

**T.C.**  
**İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ**  
**DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ**  
**ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI**  
**ULUSLARARASI TİCARET DOKTORA PROGRAMI**

**KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİ  
VE ULUSLARARASI REKABET  
GÜCÜ ETKİLEŞİMİ ÜZERİNE  
BİR ARAŞTIRMA**

**Doktora Tezi**

**Safiye ÇÖP**

**100036628**

**İstanbul, 2020**

**T.C.**  
**İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ**  
**DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ**  
**ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI**  
**ULUSLARARASI TİCARET DOKTORA PROGRAMI**

**KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİ  
VE ULUSLARARASI REKABET  
GÜCÜ ETKİLEŞİMİ ÜZERİNE  
BİR ARAŞTIRMA**

**Doktora Tezi**

**Safiye ÇÖP**

**100036628**

**Tez Danışmanı: Doç. Dr. Kahraman ARSLAN**

**İstanbul, 2020**

**DOKTORA TEZİ ONAY FORMU**

Uluslararası Ticaret Doktora programı öğrencisi Safiye Çöp'ün, Küresel Değer Zincirleri ve Uluslararası Rekabet Gücü Etkileşimi Üzerine Bir Araştırma başlıklı tez çalışması, Enstitümüz Yönetim Kurulu 04.09.2020 tarih ve 166-3 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından **oybirliği** ile Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

|               | <u>UNVANL ADI SOYADI</u>       | <u>ÜNİVERSİTE</u>             |
|---------------|--------------------------------|-------------------------------|
| TEZ DANIŞMANI | : Doç.Dr.İsmet Kahraman ARSLAN | İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ |
| JÜRİ ÜYESİ    | : Prof.Dr.Figen YILDIRIM       | İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ |
| JÜRİ ÜYESİ    | : Doç.Dr.Elif GÜNEREN GENÇ     | İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ |
| JÜRİ ÜYESİ    | : Prof.Dr.Mehmet MELEMEN       | MARMARA ÜNİVERSİTESİ          |
| JÜRİ ÜYESİ    | : Prof.Dr.Serdar PİRTİNİ       | MARMARA ÜNİVERSİTESİ          |

## ÖZET

Küreselleşmenin etkisi ile beraber son yirmi yılda ülkelerin ticaret yapısında değişimler yaşanmaktadır. Hızla farklılaşan ve gelişim gösteren bilgi ve iletişim teknolojisi, artan altyapı yatırımları, tasarım, üretim, pazarlama ve dağıtım gibi değer zinciri faaliyetlerini uluslararası parçalanmaya doğru itmektedir. Dolayısıyla uluslararası üretim, ticaret ve yatırımlar; üretim süreçlerinin farklı aşamalarının farklı ülkelerde konumlandığı zincirler içinde giderek daha fazla organize edilmektedir. Bu durum, uluslararası ticaretin bir parçası olan küresel değer zincirlerini daha önemli hale getirmekte ve stratejik odak noktası yapmaktadır. Artan küreselleşme beraberinde ülkeleri daha fazla rekabete maruz bırakmaktadır. Uluslararası rekabetin daha fazla artışı ve küresel ticaretin küresel değer zincirleri ticaretine doğru kayması uluslararası rekabet gücü ile küresel değer zinciri konularının bir arada analiz edilmesi ve irdelenmesi gerekliliğini ortaya çıkarmıştır.

Bu çalışmanın amacı küresel değer zincirleri ve uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişkiyi anlamak, ileri yönlü ve geri yönlü katılım ile rekabet gücünün etkileşimini değerlendirmek ve ülkeler için strateji çıkarımlarında bulunmaktır. Çalışmada 2007-2015 yıllarında 51 ülkeye ait veriler panel veri analizi ile irdelenmiştir. Analizin sonucunda küresel değer zincirleri ile uluslararası rekabet gücü nedensellik ilişkisi, küresel değer zinciri ileri ve geri yönlü katılım ile uluslararası rekabet gücü arasında kısa ve / veya uzun dönemli ilişkinin tespit edilmesi, uluslararası rekabet gücünün küresel değer zinciri tarafından hangi oranda açıklandığı ve hangi yönde etkilediğinin ortaya konulması amaçlanmıştır. Ülkelerin küresel değer zincirlerine ileri ve geriye doğru katılım endeksleri ile ülkelerin rekabet gücünü gösteren rekabet gücü endeksi arasındaki uzun dönemli ve kısa dönemli ilişkiler ile bu değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri panel eşbütünleşme testleri, panel var testleri ve panel nedensellik testleri ile incelenmiştir. Uluslararası rekabet gücü ile küresel değer zinciri ileri ve geri yönlü katılım arasında uzun dönemli bir ilişkinin olmadığı ancak kısa dönemli bir ilişkinin varlığı Panel Var modeli ile test edilmiştir. Rekabet gücü ile küresel değer zinciri arasındaki nedensellik ilişkisinden küresel değer zinciri ileri yönlü katılımdan uluslararası rekabet gücüne doğru bir ilişki olduğu, diğer bir ifade ile küresel değer zinciri ileri yönlü katılımın rekabet gücünün bir nedeni olduğu tespit edilmiştir. Panel regresyon analizi için, elde edilen

nedensellik ilişkisine dayanarak, bağımlı değişken olarak uluslararası rekabet gücü, bağımsız değişken küresel değer zinciri ileri yönlü katılım endeksi belirlenmiştir. Yapılan panel regresyon tesadüfi etki direçli tahmin sonuçlarına göre küresel değer zincirine ileriye doğru katılım endeksi, uluslararası rekabet gücünü anlamlı bir şekilde açıkladığı ve pozitif yönde 0.007 birim etki ettiği saptanmıştır. Uluslararası rekabet gücü elde etmek için küresel değer zincirlerine ileri katılımın gerekliliği ortaya konmuştur. Ülkeler, uluslararası rekabette rakipleri karşısında öne geçmek için küresel değer zincirlerine ileri yönlü katılım sağlamalı ve değişimler karşısında stratejilerini küresel değer zincirlerinin ileri yönlü katılımının uluslararası rekabet gücüne etkisini dikkate alarak planlamalıdır.

**Anahtar Kelimeler:** *Küresel Değer Zinciri, Katma Değer, Rekabet, İleri Yönlü Katılım*

## ABSTRACT

Global value chains have become more important with rapidly changing and developing communication technology, increasing infrastructure and globalization. With the effect of globalization, changes have been experienced in the trade structure of countries in the last twenty years. Rapidly differentiating and developing information and communication technology, increasing infrastructure investments push value chain activities such as design, production, marketing and distribution towards international fragmentation. Therefore, international production, trade and investments; It is increasingly organized in chains where different stages of production processes are located in different countries. This makes the global value chains that are part of international trade more important and strategic focal point. Increasing globalization exposes countries to more competition. The greater increase in international competition and the shift of global trade towards global value chain trade reveal the necessity to analyze and examine international competitiveness and global value chain issues together.

The aim of this study is to understand the relationship between global value chains and international competitiveness, to evaluate the interaction of forward and backward participation and competitive power, and to make strategy inferences for countries. In the study, the data of 51 countries between the years of 2007-2015 were examined by panel data analysis. As a result of the analysis, it is aimed to determine the short or long-term relationship between global value chains and international competitiveness causality, global value chain forward and backward participation and international competitiveness, to what extent international competitive power is explained by the global value chain and in what direction it affects. The long-term and short-term relationships between the forward and backward participation indexes of countries in the global value chains and the competitiveness index, which shows the competitiveness of the countries, and the causality relations between these variables were examined with panel cointegration tests, panel var tests and panel causality tests. There is no long-term relationship between international competitiveness and global value chain forward and backward participation, but the existence of a short-term relationship was tested with the Panel Var model. It has

been determined that the causality relationship between competitive power and the global value chain is from forward participation in the global value chain to international competitiveness, in other words, the global value chain forward participation is a reason for competitive power. For the panel regression analysis, based on the causality relationship obtained, international competitiveness as dependent variable, independent variable global value chain forward participation index was determined. According to the panel regression random effect resistant estimation results, it was determined that the forward participation index in the global value chain significantly explained international competitiveness and had a positive effect of 0.007 units. The necessity of advanced participation in global value chains in order to gain international competitiveness is revealed. In order to get ahead of their rivals in international competition, countries should provide forward participation in global value chains and plan their strategies in the face of changes taking into account the impact of forward participation of global value chains on international competitiveness.

**Key Words:** *Global Value Chain, Value Added, Competition, Forward Participation*

## GİRİŞ

Küreselleşme, yirminci yüzyıldan ortasından itibaren ekonomide ve politikada önemli bir konu haline gelmiştir. Küreselleşmenin ekonomik yönü göz önüne alındığında ise ülkeler arası mal ve hizmetlerin yanı sıra sermaye ve emek gibi ekonomik faktörlerin değişime uğraması küresel ticaret hacminin artışında güçlü bir etki yaratmıştır (Gündoğdu ve Saracoğlu, 2016, s. 3). 20. yüzyıldan itibaren uluslararası ticaretin yapısı, bu alanı inceleyen teorilerin sürekli olarak farklılaşması ve gelişim göstermesi ile dünya genelinde özellikle son bir asırlık süreç içerisinde değişim göstermiştir. Ulusal uluslararası süreçlere geçişlerin yaşandığı, üretim süreçlerinin farklılaştığı ve üretim süreçlerinin parçalandığı düzende; ekonomik, sosyal ve politik yapılarda değişimler olmuştur. Tüm yaşanan değişimler ve küreselleşme sürecinin genişlemesi, üretimde yaşanan parçalanmaların artması küresel değer zincir ticaretinin dünya çapında yayılmasını sağlamıştır ve 1990'lar ile 2000'lerin başı küresel değer zincirlerinin benzeri görülmemiş gelişim dönemleri olarak kabul edilmiştir (Gaulier, Sztulman ve Ünal, 2019, s. 5).

Bir ürün veya hizmetin üretim sürecinde bir fabrikadan başlayıp aynı fabrikada bitmesinin ötesinde, aynı ülke ile başlayıp farklı ülkede üretimi tamamlanmaktadır. Küreselleşmenin etkisi olarak üretim bu sayede uluslararası boyut kazanmıştır. Richard Baldwin'ın 2016 yılında yapılan çalışmasında küreselleşmenin, bilgi iletişim teknolojisinde yaşanan devrim sayesinde, maliyet düşüşlerinin sağlaması amacıyla küreselleşmenin yeniden hız kazandığı vurgulanmış ve sonraki aşamasının başladığı ifade edilmiştir. İkinci ayrışma olarak tanımlanan bu aşama, fabrikaların uluslararası düzeyde ayrılmasını içermektedir. Bilgi sınırlarının yeniden çizildiği bu dönem ayrıca küresel değer zinciri devrimi olarak da adlandırılmaktadır (Baldwin, 2016).

Giderek artan uluslararası ticaret, yatırımlar, üretim, farklı ekonomilerde yer alan birkaç farklı aşamadan oluşan bir malın üretildiği ve her aşamada bir miktar değer katan küresel değer zincirleri ile yönetilmeye başlanmıştır (Gündoğdu ve Saraçoğlu, 2016, s. 3). Değer zinciri kavramı, küresel değer zincirlerindeki uluslararası ticareti analiz etmek için kullanıldığında küresel değer zincirlerine katılımın önemi artmakta ve daha çok araştırmaya konu olmaktadır. Ülkeler arasındaki bağlantıların derinleşmesi, uluslararası ticaretin değişen yüzünün ülkelere etkilerinin doğru ölçülememesi, elde edilen değer

doğru analiz edilememesi çeşitli problemleri ortaya çıkarmaktadır (Varol, 2018, s. 2). Ortaya çıkan problemler küresel değer zincirinin daha derinlemesine araştırılması gerekliliğini göstermektedir.

Bu çalışmadaki temel amaç küresel değer zincirlerine katılım ve uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişkinin incelenmesi olmuştur. Çalışmanın birinci bölümünde küresel değer zinciri kavramı ele alınmıştır. Uluslararası ticarete meta zincirleri, devamında küresel meta zincirleri ve küresel değer zincirleri ticaretinin detayları derinlemesine açıklanmaya çalışılmıştır.

Küresel alanda ticarete dayalı, ekonomik faaliyetlerin nasıl yürütüldüğüne dair araştırmalar, üretimde yer alan aktörleri birbirine bağlayan ilişkiler ve iyi üretim faaliyetleri başlangıçta meta zincirleri ile açıklanmıştır (Hopkins ve Wallerstein, 1994). Makro ve mikro düzeylerde üretim ve emek organizasyonu alanlarına ek olarak çoğu endüstrinin artan küresel boyutu küresel meta zincirlerini geliştirmiştir (Gereffi ve Lee, 2012, s. 25). Küresel değer zincirlerinden önce kullanılan küresel meta zinciri, küresel ekonomiyi, firmalar arası ve firmalar içi ilişkilerden oluşan karmaşık ve dinamik bir ekonomik ağ olarak tanımlar (Gereffi, 2010 s. 10). İşlevsel olarak entegre ancak uluslararası dağıtılmış faaliyetler boyunca değerın nasıl üretildiğine, nasıl tahsis edildiğine odaklanır ve çeşitli küresel aktörler arasındaki güç dinamiklerini açıklar (Fernandez- Strark ve Gereffi, 2019). Değer yaratmaya yönelik artan ilginin etkisi ile küresel meta zinciri kavramı Gereffi, Humphrey ve Sturgeon'nun (2005) katkıları ile küresel değer zinciri halini almıştır (Gereffi ve ark., 2005, s. 104; Gereffi ve Lee, 2012, s. 24). Küresel değer zinciri literatürde, küresel endüstrilere, firmaların arasındaki bağlantılara odaklanmış ve küresel dışsallaştırmayı yöneten bir teori olmuştur (Marchi ve ark., 2014, s. 465). Küresel değer zinciri çalışmalarının vurgusu, değerın nasıl yaratıldığı, dağıtıldığı, farklı küresel şirketler arasında ağ boyunca nasıl yakalandığı, lider firmaların ve diğer aktörlerin, hem şirketleri hem de tüm ülkeleri etkileyen değer zincirlerine nasıl katıldığı üzerine olmuştur (Dallas ve ark., 2019, s. 666). Küresel değer zinciri, küresel ölçekte gerçekleştirilen bir veya daha fazla kişi veya şirket tarafından üstlenilen, bir ürün veya hizmetin tasarımından nihai kullanımına ve daha ötesine getirmek için yapılan tüm faaliyet zincirleri olarak tanımlanmaktadır (Gereffi ve Fernandez- Stark, 2011, s. 4).

Küresel değer zincirinin altı boyutu, girdi çıktı yapısı, coğrafi kapsam, küresel değer zinciri yönetişimi, endüstri paydaşları ve zincirde yükseltme boyutları açıklanmıştır. Makro boyutta, gelişmiş ölkelerin ve gelişmekte olan ölkelerin küresel değer zincirilerine katılımları bütünsel bakış açısı ile ele alınmıştır. Çalışmada uluslararası ticarete yaşanan değişimin iç yüzü, coğrafi kaymalar, işgücü, maliyet, ekonomik gelişmişlik, eğitim, bilgi yoğunluğu, doğrudan yabancı yatırım, teknoloji, rekabet, hükümet politikaları ve politik risklerin küresel değer zinciri ile etkileşimi açıklanmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde ölkelerin birbirleri ile rekabet edebilme yeteneği olarak tanımlanan uluslararası rekabet gücü ele alınmıştır (Alper, 2014, s. 77). Rekabet gücü bir ölkenin küresel pazarda talep edilen mal ve hizmetleri üretebilme, reel gelir artışı elde edebilme ve ölkenin refahını arttırma yeteneği olarak tanımlanmaktadır (Haque, 1995, s. 4). Rekabet kavramı uluslararası ticaret teorilerinde mutlak üstünlük teorisinden başlayarak, karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, faktör donanım teorisi ve Porter tarafından ortaya konan rekabet üstünlükleri yaklaşımı altında ele alınmıştır. Uluslararası rekabet gücünü belirleyen ve rekabet gücüne etki eden faktörler makro ekonomik faktörler ise, reel efektif döviz kuru, üretim maliyetleri, teknolojik değişim, inovasyon, işgücü ve verimlilik, doğrudan yabancı yatırımlar, kalite ve alt yapı başlıkları altında tek tek incelenmiştir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde ölkeler için önemli olan küresel değer zinciri, rekabet gücü ilişkisi ve etkinin analizi yapılmıştır. Bu kapsamda 2008-2015 yılları arasında 51 ölkeye ait veriler OECD, Dünya Ekonomik Forum ve Dünya Bankası veri tabanından alınmıştır. Analizde kullanılan küresel değer zinciri ileri katılım endeksi küresel değer zinciri geriye katılım endeksi, uluslararası rekabet gücü endeksi ile panel veri analizinde kullanılan diğer değişkenler tanımlaşmıştır. Analizin birinci kısmında küresel değer zincir ileri ve geri yönlü katılım ile uluslararası rekabet gücü arasındaki nedensellik ilişkisi eşbütünleşme analizi, panel var analizi ve granger nedensellik analizi kullanılarak incelenmiştir. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda panel regresyon modelinde kullanılacak bağımlı değişken ve bağımlı değişkeni açıklayan değişkenlerin hangileri olduğu ve hangi yönde etkilediği tesadüfi etki tahminlemesi ile ele alınmış ve analiz edilmiştir. Daha sonra da panel veri analizi sonucunda elde edilen bulgular ortaya konarak sonuca varılmıştır.

## İÇİNDEKİLER

|                                                                                   |      |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------|
| ÖZET .....                                                                        | i    |
| ABSTRACT.....                                                                     | iii  |
| GİRİŞ .....                                                                       | v    |
| İÇİNDEKİLER .....                                                                 | viii |
| TABLO LİSTESİ.....                                                                | xi   |
| ŞEKİL LİSTESİ.....                                                                | xiii |
| GRAFİK LİSTESİ .....                                                              | xiv  |
| KISALTMALAR.....                                                                  | xv   |
| <b>BİRİNCİ BÖLÜM</b> .....                                                        | 1    |
| 1. KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİ.....                                                  | 1    |
| 1.1. Değer Zinciri Kavramı.....                                                   | 3    |
| 1.2. Tarihsel Süreçte Küresel Değer Zincirlerinin Ortaya Çıkışı ve Gelişimi ..... | 6    |
| 1.2.1. Meta Zincirleri .....                                                      | 11   |
| 1.2.2. Küresel Meta Zincirleri.....                                               | 16   |
| 1.2.3. Küresel Değer Zincirleri .....                                             | 25   |
| 1.3. Küresel Değer Zincirlerine İleriye ve Geriye Yönlü Katılım .....             | 31   |
| 1.4. Küresel Değer Zincirinin Boyutları .....                                     | 33   |
| 1.4.1. Küresel Değer Zincirlerinin Girdi Çıktı Yapısı .....                       | 34   |
| 1.4.2. Coğrafi Kapsam .....                                                       | 35   |
| 1.4.3. Küresel Değer Zincirleri Yönetişi .....                                    | 36   |
| 1.4.4. Yerel Kuramsal Kapsam.....                                                 | 46   |
| 1.4.5. Sanayi /Endüstri Paydaşları .....                                          | 48   |
| 1.4.6. Küresel Değer Zincirlerinde Yüksetme .....                                 | 49   |
| 1.5. Küresel Değer Zincirlerine Katılımın Ölçülmesi.....                          | 58   |
| 1.5.1. Girdi Çıktı Analizi ile Ölçüm .....                                        | 60   |
| 1.5.2. Katma Değerli Ticaret ile Ölçüm.....                                       | 61   |
| 1.6. Küresel Değer Zincirleri ve Ülkeler .....                                    | 63   |
| 1.6.1. Küresel Değer Zincirleri İçinde Gelişmiş Ülkeler.....                      | 65   |
| 1.6.2. Küresel Değer Zincirleri İçinde Gelişmekte Olan Ülkeler .....              | 66   |
| 1.6.3. Türkiye ve Küresel Değer Zincirlerine Katılımı.....                        | 72   |
| 1.7. Küresel Değer Zincirlerine Katılımın Ülke Ekonomilerine Etkisi .....         | 75   |
| 1.7.1. Ekonomik Gelişmişlik .....                                                 | 79   |
| 1.7.2. İş Gücü, Verimlilik ve Ücretlerin Etkileri .....                           | 80   |
| 1.7.3. Ticaret Maliyetleri .....                                                  | 89   |
| 1.8. Küresel Değer Zincirleri ve Uluslararası Ticaret Etkileşimi .....            | 90   |
| 1.8.1. Küresel Değer Zincirlerindeki Değişimler .....                             | 92   |
| 1.8.2. Üretim ve Ticarete Coğrafi Kaymalar .....                                  | 102  |
| 1.8.3. Rekabet Etkisi .....                                                       | 105  |
| 1.8.4. Sektörel Etkiler .....                                                     | 108  |
| 1.8.5. Büyüme Etkisi.....                                                         | 112  |
| 1.8.6. Ödemeler Dengesine Etkisi .....                                            | 112  |
| 1.8.7. Teknoloji ve Dijitalleşmenin Etkisi .....                                  | 113  |
| 1.8.8. Ticaret Politikalarının Etkisi .....                                       | 119  |
| 1.8.9. Eğitim Etkisi ve Bilgi Yoğunluğu Etkisi .....                              | 127  |

|                                                                                                     |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 1.8.10. Küresel Değer Zincileri ve Politik Risk.....                                                | 129 |
| 1.9. Pandemi ve Küresel Değer Zincirleri .....                                                      | 132 |
| <b>İKİNCİ BÖLÜM</b> .....                                                                           | 134 |
| <b>2. ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ</b> .....                                                           | 134 |
| 2.1. Rekabet Gücü Kavramı.....                                                                      | 135 |
| 2.2. Uluslararası Rekabet Gücü .....                                                                | 136 |
| 2.3. Rekabetin Teorik Çerçevesi.....                                                                | 142 |
| 2.3.1. Mutlak Üstünlükler Teorisine Göre Rekabet.....                                               | 143 |
| 2.3.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisine Göre Rekabet.....                                      | 144 |
| 2.3.3. Faktör Donatım Teorisine Göre Rekabet.....                                                   | 145 |
| 2.3.4. Uluslararası Rekabet Üstünlükleri Modeli (Elmas Modeli) .....                                | 146 |
| 2.3.5. Krugman'ın Uluslararası Rekabet Yaklaşımı .....                                              | 155 |
| 2.3.6. Genelleştirilmiş Çift Elmas Modeli .....                                                     | 156 |
| 2.3.7. Dokuz Faktör Modeli.....                                                                     | 157 |
| 2.4. Uluslararası Rekabet Gücünü Belirleyen ve Etki Eden Faktörler .....                            | 160 |
| 2.4.1. Makroekonomik Faktörler .....                                                                | 162 |
| 2.4.2. Reel Efektif Döviz Kuru ve Döviz Kuru Politikaları .....                                     | 164 |
| 2.4.3. Üretim Maliyetleri .....                                                                     | 166 |
| 2.4.4. Teknolojik Değişim, İnovasyon ve Arge.....                                                   | 167 |
| 2.4.5. İş Gücü ve Verimlilik .....                                                                  | 169 |
| 2.4.6. Doğrudan Yabancı Yatırımlar .....                                                            | 173 |
| 2.4.7. Altyapı .....                                                                                | 176 |
| 2.4.8. Kalite.....                                                                                  | 176 |
| 2.5. Uluslararası Rekabet Gücünün Ölçülmesi.....                                                    | 177 |
| 2.5.1. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yöntemi .....                                         | 178 |
| 2.5.2. Küresel Rekabet Endeksi Ölçümü .....                                                         | 179 |
| 2.6. Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Rekabet Gücü Değerlendirmesi.....                        | 181 |
| 2.6.1. Gelişmiş Ülkelerin Rekabet Gücü .....                                                        | 182 |
| 2.6.2. Gelişmekte Olan Ülkelerin Rekabet Gücü.....                                                  | 183 |
| 2.6.3. Türkiye ve Uluslararası Rekabet Gücü .....                                                   | 185 |
| 2.7. Uluslararası Rekabet Gücü ve Uluslararası Ticaret Etkileşimi .....                             | 188 |
| 2.8. Rekabet Gücü ve Büyüme Etkileşimi .....                                                        | 189 |
| 2.9. Uluslararası Rekabet Gücü ve Sektörlere Etkisi.....                                            | 190 |
| <b>ÜÇÜNCÜ BÖLÜM</b> .....                                                                           | 192 |
| <b>3. KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİ VE REKABET GÜCÜ PANEL VERİ ANALİZİ</b><br>192                        |     |
| 3.1. Küresel Değer Zincirleri İle Uluslararası Rekabet Gücü Arasındaki Nedensellik<br>Analizi ..... | 192 |
| 3.1.1. Nedensellik Analizi Kapsamı .....                                                            | 192 |
| 3.1.2. Nedensellik Analizinde Kullanılan Veri Seti ve Değişkenler .....                             | 192 |
| 3.1.3. Analiz Yöntemi.....                                                                          | 194 |
| 3.1.3.1. Birimler Arası Korelasyon Testi (Yatay Kesit Bağımlılığı).....                             | 194 |
| 3.1.3.2. Panel Birim Kök Testleri .....                                                             | 195 |
| 3.1.3.3. Panel Veri Analizleri .....                                                                | 196 |
| 3.1.3.3.1. Panel Eşbütünleşme Testleri ve Modelin Tahmini .....                                     | 196 |
| 3.1.3.3.2. Panel Var Modelleri.....                                                                 | 199 |
| 3.1.3.3.3. Panel Granger Nedensellik Testleri .....                                                 | 207 |
| 3.2. Küresel Değer Zincirine Katılımın Rekabet Gücüne Etkisi: Panel Veri Regresyon<br>Analizi ..... | 208 |

|                                                                                           |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.2.1. Panel Regresyon Modellerinde Kullanılacak Değişkenler .....                        | 209 |
| 3.2.2. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikleri .....                                  | 210 |
| 3.2.3. Modelde Yer Alacak Bağımsız Değişkenler Arasındaki Korelasyon İlişkisi .....       | 211 |
| 3.2.4. Yatay Kesit Bağımlılığının (Birimler Arası Korelasyon İlişkisi) Belirlenmesi ..... | 212 |
| 3.2.5. Birim Kök Testleri .....                                                           | 212 |
| 3.2.6. Model .....                                                                        | 214 |
| 3.2.7. Tesadüfi Etkiler Modelinin Temel Varsayımlarının Test Edilmesi.....                | 216 |
| 3.2.8. Tesadüfi Etki Dirençli Tahmin Sonuçları .....                                      | 218 |
| TARTIŞMA .....                                                                            | 219 |
| SONUÇ .....                                                                               | 220 |
| KAYNAKÇA.....                                                                             | 226 |



