% 8.8), demir çelik (% 7.5) gibi düşük ve orta teknoloji ürünleri öne çıkmaktadır (World Trade Organization, 2020).

İthalat düzeyi gözlemlenirken (bkz. Grafik 6), hem Pasifik İttifakını oluşturan ülkeler hem de Türkiye için önemli bir artış göze çarpmaktadır. 1998 ve 2018 yıllarında toplam mal ithalatının değerini karşılaştırsak, Peru<sup>109</sup> ve Türkiye gibi ülkelerin bu değerlerini 5 kattan fazla artırdıkları açıkça görülmektedir (World Bank, 2020). Aynı şekilde, Şili, Meksika ve Kolombiya gibi ülkeler de ithalatlarını aynı dönemde Latin

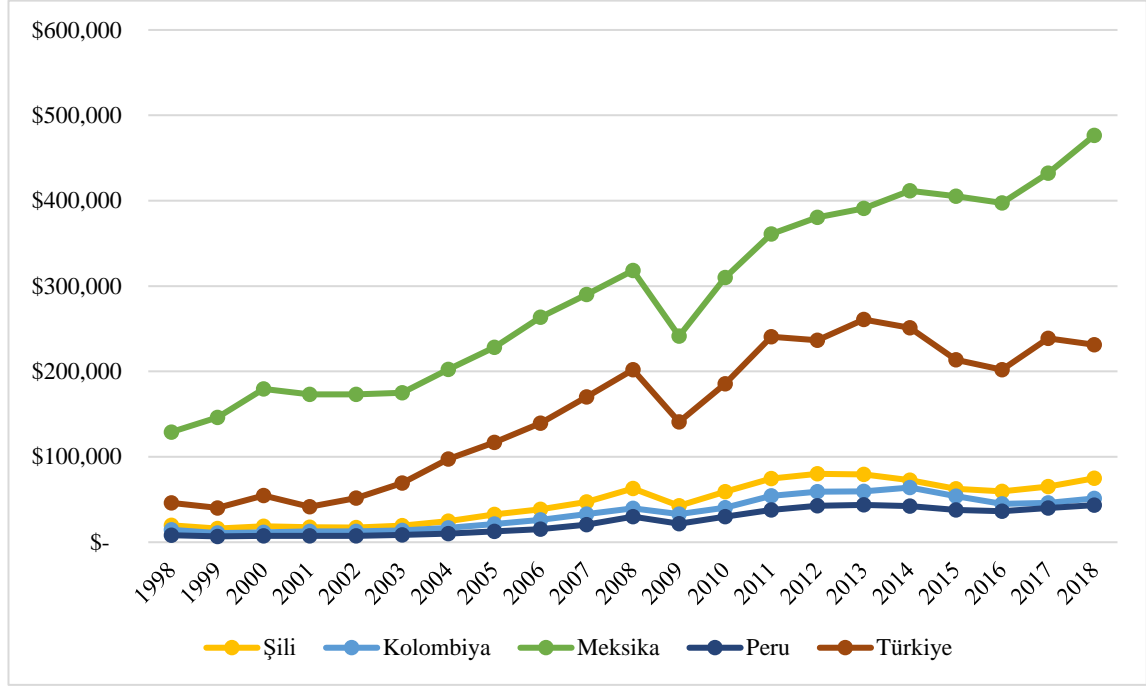
---

<sup>108</sup> Şubat 2014'te imzalanan ve Nisan 2016'dan itibaren geçerli olan Ticari Protokol, İttifak içinde GVC oluşturmak için temel bir unsurdur. Bu, İttifak'ın tüm üye ülkeleri için menşe birikimini tesis eder. Diğer bir deyişle, dört ülkenin hammaddeleri ortak milli ürün olarak kabul edilir ve herhangi bir üye ülkenin nihai malının üretimine dahil edilmelerine izin verilir (Martínez-Castillo, 2016: 482).

<sup>109</sup> Peru ithalatının sadece % 37'si, gümrükle alakalı olmayan teknik engellere (ithalat izinleri, kalite denetimleri ve menşe kuralları gibi) tabidir. Bu oran Meksika (43%), Şili (% 47), Güney Afrika (% 52), Kolombiya (% 70) ve Çin (% 90) gibi ülkelere göre çok düşüktür (World Bank Group, 2017: 60).

Amerika'daki genişlemenin çok üzerinde 3.5 kattan fazla artırmışlardır (World Bank, 2020).

**Grafik 6: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Toplam İthalatı (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları)**



**Kaynak:** Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Göstergeleri.

İhracatta olduğu gibi, 2008-2009 krizi ve 2013-2017 arasındaki dönem, araştırma konusu ülkelerde yapılan ithalatta bir yavaşlama dönemi olarak kayda geçmiştir. İlk dönemde, Şili ve Türkiye'nin yaptığı ithalat miktarı sırasıyla % 31.82 ve % 30.22 oranında düştü (World Bank, 2020). Peru (% -27,17), Meksika (-24,12) ve Kolombiya (% -17,07)'da ise bu düşüş daha hafifti ama önemliydi (Dünya Bankası, 2020). İkinci dönemde ortalama olarak en fazla ithalat yapan üye ülkeler Kolombiya (% -4.3),'nın ardından Şili (% -3.68) ve Peru (% -1.04) oldu (World Bank, 2020). Aksine, aynı dönemde, Meksika (% 2.66) ve Türkiye'de (% 0.87) ithalat, önceki yıllara göre daha düşük oranda artmıştır (World Bank, 2020).

İthal edilen malların türünün belirlenmesi analizimize derinlik kazandırmış olacaktır. Pasifik İttifakı ülkeleri arasında Meksika dışarıdan en fazla mal alan ülkedir<sup>110</sup>

<sup>110</sup> Ayrıca, Meksika 11,2 gün ile mal ithal etmek için en kısa süreye sahip ülkedir, onu sırasıyla 12 gün ile Şili, 13 gün ile Kolombiya ve son olarak 17 gün ile Peru izlemektedir (Cortés-Villafradez ve De la Peña-Cárdenas, 2019: 290).



ve Türkiye ithalatının iki katı kadar ithalat yapmaktadır. Özellikle, 2018 itibariyle Meksika ithalatında, imalat sektörü (% 75), maden (% 12.3) ve tarım sektörü (% 6.4) öne çıkmaktadır (World Trade Organization, 2020).

2018 yılında başlıca ithalat malları arasında ofis ve telekomünikasyon ekipmanları (% 14.2), ulaşım ekipmanları (% 12.8), otomotiv ürünleri (% 11.1) ve kimyasal ürünler (% 10.2) bulunmaktadır (World Trade Organization, 2020). Benzer şekilde, Meksika'da (% 17.5) toplam ithalattaki birincil malların yüzdesi (bkz. Ek 2), LAK'taki diğer üye ülkelerin ortalamasından daha küçüktür (World Bank, 2020).

İhracat amaçlı ürün<sup>111</sup> üretiminde kullanılan mal ithalatı yüzdesi ile ilgili olarak, 2015'te Meksika % 36,1'dir, gelişmekte olan ekonomiler (% 21,4) ve gelişmiş ekonomilerden (% 20, 6) daha üst seviyededir (Grupo Técnico de Cadenas Globales de Valor y Encadenamiento Productivos, 2019: 20). Yukarıda belirtilenler, Meksika'nın dış ticaretinin esas olarak iç sanayi tipinde olduğunu göstermektedir.

Şili, Kolombiya ve Peru'dan yapılan ithalat ürünlerini LAK ortalamasının aynısı olarak, cihaz, ekipman ve genel olarak ara üretim malları oluşturmaktadır (Reyes, ve Medina García, 2017: 170). Benzer şekilde, 1998-2018 arasında Şili (% 27.3), Kolombiya (% 21.1) ve Peru'da (% 28.58) toplam dış alımlarda birincil malların payı artmıştır, ancak bu bölge ortalamasına yakındır (% 21.6) (World Trade Organization, 2020).

Pasifik İttifakının üç Güney Amerikalı üyesi için ana ithalat ürünleri yakıt (Şili: % 16.5; Kolombiya: % 6.9; Peru: % 15.9), kimyasal ürünler (Şili: % 11.4; Kolombiya: % 20.3; Peru: % 15), ofis ve telekomünikasyon ekipmanları (Şili: % 8.4; Kolombiya: % 10.1; Peru: % 8.5), ulaşım ekipmanları (Şili: % 14.8; Kolombiya: % 12; Peru: % 9.9), otomotiv ürünleri (Şili: % 13.4; Kolombiya: % 8.2; Peru: % 8) ve gıda ürünleri (Şili: % 9.5; Kolombiya: % 12.5; Peru: % 11.3) olmuştur (World Trade Organization, 2020). 2015 yılında Şili (% 15.1), Kolombiya (% 11.6) ve Peru'nun (% 10.3) kayıtlı geriye doğru zincirleme endeksleri nispeten düşüktür<sup>112</sup> (Grupo Técnico de Cadenas Globales de Valor y Encadenamiento Productivos, 2019: 12, 15, 24). Sonuç olarak, bu ülkelerin ticaret yapısı sektörler arası ticaretin bir trendini yansıtmaktadır.

---

<sup>111</sup> Geriye doğru zincirleme endeksi veya *backward*.

<sup>112</sup> Bununla birlikte, madencilik sektörü, ihracata katma değerinde Şili'de % 41,9 ve Kolombiya'da % 43,7 ithalat payı ile en çok geriye doğru zincirleme yapan sektördür (Grupo Técnico de Cadenas Globales de Valor y Encadenamiento Productivos, 2019: 12, 15).

Bu esnada Türkiye’de ithalat rakamları, özellikle ara mal ithalatı % 41,5 oranında artmıştır (World Bank, 2019: 22). Türkiye'nin 2018 yılında ana ithalat sektörleri imalat ürünleri (% 57,2) ve enerji ürünleri <sup>113</sup> (% 26,1) olmuştur (World Trade Organization, 2020). Türkiye ekonomisinin ithal ettiği mallar, kimyasal ürünler (% 13.7), ulaşım ekipmanları (% 9.7), yakıt (% 8.7), otomotiv (% 7.4) ve diğer ürünlerdir<sup>114</sup> (World Trade Organization, 2020). Türk ihracat mallarında ithalat içeriğinin payı nispeten düşüktür (2016'da % 16,5) ancak 1990'ların ortalarına (1995'te % 8,9) göre bu rakam artmıştır (World Bank, 2019: 22).

Öte yandan, Tablo 4’te, 2005, 2010 ve 2018 yıllarında Türkiye'nin ana ticaret ortakları ve Pasifik İttifakı üyeleri gösterilmektedir. Genel anlamda İttifak ekonomileri, ittifakın oluşturulmasından önce ve sonra, ABD ve Çin pazarlarındaki ticaretlerinin yoğunlaşması neticesinde yeterince çeşitlenmemiştir (Licona Michel ve Rodríguez Chávez, 2019: 79; United Nations Statistics Division, 2020).

ABD, Pasifik ve Latin Amerika İttifakı üyeleri için kadim bir ticaret ortağıdır (de Soto, 2015: 8; Martínez-Castillo, 2016: 483; Reyes ve Medina García, 2017: 173; Licona Michel ve Rodríguez Chávez, 2019:90). Fakat, ABD'nin Şili, Kolombiya, Meksika ve Peru'nun dış satışlarında hedef ülke olarak payı son yıllarda azalırken, bu ülkelerin ABD kaynaklı ithalat payları biraz artmıştır (United Nations Statistics Division, 2020).

**Tablo 4: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Başlıca Ticaret Ortakları**

Ülke ismi	Asıl ticari ortaklar	2005		2010		2018	
		İhracat Yüzdesi	İthalat Yüzdesi	İhracat Yüzdesi	İthalat Yüzdesi	İhracat Yüzdesi	İthalat Yüzdesi
Şili	Çin	% 11,66	% 9,64	% 24,36	% 16,75	% 33,05	% 23,59
	ABD	% 16,01	% 15,53	% 9,87	% 17,68	% 13,79	% 18,87
	Japonya	% 11,93	-	% 10,85	-	% 9,33	-
	Brezilya	-	% 11,60	-	% 8,33	-	% 9,00
Kolombiya	ABD	% 41,84	% 28,45	% 43,13	% 25,88	% 29,15	% 26,26
	Panama	% 1,24	-	% 2,35	-	% 6,84	-
	Çin	% 1,17	% 7,65	% 4,93	% 13,46	% 5,29	% 19,01
	Meksika	-	% 8,28	-	% 9,47	-	% 7,46
Meksika	ABD	% 85,82	% 53,63	% 80,07	% 48,24	% 76,48	% 46,58
	Çin	-	% 7,97	-	% 15,12	-	% 17,98
	Kanada	% 1,97	-	% 3,57	-	% 3,12	-
	Japonya	-	% 5,89	-	% 4,98	-	% 3,91

<sup>113</sup> Türkiye'nin coğrafi konumu, başta Orta Doğu ve Hazar Denizi olmak üzere dünya enerji kaynaklarının % 70'ine yakın olmasını sağlamaktadır. Bu şekilde ülke, üretici ülkeler ile enerji tüketen pazarlar arasında doğal bir köprü haline gelmiştir (Fisse, 2016: 244).

<sup>114</sup> Türkiye'den birincil mal ithalatı (bkz. Ek 2) toplam ithalatının yaklaşık % 20'sini oluşturmaktadır ve bu ağırlığını son yirmi yılda muhafaza etmiştir (Dünya Bankası, 2020).

**Tablo 4 (Devam)**

Ülke ismi	Asıl ticari ortaklar	2005		2010		2018	
		İhracat Yüzdesi	İthalat Yüzdesi	İhracat Yüzdesi	İthalat Yüzdesi	İhracat Yüzdesi	İthalat Yüzdesi
Peru	Çin	% 10,87	% 8,46	% 15,18	% 17,15	% 26,28	% 22,28
	ABD	% 30,71	% 17,75	% 17,13	% 19,44	% 15,68	% 20,29
	İsviçre	% 4,59	-	% 10,73	-	% 5,31	-
	Brezilya	-	% 8,22	-	% 7,28	-	% 6,16
Türkiye	Almanya	% 12,86	% 11,67	% 10,07	% 9,45	% 9,63	% 9,11
	Çin	-	% 5,89	-	% 9,25	-	% 9,99
	İngiltere	% 8,05	-	% 6,35	-	% 6,11	-
	Birleşik Arap Emirlikleri	% 2,28	-	% 2,92	-	% 5,85	-
	Rusya Federasyonu	-	% 11,05	-	% 11,64	-	% 8,34

**Kaynak:** Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümü, Emtia Ticaret İstatistikleri Veri tabanı (UN COMTRADE)

İttifak ülkeleri ve Latin Amerika'daki diğer ülkeler için yükselen ticaret ortağı Çin'dir (de Soto, 2015: 8; Ortiz-Zarco, González-Romo, Sánchez-Torres, 2019: 47). Çin, yirmi yıldan kısa bir süre içinde Şili ve Peru için ana mal kaynağı tedarikçisi ülke durumuna gelmiştir (United Nations Statistics Division, 2020). Kolombiya ve Meksika'nın ise, Çin ihracatında önemli bir payı yoktur, ancak Çin bu ülkeler için önemli bir mal tedarikçisi konumundadır (United Nations Statistics Division, 2020).

Pasifik İttifakı için bir diğer önemli ticaret ortağı Japonya'dır. Japonya, Şili'nin en çok satış yaptığı üçüncü ülkedir (2018'de %9.33), ve Meksika'ya en çok ithalat yapan dördüncü ülkedir. (2018'de% 3.91) (United Nations Statistics Division, 2020). Benzer şekilde, Brezilya Şili'den yapılan ithalatlarda üçüncü (2018'de %9) Peru için dördüncü sıradadır. (2018'de % 6.16) (United Nations Statistics Division, 2020).

Ek olarak, Pasifik İttifakı'na üye ülkelerin ana ticari ortaklarından yola çıkarak iki husus üzerinde durulabilir. İlk olarak, Latin Amerika'da olduğu gibi<sup>115</sup>, üye ülkeler dış ticarete yönelik satış ve alımlarda<sup>116</sup> birbirlerini ana destinasyonlar olarak görmemektedirler (Ortiz-Morales, 2017: 62-63; Licon Michel ve Rodríguez Chávez, 2019:85; United Nations Statistics Division, 2020). Bu durum, üye ülkeler arasında SAT'larının imzalanması ve Pasifik İttifakının bölge içi ticaretinin çoğunun gümrük tarifelerinden arındırılmış olmasına rağmen böyledir (Martínez-Castillo, 2016: 482).

<sup>115</sup> Dünyanın en az entegre olmuş bölgesidir, bölgeler arası ticaret oranı % 25'tir (Ortiz-Zarco, González-Romo, Sánchez-Torres, 2019: 46).

<sup>116</sup> Kolombiya bir istisnadır. İthalatla ilgili olarak, Meksika Kolombiya'nın ana ticaret ortaklarından biridir (United Nations Statistics Division, 2020).

Bu sayede ticari anlamda ilişkilerinin zayıf olması, Pasifik İttifakının güçlendirilmesi için büyük bir fırsat teşkil etmektedir. Böylece, Pasifik İttifakının yeni pazarlara, özellikle Asya-Pasifik pazarına girme taahhüdü İttifak içinde üretici bir zinciri harekete geçirebilir (Ortiz-Morales, 2017: 72). Dolayısıyla, bu bölge içi ticareti de artıracaktır (Hernández Bernal ve Muñoz Angulo, 2015: 115).

İkinci husus, Meksika ve ana ticaret ortağı ABD arasında yoğunlaşmış olan ithalat ve ihracat trafiğidir (Reyes, ve Medina García, 2017: 173; Aydın, 2019: 7; Licon Michel ve Rodríguez Chávez, 2019:95-96). 2018'de Meksika ihracatının % 76,48'i ABD'ye, Meksika ithalatının yaklaşık % 46,58'i de ABD'den yapılmıştır (United Nations Statistics Division, 2020).

Sonuç olarak Meksika, bölgesel krizlerden korunmak ve ticaretini artırmak için ortaklarını çeşitlendirme zorunluluğuyla karşı karşıya kalmıştır<sup>117</sup> (Ferez ve Díaz, 2016: 173; Ortiz-Zarco, González-Romo, Sánchez-Torres, 2019: 40). Son yıllarda, Meksika'nın ticaret politikası Orta Amerika ve Panama ile STA, Trans-Pasifik Birliği ile Kapsamlı ve İlerici Antlaşmalar (CPTPP) gibi yeni ticaret ve yatırım anlaşmalarının müzakere edilmesine odaklanmıştır (Grupo Técnico de Cadenas Globales de Valor y Encadenamiento Productivos, 2019:20).

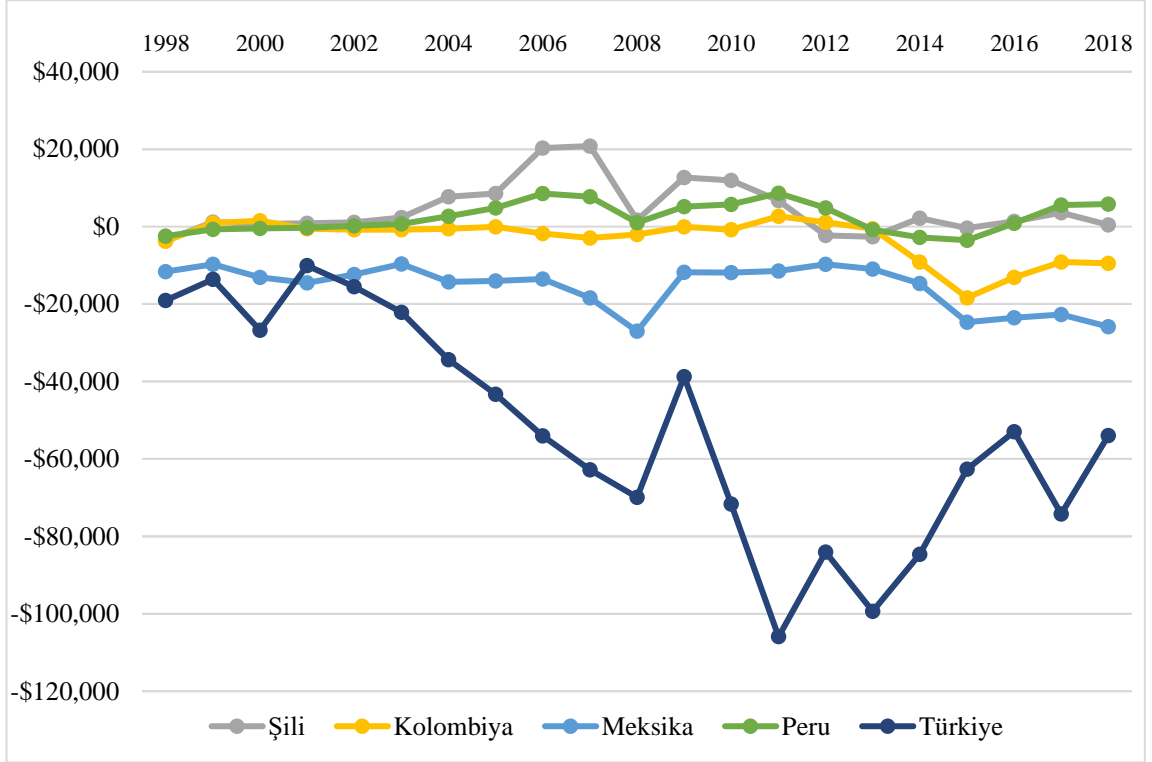
Türkiye ile ilgili olarak hem ihracatta hem de ithalatta Pasifik İttifakı'nın üye ülkelerine kıyasla daha düşük yoğunlukta ticari ortaklara sahip olduğu belirtilmelidir. Genel olarak, AB Türkiye'nin ana ticaret ortağıdır (Ferez ve Díaz, 2016: 189; Aydın, 2019: 7). 2018'de Türk ihracatının % 47'si AB üye ülkelere yapılmış, yaklaşık % 36 oranında ithalat ise onlardan gelmiştir (United Nations Statistics Division, 2020).

Türk ihracatının 2018'deki ana destinasyonları Almanya (% 9.63), İngiltere (% 6.11) ve Birleşik Arap Emirlikleri (% 5.85) olmuştur (United Nations Statistics Division, 2020). Buna karşılık, Türkiye'nin 2018 yılındaki ithalatı ağırlıklı olarak Çin (% 10), Almanya (% 9.11) ve Rusya'dan (% 8.34) gelmiştir (United Nations Statistics Division, 2020).

---

<sup>117</sup> Örneğin, mevcut ticaret savaşı Meksika ve İttifak'ı olumsuz etkileyebilir, çünkü ABD ve Çin ekonomilerinde sürekli bir ekonomik yavaşlamaya neden olabilir (Foster, 2020: 43). Benzer şekilde, ABD-Meksika-Kanada arasındaki Yeni Ticaret Anlaşması'nın (USMCA) yürürlüğe girmesi, Meksika otomotiv endüstrisindeki işçilerin ücret maliyetlerini artırarak Meksika ihracatına zarar verebilir (Ortiz-Zarco, González-Romo, Sánchez-Torres, 2019: 34-35).

**Grafik 7: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Ticaret Dengesi (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları)**



**Kaynak:** Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Göstergeleri.

Grafik 7 Pasifik İttifakı ülkeleri ve Türkiye'nin ticaret dengesini göstermektedir. Görülebileceği üzere, 1998 yılında tüm ülkelerin ticaret dengesi açık vermiştir, ve Türkiye negatif dengesi en yüksek olan ülke (19 milyar ABD doları) olmuştur (World Bank, 2020). Buna karşılık, 2018'de Şili (449 milyon ABD doları) ve Peru (5,8 milyar ABD doları) ticaret fazlası verirken, Kolombiya (-9,5 milyar ABD doları), Meksika (-25,8 milyar ABD doları) Türkiye (-53,9 milyar doları) ticaret açıklarını ikiye katlamışlardır (World Bank, 2020).

Türk dış ticaret açığı, 1998-2018 yılları arasında 2008-2009 mali krizine kadar istikrarlı bir şekilde artmış, daha sonra ticaret açığı daralarak devam etmiştir (World Bank, 2020). Bu, analiz döneminde Türk ekonomisinin yoğun teknoloji ithalatına olan güçlü bağımlılığını göstermektedir (World Bank, 2019: 22).

Grafik 7'de görüldüğü üzere, Meksika Pasifik İttifakının en büyük dış ticaret açığına sahip ülkesidir ve Kolombiya onu takip etmektedir (World Bank, 2019: 22). Hammadde bolluğu ve uluslararası finansal krizden (2007-2009) toparlanma döneminde

bile, Kolombiya ve Meksika'nın ticaret dengesi negatif seyirde devam etti<sup>118</sup> (Rojas ve Terán, 2016: 81). Diğer taraftan, Şili ve Peru aynı dönemde büyük oranlarda ticaret fazlalıklarını pekiştirdiler (World Bank, 2019: 22).

2013'ten başlayarak, yüksek hammadde fiyatlarının ve dünya ekonomisindeki yavaşlamanın sona ermesi ile Meksika ve Kolombiya için ticaret açığı artarken, Şili ve Peru'nun ticaret fazlası azalmıştır (World Bank, 2019: 22). Bu durum, Meksika ve Kolombiya'nın üretken yapısının, Şili ve Peru'dan daha çok yurtdışından alımlara bağlı olduğunu göstermektedir (Licon Michel ve Rodríguez Chávez, 2019:85).

İttifak üyeleri arasında ortaya çıkan bu farklı sonuçlar Kolombiya ve Peru örneği incelenerek açıklanabilir. 21. yüzyılın başında, Kolombiya ve Peru da dahil olmak üzere Güney Amerika ülkelerinin ekonomik büyümesi, Çin'in temel ürün fiyatlarına getirdiği itici güç nedeniyle yükselişe geçti. Bu, ülkelerin harcamalarını ve ithalatlarını arttırmasına izin veren beklenmedik kârların ortaya çıkmasına neden oldu<sup>119</sup> (de la Torre ve Ize, 2019: 15).

Bununla birlikte Peru, hammadde fiyatlarından elde edilen olağanüstü kârları tüketen diğer Latin Amerika ekonomilerinin aksine, bu kârları toplam tasarruf ve borç ödemesine yönlendirmiştir (de la Torre, Filippini ve Ize, 2016: 6; World Bank Group, 2017: 13-14). Bu, Peru ekonomisini 2013'ten sonraki olumsuz krizlere karşı daha dayanıklı hale gelmiştir (World Bank, 2015: 6).

Buna rağmen, yoğun hammadde satışından elde edilen kârlar Kolombiya'nın iç ithalat talebini ihracat büyümesinden daha hızlı artırdı (de la Torre, Filippini, Ize, 2016: 6; Montoya-Uribe, Gonzalez-Parias, Duarte-Herrera, 2016: 64). Bu, bolluk döneminde hafif bir cari açık yarattı (World Bank, 2014: 75-76). Hammadde fiyatlarındaki düşüşün ardından Kolombiya, ihracat ürünlerinin değeri düşerken, ithalat değer endeksleri bölge ortalamasının üzerinde arttı (Reyes, ve Medina García, 2017: 178-179). Bu da son yıllarda ticaret açığını arttırmış oldu.

---

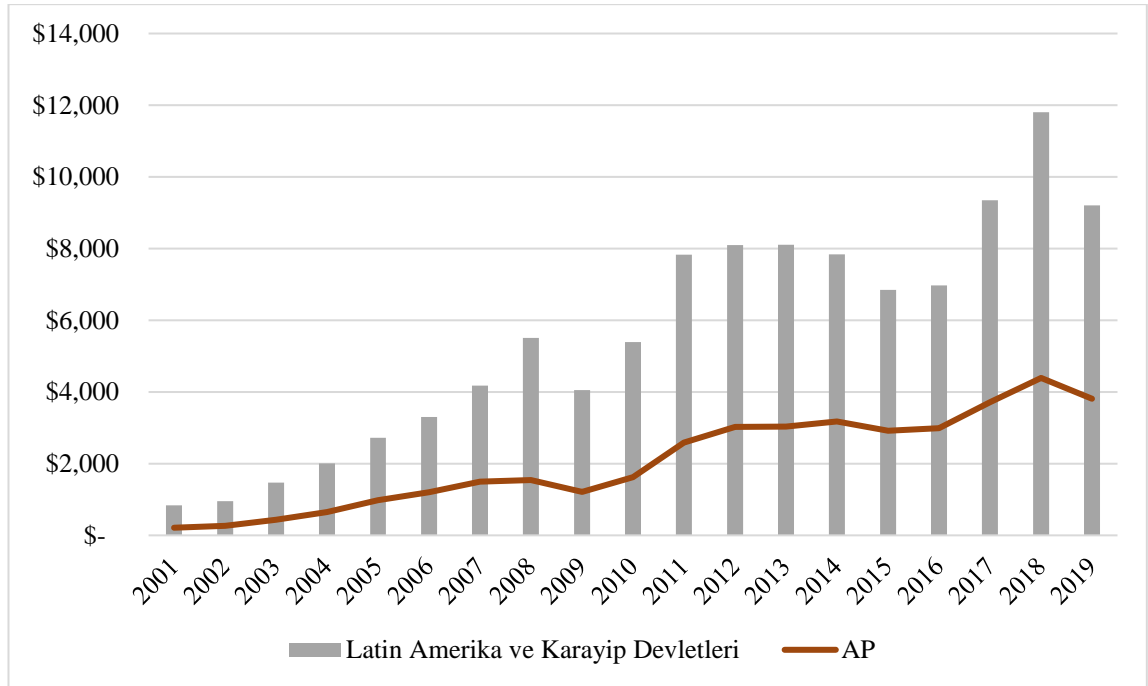
<sup>118</sup> Kolombiya ve Meksika'daki ticaret açığının büyük bir kısmı bol miktarda DYY akışı ile finanse edildi. Hammadde fiyatlarındaki yükseliş sırasında, uygun ticaret koşulları ve uluslararası finansal koşullar, bu ülkelere DYY getirilmesine yardımcı olacak şekilde denk geldi (World Bank, 2014: 60).

<sup>119</sup> Üretim hacmi sabit kalsa bile, dış ticaret hadlerindeki artış aynı miktarda ihracatla daha fazla ithalat yapılmasına izin vermektedir (de la Torre, Filippini, Ize, 2016: 6).

### 3.2 TÜRKİYE VE PASİFİK İTTİFAKI ARASINDAKİ DIŞ TİCARETİN GENEL ÖZELLİKLERİ

Son olarak, Türkiye'nin Pasifik İttifakını oluşturan ülkelerle dış ticaretinin genel yapısı incelenecektir. Bunun için, Türkiye ile Meksika, Peru, Şili ve Kolombiya arasındaki ticari yoğunlaşmanın yanı sıra (ihracat ve ithalat) ticaret akışının istatistiksel analizi yapılacaktır. Ayrıca, bu kısım Türkiye'nin Pasifik İttifakı ile ikili ticaret dengesinin gelişimine ek olarak, hem ihracat hem de ithalattaki ana kalemlerini içermektedir. Bu dönem (2001 ve 2019 arası) elde edilen bilginin mevcudiyetine bağlıdır ve tüm değerler mevcut rakamlarla milyon dolar olarak ifade edilmiştir.

**Grafik 8: Türkiye, Latin Amerika ve Pasifik İttifakı Ülkeleri Arasındaki Ticaret Hacmi (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları)**



**Kaynak:** Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC), Uluslararası iş geliştirme ticaret istatistikleri.

Grafik 8'de görülebileceği gibi, 21. yüzyıl boyunca Türkiye ile Latin Amerika arasındaki toplam ticaret hacminde sürekli bir artış meydana gelmiştir. 2001 yılında ikili ticaretin toplam değeri 838 milyon dolar iken bu rakam 2019'da 9,2 milyar dolar değerine ulaşmıştır (International Trade Centre, 2020). Son yıllarda Latin Amerika Türkiye'nin ticaret faaliyetlerinden daha fazla pay almış, 2001'de % 1,2 iken 2019 yılında toplam Türk ticaretinin % 2.5'ini temsil etmiştir (International Trade Centre, 2020).

Bu bağlamda, Türkiye ile Pasifik İttifakı Ülkeleri arasındaki ticari hareketlilik de büyümüştür. Ortalama olarak, 2001 ve 2019 arasında İttifak'ın ticari faaliyetleri, Türkiye ile bölge arasındaki ikili ticaretin üçte birinden fazlaydı. Sonuç olarak, 2019 yılında İttifak üyesi ülkelerin toplam Türk ticaretine katılımı % 1 civarında olmuştur (International Trade Centre, 2020).

Tablo 5 aşağıda Türkiye'nin Pasifik İttifakı ile ticaretini özetlemektedir. Bu tabloda, ticaret akışlarındaki değişiklikler, ticaret dengesi, Meksika, Peru, Şili, Kolombiya ve Türkiye arasında kadim ticari katılım oranları gösterilmiştir.

**Tablo 5: Pasifik İttifakı ile Türkiye Arasındaki Dış Ticaret Akışı**

Ülke ismi	Dönem	İhracat Milyon US\$	Toplam Türk İhracatı Yüzdesi	İthalat Milyon US\$	Toplam Türk İthalatı Yüzdesi	Ticaret Bilançosu Milyon US\$
Pasifik İttifakı	2001	\$ 91	% 0.3	\$ 122	% 0.3	\$ -31
	2005	\$ 241	% 0.3	\$ 735	% 0.6	\$ -494
	2010	\$ 439	% 0.4	\$ 1,182	% 0.6	\$ -743
	2015	\$ 915	% 0.6	\$ 2,007	% 1.0	\$ -1,092
	2016	\$ 932	% 0.7	\$ 2,059	% 1.0	\$ -1,127
	2017	\$ 989	% 0.6	\$ 2,723	% 1.2	\$ -1,734
	2018	\$ 1,391	% 0.8	\$ 3,002	% 1.3	\$ -1,611
	2019	\$ 1,372	% 0.8	\$ 2,444	% 1.2	\$ -1,073
Şili	2001	\$ 20	% 0.1	\$ 73	% 0.2	\$ -54
	2005	\$ 25	% 0.03	\$ 326	% 0.3	\$ -301
	2010	\$ 81	% 0.1	\$ 312	% 0.2	\$ -230
	2015	\$ 188	% 0.1	\$ 283	% 0.1	\$ -95
	2016	\$ 217	% 0.2	\$ 233	% 0.1	\$ -16
	2017	\$ 255	% 0.2	\$ 265	% 0.1	\$ -10
	2018	\$ 386	% 0.2	\$ 371	% 0.2	\$ 16
	2019	\$ 344	% 0.2	\$ 231	% 0.1	\$ 113



**Tablo 5 (Devam)**

Ülke ismi	Dönem	İhracat Milyon US\$	Toplam Türk İhracatı Yüzdesi	İthalat Milyon US\$	Toplam Türk İthalatı Yüzdesi	Ticaret Bilançosu Milyon US\$
Kolombiya	2001	\$ 11	% 0.03	\$ 1	% 0.002	\$ 10
	2005	\$ 45	% 0.1	\$ 175	% 0.2	\$ -130
	2010	\$ 53	% 0.05	\$ 297	% 0.2	\$ -244
	2015	\$ 186	% 0.1	\$ 801	% 0.4	\$ -615
	2016	\$ 185	% 0.1	\$ 945	% 0.5	\$ -760
	2017	\$ 185	% 0.1	\$ 1,611	% 0.7	\$ -1,426
	2018	\$ 242	% 0.1	\$ 1,889	% 0.8	\$ -1,647
	2019	\$ 249	% 0.1	\$ 1,463	% 0.7	\$ -1,214
Meksika	2001	\$ 52	% 0.2	\$ 31	% 0.1	\$ 21
	2005	\$ 164	% 0.2	\$ 196	% 0.2	\$ -33
	2010	\$ 146	% 0.1	\$ 495	% 0.3	\$ -349
	2015	\$ 344	% 0.2	\$ 861	% 0.4	\$ -517
	2016	\$ 444	% 0.3	\$ 821	% 0.4	\$ -377
	2017	\$ 441	% 0.3	\$ 772	% 0.3	\$ -330
	2018	\$ 600	% 0.4	\$ 634	% 0.3	\$ -34
	2019	\$ 602	% 0.4	\$ 678	% 0.3	\$ -76
Peru	2001	\$ 9	% 0.03	\$ 17	% 0.04	\$ -8
	2005	\$ 7	% 0.01	\$ 37	% 0.03	\$ -30
	2010	\$ 159	% 0.1	\$ 79	% 0.04	\$ 81
	2015	\$ 197	% 0.1	\$ 62	% 0.03	\$ 135
	2016	\$ 86	% 0.1	\$ 60	% 0.03	\$ 26
	2017	\$ 109	% 0.1	\$ 76	% 0.03	\$ 33
	2018	\$ 162	% 0.1	\$ 108	% 0.05	\$ 54
	2019	\$ 177	% 0.1	\$ 73	% 0.04	\$ 105

**Kaynak:** Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC), Uluslararası iş geliştirme ticaret istatistikleri.

2001 yılında Türkiye'nin Meksika, Peru, Kolombiya ve Şili ile yaptığı ihracat ve ithalat, toplam Türk ihracat ve ithalatının yaklaşık % 0,3'ünü oluşturuyordu (International Trade Centre, 2020). 2019 yılında Pasifik İttifakının Türkiye'nin ihracatındaki payı % 0.8 ithalatta ise % 1.2 olmuştur (International Trade Centre, 2020). Dolayısıyla, Türkiye ile Pasifik İttifakını oluşturan ülkeler arasındaki ticaret akışlarındaki artış, büyük ölçüde ithalat yoluyla meydana geldi. Bu, Türkiye'nin Pasifik İttifakı ile olan ticaret açığında artışa neden olmuştur.

Genel anlamda, Tablo 5'teki bilgilere dayanarak, Türkiye ile Pasifik İttifakı arasındaki ticaret akışlarının nispeten düşük olduğu aşıkardır. Bu, son yıllarda teşvik edilen ikili entegrasyon mekanizmalarının ve anlaşmalarının varlığına dayanmaktadır<sup>120</sup>

<sup>120</sup> Pazar çeşitliliği çerçevesinde, Türkiye Latin Amerika bölgesine giderek daha fazla ilgi duymaya başlamıştır. Buna bir örnek, 2007'den bu yana "Türkiye'nin Amerika Kıtaları Ticaret Geliştirme Stratejisi"

(Önsoy, 2017: 250-251). Bununla birlikte, Türkiye ve Latin Amerika ile Pasifik İttifakı ülkeleri arasındaki ekonomik ilişkiler, ikili yaklaşımın diğer alanlarına göre yüksek seyirde ilerlemiş ve hızlı bir büyüme oranı yakalamıştır (González-Levaggi, 2016b: 42; Wiltse, 2016: 130).

Tarafların çıkarlarına göre bu yapısal gerçeklik, ulusal ekonomilerin her birinin ekonomik, üretim ve ticari zorluklarını göz ardı etmeden,<sup>121</sup> daha iyi bir şekilde değer zincirlerinin ve rekabet avantajlarının oluşturulmasına yönelik çabalara izin veren ve birlikte daha iyi bir uluslararası entegrasyon için iyi bir fırsat haline gelebilir. Kavramsal manada, Türkiye ile Pasifik İttifakı arasındaki ticaret bağımlılığının gelişimi ve derinleşmesi hem İttifak ülkeleri hem de Türk uluslararası ticaretinin çeşitlendirilmesine ve genişlemesine katkıda bulunacaktır.

Türkiye, Pasifik İttifakını ve Latin Amerika'yı genel olarak ihracatını genişletmek için büyük bir pazar olarak görmektedir<sup>122</sup> (Erol, 2016: 66; Gonzalez-Levaggi ve Zengin, 2016: 279). Ayrıca Türkiye, Pasifik İttifakı ve Latin Amerika'yı 2023 yılına kadar dünyanın ilk on ekonomisinden biri olma arzusuna dayanarak dış politikasının bir projeksiyon alanı olarak tanımlamıştır (Ünay, 2010: 22; Battır ve Ateş, 2013; González-Levaggi, 2016b: 42; Yılmaz ve Kılıçoğlu, 2016).

Aynı şekilde, Pasifik İttifakı, üye ülkelerin ekonomik entegrasyonunu çeşitlendirmek için bir alternatif olarak kurulmuş ve temel amaçlarından birisi de, dünya çapında gelişmekte olan ekonomilerle bağları güçlendirmektir (Cortés-Villafradez ve De la Peña-Cárdenas, 2019: 279; Ortiz-Zarco, González-Romo, Sánchez-Torres, 2019: 35; Foster, 2020: 43). Pasifik İttifakına üye ülkeler için Türkiye, yakıt, mineral, enerji, orman kaynakları, balıkçılık, makine, imalat ve tarım ürünleri gibi ürünlerde ihracatını artırma fırsatı sunmaktadır (de Soto, 2015: 15; Tahsin, 2016: 159). Benzer şekilde, Türkiye, blok ülkeleri şirketlerinin Avrupa, Asya ve Kuzey Afrika pazarlarına ürün ihraç etmeleri için

---

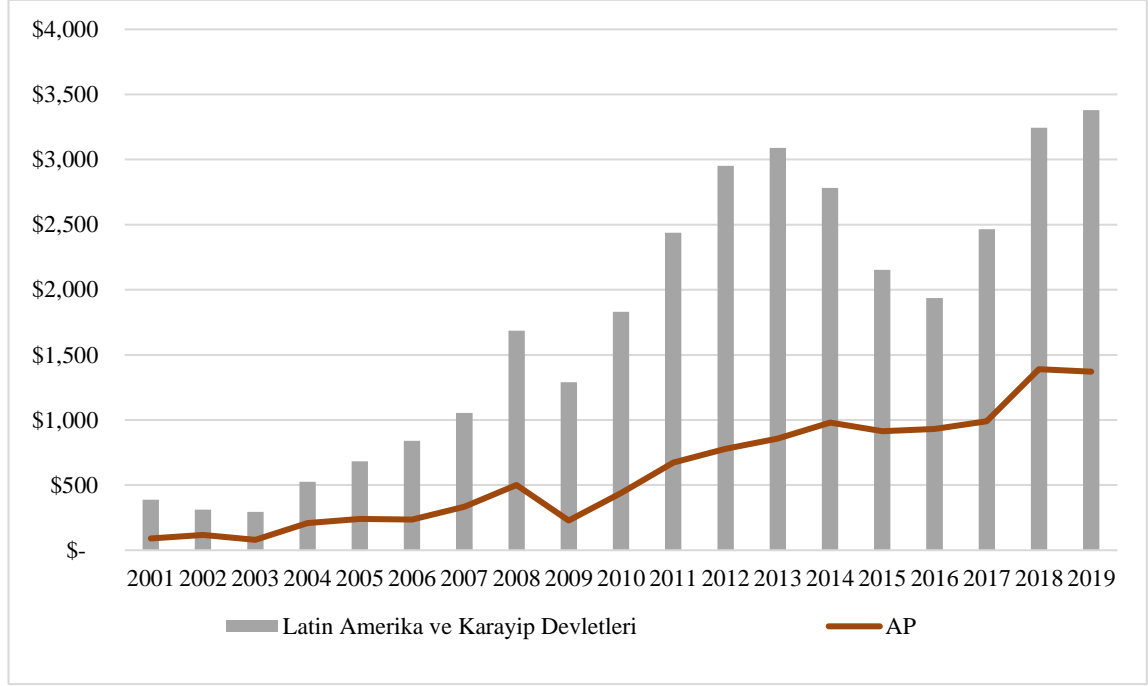
nin kurulması ve uygulanmasıdır (González-Levaggi, 2013: 111; 2016b: 47; Erol, 2016: 66). Ayrıca, son yıllarda karşılıklı temaslar ve ikili ticaret misyonları çoğalmış, Türk işadamlarının ve ticaret birliklerinin bölgeye yönelik ziyaretleri artmıştır (Bustamante ve Karakaya, 2016: 84).

<sup>121</sup>İkili dış ticaretin büyümesini engelleyen faktörler arasında coğrafi uzaklık, nakliye koşul ve maliyetleri, ticaret düzenlemesine ilişkin karşılıklı bilgi kirliliği bulunmaktadır (Erol, 2016: 56; Tahsin, 2016: 159). Benzer şekilde, İttifak ülkelerinin hammadde fiyatlarındaki düşüş ve dünya ticaretindeki yavaşlama sonrasındaki ekonomik istikrarsızlık da ikili ticaretin önündeki engelleri açıklamaktadır.

<sup>122</sup>Ticari düzeyde, Pasifik İttifakı yüksek büyüme potansiyeline sahip bir pazar olmasıyla karakterize edilir. Bu blok, tüm kıtalarda 50'den fazla ülkeyle STA'lar imzalamayı başardı, bu da bloğu 3 milyardan fazla insandan oluşan bir pazara erişim için bir platform haline getirmiştir (de Soto, 2015: 15; Ortiz-Zarco, González-Romo, Sánchez-Torres, 2019: 40).

bir platform olarak konumlanmıştır. Bu, Türkiye'nin bu pazarlara olan coğrafi yakınlığı ve mevcut ticaret anlaşmaları sayesinde çok daha kolay olacaktır (Ferez ve Díaz, 2016: 183-184).

**Grafik 9: Türkiye'nin Latin Amerika ve Pasifik İttifakı Ülkelerine Toplam İhracatı (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları)**



**Kaynak:** Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC), Uluslararası iş geliştirme ticaret istatistikleri.

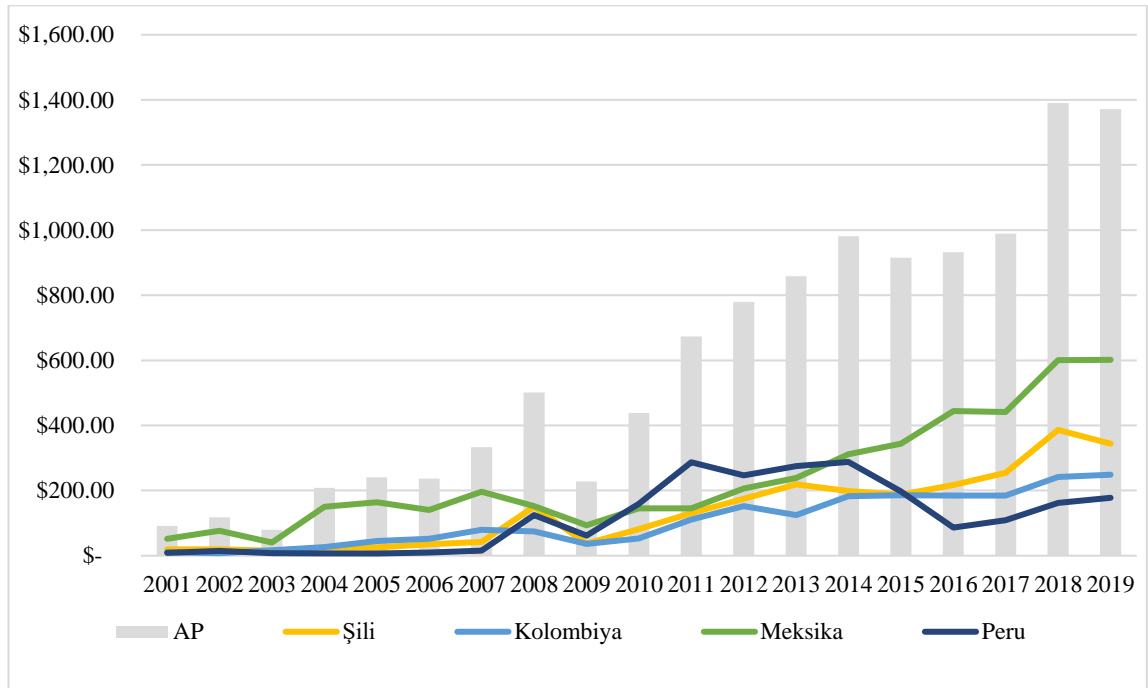
Türkiye'nin Latin Amerika ve Pasifik İttifakına yaptığı ihracat ile ilgili olarak, 2001-2019 yılları arasında elde edilen verilere göre, dış satışların değeri istikrarlı bir şekilde artmıştır <sup>123</sup> (bkz. grafik 9). Böylece Türkiye'nin bölgeye ve İttifak üyelerine olan ihracatı 2001 yılında olduğundan sekiz ve on beş kat artmıştır (International Trade Centre, 2020).

Hatta, üzerinde araştırma yaptığımız dönemde Türkiye'nin Pasifik İttifakına en büyük ihracat yılı (1,3 milyar ABD doları) 2018 iken, Latin Amerika bölgesine (3,3 milyar ABD doları) 2019 yılı olmuştur (International Trade Centre, 2020). Diğer yandan, İttifak'a üye ülkelere yapılan ihracatın Latin Amerika'ya yönelik toplam içindeki yüzdesi, 2001'de % 23,5'ten, 2019'da % 40,6'ya yükselmiştir (International Trade Centre, 2020).

<sup>123</sup> 2008 yılındaki küresel ekonomik krizin yansımaları ve uluslararası hammadde fiyatlarının düşmesinden sonraki dönem (2009-2016) nedeniyle 2009 hariç tutulmuştur.

Daha ayrıntılı bir analize göre, Meksika Türkiye'nin Pasifik İttifakına yaptığı dış satışların em önemli destinasyonlarından birisidir. Bu ülkeyi Şili, Kolombiya ve Peru takip etmektedir. 2001-2019 yılları arasındaki dönemde, Türkiye'nin Meksika'ya ihracatı bloktaki toplamın ortalama % 45,2'sini oluştururken, diğer oranlar Şili % 20,1, Peru, % 17,7 ve Kolombiya % 17'dir (International Trade Centre, 2020).

**Grafik 10: Türkiye'nin Pasifik İttifakına Üye Ülkelere Toplam İhracatı (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları)**



**Kaynak:** Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC), Uluslararası iş geliştirme ticaret istatistikleri.

Aynı dönemde Meksika'nın Türkiye'den ithalatı ortalama % 25,9 oranında büyümüştür (International Trade Centre, 2020). Türkiye'nin Meksika'ya yaptığı başlıca ihracat ürünleri şunlardır: motorlu taşıt, traktör, iki veya üç tekerlekli taşıtlar, ve diğer kara taşıtları, bunların yedek parça ve aksesuarları (% 28,7); makineler, mekanik alet ve cihazlar, nükleer reaktörler, kazanlar (% 13,5); demir-çelik döküm ürünleri (% 6,5) ve ayrıca değerli taş ve metaller (% 4,9) (International Trade Centre, 2020).

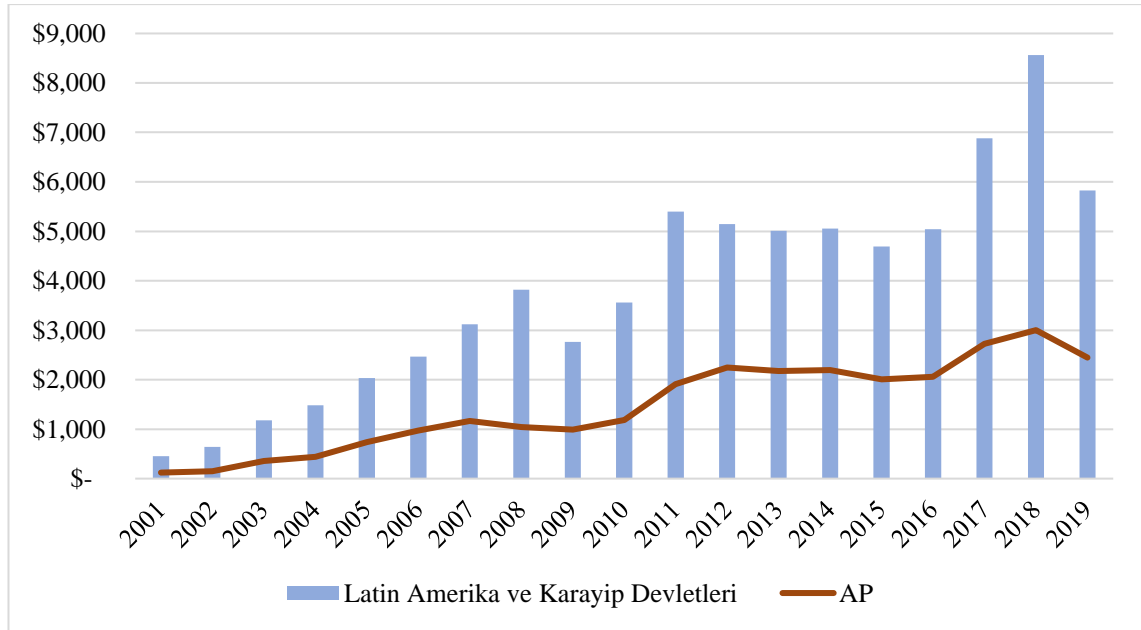
Türkiye'nin Şili'ye yaptığı ihracat ise, yürürlüğe 1 Mart 2011'den itibaren giren STA sayesinde 2001-2019 yılları arasında ortalama % 32,1 oranında artmıştır (International Trade Centre, 2020). Aynı dönemde, Türkiye'den Şili'ye yapılan başlıca ihracat ürünleri şunlardır: demir-çelik döküm ürünleri (%27,2); motorlu taşıtlar, traktörler, iki veya üç tekerlekli taşıtlar, ve diğer kara taşıtları, bunların yedek parça ve aksesuarları

(% 16.7); demir döküm ürünleri (% 9.2) makineler, mekanik cihaz ve aletler, nükleer reaktörler, kazanlar (% 7.6) (International Trade Centre, 2020).

Diğer yandan Peru ve Kolombiya'nın Meksika ve Şili'ye kıyasla Pasifik İttifakı'na yapılan toplam Türk ihracatında katılım oranları çok düşük olmuştur. 2001 yılında, Türkiye'nin bloğa yaptığı toplam satışların sadece %11,5'i ve %9,7'si Kolombiya ve Peru'ya gitmiştir (Uluslararası Ticaret Merkezi, 2020). 2019 yılında ise Peru'nun (% 17.7) ve Kolombiya'nın (% 17) blok içinde toplam dış satışlara katılımı, sırasıyla % 55.8 ve % 32.1'lik ortalaması ile büyüyerek artmıştır (International Trade Centre, 2020).

Türkiye'den Peru'ya gerçekleştirilen başlıca ihracat ürünleri şunlardır: demir-çelik döküm ürünleri (% 46.3); makineler, mekanik cihaz ve aletler, nükleer reaktörler, kazanlar (% 11.2) motorlu taşıtlar, traktörler, iki ve üç tekerlekli taşıtlar ve diğer kara taşıtları, bunların yedek parça ve aksesuarları (% 5.9) (International Trade Centre, 2020). Diğer yandan, Kolombiya'nın Türkiye'den ithal ettiği ürünler ise: motorlu taşıtlar, traktörler, iki ve üç tekerlekli taşıtlar ve diğer kara taşıtları, bunların yedek parça ve aksesuarları (% 25.4); demir -çelik döküm ürünleri (% 18.4); makineler, mekanik cihaz ve aletler, nükleer reaktörler, kazanlar (% 8); pamuk (% 5) elektrikli makine, cihaz ve ekipman ve bunların yedek parçaları; kayıt ve oynatma aletleri (% 4.2) (International Trade Centre, 2020).