## TABLO LİSTESİ

|                                                                                                          |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Tablo 1:</b> Değer Zinciri Kavramını Ele Alan Yaklaşımlar.....                                        | 8   |
| <b>Tablo 2:</b> KDZ Yükseltme Formları.....                                                              | 50  |
| <b>Tablo 3:</b> Yükseltme Türleri (Humprey ve Schmitz).....                                              | 54  |
| <b>Tablo 4:</b> Yükseltme Türleri ve Tanımları (Barriento ve ark.,2011).....                             | 54  |
| <b>Tablo 5:</b> Yükseltme Türleri (Morris ve Staritz, 2014).....                                         | 55  |
| <b>Tablo 6:</b> Türkiye'nin 2007-2015 Arası Küresel Değer Zincirlerine İleri Yönlü Katılım Endeksi.....  | 74  |
| <b>Tablo 7:</b> Türkiye'nin 2007-2015 Arası Küresel Değer Zincirlerine Geriye Yönlü Katılım Endeksi..... | 74  |
| <b>Tablo 8:</b> Ulusların Uluslararası Rekabet Gücünün Boyutları .....                                   | 137 |
| <b>Tablo 9:</b> Küresel Rekabet Gücü Alt Boyutları.....                                                  | 140 |
| <b>Tablo 10:</b> Rekabet Yaklaşımları .....                                                              | 143 |
| <b>Tablo 11:</b> Ulusal Rekabet Gücü Gelişiminin Evreleri .....                                          | 148 |
| <b>Tablo 12:</b> Elmas Modelinde Etkili Olan İçsel ve Dışsal Faktörler .....                             | 149 |
| <b>Tablo 13:</b> Küresel Rekabet Endeksi Başlıkları .....                                                | 161 |
| <b>Tablo 14:</b> Analizde Yer Alan Ülkeler.....                                                          | 193 |
| <b>Tablo 15:</b> Değişkenlerin Kısaltmaları, Tanımı ve Kaynakları.....                                   | 193 |
| <b>Tablo 16:</b> Pesaran (2004) CD Test Sonuçları .....                                                  | 194 |
| <b>Tablo 17:</b> CIPS Birim Kök Test Sonucu.....                                                         | 196 |
| <b>Tablo 18:</b> KDZİLERİ-RG Swamy-S Testi .....                                                         | 197 |
| <b>Tablo 19:</b> Gengenbach, Urbain ve Westerlund Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları .                   | 197 |
| <b>Tablo 20:</b> KDZGERİ-RG Swamy-S Testi .....                                                          | 198 |

|                                                                                                                                 |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Tablo 21:</b> Gengenbach, Urbain ve Westerlund Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları .                                          | 199 |
| <b>Tablo 22:</b> d2KDZİLERİ d2RG Swamy S Homojen Test Sonuçları.....                                                            | 200 |
| <b>Tablo 23:</b> d2KDZİLERİ-d2RG Holtz-Eakin, Newey ve Rosen GMM Tahmincisi ....                                                | 200 |
| <b>Tablo 24:</b> D2KDZİLERİ d2RG Öngörü Hatası Varyans Ayrıştırması .....                                                       | 201 |
| <b>Tablo 25:</b> Özdeğer İstikrar Koşulları .....                                                                               | 202 |
| <b>Tablo 26:</b> d2KDZGERİ d2RG Swamy S Homojen Test Sonuçları.....                                                             | 204 |
| <b>Tablo 27:</b> d2KDZGERİ-d2RG Holtz-Eakin, Newey ve Rosen GMM Tahmincisi .....                                                | 204 |
| <b>Tablo 28:</b> D2KDZGERİ d2RG Öngörü Hatası Varyans Ayrıştırması .....                                                        | 205 |
| <b>Tablo 29:</b> Özdeğer İstikrar Koşulları .....                                                                               | 206 |
| <b>Tablo 30:</b> d2KDZİLERİ d2RG Panel Granger Nedensellik Testi .....                                                          | 208 |
| <b>Tablo 31:</b> KDZGERİ RG Panel Granger Nedensellik Testi.....                                                                | 208 |
| <b>Tablo 32:</b> Değişkenlerin Kısaltmaları, Tanımı ve Kaynakları.....                                                          | 209 |
| <b>Tablo 33:</b> Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler.....                                                                | 211 |
| <b>Tablo 34:</b> Modelde Yer Alacak Bağımsız Değişkenler Arasındaki Korelasyon İlişkisi .....                                   | 211 |
| <b>Tablo 35:</b> Yatay Kesit Bağımlılığı Pesaran CD Test Sonuçları.....                                                         | 212 |
| <b>Tablo 36:</b> CIPS Birim Kök Test Sonuçları .....                                                                            | 213 |
| <b>Tablo 37:</b> F, LR, Score ve Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı (LM) Testleri Sonuçları .....                                   | 215 |
| <b>Tablo 38:</b> Hausman Test Sonuçları.....                                                                                    | 216 |
| <b>Tablo 39:</b> Tesadüfi Etkiler Modelinde Heteroskedastisite Levene, Brown ve Forsthe Test Sonuçları .....                    | 217 |
| <b>Tablo 40:</b> Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson ve Baltagi-Wu'nun LBI test Sonuçları (Tablo 3.27.) ..... | 217 |
| <b>Tablo 41:</b> Tesadüfi Etki Dirençli Tahmin Sonuçları.....                                                                   | 218 |

## ŞEKİL LİSTESİ

|                                                                                                     |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Şekil 1: Basit ve Temel Değer Zincirinde Dört Ana Bağlantı (Şekil 1.1).....                         | 5   |
| Şekil 2: Porter Değer Zinciri Yaklaşımı ve Değer Zinciri Faaliyetleri .....                         | 10  |
| Şekil 3: Küresel Meta Zincirlerinin Türleri.....                                                    | 19  |
| Şekil 4: Üretici Yönlendirmeli Değer Zincirleri .....                                               | 20  |
| Şekil 5: Alıcı Yönlendirmeli Değer Zincirleri .....                                                 | 21  |
| Şekil 6: Geleneksel Ticaret ve Küresel Değer Ticareti (Nominal dünya GSYİH'sinin yüzdesi).....      | 27  |
| Şekil 7: Küresel Değer Zinciri Yönetişim Çerçevesi .....                                            | 43  |
| Şekil 8: Küresel Değer Zincirleri İçindeki Yüksek Katma Değerli Faaliyetler – Gülümseme Eğrisi..... | 67  |
| Şekil 9: Iphone Gülümseme Eğrisi.....                                                               | 68  |
| Şekil 10: Küresel Değer Zincirlerinde Bilgi Yoğunluğu.....                                          | 129 |
| Şekil 11: Küresel Değer Zincirindeki Dış Tehdit Faktörleri ve Terörizm .....                        | 131 |
| Şekil 12: Porter'ın Elmas Modeli.....                                                               | 153 |
| Şekil 13: Dunning'in Elmas Modeli.....                                                              | 157 |
| Şekil 14: Cho'nun Elmas Modeli .....                                                                | 159 |
| Şekil 15: Etki Tepki Fonksiyonları .....                                                            | 202 |
| Şekil 16: Birim Çember.....                                                                         | 203 |
| Şekil 17: Etki Tepki Fonksiyonları .....                                                            | 206 |
| Şekil 18: Birim Çember.....                                                                         | 207 |

## GRAFİK LİSTESİ

|                                                                                  |     |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Grafik 1:</b> Türkiye'nin KDZ İleriye Doğru Katılım Endeksi (2007-2015) ..... | 74  |
| <b>Grafik 2:</b> Türkiye'nin KDZ Geriye Doğru Katılım Endeksi (2007-2015) .....  | 75  |
| <b>Grafik 3:</b> Türkiye'nin Küresel Rekabet Gücü Endeksi .....                  | 188 |

## **KISALTMALAR**

OECD: Organisation for Economic Co-operation and Development

KDZ: Küresel Değer Zincirleri

WTO: World Trade Organization

KMZ: Küresel Meta Zincirleri

ÇUŞ: Çok Uluslu Şirketler

WEF: World Economic Forum

BİT: Bilgi ve İletişim Teknolojisi

# BİRİNCİ BÖLÜM

## 1. KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİ

Küreselleşme, ayrı bölgeler arasında bilgi ve nesne alışverişi önündeki engellerin azaltılması süreci olarak tanımlanmaktadır. Engellerin azaltılmasıyla, daha önce ayrılmış ve izole edilmiş bölgeler arasındaki 'mesafe', belirli kaynak, mal, pazar, bilgi, kültür ve sosyal aktivitelerin erişilebilir olması söz konusudur. Başlıca etkinleştiriciler, politik faktörlerin yanı sıra, ulaşım ve telekomünikasyonda yönetim teknikleri ve teknoloji ilerlemelerindeki yeniliklerdir (Hertenstein, 2019, s. 9). Küresel ticaretin kökenleri ve gelişimi ele alındığında, küreselleşmenin kronolojik dönemlerinin her birinde küresel firmaların rolü bulunmaktadır. On dokuzuncu yüzyılın ortalarından itibaren, sanayi devrimini yaşayan batı ülkelerindeki binlerce firma yabancı ülkelerde operasyonlar kurmuştur. Özellikle küresel firmaların bu yayılımında, firmaların içinde bulundukları dönemdeki ekonomi politiğin etkisi büyük olmuştur ve itici bir güç olarak farklı ülkelerde yatırımlar ve üretim faaliyetleri artmıştır. Küresel firmaların büyümesini uluslararası faaliyet risklerini azaltan organizasyon yapılarındaki yenilikler sağlamıştır. Küresel operasyonların zorlukları karşısında ayakta kalan firmalar, ikinci dünya savaşından sonra karşılaşılan kısıtlamalara rağmen, ticaret akışları yaratarak, pazarlama kanalları kurarak, altyapı inşa ederek ve pazarlar yaratarak küreselleşmeyi sürdürmüştür (Jones, 2019, s. 18). Ulaştırma ve iletişim teknolojilerindeki ilerlemeden yararlanan büyük çokuluslu şirketler, doğrudan yabancı yatırımların ve uluslararası ticaretin artması ile birlikte küresel stratejilerinde önemli değişimler yaparak, offshore ve dış kaynak kullanımına yönelmiştir (Jones, 2019, s.1).

Uluslararasılaşma süreci, daha önce ayrılmış olan ulusal pazarları etkili bir şekilde birleştirerek, üretimin gelişmekte olan pazarlara kaymasına ve uyumlulaştırılmış malların küresel kullanılabilirliğine yol açmaktadır (Hertenstein, 2019, s. 9). Bu süreçte, küreselleşmenin artmasıyla beraber küresel değer zincirlerinin artan önemi daha çok vurgulanmıştır. Küresel değer zincirlerinin ortaya çıkışını anlamak için hem

küreselleşmenin etkisi hem de piyasaların gelişimi en çok yararlanan unsurlardan olmuştur (Hertenstein, 2019, s. 9).

Küreselleşmenin etkisi, değişen ticari işleyiş ve artan rekabet ortamı, ticaretin ve üretimin giderek yaygın olarak küresel değer zincirlerinin etrafında örgütlenmesine neden olmuştur. Bilgi ve ulaşım teknolojilerindeki gelişmeler ile elde edilen ilerlemeler, azalan ticaret engelleri, farklı lokasyonlardaki ucuz işgücü ile üretimi parçalamıştır (Grossman ve RossiHansberg, 2008, s. 1979). Dünya ekonomileri; küresel, bölgesel, ulusal sanayi ve firma düzeyindeki ekonomik değişikliklerinde etkisi ile küresel üretim ağları ve değer zincirleri daha derinlemesine bütünleşmiş ve birbirine bağımlı hale gelmiştir (Sturgeon ve Memedovic, 2011, s.78). Yapılan çalışmalarda KDZ'nin öncelikli olarak dayanıklı tüketim mallarını içeren sektörlerde ortaya çıktığı ve bu nedenle de ticaretin kompozisyonun değiştirdiği ileri sürülmüştür (Gangnes ve ark., 2014, s. 486). 2000 yılında, Uluslararası Para Fonu (IMF), küreselleşmenin dört temel yönünü; ticaret ve işlemler, sermaye ve yatırım hareketleri, insanların göç ve hareketi ile bilginin yayılması olarak belirlemiştir (Sun ve Grimes, 2017, s.22).

Küresel değer zinciri, bir nihai ürünün geliştirilmesi, oluşturulması, satışı ve dağıtımı için gerekli olan tüm katma değer faaliyetlerinin tanımlayıcı zinciridir (Herstein, 2019, s.9). Daha fazla değer elde etmek amacı ile üretmek ve girdilerin çıktılara dönüşme süreci olarak da ifade edilmektedir (Mudambi, 2008, s. 699).

21. yüzyılın en önemli olgusu olan küresel değer zincirlerinde sadece nihai mallar veya hizmetler alınıp satılmaz. Zincir içinde ayrıca ara mallarda alınıp satılabilmekte, üretim daha fazla geniş zincirlere parçalanabilmektedir (Beverelli ve ark., 2019, s. 1467-1468). Bu nedenle değer zinciri bir hizmet veya ürünün, ilk düşünce aşamasında başlayarak, tasarlanıp çeşitli gelişim aşamalarından geçerek üretimde fiziksel değişim ve diğer dönüşümlerden sonra nihai tüketiciye erişmesi ve kullanım sonrası tüm faaliyetleri içeren, katma değer nasıl ortaya çıktığını gösteren bir modeldir (Kaplinsky ve Morris, 2000, s. 4). Üretimdeki parçalara ayrılma, ara malların ve hizmetin zincirde birden fazla sınırdan geçmesi ile birçok ülkede birden fazla kez sınırları aşması, küresel değer zincirlerinde yer almak veya küresel değer zincirine katılmayı ifade etmektedir (Ignantenko ve diğ. 2019, s. 6). Bu katılım sıralı bir şekilde veya birbirini takip eden zamanlarda olmayabilir. Küresel değer zinciri farklı coğrafyalarda, farklı ülkelerdek

zincirlerde ve zincirler arası birçok faaliyeti içermesinden dolayı karmaşık yapılara sahiptir (Gereffi ve Fernandez- Stark, 2016, s. 7). Birden fazla ekonomik faaliyeti birleştirmedeki amaç, her birinin karşılaştırmalı avantajından yararlanmaktır (Dünya Bankası ve Dünya Ticaret Örgütü, 2019). Bu nedenle, ülkelerin ekonomik olarak birbirine bağlı olması, uluslararası üretimler ve uluslararası ticaretteki yapısal dönüşümler, ticareti küresel değer zincir ticareti üzerine yoğunlaştırmaktadır (Dağıstan, 2019, s. 1).

Ülkelerin değer zincirlerine katılması, sahip oldukları üretim sistemlerine, yapısına, teknolojik gelişmişliğine, altyapı gelişmişliğine, bulunduğu bölgeye, küresel ticarete ne derece entegre olduğuna bağlıdır (OECD, 2013). Küresel değer zincirleri, kısaca ülkeler arasında üretim ve ticaret ağlarını ifade etmektedir. Küresel değer zinciri endüstriyel değer zincirine benzer ancak küresel düzeydeki operasyonları kapsamaktadır (Frederick, 2016). Ülkelerin küresel değer zincirlerine katılımı için stratejik olarak adımlar atması için öncelikle değer zinciri kavramını anlaması gerekmektedir.

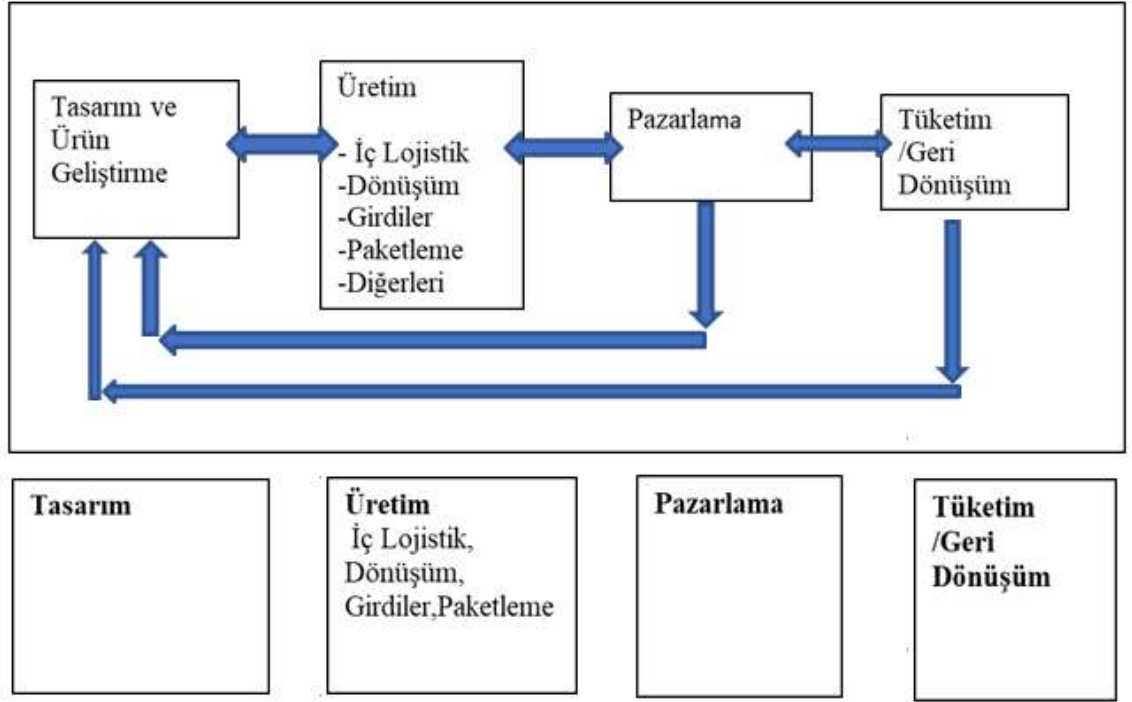
### **1.1. Değer Zinciri Kavramı**

Değer kelimesi Türkçe sözlükte bir şeyin önemini belirlemeye yarayan soyut ölçü, bir şeyin değdiği karşılık, bir şeyin para ile ölçülebilen karşılığı, kıymet paha veya üstün nitelik şeklinde tanımlanmaktadır (TDK Sözlüğü, 2020).

Değer zinciri, Porter tarafından ayrıntılı bir şekilde tanımlanmış ve ilk olarak 1985 kitabında değer zinciri kavramı ortaya konulmuştur. Porter bir değer zincirini, bir firmanın piyasaya değerli bir ürün veya hizmet sunmak için gerçekleştirdiği bir dizi faaliyet olarak tanımlamaktadır. Değer zincirini beş ana faaliyete ayırmıştır. Bunlardan birincisi gelen lojistik; örneğin; hammadde alma, depolama ve envanter yönetme. İkincisi operasyonlar; hammaddelerin bitmiş hale dönüştürülmesi sürecindeki tüm faaliyetler, ürün veya hizmetlerdir. Üçüncüsü giden lojistik; örneğin; nihai ürün veya hizmeti son kullanıcıya teslim etmek gibi. Dördüncüsü pazarlama ve satış. Potansiyeli teşvik etmeyi amaçlayan tüm strateji ve faaliyetler dağıtım kanalı da dahil olmak üzere nihai ürünü veya hizmetleri satın alacak müşterileri harekete geçirmedir. Son olarak

beşincisi ise satış sonrası hizmetlerdir. Tüketici deneyimlerini iyileştirmeyi amaçlayan tüm faaliyetleri kapsamaktadır. Örneğin, müşteri hizmetleri, onarım veya bakım hizmetleri (Porter, 1985, s. 36). Özetle bir ürün veya hizmetin fikir aşamasında başlayarak, fiziksel dönüşüm ve çeşitli üretici hizmetlerini içeren farklı üretim aşamalarından geçerek nihai tüketiciye teslimatı ve kullanım sonrasında elden çıkarmaya kadar tüm faaliyetleri açıklamayı ifade etmektedir (Porter, 1998, s. 39) Porter tarafından ifade edilen değer zinciri yapısında süreçlerden bahsedilmesine rağmen süreçler arası bağlantılardan bahsedilmemiştir (Brown ve ark., 2013, s. 16). Değer zincirleri Porter'ın ifade ettiği şekilde bu kadar doğrusal ve ardışık yapıda değildir. Ayrıca değer zincirinde yer alan süreçlerin tamamı tek bir ülkede veya tek bir firmada olabileceği gibi, farklı firma veya ülkelerde de gerçekleştirilebilmektedir (Varol, 2018, s. 40). İşletmeler için değer zinciri, bir işletmede katma değer nasıl oluştuğunu gösteren bir model olarak tanımlanmaktadır (Kaplinsky ve Morris, 2000, s. 27).

Basit değer zincirlerinin, her halkasında bir dizi aktivite vardır. Genel çerçevesi düşünüldüğünde örneğin üretim kendi başına bir dizi katma değer bağlantılarından sadece bir tanesidir. Genellikle dikey bir zincir olarak ifade edilmesine rağmen zincir içi bağlantılar iki yönlü yapıya sahiptir ve zincirdeki her aşamada sürece bir değer eklenebilmektedir. (Kaplinsky ve Morris, 2000, s. 4). Dolayısıyla basit ve temel bir değer zinciri fikir aşamasında başlayıp bir malın üretimiyle devam eden ve nihai ürünün tüketimiyle son bulan bir sürece sahiptir. Basit değer zincirinde dört bağlantı aşağıdaki şekil 1.'de gösterilmektedir.



**Şekil 1:** Basit ve Temel Değer Zincirinde Dört Ana Bağlantı (Şekil 1.1)

**Kaynakça:** (Kaplinsky ve Morris,2000, s. 4).

Gerçek dünyada değer zincirleri basit zincirlerden çok daha kompleks ve karmaşık yapıdadır. Zincirler arasında çok fazla bağlantı yer almaktadır. Örneğin, mobilya endüstrisini ele alalım: Ormancılık sektörü için tohum girdileri, kimyasallar, ekipman ve su sağlanmasını içerir. Kesilmiş kütükler, ana girdilerini makine sektöründen alan kereste fabrikası sektörüne geçer. Oradan biçilmiş kereste, makine, yapıştırıcı ve boya endüstrilerinden girdi elde eden ve aynı zamanda hizmet sektöründen tasarım ve markalama becerilerinden yararlanan mobilya üreticilerine taşınır. Hangi pazarın sunulduğuna bağlı olarak, mobilyaları geri dönüşüm için gönderen son müşteri ulaşana kadar çeşitli ara aşamalardan geçer (Kaplinsky ve Morris,2000, s. 5).

Bir değer zincirindeki ana bağlantılara ek olarak, belirli bir değer zincirindeki tipik ara üreticiler bir dizi farklı değer zinciri ile beslenebilmektedir (Kaplinsky ve Morris, 2000, s. 6). Bunun nedenlerinden biri de değer zinciri, tasarım, üretim, pazarlama, dağıtım ve destek faaliyetlerini içeren bir zinciri ifade etmesidir (Frederick,2016). Birbirinden farklı aşamaları içeren süreçlerde farklı zincirleri barındırmaktadır. Aynı zamanda özellikle üretim süreçlerinin parçalanması dünya ölçeğinde zincirlerin hızla yayılmasına neden olmaktadır.

Üretim ve ticarette küreselleşmenin artması, teknolojinin gelişmesi, ticaretin kolaylaşması, yatırımların liberalleşmesi, üretim süreçlerinde kırılmalara, segmentasyona ve farklı bölgelerde gerçekleştirilmesine yol açmıştır (UNIDO, 2004). Üretim süreçlerinin dünya ölçeğinde parçalanması ve elde edilen değerinde uluslararası bir nitelik kazanmasına neden olmuş ve değer zinciri, uluslararası değer zinciri, küresel üretim zinciri, meta zinciri, değer zinciri ağı olarak tanımlanmıştır (Gereffi, 1994, s. 2).

Küreselleşmenin hızla devam ettiği bu çağda değer zinciri analizini önemli kılan üç neden bulunmaktadır. Bunlar birincisi, büyüyen iş bölümü ve bileşenlerin üretiminin küresel dağılımı ile sistematik rekabet gücünün gittikçe artması ve önemli hale gelmesidir. İkincisi, üretimdeki verimliliğin ve etkinliğin küresel pazarlara girmede sadece bir ön koşul olması ve üçüncüsü de gelir artışının sürdürülebilir olmasını sağlayan küresel pazarlara giriş yani küreselleşmeden en iyi şekilde yararlanılması olarak belirtilmiştir. Dolayısıyla dünyada tüm ülkeler için bu kadar önemli olan küresel değer zincirlerine katılım, bütün değer zincirindeki dinamik faktörlerin anlaşılması gerekliliğine dayanmaktadır (Kaplinsky ve Morris, 2000, s. 9).

Değer zinciri modellemesi yapıldığından rekabet üstünlüğü elde etmek için değer zincirinde yer alan faaliyetlerin önemli olduğu ifade edilmektedir (Güleş, 2019, s. 48). Değer zinciri işletmelerde küresel olarak ele alınabilmektedir. Dolayısıyla işletmenin değer zincirinde yer alan faaliyetlerinin rekabet gücüne etkisi ile ülkelerin küresel değer zincirlerine katılımındaki faaliyetlerinin rekabet gücüne etkisi ve etkileşimi farklılık göstermektedir. İşletmeler için değer zincirinde yer alan faaliyetlerin belirlenmesi kolay iken küresel değer zincirleri çok daha karmaşık yapılara sahiptir.

## **1.2. Tarihsel Süreçte Küresel Değer Zincirlerinin Ortaya Çıkışı ve Gelişimi**

Değer zinciri son 30 yılda endüstrileri anlamak ve analiz etmek amacı ile hem kavram hem de araç olarak değerlendirilmektedir. Ancak değer kavramının temelleri milattan önceki dönemlere kadar dayanmaktadır (Peppard ve Rylander, 2006, s. 128). Milattan önce dördüncü yüzyılda Aristo değeri, iki farklı anlamla ifade etmiştir. Bunları da 'kullanım değeri' ve 'değişim değeri' olarak ele almıştır (Fleetwood, 1997, s. 729). Değer zinciri kavramı ile beraber tedarik zinciri kavramı benzerlikler içermesine

rağmen aralarında fark vardır. Bir tedarik zinciri, üretim ve dağıtım ile ilgili adımları vurgularken, bir değer zinciri bir ürüne değer katan ancak fiziksel bir dönüşümü yansıtmayacak şekilde tasarım ve markalama gibi diğer etkinliklerin de önemini ve süreçlerdeki faaliyetleri içermektedir (Frederick, 2016).