**Grafik 11: Türkiye'nin Latin Amerika ve Pasifik İttifakından Yaptığı Toplam İthalat (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları)**



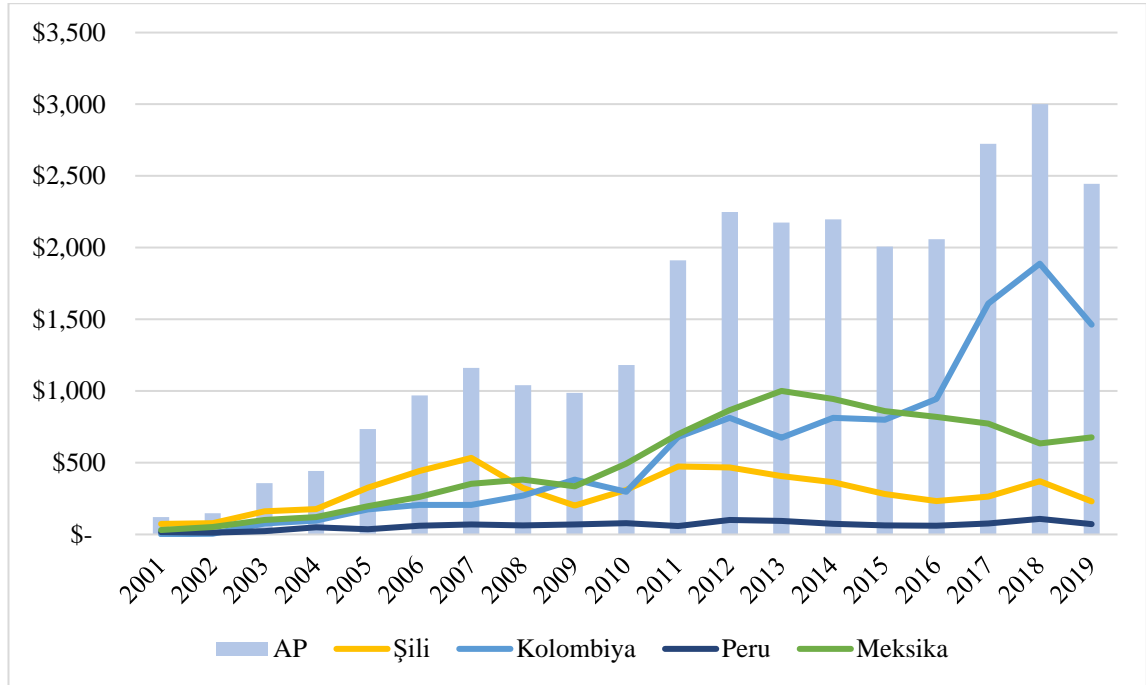
**Kaynak:** Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC), Uluslararası iş geliştirme ticaret istatistikleri.

Öte yandan, Latin Amerika ve Pasifik İttifakı'ndan Türkiye'ye ters yönde daha büyük bir ticari akış bulunmaktadır. Elde edilen verilere göre, 2001-2019 yılları arasında Türkiye'nin Latin Amerika ve Pasifik İttifakından yaptığı ithalat on üç ve yirmi kat oranında artmıştır (International Trade Centre, 2020).

Türkiye'nin Latin Amerika (8,5 milyar ABD Doları) ve Pasifik İttifakından (3 milyar ABD Doları) yapmış olduğu dış alımların en yüksek olduğu yıl 2018'dir (International Trade Centre, 2020). İttifak üyesi ülkelerin Latin Amerika çıkışlı ürünlerinin Türk ithalatındaki payları 2001'de % 27 iken bu rakam 2019'da % 42'ye yükselmiştir (International Trade Centre, 2020).

Türkiye'nin Pasifik İttifakından yaptığı ithalata gelince, son yıllarda en çok ithalat yapılan ülke Kolombiya olup bunu Meksika, Şili ve Peru izlemektedir. Örneğin, 2019 yılında Pasifik İttifakından Türkiye'ye yapılan toplam ihracatın % 60'ı Kolombiya üzerinden gerçekleşmiş, bunu sırasıyla % 28 Meksika, % 9 Şili ve son olarak % 3 ile Peru takip etmiştir (International Trade Centre, 2020).

**Grafik 12: Türkiye'nin Pasifik İttifakına Üye Ülkelerden Yaptığı Toplam İthalat (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları)**



**Kaynak:** Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC), Uluslararası iş geliştirme ticaret istatistikleri.

21. yüzyılın başında, Pasifik İttifakına üye ülkelerden, Türkiye'ye en çok ihracat yapan ülke Şili idi. 2001 ve 2007 döneminde, Türkiye'nin Pasifik İttifakı'ndan yaptığı ithalatın yaklaşık % 50'si Şili tarafından karşılanmıştır (International Trade Centre, 2020).

Küresel mali kriz sonrasında, Türkiye'nin Şili'den yaptığı ithalat daha yavaş bir oranda (yıllık ortalama % 6) büyümüş ve bu nedenle, diğer üye ülkelere oranla payı 2019'daki toplamın sadece % 9'una tekabül etmiştir (International Trade Centre, 2020). Araştırma konusu dönem boyunca, Türkiye'nin Şili'den ithal ettiği ürünler şunlardır: bakır ve bakır ürünleri (% 76.6); inorganik kimyasallar; değerli metal inorganik veya organik bileşikler (% 5.6) meyve ve ceviz; turunçgiller, kavun yahut karpuz (% 5.2) (International Trade Centre, 2020).

Diğer yandan, 21. yüzyıl başında İttifak içinde Kolombiya'nın, Türkiye'ye yaptığı ihracat % 1'e bile ulaşamıyordu (International Trade Centre, 2020). Ancak, Ticaret İşbirliği Anlaşması (2006) sayesinde, Kolombiya'nın Türkiye'ye ihracatı artmaya başladı (González-Levaggi, 2012: 196). 2001-2019 yılları arasında Kolombiya'dan yapılan ithalat payının Türkiye pazarındaki ortalama büyümesi % 138'e çıktı (International Trade Centre, 2020).

Türkiye'nin Kolombiya'dan ithal ettiği başlıca ürünler şunlar olmuştur: mineral yakıtlar, mineral yağlar ve damıtma ürünleri, bitümlü malzemeler (% 82,8) (International Trade Centre, 2020). Ayrıca kuru ve yaş meyve; turunçgiller, kavun ve karpuz (% 5,6) plastik ve bunlardan elde edilen ürünler (% 5,4) (International Trade Centre, 2020). Dolayısıyla, Türkiye'nin Kolombiya'dan yaptığı ithalatın büyümesi, Kolombiya'nın ana ihracat ürünlerine olan talepteki artıştan kaynaklanmıştır.

Meksika ise Pasifik İttifakını oluşturan ülkeler içinde Türkiye'ye en fazla ihracat yapan ikinci ülke olmayı başarmıştır. Meksika'dan Türkiye'ye yapılan ihracatın toplam değeri araştırma konumuz olan dönemde yirmi kattan fazla artmış olsa da, 2014-2018 yılları arasında % 8,6 oranında azalmıştır (International Trade Centre, 2020).

Pasifik İttifakının diğer üye ülkelerine kıyasla, Meksika'dan Türkiye'ye ihracat ürünleri, ağırlıklı olarak imalat sektöründen oluştuğu için farklılık göstermektedir (Fere ve Díaz, 2016: 184). Araştırma konusu dönemde, Türkiye'nin Meksika'dan yaptığı ithalat ürünleri: motorlu taşıtlar, traktörler, iki ve üç tekerlekli taşıtlar ve diğer kara taşıtları, bunların yedek parça ve aksesuarları (% 26); elektrikli makine, cihaz ve ekipman ve bunların yedek parçaları; kayıt ve oynatma aletleri (% 14.8); mekanik makineler, aparat

ve cihazlar, nükleer reaktörler, kazanlar; bu makinelerin parçaları (% 10.8) (International Trade Centre, 2020). Meksika ayrıca Türkiye'ye plastik ve plastik ürünler (% 8,6) optik, fotoğrafçılık veya sinematografide kullanılan ölçüm, kontrol ve hassasiyet aletleri (% 7,1) ihraç etmiştir (International Trade Centre, 2020).

Son olarak, Peru ve Türkiye arasında, Pasifik İttifakının diğer ülkelerine oranla ekonomik ilişkiler düşük seviyede ilerlemiştir. 2019 yılında İttifak'ın Türkiye'ye toplam satışlarının sadece % 3'ü Peru'dan yapıldı (International Trade Centre, 2020). Bununla birlikte, 2001-2009 döneminde Peru ürünlerinin Türkiye'ye satışları ortalama % 15,4 yükseldi ve toplam değeri 4 kat arttı (International Trade Centre, 2020).

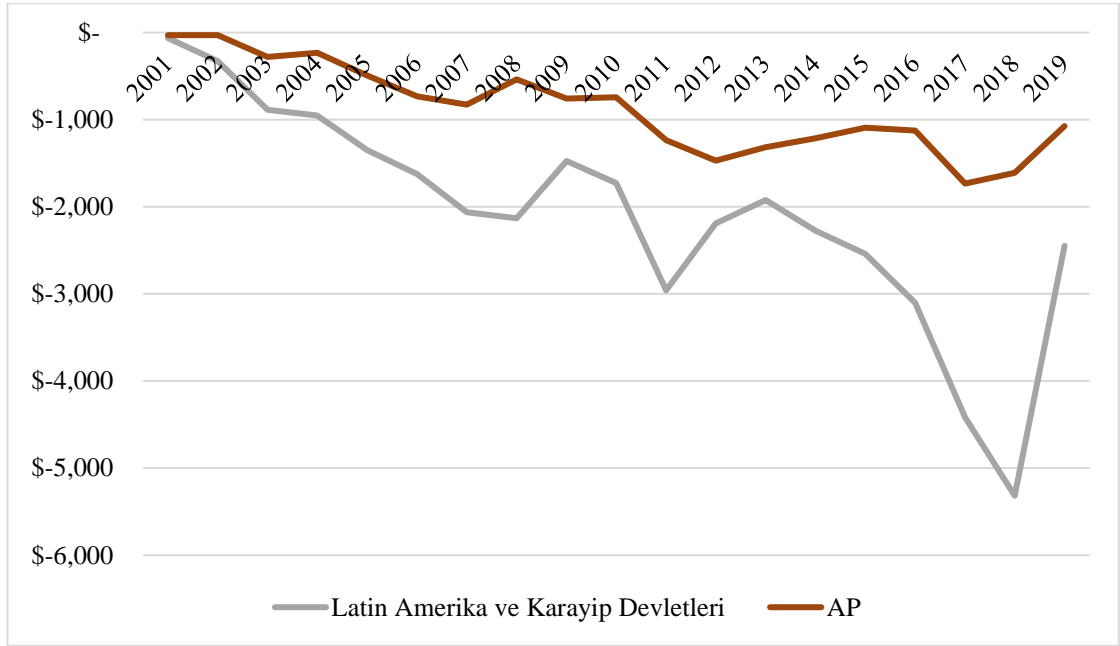
Türkiye pazarına yönelik Peru ürünleri araştırma konusu dönemde değişmiştir. 2001- 2011 yılları arasında, Türkiye'nin Peru'dan yaptığı ithalat % 80 oranında üç alanda yoğunlaşmıştır: Bunlar gıda sanayiinden elde edilen atıklar; hazır hayvan yemi (% 65.2); sentetik ve kesik yapay elyaf (% 12.4) yağlı tohumlar ve yağlı meyveler; çeşitli tohumlar ve meyveler; endüstriyel veya tıbbi bitkiler (% 2.6) (International Trade Centre, 2020).

2012'den itibaren, Türkiye'nin Peru'dan yaptığı ithalatın içeriği değişmeye başladı. 2012 ve 2019 boyunca çinko ve çinko mamülleri (% 32,3) Türkiye'nin Peru'dan ithal ettiği ana mal olarak yerini aldı (International Trade Centre, 2020). Aynı şekilde yağlı tohumlar ve yağlı meyveler gibi ürünler, çeşitli tohumlar ve meyveler; endüstriyel veya tıbbi bitkiler (% 20.9), gıda sanayiinden elde edilen atıklar; hayvan yemi (% 14) sentetik ve kesik yapay elyaf (% 2.4) da Peru'dan satılan başlıca malların arasında yer almıştır (International Trade Centre, 2020).

Son olarak, aşağıdaki grafik 2001-2019 döneminde Türkiye, Latin Amerika ve Pasifik İttifakı arasındaki ticaret dengesinin gelişimini göstermektedir. Grafik 13'te görüldüğü gibi, 2001 yılında Türkiye'nin Latin Amerika ve Pasifik İttifakı ile olan ticaret dengesi eşit seviyeye gelmiştir. Bununla birlikte, 21. yüzyılda Türkiye, Latin Amerika bölgesi ve Pasifik İttifakı'nın üye ülkeleri arasında geleneksel olarak ticaret dengesi açılmıştır. Örneğin, 2019 yılında Türkiye'nin cari açığı Latin Amerika ile 2,5 milyar USD a ve Pasifik İttifakı ile 1 milyar ABD dolara ulaşmıştır (International Trade Centre, 2020).



**Grafik 13: Türkiye'nin Latin Amerika ve Pasifik İttifakı ile Ticaret Dengesi (Nominal Fiyat, Milyon ABD doları)**



**Kaynak:** Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC), Uluslararası iş geliştirme ticaret istatistikleri.

Latin Amerika bu şekilde 2001 yılında Türkiye'nin genel ticaret açığının % 0,6'sını oluşturuyorken 2019'da % 8,3'ünü oluşturmaya başladı (International Trade Centre, 2020). Bu durum, ticaret açığının Türkiye'nin zararına doğru artmasına rağmen, Latin Amerika'ya ve Latin Amerika'dan yapılan ticaretin son yıllarda daha dinamik hale geldiğini göstermektedir.

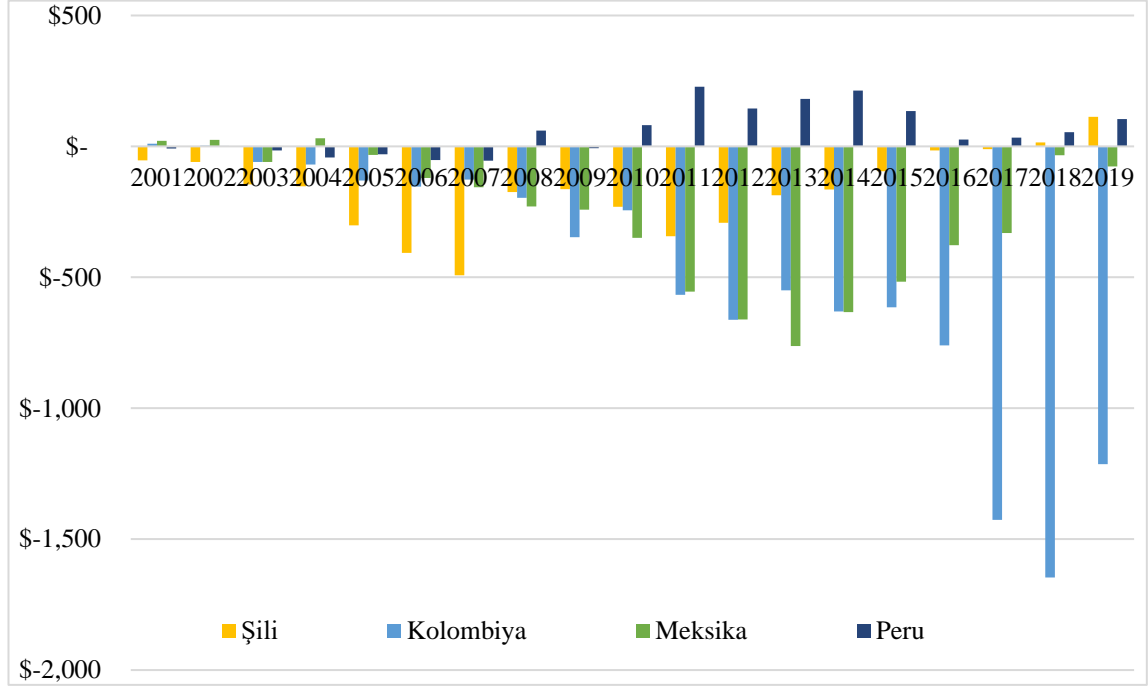
Türkiye'nin 2001-2019 yılları arasında Pasifik İttifakı ile olan ticaret açığını analiz ettiğimizde, Türkiye'nin toplam ticaret açığının ortalama %1,5'inin bloğa tekabül ettiği tespit edilmiştir (International Trade Centre, 2020). Buna ek olarak, Pasifik İttifakı aynı dönemde Türkiye'nin Latin Amerika ile olan ticaret açığının ortalama % 41'ini temsil ediyordu (International Trade Centre, 2020).

Türkiye'nin ticaret dengesi Pasifik İttifakının her bir üyesi ile doğrudan analiz edilirse, ticaret açığı daha açık bir şekilde görülebilir (bkz. grafik 14). 2001-2019 yılları arasındaki verilere göre Türkiye'nin Kolombiya ve Meksika gibi ülkeler ile ticaret dengesi açık vermiştir.

Böylece, Türkiye'nin Kolombiya ile olan ticaret açığı istikrarlı bir şekilde artmış ve 2019 yılında Kolombiya lehine 1,2 milyar dolar değerine ulaşmıştır (International Trade Centre, 2020). Ancak, 2014 yılından bu yana Türkiye'nin Meksika ile olan ticaret

açığı giderek azalmıştır. 2019 yılında Meksika'nın Türkiye ile olan ticaret fazlası 76 milyon ABD dolarına ulaşmıştır (International Trade Centre, 2020).

**Grafik 14: Pasifik İttifakına Üye Ülkelerle Türkiye'nin Ticaret Dengesi ((Nominal Fiyat, Milyon ABD doları)**



**Kaynak:** Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC), Uluslararası iş geliştirme ticaret istatistikleri.

Aksine, Türkiye son zamanlarda Peru ve Şili ile cari fazla içeren ikili ticaret dengeleri kaydetmiştir. 2010 yılından bu yana Peru, Pasifik İttifakı'nın Türkiye ile sürekli ticaret açığı kaydeden ilk üye ülke oldu. 2019 yılında Türkiye'nin Peru ile olan ticaret fazlası 105 milyon ABD dolara ulaşmıştır (International Trade Centre, 2020).

Şili ise, 2001-2007 döneminde Türkiye'nin ticaret açığı kaydettiği Pasifik İttifakı üyesi ülkeydi (International Trade Centre, 2020). Bununla birlikte, Türkiye ile Şili arasında STA'nın imzalanmasından itibaren, ticaret açığı 2018'de daralmaya başladı ve sonunda kapandı. 2019 yılında Türkiye'nin Şili ile olan cari fazlası 113 milyon ABD dolarına ulaştı (International Trade Centre, 2020).

Genel anlamda, 2001-2019 yılları arasında Türkiye, Latin Amerika ve Pasifik İttifakı ile ticaretinde cari açık vermiştir. Bu durum, Türkiye'nin Latin Amerika ile olan ticari ilişkisinde onun net bir ithalatçı ülke olduğunu teyit etmektedir. Bununla birlikte, Türkiye'nin Pasifik İttifakı ile olan ticaret modeli, Türkiye'den yapılan ithalatlarda Latin

Amerika'ya bağımlı olduğu, eşit olmayan bir tablonun varlığına işaret etmektedir (Wiltse, 2016: 135).

Türkiye ile Pasifik İttifakı arasında ihracat ve ithalat mallarının bileşimini analiz ettiğimizde, Türkiye'den yapılan ihracat ürünlerinin daha teknik ürünler<sup>124</sup> olduğu görülürken, Pasifik İttifakı'na üye ülkeler (Meksika hariç) ise daha çok hammadde ihraç etmişlerdir.<sup>125</sup> Bu nedenle Türkiye ile Pasifik İttifakı arasındaki ticaret eşit olamayan bir tabloda içinde sınıflandırılmıştır, ancak bunun ticaret dengesinde blok lehine bir açık olması nedeniyle düşük yoğunluktadır.

Özetle, Türkiye ile Pasifik İttifakı arasında ticareti yapılan ürün ve kalemlere bakıldığında, ikisi arasında bir potansiyelin ve birbirini tamamlayıcı faktörlerin olduğu söylenebilir. Bu bağlamda, hem Pasifik İttifakına üye ülkelerin hem de Türkiye'nin bu zorluğu aşması adına üretim zincirlerine entegrasyonu sağlamaları gerekmektedir.

Bunun için, bir yandan, Şili, Kolombiya, Peru ve Meksika, daha yüksek katma değerli malların üretimi ve ihracatında etkili bir çeşitlendirme elde etmek için İttifak içinde üretken tamamlayıcılığı teşvik etmelidir. Öte yandan, Türkiye, ticaretini tüm Amerika kıtasında genişletmek ve konumlandırmak için Pasifik İttifakı'nın sunduğu ticari platformdan faydalanmalıdır.

---

<sup>124</sup> Türkiye'nin Pasifik İttifakı üyelerine ihracatında belli başlı ürünler, makinelerin yanı sıra : demir-çelik döküm, otomobil ve yedek parçaları gibi düşük ve orta teknoloji ürünleri (International Trade Centre, 2020).

<sup>125</sup> Daha önce de belirtildiği gibi, Türkiye pazarına yönelik Pasifik İttifakı ihracat ürünleri esas olarak Şili'den bakır, Kolombiya'dan kömür ve Peru'dan Çinko (International Trade Centre, 2020). gibi mineraller ve doğal kaynaklardan oluşmaktadır. Pasifik İttifakı'nda, Türkiye'ye ana ihracatı hammadde olmayan tek ülke Meksika'dır. Meksika'nın Türkiye'ye ihracatı daha çeşitlidir ve esas olarak otomobil, makine ve elektrikli ekipman gibi imalat ürünlerinden oluşmaktadır (International Trade Centre, 2020).

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

# AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER ÜZERİNE DIŞ TİCARET REKABET GÜCÜ İLE İLGİLİ BİR ÇALIŞMA: PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİ VE TÜRKİYE KARŞILAŞTIRMASI

### 1. LİTERATÜR TARAMASI

Uluslararası rekabet gücü, şirket, sanayi ve ülke gibi düzeylerde ölçülebilmektedir (A. Özdemir, 2019: 20). Oysa, Kibritçioğlu (1996)'na göre tek bir teorik temeli olmadığından rekabet gücünün nasıl ölçüleceğine dair bir fikir birliği yoktur (Jumashova, 2016: 6). Zira rekabet gücü birçok disiplinin ilgisini çekmektedir. Bu bağlamda, bir ülkenin yahut ülke grubunun uluslararası ticaretindeki rekabet gücü, çeşitli teknik ve yöntemlerin kullanımı yoluyla makalelerde ve çalışmalarda ölçülmüştür (Obadi ve Korček, 2016: 399).

Van Hoang vd. (2017: 53) 'e göre beş disipline dayalı gruplanmış rekabet gücünü ölçmek için çeşitli kavramsal çerçeveler bulunmaktadır: (i) ticaret performans endeksleri, (ii) ekonomik göstergeler, (iii) rekabet gücü belirleyicileri, (iv) çok boyutlu yöntemler ve (v) değer zinciri performans yöntemleri gibidir. Rekabet gücünü ölçmek için çeşitli kavramsal çerçevelerin varlığı, rekabet gücünü etkileyen etkenlerde<sup>126</sup> bazılarını objektif olarak ölçmenin ne kadar karmaşık olduğunu da göstermektedir (Jumashova, 2016: 6; Sarıçoban, 2016: 73; Tuerxun, 2017: 5; Özdemir, 2019: 19-20).

Buna ek olarak, uluslararası rekabet gücünü ölçen yöntemler, *ex-ante* ve *ex-post* olmak üzere iki ana kategoriye ayrılabilir. *Ex-ante* rekabet gücünün ölçülmesi, uluslararası piyasada rekabet etme istekliliğini göstermektedir. *Ex-Ante* ölçümlerine Ar-Ge harcaması, patent başvuru sayısı, birim işçilik maliyeti, fiyat rekabet gücü veya dış ticaret hadlerine göre yansıtılan üretim kapasitesi gibi örnekler verilebilmektedir (Sarıçoban, 2016: 73).

---

<sup>126</sup> Ürün kalitesi, yenilik gücü, tüketici ihtiyaçlarına cevap verebilme yeteneği, emek piyasasındaki sınırlamalar, vb.

Diğer taraftan, *ex-post* rekabet gücünün ölçülmesi, dış ticaret performans verilerine<sup>127</sup> dayanarak uluslararası rekabet gücünü yansıtmaktadır (Miral, 2006: 27). Buna göre rekabet gücünü ölçmenin *ex-post* yöntemi etkili olmuştur. Özellikle tüm bölge ve ülkelerde bir sanayinin/sektörün uluslararası rekabet gücünü ölçmenin *ex-post* yönteminde kullanılan endeksleri oluşturulmaktadır (Bojnec ve Ferto, 2012: 399-400; Işıkkı, 2013: 61; Özdemir, 2019: 21). Başka bir deyişle, *ex-post* endekslerin amacı, dış ticaret sonrası ve uluslararası piyasaya katılım verilerine dayalı rekabet gücünün olup olmadığını belirlemektir (Gökmenöglü, 2011: 54).

Çeşitli ticaret performans endeksleri vardır. Ancak, AKÜ endeksleri ülkelerin, endüstrilerin ve malların rekabet gücünü ölçmenin merkezinde yer almaktadır (Yeats, 1985: 71; Miral, 2006: 27; Cizmeci, 2010: 37; Kalaycı, 2017: 141; M. B. Özdemir, 2018: 37). Bu kısımda, AKÜ perspektifinden ticari rekabet gücünün değerlendirilmesine ilişkin araştırmanın kısa bir literatür taraması aşağıda yapılmıştır. Dolayısıyla, bu çalışmanın doldurmaya çalıştığı boşluğu incelemek için, Latin Amerika (Pasifik İttifakına üye ülkeler dahil) ve Türkiye'de yapılan çalışmalara ağırlık verilmektedir.

#### 1.1 AKÜ YAKLAŞIMININ LATİN AMERİKA LİTERATÜR TARAMASI

Bender ve Li (2002: 2), AKÜ endekslerinin karşılaştırmalı üstünlüğün bir bölgeden diğerine hareketini belirlemeye yardımcı olduğunu belirtmiştir. Bu nedenle, 1981-1997 döneminde Doğu ve Güneydoğu Asya ile Latin Amerika ekonomileri arasında imalat ürünleri ihracatının performansını AKÜ endeksleri üzerinden analiz etmeye başladılar. İstatistiksel verilere dayanarak, Bender ve Li (2002: 19) tarafından yapılan deneysel çalışma, 1980'lerde ve 1990'larda Doğu Asya ihracatının güçlü büyümesine rağmen, ihracat modelinin Güneydoğu Asya ve Latin Amerika'ya göre karşılaştırmalı üstünlüğünü kaybettiğini ortaya koymuştur. Latin Amerika'nın 1990'larda rekabet gücünde elde ettiği iyileşme, Uluslararası Standart Sanayi Sınıflandırması (ISIC) sektörlerindeki AKÜ endekslerindeki artışa yansımış ve çift haneli rakama ulaşmıştır: 36 (metal olmayan mineral ürünler), 33 (ahşap ve ahşap ürünleri), 38 (imal edilmiş metal ürünler, makine ve teçhizat) ve 35 (kimyasal ve petrol ürünleri, kömür ve plastik ürünler) (Bender ve Li, 2002: 20).

---

<sup>127</sup> Belirli bir sektörün ihracat ve ithalat endeksi, ihracat ve piyasa payının bileşimi ve cari hesap bakiyesinin bileşenleri dikkate alınmalıdır.

Başka bir araştırmada Lederman, Olarreaga ve Rubiano (2008), Çin ve Hindistan'ın dünya pazarlarında artan varlığının bir sonucu olarak Latin Amerika ticaret modellerinin ne ölçüde değiştiğini incelemektedir. Bu amaçla, Lederman, Olarreaga ve Rubiano (2008) tarafından istatistiksel bir analiz ve ekonometrik tahminlere dayanan çalışma, ISIC'in 3 haneli rakamları düzeyinde 1990 ve 2004 yılları arasında Latin Amerika'nın AKÜ endeksleri ile iki Asya ekonomisi arasındaki ilişkiyi araştırmaktadır (Lederman, Olarreaga, Rubiano, 2008: 261). Genel olarak sonuçlar, Çin ve Hindistan'ın dünya pazarlarındaki büyümesinin Latin Amerika'nın imalat sektöründe (vasıflı ve vasıfsız işgücüne dayalı) rekabet gücünü olumsuz etkilediğini ortaya koymakta diğer yandan da Latin Amerika'daki tarım, balıkçılık, ormancılık ve madencilik (doğal kaynaklar ve bilimsel bilgiye dayalı) sektörlerin Çin ve Hindistan'ın ticaret modelinin faydasına olduğu anlaşılmıştır (Lederman, Olarreaga, Rubiano, 2008: 266). Lederman, Olarreaga ve Rubiano (2008: 267)'ya göre yukarıdakiler, araştırma döneminde Latin Amerika'nın karşılaştırmalı üstünlüğündeki artışlar yerine Çin ve Hindistan'da bu sektörlerdeki AKÜ endekslerinin değerinin azalması ile açıklanmaktadır.

Benzer şekilde Rubiano-Matulevich (2010), Çin ve Hindistan'ın ekonomik performansını ve 1990-2006 döneminde ABD, AB ve Kolombiya'nın ticaret modelini de incelemektedir. Bu amaçla Rubiano-Matulevich (2010: 90), endüstriyel düzeyde 3 haneli ISIC verilerini kullanarak bir AKÜ endeksi oluşturur ve ayrıca AKÜ endekslerinin zaman içindeki seyrini incelemek için geliştirilen bazı testlerin sonuçlarını ortaya koyar (korelasyon testi ve Herfindahl konsantrasyon endeksleri). Kolombiya ile ilgili olarak araştırma, Çin ile Hindistan ve Kolombiya'nın karşılaştırmalı üstünlükleri arasında negatif bir korelasyon olduğu sonucuna varmaktadır ki bu ekonomiler arasında uluslararası piyasalarda tamamlayıcılık ilişkisi olarak yorumlanabilir (Rubiano-Matulevich, 2010: 114). Diğer bir deyişle Kolombiya, bu iki ekonominin karşılaştırmalı üstünlüğünün azaldığı, ayrıca Çin ve Hindistan ile rekabetin o kadar güçlü olmadığı pazarlara girebilir<sup>128</sup>.

De Miranda Parrondo, Peláez Soto ve Velandia Campo (2016), ihracat ve ithalatta AKÜ ölçümlerini kullanarak, 2005 ve 2015 yılları arasında Kolombiya ve Hindistan arasındaki ticaret ve yatırım ilişkilerini analiz etmektedir. Bu nedenle, bu çalışmanın

---

<sup>128</sup> Bu sektörler ormancılık, kereste, balıkçılık, kömür, meşrubat, ayakkabı, kil, toprak ve porselen ürünleri (Rubiano-Matulevich, 2010: 127).

katkısı, ikili ilişkiyi güçlendirme potansiyeline sahip ihraç edilebilir ürünleri tespit etmek olacaktır. İlk olarak, Kolombiya'nın son yıllarda ağırlıklı olarak Hindistan'a petrol ihraç ettiği ve karşılığında ise araç, pamuk, kimyasal ve ilaç ürünleri gibi çok daha fazla katma değeri olan malları ithal ettiğini ortaya koymuşlardır (De Miranda Parrondo, Peláez Soto ve Velandia Campos, 2016: 97). Ek olarak, AKÜ endeks hesaplamalarına göre, Kolombiya için Hindistan pazarında genişleme fırsatı adına 15 ürün (çoğu imalat ürünü) tespit edilmişken, AKÜ endeksleri Kolombiya'da genişleme fırsatı olan 155 Hint ürünü bulmuştur (De Miranda Parrondo, Peláez Soto ve Velandia Campos, 2016: 102-103).

Latin Amerika'nın rekabet gücünün değerlendirilmesi, geleneksel olmayan ve coğrafi olarak uzak ticaret ortakları üzerinden de yapılmıştır. Esposto ve Pereyra (2013: 477), ana ihracat ürünleri için AKÜ endekslerini kullanarak beş Latin Amerika ülkesi (Arjantin, Brezilya, Şili, Meksika ve Peru) ve Avustralya hakkında karşılaştırmalı üstünlük, ticaret rekabetçiliği ve ticari tamamlayıcılığı analiz etmektedirler. AKÜ endekslerinin oluşturulması için kullanılan veriler, gümrük tarife kodunun iki haneli seviyede Uyumu Sağlanmış (armonize) mal tanımı (HS kodlama sistemi) Revizyon 2'sine dayanan COMTRADE veri tabanından elde edilen beş yıllık (2006-2010) zaman dönemleridir. Özet olarak, AKÜ endekslerine göre bu araştırma, Avustralya ve beş Latin Amerika ekonomisinin temel ürünler sektöründe güçlü bir rekabet gücüne sahip olmasına rağmen, imalat sektöründe ikisi arasında ticari tamamlayıcılık fırsatları olduğunu tespit etmiştir (Esposto ve Pereyra, 2013: 494).

Bölgesel bakış açısına göre, Beyene (2014) Sahra altı Afrika ve LAK ülkelerinde ortaya çıkan karşılaştırmalı üstünlükleri araştırmaktadır. Beyene (2014: 411) bunu yaparken Dünya Bankası tarafından yayınlanan dünya kalkınma göstergelerini kullanarak 1995-2010 yılları arasında gıda, tarımsal hammadde, yakıt, mineral ve metal ihracatında AKÜ endekslerini incelemiştir. Bu çalışma, öncelikle LAK'ın gıda ihracatında Sahra altı Afrika ülkelerine göre daha güçlü bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu kanıtlamıştır; ikincisi, Sahra altı Afrika bölgesi, tarımsal hammadde, yakıt, mineral ve metal ihracatında LAK'tan daha yüksek bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir; son olarak ise, her iki bölge de imalat ihracatında mukayeseli bir dezavantaj ortaya koymuştur (Beyene, 2014: 411).

Ayrıca yine bölgesel bir perspektiften Gaya ve Michalczewsky (2014) 2003-2011 döneminde Güney Amerika iç ticaretinin özelliklerini incelemiş, hem imalat

ürünlerinde hem de doğal kaynaklara dayalı ürünlerde sanayi içi ticaret akışlarını ayrıntılı olarak analiz etmişlerdir. Bu anlamda, bu araştırma döneminde, Pasifik İttifakına üye Güney Amerika ülkelerinin tarım ürünleri, yakıtlar ve madencilikte karşılaştırmalı üstünlüklerinin, aynı güce sahip olduğu ve imalatta aynı eksikliklerden dolayı kesinlikle benzer oldukları tespit edilmiştir (Gaya ve Michalczewsky, 2014: 20-21).

Pasifik İttifakı örneğinde Montoya-Urbe, Gonzalez-Parias ve Duarte-Herrera (2016), Kolombiya ile bu grup arasındaki ticari dinamikleri analiz etmektedir. Böylece 2010-2014 dönemi için AKÜ endekslerinin ele alınmasıyla Kolombiya'nın Meksika, Peru ve Şili ile olan birbirini tamamlayıcılığı ve ticari rekabet gücü gibi meseleler belirlenmiş oldu (Montoya-Urbe, Gonzalez-Parias ve Duarte-Herrera, 2016: 52). Kolombiya menşeli Uluslararası Standart Ticaret Sınıflandırmasına (SITC) göre önemli bir karşılaştırmalı üstünlük göze çarpmaktadır, ancak ülke tarafından çok az ihraç edilen ana ürün gruplarına ilişkin sonuçlar şu şekildedir: Peru ile traktör, kalay ve sentetik kauçuk gibi ürünler; Şili ile ilgili olarak, tel ve çit ürünleri, işlenmemiş tütün, pastada kullanılan tereyağı ve margarin ve son olarak, Meksika ile, ölçü ve sayaç aletleri, mantar imalatı ve diğer organik kimyasal ürünler bulunmaktadır (Montoya-Urbe, Gonzalez-Parias ve Duarte-Herrera, 2016: 61-63).

Benzer şekilde, Danna-Buitrago (2017), Pasifik İttifakı'nın Avustralya, Kanada, Yeni Zelanda ve Singapur'u da dahil edecek şekilde genişleme girişiminin Kolombiya'nın bölgesel ticaretini nasıl etkileyeceğini araştırmıştır. Bunu yaparken, iki ticaret bölgesi yani Pasifik İttifakı ve Pasifik İttifakı'nın yukarıda belirtilen dört ülkeyi kapsayacak şekilde Kolombiya'nın ticarete katkısına yönelik bir AKÜ endeksi hesaplar. Genel bir sonuç olarak Danna-Buitrago (2017), Kolombiya için birinci bölgeden ikinci bölgeye geçiş esnasında fırsatlardan çok risklerin bulunduğunu tespit etmiştir. Neticede, imalat ürünleri, makine ve nakliye ekipmanlarındaki sınıflandırıcılar ile gıda ürünleri ve canlı hayvanlar, rekabet gücünde en büyük kayıpların yaşanacağı sektörler olacaktır (Danna-Buitrago, 2017: 187).

Stellian ve Danna-Buitrago (2019) tarafından yapılan daha yakın tarihli bir çalışmada Kolombiya'nın Pasifik İttifakı bloğuna karşı karşılaştırmalı üstünlüğü ölçülmüştür. Burada, Danna-Buitrago (2017) tarafından kullanılan aynı AKÜ endeksi, UNCTADS tarafından sağlanan veritabanı, 1995'ten 2017'ye kadar 3 haneli düzeyde SITC sınıflandırmasına göre hesaplanmıştır (Stellian, Danna-Buitrago, 2019: 360-361).



Bu şekilde, Stellan ve Danna-Buitrago (2019: 371-374), Pasifik İttifakı içinde, Kolombiya'nın birincil ürünlerde (özellikle petrol yağları, kömür, kahve, ham bitkisel maddeler ve altın) geleneksel rekabet avantajlarına ek olarak da plastik, giyim, makine ve kimyasallar gibi ürünlerde, karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı olarak ihracatını artırabilir. Benzer şekilde, Kolombiya ve Pasifik İttifakı arasında gıda, çeşitli imal edilmiş eşyalar ve diğer ürünlerin yanı sıra ham maddeler ve yenmeyen yağ ticaretinde mukayeseli dezavantajlar da bulunmaktadır (Stellan ve Danna-Buitrago, 2019).

AKÜ yaklaşımından hareketle, ticarete rekabet edebilirlik üzerine yapılan bazı çalışmalar kapsamını ülke düzeyiyle sınırlandırmıştır. Navarro Chávez ve Ayvar Campos (2009) tarafından yapılan çalışma, 1988-2008 döneminde Meksika, ABD ve Kanada imalat sektörü arasında rekabet gücü ve üretim açısından karşılaştırmalı bir vakayı bizlere göstermektedir. Her ülkenin AKÜ endeksinin sonuçlarına göre, Meksika imalat sektörünün ABD imalat sektörüne göre açık bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığı, ancak Kanada ile karşılaştırıldığında daha rekabetçi olduğu tespit edilmiştir (Navarro Chávez, Ayvar Campos, 2009: 21-22). Bunun nedeni, Navarro Chávez ve Ayvar Campos (2009: 25)'e göre bu ülkeler arasındaki imalat sanayi faktörlerinin toplam üretkenliğindeki farklılıktır.

Meksika imalat sanayisinin ihracatı temelinde, Amoroso, Chiquiar ve Ramos-Francia (2011: 165), Meksika ve ana rakiplerinin<sup>129</sup> karşılaştırmalı üstünlüklerinin temel unsurunu tanımlamışlardır. Bu şekilde, AKÜ endekslerinin hesaplanmasında, Meksika'nın 1996-2005 dönemi ihracatının en az % 20'sine eşdeğer olan ülkelerin her biri için COMTRADE veri tabanı kullanılmıştır (Amoroso, Chiquiar ve Ramos-Francia, 2011: 167). Meksika'nın AKÜ endekslerine göre sıra korelasyon katsayıları göz önüne alındığında, Amoroso, Chiquiar ve Ramos-Francia (2011: 168), aralarında Macaristan, Tayland, Filipinler, Güney Kore, Türkiye, Polonya, Çin, Portekiz, Malezya, Hong Kong, Tayvan ve Endonezya'nın da bulunduğu Meksika'nın ana rakiplerinden oluşan bir sepet ülkeler kategorisi oluşturulmuştur.

Öte yandan, Mendoza (2016) Meksika'nın endüstri iç ticaretinin özelliklerini iki ana ticaret ortağı olan ABD ve Çin ile açıklamaya çalışmıştır. İlk olarak, Mendoza (2016: 38), ABD'nin Meksika'nın ana ticaret ortağı olmasına rağmen, Çin ekonomisinin Meksika

---

<sup>129</sup> Karşılaştırmalı üstünlük modelleri, karşılaştırılacak ülke veya blok ile aynı veya benzer olan ihracatçı grubudur.

ekonomisinin uluslararası ticaretinde giderek daha önemli bir rol üstlendiği sonucuna varmıştır. Rekabet gücü açısından, araştırma, doğal kaynakların avantajlarına ek olarak, Meksika ihracatında petrol, telekomünikasyon ekipmanı, araç motorları ve bakır gibi sektörlerde 2014 yılına kadar Meksika ihracat oranının yaklaşık yarısına tekabül eden karşılaştırmalı üstünlükler oluşturduğunu ortaya koymuştur (Mendoza, 2016: 10: 38).

Guevara Ramírez ve Morales Letzkus (2018) tarafından yapılan araştırma, Şili ve Peru tarafından ihraç edilen ana ürünlerin rekabet gücünü 2007 ile 2016 yılları arasında ana hedef pazarlarındaki gelişimi belirlemeye ve karşılaştırmaya çalışmıştır. Kullanılan veriler COMTRADE veri tabanından alınmış ve seçilen ürünler SITC'nin 4 hanesine karşılık gelmektedir. Seçilen ürünler Şili ve Peru'nun 2016 yılında rekabet ettiği en önemli kategoriler, yani her iki ülke ihracatının yaklaşık % 50'sini oluşturan bakır mineralleri, bakır ve mamulleri, altın, demir mineralleri ve üzumdür (Guevara Ramírez, Morales Letzkus, 2018: 52).

Sabaruddin ve Nugrahaningsih (2013), Endonezya ve Şili arasındaki ikili ticaret bağlamında AKÜ endekslerini kullanarak iki ekonomi arasındaki ticaret fırsatlarını analiz etmişlerdir. Bu amaçla, bu çalışmada 2012 ticaret verilerine dayanan 4 haneli HS sınıflandırması ve her iki ülkede en yüksek AKÜ'ye sahip yalnızca on ürün kullanılmıştır. Genel olarak, Sabaruddin ve Nugrahaningsih (2013: 51), 2012 yılına kadar, en güçlü karşılaştırmalı üstünlüğe sahip ilk on Endonezya birincil ürünün yalnızca üçünün<sup>130</sup> Şili pazarına ihraç edildiğini tespit etmiştir. Öte yandan, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip on ana Şili ihracat ürünü arasında, Endonezya'ya yapılan en büyük ihracat ürünlerinden sekizi<sup>131</sup> bulunmaktadır (Sabaruddin ve Nugrahaningsih, 2013: 52). Dolayısıyla, hem Şili hem de Endonezya için ikili ticaret işbirliğini yoğunlaştırma fırsatları mevcuttur.

Şili, madencilik sektöründeki yoğunluğuna ek olarak, tarım ürünlerinin önemli bir üreticisi ve ihracatçısı olmak için sürekli olarak karşılaştırmalı ve rekabetçi üstünlükler geliştirmiştir. Bu anlamda, Lacayo ve Morales (2007), Coquimbo bölgesinden seçilmiş bir dizi Şili tarım ihracat ürün performansını, bunların nitelik ve yapılarını, rekabet edebilirliklerini, hacim ve değer gelişim çalışmaları yoluyla analiz etmeye başlamıştır. Böylece, 1994-2004 dönemi için AKÜ endekslerinin hesaplamalarına dayanarak,

---

<sup>130</sup> Doğal kauçuk, balata, güta-perka, guayule, sakız ve benzeri doğal zamklar, işlenmemiş tabaka veya şerit halinde; perakende satış için hazırlanmamış suni elyaf iplik (dikiş ipliği hariç); palmye yağı ve türevleri (rafine edilmiş olsun olmasın, ancak kimyasal olarak değiştirilmemiş).

<sup>131</sup> Bakır ve ham bakır alaşımları, taze veya kurutulmuş üzüm, flor, klor, brom ve iyot nitrit.

avokado, şarap ve taze üzüm gibi ürünlerin karşılaştırmalı üstünlüğünde bir artış tespit etmişlerdir (Lacayo ve Morales , 2007: 301).

Peru örneğinde ise, 2000 ve 2010 yılları arasında karşılaştırmalı üstünlükleri ortaya çıkaran ihracat ürünleri, taze veya dondurulmuş sebzeler, bakır veya çinko alaşımları, metal tuzları ve asbestli ürünleri içeren tarım ve madencilik (World Bank Group, 2017: 61). Bunlar, Peru'nun karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu araştırma döneminde ihraç edilen tüm ürünlerin yaklaşık %70'ine tekabül etmektedir. Orta teknoloji imalat sektöründe ise, Peru 2000 ile 2010 arasında yalnızca birinde karşılaştırmalı bir üstünlük elde etmiş ve üçünde kaybetmiştir (World Bank Group, 2017: 61).

Mejía (2011), standart AKÜ endeksini kullanarak, Kolombiya için 2002 ve 2006 arasındaki karşılaştırmalı üstünlük derecesine göre bir dizi sanayi sektörünü listelemiştir. AKÜ endeks hesabı, en rekabetçi Kolombiya sanayi ürünlerini mineraller, yiyecek ve içecek ürünleri, hafif sanayi ürünleri olarak ortaya koymuştur (Mejía, 2011: 93). Dolayısıyla, araştırma dönemi Kolombiya'nın ana ticaret modelinin, doğal kaynaklardan bol miktarda üretilen mallara ve düşük vasıflı işgücünün üretimine olan bağımlılığını göstermektedir.

Stellian ve Danna-Buitrago (2017) tarafından yapılan çalışma, ikisi arasındaki mevcut STA çerçevesinde Kolombiya tarım ürünlerinin ABD ile ilgili rekabet profilini oluşturmayı amaçlamaktadır. Bunu gerçekleştirmek adına Danna-Buitrago (2017) AKÜ endeksini ve üçüncü revizyonunda üç haneli SITC'ye göre UNCTAD'den yapılan ihracat ve ithalata karşılık gelen verileri baz almıştır (Stellian ve Danna-Buitrago, 2017: 149). 60 tarımsal ürün grubu için AKÜ endeksini hesapladıktan sonra, 1995-2014 döneminde Kolombiya'nın tarımsal ürünlerle ilgili olarak STA tarafından sunulan fırsatlardan yararlanmak için yeterli rekabet gücüne sahip olmadığını tespit etmişlerdir (Stellian ve Danna-Buitrago, 2017: 159). Özellikle de, Stellian ve Danna-Buitrago (2017: 159), 60 adet Kolombiya tarımsal ürün grubundan yalnızca 7'sinin geleneksel ticari ortağı karşısında karşılaştırmalı üstünlükler gösterdiği sonucuna varmıştır.

Türkiye ile Kolombiya arasındaki ticaretin rekabet gücünü karşılaştıran çalışmalar da yapılmıştır. Bu amaçla Gómez-Abella, Pereira-Villa ve Gaitán-Guerrero (2013: 166), COMTRADE veri tabanında bulunan bilgi ve HS sistemi ürünlerine göre AKÜ endeksi dahil olmak üzere beş ticaret ve ticaret politikası göstergesi hesaplamışlardır. Kolombiya

için 2008-2010 döneminde elde edilen AKÜ endekslerinin sonuçları, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip ürünler arasında kimyasal ve ilgili sektörler plastik ve kauçuk; mineraller, tekstil ve deri mamülleri yer almaktadır (Gómez-Abella, Pereira-Villa ve Gaitán-Guerrero, 2013: 170). Aynı dönemde Türkiye AKÜ endeksleri tekstil ve tekstil imalat ürünleri, sanayi kimyasalları ve türevleri, işlenmiş taş, baskılı etiketler açısından karşılaştırmalı bir üstünlük göstermiştir. Son olarak, ikili serbest ticaret anlaşması çerçevesinde Gómez-Abella, Pereira-Villa ve Gaitán-Guerrero (2013: 181), Kolombiya'nın rekabetçi olduğu ürünlerin ihracatında mesela muz gibi Türkiye'de pazarını tanıtmaya gerektiği önerilmektedir. Türkiye ise Kolombiya'ya ihracatında ağırlıklı olarak tekstil ürünleri ve bunların imalatı üzerine yoğunluk vermelidir.

## 1.2 AKÜ YAKLAŞIMININ TÜRKİYE LİTERATÜR TARAMASI

Türkiye'nin rekabet gücü ve AKÜ endeksleri ile ilgili literatür incelendiğinde, araştırmaların çoğunun belirli bir mal grubu ve yapılan anlaşmalar neticesinde müttefik olunan ülkelerle ilgili olduğu görülebilir. Esas olarak, Türkiye'nin karşılaştırmalı üstünlüğünün değerlendirilmesi, diğerlerinin yanı sıra, AB üyesi ülkeler, yükselen ekonomiler ve Türkiye'nin etkisi altındaki ülkeler ile ilgili olarak yapılmıştır.

Yılmaz (2002) Türkiye ekonomisinin AB (12 ve 15 Avrupalı Ülkeler) ve ona üye olan Yunanistan, Portekiz ve İspanya gibi ülkelere kıyasla uluslararası rekabet edebilirliğini incelemek için bir AKÜ endeksi kullanmaktadır. AKÜ endeksinin hesaplanması, 1987-1997 dönemi için SITC sınıflandırmasına göre beş sektörde gruplara ayrılan ticaret akışlarının değerlerine dayanmaktadır (Yılmaz, 2002: 57). Bu araştırma, Türkiye ve Portekiz'in işçilikte yoğunlaşmış sektör açısından güçlü bir rekabet konumuna sahip olduğunu, ancak İspanya açısından hammaddede yoğunlaşmış sektörde dezavantajları olduğunu ortaya koymuştur (Yılmaz, 2002: 60). Ayrıca Yılmaz (2002: 60) sermayede yoğunlaşmış kullanım mallarında İspanya'nın Yunanistan, Portekiz ve Türkiye'ye göre karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu ortaya koymuştur, ancak taklit etmesi kolay ve AR-GE odaklı taklit edilmesi zor mallarda mukayeseli dezavantajlar vardır.

Benzer şekilde, Türker (2009)'in çalışması, Türkiye'nin Avrupa Gümrük Birliği'ne girmesinin rekabet gücünü nasıl etkilediğini analiz etmektedir. Bunun için Türkiye'nin Gümrük Birliğine girmesinden önceki (1990-1995) ve sonrasındaki (1996-2005)

dönemlerde SITC sınıflandırmasına göre her sektör için AKÜ endeksini kullanmıştır (Türker, 2009: 283). Türker (2009: 299), Türkiye'nin rekabet gücündeki değişiklikleri Gümrük Birliği'nin on beş üyesi ile karşılaştırdıktan sonra, canlı hayvan, gıda, alkollü içecekler, tütün, yakıt dışında yenmeyen maddeler, mineral yakıtlar, sıvı yağlar, hayvansal-bitkisel katı ve sıvı yağlar, başka yerde belirtilmeyen kimya sanayi ürünleri ve çeşitli imal edilmiş ürünlerde, Gümrük Birliğine girdikten sonra rekabet gücünü kaybettiğini işaret etmiştir. Buna karşın büyük sınıflara ayrılan işlenmiş mallar, makine ve ulaşım araçları gibi sektörler Gümrük Birliği sayesinde rekabet güçlerini artırmışlardır (Türker, 2009: 300).

Ekmen-Özçelik ve Erlat (2014), karşılaştırmalı üstünlüğü baz alarak, 1996-2010 döneminde Türkiye ihracatının AB pazarındaki rakipleri (15 Avrupa Ülkeler) karşısındaki rekabet gücünü ortaya koymaktadırlar. Vardıkları sonuç neticesinde, Türkiye'nin Avrupa pazarında karayolu motorlu taşıt sektörü, harçlı yapı malzemeleri; kadın montları, özel kullanımlar için motorlu araçlar; triko; su tesisatı, kalorifer tesisatı ve parçaları; meyve; kıyafet ve aksesuarlar; tekstil malzemelerinden yapılmış eşya, sebze sektörlerinde rekabet edebilme fırsatı bulunmaktadır (Ekmen-Özçelik ve Erlat, 2014: 38). Buna ek olarak, Ekmen-Özçelik ve Erlat (2014: 39), Türkiye'nin işçilikte ve hammaddede yoğunlaşmış sektörlerin (katma değeri düşük) toplam ihracattaki katılım oranını sermayede yoğunlaşmış sektörler ve AR-GE (yüksek katma değer) lehine azalttığını iddia etmektedirler.

Eşiyok (2014) ise Türkiye ile AB'nin (27) rekabet gücünü ihracat sektörlerinin teknolojik düzeyine göre karşılaştırmıştır. AKÜ endekslerinin hesaplamalarına göre Türkiye, düşük teknoloji içerikli sektörlerde AB ile eşit düzeyde rekabet edebilirken, orta-düşük ve orta-yüksek teknoloji sektörlerinde Türkiye'nin rekabet gücü düşüktür (Eşiyok, 2014: 109). Yüksek teknoloji sektöründe, Türkiye'nin AB karşısında rekabet gücü sıfırdır. Nitekim Eşiyok (2014: 121)'a göre Türkiye'nin AB karşısındaki rekabet gücü yiyecek ve içecek; tekstil ürünleri; kıyafet; diğer metal olmayan mineral imalatı, gemi yapımı ve onarımı sektörlerinde bulunmaktadır.

Benzer şekilde AKÜ endekslerinin iki haneli ISIC sınıflandırmasına göre hesaplanmasıyla Erkan, (2017: 70), Türkiye'nin ihracatının küresel pazar ve AB'de (27 Avrupalı Ülkeler) 2000-2015 arasındaki rekabet gücünü karşılaştırmıştır. AKÜ endekslerinin katsayısına göre, Türkiye ihracatının rekabet gücü dünya pazarlarında

AB'ye göre daha yüksektir (Erkan, 2017: 83). Bu bağlamda, diğer araştırmalar gibi (Dirsehan, 2015: 76; Kaplan ve Tur, 2017: 69), Erkan, (2017: 84) Türkiye'nin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip ihracatının hem AB hem de dünya pazarında işçilikte yoğunlaşmış sektörlerde ve düşük katma değerli ürünlerde yoğunlaştığını göstermektedir.

Erkan (2012: 102), Türkiye ihracatının ve BRIC'e (Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin) ait gelişmekte olan ekonomilerin rekabet güçlerindeki benzerlik ve farklılıkları ortaya koymak amacıyla, 1993-2010 dönemi için 2 haneli SITC sınıflandırmasına göre ürün grubu ihracatı için AKÜ endekslerinin katsayılarını analiz etmiştir. Bu şekilde Erkan (2012: 126), BRIC ekonomileri hammadde ve işçilikte yoğunlaşmış mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahipken, Türkiye'nin işçilikte ve sermayede yoğunlaşmış mal ihracatında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu sonucuna varmıştır. Diğer taraftan Çin de son dönemde katma değeri yüksek AR-GE'ye dayalı ihracatta rekabet gücünün arttığını göstermiştir (Erkan, 2012: 127). Benzer şekilde Çelik (2019), BRICS ülkeleri (Güney Afrika'yı da ekleyerek) ve Türkiye'nin ihracat yapısını 1995-2017 dönemi için faktör yoğunlukları açısından incelemiştir. Genel olarak Çelik (2019) tarafından elde edilen sonuçlar Erkan (2012)'in yaptığı araştırma ile uyumludur, ancak Çin hariç, BRICS ülkeleri ve Türkiye genel olarak yüksek yenilik içeren malların ihracatında rekabetçi bir dezavantaja sahiptir (Çelik, 2019: 355).

Ayrıca Erkan (2011), 1993-2009 yılları arasında gelişmekte olan ekonomilerin rekabet edebilirliğini karşılaştırmak için AKÜ endekslerini kullanmıştır. AKÜ hesaplamaları, Endonezya, Filipinler, Bangladeş, Mısır, Güney Kore, Türkiye, Nijerya, Vietnam, İran, Pakistan ve Meksika'nın ihracat sektörlerinin teknoloji sıralamasına dayanmaktadır. Elde edilen sonuçlara göre, bu gruptaki gelişen ekonomilerin ihracatı genel olarak hammadde yoğunlaşmış mallar (özellikle İran ve Nijerya) ve işçilikte (özellikle Bangladeş ve Pakistan) yoğunlaşmış mallarda daha fazla rekabet gücüne sahiptir (Erkan, 2011: 44-45). Sermayede yoğunlaşmış mallar grubunda sadece Güney Kore, Meksika ve Türkiye karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir (Erkan, 2011: 45). Son olarak Erkan (2011: 45-46), gelişmekte olan ekonomilerin çoğunun (Türkiye dahil) araştırma döneminde yoğun AR-GE'ye dayalı mal ihracatında rekabetçi olmadıklarını belirtmiştir. Buna rağmen son yıllarda Filipinler, Güney Kore ve Meksika ekonomileri bu tür mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde etmişlerdir.

Dış ticaret ürün gruplarının teknolojik özelliklerini dikkate alan Kösekahyaoğlu ve Özdamar (2011: 31) Hindistan, Çin ve Türkiye arasındaki rekabet gücünün belirlenmesini önermektedir. Nitekim 1990-2009 dönemi AKÜ endeksleri hesaplandıktan sonra, bu çalışmanın sonuçları, söz konusu üç ülkenin rekabet gücünün esas olarak işçilikte yoğunlaşmış mallara bağlı olduğunu göstermektedir (Kösekahyaoğlu ve Özdamar, 2011: 46). Hammaddede yoğunlaşmış mal gruplarında Hindistan Çin'den daha rekabetçi iken Türkiye son yıllarda dezavantaj göstermektedir (Kösekahyaoğlu ve Özdamar, 2011: 46). Sermayeye yoğunlaşmış mallarda Türkiye, son zamanlarda Çin ve Hindistan'a karşı rekabet gücü kazanmıştır (Kösekahyaoğlu ve Özdamar, 2011: 46). Son olarak, AR-GE ağırlıklı mallar grubunda Çin, Türkiye ve Hindistan'a göre daha rekabetçi, ancak Türkiye, araştırma döneminde bu mal grubunda Hindistan'dan daha iyi performans göstermiştir (Kösekahyaoğlu ve Özdamar, 2011: 46- 47).

Yücel (2014), AKÜ yöntemini kullanarak, beş AB ülkesi (Almanya, İspanya, Fransa, İngiltere ve İtalya) pazarında Çin ve Hindistan ile ihracat benzerlik ve farklılıklarının yanı sıra Türk ihracatının rekabet gücünü değerlendirmiştir. Sonuçlar, 2000 ile 2010 yılları arasında Çin ve Hindistan'ın ticari dinamiklerinin Fransız pazarında benzer olduğunu göstermekteyken; Türkiye, İtalya ve İspanya pazarında Çin ile benzer bir uzmanlık dinamiğine sahiptir ve aynı zamanda Hindistan ile İtalyan ve Alman pazarlarında ticari bir dinamik paylaşmaktadır (Yücel, 2014: 16). Benzer şekilde, temel metal imalatı, motorlu kara taşıt ve tekstil imalatı sektörlerinde hem Çin hem de Türkiye'nin Avrupa pazarında rekabetçi olduğu görülmüştür (Yücel, 2014: 23). Son olarak, Çin ve Hindistan'ın Avrupalı ortakları karşısında Türkiye'nin rekabet gücüne yönelik tehditleriyle baş edebilmesi için Yücel (2014: 23), ihracat kalemlerinin çeşitlendirilmesini ve katma değeri yüksek malların ihracatının artırılmasını önermektedir.

Türkiye'nin Çin ile ticari ilişkilerinin analizi sonucunda Yalçınkaya, Çılbant, Erata Ve Hartoğlu (2014) 2002-2013 dönemi için AKÜ endeksini kullanarak Türkiye'nin Çin pazarındaki rekabet gücünü belirlemeye çalışmıştır. AKÜ endeksi sonuçlarına göre, 2013 yılı sonunda Türkiye, beş sektörde Çin'e oranla karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir: Bu sektörler: metal maden çıkarma endüstrileri, madencilik ve taşocakçılığı endüstrileri; yiyecek ve içecek üretim endüstrileri; su dağıtım, yönetim, geri dönüşüm ve atık arıtma endüstrileri; sanayi malzemesi geri dönüşüm sektörüdür (Yalçınkaya vd., 2014: 54).

Literatürde, Türkiye'nin ana ticaret ortaklarından biri olan ve en büyük ticaret açığına sahip olduğu Rusya ile Türkiye arasındaki rekabet edebilirlik araştırmaları da bulunmaktadır. Kalaycı (2013), Türkiye'nin 2010 yılında karşılaştırmalı üstünlük veya dezavantajlara sahip olduğu Rusya ile ikili ticarete hangi ürünlerin bulunduğunu araştırmıştır. Sonuçlar, Türkiye'nin makine ve ulaştırma ekipmanları, çeşitli imalat ürünleri, gıda ve canlı hayvan sektörlerinde Rusya'ya göre karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu göstermektedir. Rusya ise mineral ve madeni yağ, yakıt ve bununla ilgili maddeler açısından Türkiye'ye göre karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir (Kalaycı, 2013: 54-55).

Aynı şekilde Güneş ve Tan (2017), Rusya ve Türkiye'nin benzer miktarlarda ihracat yaptığı 14 ortak sektör için statik ve dinamik AKÜ endeksini hesaplamıştır. Statik AKÜ endeksinin 2011 ve 2014 yılları arasındaki sonuçları, Türkiye'nin tüm incelenen sektörlerde iki taraflı olarak Rusya'dan daha rekabetçi olduğunu, küresel pazarda ise Türkiye'nin on beş sektörün yedisinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu ve yalnızca Rusya'nın tek sektörde (ham gübre) önde olduğunu göstermiştir (Güneş ve Tan, 2017: 28). Buna karşılık, dinamik karşılaştırmalı üstünlük açısından, Rusya'nın küresel talep arttıkça pazar payının arttığı on bir sektörü varken, Türkiye'nin dinamik karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sadece altı sektörü bulunmaktadır (Güneş ve Tan, 2017; 31).

Şimşek, Şimşek ve Zhanaltay (2017: 3), 1992-2014 dönemi Türkiye-Rusya ticari ilişkilerini değerlendirmek için ikili AKÜ endekslerini kullanmışlardır. Türkiye örneğine bakarsak, dünya pazarında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sanayi sayısının 1992'de 62 iken 2014'te 88'e çıktığını ve 2014 yılında Türkiye ihracatının % 77'sine tekabül ettiğini görmekteyiz (Şimşek, Şimşek ve Zhanaltay, 2017: 14). Karşılaştırmalı üstünlüğe sahip Rus sanayi ürünleri ise 1996-2014 döneminde azalmıştır. 1996 yılında 46 sektör karşılaştırmalı üstünlüğe sahipken 2014 yılında bu sayı 40'a düşmüştür (Şimşek, Şimşek ve Zhanaltay, 2017: 17). 2014 yılında, Türkiye'nin ilk on karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sanayi sıralamasında hammaddede yoğunlaşmış sanayide lider olmaya devam ederken (beş sektör), bunları sırasıyla işçilikte yoğunlaşmış sanayi (üç sektör) sermayede yoğunlaşmış sanayi (tek sektör) ve kolayca taklit edilebilen AR-GE ürünleri (tek sektör) takip etmiştir (Şimşek, Şimşek ve Zhanaltay, 2017: 17). Aynı yıl Rusya için, hammaddede yoğunlaşmış mallar ile sermayede yoğunlaşmış malların karşılaştırmalı



üstünlüğe sahip endüstriler içinde (sayı olarak) temel gruplar olduğunu tespit etmişlerdir (Şimşek, Şimşek ve Zhanaltay, 2017: 17).

Şimşek, Şimşek ve Zhanaltay (2017: 21) Türkiye ve Rusya'nın ikili ticari ilişkilerinde AKÜ endekslerini hesaplarken, Rusya pazarında karşılaştırmalı üstünlük sağlayan Türk sanayi ürünlerinin sayısının arttığını, Türkiye pazarında karşılaştırmalı üstünlük sağlayan Rus sanayi ürünlerinin sayısının ise 1966-2014 arasında nispeten yerinde saydığını görmüşlerdir. Rusya pazarındaki rekabetçi Türk sanayi ürün bileşimlerinde işçilikte yoğunlaşmış sektörler hakimken, sermayede yoğunlaşmış ve AR-GE sektörleri araştırma döneminde önemli ölçüde artmıştır (Şimşek, Şimşek ve Zhanaltay, 2017: 19). Aynı şekilde Şimşek, Şimşek ve Zhanaltay (2017: 22)' e göre Türkiye pazarında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip Rus sanayisinin yaklaşık % 80'i hammaddede ve sermayede yoğunlaşmış mallar üretmiş ancak buna rağmen hammaddede yoğunlaşmış endüstri sayısı 1996-2014 döneminde % 15 artmış ve sermayede yoğunlaşmış mal endüstrisi % 16 azalmıştır.

Gönel, Vardar ve Özer (2010: 3), Türkiye ile 1980 ve 2007 yılları arasında araştırması yapılan her bir bölgesel grup arasındaki AKÜ endekslerini tahmin ederek ihracatta uzmanlaşmadaki beraberlik aracılığıyla, Türkiye'nin komşu ülkeleri, Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) ülkeleri ve AB'nin yeni üyeleri için bir model ülke olup olamayacağını sorgulamaktadırlar. Araştırma, Çek Cumhuriyeti, Polonya ve Litvanya'nın karşılaştırmalı üstünlük en yüksek ürün sayısına sahip olduğunu ortaya koymuştur (Gönel, Vardar ve Özer, 2010: 15). Bir diğer önemli gözlem, Türkiye'nin AKÜ katsayıları ile bölgesindeki diğer ülkeler arasındaki korelasyonun analizidir. Bu şekilde, Türk ihracat ürün kalemleri MENA üyesi Fas, Birleşik Arap Emirlikleri, Tunus ve Suriye gibi ülkeler ile daha fazla rekabet ederken, Bulgaristan, Litvanya, Romanya ve Polonya gibi bazı AB üye ülkeleriyle de güçlü bir rekabet içinde görünmektedir (Gönel, Vardar ve Özer, 2010: 25).

Erkan (2012)'in çalışması, Türkiye ve sınırındaki ülkeler (Yunanistan, Bulgaristan, Gürcistan, Azerbaycan, Ermenistan, İran, Irak ve Suriye) ile ilgili olarak AKÜ endeksini hesaplamak ve böylelikle söz konusu ülkelere ihracatın avantaj ve dezavantajlarını belirlemek için yola çıkmıştır. Erkan (2012: 9), araştırma konusu ülkelerin ihracatlarında AKÜ endekslerini hesaplamak için 1993 ile 2009 yılları arasındaki uç değerler dışarıda bırakarak ortalama değeri kullanmıştır. Genel anlamda, ihracat sektörlerinin

karşılaştırmalı üstünlüğe sahip teknolojik uzmanlaşma düzeyinde, Türkiye ve komşu ülkeler hammadde, işçilik ve sermayede yoğunlaşmış mallarda öne çıkmaktadır (Erkan, 2012: 19). Türkiye, tekstil ipliği ve kumaşları, giyim, meyve ve sebze, seyahat ürünleri ve cüzdan, ve tütün ürünleri sektörlerinde komşularına göre çok daha rekabetçidir (Erkan, 2012: 19). Bunun tam tersine ise canlı hayvan (Suriye), içecek, elektrik enerjisi (Gürcistan ve Ermenistan), petrol ve diğer enerji ürünleri (Suriye, İran ve Irak) ihracatında komşu ülkelerinin büyük bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu söylenebilir (Erkan, 2012: 19).

Son olarak 1995-2015 döneminde AKÜ endeksini kullanarak Yurttaçıkılmaz ve Azgün (2017), Türkiye ile komşu ülkeleri (İran, Rusya, Irak, Azerbaycan, Gürcistan, Yunanistan, Bulgaristan, Romanya ve Ukrayna) arasında rekabetin yüksek olduğu sanayi ürünlerini tespit etmişlerdir. Yurttaçıkılmaz ve Azgün (2017: 524), elde edilen sonuçları değerlendirirken, komşu ülkelere göre rekabet gücü en yüksek Türk ürünlerini şu şekilde ortaya koymuşlardır: canlı hayvan ve gıda ürünleri (Azerbaycan, Irak), içecek ve tütün (Bulgaristan, Mısır, Gürcistan, Yunanistan, Romanya, Ukrayna), mineral yakıt ve yağlar (Mısır, Irak, Ukrayna, Rusya, İran), makine ve araçlar (Azerbaycan, Bulgaristan, Mısır, Gürcistan, Yunanistan, Ukrayna) ve muhtelif imalat ürünleri (Azerbaycan, Bulgaristan, Yunanistan, Romanya), kimyasallar (Gürcistan) (Yurttaçıkılmaz ve Azgün, 2017: 524-255).

AKÜ yaklaşım açısından rekabet gücü konusunda titiz çalışmalar yapılmış olsa da Pasifik İttifakı'na üye ülkelerin bir bütün olarak Türkiye'ye göre karşılaştırmalı üstünlüğü, bu çalışmanın ele aldığı ve henüz keşfedilmemiş alanlardan biridir. Böylece, bu çalışmanın ticaret politikası analizine ve Türkiye ile Latin Amerika arasındaki ticari ilişkilerin artmasına katkı sağlaması beklenmektedir.

## **2. METODOLOJİ**

### **2.1 AÇIKLANMIŞ KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLER ENDEKSLERİ (AKÜE) İLE REKABET GÜCÜNÜN ÖLÇÜLMESİ**

AKÜ endeksleri, uluslararası ticaret alanındaki rekabet gücü üzerine yapılan çalışmaların ana yöntemidir (Misala, 2014: 41; Mendoza, 2016: 19; Stellan, Danna-Buitrago, 2019: 350). Dış ticaret verilerine dayalı AKÜ endeksleri karşılaştırmalı üstünlüklerin belirleyicilerini belirlemek için tasarlanmamıştır. AKÜ endeksleri

karşılaştırmalı üstünlüklerin ne ölçüde mevcut olduğunu belirlemeye çalışmaktadır (Güneş ve Tan, 2017: 26-27; Stellan ve Danna, 2017: 145).

Bu nedenle, AKÜ endeks katsayıları, belirli bir ülkenin çeşitli mallara göre sunduğu üstünlük derecesinin belirlenmesi bağlamında ortaya çıkmaktadır (Erkan, 2012: 196). Benzer şekilde, birçok ülkenin aynı mallarla dış ticaret yaptığı çok taraflı bir ticaret ortamında, AKÜ endeksleri bir ülkenin ticaret ortakları veya çeşitli ülke gruplarıyla olan dış ticaretinin karşılaştırmalı avantajlarını veya dezavantajlarını analiz etmek için kullanılmaktadır (Hillman, 1980: 315; Lima ve Alvarez, 2011: 75, 2008: 23).

Uygulamalı uluslararası iktisat literatüründe Balassa (1965) karşılaştırmalı üstünlükleri, uzmanlaşmayı ve dış ticaret rekabet gücünü ölçmek için AKÜ kavramını ve göstergelerini geliştirmiştir. Balassa AKÜ göstergesi en yaygın olarak kullanılan yöntem olmasına rağmen, bazı araştırmacılar bu yöntemin eksikliklerine dikkat çekmiştir (Korkmaz Başpınar, 2016: 94-95; Beyene, 2014: 422).

Sonuç olarak, AKÜ endeksi gözden geçirilip değiştirilmiş ve bu durum, AKÜ'nün çoklu endekslerinin ortaya çıkmasına yol açmıştır (Güneş ve Tan, 2017: 26-27). Dolayısıyla, her bir AKÜ endeksinin şekli ve katsayılarına verilen yorum bir yazardan diğerine değişmektedir (Bowen, 1983: 464; Engin, 2013: 41; Çöp, 2016: 66).

AKÜ endekslerinin aşağıdaki ortak kullanımlarında ampirik kanıtları vardır: (a) ülkelerin karşılaştırmalı avantajının temel kalıplarını keşfetmek (Kalaycı, 2017: 141; Stellan ve Danna, 2017: 145); (b) farklı malların üreticileri arasındaki dış ticaret sınırlamalarındaki değişikliklerin farklı etkisini değerlendirmek (Van Hoang, vd., 2017: 53), ve (c) belirli bir piyasada nispeten yakın rakipler olan ülkeleri belirlemek (French, 2017: 83).

Hatta, AKÜ endekslerinin de bazı kısıtlamaları vardır. Örneğin, Van Hoang vd. (2017: 53) tarafından yapılan bir araştırma çalışması, AKÜ endekslerinin bir ülkenin rekabetçi olup olmadığını belirlemede güçlü bir şekilde tutarlı olmuştur. Ancak, Van Hoang vd. (2017: 53) rekabet gücünün sınıflandırmasında AKÜ endekslerinin zayıf bir şekilde tutarlı olduğunu bulmuştur. Bunun yanında, AKÜ endekslerinin hesaplanması, tüm ülkelerin iki yanlı bir dış ticaret ilişkisine sahip olduğunu varsaymaktadır (Kalaycı, 2017: 141). Başka bir deyişle, AKÜ endekslerinin uygulanması ikili ticaretin varlığı ile sınırlıdır (hem ithalat hem de ihracat sıfıra eşit olmamaktadır).

### 2.1.1 H. Liesner'in Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi

1958 yılında, ilk olarak Liesner tarafından AKÜ yaklaşımı sunulmuştur (Vollrath, 1991: 267). Zira Liesner ülkeler arasındaki dış ticaret sonrası verileri kullanarak karşılaştırmalı üstünlüğü ölçen ilk araştırmacı olmuştur (Çizmecı, 2010: 38; Engin, 2013: 42; A. Özdemir, 2019: 22). 1958'de Liesner'in araştırma çalışması, AOP'ye girişin İngiliz endüstrisinin rekabet gücü üzerindeki etkilerini değerlendirmeyi amaçlamıştır (Vollrath, 1991: 267).

Bu ölçümü yapmak için Liesner, 1953 ve 1956 yılları arasında imalat sanayisinden seçilen 60 maldan oluşan bir grubun ihracat verilerini kullanmıştır (Miral, 2006: 27; Çizmecı, 2010: 38; A. Özdemir, 2019: 22). İngiltere'nin rekabet gücünün bu analizinde, Liesner, karşılaştırmalı maliyetlerin yerine ikame gösterge olarak nispi ihracat performans endeksleri geliştirmiştir (Vollrath, 1991: 267). Başka bir deyişle, Liesner bir maldaki toplam İngiltere ihracatının aynı malda belirtilen Avrupa ülkelerinin toplam ihracatına oranını hesaplamıştır. Bu nedenle, Liesner'e göre, bir malın rekabet gücündeki artış, o malın ihracatındaki artış ile açıklanmaktadır (Miral, 2006: 27; Çizmecı, 2010: 38; Engin, 2013: 42; Sarıçoban, 2016: 74).

Bu ölçümü yapmak için 1958 yılında Liesner bir endeks oluşturmuştur (Vollrath, 1991: 267). Liesner endeksi aşağıdaki denklemde ifade edilmektedir:

$$AKÜE_1 = \frac{X_j^i}{X_j^n} \quad (2)$$

Burada  $X$  ihraç değerine eşittir. Alt simge  $j$  belirtilen herhangi bir mal (sektör) anlamına gelmektedir. Üst simgeler  $i$  ve  $n$ , sırasıyla, kendi rekabet gücünün değerlendirildiği ülkeye ve rekabet gücü düzeylerinden karşılaştırma olarak belirtilen ülke veya bölge grubuna işaret etmektedir. Liesner'in çalışmasında,  $i$  ülke İngiltere'dir ve  $n$  ülke grubu MCE'ye aittir (Vollrath, 1991: 268).

Ancak Liesner'in çalışmasının sonuçları ampirik literatür açısından geçerlilik kazanmamıştır. Zira Liesner endeksi, çeşitli sorunlu yönleri nedeniyle sağlam sonuçlar sunmamaktadır (Engin, 2013: 42).

### 2.1.2 Bela Balassa'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi

İlk olarak "Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük" terimini ortaya çıkaran Balassa (1965), Liesner'in metodolojisini düzelterek AKÜ endeksini oluşturmuştur (Vollrath, 1991). Balassa AKÜ endeksi, hem uluslararası kuruluşlar hem de akademik araştırmacılar tarafından literatürde AKÜ'nün ilk ve en yaygın kullanılan ölçüsüdür (Mejía, 2011: 92; Yu, Cai ve Leung, 2009: 268; Altay, 2008: 225; Beyene, 2014: 411-412; Şahinli, 2014: 213).

Balassa'nın AKÜ endeksinin teorik temeli, David Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlük teorisiyle uyuşmamaktadır (Leromain ve Orefice, 2014: 49; Vollrath, 1991). David Ricardo yaklaşımı, belirli bir ürün veya sektör söz konusu olduğunda ihracat eksikliğinin veya düşük ihracat hacminin, gelecekte uygun bir karşılaştırmalı üstünlüğü gerçekleştirme ihtimali yokluğuyla eşanlamlı olması gerekmediğini varsaymaktadır (Misala, 2014: 42).

Bununla birlikte, David Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlük kavramı, ülkenin içsel (*ex-ante*) doğasına dayanmaktadır. Bunun yerine, Balassa AKÜ endeksi, bir ülkenin ilgi çeken ülkenin dünya veya belirli bir bölgeyle olan dış ticaret akışlarını (*ex-post*) analiz ederek "açıklanmış" karşılaştırmalı bir avantaja sahip olup olmadığını belirlemeye çalışmıştır (Beyene, 2014: 415; Hadzhiev, 2014: 250; Leromain, Orefice, 2014: 49-50).

Böylece, Balassa AKÜ endeksinin amacı, bir ülkenin toplam ihracatı ve dünyanın veya bir grup ülkelerin (bölge) ihracatına göre mal (sektör) ihracatını ölçmesidir (Erkekoğlu, Kılıçarslan ve Gökner, 2014: 2; Erkan, vd., 2015: 71; Güneş ve Tan, 2017: 27; Van Hoang, vd., 2017: 55). Başka bir deyişle, Balassa AKÜ endeksi, bir malın (sektörde) ulusal uzmanlaşmasını küresel (veya bölgesel) ihracat piyasasına göre karşılaştırırken bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünü veya dezavantajını değerlendirmek için kullanılan bir yöntemdir (Atış, 2014: 319; Hadzhiev, 2014: 250; Bashimov, 2016: 2).

Balassa (1965) tarafından geliştirilen yaklaşımla, dış ticarete uzmanlaşmayı ölçmek ve sektörel ve alt sektör karşılaştırmaları yapmak için çeşitli ampirik araştırmalar yapılmıştır (Beyene, 2014: 412; Laursen, 2015: 99-100). Aynı zamanda, Balassa'nın yaklaşımının sonuçları, mal ve hizmet ihracatındaki rekabet gücünü araştırmak için de kullanılabilir. Buna ek olarak, Balassa'nın yaklaşımı başarılı bir rekabet gücünün nasıl oluştuğuna yönelik değerlendirmelerin temelini oluşturmaktadır (Misala, 2014: 42;

Stellian ve Danna, 2017: 145). Bu tür araştırma çalışmalarının kapsamı, bir ülkeden belirli bölgesel, kıtasal veya bölgelerarası alan düzeyine kadar uzanmaktadır (Beyene, 2014: 416).

Balassa (1965) çalışmasında, ele alınan 11 sanayileşmiş ülkede<sup>132</sup> 74 sanayi malları<sup>133</sup> için AKÜ endeksini uygulamıştır. Balassa (1965) Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksinin (AKÜE) orijinal ifadesi aşağıdaki gibidir:

$$AKÜE_2 = \left[ \frac{X_{jt}^i}{X_t^i} \right] \div \left[ \frac{X_{jt}^n}{X_t^n} \right] \quad (3)$$

$AKÜE_2$ : “t” döneminde “j” malında “i” ülkesinin Balassa Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksi

$X_{jt}^i$ : “t” döneminde “i” ülkesinin “j” malı (sektör) ihracatı

$X_t^i$ : “t” döneminde “i” ülkesinin toplam ihracatı

$X_{jt}^n$ : “t” döneminde “n” ülke/ülke grubunun “j” malı (sektör) ihracatı

$X_t^n$ : “t” döneminde “n” ülke/ülke grubunun toplam ihracatı

Böylece, Balassa'nın AKÜ endeksi, bir ülkenin belirli bir mal (sektör) ihracatının referans ülkeler grubu içindeki payı ve o ülkenin toplam ihracatının referans ülkeler grubunun toplam ihracatı içindeki payını karşılaştırmıştır (Yeats, 1985: 61-62; Yu, Cai ve Leung, 2009: 268; Beyene, 2014: 415; Brakman ve Van Marrewijk, 2017: 63; Nagy ve Jámbor, 2018:67). O halde, Balassa AKÜ endeksi karşılaştırmalı bir ihracat avantajı ortaya koymuştur (Bojnec ve Ferto, 2012: 401; Leromain ve Orefice, 2014: 49). Dolayısıyla, Balassa'nın AKÜ endeksinin hesaplanmasının amacı, belirli bir referans ülkeler grubuna göre hangi malların (sektörler) nispeten "güçlü" veya "zayıf" olduğunu belirlemektir (Hadzhiev, 2014: 250; Laursen, 2015: 100; Brakman ve Van Marrewijk, 2017: 70).

Görüldüğü üzere, Balassa'nın AKÜ endeksi nispeten basit bir yoruma sahiptir. Değer  $AKÜE_2$  sıfır (0) ile pozitif sonsuz (+) arasında değişmektedir (Beyene, 2014: 416;

---

<sup>132</sup> Belçika, Kanada, Fransa, İtalya, Japonya, Lüksemburg, Hollanda, İsveç, İngiltere, ABD ve Batı Almanya.

<sup>133</sup> Balassa'nın çalışması sanayi mallar ile sınırlıydı. Çünkü ham maddelerin dış ticaretinde meydana gelebilecek olası çarpıklıklar bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünü yansıtmamaktadır (Beyene, 2014: 411-412).

Esmaili, 2014: 212; Van Hoang, vd., 2017: 55). Böylece, i ülkesi  $AKÜE_2$ 'nin hesaplanan değeri birimi ( $AKÜE_2 > 1$ ) aşar ise, j malındaki (sektör) ülkenin rekabet gücünün (açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük) t döneminde n referans ülkeler grubunun j malı (sektör) üretiminde gözlemlenen rekabet gücünden daha büyük olduğu söylenebilir (Yeats, 1985: 62; Cai ve Leung, 2008: 724; Yu, Cai ve Leung, 2009: 268; Mejía, 2011: 93; Laursen, 2015: 101; Brakman ve Van Marrewijk, 2017: 63; Stellian ve Danna, 2017: 146).

Öte yandan, i ülkesinin  $AKÜE_2$  değeri birime eşit ise ( $AKÜE_2 = 1$ ), i ülkesi t döneminde j malındaki (sektör) bir "tarafsız" karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu anlamına gelmektedir. Başka bir deyişle, i ülkesinin j malındaki (sektör) payının oranı n referans ülkeler grubunun j malındaki (sektör) payının oranının ortalaması ile aynıdır (Yu, Cai ve Leung, 2009: 268; Esmaili, 2014: 212; Laursen, 2015: 101). Son olarak, i ülkesinin  $AKÜE_2$  değeri birimden daha küçük ise ( $AKÜE_2 < 1$ ), i ülkesi t döneminde j malına (sektör) uzmanlaşması söz konusu olmamalıdır. Bu sebeple, i ülkesi j malının (sektör) dış ticaretinde n referans ülkeler grubuna göre karşılaştırmalı bir dezavantaja sahiptir (Yeats, 1985: 61-62; Cai ve Leung, 2008: 724; Yu, Cai ve Leung, 2009: 268; Mejía, 2011: 93; Esmaili, 2014: 212; Şahinli, 2014: 213; Laursen, 2015: 101; Stellian ve Danna, 2017: 146; Nagy ve Jámbor, 2018: 67).

Daha ayrıntılı bir analizle, 2001 yılında Hinloopen ve Marrewijk Balassa'nın AKÜ katsayısını dört aşamada sınıflandırmayı önermiştir (Van Hoang, vd., 2017: 55):

1. Sınıflandırma:  $0 < AKÜE_2 < 1$ ; j malında (sektör) karşılaştırmalı üstünlük yoktur.
2. Sınıflandırma:  $1 < AKÜE_2 < 2$ ; j malında (sektör) zayıf bir karşılaştırmalı üstünlük vardır.
3. Sınıflandırma:  $2 < AKÜE_2 < 4$ ; j malında (sektör) orta derecede karşılaştırmalı üstünlük vardır.
4. Sınıflandırma:  $4 < AKÜE_2$ ; j malında (sektör) güçlü bir karşılaştırmalı üstünlük vardır.

Ancak, Balassa'nın VCR endeksi bir ülkenin dış ticaret potansiyelini göstermesine rağmen Balassa'nın VCR endeksinin ithalatı dikkate almadığı için taraflı olduğu iddia edilmiştir (Güneş ve Tan, 2017: 27; Stellian ve Danna, 2017: 146; Van Hoang, vd., 2017: 54). Aslında, Balassa (1965) iki AKÜ endeksi önermiştir. İlk endeks nispi ihracat

kotalarına dayalıdır ve ikinci endeks ise hem ihracat hem de ithalat katsayılarını kullanmaktadır (Vollrath, 1991: 269; Hinloopen ve van Marrewijk, 2008: 2313).

Balassa (1986) AKÜ endeksinin ithalatı içeren versiyonu aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$AKÜE_3 = \frac{X_{jt}^i - M_{jt}^i}{X_{jt}^i + M_{jt}^i} \quad (4)$$

$AKÜE_3$  pozitif veya negatif değerler alabilmektedir. Burada M ithalatı ifade etmektedir. Buna göre i ülkesi, t döneminde j malının (sektör) pozitif bir dış ticaret dengesini (payını) gösterir ise, i ülkesinin j malında karşılaştırmalı bir avantaja sahip olduğu varsayılmaktadır ( $AKÜE_3 > 0$ ) (Stellian ve Danna, 2017: 146). Tam tersi, eğer i ülkesi j malında (sektör) uzmanlaşmamış ise t döneminde j malındaki (sektör) dezavantajı göstermektedir ( $AKÜE_3 < 0$ ) (Stellian ve Danna, 2017: 146). Başka bir deyişle,  $AKÜE_3$  negatif (pozitif) katsayısı, t döneminde j malının (sektör) dış ticaretinde bir açığı (fazlalık) ifade etmektedir. Bunun sonucu olarak,  $AKÜE_3$  negatif (pozitif) katsayısı dış ticarete bir dezavantaj (avantaj) göstermektedir (Lima ve Alvarez, 2011: 75, 2008: 23). Nitekim, Balassa (1977) AKÜ endeksinin hesaplamalarında ülkeler arasındaki sübvansiyonlar, kotalar ve özel düzenlemeler nedeniyle ithalatın dahil edilmesini reddetmiştir.

Bu bağlamda, Balassa  $AKÜE_2$  endeksinin belirli avantajları vardır. İlk olarak, Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksi, uluslararası ticaret verilerine dayanarak bir ülkenin mal veya hizmetinin rekabet gücünü ölçmeyi başarmaktadır (Pérez ve Chávez, 2009: 28; Yu, Cai ve Leung, 2009: 267-268; Bacchetta, vd., 2012: 26; Misala, 2014: 41). İkinci olarak, Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksi bir grup ülkeye göre belirli ülkenin ihracatını, ihraç edilen malların işlenme derecesini, vb. nitelemektedir (Hadzhiev, 2014: 251).

Üstelik, Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksinin bir avantajı, bunların herhangi bir düzeyde hesaplanabilmeleridir (Bacchetta, vd., 2012: 26; Van Hoang, vd., 2017: 55). Bu demektir ki hem çeşitli alt bölgeler hem de ülkeler için Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksinin eşzamanlı olarak hesaplanması, dış ticaretteki ana avantajların her ülke veya bölge için nerede bulunduğunu doğrulamayı sağlamaktadır (Lima ve Alvarez, 2008: 23; 2011: 75).

Buna rağmen, Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksinin de dezavantajları vardır. Ampirik literatürde, Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksinin karşılaştırmalı üstünlüğü ölçmediğini iddia



eden eleştirel tartışmalar ve bakışlar vardır (Yu, Cai ve Leung, 2009: 270; Hadzhiev, 2014: 250; Obadi ve Korček, 2016: 401). Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksinin temel eleştirileri şunlardır:

i) Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksi ihracat sektörünün (*ex-ante*) belirli faktörlerini izole etmemektedir (Bender ve Li, 2002: 10; Beyene, 2014: 422-423). Her durumda, ihracat verileri sübvansiyonlar ve diğer ihracat teşvik türleri nedeniyle bozulabilmektedir (Misala, 2014: 41-42; Obadi ve Korček, 2016: 400-401). Bunlar, belirli bir ülkedeki rekabet gücünü açıklayabilir, ancak bu durum karşılaştırmalı bir üstünlüğün sayesinde değildir (Van Hoang, vd., 2017: 54).

ii) Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksi statiktir ve zaman boyunca karşılaştırmalı üstünlüğün dinamiklerini göstermemektedir (Leromain ve Orefice, 2014: 50; Obadi ve Korček, 2016: 400; Van Hoang, vd., 2017: 54). İstikrarsızlık zaman boyunca sürekli  $AKÜE_2$  endeksi değişikliklerine yansıtılmaktadır. Ancak, karşılaştırmalı üstünlüğün zaman içinde sabit olduğu varsayılmaktadır (Leromain ve Orefice, 2014: 50). Bu nedenle, Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksi karşılaştırmalı üstünlüğü ölçme yerine geçmemektedir.

iii) Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksinin sıralamalı ölçeğinin zayıf olduğunu göstermektedir (Yeats, 1985: 62; Obadi ve Korček, 2016: 400). Buna göre  $AKÜE_2$  endeksinin sayısal değeri mutlaka bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünün doğru sınıflandırılmasını sağlamamaktadır. Örneğin, ilgili Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksinin değeri belirli bir ülkedeki diğer sektörlerden daha düşük olsa bile, o ülke belirli bir sektörde ilk sırada yer alabilmektedir (Yu, Cai ve Leung, 2009: 268-269; Leromain ve Orefice, 2014: 50).

iv) Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksinin dağılımı asimetriktir (Yu, Cai ve Leung, 2009: 269; Leromain ve Orefice, 2014: 50; Van Hoang, vd., 2017: 54; Nagy ve Jámbor, 2018: 67). Simetrik olmayan dağılım sorunu, Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksinin değerinin, ülkenin karşılaştırmalı bir dezavantajının ortaya çıktığı mallar (sektörler) için sıfırdan bire kadar değişmesinden kaynaklanmaktadır. Fakat, Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksinin değeri, karşılaştırmalı bir avantaja sahip mallar (sektörler) için birden sonsuza kadar değişmektedir (Yu, Cai ve Leung, 2009: 269; Bacchetta, vd., 2012: 26; Nagy ve Jámbor, 2018: 67). Balassa'nın  $AKÜE_2$  endeksinin asimetrisi ile ilgili bulgular, çok çeşitli konular üzerinde etkili olmaktadır: uluslararası ticaretin trendi; teknolojik uzmanlaşma, ekonomik büyüme ve dış ticaret düzeyi (Laursen, 2015: 100).

v) Son olarak, Balassa'nın  $AK\ddot{U}E_2$  endeksi ekonomik politikaların çeşitli etkilerine bakmamaktadır. Devlet müdahalesi (özellikle korumacı politikalar) uluslararası ticareti ve piyasaları güçlü bir şekilde etkilemektedir. Ama, Balassa'nın  $AK\ddot{U}E_2$  endeksi devlet müdahalesinin etkisini ölçmemektedir (Nagy ve Jámbor, 2018: 67).

Sonuç olarak, Balassa (1965)'nin kendisi karşılaştırmalı üstünlüğün kolayca ölçülemediğinin farkına varmıştır. Karşılaştırmalı üstünlük birçok faktör ve koşullardan etkilenmektedir. Dolayısıyla, Balassa'nın  $AK\ddot{U}E_2$  endeksindeki eksikliklerin giderilmesi için ampirik literatürde alternatif  $AK\ddot{U}$  endeksleri bulunmaktadır (Vollrath, 1991: 266; Obadi ve Korček, 2016: 400). Ancak, alternatif  $AK\ddot{U}$  endekslerinin hiçbiri zaman boyunca mukayese edilebilen bir genel endeks haline gelmemiştir (Yu, Cai ve Leung, 2009: 268).

### 2.1.3 T. L. Vollrath'ın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksleri

Balassa (1965)'nin endeksinin yeniden yorumlanmaları vardır. Özellikle, 1987 ve 1989 yılında Vollrath (1991: 275) bir ülkenin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğünü ölçmek için üç alternatif yol önermektedir: Nispi Ticaret Üstünlüğü Endeksi (*Relative Trade Advantage, RTA*), Nispi İhracat Üstünlüğü Logaritması ( $Ln RXA$ , *Relative Export Advantage*) ve Açıklanmış Rekabet Üstünlüğü Endeksi (*Revealed Competitiveness, RC*) (Atış, 2014: 319; Hadzhiev, 2014: 250-251; Erkekoğlu, Kiliçarslan ve Gökmar, 2014: 2; Obadi ve Korček, 2016: 404). Ayrıca, çalışmada Vollrath'ın ölçüm yöntemleri Balassa'nın devamı biçiminde  $AK\ddot{U}E_4$ ,  $AK\ddot{U}E_5$  ve  $AK\ddot{U}E_6$  olarak ele açıklanmaktadır.

Böylece, Vollrath (1991) açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükleri incelemek için alternatif bir yaklaşım önermiştir. Bununla birlikte, Balassa'nın açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğünün tanımında olduğu gibi, Vollrath (1991: 276)'in üç  $AK\ddot{U}$  endeksi, belirli bir malda (sektörde) nispi bir avantaja sahip olan ülkeleri, olmayanlardan kolayca ayırt etmektedir. Vollrath'ın  $AK\ddot{U}$  endekslerinin pozitif değerleri, karşılaştırmalı bir avantajı ve rekabet gücünü ortaya koymaktadır. Öte yandan, Vollrath'ın  $AK\ddot{U}$  endekslerinin negatif bir değeri açıklanmış karşılaştırmalı bir dezavantajı (zayıf rekabet gücü) göstermektedir (Vollrath, 1991: 276; Erkekoğlu, Kiliçarslan ve Gökmar, 2014: 12; Obadi ve Korček, 2016: 405).

### 2.2.3.1. Nispi Ticaret Üstünlüğü Endeksi (RTA)

Vollrath (1991) Balassa'nın AKÜ endeksine ilk alternatifi sunmuştur. Bu ilk endeks Nispi Ticaret Üstünlüğü Endeksi olarak bilinmektedir. Nispi Ticaret Üstünlüğü Endeksi, nispi ihracat avantajı (RXA) ile nispi ithalat avantajı (RMA) arasındaki fark olarak hesaplanmaktadır (Bojnec, Ferto, 2012: 401; Bashimov, 2016: 2-3). Vollrath'ın (1991) RXA endeksi aşağıdaki gibi formüle edilmiştir:

$$RXA = \left[ \frac{X_{jt}^i}{X_{-jt}^i} \right] \div \left[ \frac{X_{jt}^{-iw}}{X_{-jt}^w} \right] \quad (5)$$

$RXA$ : “t” döneminde “i” ülkesinin “j” malında (sektöründe) nispi ihracat avantajı endeksi

$X_{jt}^i$ : “t” döneminde “j” malında (sektöründe) “i” ülkesinin ihracatı

$X_{-jt}^i$ : “t” döneminde “j” malı (sektörü) haricindeki “i” ülkesinin toplam ihracatı

$X_{jt}^{-iw}$ : “t” döneminde  $X_{jt}^i$  hariç “j” malında (sektöründe) dünya ihracatı

$X_{-jt}^w$ : “t” döneminde  $X_{jt}^{-iw}$  ve  $X_{-jt}^i$  haricinde dünya toplam ihracatı

Nispi ihracat avantajı endeksinin değerinin yorumlanması Balassa'nın AKÜ endeksi ile aynıdır (Erkan, 2011: 96; Erkekoğlu, Kılıçarslan, Gökner, 2014: 14). Nispi ihracat avantajı endeksi, herhangi bir ülkenin belirli bir malının (sektör) dünya piyasalarında sahip olduğu ihracatının payı, aynı ülkenin diğer bütün malların dünya ihracatında sahip olduğu paya oranı olarak tanımlanabilmektedir (Altay, Gürpınar, 2008: 263 alıntılanan Bashimov, 2016: 2).

Bununla birlikte, Vollrath'ın nispi ihracat avantajı endeksi, Balassa'nın AKÜ indeksinden farklı olarak ülkenin ve malın (sektörün) çifte hesabını (double counting) önlemektedir (Vollrath, 1991: 276; Altay, Bashimov, 2016: 2; Erkekoğlu, Kılıçarslan, Gökner, 2014: 14; Erkan, 2011: 96; Atış, 2014: 320; Beyene, 2014: 421). Bu nedenle, Vollrath'ın (1991) nispi ihracat avantajı endeksi tarafından değiştirilmiş Balassa'nın AKÜ endeksi, küresel alanda tek bir ülkeden daha yüksek etkiye sahip bir grup ülke (bölge) için özellikle uygun olarak kabul edilmektedir (Beyene, 2014: 422).

Benzer şekilde, Vollrath (1991) nispi ithalat avantajı (RMA) bir indeksi ortaya çıkarmıştır. Bu endeks, ihracat değerlerinin RXA'daki ithalat değerleri ile aşağıdaki şekilde değiştirilmesiyle tanımlanmaktadır (Nagy, Jámbor, 2018: 67):

$$RMA = \left[ \frac{M_{jt}^i}{M_{-jt}^i} \right] \div \left[ \frac{M_{jt}^{-iw}}{M_{-jt}^w} \right] \quad (6)$$

*RMA*: “t” döneminde “i” ülkesinin “j” malında (sektöründe) nispi ithalat avantajı endeksi

$M_{jt}^i$ : “t” döneminde “j” malında (sektöründe) “i” ülkesinin ithalatı

$M_{-jt}^i$ : “t” döneminde “j” malı (sektörü) haricindeki “i” ülkesinin toplam ithalatı

$M_{jt}^{-iw}$ : t” döneminde  $M_{jt}^i$  hariç “j” malında (sektöründe) dünya ithalatı

$M_{-jt}^w$ : “t” döneminde  $M_{-jt}^i$  ve  $M_{jt}^{-iw}$  haricinde dünya toplam ithalatı

Vollrath (1991) Balassa'nın AKÜ endeksleri ve RXA sadece ihracatı dikkate aldığından, rekabet gücünü belirlerken ithalat verilerinin dikkate alınması gerektiğini önermiştir. Dolayısıyla, nispi ithalat avantajı endeksinin değerlerinin birin altında ( $RMA < 1$ ) yorumlanması, ülkenin karşılaştırmalı bir avantaja sahip olduğu anlamına gelmektedir. Öte yandan, nispi ithalat avantajı endeksinin değerleri birin üstünde ( $RMA > 1$ ) ise ülkenin karşılaştırmalı bir dezavantajı vardır. Bunun sonucu olarak, AKÜ endeksinin asimetri problemini çözmektedir (Nagy ve Jámbor, 2018: 67).

Bu bağlamda, Nispi Ticaret Üstünlüğü Endeksi RXA ile RMA arasındaki fark olarak tanımlanmaktadır (Altay, 2008: 226; Pérez, Chávez, 2009: 28; Nagy, Jámbor, 2018: 67). Nispi Ticaret Üstünlüğü Endeksi aşağıdaki formülle temsil edilmektedir:

$$AKÜE_4 = RXA - RMA \quad (7)$$

$AKÜE_4$  endeksinin kullanımı düşük dış ticaret veri toplama düzeylerinde tercih edilmektedir. Çünkü  $AKÜE_4$  değeri trendleri, belirli bir malın aşırı derece küçük ihracat veya ithalat değerlerine bağlı değildir (Vollrath, 1991: 277). Sonuç olarak,  $AKÜE_4$  endeksi aynı malı ihraç ve ithal eden bir ülkenin varlığını gerektirmemektedir.

Öyleyse,  $AKÜE_4$  endeksinin değerleri üç kategoriye ayrılmaktadır (Bojnec, Ferto, 2012: 401). İlk olarak,  $AKÜE_4$  endeksi sıfırdan küçük ise ( $AKÜE_4 < 0$ ), belirli malın (sektör) nispi olarak dış ticarete dezavantaja sahip olduğu anlamına gelmektedir. İkincisi,  $AKÜE_4$  endeksi sıfıra eşit ise ( $AKÜE_4 = 0$ ), belirli malın (sektör) nispi karşılaştırmalı dış ticaret dezavantajı olmadan bir denge noktasında olduğu anlamına gelmektedir. Son olarak,  $AKÜE_4$  endeksi sıfırdan büyük ise ( $AKÜE_4 > 0$ ), ülkenin ticareti açısından nispeten daha rekabetçi olduğu bir ürünü (sektörü) ifade etmektedir.

### 2.1.3.2 Nispi İhracat Üstünlüğü Logaritması ( $Ln RXA$ )

Vollrath (1991), kendi geliştirdiği AKÜ endeksleri arasında en uygun endeksin Nispi İhracat Üstünlüğü Logaritması olduğunu belirtmiştir. Vollrath (1991: 276)'a göre, bazı amaçlar için bu endeks, ticaret politikalarının neden olduğu çarpıklıklar karşısında daha az hassas olduğu için tercih edilmektedir. Ayrıca, bu endeks asimetri sorununun üstesinden gelmektedir (Yu, Cai ve Leung, 2009: 269; Misala, 2014: 41). Buna ek olarak, bu endeks, benzer faktör yoğunluğuna sahip rakip ülkelerin aynı hedef piyasadaki rekabet güçlerini karşılaştırmalarını sağlamaktadır (Altay, 2008: 225-226; Atış, 2014: 320; Erkekoğlu, Kılıcarslan ve Goknar, 2014: 17).

Nispi İhracat Üstünlüğü Endeksinin Logaritması aşağıdaki gibi temsil edilmektedir:

$$AKÜE_5 = \ln(RXA) \quad (8)$$

Şu halde, Altıntaş (2013: 38)'a göre,  $AKÜE_5$  endeksi değerlerinin sonuçlarının yorumlanması aşağıdaki gibidir (Erkekoğlu, Kiliçarslan, Gökner, 2014: 17):

1. Sınıflandırma:  $0,5 < AKÜE_5 < \infty$ ; "t" döneminde "i" ülkesi "j" malından (sektör) karşılaştırmalı yüksek bir üstünlüğe sahiptir.
2. Sınıflandırma:  $-0,5 < AKÜE_5 < 0,5$ ; "t" döneminde "i" ülkesi "j" malından (sektör) karşılaştırmalı üstünlük marjinal sınırdadır.
3. Sınıflandırma:  $-\infty < AKÜE_5 < -0,5$ ; "t" döneminde "i" ülkesi "j" malından (sektör) karşılaştırmalı üstünlük düşük düzeydedir.

Ancak,  $AKÜE_5$  endeksi bir ülkenin rekabet gücünü sadece ihracat verilerinden ölçmektedir (Atış, 2014: 320). Bundan dolayı, bu endeks çift yönlü gerçek dünya dış ticareti olgusu ile tutarlı değildir (Vollrath, 1991: 276). Bunun yanında,  $AKÜE_5$  endeksi sıfır ihracat ile bir mal durumunda tanımlanamamaktadır (Yu, Cai ve Leung, 2009: 269).

### 2.1.3.3 Rekabet Üstünlüğü Endeksi ( $RC$ )

Vollrath (1991) tarafından önerilen son endeks, Açıklanmış Rekabet Üstünlüğü Endeksidir. Bu endeks, Nispi İhracat Üstünlüğü Endeksinin Logaritması ile Nispi İthalat Üstünlüğü Endeksinin Logaritması arasındaki fark olarak hesaplanmaktadır (Nagy, Jámor, 2018: 68). Böylece Açıklanmış Rekabet Üstünlüğü Endeksi aşağıdaki gibi temsil

edilmektedir (Aynagöz Çakmak, 2005: 70; Atış, 2014: 320; Erkekoğlu, Kılıçarslan, Gökmar, 2014: 18).

$$AKÜE_6 = \ln RXA - \ln RMA \quad (9)$$

Vollrath (1991)'a göre,  $AKÜE_6$  endeksi 'nın pozitif değeri, bir ülkenin belirli bir malda (sektörde) dış ticaretinde rekabet gücünü ortaya çıkardığı anlamına gelmektedir. Öte yandan,  $AKÜE_6$  endeksi negatif değer aldığımda ise bir ülkenin belirli bir malda (sektörde) karşılaştırmalı bir rekabet dezavantajına sahip olduğu söylenebilmektedir.

Hatta,  $AKÜE_6$  endeksi sifıra simetriktir (Nagy, Jám bor, 2018: 68). Buna ek olarak,  $AKÜE_6$  endeksi ihraç ve ithalat verileri kullandığından yüksek dış ticaret veri toplama düzeyde tercih edilmektedir. Aslında,  $AKÜE_6$  endeksi bir ülkenin hem talebini hem de arzını içermektedir (Vollrath, 1991: 276; Atış, 2014: 320; Erkekoğlu, Kılıçarslan, Gökmar, 2014: 18).

Ancak,  $AKÜE_6$  endeksinin de bazı kısıtlamaları vardır.  $AKÜE_6$  endeksinin en önemli sorunu, müdahaleci politikaların uygulanması sonucunda ülkelerin dış ticaret yapılarının ve verilerinin bozulmasıdır<sup>134</sup> (Erkekoğlu, Kılıçarslan ve Gökmar, 2014: 18). Ayrıca, ikili ticaretin olmadığı durumlarda (ithalat veya ihraç değeri sıfırdır)  $AKÜE_6$  endeksinin uygulanması sınırlı olmaktadır (Vollrath, 1991: 277; Erkekoğlu, Kılıçarslan ve Gökmar, 2014: 18).

Sonuç olarak,  $AKÜE_6$  endeksi ile ilgili bir diğer sorun, belirli bir malın (sektörün) küçük ihracat veya ithalat değerlerine olan aşırı duyarlılığıdır. Bu durumda,  $AKÜE_6$  endeksi arz ve talebi dengeli bir şekilde ele almamaktadır (Vollrath, 1991: 277).

#### **2.1.4 Diğer Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksleri**

Kısacası, Vollrath'ın (1991) alternatif AKÜ endeksleri Balassa'nın AKÜ endeksini çeşitli yönlerden iyileştirmeye yardımcı olmuştur. Fakat, Vollrath (1991)'in alternatif AKÜ endekslerinden hiçbiri, aşırı sektörel uzmanlaşma saklanması ve zaman boyunca uluslararası karşılaştırmalar yapmasının eksikliklerini başarı ile aşmamıştır (Wörz, 2005; Lederman, Olarreaga ve Rubiano, 2008; Yu, Cai ve Leung,

---

<sup>134</sup> İhracat sübvansiyonları, ithalat sınırlamaları ve diğer koruyucu devlet politikaları endeks değerlerini sapıtılabilmektedir (Atış, 2014: 320).

2009). Sonuç olarak, karşılaştırmalı üstünlük ölçümünü daha da geliştirmek için diğer alternatif AKÜ endeksleri önerilmiştir (Van Hoang, vd., 2017: 54).

İlk olarak, yukarıda belirtildiği gibi, Balassa'nın AKÜ endeksinin dağılımı aşırı derece asimetriktir. Vollrath (1991) asimetri sorununa çözüm olarak Balassa'nın AKÜ endeksinin logaritmik dönüşümünü kullanmayı önermiştir. Ancak, sıfır ihracata sahip bir malı (sektörü) olan bir ülke söz konusu olduğunda, Balassa'nın AKÜ endeksinin logaritmik dönüşümü vasıtasıyla tanımlanamamaktadır (Esmaili, 2014: 212; Obadi, Korček, 2016: 405; Naseer, ve ark., 2019: 68; Yu, Cai, Leung, 2009: 269; Laursen, 2015: 105). Bunun yanı sıra, asimetri sorunu AKÜ endekslerini kullanan tüm ekonometrik analiz (veya diğer istatistiksel analizler) için önemlidir (Laursen, 2015: 104-105).