Bir değer zinciri tek bir coğrafi yerde hatta tek bir firmada bulunabilmektedir ancak küresel değer zinciri birden fazla firma ve coğrafi alan arasında bölünmüştür. Örneğin bir bilgisayar farklı ülkelerde birden çok tedarikçiden işçilik ve malzemen kullanılır, başka bir ülkede toplanır, tasarlanır ve sonuçta başka bir yerde satılır. Dolayısıyla, küresel değer zinciri girişi özellikle birden fazla firma arasında bölünmüş ve çeşitli lokasyonlara yayılmış değer zincirlerini anlamakla ilgilenmektedir (Frederick, 2016).

İktisadi olarak değer kavramı ele alındığında temeli Adam Smith tarafından atılmıştır. Smith bir malın değerini belirleyen şeyin ne olduğunu açıklamak için ekonomi alanında emek- değer teorisinin gelişiminin önünü açmıştır. Daha sonra bu yaklaşım Ricardo ve Marx tarafından genişletilmiş ve değeri yaratan faktörün emek olduğu düşüncesi ağırlık kazanmıştır (Bocutoglu, 2012, s.106). Fakat değişen ekonomik yapılar sonucu değer ölçümüne yönelik yaklaşımlar farklılaşmıştır. İkinci dünya savaşının ardından değişen küresel yapı farklı alanlardan araştırmacıların değer zinciri analizlerini incelemesini sağlamıştır. Dolayısıyla değer zinciri analizi için birbirinden farklı yöntemler geliştirilmiştir (Fağse ve ark., 2009, s. 5). Değer zincirleri tasarlanan, üretilen ve pazara getirilen mal ve hizmetlerin süreçleri ile sırasını açıklamak için kullanılsa da her bir zincir yapısının, kendi teorik alt yapısı, bağları, ampirik endişeleri ve tartışmaları, kendi siyasi değerleri vardır (Bair, 2009a, s. 35). Aşağıdaki tablo 1.'de değer zinciri analizlerine ilişkin yaklaşımlar yer almaktadır.

**Tablo 1:** Değer Zinciri Kavramını Ele Alan Yaklaşımlar

| Yaklaşım lar    | Filliere Yaklaşımı                                                                                         | Meta Zincirleri                                         | Değer Zinciri                                                                                          | Küresel Meta Zincirleri                                                                                               | Dünya Ekonomik Üçlemesi                                                                             | Küresel Değer Zincirleri                                                          |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| Yıl             | 1960'lar                                                                                                   | 1974                                                    | 1980'ler                                                                                               | 1990'lar                                                                                                              | 2000'ler                                                                                            |                                                                                   |
| Teorik Temel    | Teorik yaklaşım yok                                                                                        | Bağımlılık teorisinden türeyen dünya sistemleri teorisi | Teorik temel yok                                                                                       | Dünya Sistemleri Teorisi<br>Örgütsel Sosyoloji                                                                        | Dünya Sistemleri Teorisi,<br>Örgütsel Sosyoloji                                                     | Küresel Meta Zincirleri                                                           |
| Hedefler        | Pazarlama zincirlerindeki fiziksel girdi ve çıktılar, fiyatlar ve katma değer - Tarım ürünlerine odaklanma | Dünyanın yorumlanması<br>Kapitalist ekonomi             | Endüstriyel firmalara odaklanma - Faaliyetleri katma değere bölerek rekabet avantajı oluşturma         | Küresel olarak bağlantılı üretim sistemlerinin güç ilişkileri (mezo ve mikro düzeyde) - Endüstriyel mallara odaklanma | Bölgelerin veya kümelenmelerin yükselmesi - Küme geliştirme ve değer zincirlerini birbirine bağlama | Yönetişim ve düzenleme sistemleri - Yatay ve dikey yaklaşımları birbirine bağlama |
| Temel Kavramlar | Temel kavram yok (tarafsız)                                                                                | Uluslararası iş bölümü - Merkez-çevre-yarı çevre        | Dahili (in-house) katma değer kavramı                                                                  | Yönetişim (tüketici odaklı/alıcı odaklı) - Örgütsel Öğrenme/Yükselme                                                  | Yönetişim - Kümelerin yükselmesi                                                                    | Yönetişim - İşlem maliyetleri - Yükselme                                          |
| Özellikler      | Statik model - Ulusal sınırlar                                                                             | Bütünsel bakış açısı - Makro odaklılık - Nitel anali    | Firma düzeyindeki üretim süreçlerini sınırlama - Uluslararası bölgesel düzenlemelere dikkat edilmemesi | Yönetişime odaklanma                                                                                                  | Nitel analiz                                                                                        | Meta Zinciri, KMZ, Dünya Ekonomik Üçlemesinin bileşimi                            |

**Kaynak:** Hernández ve Pedersen, 2017

Değer zincirleri ile ilgili yaklaşımların tarihsel süreci incelendiğinde, 1950'lerin ve 1960'ların ABD tarımındaki çalışmalarından etkilenen Fransız filiére yaklaşımı başlangıç olarak kabul edilmektedir. Yapılan çalışmalarda çiftlik düzeyinde üretim analizinin ötesine geçerek, katma değer artışlarının işlemciler ve distribütörler tarafından oluşturulduğu ortaya konulmuştur. (Kydd, Pearce ve Stockbridge, 1996, s.

30). Ortaya konan değer zinciri boyunca katma değer ve kar dağılımını ölçmek için yapılan Filiere yaklaşımı ulusal sınırlar içinde değer zinciri süreçlerini ele aldığı için eleştirilmiştir (Raikesve ark., 2000, s. 33; Kaplinsky ve Morris, 2001).

Fililere yaklaşımından sonra 1970'li yıllarda Immanuel Wallerstein ve Terence Hopkins tarafından kalem alının 'Patterns of development of the modern World system' adlı makalesinde Dünya Sistemleri Teorisine dayanarak meta zincirler kavramı kullanılmıştır (Wallerstein ve Hopkins, 1977, s. 126). Meta zincirleri, nihai tüketim mallarında kullanılan hammadde, ulaştırma, her aşamada kullanılan emek, emeğin tükettiği yani işgücü için gerekli olan girdilerin birbirleriyle bağlantılı üretim süreçleri olarak tanımlamıştır (Erkök, 2014, s. 30). İlâveten meta zincirlerinin önce devletin sınırları içinde geliştirildiği, daha sonra sınırları aşmaya başladığı ve kapitalist dünya tarihi boyunca var olduğu ifade edilmiştir (Wallerstein ve ark., 1977, s. 127). Dünya ekonomisinin içindeki değer zinciri faaliyetlerinin itici gücü, bölgeler arası değişen emek yoğunluğu olarak belirtilmiştir. Zincirdeki faaliyet dinamikleri de değişen emek yoğunlukları uluslararası iş bölümünü şekillendirerek küresel değer zincirlerinin farklı coğrafyalarda varolmasını sağladığı belirtilmiştir (Erkök, 2014, s. 31).

Dünya sistemleri yaklaşımından sonra 1985'de Porter tarafından rekabet üstünlüğü üzerine yapılan çalışmada geliştirilen değer zinciri kavramı ise firmanın faaliyetlerini katma değeri de içine alarak, değer yaratabileceği belirli faaliyetlerin tamamını değer zinciri oluşturarak ortaya koymuştur ve her firmanın değer zincirinin kendine özgü olduğunu belirtmiştir (Porter, 1985, s. 36). Temel de endüstri içindeki firmalara yoğunlaşan Porter'ın farklı sektör ve farklı firmalarda yaptığı değer zinciri analizinde herhangi firmanın faaliyetlerini iki gruba ayırmıştır. Bunlar temel ve destekleyici faaliyetlerdir. Temel faaliyetleri giriş lojistiği, üretim operasyonları, çıkış lojistiği, pazarlama ve satış sonrası hizmetler gibi süreçler olarak tanımlanmıştır. Destekleyici faaliyetleri ise şirket alt yapısı, insan kaynakları yönetimi, teknoloji ve tedarik çalışmaları olarak ifade edilmiştir. Bunların paralel ve sürekli olarak devam eden ikincil faaliyetler olduğu belirtilmiştir (Porter, 1985). Şekil 2.'de Porter'ın değer zinciri yaklaşımdaki destekleyici ve temel faaliyetler gösterilmiştir.



**Şekil 2:** Porter Değer Zinciri Yaklaşımı ve Değer Zinciri Faaliyetleri

**Kaynakça:** Porter,1985

Porter'ın değer zinciri yaklaşımı mikro düzeyde kalmıştır. Sınır ötesi faaliyetleri gözardı etmesi bu yaklaşımın eksikliği olarak görülmektedir (Raikes ve ark., 2000, s. 395). Bununla beraber Porter değer zinciri boyunca faaliyetler arası zincirleri göstermemiştir. Değer zincirleri bu kadar doğrusal ve ardışık yapılar değildir (Brown, 2013, s. 16). Dolayısıyla tüm bu faaliyetler tek bir ülkede tek bir firmada yapılabileceği gibi farklı ülkelere yer alan farklı firmalar tarafından da yapılabilmektedir. Günden güne aktivitelerin birden çok aşamaya parçalanması ile beraber, farklı ülkelere yayılması ile değer zinciri kavramı küresel olarak değerlendirilmektedir (Backer ve Miroudet, 2014, s. 7) ve değer zinciri kavramı küresel değer zinciri olarak farklı bir boyut kazanmaktadır (Varol, 2018, s. 40).

Küresel Meta Zincirleri, Gereffi tarafından 1994 yılında Wallerstein'in Meta zincirleri yaklaşımı temel olarak geliştirilmiştir. Araştırmacılar meta zincirlerini küresel sanayilerdeki üreticileri, tedarikçileri ve taşeronları birbirine bağlayan bir dizi firmalar arası ağlar olarak ele almıştır (Sesliokuyucu, 2018, s. 33).

Meta zincirleri gelişmekte olan ülke ihracatçıları için endüstriyel gelişmeyi nasıl kolaylaştıracacı sorusuyla ilgilenmektedir. Gereffi, küresel meta zincirlerini 3 farklı boyutta ele almaktadır (Gereffi, 1994). Birincisi, hammaddelerin nihai ürüne dönüşüm sürecinde, ürün ve hizmetlerin iktisadi faaliyet içinde yarattığı katma değerin girdi çıktı yapısı, ikincisi üretim ve pazarlama ağlarının mekânsal olarak farklılaşması ve yoğunlaşması açısından bölgesellik, üçüncüsü ise finansal maddi ve beşeri kaynakların iktidar ilişkileri içinde nasıl belirlendiğiyle ilişkili olarak yönetim yapısıdır (Gereffi, 1994). Meta zincirlerinde yer alan meta kavramı mal olarak ifade edilmiştir. Meta zincirleri veya mal zincirleri bir sonraki bölümde daha derinlenmesine anlatılacaktır.

Küresel meta zincirlerinden sonra değer zinciri kreselleşmeninde daha yaygın hale gelmesi ile beraber küresel değer zincirleri olarak literatüre konu olmuştur. Küresel değer zincirleri içerisinde mal, hizmet ve ara malların dolaşımının yanı sıra bilgi ve teknolojinin dolaşımını da söz konusudur.

### **1.2.1. Meta Zincirleri**

Meta zincirinin en genel anlamı, uluslararası piyasalarda bir ürünün üretiminden tüketime kadar geçen aşamaların birbirine eklenmesi ile olmuş bir tür zincirdir. Meta zinciri bünyesinden birçok aşamayı barındırmaktadır ve bu aşamalar arasındaki ilişki ve bağlantılar gözlemlemeyi kolaylaştırmaktadır. Meta zincirlerindeki temel amaçlardan biri zincirlerin farklı aşamalarında yer alan aktörlerin elde ettikleri payı ve zincir boyunca süreçte yer alan üretici ve tedarikçilerin bölüşüm ilişkilerini ortaya koymaktır (Değirmeci ve Karaçimen, 2019 s. 143). Tarihsel süreçte meta zinciri, her bir meta için geçmişte yaşanan şartlara bağlı olarak değişmiş ve şekillenmiş olan metanın üretimi ve dağıtımında rol oynayan toplumsal ilişkiler bulunmaktadır (Baggethun ve Perez, 2011, s. 614). Toplumsal ilişkiler ve bu ilişkilerin meta zinciri boyunca nasıl şekil aldığına dair analizlerin temeli Marx'ın meta fetişimi kavramına dayanmaktadır. Kapitalist retim inceleme, birim olan metayı ele alarak sürece başlamıştır (Marx, 1976). Meta zincirinin temel amacı yalnızca üretimden dağıtıma, dağıtımdan tüketime giden süreçlerdeki her aşamayı ortaya koymak değildir. Esas amaç, bu metanın sömürüye dayalı toplumsal ilişkileri nasıl gizlediğini ve kapitalizimi normalleştirmek için nasıl bir işlevi olduğunu ortaya koymaktadır (Fridell, 2007, s. 80). Dolayısıyla kapitalizmin

değişen dinamikleriyle beraber meta zincirleri boyunca bölüşümün nasıl değiştiği meta zinciri analizinin diğer temel noktalarından biridir. Bu anlamda analiz zincirlerin ardında sakladığı toplumsal ilişkileri ortaya çıkarmaktan öteye geçerek ilişkilerin nasıl değiştiğine odaklanmıştır. Bu değişimde en önemli rol oynayan etmenlerden biri küreselleşmedir (Değirmeci ve Karaçimen, 2019, s. 145). Esasında meta zincirlerinin ana temelleri tam da buraya dayanmaktadır.

Meta zincirleri terimi ilk olarak 1977 yılında Terence Hopkins ve Immanuel Wallerstein tarafından ele alınmıştır. Meta zinciri terimini, Dünya sistemi analizinden yola çıkarak 17. ve 18. Yüzyılda gemi ve buğday unu metalarının incelenmesi için kullanılmıştır. Buradaki amaç üretim süreçlerinin incelenmesi ve ne ölçüde dünya çapında bir iş bölümüne karşılık geldiğini anlamaktır. Wallerstein ve Hopkins (1986)'da yapılan araştırmasında, meta ile başlayan analizde ilk olarak ham girdiden metanın dolaşıma girmesine kadar geçen süreçte yer alan her aşama, emek ve üretim süreçlerini açığa çıkaracak şekilde geriye doğru ele alınmıştır (Wallerstein ve Hopkins, 1986, s. 158). Meta zincirlerinin tek bir ülkede yer alan kısmını analiz ederek ülkeler bazında çalışmalar yapılmıştır. Ancak genelde dünya sistemlerine dayalı ilk çalışmalarında amaç farklı ülkelerdeki aktörler üzerinden zincirin hangi kısmını kimin kontrol ettiğini, toplam karın ne şekilde paylaşıldığını, meta zinciri boyunca nasıl iş birliği yapıldığını ve hangi konularda çatıştığını ortaya koymak olmuştur (Tablot, 2012, s. 703). Dünya sistemleri yaklaşımından yola çıkarak ürünün meta zinciri boyunca, küresel ölçekte üretimi ve bölüşümüne çok uluslu şirketler tarafından özel bir önem verilmiştir (Değirmenci ve Karaçimen, 2019, s. 141).

Modern dünya sistemleri kapsamında ortaya koyulan hipotezde, ekonomik ve politik çerçeve de işaret ettikleri zıtlıklar bağlamında meta zincirleri kavramı kullanılmıştır. Dünya sistemleri analizi içinde dünya sistemlerinde, zinciri içindeki parçaları ayrı ayrı analiz edip incelemenin imkânı olmadığını belirtmektedir. Ayrıca sistemin parçalarını tek bir dünyanın parçası olarak değerlendirmekte ve sistemin bütünselliğini ifade etmeye çalışmaktadır (Wallerstein, 2009, s. 84). Ayrıca zincirlerin kapitalist dünya ekonomisi tarihi boyunca var olduğunu, başta ülkelerin sınırları içinde oluşup gelişme gösterdiklerini ve zamanla sınır ötesine geçmeye başladıkları ifade edilmiştir (Wallerstein, 2011, s. 45).

Wallerstein tarafından 1970’lerde ortaya atılan dünya sistemleri analizi hala geçerliliğini koruyan ve uluslararası ticaret kuramlarından biri olmuştur. Analiz yaparken ortaya ortaya konan kavramlar aşağıdaki gibidir. (Wallerstein, 2011, s. 45).

**Tarihsel bakış açısı:** Süreç içinde dünya tarihindeki göz çarpan sosyal ve ekonomik olaylar modern dünya sistemine yön vererek, onu şekillendirmiştir. Dolayısıyla yapılacak analizlerde tarihsel boyut ortaya konmalıdır (Wallerstein, 2011, s. 45).

**Bütünleşik bakış açısı:** Dünya sistemleri analizi birden fazla alanı kapsayan ve birçok bilim dalını içine alan çok yönlü bir bakış açısı ortaya koymaktadır. Standart analizlerde, tarihçiler ulusal tarihleri, iktisatçılar ulusal ekonomileri, siyaset bilimciler politik yapıları ele alırken, sosyologlara da toplumsal olayları incelemektedir. Ancak Dünya sistemleri analizinde bunun yerine bütünleşik bir yaklaşım benimsenerek dünya-ekonomileri ve dünya imparatorlukları kavramları oluşturulmuştur (Wallerstein, 2011, s. 45).

**Kapitalist dünya ekonomisi:** Modern dünya sistemi ele alındığında ayırt edici unsur kapitalist dünya ekonomisidir. Tarihsel süreç ele alındığında tarihsel bakış açısı ile sermaye birikimini zorunlu kılan kapitalist üretim 16. Yüzyıldan itibaren 18. Yüzyıla kadar Avrupa’dan başlayarak tüm dünya bölgelerinde hakim bir boyut kazanmıştır. Dolayısıyla modern dünya sistemi kapitalist bir dünya sistemi olmasının yanında değer yasası adı verilen sonsuz sermaye birikimi yapma düşüncesinin esiridir. Kapitalist dünya ekonomisi içerisinde pazarlar; işletmeler, tedarikçiler, devletler, tüketiciler, sınıflar gibi iç içe geçmiş birçok unsurun toplamını içeren bir yapıdır. Aslında bu arada vurgulanmak istenen kapitalist olan teker teker devletler değil sistemin kendisidir (Wallerstein, 2011, s. 46).

**Merkez, çevre ve yarı çevre:** Dünya sistemi yüzyıllar içinde genişleyip dünyanın diğer bölümlerine sırasıyla kendi işbölümünün içine dahil etmektedir (Wallerstain, 2009). Üretim, merkez çevre ilişkisinde iş bölümü bazında ayrılmaktadır. Merkez çevre ilişkisinde ana belirleyici üretim süreçlerindeki karlılık derecesidir. Merkeze özgü süreçler birkaç büyük devletin hakimiyetinde ve üretimin büyük bir kısımda bu ülkelerde gerçekleşmektedir. Çevresel süreçler ise çok sayısı da ülke arasında dağılma ve üretim faaliyetleri arttıkça bir kısmının bu ülkelere geçişi söz konusudur. Bazı devletler için ise hem merkeze özgü hem de çevresel üretim faaliyetlerine özgü eşit bir

karma söz konusu olabilmektedir. Bu devletlere de yarı çevre ülkeler denilmektedir (Wallerstein, 2011, s. 46).

**Hegemonik güç:** Tarihsel süreçte belirli zamanlarda ülkeler arasında oyunun, sistem kurallarının belirleyicisi olan, dünya-ekonomisine hakim olan, üretim verimlilik gücüne sahip, baskın askeri güce sahip olan hegemonik güçler yani ülkeler vardır. Hegemon güce en iyi örneklerden ikisi Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleridir. 19. Yüzyılda hegemon güç İngiltere iken 20. Yüzyılın ortalarından itibaren Amerika Birleşik Devletleri olmuştur. Burada ortaya atılan unsur ise kapitalist sistemin hayatını sürdürebilmesi için sürekli olarak hegemonik güçlere ihtiyacının olmasıdır (Wallerstain, 2011, s. 48). 100-150 yıllık hegemonik döngüler ağır ilerlemiş, önemli coğrafi kaymalara neden olmuştur ancak bu kaymalar sistem içindeki temel eşitsizlikleri değiştirmemiştir (Wallerstain, 2011, s. 48).

**Devletin rolü ve önemi:** Devletlerin, devletlerarası oluşturulmuş sistemle, firmalarla, halkla ve aldıkları kararlar ile dünya sistemi açısından belirleyici etkisi söz konusudur (Wallerstain, 2011, s. 48).

Küresel ekonomi politik içinde nihai mal ve hizmetlerin oluşumunda yer alan aktörlerin ve aktivitelerin arasındaki ilişkinin açıklanması meta zincirleri üzerinden yapılmaktadır (Hopkins ve Wallerstein, 2005). Meta zincirlerini birbirine bağlı olan; hammadde, nakliyecilik mekanizması, her bir süreçte yer alan iş gücü ve iş gücünün kullanılması için gerekli olan girdilerin elde edilme süreci olarak tanımlamıştır (Hopkins ve Wallerstain, 1977, s. 127). Hopkins ve Wallerstain bu zinciri, sonucunda nihai ürün elde edilecek işçilik ve üretim sürecinin bir ağı olarak ifade etmiştir. Dikkat çeken ve vurgulanması gereken unsur işçiliğin kritik bir girdi olarak değerlendirilmesidir. (Hopkins ve Wallerstain, 1977, s. 127).

Wallerstain ve Hopkins'e göre neredeyse tüm meta zincirlerinin ilk özelliği sınır ötesine geçmesidir. Dünya sistemleri yaklaşımında olmazsa olmaz şartı olarak görülen üretimin sınırları aşan uzun zincirlerle gerçekleşmesi, Avrupa merkezli kapitalist dünya ekonomisinde 16. yüzyıldan beri devam eden süreç olduğu ifade edilmiştir (Wallerstain, 2009, s.95).

Politik ve ekonomik tercihler, tarifeler, vergi politikaları teşvikler gibi devletler tarafından alınan kararlar ve müdahaleler meta zincirlerinin yapısını doğrudan etkilemektedir. Devlet sınırlarından neyin ne miktarda ve ne şekilde geçeceğine dair egemen haklara sahiptir. Neyi, ne miktarda ve ne şekilde geçeceğine dair egemen haklara sahip olan devlet, sınırlarından insanların, ürünlerin veya sermayenin geçişine yönelik yasaklayıcı, sınırlayıcı veya tamamen serbest politikalar uygulayabilir (Wallerstain, 2009, s. 127). Ülkeler ellerinde bulundurdıkları, dünya kapitalist sistemindeki güçlerine göre baskı kurarak, diğer ülkelere kendi kazanımları veya ülkelerinde yer alan üreticilerin elde edeceği kazanımları için gerekli olan şartların oluşmasını ve bunların uygulanmasını sağlayabilirler (Wallerstain, 2009, s. 128). Üreticilerin belirlediği fiyat stratejileri meta zincirlerinin yapısını etkileyen unsurlardandır. Herhangi bir ürünün, hedef pazarda planlanan satışında, fiyat rekabeti oluşturarak en düşük fiyatı vermesi üreticiler arasında bir süre sonra ya tamamen pazardan çekilme ya da yarı tekelleşme seçeneklerinin oluşumuna neden olmaktadır (Wallerstain, 2011, s. 98).

Meta zincirlerinin yapısını etkileyen diğer bir faktörde alıcıların yani müşterilerin tercihleridir. Müşteriler her zaman rasyonel kararlar almayabilirler. Müşteriler bazen en ucuz olan ürünü tercih etmeyebilmektedir. Onun yerine orta vade avantajlarını kısa vadede elde edeceği kazanca tercih edebilmekte veya daha güvenli bulduğunu veya sempati gibi kriterlere göre hareket edebilmektedir. Hatta bazen ekonomik olarak anlamsız tercihler yapabilmektedir (Wallerstain, 2011, s. 125).

Üreticiler sınırların açılmasını desteklemektedir. Bu noktada üreticilerin baskı ve lobi faaliyetleri önem arz etmektedir. Az etkili olan üreticiler devletten daha fazla korumacılık politikaları uygulamasını talep ederken, sınır ötesinden daha etkili olan üreticiler ise baskılarını sınırların açılması için kullanmaktadır (Wallerstain, 2011, s. 188).

Meta zincirleri yaklaşımı başta uluslararası işgücünün bölüşümünü haritalandırmak ve analiz edilmesine olanak tanıdığı için küresel kapitalizm faaliyetlerinin çalışmasında

verimli bir araç olmaktadır (Bair, 2005, s.155). Kapitalist üretimde uluslararası iş bölümünün ortaya konması için meta zincirinin olumlu bir etkisi vardır denilebilir.

Hopkins ve Wallerstein, meta zincirlerinin eşitsiz yapısını vurgulayarak, üretim süreçleri ele alındığında, meta zincirleri boyunca bölgeler arası hareketinin çevresel üretimden merkez üretime doğru olduğunu ifade etmiştir. Meta zincirlerinin süreç içinde yeniden yapılanabildiği ortaya konulmuştur. Belirli bir bölgede ya da başka bir bölgede konumlanmış olan mal zinciri ögelerinin üretim sürecinde daha fazla ya da daha az pay alması, zincirlerin tekrar düzenlenmesinde oldukça önemlidir (Hopkins ve Wallerstein, 1994, s. 19).

Meta zincirlerinin coğrafi açıdan tesadüfen oluşmadığı ve zincirlerin merkezci karakteri olduğu belirtilmiştir (Hopkins ve Wallerstein, 1994, s.19). Zincirlerin birbirinden farklı çıkış noktaları olabileceği vurgulanırken, varış noktalarının merkeze doğru birleşme eğiliminde olduğu belirtilmiştir. Aynı zamanda sermaye de merkez bölgelerde yoğunlaşmaktadır ve bunun bir sonucu olarak merkez bölgelerin baskısı ile çevredeki bölgelerin meta zincirlerini alt düzeyde yer alan sektörlerle, düşük katma değerli ürün ve hizmetler ile desteklemesinin gerekliliği üzerinde durulmuştur. Bunun bir sonucu olarak meta zincirlerinde yer olan ülkeler için, farklı bölgeler arasında ücretlerde çok fazla farklılık olduğu söylenmiştir. Meta zincirlerinde kar elde eden bağlantılara sahip olmak isteyen birçok girişimcinin müdahaleleri, krizin dinamiklerini oluşturmaktadır. Sonuç olarak özellikle kent ve bölgeler açısından değerlendirildiğinde, krizler ile bazı girişimciler ve işçiler süreçte saf dışı kalmakta ve hem girişimciler hem de işçiler için yıkıcı etkiler oluşturmaktadır (Wallerstain, 2009, s. 88). Hopkins ve Wallerstein tarafından meta zincirlerine en büyük katkı, süreçlere vurgu yapılmasıdır.

### **1.2.2. Küresel Meta Zincirleri**

Küresel Meta Zincirleri (KMZ), Gereffi tarafından 1994 yılında Wallerstein'in Meta zincirleri yaklaşımı temel alarak geliştirilmiştir. Çevre ve yarı çevrede yaratılan artı değerın merkeze aktarımını sağlayan kanalların oluşturulması, merkezin

zenginleştirilmesi üzerine kurulu ve kanallardan oluşan küresel meta zincirleri, kapitalist ilerlemenin eşitsiz yapısına uygun olarak gelişmiştir. Bu kanallar geçmişte, sistemin ilk olarak ortaya çıktığı dönemde, çok açık şekilde sömürgecilik hareketleri ile tahsis edilmiş ve sonrasında kapitalizmin tarihsel süreçte gelişim ihtiyaçlarına göre dönüştürülmüştür (Saraç, 2011, s. 13). Temelleri coğrafi hareketliliğe dayanan KMZ'lerin yapılanması ve işletilmesinde ana aktör çok uluslu şirketler (ÇUŞ) olmuştur (Harvey, 1993, s. 88).

Küresel meta zincirleri, sonucunda nihai ürün elde edilen ağ biçiminde örgütlenmiş emek ve üretim süreçleri olarak tanımlanmıştır (Hopkins ve Wallerstein, 1994, s. 18). Bu zincirlerin yapısal özelliklerini ve bağlantılarını ortaya koymak için sermaye birikimi süreçlerinin tüm aşamalarını, dolaşım biçimini ve bu sürecin temel dinamiklerini küresel ölçekte ortaya koymak gerekmektedir (Öngel, 2011, s. 48).

Küresel meta zincirleri analizi dünya ekonomik sistemi içerisinde verisi olan şirketler üzerinden ve devlet ile bağlantısı olan bir mal veya ürünün veya hizmetin çevresinde kümelenmiş organizasyonlar arası ağların, bir diğeri ile olan ilişkisini analiz etmektir (Öngel, 2011, s. 48). Küresel meta zincirlerinde yer alan başarılı boğum noktaları, girdilerin (tedarik edilmesini) ulaşımı, dağıtımı ve tüketimini kapsamaktadır. Küresel meta zincirleri analizinde, zincirlerde yer alan üretimden dağıtıma, dağıtımdan tüketime kadar olan bağlantıların sosyal ilişkiler tarafından nasıl şekillendiğini göstermektedir (Gereffi ve ark, 1994).

KMZ analizinin temel olarak üç temel ana soruya cevap aramaya çalıştığı ifade edilmektedir (Öncü ve Köse, 2000, s. 76).

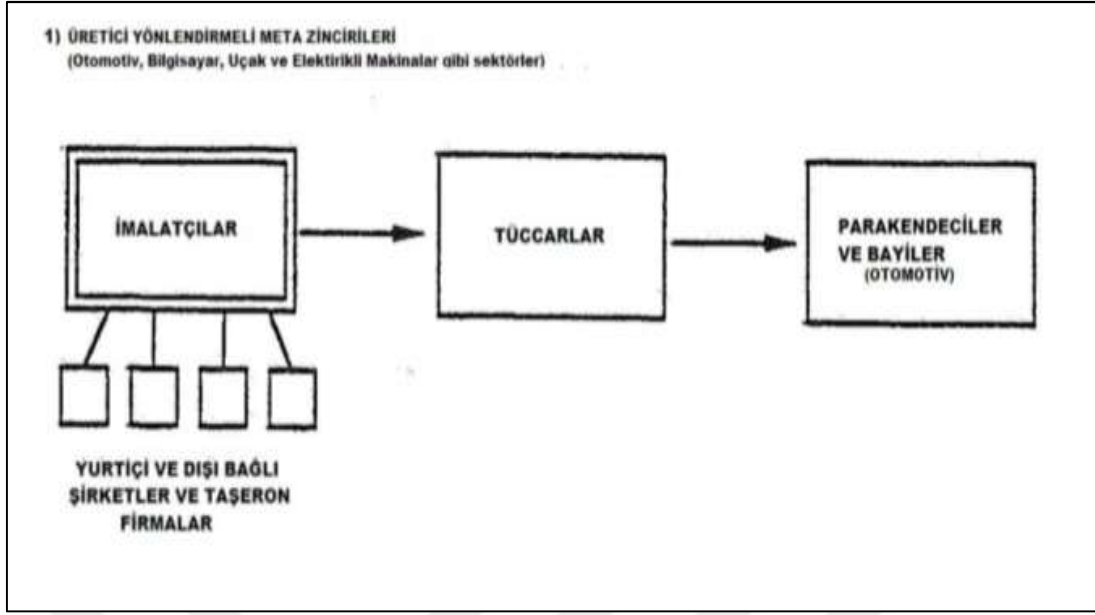
1. Analiz edilen nihai malın bulunduğu sektör/ endüstride nasıl örgütlenmiştir ve bu ağda yer alan şirketler arasındaki ilişkiyi nasıl yönetilmektedir?
2. Üretimin belirli aşamaları ve / veya süreçleri niçin belirli bölgelerde gerçekleştirilmektedir?
3. Üretim sürecinde yaratılan ekonomik artık, ulusal ekonomiler ve şirketler arasında nasıl dağıtılmaktadır?

KMZ teorik çerçevede, Gereffi bir meta zincirinin analiz edebileceği dört boyutu tanımlamıştır. Bunlar; girdi çıktı yapısı, coğrafi kapsam, yönetim yapısı ve kurumsal bağlamdır.

- Girdi çıktı yapısı: Hammaddelerin nihai ürüne dönüşüm işlemlerinin tanımlanması için girdi çıktı yapısının incelenmesi yapılmaktadır.
- Coğrafi Kapsam: Üretim süreçlerin hangi ülkelerde veya bölgelerde olduğunun belirlenmesi için coğrafi değerlendirme yapılmaktadır.
- Yönetim yapısı: Zincirin ne şekilde kontrol edileceğini açıklayan yönetsel yapının incelenmesidir.
- Kurumsal Bağlam: Sektörel zincirin bütünleştiği kurumsal bağlamda incelemeler yapılmaktadır (Gereffi ve ark., 2011, s.4).

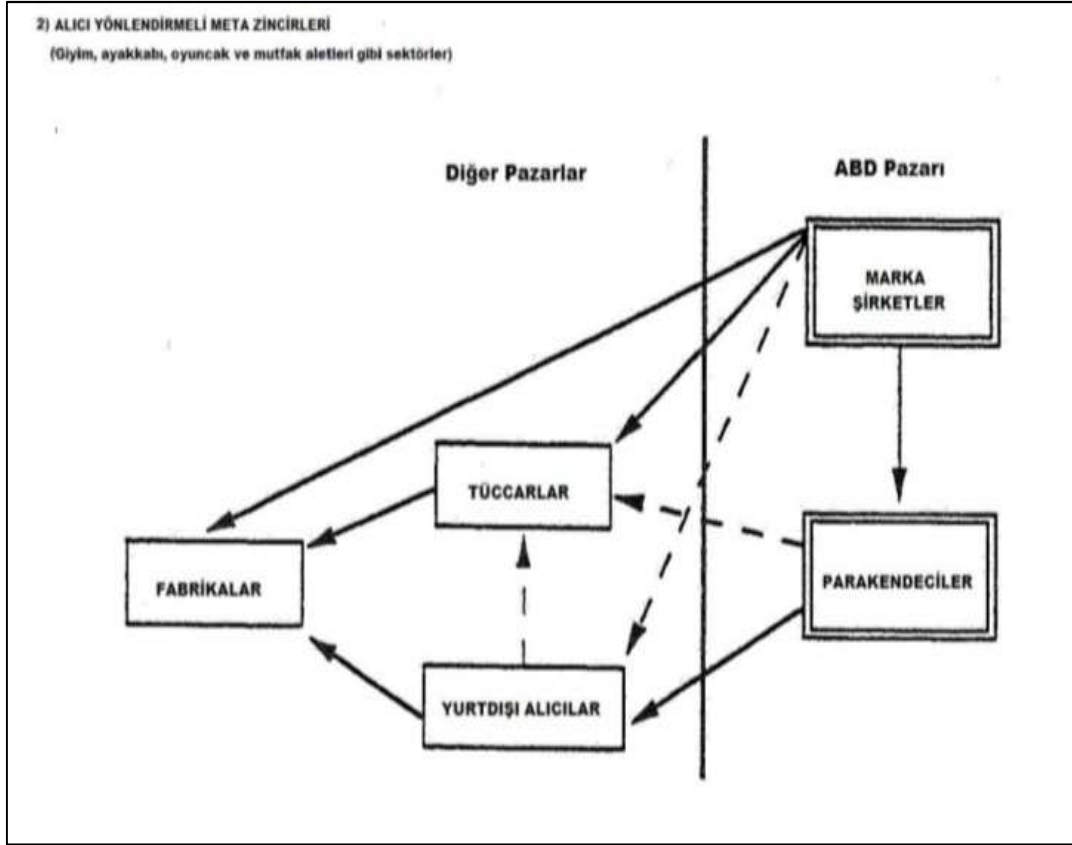
KMZ yaklaşımı kapsamında tanımlanan iki tip meta zinciri bulunmaktadır. Bunlar üretici yönetimli meta zincirleri ve alıcı yönetimli meta zincirleridir (Gereffi, 2001, s.1619). Şekil 3.'de meta zincirleri gösterilmiştir. Burada sermaye ve teknoloji yoğun sektörler elektronik ve otomotiv gibi üreticiler tarafından yönetilmeye meyillidir, diğer taraftan emek yoğun sektörler, tekstil ve tüketici gibi alıcılar tarafından yönetilmeye meyillidir (Sturgeon, 2009, s. 18).





**Şekil 4: Üretici Yönlendirmeli Değer Zincirleri**  
**Kaynak:** Gereffi ve ark. ,1994, s.98

**Alıcı (Tüketici) Yönlendirmeli Meta Zincirleri:** Daha hafif ve emek yoğun endüstrilerde baskın olma eğilimindedir. Örneğin, giyim eşyası, oyuncak, ayakkabı gibi (Bair, 2005, s. 163). Büyük perakendeciler, markalara ait firmalar tarafından yön verilen ve ağırlıklı olarak üçüncü dünya ülkelerinde konumlandırılmış üretim ağları ile oluşmuş zincirleri ifade edilmektedir. Bu arada nihai ürüne karar ve tasarımı yapan ana alıcı firmadır. Alıcı merkezli modeli oluşturan firmaların ana özelliklerinden biri, Wal-Mart gibi perakende zinciri olan firmaların veya Nike, Adidas gibi spor ayakkabı firmalarının sadece tasarımdan ve pazarlamasından sorumlu olmaları, üretim yapmamalarıdır. Bu firmalar fabrikasız imalatçılar olarak, bir malın fiziksel olarak üretilmesi ile tasarım ve pazarlama aşamasını birbirinden ayırarak bir zincir oluşumunu sağlayan şirketlerdir (Gereffi, 2001, s. 1620). Organizasyonları genellikle tasarım, pazarlama ve dağıtım işlerini tekelleştiren ve tüm üretim aşamasını daha yatay olarak dışa aktaran ‘büyük alıcılar’ (tasarımcılar, perakendeciler ve marka şirketleri) komutası altındadır (Bair, 2005, s. 165).



**Şekil 5:** Alıcı Yönlendirilmiş Değer Zincirleri

**Kaynak:** Gereffi ve ark. ,1994, s.98)

Gereffi, meta zincirlerinden elde edilen yüksek karlılığın yeni oluşan firmaların önünde bir engel olduğunu vurgulamıştır. Üretici yönlendirilmiş zincirlerindeki ürünleri üreten imalatçıları gücü, arka planda sahip oldukları hammadde ve parça-bileşim tedarik bağlantılarının gücünden kaynaklanmaktadır. Tüketici yönlendirilmiş meta zincirlerinde ise ön bağlantıları kontrol etme güçlerinden kaynaklanmaktadır. Üretici merkezli meta zincirlerinde lider konumda olan şirketler genellikle global oligopolle tabidir. Bu zincirler yüksek rekabetçilik anlayışı ile üretime açık bir şekilde yön vermektedir. Ürünlerin nerede, nasıl ne şekilde yapıldığını ne kadar karın zincirin hangi kademesinde yer aldığını ve ne sürede yapılacağını kontrol etme gücüne sahiptir. Üretim merkezli meta zincirleri büyük ve güçlü olan imalatçılar tarafından yönetilirken, alıcı merkezli meta zincirler tasarımı ve satış pazarlaması olan şirketler tarafından yönetilmektedir (Gereffi, 2001, s. 1618).

Örneğin, büyük alıcılardan olan markaları pazarlamacılar, perakendeciler ve markalı üreticiler, tekstil markaları üretimi sermayesi küçük olan emek yoğun fabrikalardan

üretimlerini temin ettirmektedirler (Gereffi, 1994, s. 98). Büyük alıcılar için metaların tasarımı, pazarlaması ve markalaştırmasında uzmanlaşmış ve zincirde liderliğe sahip olanlar söz sahibidir. Bunlar moda odaklı şirketleri, büyük mağazaları ve markaları olan şirketleri, kitlesel satıcıları ve indirim zincirlerini içermektedir. Zincir sürücüleri olarak adlandırılan büyük perakendeciler, sermayenin zincir içinde genel dolaşım koşullarının test edilmesi ve böylece en güçlü geliştirilmiş normal sermaye haline gelmesi ile artı değerın daha büyük miktarını elde ettikleri anlamına gelmektedir (Gereffi, 1994, s. 105).

Bununla birlikte yakın zamanda Doğu Asya'daki dev ulus ötesi şirketlerin çıkması ile değişim ortaya çıkmıştır. Tedarikçiler artık daha büyük ve modern fabrikalar işletmekle beraber aynı zamanda, zincirin erken evreleri olan üretim öncesi aşamaları ve sonrasındaki işlevleri devralmaktadır (Appelbaum, 2008, s. 69). Lojistikten tasarıma, depolama ve kontrol dahil olmak üzere, büyük alıcılardan belli orandan güç kaymasının meydana geldiği işaret edilmiştir. Bu üretim fiyatlarında müzakerelerde daha iyi bir konuma geldiklerini göstermektedir (Appelbaum, 2008, s. 85).

Küreselleşme sürecinde, özellikle 20. Yüzyılın ikinci yarısından itibaren ekonomik küreselleşmeye yön veren üç ana etken vardır. Bunlar;

\* Çok uluslu şirketler

\* Yatırımlar

\* İnternet

Dünya sistemleri ve küresel meta zincirleri araştırmacıları, kapitalist üretimde uluslararası iş bölümünün ortaya konulmasında meta zinciri kavramının etkili olduğu konusunda hem fikir olmuşlardır (Bair, 2005, s. 165). Bununla beraber KMZ üzerinde yapılan araştırmalar ile küresel meta zincirlerinde farklı vurgulamalar ve analizler yapılarak farklı görüş açıları ortaya konmuştur.

KMZ araştırmalarında metodolojik çerçevede yapılan çalışmalar, belirli bir ürün veya hizmetin üretiminde ve dağıtım sürecinde yer alanların belirlenmesi ve bunlar arasındaki bağlantıların çeşitlerini haritalamayı içermektedir. Ana amaç, meta zinciri boyunca değerın hangi süreçte olduğunun anlaşılmasıdır. Burada odak nokta lider

firmalardır. İlk olarak KMZ çerçevesinde, ekonomik küreselleşmenin bir parçası olarak dağınık coğrafi yerlerde olan üretim ağlarını hem haritalama hem de analiz edilmesi üzerine odaklanılmıştır. İkinci de küresel ekonominin nasıl işlediği ve gücün endüstrilerde nasıl yol aldığını anlamaya odaklanarak katkı sağlamıştır. Üçüncü de ise KMZ'lerinin politik çıkarımları ortaya konulmaya çalışılmıştır (Bair, 2005, s.170).

KMZ yaklaşımının en çok vurgulanan noktalarından birisi gelişmenin sektördeki en önemli lider firmalar ile bağlantılı olmaya dayanmasıdır (Bair, 2005, s.164). Küresel meta zincirleri çerçevesinde, yabancı pazarlara katılımdan daha fazla fayda elde etmenin yolu, uluslararası pazarlara ait daha geniş bilgi edinmek ve bu bilgiyi arttırarak uluslararası politikalara uyumun sağlanmasından geçmektedir (Bair, 2005, s. 171).

KMZ zincirlerinde tarihsel ve bütünsel olarak ele alınan dünya sistemleri görüşünden uzaklaşarak ağ temelli bir yapı benimsenmiştir (Bair, 2005, s. 165). KMZ'ler, küresel sanayilerdeki üreticiler, tedarikçiler ve taşıyıcıların birbirleri ile bağlantıda olduğu bir dizi firmalar arası ağlar olarak ele alınmıştır (Bair, 2005, s. 166). KMZ'lerin, gelişme ve sanayileşmesinin birbirini pozitif olarak etkilediği ortaya konmuştur (Arrighi ve Drangel, 1986, s. 25). Hopkins ve Wallerstein (1994), rekabet ve inovasyona vurgu yaparak merkezdeki kurumlar ve devletlerin dünya ekonomisi çerçevesinde çevre olarak tanımlanan devletlere rekabet baskısını aktararak, inovasyon yolu ile rekabet üstünlüğü elde ettiklerini ifade etmiştir. Monopolün ve rekabetin küresel meta zincirindeki boğumlar boyunca zenginliğini dağıtımının anlaşılmasında önemli bir unsur olduğunu söylemiştir (Hopkins ve Wallerstein, 1994, s. 21). Bu önerme üzerine yapılan çalışmada gemi inşası ve organizasyonu ele alınmıştır. Rekabetin şekillenmesinde işgücü, kurumlar ve devletleri birbirine bağlayan ağların önemli olduğunu ve Hollandalı tersanelerin düşük maliyet sayesinde rekabet üstünlüğü elde ettiklerini göstermiştir (Özveren, 1994, s. 24).

Küresel meta zincirleri, küresel zenginliğin yaratılmasının ve bölüşümün tek başına sanayileşmenin sonucu olarak ortaya çıkmasından daha çok, çok boyutlu, faaliyetlerin çok aşamalı süreçleri olarak ele alınmasını sağlamaktadır. Bu bağlamda, KMZ zincirleri dünya sistemlerinin ekonomi politik içindeki hem mikro hem de makro süreçlerin daha sistematik bir analizi için gerekli olduğu belirtilmiştir (Giovanni ve Drangel, 1986, s. 26). KMZ zinciri boyunca inovasyonun sadece üretim süreci ile sınırlı olmadığını

buğday üretimi ve tüketiminin, merkez çevre dağılımını örnekleyerek ortaya konulmuştur (Pelizzon, 1994, s.36).

KMZ'lerinde merkez ve çevrede bulunan boğumlardaki farklılıklar üzerinde durulmuştur. Zengin ve fakir ülkeler arasındaki farkın işlem süreçlerindeki farklılıklarından ziyade her bir bölgede üretilen ürünlerin nispi değerlerinin farklı olmasından kaynaklı olduğu belirtilmiştir (Appelbaum ve ark., 1994, s. 69). Ayrıca rekabetçi baskıların küresel meta zincirleri boyunca eşit olmayan bir şekilde dağıldığı belirtilmektedir (Gereffi, 1994, s. 100). İnovasyon ya da daha genel çerçevede stratejik varlıklara sahip olmak, zincirdeki çekirdek benzeri düğümlerin kapitalist rekabetin güçlerinden nispeten yalıtılmasına izin verirken, çevre firmaların rekabet baskılarının omuzlarına aktarılmasını sağlamaktadır (Gereffi, 1994, s. 98). Buna göre, karlılığın farklı düğümler içinde nipsi rekabet yoğunluğunu takiben zincir boyunca dağıldığı belirtilmiştir (Gereffi, 1994, s. 99). Bunun da ötesinde stratejik varlıklara sahip olmak, zincir boyunca ileri ve geri bağlantılar genel olarak kontrol etme gücünü vermektedir (Starosta, 2010, s. 439).

20. yüzyıla odaklanıldığında, öncelikli olarak rekabet, zaman ve mekan kavramlarının birbirleri ile bağlantılı olduğu ifade edilmiştir. Firmaların pazardaki rekabet unsurunun yüksek olması sebebi ile rekabet stratejilerinin, toplu üretimlerde daha geniş alanlara, sınır ötesi üretime ve işbölümüne izin verdiği yeni sistemin, bugünün dünyasında var olan yoğun tüketim nedeni ile mekânsal olarak daha az esnek olmak zorunda olduğu ortaya konmuştur (Schoenberger, 1994, s. 54).

Porter'in rekabet gücü çalışmalarında temel odak noktası rekabet avantajı elde etme veya kaybetme alanı olduğu için meta zincirlerdir (Gereffi ve Korzeniewicz, 1994). KMZ makro ve mikro boyutta incelendiğinde, etnik yapının meta zincirlerinin yapısını şekillendiren değişkenlerden biri olduğu ifade edilmiştir. Diğer bir değişken ise devlettir. KMZ yer alan işletmelerin ve organizasyonların icraatlarının şekillenmesine de etki etmektedir (Chen,1994).

KMZ yaklaşımı ile Porter'in değer zinciri kavramları benzerlikler göstermektedir. Porter 'değer zinciri bir firmanın değer zincirinin, birleşim noktaları ile birbirine bağlı sistemlerden veya eylemlerin oluşturduğu ağlardan oluşmaktadır' diyerek KMZ ile oldukça yakın bir tanımlama yapmaktadır. Porter'a göre değer zinciri üretimin farklı

aşamalara ayrılması sürecinde, yenilik yapan firmaların iyileştirmeler sayesinde verimliliklerini ve karlarını nasıl arttıracaklarını göstermektedir (Gereffi ve ark, 1994, s. 6).

### **1.2.3. Küresel Değer Zincirleri**

1980'lerden sonra küreselleşmenin etkisi ile beraber gelişmekte olan ülkeler ithal ikameci ve devlet odaklı sanayileşme yerine ihracata sayalı dayalı büyüme stratejilerine önem vermiştir. Bu durum uluslararası arena da yer alan öncülerin, uluslararası ticarete ve üretim ağlarına daha fazla odaklanmasını ve daha fazla öğrenmesini gerekli kılmıştır. Küresel ekonominin, ulusal ve yerel ekonomilerin küresel rekabetin etkisi altına girmesiyle beraber hızlı bir bütünleşme ile yeni bir sürece girmesini hızlandırmıştır (Sturgeon, 2006, s. 36). Ekonomik aktivitelerin sınırlar arasında basit yayılımı uluslararasılaşmasının, daha fonksiyonel ve bütünleşik küreselleşme dönemine boyun eğdirmiştir (Sturgeon, 2006, s. 37).

Bu kapsamda KMZ yaklaşımı, ekonomik küreselleşme aşamasında küresel sanayilerin nasıl çalıştığının ortaya konulması ile ilgili yapılan çalışmalardan sadece bir tanesidir. KMZ yaklaşımına ilaveten diğer kavramlar uluslararası üretim ağları, küresel üretim ağları, küresel üretim sistemleridir (Varol, 2018, s. 34). Küresel ekonomideki üretim zincirlerini çalışan araştırmacılar ortak terminoloji kullanmak adına 'değer zinciri analizi'nde mutabık kalmışlardır. Değer zinciri kavramı zincir faaliyetlerini hem de nihai ürünleri içerdiğinden dolayı meta zincirleri ve tedarik zincirleri gibi alternatif kavramlardan daha üstün gelmiştir (Bair, 2008, s. 172). Dolayısıyla küresel değer zinciri yaklaşımı, küresel meta zincirleri yaklaşımı ile bağlantılıdır ve KMZ zincirlerinde varsayımları geliştirmek ve yükseltmek için odaklanılmıştır (Varol, 2018, s. 35).

Küresel değer zincirleri ekonomik faaliyetleri, her birinin karşılaştırmalı avantajından yararlanarak coğrafi olarak dağınık birden çok yerden birleştirmektedir. Altta yatan teknolojik ve ekonomik güçler tarafında desteklenen KDZ'leri, küresel birbirine bağlı kalıpları dönüştürerek ön plana çıkmıştır (Dünya Bankası ve Dünya Ticaret Örgütü, 2019).

Küresel değer zincirleri, küresel üretimin farklı coğrafyalarda ve örgütlerin yeniden yapılandırıldığı firmalar ve diğer aktörler arasındaki bağlantılar olarak tanımlanmaktadır (Gibbon, Bair ve Ponte, 2008, s. 318). KDZ'leri daha çok yüksek değer üretmek için girdileri çıktılara dönüştürme süreçlerine odaklanır (Mudambi, 2008, s. 699).