Asimetri sorunu, iki "yeniden normalleştirme" kullanılarak literatürde kısmen çözülmüştür (Leromain ve Orefice, 2014: 50). Birinci çözüm 1998 yılında Dalum vd. (Esmaili, 2014; Montalbano, Ishchukova, Smutka, 2014: 48; Nenci, 2014; Obadi, Korček, 2016; Van Hoang, ve ark., 2017; Nagy, Jámbor, 2018) ve Laursen (Wörz, 2005; Yu, Cai ve Leung, 2009; Esmaili, 2014; Leromain ve Orefice, 2014; Laursen, 2015: 99; Sharma ve Batra, 2015; Obadi ve Korček, 2016) tarafından önerilen basit bir normalleştirmedir. Bu endeks "Simetrik Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük " (SAKÜ) olarak adlandırılmaktadır. SAKÜ matematiksel olarak şu şekilde elde edilmektedir:

$$AKÜE_7 = \frac{AKÜE_2 - 1}{AKÜE_2 + 1} \quad (10)$$

$AKÜE_7$  endeksi eksi bir (-1) ve artı bir (+1) değerler almaktadır (Ishchukova ve Smutka, 2014: 48; Leromain ve Orefice, 2014: 50; Sharma ve Batra, 2015: 32; Van Hoang, vd., 2017: 57; Saki, vd., 2019: 464). Buna göre  $AKÜE_7$  endeksinin değeri sıfırdan büyük olduğunda ( $AKÜE_7 > 0$ ) bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu anlamına gelmektedir. Öte yandan,  $AKÜE_7$  endeksinin değeri sıfırdan küçük olduğunda ( $AKÜE_7 < 0$ ) karşılaştırmalı dezavantajı göstermektedir (Bacchetta, vd., 2012: 26; Montalbano ve Nenci, 2014: 791; Nagy ve Jámbor, 2018: 68; Naseer, vd., 2019: 69).

$AKÜE_7$  endeksinin ana avantajı, Vollrath (1991) logaritmasının çözümüne benzer özelliklere sahip olmasıdır (Stellian ve Danna-Buitrago, 2019: 356), ama  $AKÜE_7$  endeksi herhangi bir sektörün ihracatının değeri sıfır olduğu durumda da kullanılabilir (Laursen, 2015: 105). Hatta,  $AKÜE_7$  endeksinin kullanımı, ekonometrik analizdeki

regresyon katsayıları potansiyel önyargıyı ortadan kaldırmaktadır (Wörz, 2005: 95; Saki, vd., 2019: 464).

Bununla birlikte,  $AKÜE_7$  endeksinin yorumlanması Balassa'nın AKÜ endeksi kadar açık değildir (Yu, Cai, Leung, 2009: 269). De Benedictis ve Tamberi (2001) diğer AKÜ endeksleri ile karşılaştırmalı bir araştırma çalışmasında  $AKÜE_7$  endeksi yorumlamada sorunlar ortaya koymuşlardır (Saki, vd., 2019: 462). Bulgulara göre  $AKÜE_7$  endeksinin yorumlanmasının diğer AKÜ endekslerine göre daha iyi değildir.

Böylece, 2000 yılında Proudman ve Redding AKÜ endeksinin asimetri sorununa dair ikinci çözümü desteklemişlerdir (Leromain ve Orefice, 2014: 50; Stellian, Danna-Buitrago, 2019: 355). Proudman ve Redding, AKÜ endeksini ağırlık yapmak için Balassa'nın AKÜ endeksinin aritmetik ortalamasını (WAKÜ) önermişlerdir (Hadzhiev, 2014: 250-251; Sharma ve Batra, 2015: 32; Van Hoang vd., 2017: 54-54; Nagy ve Jám bor, 2018: 68). Şu hâlde, WAKÜ endeksi tek bir ülke içinde karşılaştırılmasını sağlamaktadır.

Bu nedenle, Proudman ve Redding tüm sektörlerde Balassa'nın AKÜ endeksinin dağılımını normalleştirmek için WAKÜ endeksini önermektedir (Saki vd., 2019: 465). Bu demektir ki Balassa'nın AKÜ endeksinin normalleşmesi sektörel ortalaması etrafında gerçekleştirmektedir. Bunun sonucu olarak, AKÜ endeksinin etkin üst limitini azaltarak asimetri sorununu azaltmaktadır (Leromain ve Orefice, 2014: 50).

WAKÜ endeksi Proudman ve Redding tarafından aşağıdaki şekilde formüle edilmişlerdir (Nagy, Jám bor, 2018: 68):

$$AKÜE_8 = \frac{AKÜE_2}{\frac{1}{N} \sum_{j=1}^N AKÜE_2} \quad (11)$$

Proudman ve Redding'in  $AKÜE_8$  endeksinin yorumlanması Balassa'nın AKÜ endeksi ile aynıdır (Leromain, Orefice, 2014: 50). Bu bağlamda,  $AKÜE_8$  endeksinin birden büyük ( $AKÜE_8 > 1$ ) değeri uzmanlaşmayı dolayısıyla açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüğü ifade etmektedir.  $AKÜE_8$  endeksinin zaman boyunca tutarlı bir ortalama oluşturduğu halde ampirik literatür bu endeksi eleştirmiştir. Çünkü  $AKÜE_8$  endeksini Balassa'nın AKÜ endeksine göre yorumlamak daha zordur. Bunu rekabet gücünün analizinde uygulanabilmesi sınırlamaktadır (Saki, vd., 2019: 465)

Hem  $AKÜE_7$  hem de  $AKÜE_8$  endeksleri asimetri sorununu çözmüştür. Buna rağmen, yukarıda bahsedildiği problemleri; zaman boyunca değişmezliği ve sıralamalı



ölçeği hala çözülememiştir (Leromain ve Orefice, 2014: 50). Bu anlamda, Hoen ve Oosterhaven (2006) Balassa'nın AKÜ endeksi dezavantajlarının çarpımsal formundan geldiğine inanmışlardır. Bu yüzden, ampirik literatürde AKÜ endeksi bir toplamsal formu (AAKÜ) vardır (Hadzhiev, 2014: 250-251; Nagy ve Jámbor, 2018: 68).

Hoen ve Oosterhaven (2006)'e göre, AAKÜ endeksi Balassa'nın AKÜ endeksinin ülkelere göre dağılımını istikrarlı kılmaktadır. Bir AAKÜ endeksi oluşturmak için, Balassa'nın AKÜ endeksi gibi bölmektense söz konusu ülkenin ihracat kotaları ile referans ülkeler grubu arasındaki fark olmaktadır (Hoen ve Oosterhaven, 2006: 684).

Dolayısıyla, söz konusu soru "ortalama" belirli bir malın (sektörün) karşılaştırmalı bir avantaja (dezavantaja) sahip olup olmadığı değildir. Söz konusu soru, bir ülkenin diğer ülkeler ile ilgili olarak nispeten rekabetçi bir ihracat sepetine sahip olup olmadığıdır. Nitekim, uluslararası ticaret araştırmalarında, bir "i" ülkesinin toplam AAKÜ endeksi "j" malların (sektörlerin) mutlak AAKÜ endeksinin değerlerinin toplamıdır. AAKÜ endeksi aşağıdaki şekilde formüle edilmişlerdir (Hoen ve Oosterhaven, 2006: 684):

$$AKÜE_9 = \frac{1}{2} \sum_j \left| \left( \frac{X_j^i}{X^i} \right) - \left( \frac{X_j^w}{X^w} \right) \right| \quad (12)$$

Bu durumda,  $AKÜE_9$  endeksinin hesaplanmasında, i ülkesi asimetri sorunundan kaçınmak için referans ülkeler grubundan kaldırılmaktadır (Hoen, Oosterhaven, 2006: 685). Bu şekilde,  $AKÜE_9$  endeksinin değeri eksi bir (-1) ile bir (+1) arasında değişip sıfır civarında normal bir simetrik dağılımı oluşturmaktadır (Saki, vd., 2019: 465).

Yine de i ülkesindeki j ürünlerin (sektörler) ihracat sepetindeki payı w referans ülkelerinkine eşit ise  $AKÜE_9$  sıfırdır ( $AKÜE_9=0$ ) (Hoen, Oosterhaven, 2006: 684). Bir yandan,  $AKÜE_9$  endeksinin pozitif değer ( $AKÜE_9 > 0$ ) alması i ülkesindeki j mallarının (sektörler) ihracat sepetinde referans w ülkelerine göre karşılaştırmalı üstünlüğünü ifade etmektedir. Diğer yandan,  $AKÜE_9$  endeksinin negatif değerleri ise ( $AKÜE_9 < 0$ ) i ülkesindeki söz konusu malların (sektörler) ihracat sepetinde referans w ülkelerine göre karşılaştırmalı dezavantajı göstermektedir (Hoen ve Oosterhaven, 2006: 684)

Bir ülkenin  $AKÜE_9$  puanlarının toplamı sabittir ve sıfıra eşittir. Bu demektir ki, bir ülkenin farklı mallarda (sektörlerde) karşılaştırmalı üstünlüğünü karşılaştırmak mümkündür (Van Hoang, vd., 2017: 54-55). Benzer şekilde,  $AKÜE_9$  endeksinin ortalaması ne sektörlerin veya ülkelerin sayısı ne de sınıflandırmasından bağımsız olarak

sıfır değerine sahiptir. Bu yüzden,  $AKÜE_9$  endeksinin değerlerinin dağıtımını için sabit bir nokta sağlamaktadır.

Ancak,  $AKÜE_9$  endeksi tek başına yararlı bilgiler sağlamamaktadır (Hoen ve Oosterhaven, 2006: 684). Dahası,  $AKÜE_9$  endeksi ülkeler arasında karşılaştırılabilirlik oluşturmamaktadır. Zira tek bir mal (sektör) için tüm ülkelerin  $AKÜE_9$  puanlarının toplamı sabit değildir. Hatta,  $AKÜE_9$  endeksi de bir malın (sektörün) büyüklüğüne göre değişmektedir (Yu, Cai ve Leung, 2009).

Öte yandan, Yu, Cai ve Leung (2009), mallar (sektörler) ve ülkeler arasında istikrarı sağlamak için Normalleştirme Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksini (NAKÜ) önermektedir. Buna ek olarak, zaman boyunca tutarlı dağılımları ile bir AKÜ endeksini oluşturmaktadır. Başka bir deyişle, NAKÜ endeksi, Balassa'nın AKÜ endeksinin alternatif ve geliştirilmiş bir ölçümüdür. Bunun yanında, 1997 yılında NAKÜ endeksi Kunimoto'nun olasılığa dayalı yaklaşımına dayanmaktadır (Van Hoang, vd., 2017: 55).

NAKÜ endeksi, belirli bir ülkenin reel ihracatından sapma derecesini tarafsız karşılaştırmalı üstünlüğünden ölçmektedir. Bu küresel ihracat piyasasına göre göreceli ölçüğü açısından dır. O halde, NAKÜ endeksi mallar (sektörler) ve ülke arasında karşılaştırılabilirlik kurmaktadır (Yu, Cai ve Leung, 2009: 270). Bundan dolayı, NAKÜ endeksi bölgesel karşılaştırmalı üstünlükler üzerine araştırma çalışmaları için yararlı bir araçtır (Yu, Cai ve Leung, 2009: 267).

NAKÜ endeksi aşağıdaki formülle gibi ifade edilmektedir:

$$AKÜE_{10} = \frac{X_j^i}{X} - \frac{(X_j * X^i)}{(X * X)} \quad (13)$$

$X_j^i$ : “j” malında (sektöründe) “i” ülkesinin reel ihracatı

$X_j$ : “j” malında (sektöründe) dünya toplam ihracatı

$X^i$ : “i” ülkesinin toplam ihracatı

$X$ : Dünya toplam ihracatı

$AKÜE_{10}$  endeksi ampirik araştırmalar için de yararlı özelliklere sahiptir (Yu, Cai ve Leung, 2009: 272). İlk olarak,  $AKÜE_{10}$  endeksi simetriktir, zira -0,25 ve 0,25 arasında değişmektedir. Buna göre reel ihracat beklenen ihracat ile aynı olduğunda söz konusu

ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğün tarafsız noktası sıfırdır (Van Hoang, vd., 2017: 56; Saki, vd., 2019: 465).

$AKÜE_{10}$  endeksinin yorumlanmaları aşağıdaki gibidir:  $AKÜE_{10} > 0$ , i ülkesindeki j malında (sektöründe) reel ihracatının, tarafsız karşılaştırmalı üstünlük seviyesinden daha yüksek olduğunu göstermektedir. Daha açık bir ifade ile, i ülkesinin j malında (sektöründe) karşılaştırmalı bir avantaja sahip olduğu anlamına gelmektedir (Yu, Cai ve Leung, 2009: 271). Bu demektir ki  $AKÜE_{10}$  endeksi ne kadar yüksek (veya daha düşük) ise, karşılaştırma üstünlüğü (veya dezavantajı) o kadar büyüktür (Yu, Cai ve Leung, 2009: 271; Van Hoang vd., 2017: 56; Nagy ve Jámbor, 2018: 69).

Ancak,  $AKÜE_{10}$  endeksinin büyüklüğü mallar veya sektörler arasında karşılaştırmalı bir bağlamda daha önemlidir (Yu, Cai ve Leung, 2009: 271). Örneğin, bir j malı (sektör) için  $AKÜE_{10}$  endeksinin değeri, bir k malın (sektör)  $AKÜE_{10}$  endeksinin değerinden daha küçüktür ( $AKÜE_{10j} < AKÜE_{10k}$ ). Buna göre, i ülkesinin k malında (sektör) j malına (sektör) göre karşılaştırmalı üstünlüğünün yüksek olduğu anlamına gelmektedir.

İkincisi, ya ülkenin ya malın  $AKÜE_{10}$  puanlarının toplamı ve ortalama değeri sabittir ve sıfıra eşittir (Yu, Cai, Leung, 2009: 272; Saki, vd., 2019: 465). Bunun sonucu olarak, pozitif  $AKÜE_{10}$  toplamı her mal (sektör) veya ülke için negatif  $AKÜE_{10}$  toplamına eşittir. Diğer bir ifadeyle, bir ülke bir malda (sektörde) karşılaştırmalı bir avantaj elde eder ise, diğer ülkeler söz konusu malın karşılaştırmalı üstünlüğünü kaybetmektedir (Yu, Cai ve Leung, 2009: 272; Van Hoang vd., 2017: 55).

Üçüncü olarak,  $AKÜE_{10}$  endeksi mal ve ülke sınıflandırmalarından bağımsızdır (Van Hoang vd., 2017: 55). Başka bir deyişle, veri toplama düzeylerinin  $AKÜE_{10}$  endeksi üzerinde hiçbir etkisi yoktur. Buna ek olarak,  $AKÜE_{10}$  endeksi ya ülke ya mal üzerine toplamsaldır (Yu, Cai, Leung, 2009: 273). Bu nedenle,  $AKÜE_{10}$  endeksi ülkeler, mallar ve zaman boyunca aralarında karşılaştırılabilir (Yu, Cai ve Leung, 2009: 273; Saki, vd., 2019: 465).

Dördüncü olarak,  $AKÜE_{10}$  endeksi sıfır ihracat örneğini kapsamaktadır. Bunun nedeni, sıfır ihracat örneği üzere  $AKÜE_{10}$  endeksinin değerinin değişmemesidir (Van Hoang vd., 2017: 55). Eğer iki ülke herhangi bir mal ihraç etmez ise, "büyük" ülkenin söz konusu malında "küçük" ülkeden daha yüksek bir karşılaştırmalı dezavantajı olduğu varsayılmaktadır. Benzer şekilde, bir ülkenin iki malda sıfır ihracatı var ise, "küçük" mal

yerine "büyük" malın daha yüksek bir karşılaştırmalı dezavantajı olmaktadır (Yu, Cai ve Leung, 2009: 273; Van Hoang vd., 2017: 55).

Öte yandan, Edwards ve Schoer (2002) tarafından Balassa'nın AKÜ endeksine alternatif bir diğer endeks de geliştirilmiştir. Bu endeks, Dinamik AKÜ endeksi (DAKÜ) olarak adlandırılmaktadır. DAKÜ endeksi sayesinde zaman boyunca değişen karşılaştırmalı üstünlüğü analiz etmek mümkündür. Buna göre DAKÜ endeksi, belirli bir dönemde rakip ülkelerin birbirine hedef piyasadaki dinamik konumlarını analiz etmektedir (Ekmen-Özçelik, Güzin, 2014: 19).

Balassa ve Vollrath'ın AKÜ endeksleri, karşılaştırmalı üstünlük kavramını statik bir yaklaşımdan ele almaktadır. Bu nedenle, söz konusu yaklaşımlar genellikle zaman boyunca değişen karşılaştırmalı üstünlükleri açıklaması için yetersizdir (Ekmen-Özçelik ve Güzin, 2014: 24; Güneş ve Tan, 2017: 28). Bunun yerine Edwards ve Schoer (2002), Balassa'nın AKÜ endeksinin büyümesini çeşitli unsurlara ayırarak DAKÜ endeksinin ortaya koymuşlardır (Ekmen-Özçelik ve Güzin, 2014; Güneş ve Tan, 2017)

Genel olarak, toplam farklılaşma tarafından DAKÜ endeksi aşağıdaki gibi formüle edilmektedir (Edwards ve Schoer, 2002: 1026):

$$AKÜE_{11} = \frac{\Delta(X_j^i/X^i)}{X_j^i/X^i} - \frac{\Delta(X_j^i/X^w)}{X_j^w/X^w} \quad (14)$$

Görüldüğü üzere Edwards ve Schoer (2002), DVCR endeksindeki değişiklikler, ilk ile son yıl ( $\Delta$ ) arasındaki değerleri değerlendirmişlerdir (Ekmen-Özçelik ve Güzin, 2014: 25; Güneş ve Tan, 2017: 29-30). Bu formülde ilk unsur  $\left(\frac{\Delta(X_j^i/X^i)}{X_j^i/X^i}\right)$  belirli bir ülkenin toplam dış ticaretinde j malının (sektörün) payının büyümesini yansıtmaktadır. İkinci unsur  $\left(\frac{\Delta(X_j^i/X^w)}{X_j^w/X^w}\right)$  dünya ticaretinde j malının (sektörün) payının büyümesini yansıtmaktadır (Ekmen-Özçelik ve Güzin, 2014: 24).

**Tablo 6: İhracatın Dinamik Piyasa Konumlamasının Tanımı**

	Ülke i'nin ihracatındaki mal/ sektör j'nin payı		Dünya'nın ihracatındaki mal/ sektör j'nin payı	Açıklama
Artan DAKÜ	↑	>	↑	Yükselen yıldız
	↑		↓	Kayan yıldız
	↓	>	↓	Gecikme geri çekilme
Azalan DAKÜ	↓	<	↓	Ön geri çekilme
	↑	<	↑	Gecikmeli fırsat
	↓		↑	Kaçırılan fırsat

**Kaynak:** Edwards ve Schoer (2002: 1026)

DAKÜ, Edwards ve Schoer (2002) indeksi i ülkesindeki j malın (sektörün) ihracat paylarını gözlemlemiştir (Ekmen-Özçelik ve Güzin, 2014: 25: 24; Güneş ve Tan, 2017: 30). Bunun yanı sıra, Edwards ve Schoer (2002) indeksi söz konusu malın (sektörü) küresel piyasasındaki dinamik konumları analiz etmişlerdir (bkz. Tablo 6). Böylece, belirli malın (sektör) küresel piyasasındaki dinamik konumlar aşağıda özetlenen altı grupta yer almaktadır (Ekmen-Özçelik ve Güzin, 2014: 24; Güneş ve Tan, 2017: 29):

1. Yükselen yıldız: Bu konum, i ülkesinin j malı ihracat kotasının, toplam dünya söz konusu mal ihracatı payındaki artıştan daha yüksek arttığı zaman elde edilmektedir (Kathuria, 2013: 138; Ekmen-Özçelik, Güzin, 2014: 24; Güneş, Tan, 2017: 29). Bunun sonucu olarak, bu durumda, artan küresel j mal talebi olduğundan ihraç ettiği j malı için ülkenin piyasa payı artmaktadır.

2. Kayan yıldız: Bu konum, i ülkesindeki j malının ihracat kotasındaki artışla, dünyadaki söz konusu mal ihracat payının azaldığı durumda gerçekleştirilmektedir (Ekmen-Özçelik ve Güzin, 2014: 24; Güneş ve Tan, 2017: 29).

3. Gecikme geri çekilme: Bu konum, yalnızca i ülkesindeki j malının ihracat kotası dünya piyasasındaki söz konusu mal ihracat kotasından daha fazla düşer ise oluşmaktadır (Ekmen-Özçelik ve Güzin, 2014: 24; Güneş ve Tan, 2017: 29).

4. Ön geri çekilme: Bu konum, yalnızca i ülkesindeki j malının ihracat kotası dünya piyasasındaki söz konusu mal ihracat kotasından daha az düşer ise oluşmaktadır (Ekmen-Özçelik, Güzin, 2014: 24; Güneş, Tan, 2017: 29).

5. Gecikmeli fırsat: Bu konum, i ülkesinin j malı ihracat kotasının toplam dünya söz konusu mal ihracatı payındaki artıştan daha düşük arttığı zaman elde edilmektedir (Kathuria, 2013: 138; Ekmen-Özçelik, Güzin, 2014: 24; Güneş, Tan, 2017: 29).

6. Kaçırılan fırsat: Bu konum, dünyadaki j malının ihracat payındaki artış ile, i ülkesindeki söz konusu mal ihracat kotasının azaldığı durumda gerçekleşmektedir. Bu konum bir ülke için rekabet gücü açısından olumlu değildir. Başka bir ifadeyle, söz konusu ülke ihracat ettiği mallara küresel talepteki artıştan faydalanmamaktadır (Güneş ve Tan, 2017: 29).

Balassa'nın AKÜ endeksinin ampirik zayıflığının üstesinden gelmek için 1992 yılında bir başka alternatif Lafay'ın AKÜ endeksidir (LAKÜ) (Tripa, Cuc ve Oana, 2016). LAKÜ endeksi, bir malın (sektörün) normalleştirme dış ticaret dengesi ile genel normalleştirme dış ticaret dengesi arasındaki farkı dikkate almaktadır (Ishchukova ve Smutka, 2013: 943; Ishchukova ve Smutka, 2014: 48; Tripa, Cuc ve Oana, 2016: 341).

Şu hâlde, LAKÜ endeksi kısa dönem dış ticaret trendlerini etkileyebilecek çevrimsel etkenlerin etkisini ortadan kaldırması için kullanılmaktadır. Aynı zamanda, LAKÜ endeksi ülkeler ve bölgeler arasındaki ikili dış ticaret ilişkilerine odaklanmaktadır (Zaghini, 2003 alıntılanan Ishchukova, Smutka, 2013: 943; Ishchukova, Smutka, 2014: 48).

Belirli bir i ülkesi ve herhangi bir j malı üzere LAKÜ endeksi aşağıdaki gibi formüle edilmektedir (Ishchukova ve Smutka, 2013: 943; Ishchukova ve Smutka, 2014: 49; Tripa, Cuc ve Oana, 2016: 341):

$$AKÜE_{12} = 100 * \left[ \frac{X_j^i - M_j^i}{X_j^i + M_j^i} - \frac{\sum_{j=1}^N (X_j^i - M_j^i)}{\sum_{j=1}^N (X_j^i + M_j^i)} \right] * \frac{X_j^i + M_j^i}{\sum_{j=1}^N (X_j^i + M_j^i)} \quad (15)$$

Bu arada,  $X_j^i$  referans ülkelere “j” malında (sektöründe) “i” ülkesinin ihracatıdır.  $M_j^i$  referans ülkelerden “j” malında (sektöründe) “i” ülkesinin ithalatıdır. N mal (sektör) sayısını temsil etmektedir (Ishchukova ve Smutka, 2013: 943; Ishchukova ve Smutka, 2014: 49; Tripa, Cuc ve Oana, 2016: 341). Nitekim,  $AKÜE_{12}$  endeksi i ülkesinin belirli bir mal (sektör) ile ilgili dış ticaret uzmanlaşmasının bir endeksidir (Tripa, Cuc ve Oana, 2016: 341).

Bu bağlamda, j malı (sektör) için  $AKÜE_{12}$  endeksinin pozitif bir değeri ise, i ülkesinin karşılaştırmalı üstünlüğünü ve söz konusu maldaki yüksek uzmanlaşma derecesini göstermektedir. Tersine,  $AKÜE_{12}$  endeksinin negatif bir değeri ise, söz konusu malda karşılaştırmalı bir dezavantajı ve düşük bir uzmanlaşma derecesini göstermektedir (Ishchukova ve Smutka, 2013: 943; Ishchukova ve Smutka, 2014: 49; Tripa, Cuc ve Oana,

2016: 341). Benzer şekilde,  $AKÜE_{12}$  endeksi i ülkesinin tüm mallarında (sektörlerinde) simetriyi tutmaktadır. Bu yüzden, belirli bir ülkenin tüm malların (sektörlerinin)  $AKÜE_{12}$  endeksinin toplamı sifıra eşittir (Tripa, Cuc ve Oana, 2016: 341).

Balassa ve Vollrath'ın AKÜ endekslerinin bir başka eleştirisi, zaman boyunca uluslararası karşılaştırmaları yapmamasıdır (Cai ve Leung, 2008: 724; Lederman, Olarreaga ve Rubiano, 2008: 252; Van Hoang, vd., 2017: 55). Bu anlamda, Cai ve Leung, (2008) Varyasyon AKÜ endeksini (VAKÜ) önermişlerdir. VAKÜ endeksi, zaman boyunca basit karşılaştırmaktansa<sup>135</sup> karşılaştırmalı avantajda daha genel bir varyasyon ölçüsüdür. VAKÜ endeksi aşağıdaki gibi temsil edilmektedir (Cai ve Leung, 2008: 725):

$$AKÜE_{13} = AKÜE_{2,t+1} - \beta AKÜE_{2,t}, \quad \beta = \frac{1 + g}{1 + \sum_j c_{ij,t} g_j} \quad (16)$$

$g$ , bütün malların (sektörlerin) dünya ihracat büyüme oranıdır.  $g_j$ , "t" ve "t + 1" döneminde j malında (sektöründe) dünya ihracatının büyüme oranıdır.  $c_{ij,t}$ , "t" döneminde j malında (sektöründe) i ülkesinin ihracatının büyüme oranıdır (Cai ve Leung, 2008: 725). t + 1 döneminde pozitif bir  $AKÜE_{13}$  endeksi ( $AKÜE_{13} > 0$ ), j malında (sektöründe) i ülkesinin reel ihracatının sabit karşılaştırmalı üstünlük noktasından daha büyük olduğunu işaret etmektedir. Bu demektir ki, i ülkesi j malında (sektöründe) karşılaştırmalı bir avantaj elde etmiştir (Cai ve Leung, 2008: 724). Öte yandan, t + 1 döneminde negatif bir  $AKÜE_{13}$  endeksi ( $AKÜE_{13} < 0$ ) tam tersi bir yorumlamaya sahip olmaktadır. Sonuç olarak, Balassa'nın AKÜ endeksi değişim, zaman boyunca karşılaştırmalı üstünlüğün varyasyonunu ölçmek için sadece  $\beta$  bire eşit olduğu zaman geçerli olmaktadır (Cai ve Leung, 2008: 725).

Son olarak, AKÜ endekslerinin analizi yoluyla ya iki bölgenin ya ülke gruplarının rekabet gücünün karşılaştırılması amacıyla, her ikisinin diferansiyel AKÜ endeksinin değerleri göz önünde bulundurulmak zorundadır (Beyene, 2014: 422). Dolayısıyla, Beyene (2014: 422)'nin yöntemine göre, iki bölgede söz konusu malların (sektörlerin) ihracat rekabet gücünde hâkim olan boşluğun büyüklüğünün ölçülmesi gerekmiştir.

Beyene (2014: 422)'nin AKÜ endeksi aşağıdaki gibi formüle edilmiştir:

---

<sup>135</sup> Genellikle, Balassa'nın AKÜ endeksindeki değişim zaman boyunca karşılaştırmalı üstünlüğün varyasyonunun bir ölçüsü olarak kabul edilmektedir. Başka bir söyleyişle, bir dönem sonunda daha yüksek bir AKÜ endeksi karşılaştırmalı bir avantaj kazancı anlamına gelmektedir (Cai, Leung, 2008: 723).

$$AKÜE_{14} = AKÜE_i^a - AKÜE_i^b \quad (17)$$

Bu arada,  $AKÜE_{14}$  endeksi, sırasıyla, a ve b bölgelerinin AKÜ endeksinde açıklanmış farkı olarak ifade edilmektedir (Beyene, 2014: 422). Dolayısıyla,  $AKÜE_{14}$  endeksi söz konusu bölgelerin AKÜ endekslerini dış ticaretteki belirli mallara (sektörlere) göre incelemektedir.

## 2.2 VERİ SETİ

Pasifik İttifakına üye ülkeler ile Türkiye arasındaki rekabet gücünü karşılaştırmak için kullanılan veriler, hizmet ticareti bir kenara bırakılarak mal ihracat ve ithalatına karşılık gelmektedir. Veriler, Birleşmiş Milletler COMTRADE veri tabanından ve SITC Revizyon 3 sınıflandırmasından toplanmıştır (United Nations Statistics Division, 2020). Bu veri tabanından, daha detaylı ürünlere ayrılan on ana SITC kategorisine göre bir ülkenin mal ihracat ve ithalatının ayrıntılı bir dökümünü elde etmek mümkündür. Her bir genel SITC sınıflandırması içinde oldukça çeşitli kategoriler bulunduğundan dolayı ayrıntılı alt bölümler önemlidir<sup>136</sup>.

Analizlerimizde sadece 1998-2018 dönemi için iki ve üç haneli SITC sınıflandırmasını kullanacağız. Bu çalışmanın çok daha ayrıştırılmış düzeyde ele alınma ihtimali olsa da, veri tabanının büyük olması nedeniyle çalışmamızı belirtilen ayrıştırma düzeyinde sınırlandırıyoruz. Dünyadaki diğer ticaret verileri de 2018 yılına kadar ayrıntılı verilerle Birleşmiş Milletler COMTRADE veritabanına dayanmaktadır (United Nations Statistics Division, 2020).

Söz konusu malların dış ticaret verilerine ilişkin AKÜ endeksinin katsayıları hesaplanırken; 20 ve 21 yıllık veri seti bulunan ülkelerin, ürünlerin bilgilerini en az 16 yıl gerçekleştirmiş olması şartı konulmuş, dış ticaret verileri daha az yapılan mallar çalışmada kapsam dışı bırakılmıştır. Yani sırada, AKÜ endekslerinin hesaplamaları çalışma dönemi boyunca her yıl için yapılmaktadır, ancak sonuçları tüm dönemler<sup>137</sup> ve

---

<sup>136</sup> Ticarete konu temel mallar 10 gruba ayrılır ve her grup 0'dan 9'a kadar numaralandırılır. Aynı şekilde SITC sınıflandırmasının 1, 2, 3, 4 ve 5 haneden oluşan bir mal sınıflandırma sistemi vardır (United Nations Statistics Division, 2020).

<sup>137</sup> Aşırı olumlu veya olumsuz dönemsel etkilerin dış ticaret verilerine etki etmesinin ve AKÜ endeksinin katsayılarının değerini olması gerekenden düşük ya da yüksek göstermesinin ortadan kaldırılması açısından uygun ortalama değerleri hesaplanmıştır. Böylelikle, söz konusu AKÜ endeksi değerlerinin bir serisindeki en yüksek ve en düşük değerlerin elemine edilerek kalan serilerin aritmetik ortalamasının alınmasını ifade eder (Erkan, 2012: 112; 2017: 71).



beş alt dönem için ortalama seviyede sunmaktayız. Her bir alt dönem, geçen yılın AKÜ endeksinin dahil edilmesine ek olarak, tüm sürenin beş yıllık aralıklara bölünmesiyle elde edilmektedir. Böylece alt dönemler şu şekilde bölünmüştür: i) 1998-2002; ii) 2003-2007; iii) 2008-2012; iv) 2013-2017 ve v) 2018. Bu alt dönemlere bölmedeki amacımız, iç şoklardan (ekonomik ve / veya siyasi krizler) yanı sıra dış şokların (küresel ekonomik krizler, hammadde fiyat döngüsü) her ülkenin rekabet gücü üzerindeki olası etkilerini görmektir. Tüm dış ticaret verileri ABD doları cinsinden ölçülmüştür.

### 2.3 ÇALIŞMANIN AMPİRİK YÖNTEMİ

Bu çalışma, Türkiye'nin ve Pasifik İttifakı üyelerinin her birinin dünya pazarındaki rekabet gücünü tespit etmeyi ve karşılaştırmalı olarak analiz etmeyi amaçlamaktadır. Uluslararası ticaret teorilerinin temelini oluşturan kavramlardan yola çıkarak ve Balassa (1965, 1977, 1986)'nın katkılarını da göz önünde bulundurarak, mevcut ampirik analiz, literatürde rekabet edebilirlik konusunda sıklıkla kullanılan AKÜ endekslerinin ölçümüne dayanmaktadır.

Bu amaçla, AKÜ endeksleri, Vollrath (1991) tarafından oluşturulan orijinal Balassa (1965) endeksinin geliştirilmiş bir versiyonu hesaplanarak elde edilmiştir. Yani 1998-2018 dönemi için ülke ve yıl bazında iki ve üç haneli SITC revizyon 3 sınıflandırmasına göre dış sektörden alınan verilerle rekabet edebilirliğe ilişkin ölçümler için endeks  $AKÜE_6$  kullanılmaktadır. Bu AKÜ endeksi, hem arz koşullarını (ihracat) hem de talep koşullarını (ithalat) dikkate aldığı için tercih edilmelidir (Yılmaz, 2002: 57-59; Çelik, 2019: 343). Ek olarak, daha önce de belirtildiği gibi, endeks  $AKÜE_6$  simetrik ve referans noktası olarak kullanılan ek sektörün ve ülkenin ticari değerlerini dışarda tutan çift sayım sorununu ortadan kaldırır (Benderv e Li, 2002: 10; Lederman, Olarreaga ve Rubiano, 2008: 252).

Ancak, endeks  $AKÜE_6$  ülkelere ve zamana göre farklılık gösterdiği için uluslararası karşılaştırmalar için mükemmel değildir (Rubiano-Matulevich, 2010: 107; Lederman, Olarreaga ve Rubiano, 2008: 252-253). Öyleyse, Rubiano-Matulevic, (2010: 107) ve Lederman, Olarreaga ve Rubiano, (2008: 253) metodolojisine uygun olarak, bu

sınırlamayı çözmek için endeks  $AK\hat{U}E_6$  tüm AKÜ endekslerinin ortalaması ile ülke ve yıllara göre normalize edilmelidir<sup>138</sup>.

Hem Türkiye'nin hem de Pasifik İttifakı üyelerinin uluslararası ticaret alanındaki karşılaştırmalı üstünlüklerini (rekabet gücünü) incelemek için, çalışmamızda dört aşamaya ayrılmış analitik ve nicel bir araştırma metodu kullandık. İlk aşama, Türkiye ile Şili, Kolombiya, Peru ve Meksika'nın rekabet gücünü malların teknolojik sınıflandırılması (faktör yoğunluğu bazında) açısından karşılaştırmayı amaçlamaktadır. Faktör yoğunluğuna göre rekabet gücünün analizi ile, incelenen ülkelerin her birinin ticari yapısının ne kadar karmaşık olduğunu ortaya çıkarmak ve katma değeri yüksek mallarda ticaretin mümkün olduğunu ispatlamak için bir takım politik öneriler yapmak amaçlanmaktadır. Bunun için endeksin  $AK\hat{U}E_6$  katsayıları SITC teknoloji sınıflandırması kategorilerine göre hesaplanmıştır<sup>139</sup>. Hesaplanan endeksi  $AK\hat{U}E_6$  değerleri, ülkenin her bir kategoride karşılaştırmalı üstünlük veya dezavantaja sahip olup olmadığını göstermektedir.

İkinci aşama, Türkiye ve Pasifik İttifakı üyelerinin her birinin mukayeseli üstünlüğündeki değişikliklerin bir değerlendirmesini içerir. Bunun için Edwards ve Schoer (2002) tarafından önerilen ve çeşitli araştırmalarda kullanılan dinamik yaklaşım izlenmektedir (Ekmen-Özçelik ve Erlat, 2014; Yücel, 2014; Güneş ve Tan, 2017). Bununla, 1998-2018 yılları arasında incelenen ülkelerin rekabet edebilirliğinde önemli değişiklikler olup olmadığının belirlenmesi ve ayrıca bu değişikliklerin dünya pazarındaki rekabetçi konumunu iyileştirmek için hangi sektörlerde kullanılabileceği amaçlanmaktadır.

Bunu yapmak için, Edwards ve Schoer (2002) tarafından değiştirilmiş AKÜ endeks ( $AK\hat{U}E_{11}$ ) iki basamaklı SITC sınıflandırmasının her bir sektör ve ülke grubu için hesaplanır. Bu, dinamik AKÜ endeksi olarak adlandırılır çünkü ilk yıl ile son yıl

---

<sup>138</sup>  $AK\hat{U}E_{6st} = AKUE_{6st} - \sum_s \frac{AKUE_{6st}}{n}$  Burada n sektör sayısı s. Pozitif puanlar ( $AK\hat{U}E_6 > 0$ ) karşılaştırmalı bir üstünlük ortaya koyarken, ( $AK\hat{U}E_6 < 0$ ) negatif puanlar mukayeseli bir dezavantaj ortaya koymaktadır.

<sup>139</sup> Malların teknolojik özelliklerine göre sınıflandırılması, 1974 yılında Hufbauer ve Chilas tarafından benimsenmiş ve Yılmaz (2002), Erkan (2011, 2012), Kösekaşyaoglu ve Özdamar (2011), Ekmen-Özçelik ve Erlat (2014), Güneş ve Tan (2017: 24), Kaplan ve Tur (2017), Çelik (2019) tarafından da kullanılmıştır. Teknolojik sınıflandırma, mal gruplarını beş kategoriye ayırır: Hammadde Yoğun Mallar (HYM), Emek Yoğun Mallar (EYM), Sermaye Yoğun Mallar (SYM), Taklidi Kolay Ar-Ge Yoğun Mallar (TKAYM) ve Taklidi Zor Ar-Ge Yoğun Mallar (TZAYM). Ek 3, teknolojik yoğunluğa göre malların iki haneli SITC sınıflandırmasını özetlemektedir.

arasındaki AKÜ endeksinin değerlerini karşılaştırarak mukayeseli üstünlükteki değişiklikleri değerlendirir. Bu çalışmada, rekabet gücünün dinamik analizi, çalışma dönemindeki ilk ve son yıllar arasındaki bir karşılaştırmaya bağlı değildir. Aksine, bu çalışma endeksi  $AKÜE_{11}$  hesaplamak için iki alt dönem (1998-2008 ve 2009-2018) ve 1998-2018 dönemini baz almaktadır. Her alt dönemin ilk ve son yılları sırasıyla başlangıç ve bitiş yıllarıdır. Bu şekilde, AKÜ endeks ticaret politikaları veya ticaret akışlarıyla ilgili olası sapmaların etkilerini azaltır.

Akabinde, üçüncü aşamada hedef ise, Türkiye ile Pasifik İttifakının dört üyesi arasındaki ticari rekabet edebilirlik ve / veya tamamlayıcılık derecesini belirlemektir. Bu nedenle, bu ülkeler için  $\widehat{AKÜE}_6$  endekslerin yıllık Spearman<sup>140</sup> sıra korelasyon katsayıları hesaplanmıştır. Analizi geliştirmek için, önce 1998-2018 dönemi için ülke ve yıl bazında üç haneli SITC sektör düzeyindeki verilerle  $\widehat{AKÜE}_6$  endeksi oluşturulmuştur. Daha sonra her ülke için ürün kategorileri  $\widehat{AKÜE}_6$  endeksleri değeri baz alınarak düşüş sırasına göre sınıflandırılır. Bu sıra, belirli bir ülkenin mukayeseli üstünlük modelini tanımlamış olur. Bu şekilde, Türkiye ile Pasifik İttifakına üye ülkelerin her biri arasındaki AKÜ endekslerinin Spearman sıra korelasyon katsayısı hesaplanır.

Korelasyon katsayılarının sonuçlarına göre Türkiye ile Şili, Kolombiya, Peru ve Meksika arasında ticari benzerlik veya farklılık derecesi tespit edilebilir. Korelasyonların pozitif değerleri, ülkelerin benzer ürünlerde uzmanlaştığını, bu da bu ürünlerin değiştirilebilir olacağını ve bu nedenle dünya pazarında aynı sektörlerde rekabet ettiklerini göstermektedir (Lederman, Olarreaga ve Rubiano, 2008: 255; Rubiano-Matulevich, 2010: 108; Amoroso, Chiquiar ve Ramos-Francia, 2011: 167). Öte yandan, korelasyon katsayısının negatif değerleri, ticareti yapılan ana ürünlerde ülkelerin birbirlerini tamamladığını göstermektedir (Lederman, Olarreaga ve Rubiano, 2008: 255; Rubiano-Matulevich, 2010: 108).

Son olarak, dördüncü aşama, Türkiye ile Pasifik İttifakını oluşturan ülkelerin rekabet ettiği tamamlayıcı mal gruplarının listesini sunmaktadır. Öncekiler, hangi malların Türkiye ile Kolombiya, Şili, Meksika ve Peru arasındaki karşılıklı yarar sağlayan

---

<sup>140</sup> İki ülke arasındaki belirli bir sektör için AKÜ endekslerinin Spearman sıra korelasyon katsayıları, iki ülke arasındaki ticari tamamlayıcılığın uygun bir ölçüsü olarak kabul edilir (Bender ve Li, 2002; Lederman, Olarreaga ve Rubiano, 2008; Gönel, Vardar ve Özer, 2010; Rubiano-Matulevich, 2010; Amoroso, Chiquiar, Ramos-Francia, 2011).

ticari ilişkileri güçlendirme potansiyeline sahip olduğunu ortaya çıkarmaya yardımcı olur. Bu ürün listeleri, Beyene (2014) tarafından benimsenen metodoloji ve üç haneli SITC sınıflandırmasındaki mal grubuna göre  $AKÜ_{14}$  endeksi kullanılarak tanımlanır.

Bu  $AKÜ_{14}$  endeksi, Türkiye'nin AKÜ endekslerinin değerlerini Pasifik İttifakı'ndaki her bir ülke ile karşılaştırır ve iki ülke arasındaki farkları hesaplar. Bu, iki ülke arasındaki her bir ürünlerdeki rekabet açığını incelememize olanak tanır. Bu durumda, eşitliğe yakın bir boşluk ( $AKÜ_{14} = 0$ ), her iki ülkenin belirli bir mal için uluslararası pazarlarda rekabet ettiği veya potansiyel olarak rekabet etmekte olduğu anlamına gelir. Öte yandan, iki ülkenin AKÜ endekslerindeki fark ( $AKÜ_{14} \neq 0$ ) sıfırdan farklı ise, ticari tamamlayıcılık potansiyeli olduğu anlamına gelebilir. Dolayısıyla, olumlu veya olumsuz farktan kaynaklanan işaret, iki ülke arasındaki ticari tamamlayıcılığın yönünü gösterir.

### 3. BULGULAR VE DEĞERLENDİRMELER

Bu kısımda hem Türkiye hem de Pasifik İttifakı üyelerinin dünya pazarındaki karşılaştırmalı üstünlüğünü (rekabet gücünü) belirlemek için AKÜ endeksi hesaplamalarının sonuçları açıklanmaktadır. Bunun için bu bölümün 2.3. numaralı kısmında açıklanan dört metodolojik aşamadan her birinin tahminlerinin ayrıntılı bir analizi sunulmuştur.

#### 3.1 SITC TEKNOLOJİ SINIFLANDIRMASINA GÖRE TÜRKİYE VE PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİNİN KARŞILAŞTIRMALI ÜSTÜNLÜKLERİNİN ANALİZİ

İlk adım olarak, bu kısımda 1998-2018 döneminde Türkiye, Şili, Kolombiya, Peru ve Meksika'nın hammadde yoğun mallarda, emek yoğun mallarda, sermaye yoğun mallarda ve taklidi kolay ve zor AR-GE yoğun mallarda karşılaştırmalı bir analizi yapılmaktadır. Bu şekilde, araştırılan ülkelerin her birinin ticaret yapısının ne kadar karmaşık olduğu belirlenmiştir.

Bunun için, Vollrath (1991)'in normalize edilmiş ( $\widehat{AKÜE}_6$ ) AKÜ endeksinden elde edilen sonuçlar, beş ülkenin SITC teknoloji sınıflandırması kategorilerine göre kullanılmıştır (bkz. Ek 4). İhracat ve ithalat birlikte değerlendirilirken  $\widehat{AKÜE}_6$  endeksinin hesaplanan değerleri her bir ürün grubu için uluslararası ticaretteki karşılaştırmalı üstünlükleri ve dezavantajları tanımlamaktadır. Tablo 7, tüm dönem (1998–2018) ve beş

alt dönem için teknoloji kategorilerinin bir fonksiyonu olarak Türkiye ve Pasifik İttifakı ülkeleri için  $\widehat{AK\ddot{U}E}_6$  endekslerinin ortalamasını göstermektedir (1998-2002, 2003-2007, 2008-2012, 2013-2017 y 2018).

**Tablo 7: SITC Teknoloji Sınıflandırmasına Göre Türkiye ve Pasifik İttifakı Ekonomilerinin Dış Ticaretindeki AKÜE (1998-2002, 2003-2007, 2008-2012, 2013-2017, 2018)**

Mal Grupları	Ülke İsmi	Dönem					Uygun Ortalama
		1998-2002	2003-2007	2008-2012	2013-2017	2018	
Hammadde Yoğun Mallar (HYM)	Türkiye	-0.28	-0.45	-0.16	-0.02	-0.29	-0.24
	Kolombiya	2.73	2.66	3.32	3.26	3.50	3.01
	Peru	1.78	2.01	2.64	3.00	3.29	2.40
	Meksika	0.31	0.50	0.36	0.08	-0.03	0.30
	Şili	1.87	1.58	1.36	2.01	2.32	1.74
Emek Yoğun Mallar (EYM)	Türkiye	1.91	1.47	1.15	1.20	1.22	1.40
	Kolombiya	0.45	0.54	0.14	-0.21	-0.30	0.21
	Peru	0.72	0.67	0.29	-0.06	-0.26	0.38
	Meksika	-0.28	-0.32	-0.39	-0.39	-0.40	-0.35
	Şili	-0.55	-0.56	-0.60	-0.85	-0.92	-0.65
Sermaye Yoğun Mallar (SYM)	Türkiye	0.29	0.40	0.49	0.34	0.56	0.40
	Kolombiya	-0.25	-0.34	-0.71	-0.72	-0.73	-0.52
	Peru	1.35	1.40	0.58	0.41	0.32	0.90
	Meksika	0.28	0.18	0.42	0.66	0.79	0.40
	Şili	1.61	1.62	1.85	1.45	1.18	1.61
Taklidi Kolay AR-GE Yoğun Mallar (TKAYM)	Türkiye	-0.92	-0.69	-0.90	-0.91	-0.92	-0.86
	Kolombiya	-1.27	-1.50	-1.38	-1.20	-1.43	-1.34
	Peru	-1.55	-1.45	-1.14	-1.19	-1.18	-1.32
	Meksika	0.33	0.08	0.03	0.01	0.05	0.10
	Şili	-0.78	-0.54	-0.66	-0.75	-0.57	-0.67
Taklidi Zor AR-GE Yoğun Mallar (TZAYM)	Türkiye	-1.00	-0.74	-0.58	-0.60	-0.57	-0.70
	Kolombiya	-1.67	-1.36	-1.37	-1.13	-1.04	-1.37
	Peru	-2.31	-2.63	-2.36	-2.16	-2.17	-2.36
	Meksika	-0.63	-0.44	-0.41	-0.37	-0.42	-0.45
	Şili	-2.14	-2.10	-1.96	-1.86	-2.00	-2.02

**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

İlk olarak,  $\widehat{AK\ddot{U}E}_6$  endekslerinden elde edilen ortalamalar, Türkiye ve Pasifik İttifakı üyelerinin taklidi zor AR-GE yoğun ürünlerde şimdiye kadar karşılaştırmalı bir dezavantaja sahip olduklarını göstermektedir. Ar-Ge bazlı mal üretimi özellikle katma değeri yüksek mal üretmek isteyen ülkeler açısından önemlidir (Erkan, 2011: 45; Çelik, 2019: 355). Aynı şekilde, Meksika haricinde, incelenen tüm ülkeler, taklidi kolay AR-GE yoğun ürünlerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip değildir. Tahminler, Meksika'nın taklidi

kolay AR-GE yoğun ürünler grubunda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu öne sürse de, bu durum analiz edilen dönemlerde zayıf kalmıştır.

Beklendiği gibi sonuçlar, Kolombiya, Şili ve Peru'nun, 1998-2018 döneminde artan hammadde kullanımının yoğun olduğu mallarda güçlü bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu göstermektedir. Bu durum, gelişmiş ülkelerin hammadde yoğun yatırımlarını söz konusu ülkelere kaydirmalarının da bir sonucu olarak görülebilmektedir (Bender ve Li, 2002:2; Erkan, 2011: 46). Meksika, yoğun hammadde kullanımının olduğu mallarda da karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir, ancak bu durum zayıflamış ve son yıllarda düşüş eğilimi göstermeye başlamıştır. Türkiye, geleneksel olarak birincil ürünlerde dünya çapında rekabetçi bir ülke değildir, bu nedenle  $AKÜE_6$  endekslerinin sonuçları tutarlıdır ve bu durumu olduğu gibi yansıtmaktadır.

Tablo 7, aynı zamanda, 1998 ve 2018 yılları arasında Türkiye, Kolombiya ve Peru'nun, farklı derecelerde olsa da, emek yoğun sektör açısından güçlü bir rekabet pozisyonuna sahip olduklarını göstermektedir. Türkiye, emek-yoğun mallarda karşılaştırmalı üstünlüğünü korumaktadır. Sonuçlar, Kolombiya ve Peru'nun 2013 yılından bu yana yoğun mal grubunda karşılaştırmalı üstünlüklerini kaybettiklerini gösterirken, Şili ve Meksika örneğinde ise, tüm araştırma dönemi boyunca emek yoğun mallarda dezavantajları olduğu görülmektedir.

Sermaye yoğun mallarla ilgili olarak, yalnızca Kolombiya diğer ülkelere (Türkiye, Şili, Peru ve Meksika) oranla karşılaştırmalı bir dezavantaja sahiptir. Şili ve Peru, sermaye yoğun mallarda rekabetçi pozisyonda göreceli olarak daha iyi performans göstermelerine rağmen, son yıllarda karşılaştırmalı üstünlüklerinin derecesi Meksika ve Türkiye'ye kıyasla azalmıştır.

$\widehat{AKÜE}_6$  endeksi analizi baz alındığında, bu çalışma, Meksika'nın 1998 ve 2018 yılları arasında taklidi kolay AR-GE yoğun ürünlerde az bir üstünlük seviyesi ile rekabet avantajı varken, söz konusu ürün gruplarında diğer ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerinin olmadığını ortaya koymaktadır. Dolayısıyla genel olarak  $\widehat{AKÜE}_6$  endeksinden elde edilen ortalamalar, hem Türkiye hem de Pasifik İttifakı üyelerinin dünya pazarında katma değeri yüksek mallarda uzmanlaşmadığını göstermektedir.

Önceki durumda, ihracatın her bir ülkenin teknolojik sınıflandırmasına göre dağılımında 1998 ile 2018 yılları arasındaki değişimi gözlemlersek ortaya çıkar (bkz. Grafik 15). Bu nedenle Kolombiya, Şili ve Peru hammadde ihraç etme eğilimi

göstermektedirler (Montoya-Uribe, Gonzalez-Parias ve Duarte-Herrera, 2016: 64; Reyes, ve Medina García, 2017: 178; Foster, 2020: 43). Şili ve Peru örneğinde ise, hammadde ihracatı 1998'de toplam ihracatlarının yaklaşık % 50'sine tekabül etmekteyken bu oran 2018'de sırasıyla % 60 ve % 79 seviyesine yükselmiştir. Kolombiya, hammadde ihracatına en fazla odaklanma endeksine sahip ülkedir ve bu oran 1998'de % 67 iken 2018'de toplam ihracatın % 79'una tekabül edecek seviyeye yükselmiştir.

Doğal kaynaklara odaklı ihracat stratejisi, ekonomik kalkınmanın ilk döneminde önemli olmakla birlikte orta ve uzun vadede yeterli ve etkili değildir (Van Hoang vd., 2017: 65). Nitekim, bu sonuçlara dayalı olarak akla şu soru gelmektedir: Teknoloji ve sermaye yoğun, katma değeri yüksek mallara odaklanarak Kolombiya, Şili ve Peru'nun ihracat yapısı nasıl değiştirilip çeşitlendirilebilir?

Kolombiya, Şili ve Peru, yapısal bir dönüşüm gerçekleştirmek ve malların teknoloji ve bilgi yoğunluğuna bağlı olarak rekabet edebilirliğinde artış sağlamak için, yüksek katma değerli malların ihracatında rekabet etmelerini engelleyen zorluklara odaklanmalıdırlar. Literatür, diğer reformların yanı sıra, bu ülkeler için ulaştırma altyapısındaki (World Bank Group, 2017: 62; 2018: 20; Cortés-Villafradez ve De la Peña-Cárdenas, 2019: 279) ve eğitimdeki (de Soto, 2015: 10), reformlar yoluyla üretimdeki dönüşümü teşvik etmenin önemine işaret etmektedir. Yine aynı şekilde ticareti kolaylaştırma faaliyetlerine devam edilecek (Beyene, 2014: 435; Beltrán ve Ferrer, 2016: 81), bölgesel ulusal piyasalara ve ekonomisi gelişmekte olan ülkelere yönelik ihracat kalemleri çeşitlendirilecek (de la Torre vd., 2016: 6-7; Reyes, ve Medina García, 2017: 178; Van Hoang vd., 2017: 65) ve GVC'lere dahil olunacaktır (Martínez-Castillo, 2016: 488; World Bank Group, 2018: 26).

**Grafik 15: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Teknoloji Sınıflandırmasına Göre İhracat Payı (%) (1998,2018)**



**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

Öte yandan, Meksika ve Türkiye'den yapılan ihracatlar belirli alana daha az yoğunlaşmış ve son yirmi yılda çeşitlenme eğilimi göstermiştir (bkz. Grafik 15). 1998'de Meksika'nın ana ihracatı, sermaye yoğun mallar ve taklidi zor AR-GE yoğun mallardan müteşekkildi. Buna karşılık, 1998 yılında Türkiye ağırlıklı olarak emek ve sermaye yoğun mal ihraç etti. 2018'de Meksika'nın ana ihracatı aynı düzeyde kaldı, ancak sermaye



yoğun mallarda önemli bir artış oldu. Türkiye örneğinde ise 2018 yılında emek yoğun mal ihracatında artış devam ederken, ihracatında sermaye mallarının payı iki katına çıktı. Benzer şekilde Türkiye, 2018 yılında taklidi zor AR-GE yoğun ürünlerin ihracatını ikiye katladı.

Bu durumda şöyle bir soru sorulabilir, Türkiye ve Meksika rekabetçi yapılarını emek yoğun ve sermaye yoğun mallardan, dünya pazarında taklidi kolay ve zor AR-GE yoğun mallara doğru nasıl geliştirebilir? İktisat literatürü açısından bunun cevabı şöyledir. Türkiye ve Meksika'da sermaye birikimini yenilemek amacıyla sermaye girişi ve DYY ile ilgili teknoloji transferini yoğunlaştırmaktır. Bu, eğitim sistemini güçlendirmek ve Ar-Ge harcamalarını artırmak ile mümkün olacaktır (Kösekahyaoglu ve Özdamar, 2011: 47; Stellan ve Danna-Buitrago, 2017: 158; Çelik, 2019: 355).

### 3.2 DİNAMİK AKÜ YAKLAŞIMI: TÜRKİYE VE PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİNİN KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZİ

Önceki bölümde, 1996–2018 dönemi ve beş alt dönem için malların teknolojik sınıflandırmasına dayalı olarak Türkiye ve Pasifik İttifakı ülkelerinin karşılaştırmalı üstünlüğünü karşılaştırmıştık. Ancak bu verilerle her ülkenin ticari yapısını zaman içinde belirleyen sektörlerin hangileri olduğunu kestirmek pek mümkün değildir. Bu bölüm, 1998 ile 2018 yılları arasında araştırdığımız ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerindeki değişiklikleri analiz etmeye odaklanmaktadır. Ayrıca, değişiklikler 1998-2008 ve 2009-2018 yılları olmak üzere iki alt dönem için değerlendirilmiştir. Birinci alt dönem, küresel kriz öncesi dönemi yansıtırken ikincisi, kriz sonrası toparlanma durumu hakkında fikir vermektedir.

Böylelikle, Türkiye ile Pasifik İttifakı ülkelerinin en yüksek rekabete sahip olduğu sektörlerin belirlenmesinin yanı sıra, dünyadaki talep arttıkça hangi sektörlerin büyüme fırsatlarına sahip olduğu da tespit edilmiştir. Bunun için, Edwards ve Schoer (2002) tarafından önerilen dinamik AKÜ endeksi ve piyasa konumlandırma analizi<sup>141</sup> (bkz. Bölüm 2.1.4'teki Tablo 6) kullanılmıştır. Bu endeksin, bir yıl boyunca AKÜ

---

<sup>141</sup> Dinamik piyasa konumlandırmasına göre, ürünler altı gruba ayrılır: (1) yükselen yıldızlar, (2) kayan yıldızlar, (3) gecikmeli geri çekilme, (4) ön geri çekilme, (5) gecikmeli fırsat ve (6) Kaçırılan fırsat.

ölçümlerindeki değişikliklerin muğlak yorumunu dinamik rekabet gücünün bir göstergesi olarak dışarıda bırakan AKÜ endekslerindeki artış veya azalma ile bir alakası yoktur.

**Tablo 8: Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüklere göre Türkiye ve Pasifik İttifakı Ülkelerinin Sektörel İhracat Performansı (1998-2018)**

Ülke İsmi	Dönem	AKÜ> 0	Toplam Araştıran	Toplam İhracatı
		sektörlerinin	Sektörlerindeki AKÜ	içindeki AKÜ
		sayısı	Sektörleri Payı	Sektörleri Payı
		1998-2008	2009-2018	
Türkiye	1998-2008	33	51%	84%
	2009-2018	33	51%	78%
	Uygun Ortalama	33	51%	80%
Kolombiya	1998-2008	35	55%	90%
	2009-2018	27	42%	87%
	Uygun Ortalama	31	48%	88%
Peru	1998-2008	28	44%	96%
	2009-20018	25	39%	92%
	Uygun Ortalama	28	44%	97%
Meksika	1998-2008	38	58%	93%
	2009-20018	32	48%	90%
	Uygun Ortalama	34	52%	88%
Şili	1998-2008	25	39%	88%
	2009-20018	25	39%	90%
	Uygun Ortalama	25	39%	89%

**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

İlk adım olarak, AKÜ endeksi, incelenen ülke grubunun iki haneli SITC (uluslararası standart ticaret sınıflaması) sınıflandırmasına göre her bir sektör için hesaplanmıştır (bkz. Ekler 5, 6, 7, 8 ve 9). Ardından her ülke için karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sektör sayısı belirlenmiştir. Ayrıca, rekabetçi sektörlerin, ülkenin toplam ihracatı içindeki payı da buna dahil edilmiştir. Tablo 8, sonuçları her bir alt dönem için ortalamalar halinde göstermektedir.

Tablo 8'e göre, araştırma dönemi boyunca karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sektör sayısı en yüksek olan ülke 34 sektör ile Meksika olmuştur. Bu sektörler, 1998 ile 2018 yılları arasında toplam Meksika ihracatının ortalama % 88'ine tekabül etmiştir. İkinci sırada ise, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip 33 sektör ile Türkiye ve 31 sektör ile Kolombiya bulunmaktadır. Bu sektörlerin toplam ihracattaki payı Türkiye için ortalama % 80,

Kolombiya için % 88'dir. Şili (25) ve Peru (8) ise karşılaştırmalı üstünlüğe sahip daha az sayıda sektöre sahiptirler, ancak bu ortalama her ülkenin toplam ihracatının % 90'ından fazlasına tekabül etmektedir.

Ek olarak Tablo 8, Türkiye ve Şili'nin 1998-2018 yılları arasında ortalama olarak rekabetçi konumlarını koruduklarını göstermektedir. Bunun nedeni, bu dönemde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sektör sayısında herhangi bir değişiklik kaydetmemiş olmalarıdır. Ancak, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sektörlerin bileşimi ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Örneğin, Türkiye'nin ihracatta karşılaştırmalı üstünlüğe sahip ana sektörleri, ağırlıklı olarak giyim ve giyim aksesuarları (SITC 84), motorlu kara taşıtları (SITC 78) konfeksiyon, tekstil, iplik, kumaş ve benzer ürün sektörleri olmuştur. (SITC 65).

Bunun yanında, Şili'nin, toplam ihracatında en yüksek paya sahip karşılaştırmalı üstünlük sektörleri, demir ihtiva etmeyen metaller (SITC 68), maden ve hurda (SITC 28) ile meyve ve sebze sektörü (SITC 05) olmuştur. Şili gibi Peru'nun ihracatında da, bakır başta olmak üzere maden sektörü önemli bir yer tutmaktadır. Peru'nun ihracatında bir diğer önemli rekabetçi sektör altın sektörüdür (SITC 97).

Meksika'da, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip ve en çok ihracat yapan sektörler, telekomünikasyon cihaz ve ekipmanları (SITC 76), elektrikli makineler, cihazlar, aygıtlar ve onların aksamaları (SITC 77) ve otomotiv sektörüdür (SITC 78). Kolombiya ihracatında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sektörler, kahve, çay, kakao, baharat ve ürünleri (SITC 07) taş kömürü, kok kömürü ve biriket kömürü (SITC 32) ve petrol, petrolden elde edilen ürünler (SITC 33) olmuştur.

Tam tersi bir durum olarak, Kolombiya ve Meksika'nın rekabetçi sektörleri sayısında azalma ortaya çıkmıştır. Mesela Kolombiya 1998-2008 alt döneminde, karşılaştırmalı üstünlüğü olan toplam 35 sektöre sahipken 2009-2018 alt döneminde bu rakam 27'ye düşmüştür. Karşılaştırmalı üstünlüğün kaybedildiği sektörler: demir ve çelik (SITC 67), boyama, tabaklama ve renklendirme malzemeleri (SITC 53), Süt ürünleri ve yumurta (SITC 02) ve seyahat eşyaları, çantalar ve benzer taşıma eşyaları (SITC 83). Meksika örneğinde ise, 1998-2008 ve 2009-2018 alt dönemleri arasında altı sektör rekabet gücünü kaybetmiştir. Bununla birlikte, ortalama olarak Meksika dış sektörünün rekabet gücü kaybı temel olarak beş sektörde ortaya çıkmıştır. Bunlar: Ham deri, kösele ve kürk (SITC 21), tıp ve eczacılık ürünleri (SITC 54), mantar ve ahşap imalat ürünleri

(mobilya hariç) (SITC 63), demir ve çelik (SITC 67) ve seyahat eşyası, el çantaları ve benzeri taşıma eşyaları (SITC 83) sektörleridir.

Diğer yandan, Tablo 9'da Türkiye ve Pasifik İttifakı üyelerinin çift haneli sektörler bazında piyasadaki dinamik konumlarının değerlendirilme sonuçları verilmektedir. Benzer şekilde, burada incelenen sektörler, analizin iki alt dönemi sırasında karşılaştırmalı üstünlüğü yansıtan sektörlerdir. Edwards ve Schoer (2002: 1026-1027)'e göre, bir ülkenin ihracatındaki başarılı bir gelişim, "yükselen yıldız" ve "Ön geri çekilme" kategorilerinde rekabetçi sektörler nispeten ihracat payına daha fazla yansiyacaktır. Buna karşılık, bir ülkenin ihracat yapısındaki zayıf bir gelişim, rekabetçi sektörler üzerinden yapılan ihracatın büyük bir kısmına "kaçırılan fırsatlar" ve "kayan yıldız" şeklinde yansiyacaktır (Edwards ve Schoer, 2002: 1026-1027).

AKÜ dinamik analiz yaklaşımına paralel olarak, ilk dönemde (1998-2008) hem Kolombiya, Şili, Meksika ve Peru hem de Türkiye, ihracatlarında "başarılı" bir gelişme göstermişlerdir. Bu dönemde, Şili ve Meksika, rekabetçi sektörlerinin ihracatının ortalama % 50'den fazlasını "yükselen yıldız" ve "Ön geri çekilme" kategorilerinde gerçekleştirmiştir. Diğer yandan, Türkiye ve Peru'nun karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu sektörler üzerinden yaptığı ihracat bu kategorilerde % 40 civarında iken, Kolombiya'da ise sadece % 30'dur. 1998-2008 yılları arasında "yükselen yıldız" kategorisine giren sektörlerin sayısı ülkelere göre değişiklik göstermiştir. Bu kategori, söz konusu sektörlerin toplam ihracat içindeki payının büyüdüğüne, aynı zamanda dünya piyasalarında taleplerinin arttığına işaret etmektedir.

Türkiye'de bu kategoride sadece demir çelik sektörü (SITC 67) yer almaktadır. Şili örneğinde ise, sadece iki sektör bulunmaktadır: Gübre (SITC 56) ve birincil durumda olmayan plastik ürünler (SITC 58). Peru da aynı şekilde iki sektör vardır bunlar metal mineralleri, hurda (SITC 28) ve inorganik kimyasal ürünlerdir (SITC 52). Kolombiya'da ise, demir-çelik (SITC 67) ve altın (SITC 97) sektörlerinin öne çıktığı "yükselen yıldız" konumunda yer alan altı sektör bulunmaktadır. Son olarak Meksika, aralarında telekomünikasyon cihaz ve ekipman sektörlerinin (SITC 76) ve profesyonel, bilimsel ve kontrol araçları sektörlerinin (SITC 87) öne çıktığı toplam dokuz sektör ile en fazla sektör sayısına sahip ülke olmuştur.

**Tablo 9: Dinamik Piyasa Konumlamasına Göre Türkiye ve Pasifik İttifakı Ülkelerinin Karşılaştırmalı Üstünlüklerinin Analizi (1998-2008, 2009-2018)**

Dinamik Piyasa Konumlaması	Şili		Kolombiya		Peru		Meksika		Türkiye		
	1998-2008	2009-2018	1998-2008	2009-2018	1998-2008	2009-2018	1998-2008	2009-2018	1998-2008	2009-2018	
Yükselen yıldız	SITC Rev. 3 iki haneli ürün grubu	56, 68	03, 05, 11, 52, 63	28, 34, 35, 42, 67, 97	43, 57	28, 52	03, 05, 43, 52, 58, 66, 93	23, 28, 35, 55, 68, 76, 87, 96, 97	05, 11, 82, 87	67	03, 62, 63, 69, 78, 82, 85
	Toplam İhracatı içindeki Payı	28%	21%	7%	2%	19%	11%	17%	9%	8.2%	20.5%
Kayan yıldız	SITC Rev. 3 iki haneli ürün grubu	01, 02, 21, 63	01, 12, 24, 25, 28, 29, 41, 61	01, 02, 05, 24, 43, 55, 57, 58, 61, 64, 69, 82	00, 07, 12, 24, 28, 29, 33, 42	05, 41, 61, 82, 83	26, 27, 28, 29, 34, 53	11, 12, 74	28, 71, 74	02, 58, 62, 63, 69, 77, 78, 79, 81, 82, 89	01, 02, 04, 06, 07, 11, 27, 29, 61, 64, 89
	Toplam İhracatı içindeki Payı	3%	33%	15%	54%	5%	35%	5%	9%	26.4%	10%
Gecikme geri çekilme	SITC Rev. 3 iki haneli ürün grubu	12, 24, 25, 64	21, 27	63, 84	21, 84	12, 21, 24, 84	21, 33	05, 06, 78, 82	00	01, 03, 65, 66	-
	Toplam İhracatı içindeki Payı	10%	0.4%	4%	1%	7%	7%	21%	0%	14%	-

**Tablo 10 (devam)**

Dinamik Piyasa Konumlaması	Şili		Kolombiya		Peru		Meksika		Türkiye		
	1998-2008	2009-2018	1998-2008	2009-2018	1998-2008	2009-2018	1998-2008	2009-2018	1998-2008	2009-2018	
Ön geri çekilme	SITC Rev. 3 iki haneli ürün grubu	00, 03, 05, 07, 08, 09, 11, 27, 29, 51, 61	00, 02, 56, 64, 96	00, 03, 07, 12, 21, 29, 53, 59, 66, 81, 83, 89	06, 34, 35, 61, 64	00, 03, 06, 07, 08, 26, 27, 29, 53, 55, 63, 65, 66, 89	00, 02, 07, 24, 41, 61, 84	00, 03, 07, 21, 27, 63, 66, 69, 71, 75, 77, 79, 81, 83, 84, 85, 88, 89	06, 07, 12, 27, 33, 35, 75, 76, 79, 84, 89, 96	00, 04, 05, 06, 07, 09, 11, 12, 27, 29, 43, 55, 83, 84, 85	35, 65, 67, 84
	Toplam İhracatı içindeki Payı	26%	2%	23%	4%	20%	7%	37%	34%	32%	25%
Gecikmeli fırsat	SITC Rev. 3 iki haneli ürün grubu	28, 52	-	32, 33	32	33, 97	-	33, 67	77, 78, 81	35	58
	Toplam İhracatı içindeki Payı	19%	-	38%	14%	25%	-	13%	30%	0.1%	2%
Kaçırılan fırsat	SITC Rev. 3 iki haneli ürün grubu	96, 97	08, 09, 22, 68, 97	06	03, 05, 55, 58, 59, 66, 81, 82	68	08, 68, 97	52, 54	03, 09, 52, 55, 66, 68, 69, 85, 97	76	05, 09, 12, 43, 55, 66, 77, 81, 83, 97
	Toplam İhracatı içindeki Payı	1%	34%	2%	7%	19%	32%	0.9%	9%	3%	21%

**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır. **Not:** Çizgi ile gösterilen yerler; ülkeye ait o dönem VCR endeksi verisi bulunmadığını ifade etmektedir.

İkinci analiz döneminde, karşılaştırmalı üstünlüğün gelişiminde yalnızca Türkiye ve Meksika başarılı olmuşlardır. 2009 ve 2018 yılları arasında, "yükselen yıldız" ve "Ön geri çekilme" kategorilerinde Türkiye ve Meksika ihracatlarının yüzdesi sırasıyla ortalama % 45,5 ve % 43 olarak gerçekleşmiştir. Aynı şekilde Türkiye, "yükselen yıldız" kategorisinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sektör sayısını birden yediye çıkarmıştır. Öne çıkanlar arasında metal imalat sektörü (SITC 69) ve otomotiv sektörü (SITC 78) bulunmaktadır.

Meksika, Türkiye'nin aksine, "yükselen yıldız" kategorisinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sektörlerin sayısında azalma yaşamıştır. Böylece, analizin ilk döneminde dokuz sektöre sahip iken, ikinci analiz döneminde sadece dört sektöre sahip olmuştur. Bu kategoride sabit kalan tek sektör profesyonel, bilimsel ve kontrol aletleri sektörüdür (SITC 87). "Yükselen yıldız" konumuna yerleşen Meksika'ya ait yeni sektörler arasında Mobilya ve mobilya parçaları sektörü (SITC 82), içecek sektörü (SITC 11), meyve ve sebze sektörü (SITC 05) bulunmaktadır.

Şili, Kolombiya ve Peru'nun, ikinci dönemde gerçekleştirdikleri ihracat yapısı başarısız bir durumdadır. Bunun nedeni Şili, Kolombiya ve Peru'nun ihracatının dünyadaki talep miktarının azaldığı sektörlerde (sırasıyla % 33, % 54 ve % 35) yoğunlaşması veya uluslararası piyasanın büyüdüğü sektörlerde ihracatlarını artıramamasıdır (sırasıyla % 34, % 7 ve % 32). Bu son piyasa konumu, bir ülke için en az elverişli olanıdır, çünkü karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahip olsa da, mevcut ticaret fırsatlardan yararlanamaz.

Bu anlamda Şili ve Peru'nun "kaçırılan fırsatlar kategorisinde" sırasıyla beş ve üç adet sektörleri bulunmaktadır ve bunların üçü ise aynıdır. Bunlar hayvan yemi sektörü (SITC 08), demir ihtiva etmeyen metaller (SITC 68) ve altındır (SITC 97). Diğer bir deyişle, Şili ve Peru bu sektörlerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmalarına rağmen bu sektörlerle yönelik dünya piyasasında artan talepten yararlanamamaktadırlar.

Benzer şekilde, 2009-2018 döneminde Kolombiya'nın, "kaçırılan fırsatlar" piyasasında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sekiz adet sektörü bulunmaktadır. Bu sektörler balık ve deniz ürünleri (SITC 03), meyve ve sebze (SITC 05), uçucu yağlar, parfüm ve kozmetik ürünleri (SITC 55), birincil ürün durumunda olmayan plastikler (SITC 58), kimyasal ürünler ve malzemeler (SITC 59), diğer metal olmayan mineraller

(SITC 66), prefabrik binalar; sıhhi tesisat ve aksesuarları (SITC 81) mobilya ve mobilya parçalarıdır (SITC 82).

Öte yandan, Türkiye ve Meksika her iki analiz döneminde de “başarılı” bir ticari yapı sürdürmüş olsalar da, bu ülkelerde “kaçırılan fırsatlar” konumunda sırasıyla on ve dokuz adet sektör yer almaktadır. 2009-2018 döneminde dünya piyasasında artan talepten yararlanamayan Türk sektörleri şunlardır: meyve ve sebze (SITC 05), hazır ve çeşitli yenilebilir ürünler (SITC 09), tütün ve tütün mamulleri (SITC 12), işlenmiş bitkisel ve hayvansal katı ve sıvı yağlar (SITC 43), uçucu yağlar, parfüm ve kozmetik ürünleri (SITC 55), diğer metal olmayan mineraller (SITC 66), elektrikli makine ve cihazlar (SITC 77), prefabrik binalar; sıhhi tesisat ve aksesuarları (SITC 81), seyahat eşyaları, el çantaları ve diğer taşıyıcı eşyalar (SITC 83) ve altın (SITC 97). Meksika'nın, 2009 ve 2018 yılları arasında "kaybedilen fırsatlar" konumunda olan sektörleri şunlardır: balık ve deniz ürünleri (SITC 03), çeşitli yenilebilir ürünler (SITC 09), inorganik kimyasal ürünler (SITC 52), uçucu yağlar, parfümler ve kozmetik ürünleri (SITC 55), diğer metal olmayan mineraller (SITC 66), demir ihtiva etmeyen madenler (SITC 68), metal imalatı ürünler (SITC 69), ayakkabı (SITC 85) ve altın (SITC 97).

### 3.3 TÜRKİYE İLE PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİ AKÜ ENDEKSLERİ ARASINDAKİ KORELASYONU

Bu kısımda, 1998-2018 döneminde Pasifik İttifakı ülkelerinin Türkiye ile karşılaştırmalı üstünlükle aynı sektörlerde yoğunlaşma durumunu değerlendiriyoruz. Bu yapılırken, sektörler göre AKÜ endekslerinin Spearman sıra korelasyon endeksi, yıl ve ülkeye göre SITC sınıflandırması üç haneli düzeyde hesaplanır (bkz. Ek 10). Spearman sıra korelasyon katsayılarının analizi, bu ekonomilerin dünya piyasasındaki rekabet derecesi veya tamamlayıcılığı hakkında daha somut bir fikir edinmemizi sağlar. (Gönel vd., 2010: 24-25).

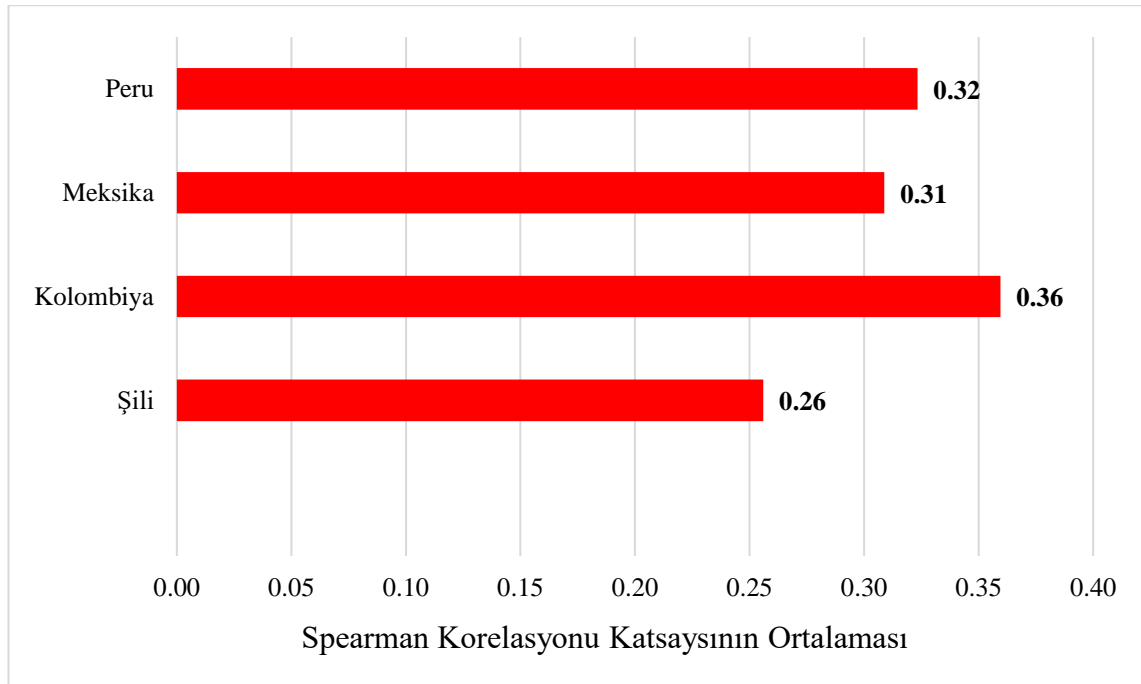
Bu korelasyon katsayıları, P değerleri 0.050'den (% 5) düşük olduğunda istatistiksel olarak anlamlıdır. Korelasyon katsayısının pozitif ve anlamlı değerleri, ülkelerin benzer ticari yoğunlaşma dinamiklerine sahip olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla katsayının yüksek pozitif değeri, iki ülke arasında dünya piyasasındaki yoğun ticari rekabeti ortaya koymaktadır. Öte yandan negatif ve anlamlı değerler yoğunlaşma dinamiklerinin birbirini tamamladığına işaret eder; diğer bir deyişle, bu durumda ülkeler



arasındaki ticari yapılar farklıdır ve ticari genişleme fırsatları mevcuttur. Son olarak, korelasyon katsayılarının anlamlı ve sıfıra eşit olması ise, iki ülke arasında ticari benzerlik ve fırsatların olmadığı manasına gelmektedir.

Grafik 16, 1998-2018 döneminde her bir ülkenin elde ettiği Spearman korelasyon katsayılarının ortalamasını göstermektedir.<sup>142</sup> Tahminlere göre, Türkiye'nin ticari yapısı ile Pasifik İttifakı'nı oluşturan ülkeler arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Türkiye ile ticari açıdan en büyük benzerliğe sahip Kolombiya'nın, pozitif korelasyon endeksi % 36 olmuştur. Bunu sırasıyla % 32 ve % 31 korelasyon ile Peru ve Meksika takip etmektedir. Şili ise, Türkiye ile olan korelasyonu pozitif ve anlamlı olmasına rağmen, sadece % 26'lık bir ortalamaya tekabül edebilmiştir.

**Grafik 16: Türkiye ile Pasifik İttifakı ülkeleri arasındaki Spearman Korelasyonu Katsayısının Ortalaması (1998-2018)**



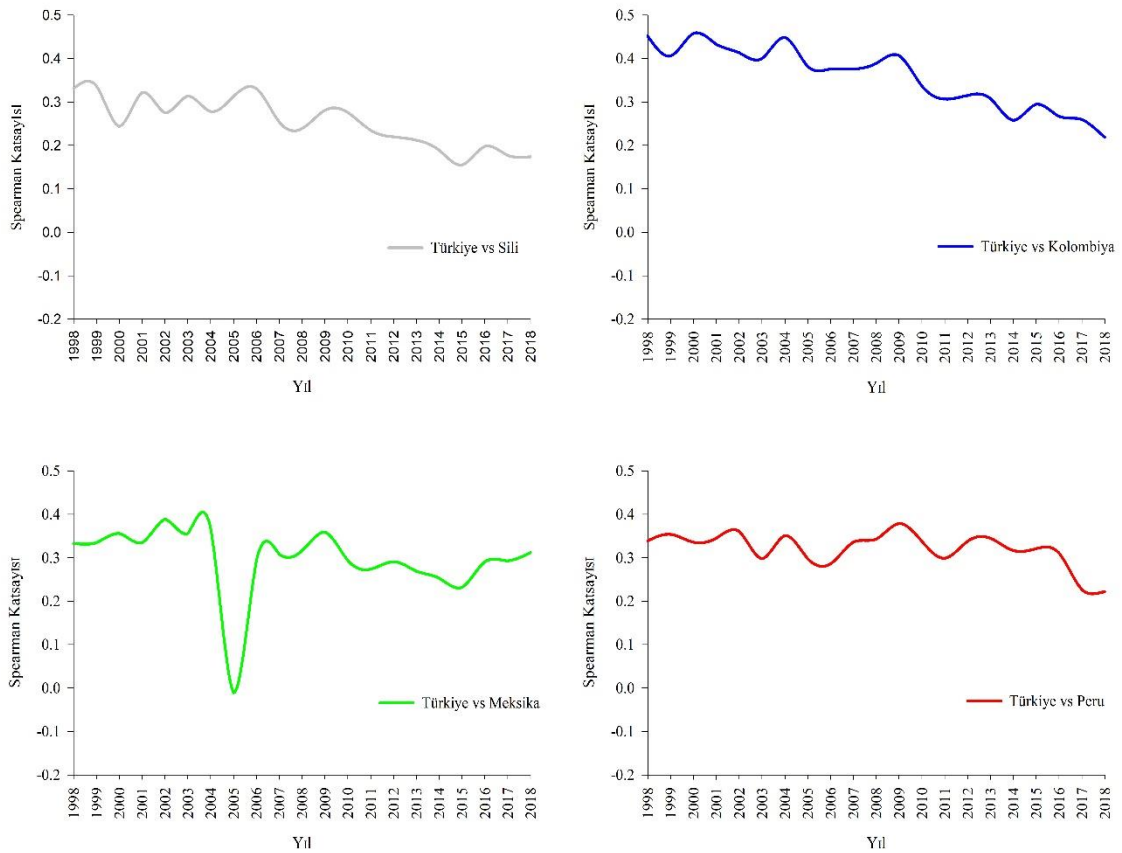
**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır. SIGMAPLOT ile Spearman Korelasyon Katsayısı elde etmiştir.

Bununla birlikte, Şekil 5'te Türkiye ile Kolombiya, Şili, Meksika ve Peru arasındaki sektörlere göre AKÜ endekslerinin korelasyon gelişimini gözlemlediğimizde, bu korelasyonun pozitif olmasına rağmen, zamanla düşme eğiliminde olduğu bariz bir şekilde görünmektedir. Bu analizden, dönemin başında korelasyonun pozitif olduğu ve

<sup>142</sup> Tek anlamlı olmayan katsayı, 2005'te Meksika'nın korelasyon katsayısıdır.

tüm Pasifik İttifakı için genel ortalamasının % 36 olduğu anlaşılmaktadır. 2018 yılı için korelasyon katsayısı pozitifdir, ancak düşme eğilimindedir. Bu durum, 1998'de Türkiye'nin dış ticaret yapısının Pasifik İttifakı üyeleri ile 2018'e göre daha benzer olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, ortalama olarak Türkiye'nin ticaretteki yoğunlaşma alanları, dönem sonunda Kolombiya, Şili, Meksika ve Peru'nun ticari dinamiklerini daha tamamlayıcı niteliktedir.

**Şekil 5: Türkiye ile Pasifik İttifakı ülkeleri arasındaki Spearman Korelasyonu Katsayısının Değişimi (1998-2018)**



**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır. SIGMAPLOT ile Spearman Korelasyon Katsayısı elde etmiştir.

Tek tek bakıldığında, 2018 yılında bu ülkelerin Türkiye ile korelasyon katsayılarının önemli ölçüde dönem ortalamasının altında olduğu görülmektedir. Böylelikle Şili, Pasifik İttifakının Türkiye ile dünya pazarında en yüksek tamamlayıcılığa sahip ülkesi olmuştur. 2018 korelasyon endeksi, dış ticaret dinamiğinde sadece % 18 benzerlik olduğunu göstermektedir. Benzer şekilde Kolombiya ve Peru, 1998 ile 2018 yılları arasında korelasyon katsayılarını düşürmüşlerdir. Dönem sonunda, her iki ülke de

yaklaşık % 22'lik bir benzerliğe sahiptir. Meksika, Türkiye ile pozitif korelasyon derecesinde 1998'de % 33 olan oranını 2018'de %31'e kadar hafifçe düşürmüştür. Bu, Meksika'nın Pasifik İttifakı'nın küresel piyasada en yüksek rekabet gücüne sahip ülkesi olduğu anlamına gelmektedir

Şili, Kolombiya ve Peru'nun ticari dinamiklerinin Türkiye ile olan korelasyonundaki azalması birkaç eğilimden kaynaklanıyor olabilir. Bir yandan bölüm 3.1'de görüldüğü üzere, üç Güney Amerika ülkesi ihracatını hammadde yoğun sektörlerde yoğunlaştırırken, Türkiye ihracatını emek ve sermaye yoğun mal gruplarına yoğunlaştırmıştır. Öte yandan Meksika, karşılaştırmalı üstünlüğünün çoğu sermaye-yoğun mallara dayandığından, Türkiye ile olan ticari korelasyon derecesini muhafaza etmiştir.

#### 3.4 TÜRKİYE İLE PASİFİK İTTİFAKI ÜLKELERİ ARASINDAKİ REKABETÇİ VE TAMAMLAYICI TİCARİ MALLAR

Bu bölüm, Türkiye ile Pasifik İttifakı ülkeleri arasındaki tamamlayıcılık ve ticari rekabet gücünün derecesini belirleyerek karşılaştırmalı üstünlük analizini daha ayrıntılı hale getirmeyi amaçlamaktadır. Bunun için 1998-2018 döneminde her ülke için 3 haneli SITC (Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırması), sınıflandırması ve AKÜ endeksi kullanılmıştır. Bu, toplam 236 ürün grubuna yönelik AKÜ endekslerinin ortalama değerinin elde edilmesiyle oluşturulmuştur. Bu AKÜ endeksleri ile Türkiye'nin dünya piyasasında diğer ülkelerle hangi mallarda rekabet ettiği ve ikili ticareti artırma adına hangi fırsatların olduğu tespit edilmektedir. Öncekiler Esposto ve Pereyra (2013) ve Beyene (2014) tarafından uygulanan metodoloji izlenerek yapılmıştır. Bu, referans ülkenin (bu durumda Türkiye) AKÜ endeks değerinden, karşılaştırılacak ülkelerin (Pasifik İttifakı üyeleri) endeks değerlerinin çıkarılmasından ibarettir.

Böylece, Türkiye'nin ve Pasifik İttifakı üyelerinin her birinin rekabet üstünlüğüne sahip olduğu ve uluslararası piyasalarda rekabet ettiği mallar, AKÜ endeksleri arasındaki fark sıfıra yakın olduğunda belirlenmiş olur. Benzer AKÜ endekslerine sahip ülkelerin, endüstri içi ticaret işin işine girmedikleri sürece güçlü bir ikili ticaret yoğunluğuna sahip olmalarının olasılığı düşüktür (Sabaruddin ve Nugrahaningsih, 2013: 51).

Türkiye ile dört İttifak üyesi ülke arasındaki ticari tamamlayıcılık, AKÜ endeksleri arasındaki fark sıfırdan farklı olduğunda ortaya çıkar. Bu durumda, çıkarma

sonucu olumlu olduğunda tamamlayıcılık referans ülkenin (Türkiye) faydasına olur. Aksi durumda, ticari tamamlayıcılık, negatif olduğunda karşılaştırılacak olan ülkelere fayda sağlamış olur. Özetle, yüksek AKÜ'ye sahip bir ülke rekabetçidir ve düşük AKÜ'ye sahip ülkelere ihracat yapabilir.

Türkiye'nin her bir Pasifik İttifakı ülkesiyle rekabet ettiği ürünlerin listesi Ek 11'da gösterilmektedir. Sonuçlar, 2018 yılında Türkiye'nin toplam ihracatının % 16'sına ve Kolombiya'nın % 8'ine tekabül eden kırk dokuz ürün kategorisinde rekabet ettiğini göstermektedir. Türkiye ve Meksika, 2018 yılında toplam ihracatlarının sırasıyla % 20 ve % 22'sine tekabül eden elli bir ürün grubunda rekabet etmektedirler. Türkiye ve Şili örneğinde ise, 2018'de sırasıyla % 16 ve % 5'e karşılık gelen otuz dokuz ürün kategorisinde rekabet etmektedirler. Aynı yıl içinde Türkiye ve Peru, ihracatlarının sırasıyla yaklaşık % 18 ve % 10'una tekabül eden elli üç üründe rekabet etmektedirler.

Bu ürün gruplarından bazıları dünya piyasasında benzer bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olsa da, belirli stratejik ürünlere yönelik Türkiye ve Pasifik İttifakının dört ülkesi endüstri içi ticari faaliyetler oluşturabilirler. Bu, her iki coğrafya arasında yapılacak bilgi transferi, araştırma ve geliştirme neticesinde söz konusu ürünün işbirliği ve ticareti olasılığını mümkün kılacaktır.

Öte yandan, 12-15 numaralı eklerde Türkiye ile Kolombiya, Şili, Meksika ve Peru arasında ticari tamamlayıcılığı gösteren ürünlerle alakalı sonuçlar gösterilmektedir. Bu ürün grubundan, 2018'de ikili ticarete yer almayan, ancak 1998-2018 döneminde ortalama olarak yüksek bir AKÜ endeksi kaydeden bir dizi ürün tespit edilmiştir. Bu koşullar, Türkiye ile Pasifik İttifakı ülkeleri arasında daha büyük ve daha çeşitli bir ticari alışverişe vesile olacak ürünler ile ticari bir tamamlayıcılık belirlemeyi mümkün kılmaktadır.

İncelenen 263 ürün grubundan Türkiye, Şili ile yirmi ürün grubunda ticaret imkanına sahipken, Şili bunlardan kırk yedisinde Türkiye ile ticari tamamlayıcılığa sahiptir. Türkiye ile Kolombiya arasında ticari alışveriş imkânı olan ürünler, her ikisi için de 37 adettir. Türkiye Meksika'ya ticareti mümkün yirmi yedi ürün fırsatına sahipken, Meksika'nın Türkiye'ye ticaretini yapabileceği ürün fırsatları sayısı yirmidir. Son olarak, Türkiye'den Peru'ya ticaret imkânı olan otuz beş adet ürün tespit edilirken, Peru'nun Türkiye'ye ticareti artırma potansiyeline sahip 36 ürünü bulunmaktadır.

Nitekim, tahmin edilen göstergeler, Türkiye'den Pasifik İttifakı ülkelerine yaptığı ticaretin, Türkiye'nin ihracat ürünlerini çeşitlendirme fırsatları sunduğunu göstermektedir. Ayrıca Türkiye'nin Kolombiya, Şili, Peru ve Meksika'dan ithal ettiği ürün kaynaklarında çeşitlendirme potansiyeli de görülmektedir. Nihayetinde Şili, Kolombiya ve Peru'nun birincil mal ihracatına olan bağımlılıklarını azaltmaları konusunda Türkiye bir fırsat sunabilir. Ancak, Türkiye ile Pasifik İttifakı arasındaki ticaretin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sektörlerle dayalı olarak artırılması, kamu politikalarının desteklenmesini gerektirmektedir. Bu tür bir destek, üretkenliği artırmak ve yeniliği teşvik etmek için daha iyi altyapıya erişim ve teknik yardım sağlamanın yanı sıra, yerel şirketleri ihraç edilecek ülkelerin standartları hakkında eğitmek ile de mümkün olacaktır.

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Bir ülkenin veya bölgenin kalkınması, akademik araştırma katkılarıyla desteklenmelidir. Bu tezde, Türkiye ve Pasifik İttifakı ülkelerinin küresel pazardaki rekabet gücünün karşılaştırmalı bir analizini yaptık. Bunun için, 1998-2018 döneminde iki ve üç haneli bir kodla (ürün düzeyinde) SITC'nin revizyon 3'üne göre AKÜ endeksi ve Birleşmiş Milletler COMTRADE veritabanı kullanılmıştır. Bu tezin, özellikle Türkiye ile Latin Amerika ve Karayip bölgesi arasındaki ticari ilişkiler alanında uluslararası ticarete bilimsel literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

Kuramsal çerçeve ve tanımlanan araştırma problemi doğrultusunda; ilk olarak rekabet gücü ve uluslararası ticaret birbiriyle yakından ilişkilidir. Uluslararası ticaret teorisine göre, rekabet gücünün teorik olarak incelendiği ana kavram karşılaştırmalı üstünlüktür. Bununla birlikte, bu kavramın pratik uygulaması genellikle zordur. Karşılaştırmalı üstünlüğün belirleyicileri, Ricardo'nun teorisinden H-O modeli teorisi ile endüstri içi ticaret, nitelikli işgücü, teknoloji açığı ve ürün dönemleri gibi yeni uluslararası ticaret teorileri arasında farklılık göstermektedir. Bu bağlamda, Balassa'nın ortaya koyduğu karşılaştırmalı üstünlük yaklaşımı, rekabet edebilirliği ölçmek için bir alternatiftir. Bununla birlikte, ticaret verilerine dayalı bir AKÜ endeksi, karşılaştırmalı üstünlüklerin olduğu dereceye yaklaşır, ama onun başlangıcı (ex ante) hakkında bilgi sağlamaz. Bu nedenle, ticari bilgilere her zaman ulaşılamaması ve hükümet politikalarındaki çarpıklıkların neden olduğu önyargı, karşılaştırmalı üstünlüğün gerçekliğini etkiler.

Öte yandan, onlarca yıldır, Türkiye'nin Latin Amerika ve Karayipler ile ticari ilişkilerinde zorluklar, sıkıntılar ve engeller var olmuştur. Ancak, Türk hükümetinin Latin Amerika ve Karayipler'e yönelik dış politikasında uyguladığı 1998 Eylem Planı sayesinde, iki bölge arasındaki ticari ve ekonomik ilişkiler giderek artmıştır. Neticede, Latin Amerika'nın toplam Türk ihracatındaki payı ikiye katlanmış, farklı ticaret anlaşmaları ve karşılıklı vize muafiyeti imzalanmış, kalkınma yardımları aracılığıyla Türkiye ile bazı Latin Amerika ülkeleri arasında güçlü bağlar kurulmuştur. Ancak ikili ticaret hala potansiyelinin altındadır ve bu çalışma, Türkiye ve Latin Amerika'nın ticaretteki rekabet gücünü anlamakla ticaretin genişleyebileceğini ve bundan birçok faydaların sağlanabileceğini göstermektedir.

1998-2018 yılları arasında yapılan analizlerden elde edilen sonuçlara göre ilk olarak, Meksika karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmasına karşın, araştırmaya yönelik mallar grubunda düşük bir üstünlüğe sahiptir ve hem Türkiye hem de Pasifik İttifakı üyeleri dünya pazarında yüksek katma değerli mallarda rekabet edememektedirler. Bu durum, Meksika'yı Pasifik İttifakı ekonomileri içinde teknoloji rekabet gücü bakımından öncü kılmaktadır. Özellikle sonuçlar, Kolombiya, Şili ve Peru'nun hammadde yoğun mallarda güçlü bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu, Türkiye'nin ise emek yoğun mallar grubunda karşılaştırmalı üstünlüğünü koruduğunu göstermektedir. Sermaye yoğun mallarla ilgili olarak, araştırma konusu tüm ülkeler (Kolombiya hariç) rekabetçi bir konum elde etmişler; ancak, Peru ve Şili'nin son yıllardaki karşılaştırmalı üstünlük dereceleri söz konusu ürünlerde Meksika ve Türkiye'ye oranla azalmıştır.

Sonuçlar ayrıca, ülkelerin dünya piyasalarında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları sektörlerin çeşitliliği açısından heterojen olduklarını göstermektedir. Ancak, bu sektörler toplam ihracat ciroları payı bakımından nispeten homojendirler. Diğer bir deyişle, Türkiye ile Pasifik İttifakı üyeleri arasında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip sektör sayısı farklı olabilir, ancak ihracat cirolarının ana kaynağı rekabet gücü en yüksek sektörlerde yoğunlaşmaya devam etmektedir.

Dinamik analizden çıkarılabilecek temel sonuç, 1998-2008 döneminde hem Kolombiya, Şili, Meksika ve Peru'nun hem de Türkiye'nin ihracatlarının "başarılı" bir gelişim göstermiş olmasıdır. Ancak, analizin ikinci döneminde, karşılaştırmalı dinamiklerin gelişimi yalnızca Türkiye ve Meksika için başarılı olarak algılanabilir. Böylece Şili, Kolombiya ve Peru, 2009 ve 2018 yıllarında yetersiz bir ticari yapıya sahip olmuşlardır. Sonuç olarak, bu ülkeler uzun vadede ihracatlarını karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları ve aynı zamanda dünya piyasasındaki taleplerin artma eğiliminde olduğu sektörlerle göre yeniden yapılandırma zorluğuyla karşı karşıyadırlar. Bu durum aynı zamanda Türkiye ve Meksika için de geçerlidir.

Öte yandan, Türkiye ile Pasifik İttifakı arasındaki AKÜ endekslerinin korelasyon katsayısı tahminlerinde elde edilen bulgular, ticari yapıların korelasyonunun ortalama olarak analiz döneminde azaldığını göstermektedir. Böylece, ilk döneme kıyasla, Türkiye'nin ticaret yapıları ile İttifak ülkeleri arasındaki tamamlayıcılık derecesi artmıştır. Bu nedenle, Türkiye, Kolombiya, Şili, Peru ve Meksika arasındaki ikili ticari genişleme fırsatları, 1998 ile 2018 arasında ortalama olarak çoğalmıştır.

AKÜ endekslerinin katsayı sonuçlarına ve yorumlarına dayanarak, Türkiye ve Pasifik İttifakı üyelerinin dış politika stratejileri ve rekabet gücü politikalarının oluşturulmasına katkı sağlamak mümkündür. Bununla birlikte, özellikle Türkiye ile Latin Amerika ve Karayip bölgesi ülkelerinin ticari rekabet gücünün karşılaştırmalı analizi hakkında çok az araştırma yapılmıştır. Bu nedenle bu çalışma, bu bilgi açığını kapatmak için ortaya konan ilk girişimdir. Bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular, mevcut ticari fırsatlardan yararlanmak için Türkiye ile Latin Amerika arasında daha etkili ticaret politikalarının uygulanmasına yardımcı olacaktır. Böylece, her iki coğrafyadaki tüketiciler, şirketler ve kurumlar, rekabet gücü ve ikili ticari tamamlamıcılığın sunduğu faydaları en üst düzeye çıkaracaklardır. Bu ise, mevcut uluslararası siyasi arenada Trump'ın önerdiği korumacılık fikrine aykırıdır.

Son olarak, AKÜ endekslerinin amacı, söz konusu kapasitenin altında yatan faktörleri belirlemek değildir. Bu nedenle, bu çalışmanın bir sonucu olarak, neden karşılaştırmalı üstünlük seviyelerinden elde edildiği sorusu ortaya çıkabilir. Karşılaştırmalı üstünlüklerin belirleyicileri nelerdir sorusunun cevabı ise bu tezin sınırlarını aşmaktadır. Nitekim, bu çalışmada ortaya konulan ve rekabet gücü sonuçlarını açıklayan ana faktörler hakkındaki bilgiler, gelecekteki araştırmalar için önemli sorular olarak kabul edilmektedir. Karşılaştırmalı üstünlüğün altında yatan faktörler, literatürde genellikle işgücü üretkenliğindeki önemli farklılıklar (Ricardo'nun teorisi), faktör donanımlarındaki değişiklikler (H-O modeli) veya ticaret politikalarındaki değişikliklerle ilgilidir. Dolayısıyla, karşılaştırmalı üstünlüğün ürettiği şeyin tespiti, bir ülkenin rekabet gücünü canlandırmak veya sağlamlaştırmak için çeşitli mekanizmaların belirlenmesine olanak tanımaktadır.



## KAYNAKÇA

- ACHARYYA Rajat, Sugata MARJIT, 2014, *Trade , Globalization and Development Essays in Honour of Kalyan K. Sanyal*, eds. Rajat Acharyya, Sugata Marjit, New Delhi: Springer.
- ADAMS F. Gerard, Jere R. BEHRMAN, Michael BOLDIN, 1992, “Productivity, Competitiveness, and Export Growth in Developing Countries,” *International Productivity and Competitiveness*, ed. Bert G. Hickman, New York: Oxford University Press, pp. 80–96.
- AKILLI Erman, Federico DONELLI, 2016, “Reinvention of Turkish Foreign Policy in Latin America: The Cuba Case,” *Insight Turkey*, vol. 18, no. 2, pp. 161–81.
- AKSÖZ Abdulkadir, 2018, “Türkiye-Latin Amerika İlişkileri’nin Seyri: Fırsatlar ve Politikalar,” *İlim ve Medeniyet*, <https://www.ilmvemedeniyet.com/turkiye-latin-amerika-iliskilerinin-seyri-firsatlar-ve-politikalar.html>.
- AKSU Levent, 2014, “Türkiye’de 1960-2009 Yıllarını Kapsayan Dış Ticaret Politikalarının İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkilerinin Ekonometrik Analizi,” *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, vol. 16, no. 1, pp. 363–409.
- ALPAR Selahattin, 2007, “Türkiye - Latin Amerika – Hızla Gelişen İlişkiler,” *T.C. Dışişleri Bakanlığı-Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi*, <http://www.mfa.gov.tr/turkiye--latin-amerika--hizla-gelisen-iliskiler-.tr.mfa>.
- ALTAY Hüseyin, 2008, “Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi Kapsamında Türk Endüstrilerinin Avrupa Birliği (15) Pazarındaki Rekabet Gücü Düzeylerinin İncelenmesi: 1995 – 2007,” *Sosyal Bilimler Dergisi - Dumlupınar Üniversitesi*, no. 21, pp. 215–39.
- ALTUNISIK Meliha Benli, 2011, “La Política Exterior de Turquía En El Siglo XXI,” *Anuario Internacional CIDOB*, no. 421, pp. 421–26.
- AMOROSO Nicolás, Daniel CHIQUIAR, Manuel RAMOS-FRANCIA, 2011, “Technology and Endowments as Determinants of Comparative Advantage: Evidence from Mexico,” *North American Journal of Economics and Finance*, vol. 22, no. 2, pp. 164–96, doi:10.1016/j.najef.2011.01.004.
- ARAUJO Jorge Thompson et al., 2016, *Beyond Commodities : The Growth Challenge of Latin America and the Caribbean*, *Latin American Development Forum*, Washington, DC: World Bank.

- ARELLANO Samantha Atayde, 2017, "Alianza Del Pacífico: Avances y Oportunidades Hacia Un Modelo de Integración Regional," *Puentes*, 2017.
- ATIŞ Aydanur GACENER, 2014, "Türkiye'nin Tekstil ve Konfeksiyon Sektörünün Karşılaştırmalı Rekabet Analizi," *EGE AKADEMİK BAKIŞ*, vol. 14, no. 2, pp. 315–34.
- AYDIN Umut, 2019, "Rule-takers, Rule-makers, or Rule-promoters? Turkey and Mexico's Role as Rising Middle Powers in Global Economic Governance," *Regulation & Governance*, 1–17, doi:10.1111/rego.12269.
- BACARIA Jordi, Valeria Marina VALLE, 2015, "Introducción: Las Relaciones Interregionales En El Orden Mundial," *Revista CIDOB d'afers Internacionals*, no. 110, pp. 7–16.
- BACCHETTA Marc et al., 2012, *A Practical Guide to Trade Policy Analysis*, World Trade Organization/United Nations.
- BALASSA Bela, 1965, "Trade Liberalisation and 'Revealed' Comparative Advantage," *The Manchester School*, vol. 33, no. 2, pp. 99–123.
- , 1977, "Revealed' Comparative Advantage Revisited: An Analysis of Relative Export Shares of the Industrial Countries, 1953-1971," *The Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 45, no. 2, pp. 327–44.
- , 1986, "Comparative Advantages in Manufactured Goods: A Reappraisal," *Review of Economics and Statistics*, vol. 68, no. 2, pp. 315–19.
- BASHİMOV Güçgeldi, 2016, "Türkiye'nin Domates İhracat Performansı ve Rekabet Gücü," *Alinteri Journal of Agriculture Sciences*, vol. 31, no. 2, pp. 1–8.
- BAŞPINAR Sema Kormaz, 2016, *Gelişen Piyasa Ekonomileri ve Türkiye: Dış Ticarete Rekabet Gücü Analizi*, Celal Bayar Üniversitesi.
- BATTIR Orhan, Davut ATEŞ, 2013, "Türkiye Bölgesel Hegemonya Arayışında Mı?," *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, vol. 29, pp. 31–44.
- BAYER Reşat, E. Fuat KEYMAN, 2012, "Turkey: An Emerging Hub of Globalization and Internationalist Humanitarian Actor?," *Globalizations*, vol. 9, no. 1, pp. 73–90, doi:10.1080/14747731.2012.627721.
- BELTRÁN LUIS NELSON, Harvey Evelio FERRER, 2016, "Alianza Pacifico: Una Perspectiva Geopolítica y Económica," *Dimensión Empresarial*, vol. 14, no. 1, pp. 125–41, doi:10.15665/rde.v14i1.632.

- BENDER Siegfried;, Kui-Wai LI, 2002, “The Changing Trade and Revealed Comparative Advantages of Asian and Latin American Manufacture Exports,” , 843, Center Discussion Paper, New Haven, <http://hdl.handle.net/10419/39343%0AStandard-Nutzungsbedingungen>:
- BEYENE Hailay Gebretinsae, 2014, “Trade Integration and Revealed Comparative Advantages of Sub-Saharan Africa and Latin America & Caribbean Merchandise Export,” *International Trade Journal*, vol. 28, no. 5, pp. 411–41, doi:10.1080/08853908.2014.952851.
- BOJNEC Štefan, Imre FERTO, 2012, “Complementarities of Trade Advantage and Trade Competitiveness Measures,” *Applied Economics*, vol. 44, no. 4, pp. 399–408, doi:10.1080/00036846.2010.508725.
- BORBÉLY Dora, 2006, *Trade Specialization in the Enlarged European Union*, eds. Werner A. Müller, Martina Bihn, Heidelberg: Physica-Verlag.
- BOWEN Harry P, 1983, “On the Theoretical Interpretation of Indices of Trade Intensity and Revealed Comparative Advantage,” *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 119, no. 3, pp. 464–72.
- BRAKMAN Steven, Charles VAN MARREWIJK, 2017, “A Closer Look at Revealed Comparative Advantage: Gross-versus Value-Added Trade Flows,” *Papers in Regional Science*, vol. 96, no. 1, pp. 61–92, doi:10.1111/pirs.12208.
- BUITRAG Jenny Paola, La ALIANZA, 2017, “De C Olombia : Una Aproximación Desde Las,” vol. 30, no. 55, pp. 163–92.
- BUSTAMANTE Gilberto Aranda, Ahmet KARAKAYA, 2016, “Nueva Política Exterior Turca: Del Reposicionamiento Regional Al (Re)Alineamiento Con Occidente,” *Turquía-América Latina y El Caribe: Una Asociación Emergente*, eds. Ariel S. González-Levaggi, Manuel Ferez, 1st ed., İstanbul: Bahçeşehir Üniversitesi, pp. 75–126.
- CAI Junning, PingSun LEUNG, 2008, “Towards a More General Measure of Revealed Comparative Advantage Variation,” *Applied Economics Letters*, vol. 15, no. 9, pp. 723–26, doi:10.1080/13504850600748992.
- CARBAUGH Robert J., 2009, *Economía Internacional*, eds. Pilar Mascaró, Magda E. Treviño, Mercedes Muñoz, 12th ed., México D.F.: Cengage Learning.
- ÇELİK-WILTSE Evrem, 2012, “Latin Amerika ve Arap Baharı,” *Middle Eastern*

*Analysis / Ortadoğu Analiz*, vol. 37, no. 4, pp. 60–67.

ÇELİK Ali, 2019, “Ülkelerin Faktör Yoğunlukları Bakımından Rekabet Gücünün Ölçümü: BRICS-T Özelinde Karşılaştırmalı Bir Analiz,” *Journal of Yasar University*, vol. 14, no. 55, pp. 339–57.

CEPAL, 2016, *Panorama de La Inserción Internacional de América Latina y El Caribe: La Región Frente a Las Tensiones de La Globalización*, Santiago de Chile: Naciones Unidas.