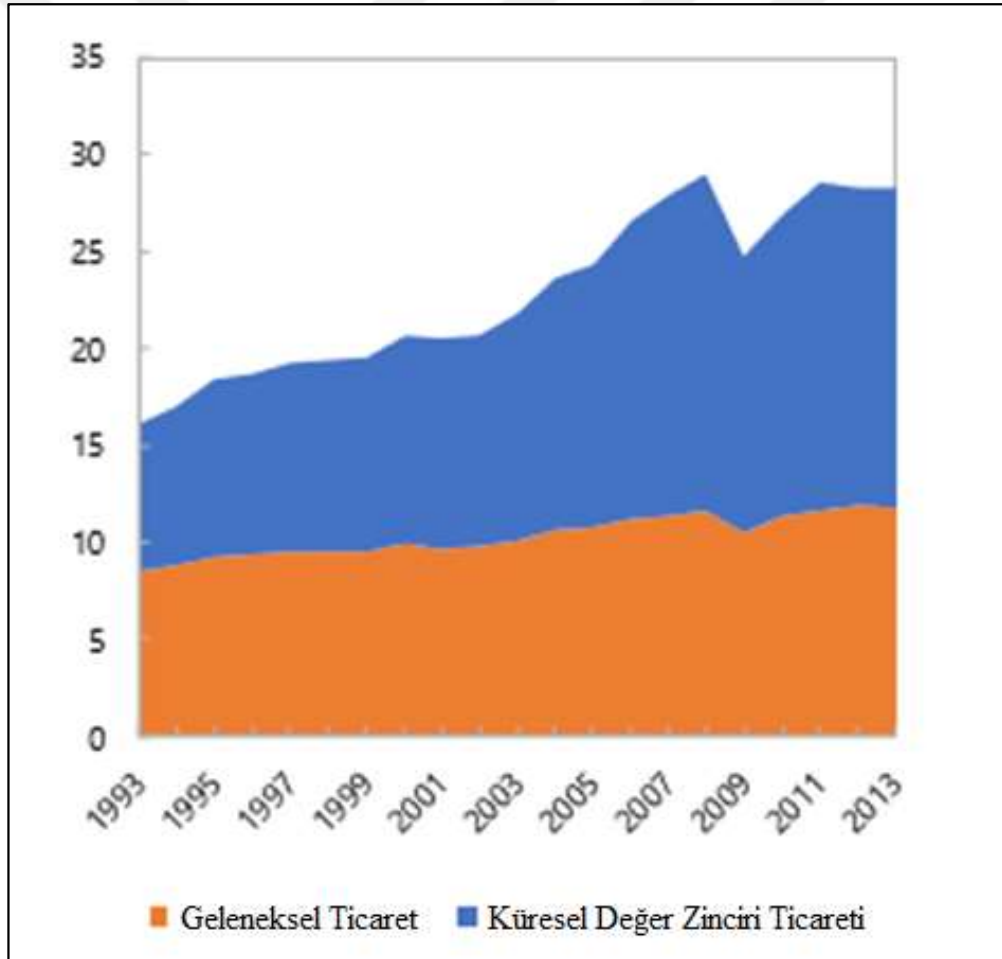
Giderek artan parçalanmış küresel üretimdeki gelişmeyi açıklamak için yaygın olarak 'küresel emtia zincirleri', 'küresel değer zincirleri' ve 'küresel üretim ağları' kavramları kullanılmıştır. Dünya sistemleri analizine dayanan küresel emtia zincirleri, merkez çevre ilişkilerini ortaya çıkarmayı amaç edinmiştir. Küresel değer zincirleri kapitalist dünya ekonomisindeki gelişime daha iyimser bir bakış açısıyla, 'yükseltme' yoluyla şirketler arası koordinasyon ve gelişmeye odaklanmıştır. Küresel üretim ağları ise firmaların ve bölgelerin karşılıklı ilişkilerini yansıtmaktadır (Scholvin, 2020, s. 561). Bir çok değer zincirinin kapsam olarak küresel olmaktan çok bölgesel olduğunu ya da en azından bölgesel olarak organize olmuş bir üretim platformunu değer zincirinin nihai ürününün küresel satışıyla birleştirdiklerine dair ampirik birçok çalışma bulunmaktadır (De Lombaerde & Rodriguez, 2020, s. 198).

Bir değer zinciri kavramı başlangıçta üretimdeki her faaliyeti bir şirket tarafından ayırt etmek için önerilmiştir, ancak iş alanındaki yaygın kullanımı ile bu kavram tüm endüstriyel yapıyı temsil edecek şekilde genişletilmiştir (Joo ve ark., 2010, s. 56). Porter (1985) tarafından sunulan değer zinciri, müşterilere değer sağlamada doğrudan veya dolaylı olarak dahil edilmiş faaliyetler, işlevler ve süreçler dizisini ifade eder. Porter, konsepti bir iş değer zincirinden, bir değer sistemi olarak adlandırılan bir endüstri değer zincirine genişletmiştir. Sektör değer zincirinin analizinde işletmeler, tedarikçileri ve müşteriler arasındaki bağlantının önemini vurgulamaktadır (Porter, 1985, s.67).

Küresel değer zincirleri 21. yüzyıl ticaretinin önemli bir olgusudur. Sadece nihai mallar veya hizmetler alınıp satılmaz, aynı zamanda ara ürünler ve aşamalar da dışarıdan tedarik edilir ve üretim gittikçe parçalanır. KDZ'leri genellikle girdi tedarik ve montaj kararlarını koordine eden ve sınırlar arasında endüstri bağlantıları kuran büyük firmalar tarafından geliştirilmektedir (Beverelli ve ark.2019, s. 1468). Bilgi ve ulaşım teknolojilerindeki ilerlemeler ve düşen ticaret engelleri, firmaların farklı faktör maliyetlerinden faydalanmak için farklı konumlarda gerçekleştirilen görevlere üretimini

ayrılmalarını sağlamıştır (Grossman & RossiHansberg, 2008, s. 1979). Bu üretimin parçalanması, ara malların ve hizmetlerin zincir boyunca birkaç sınırları aştığı ve genellikle birçok ülkeden bir kereden fazla geçtiği anlamına gelmektedir. Karmaşık küresel üretimin düzenlemeleri ticaretin doğasını değiştirmiştir (Ignatenko ve ark.,2019, s. 6).

1993-2013 yılları arasında geleneksel ticaret ile küresel değer zinciri ticareti gelişimini gösteren şekil 1.6'da geleneksel ticaret daha az bir gelişim gösterirken, küresel değer zinciri ticareti daha fazla gelişim göstermiştir. Üretimin artan parçalanması ile firmaların farklı ülkelerden karmaşık zincirlerden elde ettikleri ürün veya hizmetin tüketiciye daha fazla sunulduğu bu artıştan anlaşılmaktadır.



**Şekil 6:** Geleneksel Ticaret ve Küresel Değer Ticareti (Nominal dünya GSYİH'sinin yüzdesi)

**Kaynakça:** (Ignatenko ve ark., 2019, s.4).

Uluslararası ticaretin refah sonuçları büyük ölçüde hem teorik hem de ampirik literatürde incelenmiş olsa da, KDZ katılımın etkileri daha az araştırılmıştır. Küresel değer zinciri ticareti geleneksel ticarete oranla daha az araştırmayı içermektedir.

Gelişmiş ekonomilerde KDZ'leri yüksek çeşitlilik ve ölçek ekonomilerine ulaşmak için fırsat sağlarken, gelişmekte olan ekonomiler için ise sanayileşmenin hızlı bir yolu olarak görülmektedir (Ignatenko ve ark., 2019, s.4). Malların karmaşıklığı arttıkça, bir tedarik zincirine katılmak, çok çeşitli üretim aşamalarında yurt içinde karşılaştırmalı üstünlük elde etme ihtiyacını ortadan kaldırmaktadır (Ignatenko ve ark., 2019, s. 5).

KDZ'leri üzerinde daha önce yapılan çalışmalar, üretimin parçalanmasındaki önemli artışı ortaya koymuştur. Hummels, Ishii ve Yi (2001) ve Hummels, Rapoport ve Yi (1998) tarafından yapılan çalışmalar, GVC'lerin 1970- 1990'lardan itibaren dünya ticaretindeki ticaret büyümesinin büyük bir kısmından sorumlu olduğunu göstermiştir. Johnson ve Noguera (2012) ve Baldwin ve Lopez-Gonzales (2013) tarafından yapılan çalışmalar, bu büyümenin 2000-2009'da daha da hızlandığını göstermiştir. Ancak küresel mali kriz sonrasında tedarik zincirlerinin genişleme hızı yavaşlamış ve bu dönemde ticaretin yavaşladığı belirtilmiştir (IMF, 2016a).

KDZ'leri analizinde önemli bir adım, katma değer kökenlerine brüt ticaret akışlarını parçalamak için metodolojiler öneren Koopman ve ark. larının (2014) ve Wang ve ark.larının (2013) çalışmaları olmuştur. Bu sayede bu tür veriler ve metodoloji araştırmacılar tarafından çeşitli girişimlerle kullanılabilir hale gelmiştir. Bunlar arasında Katma Değerli İstatistikler Ticareti (63 ülkeyi kapsayan), Dünya Girdi Çıktı Veritabanı (43 ülke) ve son olarak Eora Çok Bölgeli Girdi Çıkışı (MRIO) veritabanı yer almaktadır (Lenzen ve ark., 2013, s. 22). Bu verilerin kullanılması ile küresel değer zincirlerinin ekonomik sonuçlar üzerindeki etkilerini analiz etmeye odaklanılmıştır (Constantinescu ve ark., 2017, s. 4).

Farklı gelir düzeylerindeki ülkeleri kapsayan EORA veritabanından elde edilen verilerin analizi ile , KDZ'lerin gelir artışı ve yakınsama üzerindeki etkisinin daha kapsamlı bir şekilde incelenmiştir (Ignatenko ve ark., 2019, s. 5). Ignatenko ve ark. tarafından 2019 yılında yapılan çalışmada, özellikle Çin ve bazı Asya ülkeleri için tedarik zincirleri aracılığıyla yakınsama ve büyüme anlatıları bir süredir görülmekle birlikte veri

sınırlamaları nedeniyle bu tür bağlantıların sistematik bir şekilde incelenmesi tamamlanmamıştır (Ignatenko ve ark., 2019, s. 22).

KDZ'lerinden nakliye maliyetlerindeki azalma, bilgi ve iletişim teknolojisindeki gelişmeler göz önüne alındığında, üretim süreçleri artık tasarım, parça temini, montaj ve dağıtım gibi belirli bir göreve karşılık gelen çeşitli segmentlere dilimlenebilmektedir. Özellikle gelişmekte olan ekonomilerde, KDZ'leri firmaların parçası olarak daha önceki sanayileşme dönemi ile kıyaslandığında daha hızlı bir entegrasyon sağlamaktadırlar (Kowalski ve ark., 2015, s. 9).

Tasarım, marka operasyonu ve satış gibi yüksek teknoloji ve katma değeri yüksek segmentler genellikle KDZ'lerinin yukarısında bulunur. Nispeten daha az kaynak ve daha az enerji talepleri vardır ve ağırlıklı olarak gelişmiş ülkeler tarafından üretilirler. Öte yandan özellikle katma değeri düşük olan üretim ve imalat başta olmak üzere bazı segmentler küresel değer zincirinde aşağı yönde yer almaktadır. Bu beraberinde yüksek enerji tüketimi gerektirir ve bu süreç ağırlıklı olarak gelişmekte olan ülkelerde gerçekleşir (Lui ve Li., 2020, s. 1).

Firma düzeyinde değer zinciri, yukarı yönlü (temel ar-ge, tasarım ve lojistik, orta akış (üretim) ve aşağı yönlü (pazarlama, reklam, müşteri hizmetleri) faaliyetlerinden oluşmaktadır (Mudambi, 2008, s. 673).

Üretimin sınırlar boyunca artan parçalanmanın belgelenmesi ile beraber küresel değer zinciri anlayışı gelişmiştir. Yeni geliştirilen girdi çıktı tablolarına dayanarak, katma değer ticaretini ve ekonominin küresel değer zincirlerine entegrasyonunu ölçmek için çerçeveler geliştirilmektedir (Koopman ve ark., 2014, s. 490).

8 Ocak 2016'da Virginia'nın Liberty Üniversitesi'nde cumhurbaşkanı adayı Donald Trump'ın bir kampanya konuşmasında, Apple'ı denizaşırı işgücü yerine Amerika Birleşik Devletleri'ndeki işgücü ile donanım üretmeye zorlayacağına dair söz vermişti. Amerikan Başkanı Trump, Apple şirketinin üretimini Çin'den ABD'ye geri getirme konusunda ilginç bir soruyu geçtiğimiz yıllarda gündeme getirmiştir. Ancak bilgiye dayalı ekonominin ve artan küreselleşmenin olduğu bu çağda, bilgi ve inovasyon faaliyetlerine dayalı değer yaratma ve dağıtımının ekonomik kalkınmanın merkezinde olduğu savunulmaktadır (Sun ve Grimes, 2017, s. 21). Bu da küresel değer zincirinin

bir parçası olmanın, zincirde en yüksek değere sahip olmanın, ekonomik kalkınmanın merkezi olduğunun göstergesidir (Sun ve Grimes, 2017, s. 24).

Küresel ekonomi içindeki eşitsiz kalkınma modellerinin açıklanması için küresel üretim ağlarının organizasyonu, dinamik ve stratejik merkezi itici bir güç olarak konumlandırılmıştır ve üç aşamalı bir yaklaşım ortaya konmuştur. ‘Değer yakalama yörüngeleri’ kavramı, küresel üretim ağlarına hem eklenmiş hem de bunlardan ayrılan firmalar için çok çeşitli ve dinamik sonuçlar hakkında yeni bir düşünme yönetimi sunma olarak geliştirilmiştir. Buna karşılık değer yörüngelerinin gelişimsel etkileri hem ulusal hem bölgesel hem de küresel düzeyde değer zincirlerinde yer alan farklı mod ve tipte stratejik bağlantıların gelişimine olanak tanımaktadır (Coe ve Yeung, 2015, s. 98).

Dijitalleşen ekonomi ile beraber KDZ, ulus devlet merkezli görüşe meydan okumaktadır. KDZ sektöre dayalı yaklaşımı, kırk yıllık değişimin arkasından kilit faktörlerin farklı şekilde ele alınmasını sağlamıştır. İktidara dayalı ticarete, DTÖ’nün kurallara dayalı ticareti yerleştirme çabası değişime direnmektedir. Ancak araştırma, politika ve uygulama arasındaki uçurumdaki köprülerin oluştuğunu anlamak için daha çok çalışmaya ihtiyaç olduğu belirtilmektedir (Gereffi, 2019, s. 198).

Endüstriyel ağların, ulusal ticaret politikalarının ve dijital ekonominin geleceğini belirlemede girişimcilerin, çok uluslu şirketlerin ve doğrudan yabancı yatırımların rolleri önemlidir ve tüm bu birimler kilit disiplinler arası katkı sağlama fırsatına sahiptir (McWilliam ve Neilson, 2020, s. 137). Küresel değer zincirindeki her birimde katkı sağlayıcılar, ekonomilerin hem ulusal hem de küresel düzeyde gelişimine etki edebilirler.

KDZ'lere katılımın verimlilik ve refahta artışa yol açabileceğini söz konusudur. Bu, küresel değer zincirlerine katılımı neyin teşvik ettiği sorusunu akla getirmiştir. Araştırmalarda bir dizi önemli yapısal faktör ve politika ortaya koymuş olsa da ülkeler arasında KDZ entegrasyon modellerinde açıklanamayan önemli farklılıklar bulunmaktadır (Gereffi, 2019, s. 198).

Yerel değer zincirlerine entegrasyonun küresel değer zincirlerine entegrasyonu için bir basamak olduğuna dair kanıtlar ortaya konmuştur (Beverelli ve ark., 2019, s. 1495). Küresel değer zinciri ve yerel değer zinciri arasındaki ilişki analizi sonucunda 2008'deki

KDZ'leri ile 1995'de yerel değer zincirlerinin ölçümü ile koşulsuz olarak ilişkili olduğu ortaya konmuştur. KDZ'ne iyi entegre olmuş ülkeler ele alındığında, 1995 yılında güçlü iç bağlantılarının olduğu görülmüştür. Bununla beraber bu her ülke için aynı durum olduğu anlamına gelmemektedir. Yerel değer zincirlerinin küresel değer zincirlerine etkisi heterojen olduğu ayrıca gösterilmiştir. Yerel değer zincirindeki bir standart sapma artışı, sonraki KDZ entegrasyonunu yaklaşık %0,4 arttırmaktadır. Ayrıca, KDZ entegrasyonundaki açıklanamayan varyasyonu yaklaşık %30 oranında azaltabilmiştir. Özetle yerel değer zincirlerine katılımdan sonraki basamak küresel değer zincirlerine katılmak olabileceği ortaya koyulmuştur (Beverelli ve ark., 2019, s. 1496).

Küresel değer zincirleri, her birinin karşılaştırmalı avantajından yararlanarak, birden fazla coğrafi olarak dağınık konumdaki ekonomik faaliyetleri birleştirir. Altta yatan teknolojik ve ekonomik güçler tarafından desteklenen KDZ'leri, küresel birbirine bağlı kalıpları dönüştürerek ön plana çıkarmıştır (Dünya Bankası ve Dünya Ticaret Örgütü, 2019). Büyük ölçüde, çok uluslu işletmelerin karmaşık ağları tarafından düzenlenir ve işletilirler, böylece uluslararası iş manzarasının temel özellikleri haline gelirler.

Değer zincirleri, doğrudan ve dolaylı olarak müşteri değerine katkıda bulunabilecek katma değerli faaliyetlerden oluşmaktadır (Sushil, 2018, s. 4). Küresel değer zincirlerine katılımın etkilerine ilişkin ampirik çalışmalar sınırlıdır ancak bu araştırma alanı verilerin kullanılabilirliğinin artması ile beraber daha da yaygınlaşmakta ve genişlemektedir.

Uluslararası ticarete yaşanan dönüşümler, ihracat performansı, küresel rekabeti değiştirmeye başlamıştır. Ülkelerin yaptıkları ihracatta yerli ve yabancı içerik yer aldığı için ihracatın tek başına küresel değer zincirlerine katılmayı açıklayamamaktadır. Bu nedenle küresel değer zinciri içeriğinin daha net bir şekilde belirlenme ihtiyacı ortaya çıkmıştır (Beltramello ve ark., 2012, s. 2).

### **1.3. Küresel Değer Zincirlerine İleriye ve Geriye Yönlü Katılım**

Değer zinciri katılımı, bir referans ülkeden hem geriye hem de ileriye dönük ihracatta somutlaşan katma değer kaynağı olarak tanımlanır. Ülkelerin KDZ'lerine katılımının belirleyicileri, ülkelerin üretim sistemlerindeki yapılarına göre değişim göstermektedir. İki grupta incelenen bu bağlantı türleri geriye ve ileriye doğru bağlantılar olarak

tanımlanmaktadır. Bu bağlantının ileriye veya geri yönlü olması ülkelerin uluslararası ticaretteki rekabetçiliğine etki etmenin yanında rekabet avantajını sürdürmede ve ilerletmede önemli bir unsur olarak dikkat çekmektedir (Kowalski vd, 2015. s. 15) Genel anlamda bir sektörün geriye doğru bağlantısı, sektörün üretim süreçlerinde yerel girdilere olan bağımlılığını yansıtmaktadır. Geriye doğru güçlü bir bağlantı zayıf bir sektörel bağımsızlığa işaret etmektedir (Song ve ark, 2006, s. 1209). Başka bir ifade ile KDZ'lerindeki geriye doğru bağlantılar, ihraç edilen ürünün üretiminde kullanılan ithal ara malların kapsamını gösterir (Banga, 2014, s. 1207).

KDZ ileriye dönük bağlantı ise ekonomideki geri kalan sektörlerin tedariklerine olan bağımlılığını göstermektedir (Song ve ark, 2006, s. 1209). Küresel değer zincirleri ele alındığında, ileriye doğru bağlantı aynı ülkelerin diğer ülkelerin ihracatında kullanılan ara malları yansıttığı yani diğer ülkelerde üretim sürecinde devam etmek için ülkenin ihracatına bağımlılığı ifade eder. Örneğin, Türkiye bir ara mal olarak İngiltere'ye ipek ihraç ediyor ve bir tekstil firması ithal edilen ipliği kullanarak Türkiye'de gömlek üretimi yaptırıyor. Bu işlemten sonra İngiltere'de faaliyet gösteren tekstil firması Almanya'ya bu gömleği ihraç ediyor. Bu durumda Türkiye KDZ ileri bir katkısı olsa da İngiltere'nin geri katkısı ortaya çıkmaktadır (Gündoğdu ve Saraçoğlu, 2016, s. 6).

Kowalski ve arkadaşları, Asya, Afrika ve Orta Doğu bölgelerinde gelişmekte olan ülkelerin KDZ'lerinin entegrasyonunu inceler ve KDZ'lerine katılmaları arttırmak için çeşitli politikalar önerir. Çalışmanın sonucunda ülkelerin KDZ'inde geri veya ileri bağlantılar yoluyla katılıp katılmadıklarına bakılmaksızın, üretim zincirlerinin bir parçası olmaktan fayda sağlayacaklardır. Yazarlar iç değeri yüksek olan gelişmişliğin, ekonomiyi geliştirmek için en etkili yol olduğu fikrine katılmamaktadır. Faaliyet hacminin yerel katma değer payı kadar önemli olabileceğini iddia etmektedir (Kowalski ve ark., 2015, s. 72). Banga (2014), Kowalski ile geriye ve ileriye doğru bağlantıların tanımı konusunda her fikir olmasına rağmen KDZ'lerinin bir parçası olmanın yararı bakımından onlardan ayrılır. Banga (2014) tarafından küresel değer zincirine katılımın faydası ileri ve geri bağlantılar arasındaki farkın temsil ettiği net katma değer kazançları ile ölçülebileceğini iddia etmektedir. Yapılan çalışmada, Japonya, ABD ve İngiltere gibi ülkelerin KDZ'lerine ileriye dönük bağlantılarından daha fazla katılması söz konusudur. Öte yandan geriye doğru bağlantılar yani yabancı değeri olan diğer ülkeler örneğin Çin, Güney Kore, Hindistan, Malezya, Filipinler, Tayland ve Vietnam gibi ileriye doğru

bağlantılı olanlara göre daha baskındır. Bu nedenle gelişmiş ülkelerin diğerlerine göre daha yüksek katma değer yarattığı söylenmiştir (Banga, 2014, s. 290).

İhracatta katma değerın sektörel dağılımı incelendiğinde KDZ'lerine katılımın faydaları daha çok pazarlama, yönetim ve arge içeren faaliyetler olduğu söylenebilir. Örneğin ihracatın katma değerinde hizmetlerin payı gelişmiş ülkelerde diğer sektörlerden daha büyüktür. Ancak imalat sanayi gelişmiş ülkelerde ihracat katma değer katkısı hala önemli bir rol oynamaktadır.

Küresel değer zincirlerine ileriye veya geriye katılım oranları, KDZ entegrasyonun da baskın belirleyici etki yaratmaktadır. Bu arada ana faktörler politik ve politika dışı olarak iki gruba ayrılır. Politika dışı veya yapısal politikalar pazar büyüklüğü, gelişmişlik düzeyi, sanayileşme derecesi olarak sıralanabilir. Bölgesel ticaret anlaşmaları tarifeler, doğrudan yabancı yatırımlara açıklık, altyapı, eğitim öğretim, fikri mülkiyet haklarının korunması ve araştırılması, KDZ'lerine ilişkin diğer tüm politikalar KDZ'lerine entegrasyonda etkili olan politikalar (Ignatenko ve ark., 2019, s.8).

#### **1.4. Küresel Değer Zincirinin Boyutları**

Bir ürünün veya hizmetin tasarımdan üretime, perakendeye satışa ve nihai tüketime kadar izlediği yolun yörüngesini, bağlantılarını açıklamaya çalışan küresel değer zinciri yaklaşımında sorgulanan nokta bir mal veya hizmetin tamamıdır (Leslie ve Remier, 1999, s.410). Mal veya hizmetin bu yolda nasıl bir süreç izlediği, nasıl dağıldığı ve ekonomik değerin zincirde yer alan katılımcılar tarafından hangi oranda dağıldığı önemlidir (Neilson & Pritchard, 2009, s.93). Bu noktada Gereffi tarafında farklı zamanlarda yapılan araştırmalarda (1994,1996,1996b) küresel değer zincirini 6 boyutta ele almıştır.

- KDZ Girdi Çıktı Yapısı
- Coğrafi Kapsam
- Yönetişim Yapısı
- Yerel Kurumsal Bağlam
- Endüstri Paydaşları
- Zincirde Yükselme

Girdi çıktı yapısı, coğrafi kapsam ve zincirlerde yükselme küresel boyut olarak ele alınırken, diğer üç boyut ise yerel olarak incelenmektedir. Küresel değer zincirinin yönetim yapısı ile küresel bakışı sağlarken, zincirde yükselme ise yerel bir bakış açısı sağladığı için önem taşımaktadır (Gereffi ve Fernandez- Stark, 2016, s.7).

#### **1.4.1. Küresel Değer Zincirlerinin Girdi Çıktı Yapısı**

KDZ'leri karmaşık yapılardır. Farklı firmalarında her biri çeşitli değer zincirlerine etki edebilmektedir. Girdi çıktı yapısı birbirine oklar ile bağlanmış değer zinciri kutuları seti olarak gösterilmektedir. Bir zincir, bir ürün veya hizmetin ilk fikir aşamasından en son kullanıcıların elindeki aşamaya kadar getiren tüm girdi çıktı sürecinin tamamını temsil etmektedir (Gereffi ve Fernandez- Stark, 2017, s. 7). Zincirdeki ana segment endüstrilere göre değişmesine rağmen genel çerçeve; araştırma ve tasarım, girdiler, üretim, dağıtım, pazarlama, satışlar ve bazı durumlarda kullanım sonrası geri iade süreçleri olarak tanımlanmaktadır. Bu girdi çıktı yapısı, bir dizi destekleyici endüstrinin yanı sıra mal ve hizmetleri de içermektedir.

Bir zincir içinde barındırdığı birbirinden farklı faaliyetlerde elde edilen değer haritalanması için kritik bilgileri içermektedir (Gereffi ve Fernandez- Starck, 2016, s. 8). Küresel değer zincirinde değer haritalaması, hammaddelerin nihai ürüne dönüşümünde girdi çıktı yapısı ve paydaşların coğrafi faaliyetlerini belirleme sürecidir. Gerçekleştirilen değer zinciri haritalamasında, KDZ'nin alt boyutu olan girdi çıktı yapısı iki ana süreçten oluşmaktadır. Bunlardan birincisi KDZ içinde ana faaliyetlerin/segmentlerin belirlenmesi diğeri ise KDZ'in de yer alan firmaların dinamiklerinin belirlenmesidir (Varol, 2018, s. 50). Haritalama sürecinde giriş noktası tanımlandıktan sonra zincir içindeki birçok bağlantıyı ortaya koymaktadır. Ancak KDZ çok karmaşık yapıya sahip olduğu için girdi çıktı yapısını ortaya koymak en büyük problemlerden biridir.

### 1.4.2. Coğrafi Kapsam

Küresel değer zincirleri ekonomik faaliyetleri, her birinin karşılaştırmalı avantajından yararlanarak coğrafi olarak farklı birden çok yerden birleştirilmektedir (Dünya Bankası ve Dünya Ticaret Örgütü, 2019). Değer zincirlerinin bölümlere ayrılması ile beraber dünyada faaliyet dağılımı ortaya çıkmıştır. Coğrafi kapsam ilk olarak küresel boyutta arz ve talebin analizine dayanmaktadır (Gereffi, Fernandez, 2011, s. 4). Küresel değer analizinin ana katkılardan birisi de küresel sanayilerin coğrafi kapsamlarındaki değişimlerin haritalanmasıdır. Küresel değer zincirlerinde yer alan firmalar hem yerel hem ulusal hem bölgesel hem de küresel olarak farklı coğrafi bölgelerde farklı etkinliklere sahiptirler.

Uluslararası işletme literatüründe, çok uluslu işletmeler her zaman ulusal sınırları aşan piyasa işlemlerini içselleştirmiş firmalar olarak analiz edilmiştir. Bu firmalar son on yılda direk entegre olmuş kuruluşlardan, coğrafi olarak dağınık ekonomik faaliyetleri koordine eden ağ orkestratörlerine evrimleşmiştir. Başka bir ifade ile küresel değer zincirlerinde başlıca aktörlerden bir olmuştur (McWilliam ve ark., 2020, s. 2).