ÇEŞTEPE Hamza, Ertuğrul YILDIRIM, Melike BAYAR, 2013, “Doğrudan Yabancı Yatırım, Ekonomik Büyüme Ve Dış Ticaret: Toda-Yamamoto Yaklaşımıyla Türkiye’den Nedensellik Kanıtları,” *Akdeniz University Faculty of Economics & Administrative Sciences Faculty Journal / Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, vol. 27, pp. 1–37, <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=96909650&site=eds-live>.

CHÁVEZ José, Francisco AYVAR CAMPOS, 2009, “Competitividad y Productividad de La Industria Manufacturera Mexicana En El Marco Del Tratado de Libre Comercio de América Del Norte, 1988-2008,” *Cimexus*, vol. 4, no. 2, pp. 11–32.

ÇİZMECI Hatice, 2010, *Türkiye Seramik Kaplama Malzemeleri Sektörünün Rekabet Gücü*, Uşak Üniversitesi.

CONCHA José Roberto, Oscar Alberto GÓMEZ, 2016, “Análisis de Atracción de Inversión Extranjera a Países de La Alianza Del Pacífico,” *Estudios Gerenciales*, vol. 32, no. 141, pp. 369–80, doi:10.1016/j.estger.2016.11.001.

ÇÖP Safiye, 2016, *Türkiye Tekstil Sektöründe Uluslararası Rekabet Gücünün Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yöntemi Ile Değerlendirilmesi*, İstanbul Ticaret Üniversitesi.

CORTÉS-VILLAFRADEZ Raul Alberto, Nicolás DE LA PEÑA-CÁRDENAS, 2019, “Analysis of Transport Infrastructure Development and Competitiveness in the Member Countries of Pacific Alliance (2007-2016),” *Revista Finanzas y Política Económica*, vol. 11, no. 2, pp. 277–97, doi:10.14718/rfype.2019.11.2.2209.

DİRSEHAN Taşkın, 2015, “Classifying Countries According to Their Export Competitiveness: The Position of Turkey as an Emerging Economy,” *Academic Journal of Information Technology*, vol. 6, no. 21, pp. 71–94, doi:10.5824/1309-

1581.2015.4.005.x.

DONELLI Federico, Ariel S. GONZÁLEZ-LEVAGGI, 2016, “Becoming Global Actor : The Turkish Agenda for the Global South,” *Rising Powers Quarterly*, vol. 1, no. 2, pp. 93–115.

EDUARDO MENDOZA Jorge, 2016, “Revealed Comparative Advantages and Intra-Industry Trade Changes between Mexico, China and the Usa.,” *Cambios En Las Ventajas Comparativas Reveladas y El Comercio Intra-Industrial Entre México, China y Estados Unidos.*, vol. 10, no. 20, pp. 9–41, <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=a9h&AN=120376088&site=ehost-live>.

EDWARDS Lawrence, Volker SCHOER, 2002, “Measures of Competitiveness: A Dynamic Approach to South Africa’s Trade Performance in the 1990s,” *South African Journal of Economics*, vol. 70, no. 6, pp. 1008–46, doi:10.1111/j.1813-6982.2002.tb00055.x.

EKMEN-ÖZÇELİK Seda, Güzin ERLAT, 2014, “Turkey’s Comparative Advantages and Dynamic Market Positioning in the EU Market.,” *Emerging Markets Finance & Trade*, vol. 50, no. 5, pp. 18–41, doi:10.2753/REE1540-496X500502.

ENGİN Ersin, 2013, *Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yaklaşımına Göre Türkiye Oluklu Mukavva Ambalaj Sektörünün Rekabet Gücü*, İstanbul Kültür Üniversitesi.

ERKAN Birol, 2011a, “SITC Teknoloji Sınıflandırmasına İlişkin Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüklerin Belirlenmesi : Türkiye ve Diğer N-11 Ülkelerinin Karşılaştırılması,” *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, vol. 48, no. 558, pp. 35–48.

———, 2011b, “Türkiye’nin Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü İhracatında Uluslararası Rekabet Gücünün Belirlenmesi,” *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, vol. 13, no. 1, pp. 93–110.

———, 2012a, “BRIC Ülkeleri ve Türkiye’nin İhracat Uzmanlaşma ve Rekabet Düzeylerinin Karşılaştırmalı Analizi,” *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, vol. 8, no. 1, pp. 101–31.

———, 2012b, “Türkiye İle Sınır Komşuları Arasındaki Dış Ticaretin Karşılaştırmalı Üstünlükler Perspektifinde Analizi,” *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, vol. 90, no. 11, pp. 1–22.

- , 2012c, “Ülkelerin Karşılaştırmalı İhracat Performanslarının Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Katsayılarıyla Belirlenmesi: Türkiye-Suriye Örneği,” *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, vol. 8, no. 15, pp. 195–218, <http://www.econlib.org/LIBRARY/Ricardo/ricP.html>.
- , 2015, “Türkiye’nin Sebze İhracatında Karşılaştırmalı Üstünlükleri,” *KSÜ Doğa Bilimler Dergisi*, vol. 18, no. 4, pp. 70–76.
- , 2017, “Türkiye’nin İhracatında Uzmanlaşma ve Rekabet Edebilirlik Düzeyi: Avrupa Birliği Piyasası-Küresel Piyasalar Karşılaştırmalı Analizi,” *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, vol. 6, no. 6, pp. 68–88.
- ERKEKOĞLU Hatice, Zerrin KILIÇARSLAN, Hülya GÖKNAR, 2014, “Kayseri İlinin Mobilya Sektörü Rekabet Gücü: Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksi,” *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, no. 44, pp. 1–22.
- EROL Mehmet Seyfettin, 2016, “La Política Exterior Turca Hacia Latinoamérica y El Caribe En El Período Del Partido Justicia y Desarrollo (AKP),” *Turquía-América Latina y El Caribe: Una Asociación Emergente*, eds. Ariel S. González-Levaggi, Manuel Ferez, 1st ed., İstanbul: Bahçeşehir Üniversitesi, pp. 53–74.
- EŞİYOK Ali, 2014, “Türkiye–AB Arasında Dış Ticaretin Teknolojik Yapısı Rekabet Gücü ve Endüstri-İçi Ticaret: Ampirik Bir Değerlendirme,” *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, vol. 13, no. 1, pp. 91–124.
- ESMAELI Abdoukarim, 2014, “Revealed Comparative Advantage and Measurement of International Competitiveness for Dates,” *Journal of International Food and Agribusiness Marketing*, vol. 26, no. 3, pp. 209–17, doi:10.1080/08974438.2014.909280.
- ESPOSTO Alexis, Ricardo PEREYRA, 2013, “Actual and Potential Trade Flows between Australia and Latin America,” *Economic Papers: A Journal of Applied Economics and Policy*, vol. 32, no. 4, pp. 477–95, doi:10.1111/1759-3441.12052.
- FEREZ Manuel, Ximena DÍAZ, 2016, “México-Turquía: Una Relación Subdesarrollada,” *Turquía-América Latina y El Caribe: Una Asociación Emergente*, eds. Ariel S. González-Levaggi, Manuel Ferez, 1st ed., İstanbul: Bahçeşehir Üniversitesi, pp. 171–92.
- FISSE Hernán Rodríguez, 2016, “Relaciones de Chile Con Turquía, Del Pragmatismo a Socios Comerciales,” *Turquía-América Latina y El Caribe: Una Asociación*

- Emergente*, eds. Ariel S. González-Levaggi, Manuel Ferez, 1st ed., Istanbul: Bahçeşehir Üniversitesi, pp. 241–64.
- FOSTER Kendrick, 2020, “The Future of the Pacific Alliance,” *Harvard International Review*, vol. 41, no. 2, pp. 40–46.
- FRENCH Scott, 2017, “Revealed Comparative Advantage: What Is It Good For?,” *Journal of International Economics*, vol. 106, Elsevier B.V., pp. 83–103, doi:10.1016/j.jinteco.2017.02.002.
- GAYA Romina, Kathia MICHALCZEWSKY, 2014, “El Comercio Sudamericano : Patrón Exportador y Flujos Intraindustriales,” *Banco Interamericano de Desarrollo Instituto*, Vol. Nota técni.
- GLOBAL INSIDER, 2011, “Global Insider: Turkey-Latin America Relations.,” *World Politics Review*, 2011.
- GÖKMENOĞLU Seyit Muharrem, 2011, *OECD Ülkelerinde Uluslararası Rekabet Gücü*, Sakarya Üniversitesi.
- GÓMEZ-ABELLA Daniel, Catherine María PEREIRA-VILLA, Loly-Aylú GAITÁN-GUERRERO, 2013, “Impacto de Un TLC En El Comercio Entre Colombia y Turquía,” *Cuadernos de Administración*, vol. 26, no. 46, pp. 159–99.
- GÖNEL Feride Doğaner, Barış VARDAR, Fikret ÖZER, 2010, “Turkey Is at a Crossroad in the Age of Globalization: Testing the Role of Turkey’s Trade Competitiveness in Her Region,” *Sosyal Bilimler Dergisi/Journal of Social Sciences*, vol. 3, no. 3, pp. 2–29.
- GONZÁLEZ-LEVAGGI Ariel S., 2012, “América Latina y Caribe, La Última Frontera de La ‘Nueva’ Política Exterior de Turquía.,” *Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades*, vol. 14, no. 28, pp. 179–201, <http://institucional.us.es/araucaria/>.
- , 2013, “Turkey and Latin America: A New Horizon of a Strategic Relationship,” *Perceptions*, vol. 18, no. 4, pp. 99–116, doi:10.3726/978-3-653-05496-5/54.
- , 2016a, “Potencias ( Re ) Emergentes Hacia Un Mundo Policéntrico : Rusia y Turquía Frente a América Latina,” *Relaciones Internacionales*, no. 50, pp. 21–44.
- , 2016b, “Turquía-América Latina: Una Sociedad Emergente,” *Turquía-América Latina y El Caribe: Una Asociación Emergente*, eds. Ariel S. González-Levaggi, Manuel Ferez, 1st ed., Istanbul: Bahçeşehir Üniversitesi, pp. 29–52.

- GONZÁLEZ-LEVAGGI Ariel S., Huseyin ZENGİN, 2016, “A Decade of Openig: Turkey’s New International Role in Sub-Saharan Africa and Latin America,” *Tiempo Devorado*, no. 2, pp. 262–85.
- GRUPO TÉCNICO DE CADENAS GLOBALES DE VALOR Y ENCADENAMIENTO PRODUCTIVOS, 2019, “Potenciales Encadenamientos Productivos Entre Los Paises de La Alianza Del Pacífico y China, Japón, Corea y Tailandia,” Santiago de Chile, doi:10.1017/CBO9781107415324.004.
- GUEVARA RAMÍREZ Willmer, Cristian MORALES LETZKUS, 2018, “Analysis of the Export Competitiveness of the Main Products Exported by Chile and Peru,” *Journal Globalization, Competitiveness and Governability*, vol. 12, no. 2, pp. 38–56, doi:10.3232/GCG.2018.V12.N2.02.
- GÜNEŞ Sevcan, Marina TAN, 2017, “Static and Dynamic Revealed Comparative Advantage : A Comparative Analysis of Turkey and Russia,” *İktisadi Yenilik Dergisi*, vol. 4, no. 3, pp. 22–38.
- HADZHIEV Veselin, 2014, “More on Measuring the Overall Revealed Comparative Advantage,” *TEM Journal*, vol. 3, no. 3, pp. 250–56.
- HERNÁNDEZ BERNAL José Armando, Luis Guillermo MUÑOZ ANGULO, 2015, “Comercio y Evolución de La Alianza Del Pacífico,” *Equidad y Desarrollo*, no. 24, pp. 97–118, doi:10.19052/ed.3682.
- HICKMAN Bert G., 1992, “International Productivity and Competitiveness: An Overview,” *International Productivity and Competitiveness*, ed. Bert G. Hickman, New York: Oxford University Press, pp. 3–30.
- HILLMAN Arye L., 1980, “Observations on the Relation between ‘Revealed Comparative Advantage’ and Comparative Advantage as Indicated by Pre-Trade Relative Prices,” *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 116, no. 2, pp. 315–21, doi:10.1007/BF02696859.
- HINLOOPEN Jeroen, Charles VAN MARREWIJK, 2008, “Empirical Relevance of the Hillman Condition for Revealed Comparative Advantage: 10 Stylized Facts,” *Applied Economics*, vol. 40, no. 18, pp. 2313–28, doi:10.1080/00036840600949488.
- HOANG Viet VAN et al., 2017, “Agricultural Competitiveness of Vietnam by the RCA and the NRCA Indices, and Consistency of Competitiveness Indices,” *Agris On-Line Papers in Economics and Informatics*, vol. 9, no. 4, pp. 53–67,



doi:10.7160/aol.2017.090406.

HOEN Alex R., Jan OOSTERHAVEN, 2006, “On the Measurement of Comparative Advantage,” *Annals of Regional Science*, vol. 40, no. 3, pp. 677–91, doi:10.1007/s00168-006-0076-4.

HOYOS Jorge Eduardo, 2013, *Tratado de Libre Comercio: Colombia-Turquía Oportunidades Para Empresarios Antioqueños*, Universidad Pontificia Bolivariana.

HUSTED Steven, Michael MELVIN, 2013, *International Economics*, 9th ed., United States: Pearson.

INTERNATIONAL TRADE CENTRE, 2020, “Trade Statistics for International Business Development,” *Trade Map*, [https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx).

ISHCHUKOVA Natalia, Luboš SMUTKA, 2013, “Revealed Comparative Advantage of Russian Agricultural Exports,” *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, vol. LXI, no. 4, pp. 941–52.

———, 2014, “‘Revealed’ Comparative Advantage: Products Mapping of the Russian Agricultural Exports in Relation to Individual Regions,” *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, vol. 13, no. 1, pp. 45–61.

İŞIKÇI Erol, 2013, *Türkiye İhracatında Ürün/Ürün Grupları Rekabet Güçlerinin Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (AKÜ) Endeksi Kullanılarak Analizi*, Gazi Üniversitesi.

JUMASHOVA Maysa, 2016, *Türkmenistan Ekonomisi’nin Rekabet Gücünün Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yöntemi İle Değerlendirilmesi*, İstanbul Ticaret Üniversitesi.

KALAYCI Cemalettin, 2013, “Rusya Federasyonu İle Ticarete Türkiye’nin Açmazları,” *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, vol. 8, no. 1, pp. 37–57, doi:10.17153/eoguiibfd.54354.

———, 2017, “Serbest Ticaret Anlaşmalarının Türkiye’nin Dış Ticaretine Etkileri: Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi Uygulaması,” *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, vol. 3, no. 2, pp. 133–47, doi:10.20979/ueyd.337299.

KANAT Kılıç Buğra, 2010, “Is Turkey Turning Away from the West?,” *Insight Turkey*, vol. 12, no. 1, pp. 205–25.

KAPLAN Hayrettin, Feridun TUR, 2017, “Türkiye’de İhracatın Sektör Ve Pazar

- Çeşitliliği Çerçevesinde Yaşadığı Yapısal Dönüşüm,” *Ege Akademik Bakış (Ege Academic Review)*, vol. 17, no. 1, pp. 59–74, doi:10.21121/eab.2017123468.
- KAYMAKCI Oğuz, 2012, “Ekonominin Küreselleşmesi ve Dış Ticaret Teorileri,” vol. 49, no. 572, pp. 101–16, <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=uvt&AN=152049&site=eds-live>.
- KHAJEHEIAN Datis, Mike FRIEDRICHSEN, Wilfried MÖDINGER, 2018, “An Introduction to Competitiveness in Fast Changing Business Environment .,” *Competitiveness in Emerging Markets*, eds. Datis Khajeheian, Mike Friedrichsen, Wilfried Mödinger, Cham: Springer International Publishing AG, pp. 3–12.
- KÖSEKAHYAOĞLU Levent, Gökhan ÖZDAMAR, 2011, “Türkiye, Çin Ve Hindistan’ın Sektörel Rekabet Gücü Üzerine Karşılaştırmalı Bir İnceleme,” *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, vol. 30, no. 2, pp. 29–49.
- KRUGMAN Paul, 1994, “The Myth of Competitiveness,” *Harper’s Magazine*, 1994, <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsgao&AN=edsgcl.15262091&site=eds-live>.
- KUŞKU-SÖNMEZ Eda, 2018, “Dynamics of Change in Turkish Foreign Policy: Evidence from High-Level Meetings of the AKP Government,” *Turkish Studies*, vol. 20, no. 3, Taylor & Francis, pp. 377–402, doi:10.1080/14683849.2018.1495078.
- LA TORRE Augusto DE et al., 2016, “The Big Switch in Latin America : Restoring Growth through Trade,” Washington, DC, <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25098>.
- LA TORRE Augusto DE, Federico FILIPPINI, Alain IZE, 2016, “The Commodity Cycle in Latin America : Mirages and Dilemmas,” *LAC Semiannual Report*, Washington, DC, doi:10.1596/978-1-4648-0914-9.
- LA TORRE Augusto DE, Alain IZE, 2019, “Latin American Growth : A Trade Perspective,” , 8871, Washington, DC.
- LACAYO Ramón, Cristian MORALES, 2007, “An Analysis of the Performance of Chilean Agricultural Exports (1994-2004),” *Interciencia*, vol. 32, no. 5, pp. 296–302.
- LARRAÍN Felipe, Jeffrey D. SACHS, 2013, *Macroeconomía En La Economía Global*, 3rd ed., Santiago de Chile: Pearson Educación de Chile Ltda.

- LAURSEN Keld, 2015, “Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialization,” *Eurasian Business Review*, vol. 5, no. 1, pp. 99–115, doi:10.1007/s40821-015-0017-1.
- LEDERMAN Daniel, Marcelo OLARREAGA, Eliana RUBIANO, 2008, “Trade Specialization in Latin America: The Impact of China and India,” *Review of World Economics*, vol. 144, no. 2, pp. 248–71, doi:10.1007/s10290-008-0146-z.
- LEROMAIN Elsa, Gianluca OREFICE, 2014, “New Revealed Comparative Advantage Index: Dataset and Empirical Distribution,” *International Economics*, vol. 139, pp. 48–70, doi:10.1016/j.inteco.2014.03.003.
- LICONA MICHEL Ángel, José Carlos RODRÍGUEZ CHÁVEZ, 2019, “Participación de Exportaciones e Importaciones En PIB y Concentración de Comercio En Países de La Alianza Del Pacífico.,” *Revista Mexicana de Estudios Sobre La Cuenca Del Pacífico*, vol. 13, no. 26, pp. 75–100, <http://web.b.ebscohost.com/upc.remotexs.xyz/ehost/detail/detail?vid=7&sid=08ca36f8-51eb-4c5a-ab2f-2f88a4b9406e%40pdc-v-sessmgr01&bdata=Jmxhbm9ZXM%3D#AN=141467414&db=asn>.
- LIMA José E. Durán, Mariano ALVAREZ, 2008, “Indicadores de Comercio Exterior y Política Comercial: Mediciones de Posición y Dinamismo Comercial,” *Documento de Proyecto*, Santiago de Chile, doi:10.1002/mop.
- , 2011, “Manual de Comercio Exterior y Política Comercial Nociones Básicas, Clasificaciones e Indicadores de Posición y Dinamismo,” *Colección Documentos de Proyectos*, Santiago de Chile: Naciones Unidas, <http://ir.obihiro.ac.jp/dspace/handle/10322/3933>.
- LOPES Teresa da Silva, Paul DUGUID (eds.), 2010, *Trademarks, Brands, and Competitiveness*, *Routledge International Studies in Business History*, 1st ed., New York: Routledge.
- MAESTRES Raúl, 2009, “Turquía Sí Pudo,” *Debates IESAEuropeo, Parlamento*, vol. 14, no. 4, pp. 8–9.
- MANKIW N. Gregory, 2010, *Macroeconomics*, 7th ed., New York: Worth Publishers.
- , 2014, *Macroeconomía*, ed. M. Esther Rabasco, 8th ed., Barcelona: Antoni Bosch editor, S.A.
- MARTÍNEZ-CASTILLO Alberto, 2016, “Alianza Del Pacífico y Mercado Común Del

- Sur: Dos Enfoques de La Integración Económica Regional,” *Papel Político*, vol. 21, no. 2, pp. 469–94, doi:10.11144/javeriana.papo21-2.apmc.
- MCLAREN John, 2013, *International Trade Economic Analysis of Globalization and Policy*, United States of America: Wiley.
- MEJÍA Juan Felipe, 2011, *Export Diversification and Economic Growth: An Analysis of Colombia’s Export Competitiveness in the European Union’s Market*, Berlin: Physica-Verlag.
- MILES David, Andrew SCOTT, 2005, *Macroeconomics Understanding the Wealth of Nations*, England: John Wiley & Sons, Inc.
- MILL John Stuart, 1848, *Principles of Political Economy*, 1st ed., London: John W. Parker.
- MIOZZO Marcela, Vivien WALSH, 2006, *International Competitiveness and Technological Change*, 1st ed., New York: Oxford University Press.
- MIRAL Zehra Ceren, 2006, *Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne Karşı Rekabet Gücü: Seçilmiş Tarımsal Ürünler İçin Bir Uygulama*, Dokuz Eylül Üniversitesi.
- MIRANDA PARRONDO Mauricio; DE, José Tomás PELÁEZ SOTO, Sebastián VELANDIA CAMPOS, 2016, “Colombia and India: Trade Relations, Investment and Exchange Opportunities,” *Journal of Business*, vol. 8, no. 1, pp. 91–109.
- MISALA Józef, 2014, “Theoretical Grounds of the Development of Long-Term Competitive Advantages in International Trade,” *Innovation, Human Capital and Trade Competitiveness*, ed. Marzenna Anna Weresa, Warsaw: Springer, pp. 3–52.
- MITSCHKE Andreas, 2008, *The Influence of National Competition Policy on the International Competitiveness of Nations*, Heidelberg: Physica-Verlag.
- MONTALBANO Pierluigi, Silvia NENCI, 2014, “The Trade Competitiveness of Southern Emerging Economies: A Multidimensional Approach through Cluster Analysis,” *World Economy*, vol. 37, no. 6, pp. 783–810, doi:10.1111/twec.12195.
- MONTOYA-URIBE Diego Alejandro, Carlos Hernán GONZALEZ-PARIAS, Lisbeth Katherine DUARTE-HERRERA, 2016, “Situación y Retos de Colombia En Materia de Comercio Exterior, En El Marco de La Alianza Del Pacífico,” *Entramado*, vol. 12, no. 1, pp. 50–65, doi:10.18041/entramado.2016v12n1.23128.
- NAGY Judit, Zsófia JÁMBOR, 2018, “Competitiveness in Global Trade: The Case of

- the Automobile Industry,” *Economic Annals*, vol. 63, no. 218, pp. 61–84, doi:10.2298/EKA1818061N.
- NASEER Muhammad Asad ur Rehman et al., 2019, “Outlook on the Global Trade Competitiveness of Pakistan’s Mandarin Industry: An Application of Revealed Symmetric Comparative Advantage Framework,” *Outlook on Agriculture*, vol. 48, no. 1, pp. 66–74, doi:10.1177/0030727018817788.
- NEGISHI Takashi, 2014, *Developments of International Trade Theory*, 2nd ed., Japan: Springer.
- O’BRIEN Robert, Marc WILLIAMS, 2016, *Global Political Economy*, 5th ed., London: Palgrave Macmillan.
- OBADI Saleh Mothana, Matej KORČEK, 2016, “The ‘Revealed’ Comparative Advantage and Competitiveness of the EU’s International Trade Vis à Vis the USA,” *Ekonomicky Casopis*, vol. 64, no. 5, pp. 397–422.
- OECD, 2010, “Intra-Industry Trade,” *Measuring Globalisation: OECD Economic Globalisation Indicators 2010*, OECD, pp. 201–11, doi:10.1787/9789264084360-85-en.
- OLCZYK Magdalena, 2016a, “A Systematic Retrieval of International Competitiveness Literature: A Bibliometric Study,” *Eurasian Economic Review*, vol. 6, no. 3, pp. 429–57, doi:10.1007/s40822-016-0054-9.
- , 2016b, “Bibliometric Approach To Tracking the Concept of International Competitiveness,” *Journal of Business Economics and Management*, vol. 17, no. 6, pp. 945–59, doi:10.3846/16111699.2016.1236035.
- ÖNAL Buket, 2017, “Dünden Bugüne Türkiye-Küba İlişkileri: Kesişen Yollar, Beklentiler, Öneriler,” *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, vol. 19, no. 2, pp. 165–86, <http://ir.obihiro.ac.jp/dspace/handle/10322/3933>.
- ÖNSOY Murat, 2017, “Latin America-Turkey Realties: Reaching Out to Distant Shores of the Western Hemisphere,” *Turkish Foreign Policy*, ed. Pinar Gözen Ercan, 1st ed., Cham: Palgrave Macmillan, pp. 237–58, doi:DOI 10.1007/978-3-319-50451-3\_12.
- ORTIZ-MORALES Jenny Catherine, 2017, “La Alianza Del Pacífico Como Actor Regional: Factores de Éxito Para La Cohesión Regional Hacia La Proyección Internacional,” *Desafíos*, vol. 29, no. 1, pp. 49–77, doi:10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.4885.

- ORTIZ-ZARCO Ruth, Adrián GONZÁLEZ-ROMO, Yolanda SÁNCHEZ-TORRES, 2019, “Alianza Del Pacífico y China: Una Integración Desigual,” *Revista Mexicana de Estudios Sobre La Cuenca Del Pacífico*, vol. 13, no. 25, pp. 33–59.
- ÖZDEMİR Anıl, 2019, *Türkiye Plastik Sektöründe Uluslararası Rekabet Gücünün Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Kuramı Açısından Analizi*, Celal Bayar Üniversitesi.
- ÖZDEMİR Müge Burcu, 2018, *Türkiye'nin Seçili Tarım Ürünlerinin Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yöntemi İle Rekabet Gücü Analizi*, Süleyman Demirel Üniversitesi.
- ÖZKAN Mehmet, 2016, “América Latina y Oriente Medio: Una Perspectiva Comparada,” *Turquía-América Latina y El Caribe: Una Asociación Emergente*, eds. Ariel S. González-Levaggi, Manuel Ferez, 1st ed., Istanbul: Bahçeşehir Üniversitesi, pp. 17–28.
- PÉREZ Jorge Heredia, Jorge Huarachi CHÁVEZ, 2009, “El Índice de La Ventaja Comparativa Revelada (VCR) Entre El Perú y Los Principales Exportadores Del Mundo El Caso de La Región Lambayeque,” *The Bi-Annual Academic Publication of Universidad ESAN*, vol. 14, no. 26, pp. 27–56.
- PION-BERLIN David, 2011, “Turkish Civil-Military Relations: A Latin American Comparison,” *Turkish Studies*, vol. 12, no. 2, pp. 293–304, doi:10.1080/14683849.2011.572635.
- QUES Juan Tugores, 2006, *Competitividad y Cohesión Social En Un Mundo Global*, Barcelona: Caixa Catalunya.
- RAJAGOPAL, 2007, “Dynamics of Growth in Foreign Trade in Transitional Economies: Analysis of European, Latin American, and Asian Countries,” *Journal of East-West Business*, vol. 13, no. 4, pp. 37–64, doi:10.1300/J097v13n04.
- REYES Giovanni E., Mayerly MEDINA GARCÍA, 2017, “Condicionantes Económicas de Colombia y La Alianza Del Pacífico,” *Tendencias*, vol. 18, no. 1, pp. 159–81, doi:10.22267/rtend.171801.71.
- RICARDO David, 1817, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, 1st ed., London: John Murray.
- RODRÍGUEZ Dulce María, 2015, “Empresarios Turcos Trabajan Para Abrirse Camino En El País,” *DEBATES IESA*, vol. 20, no. 1, pp. 81–82.

- ROJAS Daniel, José Miguel TERÁN, 2016, “La Alianza Del Pacifico: Nueva Muestra Del Regionalismo En América Latina,” *Oasis*, no. 24, pp. 69–88, doi:10.18601/16577558.n24.05.
- RUBIANO-MATULEVICH Eliana, 2010, “El Crecimiento de China E India y Su Relación Con El Patrón de Especialización Comercial De Estados Unidos, La Unión Europea y Colombia,” *Revista de La Maestria En Derecho Económico*, vol. 6, no. 6, pp. 87–142, <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fua&AN=92951802&lang=es&site=ehost-live>.
- SABARUDDIN Sulthon Sjahril, Hartanti NUGRAHANINGSIH, 2013, “Assessing Indonesia-Chile Bilateral Trade Opportunities: A Revealed Comparative Advantage Approach,” *Economic Journal of Emerging Markets*, vol. 5, no. 1, pp. 45–56.
- ŞAHİNLİ Mehmet Arif, 2014, “Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Turkey Agriculture Sector,” *YYU J AGR SCI*, vol. 24, no. 3, pp. 210–17, <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/205013>.
- SAKI Zahra et al., 2019, “Revealed Comparative Advantage for US Textiles and Apparel,” *Competitiveness Review*, vol. 29, no. 4, pp. 462–78, doi:10.1108/CR-03-2018-0025.
- SALVATORE Dominick, 2004, *Economía Internacional*, eds. Gladys Arango, Luis A. Bahamon, 4th ed., Bogotá D.C.: McGRAW-HILL.
- SARIÇOBAN Kazım, 2016, *Ülkelerin İhracat Rekabet Güçlerinin Belirlenmesi: Türkiye ve G-20 Ülkelerinin Karşılaştırmalı Analizi*, Süleyman Demirel Üniversitesi.
- SHARMA Shikha, Durgesh BATRA, 2015, “Assessing Competitiveness of Indian Gems and Jewellery Industry through Revealed Comparative Advantage Analysis,” *Pranjana: The Journal of Management Awareness*, vol. 18, no. 2, pp. 27–37, doi:10.5958/0974-0945.2015.00010.2.
- SHARPLES Jerry A., 1990, “Cost of Production and Productivity in Analyzing Trade and Competitiveness,” *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 72, no. 5, pp. 1278–82.
- ŞİMŞEK Nevzat, Hayal Ayça ŞİMŞEK, Zhengizkhan ZHANALTAY, 2017, “Analysis of Bilateral Trade Relations between Turkey and Russia Federation,” *Bilig*, no. 83, pp. 1–26.
- SMITH Adam, 1776, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*,

- 1st ed., London: W. Strahan and T. Cadell.
- SMITH Pamela J., 2014, *Global Trade Policy Questions and Answers*, 1st ed., United States of America: Wiley-Blackwell.
- SOCHACZEWSKI Monique, 2016, “Introducción,” *Turquía-América Latina y El Caribe: Una Asociación Emergente*, eds. Ariel S. González-Levaggi, Manuel Ferez, 1st ed., Istanbul: Bahçeşehir Üniversitesi, pp. 9–16.
- SOLÍS Javier Johanning, 2019, “Las Relaciones Turquía-América Latina: Una Mirada Desde La Teoría de La Dependencia,” , 703, MRI, San Jose.
- SOTO Guillermo Fernández DE, 2015, “La Alianza Del Pacífico: Un Ejemplo Para La Integración Regional,” *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, vol. 39, pp. 7–18.
- STELLIAN Rémi, Jenny DANNA-BUITRAGO, 2019, “Revealed Comparative Advantages and Regional Specialization: Evidence from Colombia in the Pacific Alliance,” *Journal of Applied Economics*, vol. 22, no. 1, pp. 349–79, doi:10.1080/15140326.2019.1627722.
- STELLIAN Rémi, Jenny Paola DANNA-BUITRAGO, 2017, “Competitividad de Los Productos Agropecuarios Colombianos En El Marco Del Tratado de Libre Comercio Con Los Estados Unidos: Análisis de Las Ventajas Comparativas,” *Cepal Review*, vol. 2017, no. 122, pp. 139–63, doi:10.18356/7fc7c097-es.
- STELLIAN Rémi, Paola DANNA, 2017, “El Sector Farmacéutico En El Marco de Las Negociaciones Del Tratado de Libre Comercio Con Los Estados Unidos,” *Perfil de Coyuntura Económica*, 33–43, file:///D:/Downloads/2301-7372-1-PB (1).pdf.
- STUTZ Frederick P., Barney WARF, 2012, *The World Economy Geography, Business, Development*, 6th ed., United States: Pearson.
- T.C. DIŞİŞLERİ BAKANLIĞI, 2018a, “Turkey’s Relations with the Latin American and the Caribbean Countries,” *Dış Politikası*, [http://www.mfa.gov.tr/i\\_turkey\\_s-relations-with-the-latin-american-and-the-caribbean-countries.en.mfa](http://www.mfa.gov.tr/i_turkey_s-relations-with-the-latin-american-and-the-caribbean-countries.en.mfa).
- , 2018b, “Türkiye’nin Latin Amerika ve Karayiplere Yönelik Politikası ve Bölge Ülkeleri İle İlişkileri,” *Dış Politikası*, [http://www.mfa.gov.tr/i\\_-turkiye\\_nin-latin-amerika-ve-karayiplere-yonelik-politikasi-ve-bolge-ulkeleri-ile-iliskileri.tr.mfa](http://www.mfa.gov.tr/i_-turkiye_nin-latin-amerika-ve-karayiplere-yonelik-politikasi-ve-bolge-ulkeleri-ile-iliskileri.tr.mfa).
- TAHSİN Emine, 2016, “Dinámica En Las Políticas Comerciales de Turquía, Latinoamérica y El Caribe,” *Turquía-América Latina y El Caribe: Una Asociación Emergente*, eds. Ariel S. González-Levaggi, Manuel Ferez, 1st ed., İstanbul:



- Bahçeşehir Üniversitesi, pp. 147–70.
- TORBALI Atacan, 2019, *Yumuşak Güç Araçları ve Ticaret Devleti Bağlamında Türkiye'nin Değişen Latin Amerika Politikası ve Arjantin İle İlişkileri*, İstanbul Medeniyet Üniversitesi.
- TREMOLADA Eric, 2014, “¿La Alianza Del Pacífico Facilita La Inserción de Colombia En La Región Asia-Pacífico?,” *Papel Político*, vol. 19, no. 2, pp. 721–52, doi:10.11144/javeriana.papo19-2.apfi.
- TRIPA Simona, Sunhilde CUC, Ioan OANA, 2016, “Revealed Comparative Advantage and Competitiveness in Romanian Textile and Clothing Industry,” *INDUSTRIA TEXTILA*, vol. 67, no. 5, pp. 338–344.
- TÜRKER Oğuzhan, 2009, “Gümrük Birliği Sonrası Türkiye'nin Dış Ticaretinin Rekabet Gücü,” *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, vol. 32, p. 281.302.
- ÜNAY Sadık, 2010, “Economic Diplomacy for Competitiveness: Globalization and Turkey's New Foreign Policy,” *Perceptions Journal of International Affairs*, vol. 15, no. 3–4, pp. 21–47.
- UNITED NATIONS STATISTICS DIVISION, 2020, “Commodity Trade Statistics Database,” *UN COMTRADE*, <https://comtrade.un.org/Data/>.
- USTAN Mustafa, 2016, “Las Causas No Investigadas de La Migración de Ciudadanos ‘Otomanos’ En América Latina,” *Turquía-América Latina y El Caribe: Una Asociación Emergente*, eds. Ariel S. González-Levaggi, Manuel Ferez, 1st ed., İstanbul: Bahçeşehir Üniversitesi, pp. 339–60.
- VEGH Carlos A. et al., 2019, “¿Cómo Afecta El Ciclo Económico a Los Indicadores Sociales En América Latina y El Caribe?: Cuando Los Sueños Enfrentan La Realidad,” *LAC Semiannual Report*, Washington, DC: World Bank, doi:10.1596/978-1-4648-1414-3.
- VOLLRATH Thomas L, 1991, “A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage,” *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 127, no. 2, pp. 265–80.
- WEYMOUTH Stephen, Richard FEINBERG, 2011, “National Competitiveness in Comparative Perspective: Evidence from Latin America,” *Latin American Politics and Society*, vol. 53, no. 3, pp. 141–59, doi:10.1111/j.1548-2456.2011.00128.x.

- WILLIAMSON Stephen D., 2012, *Macroeconomía*, ed. Marcos Sanz Martín, 4th ed., Madrid: Pearson.
- WILTSE Evren Celik, 2016, “Nuevas Dinámicas En La Relación Turquía-Latinoamérica: Cambios Sistémicos, Economía y Diplomacia,” *Turquía-América Latina y El Caribe: Una Asociación Emergente*, eds. Ariel S. González-Levaggi, Manuel Ferez, 1st ed., Istanbul: Bahçeşehir Üniversitesi, pp. 127–46.
- WORLD BANK, 2014, “Hacia La Paz Sostenible, La Erradicación de La Pobreza y La Prosperidad Compartida,” *Notas de Política: Colombia*, Washington, DC, <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/21037>.
- , 2015, “Peru Building on Success : Boosting Productivity for Faster Growth,” Washington, DC, <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/22984>.
- , 2019, “Firm Productivity and Economic Growth in Turkey,” *Country Economic Memorandum*, Washington, DC, doi:10.1596/31931.
- , 2020, “World Development Indicators,” <https://datos.bancomundial.org/indicador>.
- WORLD BANK GROUP, 2017, “Peru Systematic Country Diagnostic,” Washington, DC, doi:10.1596/33286.
- , 2018a, “Colombia Notas de Política,” Washington, DC, <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/31992>.
- , 2018b, “Turkey Economic Monitor, December 2018: Steadying the Ship.”
- , 2018c, “Turkey Economic Monitor: Minding the External Gap,” Washington, DC, doi:10.1596/29918.
- WORLD BANK, INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION, MULTILATERAL INVESTMENT GUARANTEE AGENCY, 2017, “The Republic of Chile Systematic Country Diagnostic: Transitioning to a Prosperous Society,” Washington, DC, <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/27150>.
- WORLD TRADE ORGANIZATION, 2020, “International Trade Statistics,” *Times Series Data*, <https://timeseries.wto.org/>.
- WÖRZ JULIA, 2005, “Dynamics of Trade Specialization in Developed and Less Developed Countries,” *Emerging Markets Finance and Trade*, vol. 41, no. 3, pp. 92–111, doi:10.1080/1540496x.2005.11052607.
- YALÇINKAYA, ÇILBANT, Coşkun, ERATAŞ, Filiz, HARTOĞLU, Demet 2014,

- “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Ekseninde Rekabet Gücünün Analizi: Türk-Çin Dış Ticareti Üzerine Bir Uygulama,” *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, vol. 4, no. 24, pp. 41–57.
- YEATS Alexander J., 1985, “On the Appropriate Interpretation of the Revealed Comparative Advantage Index: Implications of a Methodology Based on Industry Sector Analysis,” *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 121, no. 1, pp. 61–73, doi:10.1007/BF02705840.
- YILMAZ Ayhan Nuri, Gökmen KILIÇOĞLU, 2016, “Türkiye’nin Latin Amerika Açılımında Bir Yumuşak Güç Aktörü Olarak Diyanet İşleri Başkanlığı,” *Journal of Current Researches on Social Sciences*, vol. 6, no. 1, pp. 135–54.
- YILMAZ Bahri, 2002, “Turkey’s Competitiveness in the European Union: A Comparison with Greece, Portugal, Spain, and the EU/12/15,” *Russian & East European Finance and Trade*, vol. 38, no. 3, pp. 54–72, <https://www.jstor.org/stable/27749627>.
- YU Run, Junning CAI, Ping Sun LEUNG, 2009, “The Normalized Revealed Comparative Advantage Index,” *Annals of Regional Science*, vol. 43, no. 1, pp. 267–82, doi:10.1007/s00168-008-0213-3.
- YÜCEL Gülcin Elif, 2014, “Rivalry in the EU Market: China, India and Turkey,” *Global Journal of Economics and Business Studies*, vol. 3, no. 6, pp. 13–31.
- YURTTANÇIKMAZ Ziya Çağlar, Sabri AZGÜN, 2017, “Türkiye ve Komşu Ülkeler Arasında Endüstri İçi Ticaretin Düzeyi ve Sektörel Rekabet Gücü (1995 -2015),” *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, vol. 31, no. 3, pp. 513–28.
- ZULETA-TISNÉS José David, Mariana RESTREPO-SANTAMARÍA, 2013, “Turquía. Potencial Aliado En La Creciente Inserción de Colombia En La Economía Global,” *Resvista Digital Mundo Asia Pacífico*, vol. 2, no. 3, pp. 22–33.

## EKLER

**Ek 1: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Birincil Mallarının İhracat Yüzdesi**

Ülke	Dönem	Toplam Mal İhracatı Yüzdesi		
		Madenler ve Metaller İhracatı	Yakıt İhracatı	Gıda İhracatı
Latin Amerika ve Karayip Devletleri	1998	% 9.18	% 10.99	% 23.87
	2003	% 8.22	% 17.02	% 21.26
	2008	% 11.32	% 21.59	% 19.25
	2013	% 12.16	% 20.30	% 20.67
	2018	% 11.73	% 11.36	% 24.05
Şili	1998	% 42.93	% 0.39	% 28.50
	2003	% 41.64	% 2.90	% 27.95
	2008	% 56.60	% 2.40	% 19.00
	2013	% 57.94	% 1.01	% 20.80
	2018	% 53.53	% 0.89	% 24.46
Kolombiya	1998	% 0.63	% 30.00	% 31.64
	2003	% 1.06	% 38.95	% 18.21
	2008	% 2.05	% 47.25	% 14.75
	2013	% 1.13	% 69.42	% 9.16
	2018	% 1.21	% 59.95	% 14.15
Meksika	1998	% 1.75	% 5.95	% 6.20
	2003	% 1.23	% 11.24	% 5.47
	2008	% 2.66	% 17.38	% 5.54
	2013	% 3.10	% 13.01	% 6.35
	2018	% 2.30	% 6.66	% 7.26
Peru	1998	% 42.13	% 5.34	% 25.99
	2003	% 39.87	% 9.58	% 26.20
	2008	% 52.35	% 11.11	% 19.06
	2013	% 48.60	% 16.06	% 19.61
	2018	% 53.54	% 10.44	% 23.79
Türkiye	1998	% 2.87	% 0.97	% 17.36
	2003	% 1.99	% 2.08	% 10.00
	2008	% 3.39	% 5.84	% 8.30
	2013	% 4.50	% 4.25	% 11.23
	2018	% 4.32	% 2.43	% 10.46

**Kaynak:** Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Göstergeleri.

**Ek 2: Pasifik İttifakı Ülkeleri ve Türkiye'nin Birincil Mallarının İthalat Yüzdesi**

Ülke	Dönem	Toplam Mal İthalatı Yüzdesi		
		Madenler ve Metaller İthalatı	Yakıt İthalatı	Gıda İthalatı
Latin Amerika ve Karayip Devletleri	1998	% 2.09	%5.30	%8.85
	2003	% 2.14	%9.09	%8,73
	2008	% 2.85	% 13.68	%7.56
	2013	% 2.02	% 13.88	% 7.50
	2018	% 2.42	% 12.12	% 7.06
Şili	1998	% 1.20	%8.78	% 7.30
	2003	% 1.29	% 19.06	% 7.81
	2008	%2.66	% 28.56	% 6.77
	2013	%1.68	% 21.47	%7.65
	2018	% 1.23	% 16.59	% 9.55
Kolombiya	1998	% 2.27	% 2.17	% 11.79
	2003	% 2.11	% 1.83	% 11.36
	2008	% 2.56	% 4.63	% 10.12
	2013	% 1.60	% 10.95	% 9.98
	2018	% 1.66	%6.93	% 12.53
Meksika	1998	% 2.42	%2.20	% 5.83
	2003	% 2.15	%3.40	% 6.55
	2008	% 2.98	% 9.50	% 7.10
	2013	%2.31	%8.64	% 6.57
	2018	%2.51	%9.98	% 5.04
Peru	1998	% 0.95	%7.92	%16.30
	2003	% 0.73	%17.36	%12.58
	2008	% 1.14	%18.28	%9.98
	2013	%1.02	%15.49	%9.84
	2018	% 1.23	%15.99	%11.36
Türkiye	1998	% 4.54	% 9.90	% 5.03
	2003	% 5.50	% 12.95	% 4.17
	2008	% 8.52	% 7.76	% 4.31
	2013	%7.20	%8.60	% 4.57
	2018	% 8.20	% 9.48	%5.90

**Kaynak:** Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Göstergeleri.

### Ek 3: SITC Teknoloji Sınıflandırmasına Göre Mal Grupları

Mal Grupları	SITC Rev. 3 iki haneli ürün grubu	Açıklama
Hammadde Yoğun Mallar (HYM)	SITC 0	Canlı Hayvanlar ve Gıda Maddeleri
	SITC 2 (26 hariç)	Tarımsal Hammaddeler
	SITC 3 (35 hariç)	Mineral Yakıtlar ve Mineral Yağlar
	SITC 4	Hayvansal ve Bitkisel Yağlar
	SITC 56	Gübre
Emek Yoğun Mallar (EYM)	SITC 26	Dokumaya Elverişli Lifler (Elyafılar)
	SITC 6 (62, 67, 68 hariç)	İmalat Malları
	SITC 8 (87, 88 hariç)	Diğer Üretim Malları
Sermaye Yoğun Mallar (SYM)	SITC 1	İçkiler, Tütün ve Mamülleri
	SITC 35	Elektrik Enerjisi
	SITC 53	Boyacılıkta Kullanılan Ürünler
	SITC 55	Uçucu Yağlar, Rezinoitler, Parfümeri, Kozmetik
	SITC 62	Kauçuk Eşya
	SITC 67	Demir ve Çelik
	SITC 68	Demir İhtiva Etmeyenler Madenler
	SITC 78	Kara Taşıtları
Taklidi Kolay AR-GE Yoğun Mallar (TKAYM)	SITC 51	Organik Kimyasal Ürünler
	SITC 52	İnorganik Kimyasal Ürünler
	SITC 54	Tıp ve Eczacılık Ürünleri
	SITC 58	İlk Haliyle Olmayan Plastikler
	SITC 59	Kimyasal Maddeler ve Ürünler
	SITC 75	Büro Makineleri, Otomatik Veri İşleme Makinesi Haberleşme, Sesi Kaydetme ve Kaydedilen Sesi Tekrar Veren Alet
Taklidi Zor AR-GE Yoğun Mallar (TZAYM)	SITC 57	İlk Haliyle Plastik
	SITC 7 (75, 76, 78 Hariç)	Makineler ve Ulaşım Araçları
	SITC 87	Mesleki, Bilimsel Ölçü ve Kontrol Cihazları
	SITC 88	Fotoğraf Malzemeleri, Optik Eşyalar, Saatler

**Kaynak:** Yılmaz (2002), Erkan (2011, 2012), Kösekaşyaolu ve Özdamar (2011), Ekmen-Özçelik ve Erlat (2014), Güneş ve Tan (2017: 24), Kaplan ve Tur (2017), Çelik (2019)

**Ek 4: SITC Teknoloji Sınıflandırmasına Göre Türkiye ve Pacific İttifakı Ekonomilerinin Dış Ticaretindeki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler**

Mal Grupları/Dönem	Ülke İsmi				
	Türkiye	Kolombiya	Peru	Meksika	Şili
Hammadde Yoğun Mallar (HYM)					
1998	0.24	2.94	1.59	0.28	2.19
1999	-0.15	2.95	1.95	0.35	1.89
2000.	-0.42	2.80	1.58	0.43	1.73
2001	-0.48	2.48	1.80	0.22	1.76
2002	-0.57	2.50	2.00	0.28	1.76
2003	-0.52	2.63	1.78	0.41	1.66
2004	-0.45	2.57	1.78	0.48	1.66
2005	-0.34	2.79	2.03	0.55	1.70
2006	-0.47	2.73	2.18	0.58	1.47
2007	-0.45	2.57	2.30	0.47	1.41
2008	-0.23	2.77	2.26	0.36	1.08
2009	-0.10	3.08	2.57	0.40	1.45
2010	-0.12	3.40	2.70	0.33	1.49
2011	-0.18	3.71	2.74	0.32	1.27
2012	-0.18	3.65	2.91	0.37	1.53
2013	-0.07	3.55	2.74	0.27	1.68
2014	-0.11	3.52	2.80	0.20	1.73
2015	0.09	3.06	3.04	0.04	2.15
2016	0.05	2.86	3.19	-0.04	2.24
2017	-0.06	3.29	3.24	-0.04	2.25
2018	-0.29	3.50	3.29	-0.03	2.32
Emek Yoğun Mallar (EYM)					
1998	1.99	0.52	0.61	-0.29	-0.60
1999	1.99	0.37	0.72	-0.34	-0.54
2000.	2.10	0.32	0.89	-0.33	-0.61
2001	1.78	0.52	0.66	-0.24	-0.52
2002	1.68	0.52	0.74	-0.22	-0.49
2003	1.69	0.60	0.79	-0.31	-0.43
2004	1.57	0.58	0.73	-0.27	-0.56
2005	1.48	0.47	0.63	-0.28	-0.52
2006	1.35	0.45	0.60	-0.35	-0.66
2007	1.27	0.60	0.60	-0.37	-0.64
2008	1.15	0.62	0.60	-0.33	-0.46
2009	1.18	0.30	0.38	-0.34	-0.61
2010	1.14	0.03	0.19	-0.43	-0.68
2011	1.13	-0.11	0.15	-0.43	-0.61
2012	1.15	-0.14	0.12	-0.43	-0.66
2013	1.16	-0.25	0.11	-0.42	-0.73
2014	1.18	-0.25	0.02	-0.41	-0.81
2015	1.19	-0.13	-0.13	-0.40	-0.84
2016	1.25	-0.16	-0.13	-0.34	-0.90
2017	1.22	-0.27	-0.17	-0.37	-0.96
2018	1.22	-0.30	-0.26	-0.40	-0.92

**Ek 4 (devam)**

Mal Grupları/Dönem	Ülke İsmi				
	Türkiye	Kolombiya	Peru	Meksika	Şili
Sermaye Yoğun Mallar (SYM)					
1998	0.01	-0.60	1.08	0.32	1.49
1999	0.25	-0.19	1.43	0.34	1.77
2000	0.06	-0.23	1.66	0.23	1.65
2001	0.53	-0.03	1.26	0.29	1.54
2002	0.61	-0.17	1.32	0.22	1.59
2003	0.36	-0.39	1.46	0.22	1.29
2004	0.38	-0.32	1.56	0.16	1.52
2005	0.33	-0.32	1.36	0.12	1.47
2006	0.44	-0.34	1.50	0.18	1.88
2007	0.51	-0.31	1.12	0.22	1.95
2008	0.58	-0.63	0.78	0.26	1.81
2009	0.53	-0.54	0.61	0.35	2.02
2010	0.46	-0.63	0.66	0.46	1.86
2011	0.47	-0.94	0.55	0.53	1.86
2012	0.40	-0.82	0.28	0.47	1.71
2013	0.32	-0.65	0.50	0.60	1.56
2014	0.35	-0.77	0.50	0.62	1.53
2015	0.22	-0.67	0.35	0.69	1.46
2016	0.34	-0.74	0.31	0.70	1.38
2017	0.45	-0.76	0.37	0.69	1.31
2018	0.56	-0.73	0.32	0.79	1.18
Taklidi Kolay AR-GE Yoğun Mallar (TKAYM)					
1998	-0.85	-1.23	-1.46	0.34	-0.80
1999	-1.12	-1.31	-1.41	0.34	-1.03
2000	-1.02	-1.36	-1.45	0.35	-0.77
2001	-0.94	-1.23	-1.77	0.36	-0.68
2002	-0.68	-1.21	-1.65	0.26	-0.61
2003	-0.69	-1.29	-1.58	0.13	-0.41
2004	-0.63	-1.41	-1.60	0.06	-0.59
2005	-0.67	-1.61	-1.42	0.02	-0.47
2006	-0.65	-1.60	-1.45	0.05	-0.59
2007	-0.79	-1.60	-1.21	0.14	-0.66
2008	-0.97	-1.52	-1.10	0.13	-0.41
2009	-1.04	-1.30	-1.32	0.01	-0.87
2010	-0.88	-1.41	-1.23	0.03	-0.74
2011	-0.83	-1.35	-1.05	-0.02	-0.67
2012	-0.77	-1.32	-1.01	0.00	-0.60
2013	-0.86	-1.30	-1.08	-0.06	-0.70
2014	-0.92	-1.26	-1.19	-0.05	-0.74
2015	-0.91	-1.05	-1.15	0.01	-0.87
2016	-0.92	-1.08	-1.23	0.03	-0.73
2017	-0.96	-1.29	-1.28	0.11	-0.68
2018	-0.92	-1.43	-1.18	0.05	-0.57



**Ek 4 (devam)**

Mal Grupları/Dönem	Ülke İsmi				
	Türkiye	Kolombiya	Peru	Meksika	Şili
Taklidi Zor AR-GE Yoğun Mallar (TZAYM)					
1998	-1.38	-1.63	-1.82	-0.65	-2.29
1999	-0.96	-1.82	-2.69	-0.69	-2.09
2000	-0.72	-1.53	-2.68	-0.67	-2.00
2001	-0.89	-1.73	-1.95	-0.63	-2.10
2002	-1.04	-1.63	-2.42	-0.54	-2.24
2003	-0.84	-1.55	-2.44	-0.44	-2.11
2004	-0.87	-1.42	-2.47	-0.43	-2.03
2005	-0.80	-1.33	-2.60	-0.40	-2.18
2006	-0.66	-1.24	-2.82	-0.46	-2.10
2007	-0.54	-1.26	-2.81	-0.45	-2.06
2008	-0.54	-1.25	-2.54	-0.42	-2.01
2009	-0.57	-1.54	-2.24	-0.43	-2.00
2010	-0.59	-1.40	-2.33	-0.40	-1.94
2011	-0.58	-1.31	-2.38	-0.41	-1.85
2012	-0.60	-1.37	-2.30	-0.41	-1.98
2013	-0.55	-1.35	-2.27	-0.39	-1.81
2014	-0.51	-1.24	-2.13	-0.35	-1.71
2015	-0.59	-1.22	-2.11	-0.34	-1.90
2016	-0.72	-0.88	-2.14	-0.35	-1.99
2017	-0.65	-0.96	-2.16	-0.39	-1.91
2018	-0.57	-1.04	-2.17	-0.42	-2.00

**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

**Ek 5: SITC Revizyon 3. İki Haneli Mal Gruplarına göre Türkiye Ekonomisinin Dış Ticaretindeki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (1998-2018)**

Kod.	1990'lar			2000'ler																	
	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
00	1.6	0.4	-1.6	1.4	1.4	0.4	0.5	-0.1	0.3	-0.3	-0.5	0.3	-2.9	-4.2	-3.8	-2.4	-0.9	-1.4	-2.3	-2.8	-2.9
01	4.7	4.2	3.2	4.2	5.3	4.6	4.3	4.9	5.0	4.5	3.9	4.9	0.7	0.7	2.5	3.9	4.8	2.2	2.9	2.6	1.5
02	1.3	0.8	0.6	1.3	0.7	0.8	0.6	0.9	1.2	1.3	1.3	1.4	1.6	2.4	2.3	2.2	2.0	2.0	2.5	2.5	2.3
03	2.0	2.4	2.2	2.7	2.8	2.5	2.4	2.3	2.1	2.2	2.1	1.9	1.8	1.9	1.8	1.9	1.9	1.8	2.3	2.1	2.3
04	1.2	0.9	1.2	1.3	0.6	0.3	0.9	2.3	2.4	1.0	0.3	0.8	1.3	1.0	1.1	1.0	0.9	1.2	1.6	1.2	0.9
05	3.8	3.8	3.6	3.8	3.7	4.0	4.1	3.8	3.6	3.4	2.8	3.0	3.1	3.1	3.0	3.0	2.9	2.9	2.7	2.6	2.6
06	3.9	3.7	4.0	4.2	3.1	2.8	2.8	2.5	2.9	2.7	2.1	2.4	2.9	3.0	2.5	2.6	2.4	2.1	1.5	1.8	1.9
07	1.3	1.1	1.3	1.0	1.0	0.9	1.0	1.1	1.1	1.2	0.9	0.7	0.8	0.9	0.8	0.9	0.8	0.6	0.6	0.4	0.6
08	-2.4	-2.3	-1.7	-0.9	-1.5	-1.7	-2.5	-2.0	-2.4	-2.8	-1.6	-1.3	-2.3	-1.7	-1.4	-1.2	-1.3	-1.4	-1.5	-1.3	-1.2
09	1.9	1.7	1.6	1.2	1.3	1.3	1.1	1.1	1.2	1.3	1.4	1.3	1.4	1.6	1.4	1.3	1.1	1.0	1.1	0.9	0.8
11	2.5	2.0	2.1	1.7	2.3	2.4	2.2	2.8	2.2	2.1	1.8	1.5	1.7	1.4	1.3	1.2	1.1	1.1	1.2	1.1	1.3
12	1.6	1.6	1.5	1.2	1.6	1.6	1.8	1.8	2.0	1.8	1.4	1.4	1.6	1.6	1.4	1.5	1.4	1.4	1.4	1.4	1.2
21	-1.7	-2.1	-1.1	-0.8	-1.8	-1.8	-1.8	-1.7	-2.1	-2.2	-2.5	-2.5	-3.1	-3.9	-4.1	-3.4	-3.3	-3.0	-3.1	-2.6	-3.6
22	-0.6	-0.2	-0.7	-0.6	-1.2	-1.2	-1.1	-1.3	-0.9	-1.3	-1.8	-1.2	-1.3	-1.2	-1.3	-1.1	-1.6	-1.7	-0.9	-1.2	-1.3
23	-1.9	-1.7	-1.6	-2.0	-2.7	-3.0	-2.7	-3.2	-2.9	-2.9	-2.6	-2.6	-2.4	-2.4	-2.4	-2.1	-2.1	-2.2	-2.1	-2.2	-2.3
24	-0.4	-0.7	-1.3	-0.4	-0.2	-1.0	-1.5	-1.6	-1.7	-1.8	-2.0	-1.6	-1.5	-1.7	-2.0	-2.0	-2.1	-2.3	-2.3	-2.0	-1.8
25	-6.4	-7.5	-6.3	-8.5	-4.6	-4.7	-4.8	-4.6	-4.6	-4.6	-3.3	-3.0	-2.4	-2.0	-3.2	-2.2	-2.1	-2.5	-2.5	-2.9	-2.7
26	1.5	1.7	1.6	1.2	-1.1	-0.9	-0.9	-1.0	-0.9	-1.2	-1.1	-1.7	-1.5	-1.0	-1.1	-1.3	-1.5	-1.1	-1.2	-1.5	-1.3
27	-0.2	0.2	-0.3	-0.3	1.6	1.8	2.1	1.9	2.1	2.1	1.8	2.0	2.4	2.4	2.5	2.7	2.5	2.5	2.5	2.6	2.3
28	1.6	1.6	2.0	1.5	-1.1	-1.4	-1.3	-1.1	-0.7	-0.6	-1.1	-0.9	-0.7	-0.9	-0.9	-0.5	-0.7	-0.5	-0.5	-0.5	-0.8
29	0.9	0.9	0.8	0.5	0.6	0.5	0.6	0.4	0.3	0.2	0.0	0.2	0.4	0.3	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2
32	-4.5	-4.5	-4.4	-3.6	-5.1	-5.4	-5.0	-4.7	-5.6	-4.2	-2.8	-5.6	-4.2	-4.3	-4.2	-4.2	-3.6	-4.4	-5.1	-4.9	-4.6
33	-1.2	-1.4	-2.0	-1.8	-1.3	-1.2	-1.1	-0.8	-0.7	-0.4	0.3	-0.2	-0.2	0.0	0.1	-0.2	-0.3	0.0	-0.2	0.0	-0.4

**Ek 5 (devam)**

Kod.	1990'lar			2000'ler																	
	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
34	-2.7	-3.7	-3.2	-3.1	-2.9	-1.0	-0.5	-0.2	-1.2	-1.7	-1.4	-1.2	-1.8	-1.6	-1.3	-1.5	-1.9	-1.7	-1.7	-1.4	-2.0
35	-1.1	-0.9	-1.0	-1.5	-1.3	0.0	2.2	2.6	2.8	2.8	2.1	2.6	3.0	1.4	0.5	-1.7	-0.9	-0.7	-2.0	0.7	1.2
41	-3.4	-3.2	-2.1	-3.5	-1.8	-1.6	-3.6	-5.8	-7.7	-5.7	-1.1	-3.0	-1.6	-1.9	-2.5	-1.7	-1.1	-1.2	-0.7	-1.5	-0.9
42	0.0	0.5	-0.2	0.3	-0.6	0.3	0.1	0.4	0.0	-0.2	-1.0	-0.7	-0.5	-0.1	-0.2	0.3	0.0	0.1	0.1	0.4	0.5
43	1.8	1.2	0.9	0.5	0.3	0.3	0.3	0.8	1.7	0.9	1.6	1.4	0.7	1.7	1.8	1.6	-0.4	-0.6	-0.8	-1.3	-1.5
51	-1.8	-1.6	-1.4	-1.4	-1.4	-1.5	-1.3	-1.6	-1.3	-1.4	-1.3	-1.5	-1.1	-1.2	-1.1	-1.3	-1.6	-2.0	-1.9	-1.9	-2.1
52	0.2	0.5	-1.3	-0.3	-0.9	-1.1	-1.0	-0.9	-0.8	-0.8	-1.1	-1.0	-0.8	-0.7	-0.5	-0.7	-0.5	0.2	0.3	0.2	0.4
53	-0.9	-0.9	-0.7	-0.9	-0.9	-1.0	-0.8	-0.7	-0.6	-0.6	-0.5	-0.4	-0.2	-0.2	-0.2	-0.1	-0.3	-0.2	-0.2	-0.4	-0.4
54	-1.1	-1.2	-1.0	-1.5	-1.5	-1.5	-1.4	-1.4	-1.3	-1.3	-1.6	-1.6	-1.2	-1.1	-0.9	-0.9	-1.0	-0.8	-0.8	-0.8	-0.7
55	0.8	0.7	0.9	0.6	0.7	0.7	0.7	0.7	0.8	0.6	0.5	0.5	0.6	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.6	0.6	0.5
56	-2.1	-2.3	-2.7	-1.6	-0.8	-1.8	-1.5	-1.8	-1.8	-1.3	-1.0	-1.8	-0.7	-0.8	-1.3	-1.7	-1.4	-1.3	-1.3	-1.2	-0.8
57	-1.7	-1.6	-1.6	-1.4	-1.8	-1.8	-1.9	-2.0	-1.7	-1.8	-1.7	-1.7	-1.6	-1.5	-1.5	-1.6	-1.5	-1.5	-1.5	-1.5	-1.5
58	0.2	0.3	0.7	0.6	0.6	0.7	0.8	1.0	1.1	1.2	1.1	1.1	1.2	1.3	1.2	1.2	1.2	1.1	1.0	1.0	1.0
59	-1.4	-1.3	-1.0	-1.4	-1.1	-1.2	-1.2	-1.1	-0.9	-0.9	-1.0	-1.0	-0.7	-0.7	-0.5	-0.5	-0.6	-0.5	-0.4	-0.5	-0.5
61	-0.3	0.0	-0.5	-0.9	-1.1	-0.6	-0.3	-0.1	0.0	-0.1	-0.3	-0.1	0.0	0.3	0.4	0.4	0.6	0.8	1.0	0.8	0.8
62	1.1	1.2	1.2	1.5	1.4	1.2	1.1	1.3	1.2	1.3	1.1	1.1	1.3	1.4	1.2	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.2
63	0.2	0.5	0.0	0.7	0.5	0.5	0.5	0.2	0.5	0.5	0.5	0.9	0.7	0.6	0.4	0.4	0.7	0.6	0.7	0.9	1.4
64	-0.5	-0.6	-0.5	-0.2	-0.1	-0.2	-0.2	-0.2	-0.3	-0.2	-0.2	-0.1	0.0	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4	0.5	0.5	0.5
65	1.5	1.6	1.7	1.5	1.3	1.3	1.3	1.3	1.4	1.3	1.2	1.1	1.1	1.2	1.3	1.3	1.2	1.3	1.3	1.2	1.2
66	1.7	1.9	2.2	2.1	2.2	2.1	2.1	1.9	1.6	1.7	1.8	1.9	1.8	1.8	1.7	1.5	1.4	1.4	1.4	1.5	1.4
67	0.9	1.2	1.0	1.2	1.2	1.0	1.1	0.8	0.9	0.8	0.9	0.9	1.0	1.1	1.0	0.8	0.7	0.6	0.6	0.6	0.8
68	0.2	0.1	0.2	0.0	-0.2	-0.2	-0.3	-0.3	-0.3	-0.4	-0.4	-0.4	-0.2	-0.1	-0.3	-0.3	-0.4	-0.2	-0.2	-0.2	-0.2
69	0.8	1.0	1.0	0.8	1.1	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.2	1.3	1.3	1.4	1.4	1.3	1.3	1.2	1.1	1.2	1.2

**Ek 5 (devam)**

Kod.	1990'lar			2000'ler																	
	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
71	-0.6	-0.2	-0.1	-0.5	-0.3	-0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	-0.2	-0.5	-0.3	0.0	-0.1	-0.3	-0.1	-0.1	-0.2	-0.1	-0.2
72	-1.6	-0.9	-0.9	-0.9	-1.3	-1.1	-0.8	-0.7	-0.6	-0.5	-0.2	0.0	-0.2	-0.2	-0.3	-0.3	-0.2	-0.1	-0.2	0.0	0.1
73	-0.8	-0.3	-0.3	-0.4	-0.5	-0.5	-0.6	-0.5	-0.4	0.0	0.0	-0.2	0.0	-0.1	-0.1	0.0	-0.1	-0.1	-0.2	0.0	0.0
74	-1.1	-0.7	-0.5	-0.6	-0.4	-0.3	-0.3	-0.3	-0.3	-0.2	-0.2	-0.2	0.0	0.1	0.0	-0.1	0.0	-0.1	-0.2	-0.1	0.0
75	-2.2	-2.0	-2.1	-2.0	-2.3	-2.5	-2.6	-2.6	-2.5	-2.3	-2.3	-2.6	-2.3	-2.2	-2.3	-2.2	-2.3	-2.0	-2.0	-2.1	-2.1
76	0.4	-0.2	0.0	0.5	1.2	1.1	1.1	1.0	0.8	0.5	0.2	0.0	0.1	0.1	0.1	-0.4	-0.5	-0.6	-0.6	-0.3	-0.3
77	0.0	0.1	0.3	0.4	0.4	0.4	0.3	0.4	0.6	0.8	0.7	0.7	0.8	0.9	1.0	1.0	1.0	0.9	0.6	0.5	0.7
78	-0.5	0.3	-0.2	1.0	1.2	0.8	0.7	0.8	1.0	1.3	1.2	1.0	0.9	0.9	0.9	0.8	0.9	0.8	1.0	1.2	1.4
79	-0.8	0.4	0.4	0.2	-0.2	1.3	0.5	0.9	0.6	0.7	0.5	0.1	-0.6	-0.6	-0.5	0.0	-0.1	-0.3	-0.4	0.0	-0.1
81	0.8	0.9	1.0	1.3	1.7	1.9	2.0	1.8	1.6	1.7	1.5	1.7	1.6	1.6	1.6	1.4	1.2	1.2	1.5	1.7	1.8
82	0.5	1.0	1.1	1.3	1.8	1.9	1.8	1.7	1.5	1.4	1.4	1.5	1.5	1.5	1.6	1.6	1.6	1.8	2.1	2.2	2.2
83	1.3	1.3	1.3	1.2	1.2	0.9	0.4	0.1	0.0	-0.1	-0.2	0.1	0.3	0.3	0.3	0.0	-0.1	0.0	0.2	0.3	0.5
84	4.8	4.9	4.7	4.4	4.5	4.3	4.0	3.8	3.5	3.2	2.6	2.5	2.5	2.5	2.5	2.4	2.4	2.4	2.6	2.7	2.8
85	1.5	1.4	1.3	1.2	1.1	0.9	0.6	0.4	0.2	0.4	0.1	0.1	0.4	0.3	0.4	0.4	0.4	0.6	0.7	0.9	1.0
87	-1.6	-1.6	-1.6	-1.6	-1.6	-1.3	-1.3	-1.5	-1.3	-1.1	-1.3	-1.3	-1.3	-1.1	-1.0	-0.9	-1.0	-0.9	-1.0	-1.0	-1.0
88	-2.3	-2.2	-2.0	-2.1	-2.0	-2.2	-2.4	-2.5	-2.3	-2.1	-2.2	-2.1	-2.0	-1.9	-1.8	-1.8	-1.7	-1.6	-1.5	-1.3	-1.4
89	0.3	0.5	0.6	0.5	0.7	0.9	1.0	1.0	0.9	1.0	0.8	0.7	0.9	1.0	1.0	1.1	1.1	1.3	1.3	1.3	1.3
93	-	-	-0.7	-1.5	-1.0	-1.1	-1.2	-1.4	-1.4	-1.5	-2.9	-2.4	-2.4	-2.4	-2.7	-2.4	-2.3	-2.2	-2.0	-2.4	-2.6
97	-1.0	-3.1	-	-2.7	-2.1	-2.6	-2.6	-2.3	-1.0	-0.8	0.4	1.5	0.6	-0.6	1.3	-0.9	-0.1	1.7	1.2	-0.1	-0.8

**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır. **Not:** Çizgi ile gösterilen yerler; ülkeye ait o dönem AKÜ endeksi verisi bulunamadığını ifade etmektedir.

**Ek 6: SITC Revizyon 3. İki Haneli Mal Gruplarına göre Meksika Ekonomisinin Dış Ticaretindeki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (1998-2018)**

Kod.	1990'lar					2000'ler																	
	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18		
00	0.7	1.1	1.2	1.4	1.1	2.3	2.6	2.0	2.1	1.7	1.0	1.8	2.0	2.1	2.3	1.7	2.1	2.3	2.1	2.1	2.2		
01	-1.3	-1.3	-1.3	-1.4	-1.4	-1.4	-1.3	-1.3	-1.3	-1.1	-1.1	-1.3	-1.1	-0.8	-0.6	-0.8	-0.6	-0.3	-0.2	-0.2	-0.1		
02	-2.3	-1.8	-1.9	-2.0	-1.8	-1.7	-2.0	-2.0	-2.0	-2.4	-2.1	-2.0	-1.9	-2.0	-2.0	-2.1	-2.1	-1.8	-1.9	-1.3	-1.1		
03	2.9	2.7	2.6	2.3	2.1	2.0	1.7	1.4	1.2	1.2	1.0	1.2	0.9	1.1	1.1	0.7	1.0	1.0	1.0	1.1	1.2		
04	-1.4	-1.4	-1.2	-1.2	-1.2	-0.9	-1.1	-1.0	-1.0	-0.8	-0.7	-0.7	-0.7	-0.9	-0.8	-0.6	-0.3	-0.3	-0.1	0.0	-0.2		
05	2.4	2.2	2.0	2.1	2.1	2.3	2.3	2.2	2.1	2.2	2.1	2.1	2.2	2.2	2.1	2.2	2.5	2.5	2.7	2.8	2.7		
06	2.1	1.6	1.4	1.3	1.9	1.7	1.4	1.7	1.3	1.0	1.4	1.0	0.9	1.2	0.7	1.3	1.6	1.5	1.4	1.4	1.5		
07	2.2	2.0	1.9	1.1	1.0	1.1	1.0	1.0	1.0	1.1	0.9	1.1	1.1	1.2	1.2	1.0	1.0	1.1	0.9	1.1	1.1		
08	-1.6	-2.1	-1.8	-1.6	-1.5	-1.7	-1.9	-1.7	-1.3	-1.4	-1.2	-1.4	-1.2	-1.4	-1.3	-1.2	-1.2	-1.4	-1.5	-1.0	-0.8		
09	-0.1	-0.2	-0.3	0.0	-0.1	0.0	0.1	-0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.4	0.5	0.4	0.4	0.3	0.3	0.3	0.4	0.5		
11	2.4	2.5	2.8	2.6	2.7	2.7	2.6	2.6	2.5	2.4	2.1	2.1	2.0	2.0	2.0	1.9	2.2	2.1	2.2	2.6	2.7		
12	1.4	1.3	1.2	1.2	0.8	0.7	0.3	-0.2	0.9	1.3	1.3	1.1	1.1	1.3	1.5	1.5	1.7	1.4	1.5	1.5	1.4		
21	-0.2	-0.3	0.1	0.3	0.2	0.7	0.6	0.6	0.5	-0.6	-1.8	-1.5	-1.8	-1.5	-0.1	0.5	0.6	0.3	-0.7	-1.7	-2.9		
22	-3.0	-3.1	-2.9	-3.0	-3.6	-3.6	-3.4	-3.5	-3.7	-3.7	-3.7	-3.4	-3.6	-4.1	-3.7	-3.6	-3.5	-3.2	-3.4	-3.4	-3.3		
23	0.1	0.1	0.4	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.3	0.6	0.5	0.3	0.4	0.0	-0.1	-0.1	0.1	-0.1	-0.3	-0.2	-0.1		
24	0.4	0.3	-0.2	-0.3	-0.4	-0.6	-0.6	-1.0	-1.1	-1.1	-1.3	-1.3	-1.2	-1.0	-0.9	-0.8	-0.6	-0.8	-0.8	-0.7	-0.7		
25	-2.0	-1.8	-1.8	-2.1	-2.2	-2.2	-2.4	-2.5	-2.5	-2.3	-2.2	-2.5	-2.1	-2.0	-1.9	-1.9	-1.9	-1.9	-1.9	-2.0	-2.6		
26	0.0	0.1	-0.2	-0.1	0.1	-0.1	0.1	0.1	-0.6	-0.5	-0.5	-0.7	-0.8	-0.6	-0.2	-0.4	-1.1	-1.4	-0.6	-0.6	-0.7		
27	0.6	0.6	0.6	0.5	0.6	1.0	1.1	0.9	0.9	1.0	1.0	0.9	0.7	0.6	0.8	0.9	1.1	0.8	1.0	0.8	0.7		
28	0.8	0.9	0.7	0.9	0.6	0.8	0.9	1.0	0.9	1.3	1.2	1.5	1.5	1.8	2.1	2.1	2.3	2.1	2.2	2.3	2.2		
29	-0.1	-0.2	-0.1	-0.2	-0.1	-0.1	-0.1	-0.3	-0.3	-0.2	-0.4	-0.2	-0.2	-0.5	-0.6	-0.5	-0.2	-0.3	-0.2	0.0	-0.3		
32	-5.6	-3.7	-4.2	-4.7	-4.1	-4.9	-5.1	-5.4	-4.9	-3.8	-3.3	-3.9	-3.4	-2.8	-2.7	-5.3	-6.0	-	-6.4	-7.4	-5.9		
33	2.2	2.3	2.3	2.2	2.6	3.0	2.9	2.4	2.2	2.1	1.7	1.6	1.4	1.4	1.4	1.3	1.4	0.9	0.7	0.9	0.9		

**Ek 6 (devam)**

Kod.	1990'lar					2000'ler																	
	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18		
34	-1.6	-1.2	-2.4	-1.8	-3.5	-4.1	-5.7	-3.2	-2.7	-1.7	-2.5	-2.3	-2.4	-3.4	-6.2	-6.1	-5.3	-6.8	-7.1	-7.0	-4.7		
35	-2.6	-1.5	-1.1	-0.5	0.9	3.2	3.1	4.6	2.3	2.8	2.4	2.7	2.6	2.4	1.4	1.6	-	-	-	-0.2	-0.3		
41	-3.6	-3.2	-2.2	-2.6	-2.4	-4.2	-4.1	-4.1	-2.5	-3.4	-1.9	-2.5	-3.1	-2.3	-1.2	-2.2	-3.3	-2.8	-3.3	0.0	-1.0		
42	-1.3	-1.1	-1.2	-1.2	-1.7	-1.0	-1.2	-1.2	-1.3	-1.2	-1.5	-1.7	-1.7	-1.8	-1.7	-1.4	-1.3	-1.2	-1.2	-0.9	-0.5		
43	-1.7	-1.5	-1.4	-1.3	-1.6	-1.5	-1.9	-1.3	-1.3	-1.3	-1.3	-1.4	-1.7	-1.4	-1.3	-1.2	-1.2	-1.7	-1.5	-1.0	-1.2		
51	-0.5	-0.6	-0.5	-0.5	-0.5	-0.4	-0.5	-0.5	-0.6	-0.5	-0.7	-0.8	-0.7	-0.7	-0.7	-0.8	-1.0	-1.0	-1.0	-0.9	-0.9		
52	0.5	0.2	0.2	0.2	0.3	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.0	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.0	-0.1	-0.1	-0.3		
53	-0.5	-0.4	-0.1	0.2	0.0	-0.1	-0.1	-0.2	-0.2	-0.1	-0.4	-0.4	-0.5	-0.7	-0.6	-0.6	-0.6	-0.5	-0.5	-0.3	-0.6		
54	0.2	0.1	0.2	0.3	0.3	0.4	0.2	0.0	-0.3	-0.2	-0.5	-0.6	-0.5	-0.3	-0.4	-0.5	-0.3	-0.2	-0.3	-0.4	-0.4		
55	0.3	0.3	0.7	0.6	0.7	0.5	0.4	0.3	0.4	0.7	0.6	0.8	0.7	0.7	0.7	0.7	0.8	0.6	0.6	0.6	0.5		
56	0.3	0.0	-0.4	-0.3	-1.5	-2.8	-3.2	-2.9	-1.6	-1.4	-0.2	-0.4	-0.7	-1.4	-0.4	-0.3	-0.9	-0.7	-1.1	-0.8	-0.6		
57	-0.5	-0.7	-0.6	-0.6	-0.6	-0.4	-0.4	-0.6	-0.6	-0.5	-0.5	-0.6	-0.6	-0.4	-0.5	-0.6	-0.5	-0.7	-0.7	-0.6	-0.6		
58	-1.1	-1.2	-1.2	-1.1	-1.1	-1.0	-1.0	-0.9	-1.0	-0.9	-0.8	-0.8	-0.8	-0.7	-0.7	-0.7	-0.6	-0.7	-0.7	-0.6	-0.5		
59	-0.7	-0.9	-0.9	-0.9	-0.9	-0.7	-0.8	-0.9	-0.8	-0.8	-0.9	-1.0	-0.9	-0.7	-0.8	-0.9	-0.7	-0.8	-0.8	-0.7	-0.8		
61	-0.7	-0.7	-0.6	-0.8	-0.9	-0.8	-1.0	-0.9	-0.6	0.0	0.0	0.2	0.0	0.1	-0.2	-0.5	-0.4	-0.4	-0.4	-0.1	0.2		
62	-0.9	-0.7	-0.7	-0.9	-0.8	-0.5	-0.5	-0.5	-0.6	-0.5	-0.6	-0.6	-0.6	-0.5	-0.5	-0.4	-0.3	-0.2	-0.2	-0.1	-0.1		
63	0.9	0.6	0.5	0.2	0.0	0.1	0.0	-0.1	0.0	0.0	-0.4	-0.5	-0.7	-0.7	-0.8	-0.6	-0.5	-0.6	-0.5	-0.3	-0.3		
64	-0.5	-0.5	-0.6	-0.5	-0.4	-0.3	-0.4	-0.4	-0.5	-0.5	-0.6	-0.6	-0.6	-0.6	-0.7	-0.5	-0.4	-0.4	-0.4	-0.3	-0.3		
65	0.0	-0.3	-0.3	-0.3	-0.3	-0.2	-0.3	-0.5	-0.5	-0.3	-0.5	-0.6	-0.6	-0.6	-0.6	-0.6	-0.4	-0.5	-0.5	-0.3	-0.3		
66	0.9	0.9	0.8	0.9	0.7	0.8	0.8	0.8	0.7	0.7	0.8	0.7	0.7	0.6	0.6	0.6	0.8	0.6	0.7	0.7	0.7		
67	0.3	0.0	-0.2	-0.2	0.0	0.3	0.3	0.2	0.0	0.2	0.2	-0.2	0.0	0.0	-0.4	-0.1	-0.2	-0.6	-0.6	-0.4	-0.2		
68	0.3	0.0	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.4	0.3	0.3	0.4	0.6	0.5	0.3	0.3	0.2	0.1	0.1	0.0		
69	-0.1	-0.4	-0.2	0.1	0.3	0.3	0.2	0.1	0.1	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2		

**Ek 6 (devam)**

Kod.	1990'lar			2000'ler																	
	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
71	0.8	0.7	0.6	0.7	0.7	0.9	1.0	0.9	0.7	0.9	0.6	0.5	0.6	0.6	0.5	0.5	0.7	0.7	0.7	0.8	0.6
72	-1.0	-1.2	-1.0	-0.8	-0.8	-0.4	-0.4	-0.3	-0.4	-0.5	-0.6	-0.6	-0.1	-0.1	-0.1	-0.2	0.0	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1
73	-2.4	-2.8	-2.5	-2.2	-1.8	-1.2	-1.7	-1.8	-1.7	-1.7	-1.8	-1.7	-1.6	-1.7	-1.6	-1.7	-1.5	-1.6	-1.8	-1.6	-1.5
74	-0.1	-0.1	0.0	0.1	0.3	0.4	0.4	0.3	0.2	0.3	0.3	0.1	0.2	0.2	0.1	0.2	0.4	0.3	0.4	0.4	0.5
75	1.6	1.5	1.4	1.3	1.2	1.2	1.0	0.8	0.8	0.8	0.5	0.5	0.7	0.8	0.8	0.8	1.1	1.0	1.0	1.2	1.3
76	1.4	1.4	1.4	1.6	1.7	1.6	1.5	1.4	1.3	1.6	1.4	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0	1.1	1.2	1.1	1.4	1.3
77	0.4	0.3	0.3	0.4	0.6	0.8	0.6	0.6	0.5	0.7	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.6	0.6	0.5	0.6	0.6
78	1.4	1.4	1.2	1.3	1.3	1.4	1.3	1.1	1.2	1.3	1.2	1.2	1.4	1.5	1.5	1.6	1.8	1.8	1.8	1.9	2.0
79	0.4	0.5	0.5	0.9	1.2	0.5	0.7	0.8	0.7	0.5	0.8	0.9	0.9	0.7	0.9	1.3	1.6	1.5	0.5	1.9	0.7
81	2.0	1.9	1.9	2.0	2.2	2.3	2.0	1.8	1.5	1.6	1.5	1.5	1.5	1.4	1.4	1.4	1.6	1.6	1.7	1.8	1.8
82	1.7	1.8	1.8	1.8	2.0	2.2	2.2	2.1	1.9	1.7	1.5	1.5	1.6	1.5	1.4	1.4	1.7	1.7	1.7	1.8	1.8
83	1.4	1.1	1.3	0.7	0.4	0.3	0.1	-0.3	-0.5	-0.4	-0.8	-1.0	-1.2	-1.2	-0.8	-0.9	-0.4	-0.7	-0.6	-0.7	-0.7
84	1.3	1.5	1.6	1.7	1.7	1.8	2.0	1.8	1.6	1.5	1.3	1.2	1.2	1.1	0.9	0.8	0.9	0.8	0.8	0.9	0.8
85	1.7	1.6	1.5	1.1	0.9	0.7	0.6	0.5	0.4	0.4	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.0	0.0	0.1
87	0.6	0.5	0.6	0.9	0.9	1.1	1.0	0.9	0.6	0.3	0.3	0.5	0.5	0.5	0.5	0.6	0.8	0.7	0.8	0.9	1.0
88	0.3	0.3	0.4	0.4	0.2	0.2	0.4	0.3	0.2	0.3	0.0	0.0	0.0	-0.2	-0.3	-0.3	0.0	-0.2	-0.2	-0.3	-0.2
89	0.1	0.0	0.0	0.1	0.3	0.2	0.3	0.2	0.1	0.2	0.2	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.2	0.2	0.3	0.2
93	-3.3	-1.9	-3.4	-1.4	-1.2	-1.9	-1.9	-1.2	-0.9	0.1	-0.8	-1.0	-1.1	-0.9	-0.6	-0.6	0.3	0.1	0.1	-0.5	-0.4
96	3.6	3.4	4.0	1.5	1.2	-2.5	3.0	2.1	3.7	-2.0	3.7	5.5	4.9	4.0	3.0	6.1	-	-	8.7	-	-
97	0.1	-0.4	-1.1	-1.2	-0.2	0.6	0.8	1.9	2.1	2.2	2.8	3.6	4.0	4.1	4.3	4.2	4.4	3.6	4.0	4.4	4.0

**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır. **Not:** Çizgi ile gösterilen yerler; ülkeye ait o dönem AKÜ endeksi verisi bulunamadığını ifade etmektedir.

**Ek 7: SITC Revizyon 3. İki Haneli Mal Gruplarına göre Peru Ekonomisinin Dış Ticaretindeki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (1998-2018)**

Kod.	1990'lar			2000'ler																	
	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
00	0.9	0.8	-	0.2	0.9	0.4	0.4	0.3	0.6	0.3	0.5	0.3	0.6	0.3	0.3	0.3	-0.3	0.3	0.2	-0.2	-0.2
01	-5.5	-4.3	-3.7	-1.9	-1.8	-2.4	-1.4	-1.5	-1.0	-1.0	-0.6	-1.1	-1.3	-1.4	-1.3	-1.5	-1.3	-1.0	-1.0	-2.2	-2.8
02	-1.7	-2.1	-4.9	-1.0	-0.3	0.4	0.5	0.4	0.6	0.8	0.9	0.9	0.6	0.5	0.2	0.4	0.2	0.5	0.6	0.3	0.2
03	4.8	4.0	2.5	3.6	3.4	3.4	3.4	2.9	3.8	3.9	3.6	2.9	2.4	2.9	2.8	2.5	2.7	2.3	2.3	2.2	2.5
04	-2.3	-2.1	-1.8	-1.4	-1.0	-1.0	-1.3	-1.4	-1.2	-1.2	-1.1	-1.1	-1.2	-1.4	-1.2	-1.0	-0.6	-0.7	-0.6	-0.7	-0.7
05	2.8	3.1	2.1	2.9	3.3	3.3	3.2	3.1	3.5	3.7	3.6	3.2	3.2	3.1	3.1	3.2	3.2	3.5	3.6	3.5	3.8
06	0.0	-0.6	0.3	0.1	0.4	1.3	-0.2	-0.7	0.0	-0.3	0.0	0.1	0.1	-0.4	-0.8	0.0	0.1	-0.4	-0.2	-0.5	-0.6
07	4.8	4.3	1.4	3.6	3.7	3.6	4.0	3.7	4.2	3.9	4.2	3.9	4.0	4.2	3.5	3.1	3.2	3.1	3.2	3.0	3.0
08	3.5	3.4	3.7	3.6	3.4	3.1	3.0	3.0	2.9	2.9	2.8	2.4	2.4	2.3	2.1	1.8	1.7	1.9	1.7	2.0	2.0
09	-0.1	-0.6	-0.5	-0.9	-1.0	-1.1	-1.0	-1.0	-0.8	-0.9	-0.3	-0.9	-0.7	-0.8	-0.7	-0.6	-0.6	-0.5	-0.6	-0.7	-0.6
11	-0.1	-0.4	-0.3	0.1	-0.3	-0.8	-1.0	-0.9	-0.8	-0.5	-0.4	-0.4	-0.4	-0.3	-0.2	-0.4	-0.5	-0.3	-0.1	-0.1	0.0
12	-0.2	1.2	1.5	1.3	1.8	1.6	1.2	1.0	-0.8	-0.5	-0.3	-0.4	-0.1	-0.1	-0.5	-0.2	-0.7	-1.2	-1.1	-0.8	-1.0
21	3.5	4.9	7.3	7.4	6.4	7.3	8.1	6.2	7.3	5.1	5.9	4.5	4.8	5.7	5.8	5.3	5.8	3.9	3.1	4.5	6.5
22	-2.0	-0.6	-1.1	-2.1	-3.1	-2.7	-2.3	-2.2	-2.6	-2.4	-2.8	-3.1	-2.9	-3.1	-2.3	-1.3	-0.9	-0.8	-0.4	-0.6	-0.4
23	-4.2	-1.8	-5.2	-5.1	-4.5	-3.2	-4.7	-4.8	-3.5	-4.2	-3.0	-4.3	-4.7	-3.9	-4.0	-3.9	-3.9	-3.8	-3.8	-3.6	-3.9
24	4.1	3.7	3.1	3.8	4.2	4.0	3.1	3.5	3.8	3.6	3.3	2.6	2.2	2.0	1.8	1.8	1.9	2.0	2.0	2.0	1.8
25	-2.8	-4.6	-2.4	-2.9	-3.9	-3.2	-3.0	-3.2	-3.0	-3.1	-3.2	-2.6	-2.5	-2.4	-3.4	-2.3	-1.8	-4.2	-1.6	-1.9	-2.1
26	1.1	1.1	1.7	1.1	0.9	1.0	0.9	0.6	1.0	0.9	0.9	0.6	0.4	0.1	0.1	0.3	0.5	0.7	0.6	0.8	0.9
27	2.2	2.3	1.7	2.0	1.4	1.4	1.0	1.0	1.0	1.2	0.9	0.9	1.6	2.4	2.7	2.9	2.7	2.7	2.6	2.2	2.4
28	6.1	7.1	6.9	7.0	6.6	5.8	5.5	5.9	6.5	7.4	5.9	5.7	5.4	5.7	6.0	5.4	5.0	5.8	6.0	5.8	5.9
29	2.3	2.0	1.3	1.8	1.8	1.7	1.5	1.5	1.6	1.8	1.7	1.7	1.8	1.7	1.7	1.7	1.4	1.4	1.3	1.1	1.2
32	-5.0	-5.9	-5.9	-6.4	-6.0	-7.8	-6.8	-2.9	-5.2	-4.9	-4.5	-2.5	-1.0	-0.5	0.0	-1.0	0.0	0.8	-0.3	0.4	1.2
33	1.1	0.6	0.3	0.5	0.6	0.5	0.1	0.5	0.5	0.8	0.6	0.5	0.5	0.2	0.5	0.3	0.4	0.3	0.1	0.4	0.5
34	-7.0	-4.4	-5.7	-6.4	-5.2	-5.6	-0.5	1.9	2.8	-2.4	-1.3	8.6	9.6	10.7	10.3	10.3	7.3	3.5	3.5	3.3	3.1



**Ek 7 (devam)**

Kod.	1990'lar			2000'ler																	
	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
41	3.0	5.7	7.0	4.6	3.5	3.3	3.7	3.6	3.9	3.9	3.8	3.8	3.5	3.0	4.0	3.4	4.8	3.8	4.0	5.0	5.1
42	-5.7	-1.9	-1.7	-4.3	-3.1	-3.3	-3.4	-2.8	-3.4	-3.4	-3.3	-3.1	-3.0	-3.0	-2.4	-1.4	-0.9	-1.2	-1.2	-1.2	-0.9
43	-2.4	-1.1	-0.4	-1.3	-1.3	-1.9	-2.4	-0.7	-3.0	-2.2	-1.3	-1.6	-0.6	-0.5	0.3	0.6	0.8	0.4	0.8	1.1	1.2
51	-0.5	-1.0	-1.1	-1.2	-1.1	-1.2	-1.6	-1.9	-1.7	-1.2	-1.1	-0.9	-1.0	-0.8	-0.5	-0.7	-1.1	-1.1	-0.7	-1.1	-0.8
52	1.7	1.2	1.0	1.1	1.0	1.2	1.1	1.1	1.5	1.7	1.6	1.0	1.0	1.2	1.0	0.7	0.7	0.9	0.9	0.8	0.9
53	0.7	0.5	0.4	0.5	0.4	0.5	0.4	0.2	0.2	0.3	0.2	0.2	1.1	1.0	0.1	-0.2	-0.1	0.2	0.5	0.4	0.4
54	-0.2	-0.8	-1.1	-2.0	-2.0	-1.8	-1.8	-1.8	-2.1	-1.8	-1.8	-2.0	-1.8	-1.8	-1.8	-1.9	-1.8	-1.9	-1.9	-1.7	-1.7
55	0.6	0.2	0.2	0.1	-0.2	0.1	0.2	0.1	-0.5	0.0	0.1	-0.2	-0.3	-0.4	-0.2	-0.2	-0.3	-0.3	-0.4	-0.6	-0.7
56	-3.8	-5.6	-4.3	-5.0	-3.3	-3.6	-2.8	-2.5	-2.5	-2.2	-1.7	-1.4	-1.7	-2.1	-2.2	-2.0	-1.8	-2.0	-1.8	-2.0	-1.8
57	-2.6	-2.9	-3.2	-3.1	-3.0	-2.8	-2.6	-2.4	-2.2	-2.0	-2.0	-2.0	-2.0	-2.0	-2.2	-2.2	-2.2	-2.1	-2.1	-2.0	-2.1
58	-0.9	-0.9	-0.8	-0.5	-0.5	-0.2	0.1	0.0	0.2	0.8	0.8	0.5	0.5	0.4	0.6	0.4	0.7	0.7	0.7	0.6	0.8
59	-0.1	-0.6	-0.8	-1.0	-1.0	-0.9	-1.0	-0.8	-0.8	-0.7	-0.7	-1.1	-1.2	-1.5	-1.6	-1.6	-1.8	-1.5	-1.6	-1.7	-1.5
61	1.2	1.2	2.0	2.5	2.4	2.9	3.1	2.8	2.9	2.9	1.9	1.1	1.0	1.5	1.1	1.2	1.5	1.3	1.7	1.8	1.2
62	-0.5	-0.7	-0.5	-0.2	-0.3	-0.3	-0.5	-0.9	-0.7	-0.6	-0.6	-1.1	-1.0	-1.0	-1.1	-1.1	-1.2	-1.2	-1.1	-1.2	-1.1
63	1.2	1.1	1.1	1.2	0.8	0.5	0.6	0.6	0.4	1.3	0.2	-0.4	-0.5	-0.6	-0.7	-0.8	-1.1	-1.1	-1.1	-1.4	-1.5
64	-1.9	-1.1	-0.9	-1.0	-1.0	-1.3	-1.2	-1.3	-1.0	-0.8	-0.5	-0.7	-0.7	-0.7	-0.6	-0.5	-0.7	-0.7	-0.7	-0.5	-0.7
65	1.8	1.2	1.0	0.8	0.5	0.5	0.3	0.0	0.2	0.4	0.4	0.3	-0.1	-0.2	0.0	0.0	-0.1	-0.3	-0.4	-0.5	-0.4
66	0.8	0.5	0.4	0.3	0.6	0.5	0.5	0.4	0.4	0.6	0.3	0.0	-0.2	-0.1	-0.2	-0.2	0.0	0.1	0.4	0.4	0.2
67	-0.9	-0.2	-0.4	-0.5	-1.3	-1.0	-0.9	-1.1	-1.3	-1.4	-1.5	-1.3	-1.7	-1.9	-1.6	-1.6	-1.6	-1.5	-1.3	-1.3	-1.3
68	5.3	5.5	5.7	5.3	5.4	5.3	5.3	5.0	5.2	5.2	5.2	4.7	4.7	4.4	4.2	4.4	4.2	4.0	4.3	4.4	4.4
69	-0.4	-0.9	-0.8	-0.6	-0.7	-0.8	-0.7	-0.7	-0.5	-0.3	-0.5	-0.9	-0.8	-1.0	-1.3	-0.9	-1.2	-1.2	-1.0	-0.8	-0.8

**Ek 7 (devam)**

Kod.	1990'lar			2000'ler																	
	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
71	-1.8	-2.5	-2.6	0.2	-1.9	-2.2	-2.4	-2.3	-2.3	-2.0	-2.1	-1.8	-1.2	-2.0	-2.0	-1.7	-1.8	-1.7	-1.9	-1.6	-1.4
72	-1.7	-2.2	-2.5	-1.7	-2.0	-1.8	-1.6	-2.0	-2.4	-2.2	-2.0	-1.6	-1.8	-2.1	-2.0	-2.0	-1.8	-1.5	-1.6	-1.4	-1.4
73	-1.6	-1.9	-1.1	-1.2	-1.4	-1.9	-1.1	-2.9	-3.2	-2.7	-2.2	-2.9	-3.0	-3.3	-3.5	-2.8	-2.6	-2.5	-2.0	-1.6	-1.9
74	-2.0	-2.0	-2.1	-1.7	-1.9	-2.1	-2.3	-2.4	-2.6	-2.5	-2.4	-2.0	-2.3	-2.7	-2.7	-2.7	-2.6	-2.3	-2.2	-2.2	-2.1
75	-2.8	-2.7	-3.0	-2.6	-2.3	-2.7	-2.6	-3.3	-3.4	-3.2	-3.5	-3.6	-3.6	-3.7	-3.7	-3.7	-3.6	-3.7	-3.2	-3.2	-3.0
76	-3.7	-2.7	-1.7	-3.5	-3.3	-3.4	-3.1	-2.1	-4.1	-4.2	-4.0	-3.2	-3.3	-3.9	-3.5	-3.1	-3.9	-3.2	-3.8	-3.7	-4.0
77	-0.4	-1.6	-1.4	-1.2	-1.2	-1.7	-1.8	-1.8	-1.9	-1.4	-1.4	-1.9	-2.4	-2.3	-2.4	-2.5	-2.8	-2.6	-2.5	-2.5	-2.3
78	-3.6	-3.4	-3.1	-2.6	-1.6	-2.6	-3.8	-4.0	-4.2	-4.3	-4.6	-4.0	-4.2	-3.9	-4.4	-3.5	-3.6	-3.4	-3.7	-3.6	-2.7
79	0.4	-1.3	-2.3	-0.6	-2.1	-1.1	-0.9	-1.5	-1.7	-1.8	-0.6	-0.6	-2.4	-0.2	-0.2	-1.4	0.9	-1.2	-0.8	-1.6	-1.6
81	-0.3	-0.6	-0.7	-0.2	-0.2	0.0	-0.4	-0.5	-0.3	-0.1	-0.1	-0.5	-0.7	-1.0	-0.9	-1.7	-1.9	-2.2	-2.2	-2.2	-1.9
82	-0.3	-0.1	0.2	0.3	0.5	0.8	0.6	0.6	0.4	0.5	0.1	-0.7	-0.9	-1.0	-1.3	-1.4	-1.5	-1.4	-1.4	-1.5	-1.5
83	0.5	0.2	0.1	-0.1	0.1	0.0	0.1	-0.4	0.0	0.1	0.0	-0.9	-0.9	-1.3	-1.5	-1.6	-2.1	-2.0	-1.6	-1.7	-1.6
84	3.6	3.7	3.6	3.4	3.1	3.1	3.4	3.2	3.2	3.2	3.1	2.5	2.2	2.0	1.8	1.5	1.2	1.1	1.2	1.1	1.2
85	-1.2	-1.0	-0.8	-1.3	-1.8	-1.9	-1.3	-0.9	-0.8	-0.7	-0.9	-1.2	-1.4	-1.7	-1.8	-1.9	-1.9	-1.8	-1.8	-1.9	-1.8
87	-1.6	-2.1	-2.7	-2.2	-2.7	-1.7	-2.6	-3.0	-3.0	-2.8	-2.4	-2.6	-2.6	-2.4	-2.6	-2.3	-2.9	-2.7	-2.6	-2.7	-2.8
88	1.8	-3.5	-3.5	-3.1	-3.7	-2.1	-2.5	-2.7	-2.6	-2.6	-2.9	-2.9	-3.1	-3.0	-3.1	-3.0	-3.3	-3.2	-2.7	-2.5	-2.0
89	1.2	0.5	0.5	0.6	0.8	0.8	0.6	0.6	0.7	1.1	0.6	0.3	0.1	-0.1	-0.2	-0.2	-0.3	-0.3	-0.2	-0.1	-0.1
93	-	-	4.1	-3.3	-	-	-0.3	-1.0	-	-2.6	-4.5	-0.3	2.3	2.7	4.4	1.0	0.3	7.6	3.0	2.8	0.2
97	10.8	12.4	13.5	13.9	14.1	13.3	11.8	12.5	12.0	12.3	12.8	10.8	9.2	8.4	8.3	10.3	11.9	12.2	10.9	11.1	8.9

**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır. **Not:** Çizgi ile gösterilen yerler; ülkeye ait o dönem AKÜ endeksi verisi bulunamadığını ifade etmektedir.

**Ek 8: SITC Revizyon 3. İki Haneli Mal Gruplarına göre Kolombiya Ekonomisinin Dış Ticaretindeki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (1998-2018)**

Kod.	1990'lar			2000'ler																	
	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
00	2.9	1.2	0.8	1.8	0.6	0.1	3.6	3.5	3.6	3.0	1.1	0.6	1.2	2.2	4.4	4.0	2.5	2.1	2.6	2.2	2.3
01	-0.6	-1.5	-1.5	-0.1	-1.2	-0.7	0.7	0.2	1.2	2.3	2.9	2.6	-1.0	-0.6	-0.3	0.7	-0.9	-1.0	-0.6	-0.4	-0.2
02	-0.6	0.6	0.7	1.0	1.2	2.7	2.4	2.0	2.0	1.5	2.0	1.3	0.7	-1.4	-2.2	0.3	-1.3	-0.5	-2.0	-0.6	-0.4
03	1.8	1.9	1.9	1.9	1.6	1.4	1.0	0.8	0.7	0.6	0.6	0.4	0.4	0.3	0.3	-0.1	0.1	-0.1	0.2	-0.2	0.1
04	-1.8	-1.8	-1.7	-1.6	-1.8	-1.6	-2.0	-1.8	-1.9	-2.1	-2.1	-2.1	-1.9	-2.2	-2.1	-2.1	-1.4	-1.8	-1.5	-1.5	-1.3
05	2.0	2.1	1.8	1.9	1.8	1.7	1.5	1.6	1.7	1.5	1.5	1.6	1.5	1.5	1.4	1.3	1.4	1.4	1.9	1.8	2.0
06	4.0	3.5	3.5	3.1	2.9	2.6	3.0	2.8	2.4	2.0	1.8	2.3	2.3	2.4	2.0	1.9	2.9	2.8	2.2	2.2	2.8
07	5.8	4.9	4.6	4.4	3.8	4.2	3.9	3.8	3.7	3.8	3.9	3.1	3.3	3.2	2.9	3.4	3.8	4.0	4.3	4.2	3.8
08	-3.2	-2.6	-2.0	-1.7	-2.5	-2.7	-3.5	-3.2	-2.5	-2.6	-2.7	-2.7	-2.5	-2.4	-2.3	-2.4	-2.3	-2.3	-1.9	-1.9	-1.7
09	-0.9	-0.6	0.2	0.3	-0.2	-0.3	-0.1	0.2	0.1	0.1	0.2	0.0	0.0	-0.1	-0.2	-0.4	-0.3	-0.6	-0.2	-0.3	-0.1
11	-0.5	-0.8	-0.4	-0.2	0.0	-0.1	-0.1	0.0	0.0	-0.2	0.0	-0.5	-0.4	-0.6	-0.7	-1.0	-1.1	-1.5	-1.8	-1.9	-1.5
12	0.6	0.0	0.5	0.5	0.9	1.0	0.7	1.0	1.0	0.9	0.6	1.0	0.4	0.9	0.0	0.5	0.6	0.2	0.2	0.3	0.7
21	3.1	3.7	4.7	3.6	3.1	2.7	3.2	3.2	3.7	3.8	4.1	6.0	6.2	4.4	4.9	5.9	5.1	6.7	6.0	7.5	6.2
22	-3.4	-3.7	-4.9	-4.0	-3.8	-4.5	-3.7	-4.0	-3.7	-3.8	-3.2	-3.8	-2.9	-2.7	-2.4	-3.0	-3.3	-3.9	-4.6	-3.7	-3.5
23	-3.3	-4.2	-4.1	-4.4	-4.2	-4.0	-4.5	-4.7	-5.1	-4.2	-3.0	-3.4	-3.7	-3.4	-3.9	-2.1	-3.3	-3.0	-1.6	-2.4	-1.4
24	0.8	1.1	1.7	1.7	1.3	1.4	1.0	1.2	1.6	2.2	2.1	1.5	1.0	0.8	0.7	1.2	1.3	1.2	1.6	1.3	2.1
25	-3.5	-3.6	-4.1	-3.9	-4.4	-3.9	-4.4	-4.3	-6.2	-5.2	-5.3	-4.5	-4.6	-3.8	-3.9	-3.8	-3.6	-3.9	-3.5	-3.8	-3.6
26	-2.0	-1.7	-1.9	-1.5	-1.5	-2.0	-1.8	-1.4	-1.8	-1.7	-1.8	-2.8	-2.2	-2.3	-1.8	-1.8	-1.2	-1.5	-1.0	-1.5	-1.1
27	-1.7	-1.7	-1.6	-1.1	-0.9	-0.9	-1.0	-1.0	-0.7	-0.1	0.5	0.9	-0.9	-0.6	-0.6	-1.1	-0.7	-0.4	-0.6	-1.1	-0.1
28	1.2	1.8	1.1	1.6	1.6	1.6	2.0	1.7	2.1	1.9	1.8	2.8	3.4	3.5	3.0	3.2	3.5	3.3	3.7	4.1	4.1
29	3.6	3.3	3.3	3.4	3.2	3.0	2.8	3.0	3.1	3.1	3.1	3.0	3.3	3.3	3.4	3.4	3.5	3.4	3.7	3.6	3.8
32	8.2	7.9	7.5	7.9	7.4	7.4	7.5	8.1	7.9	7.9	8.5	8.4	8.9	9.1	8.9	8.5	8.8	8.4	8.8	9.1	9.3
33	3.3	3.8	4.2	4.0	3.8	3.5	3.4	3.0	3.0	2.7	2.7	2.8	3.3	3.4	3.2	3.0	2.8	2.3	2.5	2.6	3.3

**Ek. 8 (devam)**

Kod.	1990'lar			2000'ler																	
	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
34	0.6	0.0	4.1	4.6	2.9	4.0	2.7	2.8	3.9	3.4	3.1	3.4	2.8	3.6	6.3	6.2	5.7	4.9	-0.4	-0.8	-9.2
35	-	-2.4	-	-1.0	1.5	3.5	4.3	4.4	3.8	3.5	2.5	4.5	5.6	7.4	7.2	5.3	5.5	4.4	-0.5	-0.5	1.3
41	-3.8	-5.2	-4.9	-4.7	-5.0	-5.6	-5.7	-5.0	-3.9	-3.4	-4.2	-2.2	-3.9	-6.2	-3.7	-3.4	-5.4	-3.3	-5.5	-5.7	-8.2
42	0.0	0.1	-0.1	-0.1	-0.2	-0.2	0.2	0.2	0.3	0.6	0.5	0.0	-0.5	0.1	0.1	0.1	0.4	0.6	0.6	0.9	1.2
43	0.3	0.9	-0.1	0.3	0.5	0.5	0.4	0.4	0.0	-0.2	0.1	-0.4	0.1	0.3	0.4	0.6	1.1	0.9	0.8	0.4	0.5
51	-1.5	-1.6	-1.9	-1.8	-2.0	-2.1	-2.6	-2.3	-2.3	-2.3	-2.1	-1.9	-1.7	-1.7	-1.6	-1.9	-1.8	-1.8	-1.6	-1.7	-1.5
52	-0.4	-0.8	-0.5	-0.6	-0.8	-0.9	-1.0	-0.9	-0.8	-0.9	-0.6	-0.6	-0.4	-0.4	-0.3	-0.3	-0.1	-0.6	-0.2	-0.3	0.0
53	1.3	1.7	1.6	1.6	1.2	-0.8	-1.0	-1.0	-0.8	-0.5	0.2	0.2	0.4	0.2	-0.1	-0.6	-0.5	-0.5	-0.4	-0.5	-0.4
54	0.1	-0.2	-0.1	0.2	-0.1	-0.3	-0.6	-0.5	-0.6	-0.8	-0.7	-0.9	-0.8	-0.7	-0.8	-0.9	-0.7	-0.8	-0.6	-0.9	-0.8
55	0.4	0.1	0.1	0.3	0.2	0.2	0.1	0.2	0.4	0.5	0.7	0.5	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.6	0.9	0.8	1.0
56	-1.9	-2.2	-2.3	-2.4	-2.2	-2.3	-2.7	-2.7	-2.5	-2.5	-2.4	-2.0	-1.6	-1.5	-1.9	-1.4	-0.9	-0.9	-0.3	-1.1	-0.6
57	0.5	0.3	0.3	0.3	0.2	0.3	0.4	0.2	0.3	0.2	0.3	0.1	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.7	0.6	0.7
58	0.8	0.6	0.7	0.8	0.9	0.8	0.6	0.5	0.6	0.4	0.5	0.3	0.5	0.4	0.4	0.4	0.3	0.4	0.7	0.5	0.7
59	0.7	0.4	0.4	0.5	0.3	0.1	-0.1	-0.2	-0.3	-0.4	-0.5	-0.3	-0.2	-0.2	-0.1	0.0	0.1	0.2	0.5	0.3	0.2
61	2.2	2.6	3.0	3.1	2.9	3.3	3.1	2.7	2.9	3.1	3.6	2.9	3.1	3.0	3.1	2.7	3.3	3.4	3.3	3.4	3.0
62	-0.5	-0.6	-0.3	-0.2	-0.6	-0.6	-0.8	-0.8	-0.7	-0.8	-0.7	-1.1	-1.0	-0.9	-1.1	-1.6	-1.8	-2.2	-1.9	-1.9	-1.3
63	0.1	0.7	0.8	0.9	0.4	0.2	-0.1	-0.5	-0.5	-0.8	-0.9	-1.0	-1.4	-1.4	-1.3	-1.8	-1.8	-1.7	-1.4	-1.1	-1.3
64	0.2	0.0	0.1	0.6	0.4	0.3	0.1	0.1	0.3	0.2	0.4	0.5	0.5	0.6	0.6	0.5	0.5	0.4	0.6	0.4	0.5
65	0.5	0.1	-0.1	0.0	-0.3	-0.4	-0.5	-0.4	-0.4	-0.1	0.3	0.1	-0.3	-0.4	-0.4	-0.6	-0.6	-0.7	-0.4	-0.5	-0.5
66	1.5	1.9	1.8	1.8	1.7	1.6	1.2	1.1	1.1	1.0	1.0	0.8	0.8	0.7	0.7	0.4	0.4	0.3	0.6	0.6	0.9
67	-0.2	0.5	0.3	0.6	0.5	0.5	0.3	0.3	0.6	0.5	-0.2	-0.1	0.2	-0.2	0.0	-0.3	-0.4	-0.5	-0.1	-0.2	0.0
68	-0.9	-0.6	-0.8	-0.5	-0.7	-0.7	-1.0	-1.1	-1.1	-1.2	-1.1	-1.2	-0.9	-0.9	-0.9	-0.8	-0.9	-1.1	-0.9	-1.2	-1.1
69	0.1	0.1	0.2	0.5	0.4	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.2	-0.1	-0.3	-0.5	-0.4	-0.5	-0.4	-0.3	0.2	-0.2	0.1

**Ek. 8 (devam)**

Kod.	1990'lar			2000'ler																	
	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
71	-2.5	-2.7	-2.6	-2.2	-1.8	-2.4	-2.1	-2.2	-2.0	-2.4	-2.2	-2.4	-2.0	-2.1	-2.1	-2.1	-2.2	-2.1	-1.5	-1.6	-1.8
72	-2.3	-2.1	-1.6	-1.6	-2.2	-2.5	-2.4	-2.4	-2.5	-2.7	-2.2	-1.8	-2.5	-2.5	-2.4	-2.2	-1.8	-1.8	-1.0	-1.4	-1.3
73	-1.2	-1.5	-1.7	-2.0	-2.6	-3.2	-2.8	-3.1	-3.5	-3.2	-2.8	-3.0	-3.0	-3.2	-3.0	-1.9	-2.0	-2.3	-2.0	-1.7	-1.7
74	-1.4	-1.8	-1.9	-1.6	-1.7	-1.9	-1.9	-1.9	-1.8	-1.9	-1.7	-1.8	-1.9	-1.9	-1.9	-1.9	-1.8	-1.9	-1.4	-1.6	-1.5
75	-4.1	-4.6	-4.3	-3.3	-3.5	-4.1	-2.7	-3.9	-3.8	-4.2	-4.1	-4.3	-4.3	-4.5	-4.5	-4.0	-3.9	-3.8	-3.2	-2.9	-2.5
76	-5.6	-4.1	-3.6	-3.9	-3.3	-3.4	-3.4	-3.5	-3.6	-4.2	-3.9	-3.0	-3.4	-3.5	-3.2	-3.4	-3.5	-3.5	-3.1	-3.4	-3.6
77	-0.7	-0.7	-0.2	0.0	-0.3	-0.6	-0.7	-0.7	-0.5	-0.4	-0.3	-0.4	-0.8	-0.7	-0.6	-0.7	-0.8	-0.7	-0.2	-0.3	-0.3
78	-0.8	-1.0	-0.4	0.3	-0.4	-1.6	-0.9	-0.8	-1.0	-0.9	-1.4	-1.9	-1.8	-2.1	-1.7	-1.2	-1.6	-1.3	-0.8	-1.0	-0.8
79	-2.7	-2.7	-1.5	-2.5	-3.4	-2.6	-3.2	-2.4	-2.1	-2.0	-2.0	-3.2	-1.6	-1.1	-4.5	-4.2	-3.6	-3.6	-2.1	-1.8	-2.3
81	1.2	0.5	1.0	1.1	1.2	1.2	1.0	1.0	0.9	0.8	0.5	0.5	0.3	0.4	0.4	0.2	0.1	0.1	0.4	0.1	0.1
82	0.7	0.8	1.2	1.8	1.5	1.7	1.1	1.0	0.9	0.8	0.7	0.2	0.2	0.3	0.0	-0.2	-0.3	-0.2	0.2	0.1	0.3
83	2.3	2.0	1.7	1.5	1.1	1.2	0.8	0.5	0.4	0.5	0.2	-0.4	-0.1	-0.3	-0.4	-0.6	-0.7	-0.6	-0.3	-0.7	-0.6
84	2.7	2.4	2.6	2.9	2.6	2.8	2.7	2.4	2.3	2.1	1.8	1.1	1.2	0.8	0.7	0.4	0.4	0.5	0.8	0.5	0.7
85	0.9	0.2	0.0	0.0	-0.4	-0.5	-0.5	-0.5	-0.5	0.1	0.4	-0.4	-1.3	-1.5	-1.5	-1.5	-1.6	-1.5	-1.2	-1.2	-1.2
87	-2.0	-1.9	-1.9	-1.8	-1.9	-2.0	-2.0	-1.9	-2.0	-2.4	-2.4	-2.1	-2.4	-2.2	-2.2	-2.0	-2.0	-1.7	-1.5	-1.7	-1.5
88	-2.8	-2.9	-2.9	-3.0	-3.2	-2.0	-3.5	-3.5	-3.8	-1.8	-1.6	-3.3	-3.2	-3.0	-2.9	-2.9	-2.9	-2.5	-1.8	-2.2	-2.4
89	0.3	0.2	0.3	0.6	0.2	0.1	0.1	-0.1	0.0	-0.1	-0.1	-0.3	-0.4	-0.3	-0.3	-0.5	-0.6	-0.5	-0.2	-0.3	0.0
93	-4.8	-	-8.4	-16.2	-5.7	-5.4	-4.0	-2.9	-3.4	-3.6	-3.6	-3.2	-3.1	-3.2	-3.3	-3.5	-3.4	-3.3	-2.7	-2.4	-2.4
97	7.1	7.3	7.7	6.9	9.1	10.8	11.1	11.4	9.6	8.3	5.6	9.1	12.3	13.8	11.2	9.1	12.1	13.4	8.9	12.9	12.2

**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır. **Not:** Çizgi ile gösterilen yerler; ülkeye ait o dönem AKÜ endeksi verisi bulunamadığını ifade etmektedir.