Yeni kanıtlar geliştirmekte olan ekonomilerin ve bölgesel ticaret anlaşmalarının artan önemi dikkate alındığında, KDZ'lerinin bölgeselleşmesi etrafında bir yönelim olabileceğini öngörmektedir (Gereffi ve Fernandez, 2011, s. 4). Uluslararası üretim ağları genellikle bölgesel bazda düzenlendiği için, küresel değer zincirleri çoğunlukla bölgesel değer zincirleri olma eğilimindedir (Baldwin ve Lopez- Gonzalez, 2013; Pomfret ve Sourdin, 2018, s. 105). Küresel değer zincirlerinin coğrafi kapsamında meydana gelen değişimleri ifade etmek için çeşitli analizler yapılmıştır.

Parça ve bileşen ticaretinde bölgeler ve bölgeler arası ticaret payları incelendiğinde NAFTA, EU 28 ve Fabrika Asya ele alındığında, en büyük KDZ genişlemesi Fabrika Asya'da meydana gelmiştir. Özellikle 2000 yılı ele alındığında parça ve bileşen ticareti dünya ticaretinden %19'luk pay almıştır. Bölge olarak incelendiğinde 2000 yılında AB içinde %22'lik pay 2016 yılına geldiğinde %30'a çıkmıştır. NAFTA bölge olarak ele alındığında durum daha farklı bir seyir göstermiştir. 2000 yılında %14'lük oran 2016 yılında %8'e kadar düşmüştür. Bu düşüşün sebeplerinden biri, derinleşen ticaret

entegrasyonunun tam anlamıyla sağlanamaması olarak ifade edilmiştir. Buna karşılık, para birliği ve beraberin de zincirlerin Orta ve Doğu Avrupa'ya doğru genişlemesi AB'yi daha da bütünleştirmiştir ve parça bileşen ticaretinde artışa neden olmuştur (Gaulier ve ark., 2018, s. 28). Fabrika Asya bağlamında, çok sayıda ticaret anlaşmasının imzalanmasına dayanarak ticaret entegrasyonunu özellikle 2000'den sonra yakalamaya başlamıştır (Hofmann ve ark., 2017, s. 24). Johnson ve Noguera (2017) ve Laget ve ark. (2018) çalışmalarında, daha derin ticaret entegrasyonunun KDZ'lerin genişlemesi ile ilişkili olduğunu göstermiştir. Fontagne ve Santoni (2018)'de yaptıkları çalışmada ise, KDZ'lerin ters nedenselliğine ve ticaret anlaşmalarının imzalama eğilimine işaret etmiştir.

#### **1.4.3. Küresel Değer Zincirleri Yönetişimi**

Yönetişim kavramı başlangıçta meta zincirleri içindeki iş bölümüne genel koordinasyon sağlayan otorite ve güç ilişkilerinin çeşitliliğini tasvir etmek için tasarlanmıştır (Starosta, 2010, s. 544). Özellikle yönetim yapısı Gereffi (1994) tarafından sosyal olarak aracılık eden ve girdi çıktı yapısında yani katma değer yaratan ekonomik faaliyetler dizisini karakterize eden, ayrıca finansal, maddi ve insan kaynaklarının bir zincir içerisinden nasıl tahsis edildiğini ve bir zincir içinde nasıl aktarıldığını gösteren yapıdır (Gereffi, 1994, s. 97). Yönetişim analizi, değer zinciri içinde yer belirli bir firmanın diğerinden üstün olduğu durumda zincirin nasıl kontrol ve koordine edildiğinin anlaşılmasını sağlar.

Gereffi yönetişimi 'bir zincir içinde finansal, maddesel ve insan kaynaklarının nasıl paylaştırıldığına karar veren otorite ve güç ilişkileri 'olarak tanımlamıştır. Yönetişimin ve değer zincirlerinin nasıl organize edildiğinin anlaşılması firmaların giriş ve gelişiminde kolaylıklar sağlamaktadır (Gereffi ve Stark, 2016, s. 45).

KDZ teorisi genel olarak çok uluslu firmaların rolü ve küresel faaliyetlerinin yapısı hakkında dıştan içe veya ağdan firmaya bakış açısı sunmaktadır (McWilliam ve ark., 2020, s. 1092). Bu görüş, organizasyonlar arası ilişkilere ve değer zinciri faaliyetlerinin coğrafi olarak dağılımına daha fazla odaklanmak için dünya sistemleri teorisinden küreselleşme ve birbirine bağımlılık hakkındaki tartışmaları yeniden şekillendirirken

geliştirilmiştir. KDZ'lerinde önce küresel meta zinciri literatüründe olduğu gibi yönetim, katılımcı firmalar arasındaki göreceli güç ve koordinasyon ilişkilerini ifade etmektedir (Gereffi, 1994, s. 97). Bununla beraber, ilgili küresel üretim ağları literatürde yönetim üretim ağı ve dış çevre arasındaki etkileşimi şekillendiren düzenlemeler olarak ifade edilmiştir (Coe ve Yeung, 2015, s. 71).

KDZ yönetimi, işlem maliyeti ve ekonomisi ile endüstriyel organizasyon teorilerinden türetilmiştir (Benito, Petersen ve Welch, 2019, s. 1417). Ortaya çıkan yönetime ilişkin önem, içselleştirme teorisi ve OLI paradigması ile bütünsel ele alınmasından kaynaklanmaktadır (Benito, Petersen ve Welch, 2019, s. 1415).

Başka bir deyişle, KDZ yönetimi, küresel değer zinciri çerçevesinde değer zincirini oluşturan faaliyetler ve ilişkiler kümesinin uyum sağlanması amacıyla KDZ'lerin organizasyonu ve kontrolü olarak tanımlanmıştır (McWilliam ve ark. 2020, s. 1415). Organizasyon, değer zinciri düğümleri arasındaki şirketler arası ilişkilerin yapısını ve özelliklerini ifade eder, kontrol ise, kontrol ederken firmalar arasındaki güç dinamiklerinden, kurumsal ve piyasa güçlerinden türetilir (McWilliam ve ark., 2020). KDZ'lerinin organizasyonu ve kontrolü için bu mekanizmadaki değişiklikler, ağ yapılarındaki dinamikler, firmalar ve konumun sonucu olarak kritik belirleyicilerdir. Bu durum uluslararası iş çevreleri için değerlidir. Çünkü lider çok uluslu şirketlerin dışsal faaliyetleri üzerinde kontrol sahibi oldukları organizasyon mekanizmaları ve bu mekanizmaların dış çevre ile etkileşimleri nasıl şekillendirebileceğini yakalar (Benito, Peterson ve Welch, 2019).

Uluslararası işletme literatüründe OLI paradigması, bir çokuluslu şirketin dış katma değer etkinliğinin kapsamını, modeli ve coğrafi dağılımını açıklayan en baskın teorik kavramlardan biri olarak kabul edilmektedir (Dunning ve Lundan, 2008, s. 129). Küresel değer zincirlerinin OLI kapsamında incelemek KDZ'lerine fayda sağlar (Gibbon, Bair ve Ponte, 2008, s. 318). 'O' mülkiyet avantajı, 'L' konum avantajı, 'I' içselleştirme avantajları olarak üç alt paradigma altında yapılandırılmıştır (Dunning ve Lundan, 2008, s. 129). Genel olarak O avantajları firmaların neden uluslararası faaliyetlerde bulunduğuyla ilgidir. L avantajları firmaların faaliyette olduğu alanlar, I avantajları firmaların ilgili yabancı faaliyetleri nasıl organize ettikleri ile ilgilidir (Eden ve Dai, 2010, s. 13).

Gelişmekte olan ekonomilerde ekonomik kalkınma için KDZ'lerine katılımın rolü vurgulanmıştır (Lee ve Gereffi, 2015, s. 26) ve ağırlıklı olarak KDZ yönetişimini açıklamak içinde işlem maliyeti ekonomisine dayanak sağlanmıştır (Gereffi, Humphrey ve Sturgeon, 2005). Küresel değer zincirinin yönetimi üç ana faktöre bağlanmaktadır (Gereffi ve ark., 2005, s. 79).

- İşlem karmaşıklığı
- Üretim bilgisinin kodlanabilirliği
- Tedarikçi yetenekleri

Ortaya çıkan KDZ ekonomisi yapısal olarak Kuzey ve Güney uçurumlarına daha eşit dağıtılmış ticaret desenleri ile bitmiş mal ve hizmetlerden ziyade ara ticaretin hakim olduğu durum söz konusudur (Gereffi, 2018, s. 431). Sonuç olarak, tüm kalkınma düzeylerinde ülkeler arasında daha yüksek derecede birbirine bağımlılık vardır (Backer ve Flaig, 2017, s. 46).

Yönetişim kavramı lider firmaların 'zincir sürücülerini' rolü ile yakından bağlantılıdır. Bunlar firma ağının diğer düğümleri üzerinde kontrol uygulamaya yetenekleri nedeniyle genel zincir koordinasyonunun etkin bir şekilde yöneten en güçlü firmalardandır (Bair ve Dussel, Peters, 2006, s. 205).

Üretici güdümlü ve alıcı güdümlü zincir ikilemlerinden yola çıkarak zincirlerin değişen ve farklı konfigürasyonların sonucu olarak, zincirlerinde yönetişim türleri için beş farklı tipoloji geliştirilmiştir (Gereffi ve ark., 2005, s. 80). Bu yeni karakterize edilmesinde yönetişim yapıları; pazar ilişkileri, modüler, ilişkisel değer zincirlerinden geçer ve bir ulus ötesi girişim içinde üretimin tam dikey entegrasyonu ile ilgili olan hiyerarşi ile sonuçlanır (Taylor, 2007, s. 534). Piyasadan hiyerarşiye uzanan spektrumdaki beş zincir yönetişim türünün her biri artan derecede açık koordinasyon ve güç asimetrisini içerir (Gereffi ve ark., 2005, s. 80).

Yeni ekonomik sosyoloji literatürüne uygun olarak, bu yeni beş tipoloji, ekonomik işlemlerin daha fazla sosyal ilişki oluşturmada, şirketler arası ağların sadece güç ilişkileri yoluyla değil, aynı zamanda "güven" ve "karşılıklık" aracılığıyla koordinasyonuna yol açtığı vurgulanmaktadır. Başka bir deyişle, zincirlerindeki

firmalar arasındaki bağlantılar nispeten istikrarlı doğrudan (yani bilinçli ve gönüllü) sosyal ilişkiler yoluyla düzenlenir (Starosta, 2010, s. 544).

Yönetişim yapısının genel olarak belirlenmesi sermayenin farklılaşmasından kaynaklanmaktadır. Zincirlerin genellikle niteliksel olarak en az üç farklı sermaye türünü içerdiği görülmektedir. Bunlar normal, normalden büyük ve küçük sermayelerdir. Yönetişim yapısının özellikleri kesinlikle zincirlerin birleşimine göre değişmektedir. Komuta ve itaat ilişkileri, normal ve küçük sermayeler arasında değişim ilişkilerinin baskın olduğu düğümlerde tutsak yönetim biçimleri hakim olma eğilimde olsa da, daha yatay veya kooperatif ilişkiler normal sermayeler arasında modüler veya ilişkisel yönetim yapıları geçerli olmaktadır (Starosta, 2010, s. 543).

Her özel zincirin oluşumunda üç kilit belirleyici vardır. Bunlar işlemlerin karmaşıklığı, işlemleri kodlama yeteneği ve arz tabanındaki yeteneklerdir (Gereffi, 2005, s. 81). KDZ'lerinde yer alan firmaların seviyeleri, gözlenen değişimler ve olması beklenen değişimler ile hesaplanabilir. Bunu yapabilmek için üç noktayı belirgin hale getirmek gerekmektedir. Birincisi, zincirin hangi aşamasında hangi aktiviteler bulunmaktadır ya da bu aktiviteler birden fazla aşamaya mı dağılmıştır sorudur. İkincisi tecrübe, bilgi ve parçalar bir aşamadan diğerine nasıl aktarılmaktadır ve nasıl dağılmaktadır. Son olarak düğümler fiziksel olarak nerede konumlanmıştır sorulardır (Sturgeon, 2009, s. 36).

2005 yılında Gereffi ve ark tarafından yazılan 'küresel değer zinciri yönetimi' adlı makalede beş farklı küresel değer zinciri kalıpları belirlenmiştir (Gereffi ve ark, 2015). Firmaların değer zincirlerinde faaliyetlerini nasıl koordine ettiği ya da nasıl yönettiği ile ilgili ortaya çıkan bağlar olduğu belirtilmiştir. Birincisi, fiyatlarla yönetilen basit pazar bağlarıdır. İkincisi, içinde işlemlerle ilgili karmaşık bilgilerin ve yüksek yetkili tedarikçilere geçmeden önce kodlandığı ve çoğunlukla dijitalleştirilmiş olan modüler bağlardır. Üçüncüsü, içinde daha az yetkin tedarikçilere ayrıntılı talimatların sağlandığı tutsak/esir bağlardır. Dördüncüsü, içinde alıcılar ve yetkili tedarikçiler arasındaki örtük bilgilerin paylaşıldığı ilişkisel bağlardır ve son olarak beşincisi, yönetim hiyerarşisi ile yönetilen aynı firma içindeki bağlardır (Sturgeon, 2009, s. 36).

KDZ çerçevesi iki geleneksel ekonomik yönetim modu (pazar ve hiyerarşi) ile birlikte üç tür ağ yönetişimini (modüler, ilişkisel ve esir) belirtmiştir (Frederick, 2016).

**1. Basit (değer zinciri) Pazarlar Yönetişimi:** Piyasa KDZ yönetişiminin en basit şeklidir ve nispeten basit işlemler içermektedir. Piyasalar tarafından yönetilen KDZ'leri, mal ve hizmetlerin parayla değiştirilmesinin ötesinde çok az etkileşim ile birbirine ürün alıp satan firmaları ve bireyleri içerir (Frederick, 2016). Merkezi yönetişim mekanizması, güçlü liderlerden çok fiyattır (Gereffi ve ark, 2005, s. 80).

Değer zinciri faaliyetleri arasındaki bağlantılar çok 'kalın' değildir (Gereffi ve ark, 2005, s. 79). Çünkü paylaşılması gereken bilgi nispeten basittir. Ürüne ait özellikler ve bilgiler basitçe aktarılır ve tedarikçiler üretimi alıcılardan en az girdi ile yapar (Varol, 2018, s. 57). Düşük iş birliği gerektirir veya hiç iş birliğine ihtiyaç duyulmaz. Bu nedenle hem üreticiler hem alıcılar için yeni iş ortaklarına geçiş kolay ve maliyeti düşük olmaktadır (Varol, 2018, s. 58).

**2. Modüler Değer Zinciri Yönetişimi:** Bu ağ tarzı üç KDZ yönetişim modelinin piyasaya en çok benzeyen şeklidir (Frederick, 2016). Karmaşık işlemlerin kodlanabilirliğinin nispeten kolay olduğu durumlarda ortaya çıkmaktadır (Varol, 2018, s. 56). Tipik olarak, modüler değer zincirindeki tedarikçiler, müşterinin özelliklerine göre ürünler yapar veya hizmetler sunar (Frederick, 2016). Tedarikçiler ürünleri her bir müşteri özelinde üretmektedir ve tüm teknoloji tedarikçinin omuzlarındadır (Varol, 2018, s. 56). Modüler değer zincirindeki tedarikçiler, proses teknolojisi içinde sorumluluk alma eğilimindedir ve genellikle yatırımları geniş bir müşteri tabanına yayan jenerik, standart makinelere yatırım yapar ve bunları kullanırlar. Bu alıcı-tedarikçi etkileşimleri çok karmaşık olabilse de geçiş maliyetlerini düşük tutar ve işleme özgü yatırımları sınırlarlar. şirketler arası bağlantıdan akan yüksek bilgi hacmi nedeniyle bağlantılar basit pazarlamadan daha kalındır, ancak aynı zamanda kodlama şemaları ve tasarım veya üretim gibi değer zinciri modüllerinde tutarlı bilgi alanlarının içselleştirilmesi, değer zinciri ortakları arasındaki etkileşimlerin oldukça yoğun ve kendine özgü olmasını engelleyebilir (Frederick, 2016). Modüler yönetişim, karmaşık bilgilerin kodlanabileceği bir pazara en yakın olanıdır, bu da yetkili tedarikçilerin zincirin modüllerini daha fazla özerklikle yönetmesini sağlamaktadır (Starosta, 2010, s. 546).

**3. İlişkisel değer zincirleri yönetişimi:** Bu ağ tarzı KDZ yönetişim modelinde, itibar, sosyal ve mekânsal yakınlık, aile ve etnik bağlar yoluyla düzenlenmiş karşılıklı

bağımlılık vardır (Frederick, 2016). İlişkisel yönetim alıcı ve satıcının karmaşık bilgilerin olduğu durumlarda gerçekleşmektedir ve daha sıkı iletişimin sonucunda taraflar arası bilgi paylaşımı olmaktadır (Varol, 2018, s. 57). Bu tür ağların en belirgin örnekleri belirli topluluklarda veya endüstriyel bölgelerdedir. Ancak güven ve itibar etkileri de uzamsal olarak dağılmış ağlarda kullanılabilir (Frederick, 2016). İlişkisel yönetimde, ilişkiler güven ve itibara dayalı olduğu için öncü firmalar ve tedarikçiler arasında daha fazla karşılıklı bağımlılık söz konusudur (Kano, 2017, s. 684)

İlişkisel KDZ'lerde güven ve karşılıklı bağımlılığın oluşması uzun zaman aldığından, mekânsal ve sosyal yakınlığın etkileri, tanım gereği nispeten küçük bir ortak yerleşimli firmalarla sınırlı olduğundan, yeni ortaklara geçme maliyetleri yüksek eğilimlidir. Yoğun etkileşimler ve bilgi paylaşımı değer zinciri ortaklarının birbirleri ile olan derin anlayışları tarafından desteklenir. Ancak modüler ağları mümkün kılan kodlama şemalarından farklı olarak bu kısa yollar keline özgüdür, bu nedenle yeni değer zincirlerinin ortaklıklarının yeniden kurulması zor ve zaman alıcıdır (Fredrick, 2016). İlişkisel zincirlerde üreticiler, kalite, coğrafi menşe ya da diğer özel nitelikleri olan ürünleri tedarik etme eğilimindedirler.

**4.Esir/Tutsak Değer Zincirleri Yönetimi:** Bu ağ tarzı yönetim modelinde, küçük tedarikçiler daha büyük baskın alıcılara bağımlı olma eğilimindedir (Frederick, 2016). Alıcılar, genellikle yüksek seviyede güç uygulamaktadırlar (Varol, 2018, s. 56). Baskın bir lider firmaya bağlı olarak esir olan tedarikçilerin değişim maliyetleri yüksektir. Bu tür ağlar genellikle lider firma tarafından yüksek derece de izleme ve kontrol ile karakterize edilir. Esir ağlardaki asimetrik güç ilişkileri, tedarikçileri müşteriyle belirtilen ve genellikle belirli bir müşteriye özgü yollarla bağlantı kurmaya zorlarlar, bu da kendine özgü bağlantılara ve yüksek değişim maliyetlerine yol açar (Frederick, 2016).

**5. Hiyerarşik Yönetişim:** Bu yönetim modeli dikey entegrasyon ile karakterize edilir. Yani işlemler tek bir firma içinde gerçekleşir. Hakim yönetim biçimi yönetsel denetimdir (Frederick, 2016). Ürünleri kendi içinde geliştiren ve üreten lider firmalar içinde yönetsel kontrol ile karakterize olmuş zincirleri açıklamaktadır. Bu, genellikle ürün özellikleri kodlanamadığında, ürünlerin karmaşıklık seviyesi yüksek olduğunda

veya yeterlilik seviyesi yüksek tedarikçi bulunamadığında gerçekleşmektedir (Varol, 2018, s. 57).

Sınır ötesi faaliyetleri kategorize etmeyi amaçlayan literatürün çoğu sadece iki seçeneği vurgulamaktadır. Bunlar pazar ve hiyerarşidir. Firmalar doğrudan yabancı yatırım yaparlar ya da yabancı firmalardan mal ve hizmet satın alırlar. Literatürde ayrıca küçük de olsa, basit piyasa işlemlerinin ötesinde bu tür açık koordinasyona ancak dikey entegrasyonun altında kalan ağ örgütlenme biçimlerinin yaygınlığına dikkat çekmiştir. Bu yararlı fikir olsa da tüm ağların aynı olmadığına dair ikna edici kanıtlar vardır (Frederick, 2016).

Bir sanayi ortaya çıktığında veya geliştiğinde veya değişim ile karşı karşıya kaldığında yönetim formu değişim gösterebilir, bununla beraber yönetim unsurları zincirin herhangi bir aşamasında gerçekleşebilir. KDZ'lerinde çoklu ve karşılıklı etkileşim yönetim yapıları ile karakterize olmaktadır ve bu ekonomik ve sosyal yükseltme için fırsat yaratabilmekte ve zorluklara neden olabilmektedir (Varol, 2018, s. 57).

Küresel değer zinciri yönetiminin üç değişken ile ilişkili olduğu ifade edilmiştir. Bunlar işlemlerin karmaşıklığı, işlemlerin kodlanabilirliği, tedarik temelindeki kapasitelerdir (Sturgeon ve Timothy, 2009, s. 102)

| Anahtar Değişken<br>Yönetim<br>şekli | İşlemlerin<br>karmaşıklığı | İşlemlerin<br>kodlanabilirliği | Tedarik<br>temelindeki<br>kapasiteler | Belirgin<br>koordinasyonun<br>derecesi ve güç<br>asimetrisi |
|--------------------------------------|----------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| Pazar                                | ↓                          | ↑                              | ↑                                     | ↕                                                           |
| Modüler                              | ↑                          | ↑                              | ↑                                     |                                                             |
| İlişkisel                            | ↑                          | ↓                              | ↑                                     |                                                             |
| Tutsak                               | ↑                          | ↑                              | ↓                                     |                                                             |
| Hiyerarşi                            | ↑                          | ↓                              | ↓                                     |                                                             |

**Şekil 7:** Küresel Değer Zinciri Yönetişim Çerçevesi

**Kaynak:** Sturgeon, Timothy, 2009, s.11

KDZ yönetiminde lider firmaların aktif rolünün karakterize edilmesi ve kurumsal bir kimlik oluşturulması zincirin karar verme süreçlerinde etkin bir rol almasını sağlamaktadır (McWilliam ve ark., 2020, s. 494). Özel yönetim olarak ifade edilen kalite kontrol, risk, itibar yönetimi ve pazarlama gibi unsurlardan dolayı KDZ firmaların gönüllü olarak kurumsal davranış kuralları, ürün sertifikası ve süreç standartlarını içeren sivil toplum standartlarını elde etmeye meyillidir. Özel yönetim yoluyla avantaj geliştirilmesi, KDZ öncü firma olmayı kolaylaştırmaktadır (Enderwick, 2018, s. 410). Dolayısıyla kurumsal sosyal sorumluluk, KDZ yönetimi, küresel üretim ve kurumsal ortam arasındaki bağlantıları etkilediği belirtilmiştir (McWilliam ve ark., 2020, s. 1415).

Küresel değer zincirinde yönetim sonuçlarında dikkat çeken üç ana alan olduğu belirtilmiştir. Bunlar yükseltme, değer ve performans ile son olarak da yenilikçiliktir (McWilliam ve ark., 2020, s. 1416). KDZ yönetiminde, KDZ'lerinde güç asimetrilerinin tedarikçi yükseltmesini nasıl önleyebileceği veya nasıl kolaylaştırabileceğine dair güçlü vurgular yapılmıştır. Yönetim yapılarında işbirlikçi ilişkilerin etkinliğini ve bunun sonucunda ortaya çıkan performans ve yenilik düzeyleri

sayesinde; katma değerin yaratılması, fırsatların etkin bir şekilde tanımlanmasına ve teknolojilerin sürdürülebilirliğine erişilebilir (Enderwick ve Buckley, 2017, s. 416; Reilly ve Scarkey Scott, 2014, s. 193).

Tedarikçilerin performansı aynı zamanda yönetim ile de ilgilidir. Alıcılar ile yerel tedarikçiler arasında bağlantı da daha çok, daha yüksek tedarikçi verimliliğine odaklanılmaktadır (Pietrobelli ve Saliola, 2008, s. 948). Daha fazla ilişkisel yönetim düzenlemeleriyle ilişkili olarak küresel finansal krizlere daha fazla tedarikçi esnekliği getirilmektedir (Brancati ve ark., 2017, s. 1041).

Makro düzeyde biz bakış açısı ile değer zincirinin veya üretim ağlarının yönetiminde bütünsellik olması durumu söz konusudur. Tüm zincirin yapısına odaklanmak gerekmektedir. Tüm zincirin yapısına odaklanarak, belirli firmalar arası ilişkilerden ziyade, tam olarak KDZ'lerini kapsayan güç asimetrisi üzerinde durulması gerektiği ifade edilmektedir (McWilliam ve ark., 2020, s. 980). Küresel değer zincirleri içindeki fonksiyonel düğümlerdeki firmalar arasındaki bağlantıların değişmesi firmalar arasında güç asimetrisine yol açmaktadır (Ponte ve Sturgeon, 2014, s. 318).

Alıcı veya üretici güdümlü yönetiminde, alıcı güdümlü zincirdeki lider firmaların, kaynak arama ve pazar arama, doğrudan yabancı yatırım motivasyonları ile küresel ucuz işgücü arayışı ön plandadır. Bu durum, çok uluslu şirketlerin emek yoğun iş alanlarında, daha düşük maliyetli işgücüne sahip küresel yerlere konulandığını açıklamaktadır (Wanger, 2019).

Teknolojilerdeki ve üretim uygulamalarındaki kalkınma, çok uluslu şirketlerin tipik olarak seri veya ilişkisel yönetim yapıları aracılığıyla seçilen faaliyetleri dış kaynaklardan temin etmelerini sağlar. Tedarikçiler tecrübe kazandıkça, yetenekleri gelişerek işlemin daha fazla yönünü kodlayan teknolojiler geliştirmelerini sağlar. Bu değişimler yönetimin hiyerarşik biçimlerinden, esir biçimlere doğru daha üstün modüllerin gelişmesine izin verdiği ortaya konmuştur (McWilliam ve ark., 2020, s. 1451).