**Ek 9: SITC Revizyon 3. İki Haneli Mal Gruplarına göre Şili Ekonomisinin Dış Ticaretindeki Açıklanmış Karşılaştırmalı  
Üstünlükler (1998-2018)**

Kod.	1990'lar			2000'ler																	
	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
00	2.3	2.1	1.7	1.6	1.4	0.9	1.0	1.1	0.6	0.8	1.1	0.7	0.9	0.6	0.4	0.1	0.7	2.4	1.6	1.3	0.0
01	-0.2	-0.4	0.0	0.3	0.5	0.5	0.7	0.8	0.8	0.7	0.7	0.5	0.2	0.6	0.6	0.2	0.4	0.6	0.3	0.1	0.2
02	0.6	0.8	0.2	0.9	1.2	0.1	0.9	0.8	0.8	1.4	1.4	1.0	1.2	1.3	0.9	0.6	0.8	0.3	0.0	-0.1	-0.3
03	4.8	4.8	4.9	4.9	4.8	4.7	4.5	4.5	4.4	4.4	4.2	4.1	3.8	3.9	3.9	3.7	4.1	3.9	3.9	3.9	4.0
04	0.3	-0.5	-0.3	-0.3	-0.2	-0.5	-0.3	-0.2	-0.7	-0.8	-0.6	-0.3	-0.3	-0.1	0.0	0.1	0.1	-0.3	-0.4	-0.5	-0.8
05	3.6	3.5	3.5	3.6	3.7	3.8	3.7	3.7	3.5	3.5	3.6	3.4	3.4	3.8	3.6	3.3	3.4	3.5	3.4	3.3	3.3
06	-0.2	-0.5	-0.6	-0.5	-0.7	-0.4	-0.9	-1.0	-1.4	-1.2	-1.1	-1.4	-1.2	-1.1	-1.0	-1.1	-1.1	-0.7	-1.3	-1.1	-0.9
07	0.4	0.2	0.2	0.3	0.2	0.1	0.2	0.2	0.0	-0.1	-0.1	-0.4	-0.3	-0.1	-0.2	-0.6	-0.7	-0.6	-0.7	-0.8	-0.8
08	1.9	1.5	1.2	1.1	1.3	1.1	0.7	1.1	0.7	0.6	0.3	0.6	0.4	0.4	0.1	-0.1	0.1	0.2	0.0	0.1	-0.1
09	1.4	1.1	0.6	0.7	0.4	0.2	0.0	0.0	-0.1	-0.1	-0.2	0.1	0.2	0.4	0.4	0.4	0.7	0.5	0.5	0.5	0.2
11	3.4	3.2	3.4	3.4	3.5	3.0	3.1	3.1	3.0	3.0	3.0	2.8	2.6	2.9	2.7	2.3	2.4	2.5	2.3	2.4	2.2
12	0.5	1.0	0.8	1.1	0.9	0.9	0.8	0.9	1.5	1.3	1.4	1.0	1.5	1.9	1.8	1.3	1.9	1.8	1.8	1.9	1.6
21	0.8	1.4	1.7	4.1	4.1	4.4	5.4	4.5	5.8	3.8	6.1	4.5	5.2	5.1	4.2	4.2	3.7	4.7	4.9	3.3	3.9
22	-0.1	0.3	0.4	-1.1	-1.5	-1.3	-1.4	-1.1	-1.0	-1.1	-0.7	1.6	0.9	0.3	0.8	1.1	0.5	0.3	0.2	0.5	0.5
23	-3.7	-3.7	-4.8	-4.6	-4.2	-4.4	-4.1	-4.3	-5.5	-2.9	-3.3	-3.1	-3.7	-3.4	-3.6	-3.9	-3.7	-3.5	-2.5	-3.2	-3.4
24	5.1	5.3	4.9	4.3	4.5	4.5	4.5	4.5	4.4	4.7	4.7	4.1	4.3	4.7	4.5	4.4	4.8	4.4	4.7	4.6	4.7
25	5.9	5.4	4.9	4.7	4.3	4.7	4.2	4.2	4.7	4.6	5.0	4.9	4.8	5.1	5.3	5.0	5.1	5.4	5.3	5.8	6.1
26	-1.0	-1.2	-1.4	-1.2	-1.1	-1.1	-1.2	-1.3	-1.4	-1.4	-1.0	-1.3	-0.9	-0.3	-0.4	-0.5	-0.5	-0.3	-0.8	-0.6	-0.5
27	1.7	2.0	1.7	1.8	1.6	1.5	1.1	1.2	1.0	0.9	1.2	1.7	1.7	1.8	1.8	1.4	1.8	1.8	1.8	1.7	1.5
28	4.7	5.3	5.7	5.3	4.8	4.3	4.0	3.6	3.9	3.8	3.4	4.0	4.0	3.9	4.3	4.3	4.5	5.2	4.9	5.5	5.3
29	2.3	2.0	2.1	2.0	2.1	1.8	1.6	1.7	1.5	1.4	1.5	2.0	2.2	2.2	2.1	1.9	1.9	2.0	2.0	2.0	1.7
32	-4.2	-6.9	-3.7	-6.6	-3.2	-3.2	-4.5	-4.6	-4.8	-4.9	-5.2	-5.7	-4.7	-5.1	-4.9	-2.8	-1.6	-2.0	-2.3	-2.3	-3.3
33	-2.2	-2.6	-2.2	-1.8	-1.9	-1.4	-1.5	-1.2	-1.5	-1.9	-2.0	-2.2	-2.5	-2.1	-2.2	-2.6	-2.4	-2.0	-2.2	-1.9	-2.1
34	-3.5	-3.7	-2.4	-2.6	-2.7	-2.3	-2.3	-2.3	-2.4	-2.6	-3.1	-3.8	-4.5	-14.2	-6.5	-3.4	-3.6	-3.7	-1.7	-1.6	-1.7

**Ek. 9 (devam)**

Kod.	1990'lar			2000'ler																	
	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
41	-0.1	0.0	-0.9	-1.4	0.2	-1.0	-0.5	0.2	0.2	0.1	0.4	0.9	0.3	0.9	0.8	0.8	0.9	0.7	0.7	0.9	0.9
42	-2.2	-2.5	-1.7	-0.9	-0.3	-1.6	-1.0	-0.8	-1.1	-0.4	-0.3	0.3	0.3	-0.1	-0.2	-0.5	-0.8	-0.4	-0.8	-0.8	-0.7
43	-2.6	-1.4	-1.2	-0.6	-2.4	-2.6	-2.7	-1.8	-2.9	-2.9	-3.2	-3.0	-3.9	-2.4	-3.0	-0.6	0.0	0.5	0.3	-0.1	0.1
51	0.6	0.5	1.0	1.1	1.0	1.1	0.9	1.1	1.2	0.6	0.2	-0.5	-0.4	-0.2	-0.7	-1.4	-1.4	-1.4	-0.9	-0.6	-0.4
52	1.6	1.4	1.4	1.2	1.4	1.2	1.2	1.5	1.3	1.2	1.0	0.8	1.2	1.3	1.4	1.2	1.4	1.4	1.7	1.9	1.7
53	-2.2	-2.4	-2.3	-2.6	-2.7	-2.8	-2.8	-2.7	-2.9	-2.7	-2.5	-2.4	-2.1	-1.7	-1.8	-1.9	-1.9	-1.8	-1.7	-1.7	-1.7
54	-1.2	-1.6	-1.4	-1.6	-1.3	-1.4	-1.4	-1.4	-1.5	-1.5	-1.4	-1.6	-1.4	-1.1	-1.1	-1.3	-1.1	-1.0	-1.3	-1.4	-1.6
55	-0.9	-1.2	-0.8	-0.7	-0.6	-0.9	-1.0	-1.0	-1.4	-1.5	-1.6	-1.8	-1.8	-1.4	-1.6	-1.8	-1.7	-1.7	-1.8	-1.7	-1.7
56	-0.2	-0.1	0.4	0.4	0.6	0.1	0.0	0.2	0.2	-0.2	0.1	0.8	0.9	1.1	1.4	1.2	1.3	1.3	1.4	1.3	0.9
57	-1.8	-1.9	-1.2	-1.3	-1.2	-1.4	-1.5	-1.6	-1.5	-1.8	-1.7	-1.5	-1.8	-1.2	-1.4	-1.6	-1.2	-1.3	-1.5	-1.4	-1.5
58	-1.1	-1.1	-1.0	-0.8	-0.8	-0.6	-0.6	-0.5	-0.5	-0.4	-0.2	-0.4	-0.1	0.2	0.1	-0.3	-0.3	-0.3	-0.5	-0.2	-0.4
59	-1.2	-1.5	-1.3	-1.3	-1.3	-1.4	-1.4	-1.3	-1.4	-1.0	-0.8	-1.2	-0.8	-0.5	-0.6	-0.8	-0.8	-0.7	-0.9	-0.8	-0.9
61	0.1	0.6	0.8	1.0	0.9	0.5	0.6	0.8	0.6	0.7	0.5	0.3	0.4	0.7	1.1	1.0	1.5	1.4	1.0	1.5	1.2
62	-0.4	-0.5	-0.4	-0.5	-0.4	-0.9	-0.9	-0.8	-1.0	-1.1	-1.0	-1.6	-1.1	-0.6	-0.6	-0.7	-0.4	-0.2	-0.3	-0.4	-0.6
63	1.7	2.0	1.9	2.0	2.1	1.9	1.9	1.9	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	2.2	1.8	1.6	1.9	2.0	1.9	1.9	1.8
64	-0.1	0.0	0.1	0.2	0.3	0.2	0.1	0.2	0.2	0.1	0.3	0.3	0.2	0.6	0.5	0.2	0.4	0.3	0.1	0.2	0.0
65	-0.8	-1.0	-0.9	-0.9	-1.0	-0.8	-0.9	-0.7	-0.8	-0.8	-0.8	-1.0	-0.9	-0.6	-0.5	-0.8	-0.7	-0.7	-1.0	-0.9	-1.1
66	-1.2	-0.9	-1.3	-1.2	-1.3	-1.1	-1.2	-1.2	-1.3	-1.1	-1.2	-1.4	-1.8	-1.3	-1.6	-1.9	-1.5	-1.5	-1.8	-1.5	-1.8
67	-1.4	-0.8	-1.0	-1.4	-1.2	-1.1	-0.8	0.0	-0.1	0.1	-0.4	-0.7	-0.9	-0.2	-0.7	-1.0	-0.7	-1.5	-1.5	-1.2	-0.9
68	4.8	4.7	4.8	4.6	4.8	4.6	5.0	5.2	5.3	5.4	5.4	5.5	5.7	5.9	5.8	5.2	5.2	5.0	4.8	5.1	4.9
69	-0.8	-0.6	-0.6	-1.0	-0.8	-0.9	-1.0	-0.7	-0.8	-0.7	-0.5	-0.7	-0.7	-0.3	-0.5	-0.7	-0.6	-0.6	-0.6	-0.5	-0.7

**Ek. 9 (devam)**

Kod.	1990'lar			2000'ler																	
	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
71	-2.9	-2.9	-1.8	-2.5	-2.4	-2.0	-2.3	-2.0	-2.3	-2.1	-2.6	-2.5	-1.9	-1.7	-1.7	-2.0	-2.4	-2.1	-2.4	-2.0	-2.0
72	-2.5	-1.6	-2.5	-2.2	-2.6	-2.5	-2.4	-2.3	-1.7	-2.0	-1.9	-1.9	-1.9	-1.5	-1.6	-1.6	-0.8	-1.2	-1.4	-1.2	-1.7
73	-2.7	-2.7	-2.8	-2.9	-2.0	-2.7	-2.7	-2.6	-2.2	-2.8	-2.5	-2.1	-2.2	-2.0	-2.1	-2.5	-1.6	-1.8	-1.8	-1.9	-2.3
74	-2.1	-2.2	-2.2	-2.2	-2.3	-2.2	-2.1	-2.2	-2.2	-2.1	-2.0	-2.2	-2.0	-1.7	-1.8	-2.0	-1.8	-1.9	-1.9	-1.9	-2.2
75	-3.1	-3.3	-3.2	-3.1	-3.0	-2.3	-2.6	-2.5	-2.6	-1.9	-1.9	-2.2	-2.3	-2.1	-2.4	-2.8	-2.7	-3.0	-3.0	-2.8	-3.0
76	-4.5	-3.9	-3.9	-3.8	-3.4	-1.6	-1.9	-1.8	-2.2	-2.0	-1.9	-1.9	-2.3	-1.9	-2.0	-2.0	-1.6	-1.8	-1.9	-2.2	-2.6
77	-1.9	-1.9	-1.7	-1.8	-2.2	-1.9	-1.8	-1.7	-1.6	-1.4	-1.4	-1.8	-1.6	-1.1	-1.3	-1.7	-1.4	-1.7	-1.9	-1.7	-2.0
78	-1.6	-1.3	-1.5	-1.5	-1.6	-1.8	-2.2	-2.0	-2.0	-1.7	-1.6	-1.8	-2.0	-1.8	-1.8	-1.9	-1.6	-1.5	-1.5	-1.7	-1.9
79	-0.4	0.2	0.4	-0.1	-1.1	-1.8	-0.5	-1.5	-2.4	-2.4	-2.6	-1.6	-1.6	-1.7	-2.6	-1.4	-1.5	-1.2	-1.8	-1.5	-0.8
81	-0.4	-0.3	-0.4	-0.2	-0.4	-0.5	-0.4	-0.6	-0.5	-0.7	-1.0	-1.3	-1.2	-1.2	-1.9	-2.0	-2.0	-2.0	-2.3	-2.1	-2.4
82	0.1	0.5	0.3	0.3	0.4	0.1	-0.2	-0.2	-0.8	-1.2	-1.1	-1.3	-1.6	-1.3	-1.6	-1.9	-1.9	-2.0	-2.3	-2.2	-2.5
83	-2.6	-2.5	-3.1	-3.5	-3.4	-0.9	-1.1	-1.0	-1.2	-1.2	-1.0	-1.1	-1.3	-1.0	-1.1	-1.4	-1.3	-1.3	-1.4	-1.4	-1.6
84	-1.5	-1.8	-2.0	-2.0	-2.2	-1.1	-1.4	-1.4	-1.6	-1.6	-1.5	-1.8	-1.6	-1.1	-1.2	-1.4	-1.5	-1.7	-1.6	-1.6	-1.6
85	-1.3	-1.9	-2.3	-2.2	-2.6	-1.0	-1.4	-1.2	-1.3	-1.3	-1.2	-1.3	-1.3	-0.9	-1.0	-1.3	-1.3	-1.3	-1.5	-1.5	-1.5
87	-2.8	-3.0	-2.6	-2.8	-2.7	-2.3	-2.7	-2.9	-2.7	-2.4	-2.5	-2.5	-2.7	-2.4	-2.2	-2.6	-2.5	-2.3	-2.7	-2.5	-2.7
88	-3.0	-3.4	-3.2	-3.2	-3.3	-1.1	-1.4	-1.3	-1.4	-1.1	-1.1	-1.3	-1.5	-1.0	-1.4	-1.6	-1.6	-1.5	-1.6	-1.4	-1.6
89	-0.3	-0.6	-0.8	-0.6	-0.7	-0.7	-0.8	-0.7	-0.8	-0.9	-0.9	-1.0	-1.0	-0.7	-0.8	-1.1	-1.0	-0.9	-1.3	-1.2	-1.5
93	3.5	8.7	5.8	8.5	3.1	1.6	4.6	-	8.1	5.9	2.3	7.7	7.7	-	-	4.2	-2.8	-5.3	1.0	-3.2	6.1
97	14.9	11.6	10.8	10.5	12.7	11.8	11.6	11.3	10.4	11.0	12.2	10.5	9.9	11.3	11.5	11.8	8.0	8.5	8.4	9.7	9.3

**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır. **Not:** Çizgi ile gösterilen yerler; ülkeye ait o dönem AKÜ endeksi verisi bulunamadığını ifade etmektedir.



**Ek 10: Türkiye ile Pasifik İttifakı ülkeleri arasındaki Spearman Korelasyonu Katsayısı (1998-2018)**

Ülke İsmi	Spearman Korelasyonu Katsayısı																				
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Şili	0.33	0.34	0.24	0.32	0.28	0.31	0.28	0.31	0.33	0.25	0.24	0.28	0.28	0.24	0.22	0.21	0.19	0.16	0.2	0.18	0.17
Kolombiya	0.45	0.41	0.46	0.43	0.41	0.4	0.45	0.38	0.38	0.38	0.39	0.41	0.34	0.31	0.32	0.31	0.26	0.3	0.27	0.26	0.22
Meksika	0.33	0.34	0.36	0.34	0.39	0.36	0.37	-0	0.29	0.31	0.32	0.36	0.29	0.27	0.29	0.27	0.25	0.23	0.29	0.29	0.31
Peru	0.34	0.35	0.34	0.35	0.36	0.3	0.35	0.3	0.29	0.34	0.34	0.38	0.34	0.3	0.34	0.35	0.32	0.32	0.31	0.23	0.22

**Kaynak:** SIGMAPLOT ile Spearman Korelasyon Katsayısı elde etmiştir. **Not:** Tüm ülkeler ve tüm yıllar için (2005'te Meksika'daki katsayısı hariç), Spearman korelasyonu katsayıları 0.050'den küçük bir P-değeri ile anlamlı idi.

**Ek 11: Türkiye, Kolombiya, Şili, Meksika ve Peru için Rekabetçi Dış Ticareti Malları (1998-2018)**

SITC Rev3 2 Hane Kodu	Mal Grupları	SITC Rev3 2 Hane	Mal Grupları
	Türkiye ve Kolombiya arasında Rekabetçi ticaret		
024	Peynir ve lor	665	Örme mensucat
034	Balıklar-canlı, taze/soğutulmuş/dondurulmuş	684	Aluminyum ve alüminyumdan çubuk, profil, tel, sac, şerit, boru vb.
057	Taze/kuru meyve ve kabuklu yemişler, bunların karışımlar	687	Kalay ve kalaydan çubuk, profil, tel, sac, şerit, boru vb.
062	Şeker mamulleri	689	Metalurjide kullanılan adi metaller(tungsten, molibden vb.)
073	Çikolata ve kakao içeren diğer maddeler	691	Demir, çelik veya alüminyumdan inşaat ve inşaat aksamı
081	Hayvan gıdası olarak kullanılan maddeler	694	Bakır, Alüminyum, demir veya çelikten çivi, vida, pim, rondela vb.
231	Tabii kauçuk, balata, güte-parka, guayül, çıkıl	696	Bıçakçı eşyası ve sofraya takımları, bunların aksam ve parçaları
251	Odun veya diğer lifli selülozik maddeler; hamurları, döküntü vb.	726	Matbaacılıkta kullanılan makineler
274	Kükürt ve demir piritleri	745	Elektrikli olmayan diğer makine ve el aletleri vb. aksam parçaları
291	İnsan tarafından yenilmeye elverişli olmayan hayvansal ürünler	759	Büro ve bilgi işlem makinelerinin aksam ve parçaları
431	Kimyasal işlem görmüş bitkisel ve hayvansal katı/sıvı yağlar, mumlar	771	Elektrikli güç makineler (716 hariç)(transformatörler vb.)
512	Karboksilik asitler ve türevleri	772	Elektrik devreleri, rezistanslar vb. aksam ve parçaları
514	Azot fonksiyonlu bileşikler	774	Elektro teşhis cihazları(X ışınli, alfa, beta , ve gama ışınli cihazlar)
523	Diğer inorganik kimyasal maddeler	785	Motosikletler, bisikletler, sakatlar için koltuklar vb. aksam parçaları
541	Eczacılık ve eczacılık ürünleri	812	Demir, çelik ve seramikten radyatörler(elektriksiz)
554	Sabunlar, temizleme, cilalama ürünleri	821	Mobilya, aksam ve parçaları
571	Etilen polimerleri (ilk şekillerde)	841	Erkek/erkek çocuklar için örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarlar
579	Plastikten döküntü, kalıntı ve hurdalar	872	Tıbbi araç ve gereçler
581	Plastikten tüpler, borular, hortumlar; conta, dirsek, rakor vb	873	Metre ve sayaçlar
597	Ateşlemeyi önleyici müstahzarlar, çözücü ve yağlama müstahzarları	883	Sinemacılıkta kullanılan filmler
598	Muhtelif kimya sanayi ürünleri ve model patları	884	Optik cihazlar ile aksam ve parçaları
656	Kordelalar, etiketler, armalar, tüller vb	885	Saatler, aksam ve parçaları
657	Özel iplikler ve dokunmamış mensucat (keçe, votka, vb. eşya)	893	Plastikten mamul eşya
663	Mineral maddelerden mamul eşya ve cihazlar	894	Çocuk arabaları, oyuncaklar, spor malzemeleri
664	Cam		

**Ek 11 (devam)**

SITC Rev3 2 Hane Kodu	Mal Grupları	SITC Rev3 2 Hane	Mal Grupları
Türkiye ve Şili arasında Rekabetçi ticaret			
054	Buharda veya suda kaynatılmış, pişirilmiş, meyve ve başka sebzeler	712	Buhar turbinleri ile aksam ve parçaları
074	Çay ve paraguay çayı	713	Motorlar ve aksamı
075	Biber ve diğer baharatlar	723	Toprağın tesviyesi, cevherleri taşıma, yayılması, kar küreyicileri vb.
245	Yakmaya mahsus ağaçlar ve odun kömürü	726	Matbaacılıkta kullanılan makineler
287	Diğer metal cevherleri	728	Diğer makineler ve cihazlar
291	İnsan tarafından yenilmeye elverişli olmayan hayvansal ürünler	731	Takım tezgahları (torna tezgahları, yiv açma makineler)
334	Rafine edilmiş petrol ürünleri	759	Büro ver bilgi işlem makinelerinin aksam ve parçaları
511	Hidrokarbonlar ve türevleri	764	Telli telefon ve telgraf cihazları, telsiz telefon vb. Aksamı
516	Diğer organik kimyasal maddeler	778	Elektrikli makinelerin aksam ve parçaları
541	Eczacılık ve eczacılık ürünleri	784	Motorlu taşıtların aksam ve parçaları ile şase ve karoserleri
573	Vinil klorür veya halojenli diğer olefin polimerleri(ilk şekilde)	785	Motosikletler, bisikletler, sakatlar için koltuklar vb. aksam parçaları
579	Plastikten döküntü, kalıntı ve hurdalar	792	Hava taşıtları, uzay araçları vb. aksam, parçaları
582	Plastiklerden levhalar, plakalar, Ateşlemeyi önleyici müstahzarlar, 597 çözücü ve yağlama müstahzarları	793	Gemiler ve suda yüzen taşıtlar
598	Muhtelif kimya sanayi ürünleri ve model patları	871	Optik aletler ve aksamı
652	Pamuklu mensucat	874	Ölçü, kontrol, ayar alet ver cihazlar, bunların aksam ve parçaları
663	Mineral maddelerden mamul eşya ve cihazlar	883	Sinemacılıkta kullanılan filmler
675	Paslanmaz veya alaşımsız çelikten yassı hadde mamülleri	892	Basılmış yayınlar
683	Nikel ve nikelden çubuk, profil, tel, saç, şerit, boru vb	899	Başka yerde belirtilmeyen maddelerden işlenmiş eşyalar
695	El aletleri ve makineler için aletler		
699	Diğer adi metallere eşya (kilit, zincir, yay, fermuar, dikiş, nakış aletleri		

**Ek 11 (devam)**

<b>SITC Rev3 2 Hane Kodu</b>	<b>Mal Grupları</b>	<b>SITC Rev3 2 Hane</b>	<b>Mal Grupları</b>
Türkiye ve Meksika arasında Rekabetçi ticaret			
059	Meyve suları (üzüm şırası dahil) sebze suları	671	Dökme ve aynali demir, ferro alyajlar
072	Kakao	673	Demir veya alaşimsız çelikten kaplanmamış yassı hadde mamulleri
081	Hayvan gıdası olarak kullanılan maddeler	695	El aletleri ve makineler için aletler
111	Alkolsüz içecekler	721	Tarımsal makineler (traktörler hariç)
248	Ahşap demiryolu veya tramvay traversleri	722	Traktörler
263	Pamuk, linter pamuğu ve pamuk döküntüleri	725	Kağıt hamuru, kağıt/karton imaline, işlenmesine mahsus makina
292	Başka yerde belirtilmeyen bitkisel ürünler	728	Diğer makineler ve cihazlar
321	Taş kömürü	744	Forkliftler, diğer yük arabaları ve kaldırıcılar, asansörler
411	Hayvansal katı veya sıvı yağlar	746	Her nevi rulmanlar
516	Diğer organik kimyasal maddeler	748	Dişli sistemleri ve aksamı
533	Pigmentler, vernikler, boyalar	749	Döküm plakaları ve modelleri, kalıplar, contalar
554	Sabunlar, temizleme, cilalama ürünleri	771	Elektrikli güç makineler (716 hariç)(transformatörler vb.)
575	Propilen ve diğer olefinlerin polimerleri (ilk şekillerde)	772	Elektrik devreleri, rezistanslar vb. aksam ve parçaları
591	Haşarat öldürücüler ve zararlı bitkileri yok ediciler	773	Elektrik dağıtım donanımı (teller, kablolar vb.)
593	Patlayıcı maddeler, fitiller ve fişekler	775	Evlerde kullanılan makineler (Buzdolabı vb.)
598	Muhtelif kimya sanayi ürünleri ve model patları	784	Motorlu taşıtların aksam ve parçaları ile şase ve karoserleri
611	İşlenmiş deri ve köseleler	785	Motosikletler, bisikletler, sakatlar için koltuklar vb. aksam parçaları
612	Deri ve köseleden mamul eşya	786	Römorklar ve yarı römorklar
613	Tabaklanmış, aprenmiş, bütün halinde kürkler	793	Gemiler ve suda yüzen taşıtlar
635	Ağaçtan muhafazalar, kutu, , vs. ile inşaat ve marangozluk mamülleri	821	Mobilya, aksam ve parçaları
641	Kağıt ve karton	851	Ayakkabılar ve aksamı
651	Tekstil iplikleri	871	Optik aletler ve aksamı
654	Dokum Diğer maddelerden dokunmuş(ipek, yün, vb.)	892	Basılmış yayınlar
663	Mineral maddelerden mamul eşya ve cihazlar		
664	Cam		
665	Seramikten sofras ve mutfak eşyası ile diğer ev eşyası, heykelcik, vb. )		
666	Çanak-çömlek		
667	İnciler ve kıymetli metal taşlar		

## Ek 11 (devam)

SITC Rev3 2 Hane Kodu	Mal Grupları	SITC Rev3. 2 Hane	Mal Grupları
	Türkiye ve Peru arasında Rekabetçi ticaret		
025	Yumurta ve yumurta albüminleri	678	Demir veya çelikten teller
035	Balıklar (kuru/tuzlu/salamura/tütsülü)	699	Diğer adi metallere eşya (kilit, zincir, yay, fermuar, dikiş, nakış aletleri)
037	Balıklar, kabuklu hayvanlar ve yumuşakçaların konserveleri	712	Buhar turbinleri ile aksam ve parçaları
044	Mısır	716	Elektrik motorları ve jeneratörler ile bunların aksam ve parçaları
057	Taze/kuru meyve ve kabuklu yemişler, bunların karışımları	725	Kağıt hamuru, kağıt/karton imaline, işlenmesine mahsus makina
222	Yağlı tohumlar ve meyveleri (kırılmış olsun olmasın)	728	Diğer makineler ve cihazlar
263	Pamuk, linter pamuğu ve pamuk döküntüleri	749	Döküm plakaları ve modelleri, kalıplar, contalar
278	Diğer suni lifler ve artıkları	752	Otomatik bilgi işlem makineleri vb. ait birimler
291	İnsan tarafından yenilmeye elverişli olmayan hayvansal ürünler	759	Büro ver bilgi işlem makinelerinin aksam ve parçaları
524	Oksi ve peroksi metalik asitlerin tuzları, kıymetli metallere bileşikler	762	Telsiz telefon, telsiz telgraf ve radyo yayınları için alıcı cihazlar
525	Radyoaktif elemanlar ve bileşikler, bunları içeren karışım ve atıklar	764	Telli telefon ve telgraf cihazları, telsiz telefon vb. Aksamı
541	Eczacılık ve eczacılık ürünleri	774	Elektro teşhis cihazları(X ışınlı, alfa, beta , ve gama ışınlı cihazlar)
542	İlaçlar	776	Katot ışınlı tüpler, yarı iletken tertibat; elektrik devreleri
553	Sabunlar, temizleme, cilalama ürünleri	831	Sandıklar, bavullar, çantalar ve kılıflar
562	Mineral kimyasal gübreler (272.grubu dışındakiler)	844	Kadın/kız çocuklar için örme giyim eşyası
572	Stilen polimerleri (ilk şekillerde)	845	Örölmüş olsun olmasın diğer giyim eşyası
575	Propilen ve diğer olefinlerin polimerleri (ilk şekillerde)	874	Ölçü, kontrol, ayar alet ve cihazlar, bunların aksam ve parçaları
591	Haşarat öldürücüler ve zararlı bitkileri yok ediciler	881	Sinema ve fotoğrafçılıkla ilgili aletler
592	Nişasta, inülin, buğday gluteni, albuminler, yapıştırıcı ve tutkallar	883	Sinemacılıkta kullanılan filmler
598	Muhtelif kimya sanayi ürünleri ve model patları	884	Optik cihazlar ile aksam ve parçaları
634	Kaplamalık ağaçlar, levhalar, kontaplak, sırik, kazık vs. ile ağaç yünü	885	Saatler, aksam ve parçaları
635	Ağaçtan muhafazalar, kutu, , vs. ile inşaat ve marangozluk mamülleri	891	Ateşli harp silahları ve malzemeleri
641	Kağıt ve karton	893	Plastikten mamul eşya
652	Pamuklu mensucat	894	Çocuk arabaları, oyuncaklar, spor malzemeleri
657	Özel iplikler ve dokunmamış mensucat (keçe, vatka, vb. eşya)	898	Müzik aletleri vb. aksam ve parçaları
663	Mineral maddelerden mamul eşya ve cihazlar	899	Başka yerde belirtilmeyen maddelerden işlenmiş eşyalar
666	Cam		

**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

## Ek 12: Türkiye ve Kolombiya için Tamamlayıcı Dış Ticareti Malları

Türkiye'nin Kolombiya'ya ihraç etme avantajına sahip olduğu Mal		Kolombiya'nın Türkiye'ye ihraç etme avantajına sahip olduğu Mal	
SITC Rev3 2 Hane Kodu	Mal Grupları	SITC Rev3 2 Hane	Mal Grupları
012	Hayvanların (sığır hariç) eti-taze/soğutulmuş/dondurulmuş	001	Canlı hayvanlar
017	Et, balık, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar	023	Tereyağı, süt esaslı katı-sıvı yağlar
022	Süt ve krema	036	Kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar
025	Yumurta ve yumurta albüminleri	061	Şeker, bal ve şeker melası
035	Balıklar (kuru/tuzlu/salamura/tütsülü)	211	Ham deriler (post ve kürk dışında)
037	Balıklar, kabuklu hayvanlar ve yumuşakçaların konserveleri	245	Yakmaya mahsus ağaçlar ve odun kömürü
042	Pirinç	247	Yuvarlak ağaçlar (kare şeklinde kabaca yontulmuş olsun olmasın)
044	Mısır	248	Ahşap demiryolu veya tramvay traversleri
045	Buğday, pirinç, arpa ve mısır dışı tahıllar	266	Sentetik filament demetleri ve sentetik devamlı lifler
046	Buğday ve mahlut unu, bulgur, irmik ve pellet	269	Kullanılmış giyim eşyası ve parçaları
047	Diğer hububat un, bulgur, irmik ve pellet.	272	Hayvansal ve bitkisel gübreler
059	Meyve suları (üzüm şırası dahil) sebze suları	282	Demir-çelik döküntü ve hurdaları, bunların külçeleri
091	Margarin	283	Bakır cevherleri, matları ve çöktürülmüş bakır
111	Alkolsüz içecekler	288	Bakır cevherleri, matları ve çöktürülmüş bakır
112	Alkollü içecekler	289	Kıymetli metal cevherleri ve hurdaları
122	İşlenmiş tütün	334	Rafine edilmiş petrol ürünleri
222	Yağlı tohumlar ve meyveleri (kırılmış olsun olmasın)	335	Petrol ürünleri artıkları

**Ek 12 (devam)**

Türkiye'nin Kolombiya'ya ihraç etme avantajına sahip olduğu Mal		Kolombiya'nın Türkiye'ye ihraç etme avantajına sahip olduğu Mal	
SITC Rev3 2 Hane Kodu	Mal Grupları	SITC Rev3 2 Hane	Mal Grupları
223	Diğer yağlı tohum ve meyveler, un ve küspeleri	344	Sıvılaştırılmış etilen, propilen, butile n, petrol gazı
263	Pamuk, linter pamuğu ve pamuk döküntüleri	422	Diğer bitkisel sıvı yağlar
268	Yün/yapağı ve diğer hayvan kılı	551	Hidrokarbonlar ve türevleri
277	Sanayide kullanılan elmas, sünger taşı, zımpara taşı vs	562	Mineral kimyasal gübreler (272.grubu dışındakiler)
287	Diğer metal cevherleri	572	Stilen polimerleri (ilk şekillerde)
593	Patlayıcı maddeler, fitiller ve fişekler	574	Poliasetaller ve diğer polieterler ve epoksi reçineler (ilk şekillerde)
672	Demir veya çelikten külçe ve diğer ilk şekillerde yarı mamuller	592	Nişasta, inülin, buğday gluteni, albuminler, yapıştırıcı ve tutkallar
675	Paslanmaz veya alaşımsız çelikten yassı hadde mamülleri	612	Deri ve köseleden mamul eşya
677	Demir veya çelikten demiryolu ve tramvay hattı malzemesi	633	Mantardan eşya
683	Demir veya çelikten demiryolu ve tramvay hattı malzemesi	666	Çanak-çömlek
686	Çinko ve çinkodan çubuk, profil, tel, sac, şerit, boru vb.	667	İnciler ve kıymetli metal taşlar
712	Buhar türbinleri ile aksam ve parçaları	671	Dökme ve aynali demir, ferro alyajlar
714	Turbojetler, tepkili motorlar, diğer gaz türbinleri vb. aksamı	674	Demir veya alaşımsız çelikten kaplanmış yassı hadde mamulleri
725	Kağıt hamuru, kağıt/karton imaline, işlenmesine mahsus makine	685	Kurşun ve kurşundan çubuk, profil, tel, sac, şerit, boru vb
731	Takım tezgahları (torna tezgahları, yiv açma makineler)	711	Buhar kazanları, kızgın su kazanları ve aksamı
781	Motorlu yolcu taşıtları (binek otomobilleri vb.)	762	Telsiz telefon, telsiz telgraf ve radyo yayınları için alıcı cihazlar
793	Gemiler ve suda yüzen taşıtlar	776	Katot ışınli tüpler, yarı iletken tertibat; elektrik devreleri
811	Prefabrik yapılar	778	Elektrikli makinelerin aksam ve parçaları
881	Sinema ve fotoğrafçılıkla ilgili aletler	895	Büro eşyası, yazı ve çizim malzemeleri
882	Fotoğrafçılıkta kullanılan filmler, kimyasal müstahzarlar vs.	896	Sanat ve koleksiyon eşyası, antika eşya

**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

**Ek 13: Türkiye ve Şili için Tamamlayıcı Dış Ticareti Malları**

Türkiye'nin Şili'ye ihraç etme avantajına sahip olduğu Mal		Şili'nin Türkiye'ye ihraç etme avantajına sahip olduğu Mal	
SITC Rev3 2 Hane Kodu	Mal Grupları	SITC Rev3 2 Hane	Mal Grupları
012	Hayvanların (sığır hariç) eti-taze/soğutulmuş/dondurulmuş	022	Süt ve krema
017	Et, balık, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar	023	Tereyağı, süt esaslı katı-sıvı yağlar
024	Peynir ve lor	034	Balıklar-canlı, taze/soğutulmuş/dondurulmuş
025	Yumurta ve yumurta albüminleri	045	Buğday, pirinç, arpa ve mısır dışı tahıllar
037	Balıklar, kabuklu hayvanlar ve yumuşakçaların konserveleri	059	Meyve suları (üzüm şırası dahil) sebze suları
042	Pirinç	071	Kahve
232	Sentetik kauçuk, taklit kauçuk, rejenere kauçuk ve atıkları)	081	Hayvan gıdası olarak kullanılan maddeler
263	Pamuk, linter pamuğu ve pamuk döküntüleri	122	İşlenmiş tütün
277	Sanayide kullanılan elmas, sünger taşı, zımpara taşı vs	211	Ham deriler (post ve kürk dışında)
289	Kıymetli metal cevherleri ve hurdaları	231	Tabii kauçuk, balata, güte-parka, guayül, çikil
321	Taş kömürü	248	Ahşap demiryolu veya tramvay traversleri
344	Sıvılaştırılmış etilen, propilen, butile n, petrol gazı	268	Yün/yapağı ve diğer hayvan kılı
431	Havagazı, sugazı, fakir gaz vb gazlar	274	Kükürt ve demir piritleri
525	Radyoaktif elemanlar ve bileşikleri, bunları içeren karışım ve atıklar	278	Ham mineraller
532	Debayette kullanılan bitkisel ve hayvansal menşeli hulasalar	282	Demir-çelik döküntü ve hurdaları, bunların külçeleri
612	Deri ve köseleden mamul eşya	512	Alkoller, Fenoller, fenol alkoller ve bunların türevleri
613	Tabaklanmış, aprelenmiş, bütün halinde kürkler	513	Karboksilik asitler ve türevleri
677	Demir veya çelikten demiryolu ve tramvay hattı malzemesi	515	Organo-inorganik, heterosiklik bileşikler, nükleik asitler
714	Turbojetler, tepkili motorlar, diğer gaz türbinleri vb. aksamı	524	Oksi ve peroksi metalik asitlerin tuzları, kıymetli metallerin bileşikleri
791	Demiryolu taşıtları, aksam ve parçaları	542	İlaçlar



**Ek. 13 (devam)**

<b>Şili'nin Türkiye'ye ihraç etme avantajına sahip olduğu Mal</b>	
<b>SITC Rev3 2 Hane</b>	<b>Mal Grupları</b>
551	Uçucu yağlar rezinoitler
562	Mineral kimyasal gübreler (272.grubu dışındakiler)
571	Etilen polimerleri (ilk şekillerde)
572	Stilen polimerleri (ilk şekillerde)
575	Propilen ve diğer olefinlerin polimerleri (ilk şekillerde)
593	Patlayıcı maddeler, fitiller ve fişekler
633	Mantardan eşya
667	Çanak-çömlek
671	Dökme ve aynalı demir, ferro alyajlar
686	Çinko ve çinkodan çubuk, profil, tel, saç, şerit, boru vb.
687	Kalay ve kalaydan çubuk, profil, tel, saç, şerit, boru vb
689	Metallerde kullanılan adi metaller(tungsten, molibden vb.)
724	Tekstil, çamaşır yıkama ve kurutma, ütüleme makina ve aksamı
751	Büro makineleri (yazı, hesap, fotokopi)
752	Otomatik bilgi işlem makineleri vb. ait birimler
762	Telsiz telefon, telsiz telgraf ve radyo yayınları için alıcı cihazlar
763	Plak döndürücüler, pikaplar, kaset çalarlar vb
774	Elektro teşhis cihazları(X ışınlı, alfa, beta , ve gama ışınlı cihazlar)
776	Katot ışınlı tüpler, yarı iletken tertibat; elektrik devreleri
881	Sinema ve fotoğrafçılıkla ilgili aletler
882	Fotoğrafçılıkta kullanılan filmler, kimyasal müstahzarlar vs.
884	Optik cihazlar ile aksam ve parçaları
885	Saatler, aksam ve parçaları
894	Çocuk arabaları, oyuncaklar, spor malzemeleri
895	Büro eşyası, yazı ve çizim malzemeleri
896	Sanat ve koleksiyon eşyası, antika eşya
898	Müzik aletleri vb. aksam ve parçaları

**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

## Ek 14: Türkiye ve Meksika için Tamamlayıcı Dış Ticareti Malları

Türkiye'nin Meksika'ya ihraç etme avantajına sahip olduğu Mal		Meksika'nın Türkiye'ye ihraç etme avantajına sahip olduğu Mal	
SITC Rev3 2 Hane Kodu	Mal Grupları	SITC Rev3 2 Hane	Mal Grupları
012	Hayvanların (sığır hariç) eti-taze/soğutulmuş/dondurulmuş	001	Canlı hayvanlar
017	Et, balık, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar	036	Kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar
022	Süt ve krema	122	İşlenmiş tütün
023	Tereyağı, süt esaslı katı-sıvı yağlar	211	Ham deriler (post ve kürk dışında)
024	Peynir ve lor	231	Tabii kauçuk, balata, güte-parka, guayül, çıkıl
025	Yumurta ve yumurta albuminleri	245	Yakmaya mahsus ağaçlar ve odun kömürü
034	Balıklar-canlı, taze/soğutulmuş/dondurulmuş	251	Odun veya diğer lifli selülozik maddeler; hamurları, döküntü vb.
035	Balıklar (kuru/tuzlu/salamura/tütsülü)	274	Kükürt ve demir piritleri
037	Balıklar, kabuklu hayvanlar ve yumuşakçaların konserveleri	282	Demir-çelik döküntü ve hurdaları, bunların külçeleri
042	Pirinç	572	Stilen polimerleri (ilk şekillerde)
044	Mısır	633	Mantardan eşya
045	Buğday, pirinç, arpa ve mısır dışı tahıllar	675	Paslanmaz veya alaşımsız çelikten yassı hadde mamülleri
046	Buğday ve mahlut unu, bulgur, irmik ve pellet	681	Gümüş, platin ve gümüş veya platin kaplamalı altın ve diğer metaller
047	Diğer hububat un, bulgur, irmik ve pellet.	686	Çinko ve çinkodan çubuk, profil, tel, saç, şerit, boru vb.
091	Margarin	687	Kalay ve kalaydan çubuk, profil, tel, saç, şerit, boru vb.
121	Yaprak tütün ve tütün döküntüleri	689	Metalurjide kullanılan adi metaller(tungsten, molibden vb.)
222	Yağlı tohumlar ve meyveleri (kırılmış olsun olmasın)	712	Buhar turbinleri ile aksam ve parçaları
268	Yün/yapağı ve diğer hayvan kılı	783	10+ kişi taşımaya mahsus motorlu taşıtlar , çekiciler
269	Kullanılmış giyim eşyası ve parçaları	791	Demiryolu taşıtları, aksam ve parçaları
277	Sanayide kullanılan elmas, sünger taşı, zımpara taşı vs	883	Sinemacılıkta kullanılan filmler
283	Bakır cevherleri, matları ve çöktürülmüş bakır		
291	İnsan tarafından yenilmeye elverişli olmayan hayvansal ürünler		
344	Sıvılaştırılmış etilen, propilen, butile n, petrol gazı		
431	Kimyasal işlem görmüş bitkisel ve hayvansal katı/sıvı yağlar, mumlar		
511	Hidrokarbonlar ve türevleri		
525	Radyoaktif elemanlar ve bileşikleri, bunları içeren karışım ve atıklar		
532	Debayette kullanılan bitkisel ve hayvansal menşeli hulasalar		

**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.

### Ek 15: Türkiye ve Peru için Tamamlayıcı Dış Ticareti Malları

Türkiye'nin Peru'ya ihraç etme avantajına sahip olduğu Mal		Peru'nun Türkiye'ye ihraç etme avantajına sahip olduğu Mal	
SITC Rev3 2 Hane Kodu	Mal Grupları	SITC Rev3 2 Hane	Mal Grupları
012	Hayvanların (sığır hariç) eti-taze/soğutulmuş/dondurulmuş	001	Canlı hayvanlar
017	Et, balık, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar	034	Balıklar-canlı, taze/soğutulmuş/dondurulmuş
022	Süt ve krema	036	Kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar
023	Tereyağı, süt esaslı katı-sıvı yağlar	059	Meyve suları (üzüm şırası dahil) sebze suları
024	Peynir ve lor	121	Yaprak tütün ve tütün döküntüleri
042	Pirinç	211	Ham deriler (post ve kürk dışında)
046	Buğday ve mahlut unu, bulgur, irmik ve pellet	231	Tabii kauçuk, balata, güte-parka, guayül, çıkıl
047	Diğer hububat un, bulgur, irmik ve pellet.	245	Yakmaya mahsus ağaçlar ve odun kömürü
074	Çay ve paraguay çayı	248	Ahşap demiryolu veya tramvay traversleri
091	Margarin	251	Odun veya diğer lifli selülozik maddeler; hamurları, döküntü vb.
111	Alkolsüz içecekler	272	Hayvansal ve bitkisel gübreler
112	Alkollü içecekler	274	Kükürt ve demir piritleri
122	İşlenmiş tütün	282	Demir-çelik döküntü ve hurdaları, bunların külçeleri
223	Diğer yağlı tohum ve meyveler, un ve küspeleri	283	Bakır cevherleri, matları ve çöktürülmüş bakır
232	Sentetik kauçuk, taklit kauçuk, rejenere kauçuk ve atıkları)	287	Diğer metal cevherleri
247	Yuvarlak ağaçlar (kare şeklinde kabaca yontulmuş olsun olmasın)	288	Metalleri/metal bileşiklerini içeren kül ve kalıntılar
269	Kullanılmış giyim eşyası ve parçaları	321	Taş kömürü
277	Sanayide kullanılan elmas, sünger taşı, zımpara taşı vs	334	Rafine edilmiş petrol ürünleri
289	Kıymetli metal cevherleri ve hurdaları	335	Petrol ürünleri artıkları
431	Kimyasal işlem görmüş bitkisel ve hayvansal katı/sıvı yağlar, mumlar	344	Sıvılaştırılmış etilen, propilen, butile n, petrol gazı
571	Etilen polimerleri (ilk şekillerde)	512	Alkoller, Fenoller, fenol alkoller ve bunların türevleri
579	Plastikten döküntü, kalıntı ve hurdalar	514	Azot fonksiyonlu bileşikler
672.0	Demir veya çelikten külçe ve diğer ilk şekillerde yarı mamuller	515	Organo-inorganik, heterosiklik bileşikler, nükleik asitler

**Ek. 15. (devam)**

Türkiye'nin Peru'ya ihraç etme avantajına sahip olduğu Mal		Peru'nun Türkiye'ye ihraç etme avantajına sahip olduğu Mal	
SITC Rev3 2 Hane Kodu	Mal Grupları	SITC Rev3 2 Hane	Mal Grupları
675	Paslanmaz veya alaşımsız çelikten yassı hadde mamülleri	573	Vinil klorür veya halojenli diğer olefin polimerleri(ilk şekilde)
677	Demir veya çelikten demiryolu ve tramvay hattı malzemesi	582	Plastiklerden levhalar, plakalar
683	Nikel ve nikelden çubuk, profil, tel, saç, şerit, boru vb	593	Patlayıcı maddeler, fitiller ve fişekler
711	Buhar kazanları, kızgın su kazanları ve aksamı	612	Deri ve köseleden mamul eşya
714	Turbojetler, tepkili motorlar, diğer gaz türbinleri vb. aksamı	613	Tabaklanmış, aprelenmiş, bütün halinde kürkler
735	Alet tutucular ile muhtelif makinelerin aksam ve parçalar	633	Mantardan eşya
751	Büro makineleri (yazı, hesap, fotokopi)	667	İnciler ve kıymetli metal taşlar
763	Plak döndürücüler, pikaplar, kaset çalarlar vb	682	Bakır ve bakırdan çubuk, profil, tel, saç, şerit, boru vb
781	Motorlu yolcu taşıtları (binek otomobilleri vb.)	685	Kurşun ve kurşundan çubuk, profil, tel, saç, şerit, boru vb
791	Demiryolu taşıtları, aksam ve parçaları	687	Kalay ve kalaydan çubuk, profil, tel, saç, şerit, boru vb.
793	Gemiler ve suda yüzen taşıtlar	689	Metalurjide kullanılan adi metaller(tungsten, molibden vb.)
882	Fotoğrafçılıkta kullanılan filmler, kimyasal müstahzarlar vs.	792	Hava taşıtları, uzay araçları vb. aksam, parçaları
		896	Sanat ve koleksiyon eşyası, antika eşya

**Kaynak:** COMTRADE veri tabanı kullanılarak tarafımızca hazırlanmıştır.