Çeşitli yönetim türleri arasında, modüler yönetim göze çarpmaktadır, çünkü yükseltmenin ötesine geçmek ve yüksek konsantrasyonlu küresel yüklenicilerdeki artışı yönlendirmek için inovasyon ve üretim arasındaki bağlantıyı güçlendirmek gerekmektedir (Starosta, 2010, s. 543) Sturgeon (2002) modüler yönetimin özellikle

küresel bağlamda daha mekansal ve sosyal olarak gömülü ağlardan daha iyi ekonomik performans sağladığını ileri sürmüştür.

Küresel değer zincirlerinin yer aldığı literatürde en çok yönetim ve yükseltme ile ilgili çalışmalar bulunmaktadır. KDZ çerçevesinin ‘ikiz sütunları’ olarak ifade edilen yönetim ve yükseltme; endüstriyel, ekonomik ve sosyal iyileşmeler arasındaki farkların açıklanması ve KDZ yönetişimi ile kalkınma arasındaki karmaşık ilişkinin detaylandırmasını destekler nitelikte olmuştur (McWilliam ve Neilson, 2020).

Küresel değer zinciri teorisinin önceki versiyonu olan küresel meta zincirlerinde, öncü firmaların merkezinde, değer zinciri organizasyonunu ve çıktısını yönlendiren ‘alıcılar ve satıcılar’ yer almaktadır. KDZ yönetişimde düzenleme rolü, şirketler arası bağlantılar arasında koordinasyon olarak, yönetime odaklanmak için bir kenara bırakılmıştır. Bu odak kayması ile teorinin önemli bir bileşeni ihmal edilmiştir. Yönetişimin potansiyel belirleyicisi olarak tedarikçi yetenekleri, işlem karmaşıklığı ve bilginin kodlanabilirliği ortaya atılmıştır (McWilliam ve Neilson, 2020).

Otomasyondan dijital ekonomiye geçildiğinde kaçırılmış bir fırsat vardır (McWilliam ve Neilson, 2020). Dijital ekonominin yükselişi dikkat çekmiştir ve KDZ yönetişimini nasıl etkilediği sorusunu doğrudan gündeme getirmiştir. Yeni firmalar ve yerleşik şirketler arasındaki tamamlayıcılık, yaşam döngüsü, yer değiştirme, hibridizasyon (melezleşme) gibi başlıkları, endüstriyel organizasyondaki değişim dinamiklerini, KDZ yönetim çıkarımlarını değerlendirerek ortaya atmıştır (Gereffi, 2019, s. 196). Örneğin, dijitalleşmenin artık çok daha fazla anlama sahip olduğu göz önüne alındığında, yönetim belirleyicisi olarak “bilginin kodlanabilirliği” yapısının sürekli yeterliliği üzerine düşünceler tartışma konusu olmaktadır (Manyika ve ark., 2016, s. 8).

Küresel değer zincirlerinin zaman içinde nasıl büyüdüğünü ve geliştiğini etkileyen birçok faktör vardır. Önemli nokta, KDZ’lerinin kalıbının ve etkilerinin belirli endüstrilerde ve yerlerde değişiklik göstermesidir. Bu nedenle KDZ araştırmalarının genellikle bir endüstri veya coğrafi olarak odak noktası vardır. Küresel değer zincirlerinin yönetişiminde bir firma, sektör veya alanda incelerken üç ana değişken tanımlanmaktadır (Frederick, 2016).

**1. İşlemlerin Karmaşıklığı:** Daha karmaşık işlemler KDZ aktörleri arasında daha fazla etkileşimi gerektirmektedir (Fredrecik, 2016). Bu nedenle karmaşık işlemlerin üç ağ yönetim modellerinden modüler, ilişkisel veya esir olarak tanımlanan zincirlerden biri ile ilişkilendirilmesi veya tek bir şirkete (hiyerarşi) entegre edilmesi muhtemeldir (Frederick, 2016).

**2. İşlemlerin kodlanabilirliği:** Bazı endüstrilerde, karmaşık bilgiler KDZ ortakları arasında, ileri teknoloji kullanılarak göreceli kolay dağıtılabilecek kodlama planları yapılabilmektedir (Frederick, 2016). Tedarikçiler bu tür kodlanmış bilgileri alma ve bunlara göre hareket etme yetkisine sahipse ve kodlama şemaları yaygın olarak biliniyor ve yaygın olarak kullanılıyorsa modüler değer zincirlerinin ortaya çıkması beklenmektedir (Frederick, 2016).

**3. Tedarikçilerin yeterliliği:** Lider firmalardan karmaşık bilgi veya talimatlar alabilme ve bunlara göre hareket edebilme, tedarikçiler açısından yüksek derecede yeterlilik gerektirir. Ancak o zaman karmaşık ancak kodlanmış bilgilerin aktarılması (modüler ağlarda olduğu gibi) veya yoğun etkileşim (ilişkisel ağlarda olduğu gibi) faydalı olabilir. Yetkili tedarikçilerin olmadığı yerlerde, lider firmalar ya işlevi içselleştirmeli (hiyerarşi) ya da sıkı bir şekilde izledikleri ve kontrol ettikleri tedarikçilere dış kaynak sağlamalıdır (esir tedarikçiler).

Ayrıca, bu üç değişkenden biri değişirse, değer zinciri yönetim modelleri öngörülebilir şekillerde değişme eğilimindedir. Örneğin, yeni bir teknoloji yerleşik bir kodlama şemasını geçersiz kılar, modüler değer zincirlerinin daha ilişkisel hale gelmesini bekleyebiliriz ve yetkili tedarikçiler bulunamazsa, belki de tutsak ağlar ve hatta dikey entegrasyon daha yaygın hale gelebilir. Buna karşılık, artan tedarikçi yeterliliği, tutsak ağların ilişkisel türe doğru hareket ettiği ve daha iyi kodlama şemalarının modüler ağlar için zemin hazırlayabileceği anlamına gelebilir (Frederick, 2016).

#### **1.4.4. Yerel Kuramsal Kapsam**

Küresel değer zinciri dünyanın farklı yerlerinde faaliyet içerdiği için, değişen kurumsal kapsamın ilgili ülkede ekonomik ve sosyal etkiye neden olacağından sistematik analizin yapılması gerekmektedir (Gereffi ve Fernandez, 2016, s. 4). Değer zinciri müdahaleleri

için kavramsal bir model, yerel firmaların ve bireylerin etrafında, genellikle kurumsal desteklerle potansiyel olarak hükümet sivil toplum kuruluşları veya kalkınma ajanslarından oluşturulmuştur (Neilson ve ark., 2016, s. 272).

Küresel değer zincirlerinde sözleşme uygulama ve KDZ'lerine katılımın belirleyicisi olarak altyapı kalitesi gibi kurumsal özelliklerin kilit rolü olduğu vurgulanmıştır (Ignantenko ve ark., 2019, s. 35). Yerel kurumsal ereve, ulusal ve uluslararası şartlar ve politikalar bir ekonominin değer zincirinin her aşamasına nasıl katıldığını belirlemektedir. Küresel değer zincirlerine katılmak belirgin bir şekilde yerel ekonomik, sosyal ve kurumsal koşulların dinamiklerine dayanmaktadır (Varol, 2018, s. 63).

Kurumsal kalite, uluslararası ticaret ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişki literatürde büyük ilgi grmştir. Kurumların ekonomik büyümede önemli bir rol oynadığı uzun zamandır bilinmektedir (Acemoğlu ve ark., 2005, s. 387). Örneğin, iyi kurumsal kalitenin sermaye birikimi ve verimlilik artışı ile ilişkili olduğu ve bunun da ekonominin uzun vadeli gelişimine katkıda bulunduğu ileri srlmştir (Hall ve Jones, 1999, s. b84). Küresel değer zincirlerine katılımda kurumsal şartların yüksek kalite ve içerik de olması hem verimlilik artışına hem de sermaye birikimi ile beraber KDZ'lerin genişlemesine itici güç olarak değerlendirilebilir.

Kurumlar ve ticaret arasındaki bağlantının özellikle de uluslararası ticarete uzun süreli etkileri olabileceği gösterilmiştir. (Nunn ve Trefler, 2014, s. 263). Örneğin, iyi mteahitlik kurumları, yatırımları yoğun olarak kullanan endüstrilerde karşılaştırmalı üstünlük kaynağıdır (Levchenko, 2007, s. 791). Buna ek olarak, iyi gelişmiş bir finans piyasasına sahip ülkeler, dış finansmana dayanan sektörlerde karşılaştırmalı bir avantaja sahiptir (Manova, 2013, s. 35).

Ge, Dollar ve Yun (2020) tarafında yapılan araştırmada daha iyi kurumlara sahip olan ülkelerin bu kurumlara büyük ölçüde bağımlı olan sektörlerde daha yüksek KDZ katılım oranına sahip olduğu gösterilmiştir. Ayrıca zayıf kurumların, ülkelerin KDZ entegrasyonunda engel teşkil ettiği belirtilmiştir (Ge, Dollar ve Yu, 2020). Kurumsal kapsamın alt başlıkları olarak ele alınan hükümetin etkinliği, hukuk kuralları, politik istikrar ve idari kalite ile KDZ zinciri arasında anlamlı bir bağlantı olduğu ve bunlar ne kadar yüksek ise KDZ katılımın ve genişlemenin etkili olduğu ortaya konmuştur (Ge, Dollar ve Yu, 2020, s. 61).

Yerel kurumların aynı zamanda firma düzeyinde KDZ'ne katılımı analiz edilmiştir. Long (2010) daha aktif bir mahkeme sisteminin artan yatırım, teknolojinin benimsenmesi, inovasyon ve daha karmaşık işlemlerle ilişkili olduğunu belirtmiştir (Long, 2010, s. 630). Ang, Cheng ve Wu (2014, s. 332) Çin'de bölgesel olarak KDZ katılımlarda eşitsizlik olması sebebi ile şehir düzeyinde yerel kurumsal etkileri analiz etmiştir. İl düzeyinde fikri mülkiyet haklarının etkin bir şekilde uygulanmasının finansmanın ve Ar-Ge'ye yatırımın teşvik edilmesinde kritik önem taşıdığını tespit etmiştir. Başka bir örnekte Ma, Qu ve Zhang (2012, s. 841), kurumlar ve ihracat arasındaki bağlantıyı incelemek için gelişmekte olan ve geçiş yapan 22 ülkeden firma düzeyinde veriler kullanmaktadır. Bu etkinin basit mallar için belirsiz olmasına rağmen, zayıf bir yasal sistemin, zayıf sözleşme uygulamalarının ve yolsuzluğun karmaşık malların ihracatını önemli ölçüde azaltabileceğini bulmuşlardır. Ge, Dollar ve Yu (2020) yerel kurumların etkisinin devlet dışı işletmeler için Çin'deki devlet işletmelerinden daha güçlü olduğunu görmüştür. Yerel kurumların, bir firmanın KDZ'lerine katılım kararı üzerindeki etkilerinin devlet dışı işletmeler için devlete ait işletmelerden daha güçlü olduğunu göstermektedir.

Ekonomik koşullar işgücü maliyeti, uygun altyapı, finans gibi kaynakların ulaşılabilirliği gibi anahtar girdilerin varlığını içermektedir (Varol, 2018, s. 67). İyi işgücü piyasası kurumlarına sahip olan ülkenin üretim ve ticarete karşılaştırmalı bir avantaja sahip olacağı gösterilmiştir (Constinot, 2009). Daha esnek işgücü piyasası kurumlarına sahip ülkelerin, daha değişken endüstrilerde karşılaştırmalı bir avantaja sahip olduklarını bulmuştur (Cunat ve Melitz, 2012, s. 234).

Sosyal kapsam, işgücündeki kadın istihdamı ve eğitime ulaşım gibi işgücünü yeterliliği ve yetenek seviyesini yönetmektedir. Son olarak kurumsal koşullar sanayi büyümesini ve gelişimini destekleyen ya da engelleyen vergi ve işgücü yasaları, teşvikleri, eğitim ve inovasyon politikalarını içermektedir (Varol, 2018, s. 68).

#### **1.4.5. Sanayi /Endüstri Paydaşları**

Küresel değer zincirlerinde yerel dinamikler ele alındığında, bulunan sanayi aktörlerinin değerlendirilmesi gerekliliği vardır. Tüm sanayi paydaşları, değer zinciri içinde

konumlandırılmaktadır. Sanayide yer alan paydaşlar ele alındığında firmalar, işçiler, eğitim kurumları, sanayi birlikleri, dış ticaret bakanlığı ve devletin ihracat destek ve teşvik sağlayan kamu kurumları olarak sıralanabilmektedir (Varol, 2018, s. 62).

#### **1.4.6. Küresel Değer Zincirlerinde Yükseltme**

Değer zinciri yükseltme sürecini Gereffi ekonomik aktörlerin, ulusların, firmaların ve işçilerin küresel üretim ağlarında düşük değerliden nispeten daha yüksek değerli faaliyetlere taşındığı süreç olarak tanımlamaktadır (Barrientos, Gereffi and Rossi, 2010, s. 329). Değer zincirini bir üste taşımak veya yükseltmek firmaları geleceğe götürecek, ileriye dönük bir yoldur. Daha yüksek katma değerli ürünler üretmek veya daha önemli bileşenler üretmek, firmaların küresel değer zincirleri içinde daha üst sıralarda konumlanmalarını sağlayacaktır (Dahlana, Samata ve Othma, 2015, s. 839). Ekonomik faaliyetlerin küresel dağılımı, ekonomik dönüşümde itici güç olmaktadır, ağlar ve zincirlere katılım; ulusal ekonominin geri kalanına yayılması ile firmaların ‘yükseltilmesi’ için fırsatlar sağlayarak farklı gelişimsel etki yapan, merkezi belirleyici faktör olarak kabul edilmektedir (Kaplinsky, 2000; Bair, 2005).

Küresel değer zincirlerini anlamak, gelişmekte olan ülkelerde yer alan firmalara birçok fırsat sunmaktadır. Küresel değer zincirlerine katılıp küresel ekonomiye entegre olabilmek için firmalar, teknolojik yapılarını ve endüstriyel yeteneklerini yükseltmesi gerekmektedir. Dolayısıyla küresel değer zincirlerine bağlanmak, ülkelerin küresel pazarlara ulaşmasına ve sektörün önce gelen oyuncularının bilgilerine daha iyi erişim olanağı da sağlamaktadır (Dahlana, Samata ve Othma; 2015, s. 839). Ulusların, firmaların veya işçilerin KDZ içinde daha değerli faaliyetlere geçtiği süreç, endüstriyel süreç olarak tanımlanmaktadır (McWilliam ve Neilson, 2020, s. 272).

KDZ literatüründe iyileştirme, aktörlerin küresel endüstrilere katılmanın getirilerini ve faydalarını nasıl arttırabileceğini açıklamaktadır Yükseltmenin hem ekonomik hem de sosyal boyutu vardır. Ekonomik yükseltme; firmaların veya ülkelerin üretime nasıl değer katabileceklerini veya daha değerli faaliyetlere nasıl geçebileceklerini açıklamaktadır. Sosyal yükseltme ise ölçülebilir standartlarda (istihdam türü, ücretler, çalışma saatleri ve sosyal korumalar) ve işçilere sağlanan haklarda (örgütlenme özgürlüğü,

ayrımcılığa uğramama) iyileşmeleri ifade etmektedir (Barrientos ve ark., 2011, s. 339). Ekonomik iyileştirme çeşitli formlar içerir. Ürün yükseltme, daha değerli ürün veya hizmetlerin üretimine geçişi açıklar. Süreç yükseltme, daha gelişmiş teknolojilerin dahil edilmesi gibi üretim sistemlerinin verimliliğindeki iyileştirmeleri içerir. İşlevsel yükseltme, aktörlerin genel rekabet gücünü arttırmak için yeni işler edinmesini veya mevcut işleri bırakması ifade eder. Zincir yükseltmesi, firmaların veya ülkelerin mevcut yeteneklerden yararlanarak (ancak havacılık malzemesi üreten otomotiv parçaları üreticiler buna örnektir) yeni – ancak çoğunlukla ilgili – üretim faaliyetlerinden geçtiğinde ortaya çıkar. Son olarak, son pazar yükseltmesi, yeni pazar segmentlerine girişi açıklar (Daly ve Gereffi, 2018, s. 12).

Gelişmiş ülkelerdeki firmaların, genellikle lider konumda olanların küresel değer zincirlerini anlaması değer zincirlerinde belirli faaliyetlere odaklanmasını sağlar ve bu odaklanmada firmaların karlılıklarının artmasına imkân vermektedir. Az önemli faaliyetlerin gelişmekte olan ülkelerdeki firmalara aktarılması ile de gelişmekte olan firmaların küresel değer zincirinde yer alması için, belirli faaliyetlere odaklanmasına olacak sağlamaktadır (Dahlana, Samata ve Othma, 2015, s. 839).

Yükseltme katma değeri yüksek ürünlerin üretimine katılmayı, daha verimli üretim stratejileri kullanmayı ve firmaların faaliyetlerinin beceri içeriğini arttırmayı içerir. Katma değeri yüksek ihracat için gereken öğrenme, teknoloji yoğun ürünlerde basitlere göre daha yüksek olmaktadır (Pavlinek ve Zenka, 2011; Raphael, 2004; Humphrey ve Schmitz, 2002; Porter, 2000).

**Tablo 2:** KDZ Yükseltme Formları

| Yükseltme formları | Tanım                                                                                                                                                                                                                                    | Yazarlar                                                                                   |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Süreç yükseltme    | Daha verimli üretim metotlarının ve daha iyi teknolojinin getirilmesine, aynı zamanda üretilen ürünlerin kalitesinin ve üreticilerin esnekliğinin artmasına öncülük eder. Daha sofistike ve katma değeri yüksek ürünlere geçmeyi içerir. | Pavlinek and Zenka (2011)<br>Gereffi (2004)<br>Humphrey and Schmitz (2004, 2002, and 2000) |
| Ürün yükseltme     |                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                            |
| İşlevsel yükseltme | İşletmelerin daha yüksek gelir üreten yeni fonksiyonlar kazandığı ve değer zincirinde düşük gelir getiren eski fonksiyonları bıraktığı süreç.                                                                                            |                                                                                            |

|                           |                                                                                                                                                                                                               |               |
|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
|                           | Hedef, firmaların faaliyetlerinin genel yetenek içeriğini arttırmaktır.                                                                                                                                       |               |
| Sektörler arası yükseltme | Bir firma, yatay olarak yeni sektörlerle geçmek için edindiği üretim bilgisini kullandığında gerçekleşir                                                                                                      | Gereffi, 2004 |
| Kanal Yükseltme           | Risklerini düşürmek ve çeşitlendirmeyeyle satış hacimlerini artırmak ve ürünleri için daha yüksek fiyatlar almak için yeni yüksek katma değer sağlayan firmalara ve değer zincirindeki pazarlara işaret eder. | Dunn, 2006    |

**Kaynak:** Barrientos, Gereffi and Rossi, 2010, s. 329).

Değer zinciri yükseltme sürecini Gereffi ekonomik aktörlerin, ulusların, firmaların ve işçilerin küresel üretim ağlarında düşük değerliden nispeten daha yüksek değerli faaliyetlere taşındığı süreç olarak tanımlamaktadır (Barrientos, Gereffi and Rossi, 2010, s. 329). Değer zincirini bir üste taşımak veya yükseltmek firmaları geleceğe götürecek, ileriye dönük bir yoldur. Daha yüksek katma değerli ürünler üretmek veya daha önemli bileşenler üretmek, firmaların küresel değer zincirleri içinde daha üst sıralarda konumlanmalarını sağlayacaktır (Dahlana, Samata ve Othma, 2015, s. 839). Ekonomik faaliyetlerin küresel dağılımı, ekonomik dönüşümde itici güç olmaktadır, ağlar ve zincirlere katılım; ulusal ekonominin geri kalanına yayılması ile firmaların ‘yükseltilmesi’ için fırsatlar sağlayarak farklı gelişimsel etki yapan, merkezi belirleyici faktör olarak kabul edilmektedir (Kaplinsky, 2000; Bair, 2009).

Küresel değer zincirlerini anlamak, gelişmekte olan ülkelerde yer alan firmalara birçok fırsat sunmaktadır. Küresel değer zincirlerine katılıp küresel ekonomiye entegre olabilmek için firmalar, teknolojik yapılarını ve endüstriyel yeteneklerini yükseltmesi gerekmektedir. Dolayısıyla küresel değer zincirlerine bağlanmak, ülkelerin küresel pazarlara ulaşmasına ve sektörün önce gelen oyuncularının bilgilerine daha iyi erişim olanağı da sağlamaktadır (Dahlana, Samata ve Othma; 2015, s. 839). Ulusların, firmaların veya işçilerin KDZ içinde daha değerli faaliyetlere geçtiği süreç, endüstriyel süreç olarak tanımlanmaktadır (McWilliam ve Neilson, 2020, s. 272).

KDZ literatüründe iyileştirme, aktörlerin küresel endüstrilere katılmanın getirilerini ve faydalarını nasıl arttırabileceğini açıklamaktadır Yükseltmenin hem ekonomik hem de sosyal boyutu vardır. Ekonomik yükseltme; firmaların veya ülkelerin üretime nasıl

değer katabileceklerini veya daha değerli faaliyetlere nasıl geçebileceklerini açıklamaktadır. Sosyal yükseltme ise ölçülebilir standartlarda (istihdam türü, ücretler, çalışma saatleri ve sosyal korumalar) ve işçilere sağlanan haklarda (örgütlenme özgürlüğü, ayrımcılığa uğramama) iyileşmeleri ifade etmektedir (Barrientos ve ark., 2011, s. 339). Ekonomik iyileştirme çeşitli formlar içerir. Ürün yükseltme, daha değerli ürün veya hizmetlerin üretimine geçişi açıklar. Süreç yükseltme, daha gelişmiş teknolojilerin dahil edilmesi gibi üretim sistemlerinin verimliliğindeki iyileştirmeleri içerir. İşlevsel yükseltme, aktörlerin genel rekabet gücünü arttırmak için yeni işler edinmesini veya mevcut işleri bırakması ifade eder. Zincir yükseltmesi, firmaların veya ülkelerin mevcut yeteneklerden yararlanarak (ancak havacılık malzemesi üreten otomotiv parçaları üreticiler buna örnektir) yeni – ancak çoğunlukla ilgili – üretim faaliyetlerinden geçtiğinde ortaya çıkar. Son olarak, son pazar yükseltmesi, yeni pazar segmentlerine girişi açıklar (Daly ve Gereffi, 2018, s. 12).

Gelişmiş ülkelerdeki firmaların, genellikle lider konumda olanların küresel değer zincirlerini anlaması değer zincirlerinde belirli faaliyetlere odaklanmasını sağlar ve bu odaklanmada firmaların karlılıklarının artmasına imkân vermektedir. Az önemli faaliyetlerin gelişmekte olan ülkelerdeki firmalara aktarılması ile de gelişmekte olan firmaların küresel değer zincirinde yer alması için, belirli faaliyetlere odaklanmasına olacak sağlamaktadır (Dahlana, Samata ve Othma, 2015, s. 839).

Yükseltme katma değeri yüksek ürünlerin üretimine katılmayı, daha verimli üretim stratejileri kullanmayı ve firmaların faaliyetlerinin beceri içeriğini arttırmayı içerir. Katma değeri yüksek ihracat için gereken öğrenme, teknoloji yoğun ürünlerde basitlere göre daha yüksek olmaktadır (Pavlinek ve Zenka, 2011; Raphael, 2004; Humphrey ve Schmitz, 2002; Porter, 2000).

Literatürde üç tür iyileştirme /yükseltme tartışılmaktadır. Bunlar;

- Ekonomik iyileştirme,
- Sosyal iyileştirme (işçilerin refahı)
- Çevresel iyileştirme (Çevresel zararın azaltılması) (Marchi,2013).

Firma düzeyinde ekonomik yükseltmeyi anlamak önemlidir, sosyal ve çevresel iyileştirmenin öncüsü olduğu ifade edilmiştir (Golini ve ark., 2018, s. 13). Gereffi,

gelişmekte olan ülkelerdeki tedarikçilerin KDZ'lerine katılımının, sahip oldukları üretim kapasitelerinin geliştirmeleri için fırsat yarattığını, bunun sonucunda basit montajdan üretim ve lojistiği üstlenmeye ve kendi markalarını geliştirmelerine kadar firma düzeyinde ekonomik iyileştirme ile sonuçlandığını belirtmiştir (Gereffi, 1999, s. 15).

Alıcıların bazı yükseltme türlerinden süreç ve ürünü desteklediği, ancak diğer yükseltme türlerini (işlevsel ve zincir yükseltme) engellediği tespit edilmiştir (Schmitz, 2006, s. 546). Bunun nedeni ise, destekleyici süreç ve ürün yükseltmenin alıcıların rekabet gücünü artırması, işlevsel ve zincir yükseltmenin tedarikçileri rakiplere dönüştürmesidir (Hoque ve ark., 2016, s. 255).

Firma düzeyinde, süreç, ürün, fonksiyonel, sektörler arası olmak üzere dört tür yükseltme olduğu ortaya konmuştur. (Humprey ve Schmitz, 2002, s. 1021). Bununla birlikte, pazar ve kanal yükseltme, geriye doğru bağlantılar ile tedarik zinciri yükseltme ve beceri yükseltme (örn: tasarım) dahil olmak üzere alternatif terminolojiler yükseltme sınıflandırılmasında kullanılmıştır (Frederick ve Gereffi, 2011; Morris ve Staritz, 2014).

Wortzel, yükseltme türlerini aşamalar olarak tanımlamıştır ve beş aşamadan bahsetmiştir. Birinci aşamada ihracat belirli operasyonları yapabilen düşük maliyetli tesis arayan ithalatçı tarafından başlatılır. Genellikle görünüm ve paketleme, kalite kontrol, dağıtım üstlenilir ve çoğu zaman sürecin içinde yer alır. Yerel üreticidir ve üretim kapasitesi satıcısıdır. İkinci aşama, iç tasarım yeteneklerini geliştirir, aynı zamanda dış tasarım paketleme konusunda da bir anlayışa sahip olur. Ancak teknik özelliklerin belirlenmesinde müşterilerin yardımına ihtiyacı vardır. İlkel bir satış pazarlama organizasyonu başlamıştır. Ancak hala firma üretim kapasitesi satıcısıdır. Üçüncü aşama, firma hala müşterilerin siparişlerini üretiyor ancak ihracat için yardım almadan gerekli kalitede mal üretmek için tasarım yeteneğini geliştiriyor. Firma üretim kapasitesinin yanı sıra teknik bilgi tedarikçisidir. Dördüncü aşamada ise üretici firma ürünlerini hedef ülkelere ve o ülkedeki toptancılara veya perakendecilere göndermekten sorumludur. Son aşamada, yeni sanayileşmiş ülke firması, ihracat yaptığı gelişmiş ülkelerdeki yerli firmalardan ayırt edilemez olacaktır. Rekabet ettiği firmalarda benzer bir pazarlama ve satış organizasyonuna sahip olacaktır (Wortzel, 1981, s.52).

Hobday (1995) ise firmaların yükseltme aşamalarını orijinal ekipman üreticisi, kendi tasarım üreticisi ve kendi marka üreticisi olarak tanımlamıştır. Daha sonra Gereffi 1999’da yaptığı çalışmasında yükseltme aşamalarını montaj, orijinal ekipman üreticisi ve orijinal marka üreticisi olarak ortaya koymuştur (Gereffi, 1999, s. 41).

Humprey ve Schmitz (2002), değer zincirinde yükseltme sınıflandırmasını farklı endüstrilerde, sektörlerde ve ülkelerde yapılan çalışmalara dayanarak aşağıdaki gibi yapmıştır.

**Tablo 3:** Yükseltme Türleri (Humprey ve Schmitz)

| Yazarlar tarafından önerilen yükseltme türleri | Tanımlar                                                                                                             |
|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Süreç yükseltme                                | “Üretim sistemini yeniden düzenleyerek veya üstün teknoloji sunarak girdileri daha verimli bir şekilde dönüştürmek”. |
| Ürün yükseltme                                 | “Daha sofistike ürün gruplarına yönelmek (artan birim değerleri cinsinden tanımlanabilir)”.                          |
| İşlevsel yükseltme                             | “Faaliyetlerin genel beceri içeriğini arttırmak için yeni işlevler edinmek (veya mevcut işlevleri bırakmak).”        |
| Sektörler arası yükseltme                      | “Küme firmaları yeni üretken faaliyetlere taşınır”.                                                                  |

**Kaynakça:** Humphrey, H. Schmitz (2002), s. 1017 – 1027

Barriento ve diğerleri (2011), bu çalışmaya katkı sağlayarak ilave ekonomik yükseltme boyutu olarak ‘zincir yükseltme ‘olarak ortaya koymuştur ve firmaların daha ileri teknolojilere kayması olarak tanımlanmıştır.

**Tablo 4:** Yükseltme Türleri ve Tanımları (Barriento ve ark.,2011)

| Yazarlar tarafından önerilen yükseltme türleri | Tanımlar                                                                                                                                                     |
|------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Değer zincirinde fonksiyonel                   | “Giyim üreticileri daha fazla katma değer yaratan faaliyetler için sorumluluk alıyor; imalatçıdan servis sağlayıcıya geçiş olabilir:                         |
| Tedarik zincirine entegrasyon                  | “Tedarik zincirinde geriye doğru üretim bağlantıları kurun: hazır giyim → tekstil → elyaf → makine”.                                                         |
| Kanal                                          | “Pazar çeşitlendirmesi: yeni gelişen alıcılara veya pazarlara sıklıkla gelişmekte olan yerel veya bölgesel pazarlarda hizmet vererek yeni beceriler edinin”. |
| Ürün                                           | “Daha karmaşık ürünlere geçme veya yetenekleri genişletme (çeşitlendirme): temel → moda (tasarım) veya temel → işlevsel (Ar-Ge)”.                            |

|       |                                                                                                                                     |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Süreç | “Yeni veya daha iyi makine veya lojistik teknolojisine yatırım yaparak maliyeti düşürün, verimliliği artırın ve esnekliği artırın”. |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**Kaynakça:** S. Frederick, G. Gereffi (2011), pp. 67-95

Daha sonra, Morris ve Staritz (2014) yükseltme türleri,

**Tablo 5:**Yükseltme Türleri (Morris ve Staritz, 2014)

| Yazarlar tarafından önerilen yükseltme türleri | Tanımlar                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kanal yükseltme                                | Yeni alıcılara veya coğrafi ve ürün pazarlarına çeşitlendirme.                                                                                                      |
| Tedarik zinciri güncellemesi                   | Tedarik zincirinde geriye doğru bağlantıların oluşturulması (örneğin, hazır giyim üretiminden tekstil, kaplama ve destek hizmetlerine bağlantıların oluşturulması). |
| Becerileri yükseltme                           | Yerel becerilerin geliştirilmesi ve geliştirilmesi.                                                                                                                 |

**Kaynakça:** M. Morris, C. Staritz (2014), pp. 243-257

Yukarıda detaylı olarak anlattığım, yükseltme tipolojisinde en yaygın olarak kabul gören Humphrey ve Schmitz tarafından ortaya konan süreç yükseltme, ürün yükseltme, işlevsel yükseltme ve sektörler arası yükseltme olarak ifade edilen 4 boyutlu yükseltme tipolojisidir.

**Süreç yükseltme;** üretim sistemlerinin yeniden düzenlenerek veya üstün teknoloji sunarak girdilerin daha verimli bir şekilde çıktıya dönüşmesi olarak tanımlanmaktadır (Schmitz, 2006, s. 548). Üretim sistemlerinin yeniden yapılandırılması, firmaların müşterilerine daha hızlı yanıt vermesini sağlar (Gereffi ve ark., 2005, s. 34). İyileştirilmiş bir üretim sistemi, maliyetleri arttırmadan daha yüksek verimlilik elde etmek için yeni üretim makinalarının benimsenmesini gerektirmektedir (Humphrey ve Schmitz, 2002, s. 1017). Kalite yönetim programlarındaki (Örneğin toplam kalite yönetimi), genel organizasyon yönetimi, iş süreci, sipariş büyüklüğünde değişimler ile başa çıkma esnekliğindeki iyileştirmeler de bir tedarikçinin girdileri daha verimli bir şekilde çıktıya dönüştürme yeteneğini arttırmaya katkıda bulunur. Bu süreç yükseltmenin değerli bir göstergesidir (Talay ve ark, 2018, s. 18).

**Ürün yükseltme;** daha sofistike daha karmaşık ve daha kaliteli ürünlere geçme olarak tanımlanmaktadır (Morris ve Staritz, 2014, s. 245). Ürünlerin tasarımları, ürün kalitesini artırma yeteneği, örnek geliştirme ve ürün araştırmaları, tedarikçilerin ürün hatlarını çeşitlendirmelerine ve tedarikçilerinin daha fazla değer elde etmelerine olanak tanımlanmaktadır. Bu da bir ürün yükseltme göstergesidir (Frederick ve Gereffi, 2011, s. 67; Schmitz, 2006, s. 546). Ürün yükseltme, gelişmiş özelliklere sahip, daha yetenekli iş ve işlemler için gereken ürünlerin sunulduğu, beklentilerin ötesine geçen ürünlerin ortaya çıkartıldığı bir süreçtir (Barriento ve ark., 2011, s. 339).

**İşlevsel yükseltme;** literatürde en çok tartışılan yükseltme türüdür, ancak ölçümlemesi zordur (Milberg ve Wrinkler, 2011, s. 341). İşlevsel iyileştirme, tedarikçi firma tarafından sadece üretim değil, aynı zamanda hizmetleri içeren daha yüksek katma değerli bir kombinasyona doğru gerçekleştirilen faaliyetlerdeki değişiklik olarak tanımlanmaktadır (Rossi, 2013, s. 223). Güvenilir performans, tedarikçinin hata oranını azaltarak elde edebileceği yüksek değerinde kritik öneme sahiptir. Bu hem yeniden çalışma maliyetlerinin düşürülmesine hem de yüksek müşteri memnuniyetine yol açar (Talay ve ark., 2018, s. 18). Daha yüksek faaliyetlerde bulunmak için bir tedarikçi vasıflı işçilere ihtiyaç duyar ve bu da işçilerin beceri gelişimlerine yatırım yapmayı gerektirir (Rossi, 2013, s. 224). Bir tedarikçinin artan üretimi, tedarikçinin işinin büyüdüğünü ve bu nedenle işlevsel iyileştirmenin olduğunu gösterir (Humphrey ve Schmitz, 2002, s. 1019).

Bir tedarikçinin ürünlerine yeni malzemeler ilave etme yeteneği, daha yüksek değer elde etmesini sağlar, bu da fonksiyonel yükseltmenin göstergesidir (Frederick ve Gereffi, 2011, s. 67). Pazar araştırması yapmak, tedarikçinin müşteri gereksinimlerini anlamasına olanak tanır ve daha fazla iş çekme yeteneği artmış olur. Bu da işlevsel iyileşmenin bir göstergesidir (Navas- Aleman, 2011, s. 1388). Son olarak tedarikçinin lojistik hizmeti sunması da işlevsel yükseltme göstergesidir. Küresel değer zincirine katılımın ilk aşamalarında tedarikçinin deneyimsiz olması, alıcıların lojistik hizmetlerini yüklenmesini gerektirmektedir. Tedarikçiler deneyimledikçe lojistik faaliyetlerini üstlenme talebinde bulunurlar. Bu, tedarikçilerin yeni işlevler edindiklerinin bir göstergesidir. Bu nedenle lojistik hizmeti sunmak, işlevsel

yükseltmenin başka bir göstergesidir (Humphrey ve Schmitz,2002, s. 1019; Morris ve Straritz, 2014; Rossi, 2013).

Sektörler/Zincirler arası yükseltme; sektörler arası iyileştirme kümeler halinde bulunan firmaların yeni üretken faaliyetlere geçmeleri olarak tanımlanır (Humphrey ve Schmitz, 2002, s. 1021). Porter (1985) değer zinciri modelinde ve Mudambi (2008) gülümseyen eğri modelinde, pazarlama, markalaşma ve perakende satışının aynı değer zincirinin bir parçası olduğunu göstermiştir. Bu nedenle zincir yükseltme yapan firmaların yeni bir sektör veya farklı sektörlerle yönelmek yerine kendi marka adı altındaki ürünlerini ve iç pazarlama becerilerinin geliştirilmesi gerektiğini ifade etmiştir (Islam ve Polonsky, 2020, s. 145). Bu nedenle zincir yükseltme, firmaların, kendi markalarına ait ürünlerini dönüştürmek ve pazarlama becerilerini geliştirmek olarak tanımlanmaktadır (Gereffi ve Lee, 2016, s. 26). Barriento ve diğerleri (2011) çalışmalarında zincir yükseltmeyi, teknolojik olarak daha gelişmiş üretim zincirlerine geçmek olarak tanımlamıştır. Daha yüksek değerli sanayiye geçiş olarak da ifade edilmiştir (Morris ve Staritz, 2014, s. 244).

KDZ'lerinde yer alan lider firmaların tedarik ve tedarik zinciri yönetimini küreselleştirmek için ürün mimarisini kullandıklarını ve en yetenekli tedarik firmalarını uluslararasılaştırarak küresel tedarik tabanını daha erkin bir şekilde yeniden yapılandıklarını ve bu sayede lider firma tarafından kontrol edilen oligopoller oluşturduklarını savunmaktadır. Bazı firmalar üzerinde bir dereceye kadar kontrol sahibi oldukları ifade edilmiştir. Ayrıca gelişmekte olan pazarlardan gelen bazı tedarik firmalarının kendi küresel değer zincirini yükseltmek için bazı montaj firmaları ile olan ilişkilerini kullanmış olsa da, çoğu artan küresel rekabet baskısı ile karşı karşıyadır (Hertenstein, 2019, s. 55).

Küresel olarak uyumlu ürünlerin piyasaya sürülmesi ile lider firma, global tedarik tabanını etkin bir şekilde yeniden yapılandırabilir. Bunu, ürün mimarisini de modüle ederek ve en yetenekli tedarik firmalarının operasyonunlarını, kendi operasyonu ile uluslararasılaştırmak için teşvik ederek yerine getirir. Bu süreç tüm küresel değer zinciri boyunca oligopoller oluşturur. Yeni yönetim biçimleriyle birlikte, ortaya çıkan yapı, gelişmekte olan pazarlardan firmaların dünya ekonomisine entegrasyonu için yeni zorluklar ortaya koymaktadır. Gelişmekte olan piyasalardan bazı tedarik firmaları, küresel değer zincirinde yükselmek için batı montaj firmaları ile olan iş ilişkilerini

kullanabilirken, çoğu artan küresel rekabet yoluyla küresel değer zincirinin dışına çıkma baskısı altında kalmaktadır (Hertensein, 2019, s. 56). Bazı firmalar yok olurken bazı firmalarda küresel değer zincirinde başka alanlara konumlanmaktadırlar.

Gereffi (1991) daha önceki çalışmalarında “alıcı güdümlü emtia zincirleri” ile “üretici güdümlü emtia zincirleri” arasında ayrım yaparak, bu süreklilikteki firmaları daha üretici güdümlü bir emtia zincirine kaydırıştır. Gereffi ve arkadaşlarının (2005) sonraki modeline bakıldığında, firmalar esir ve ilişkiselden modüler veya pazar temelli değer zincirlerine geçmektedir. Böylece güç asimetrisi derecesi azalır, ürün ve hizmetler nihai kullanıma doğru kaymıştır (Holste, 2015, s. 49). Bu değişim çoğunlukla farklı (ve daha fazla katma değer) faaliyetlere geçiş olarak tanımlanan fonksiyonel yükseltme ile elde edilmiştir (Gualani ve ark., 2005, s. 45). Yükseltme dürtüsü, alt uçta rekabetin artması olarak tanımlanmaktadır (Humprey, 2004). Çoğu literatürde, yaygın bir yükseltme ölçüsü olarak ihracat hacminde veya ihracat birim değerinde iyileşmeyi kullanmaktadır (Milberg ve Winkler, 2011, s. 342).

### **1.5. Küresel Değer Zincirlerine Katılımın Ölçülmesi**

Küresel değer zincirleri, emtia zincirleri, ağlar, sanayi bölgeleri ve kümeleri de dahil olmak üzere endüstriyel organizasyon çerçevesinin özelliklerini birleştirmek için 2000’lerin başında ortaya çıkmıştır. 2000 yılında bir grup araştırmacı, geniş coğrafi alanlara yayılmış firmalar arasındaki karmaşık ağ ilişkilerini tanımlamak için standart bir terim seti kullanılarak ortak bir çerçeve geliştirmek için bir araya gelmiştir. Bu küresel değer zinciri girişiminin başlangıcı olmuştur ve küresel değer zinciri analizi adı verilen büyüyen ve sürekli gelişen araştırma yaklaşımının gelişmesine yol açmıştır (Frederich, 2016).

Küresel değer zinciri araştırma yaklaşımı, akademisyenler ve uygulayıcılar tarafından ekonomik, sosyal ve çevresel değerın nerede, nasıl ve kim tarafından yaratıldığını ve dağıtıldığını anlamak için küresel endüstrilerin yapısı ve dinamikleri hakkında ayrıntılı bir araştırma yapmak için yaygın olarak kullanılmaktadır (Frederich, 2016). Uygulamada araştırma soruları kalkınma ve rekabetçilik konularına odaklanırken;

analiz, zincirlerdeki potansiyel kaldırıcı noktalarını ve darboğazları belirlemeye çalışır. Ekonomik geliştiriciler, şirketler veya ülkeler için sanayi politikaları ve stratejik planlar tasarlamak için genellikle bir değer zinciri analizi kullanılır (Guillaume ve ark., 2019, s. 121).

Uluslararası iktisatçılar, geleneksel ticaret modellerinin temel özelliklerini doğru bir şekilde tasvir edilemediği, farklı ülkelerin küresel değer zincirlerindeki gerçek ticaret performansı nesnel olarak ölçülmediği konusunda hem fikirdir (Banga, 2014, s. 296; Suder ve ark., 2014, s. 405). Brüt ihracatı ölçen geleneksel ticaret istatistikleri, ihraç edilen ürünlerin tüm katma değerini, değer zincirindeki son bağlantıya ve ülkeye kadar ele alır, bu nedenle çift sayım ve istatistiksel önyargılarla sonuçlanır (Powers, 2012, s. 21; Jara ve Escaith, 2012). Yani gördüklerimizi elde ettiğimiz şey değildir (Maurer ve Degain, 2010, s.5). Bu nedenle küresel ticaretin yeni özelliklerini daha iyi ölçebilen ve yansıtabilen katma değer ticareti, KDZ'leri altındaki iş bölümü ile brüt ticaret istatistiklerinde çift sayımdan kaçınmanın daha iyi bir yolu olarak kabul edilmektedir (Powers, 2012, s. 28).

KDZ'leri, üretim aşamalarının uluslararası bir ağıdır ve gelişimlerini yakalamak hem sektörler arasında hem de sınırlar arasında tedarik ve kullanım bağlantıları yoluyla katma değer izlenmesini gerektirdiğinden, istatistiksel olarak çeşitli problemler doğurmaktadır (Guillaume ve ark., 2019, s. 121). Ülkeler ve sektörel bazda KDZ'lerine katılım pozisyonun ölçülmesi ile beraber, küresel değer zincirlerine katılmada büyük ölçüde heterojenlik ortaya konulmuştur (Ignatenko ve ark., 2019, s. 48).

KDZ analizi, ikili ticaret dengeleri ve bunların nasıl yorumlanması gerektiği konusunda bazı bilgiler vermektedir. Ticaretin parça ve bileşenlerinden oluştuğu bir dünyada, ikili ticaret dengeleri üçüncü ülkelerin arz ve talebinden önemli ölçüde etkilenmektedir. Wang ve diğerleri (2017), bir ülke sektörünün GSYİH'sını (toplam katma değer) üç farklı üretim faaliyetine ayırmıştır. Birincisi, uluslararası ticaret veya sınır ötesi üretim paylaşımını içermeyen, tamamen iç tüketim (D Tipi, Yurtiçi için) üretiminde katma değerdir. İkinci olarak, nihai mal ihracatı için üretimde katma değer (Ricardian Tipi nihai mal ihracatı için RT Tipi). Bu iki tür üretim faaliyeti (yani D ve RT), KDZ ile ilgili olmayan faaliyetlerdir, çünkü sınır ötesi üretim paylaşımını içermezler. Son olarak,

yabancı üretim zincirlerinde kullanılan ara girdilerin (Tip GVC) ihracatı için üretimde katma değerdir.

KDZ ile ilgili faaliyetleri de ikiye ayırmaktadır. Bunlar, basit küresel değer zinciri ve karmaşık küresel değer zincirleridir. Ara girişler sınır boyunca sadece bir kez gönderilirse, basit KDZ olarak tanımlanır. Örneğin, yabancı bir üretici kendi ülkesinden ara mal ithal eder ve daha sonra bu girdileri nihai ürünü üretmek için kullanır. Ara girdiler sınır boyunca birçok kez gönderilirse, karmaşık KDZ olarak tanımlanır. Karmaşık KDZ faaliyetleri, karmaşık bir iş bölümüne ve ara girdilerin ikiden fazla sınır ötesi gönderisine sahip sıralı bir üretim zincirini içermektedir (Wang ve ark., 2017).

Bu ayrışma çerçevesine dayanarak, ülke-sektör düzeyindeki KDZ katılım oranı, KDZ ile ilgili faaliyetlere geçen GSYİH'nın yüzdesi olarak şu şekilde tanımlanabilir:

KDZ ile ilgili faaliyetler ayrıca basit KDZ faaliyetleri ve karmaşık GVC faaliyetlerine ayrılabilir. Wang ve diğ. (2017), basit ve karmaşık KDZ faaliyetlerinin hem boyut hem de değişim eğilimi açısından farklı olduğunu bulmuşlardır. Basit KDZ'nin göreceli önemi zaman içinde azalmıştır ve karmaşık KDZ'lerinin payı önemli ölçüde artmıştır. Bu, küresel üretim paylaşımının daha karmaşık KDZ'lerine doğru ilerlediğini göstermektedir.

### **1.5.1. Girdi Çıktı Analizi ile Ölçüm**

Johnson 2017 yılında çalışmasında küresel girdi-çıktı tablolarının inşasında iki tür problemi tartışmaktadır. Bu problem girdi-çıktı hesaplarındaki kullanım tablosunun yani metaların münferid endüstriler tarafından girdi olarak nasıl kullanıldığını izleyen-yurtiçinde üretilen ithal mal ve hizmetlere göre girdi kullanım kalıplarını birbirinden ayırt etmemesidir. Bu kaynakların girdi kullanımını ayrıştırmak için varsayımlar (veri toplama teknikleri) kullanılması gerektiği anlamına gelmektedir. En yaygın olarak, içe aktarılan girdi kullanım tabloları, ithal edilen girdilerin yerli mallarla aynı oranda sektörler arasında dağıtıldığı 'orantılılık' (alternatif olarak 'içe aktarma karşılaştırması') varsayımları kullanılarak oluşturulmuştur. Ayrıca orantılılık varsayımı doğal olarak

toplam ithalatta uygulanır, bu nedenle tüm ikili ticaret ortaklarından gelen girdiler aynı şekilde ele alınır. Basit bir dilde, ulusal hesapların girdi çıktı segmenti bize ABD otomobil üretiminde ne kadar ithal çeliğin kullanıldığını veya Kanada'dan Japonya'ya karşı ithal çeliğin aynı şekilde kullanılıp kullanılmadığını doğrudan anlatmaz. İkinci sorun ise ithal girdilerin iç ve dış piyasalarda endüstri düzeyinde üretim için eşit yoğunlukta kullanıldığının varsayılmasıdır (Johnson, 2017, s. 16)

İthal girdi yoğunluğu bir sektördeki firmalar arasında farklılık gösterdiğinde, üretim tekniklerini temsil etmek için girdi çıktı tablolarında rapor edilen ortalama girdi yoğunluğunun kullanılması, ticaretin katma değerli içeriğinin ve diğer küresel değer zincirlerinin ölçülmesi de büyük yanlışlıklara yol açabilmektedir (Johnson, 2017, s. 17).

Johnson tarafından 2017'de yapılan çalışmada Meksika ve ABD örneğini almıştır ve ABD'de üretilen otomobillerde Meksika içeriğini ölçmeye çalışmış ve ABD'nin Meksika'dan ithal motorları kullandığını varsaymıştır. İlk olarak ABD, Meksika'ya, Meksika motorlarında bulunan girdileri (örneğin, bujiler) ihraç edebilir. İkincisi, Meksika motorları üçüncü ülkelerden katma değerli olarak alabilir. Bu üst düzey girdi bağlantıları geleneksel ithalat payı ölçüsünün ABD otomobillerinde ne kadar Meksika katma değerinin abartıldığını göstermiştir (Johnson , 2017, s. 17).

### **1.5.2. Katma Değerli Ticaret ile Ölçüm**

Uluslararası ticarete elde edilen kazancın ölçülmesi için Katma Değer Ticaretinin belirlenmesi gerekmektedir ancak uluslararası ticaret ele alındığında ticaretten elde edilen reel getiriye tam anlamıyla ortaya konulamadığı gerçeği uzun zamanda kabul edilmiş bir olgudur (OECD,2020).

Satın aldığımızı mal ve hizmetlerin dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen girdilerden oluşmaktadır. Bununla, birlikte, bu küresel üretim zincirlerindeki mal ve hizmet akışları, her zaman uluslararası ticaretin geleneksel ölçülerine yansıtılmaz (OECD, 2020).

KDZ'lerindeki ticaret kazançları çalışmaları, uluslararası ticaret teorileri ve politikalarının araştırılmasında yeni bir eğilim oluşturmaktadır. Katma değer ticareti üzerine yapılan araştırmalar üç gruba ayrılmaktadır (Chunjiao ve Zhengong,2018).

- Katma değerli ticaret istatistikleri üzerine çalışmalar,
- Katma değerli ticaretin ayrıştırılması veya ölçüm ile ilgili çalışmalar,
- Katma değerli ticareti etkileyen faktörlere ilişkin çalışmalardır.

Geleneksel ticaret istatistikleri tekrarlanan revizyonlar ve eklemelerden sonra bile, ara girdilerin gerçek ticareti durumunu doğru bir şekilde yansıtmaz (Daubin, Riffart ve Schweisguth, 2011). Bu nedenle, küresel değer zincirlerinin altında ticaretin genişletilmesi ile, katma değerli bir ticaret istatistikleri sistemi oluşturmak gereklidir (Mattoo Wang ve Wei, 2013). Değerli ticaret istatistik sisteminin yararları, ticaret politikalarının oluşturulması ve küresel değer zincirlerinin haritalanmasına olanak sağlamaktadır (Jara ve Escait, 2012). Katma değer ticaretinin ölçümü ilgili çalışmalar makro ölçüm ve mikro ölçüm olarak iki grupta sınıflandırılmaktadır (Johnson,2011).

Katma Değerde Ticaretin (TİVA) geliştirilmesi, her ülke tarafından dünya çapında tüketilen mal ve hizmetlerin üretiminde katma değeri göz önünde bulundurarak bu konuyu ele almaktadır. TİVA göstergeleri ülkeler arasındaki ticari ilişkileri yeni bilgiler vererek politika yapıcılara daha iyi bilgilendirmek üzere tasarlanmıştır (OECD,2020).

Göstergeler, değer olması durumunda cari fiyatlarla milyonlarca ABD veya hisse senedi durumunda yüzde olarak ifade edilmektedir (OECD, 2020).

TİVA veri tabanında sunulan veriler aşağıdakiler hakkında bilgi sağlar (OECD, 2020).

- İhracat sanayinin gayri safi yurtiçi ve yurt dışı katma değeri
- Hizmet türünde ve katma değer menşesine göre ihracat sanayine göre brüt ihracatın hizmet içeriği
- İhracata yönelik ara ithalatlar (geriye dönük bağlantılar) ve ortakların ihracatına ve nihai talebine (ileri bağlantılar) yurtiçi katma değer yoluyla küresel değer zincirlerine katılım
- Sanayi faaliyetlerinin ‘küresel yönelimi’, yani dış nihai talebi karşılayan, sanayi değeri katma değeri
- Nihai tüketimde (hane halkı ve hükümet tarafından) ve GFCF’de (işletmeler tarafından yapılan yatırım) katma değerın kaynağını da dahil olmak üzere nihai talepte katma değerın ülke ve sanayi kökenleri
- İç nihai talepte yer alan katma değer akışlarına dayalı ikili ticaret ilişkileri

- Bölgeler ve bölgeler arası ilişkileri
- Yurtiçi katma değerli ithalat içeriği

TİVA göstergeleri 2018 baskısı tüm OECD, EU28 ve G20 ülkeleri çoğu Doğu ve Güneydoğu Asya ekonomileri ve çeşitli Güney Amerika dahil 64 ekonomi için göstergeleri sağlar. Toplam imalatçılar ve toplam hizmetler için toplamalarda dahil olmak üzere 36 benzersizi sanayi sektörü içermektedir. 2005-2015 yılları arasındaki dönemi kapsamaktadır. Bazı göstergeler 2016 yılı ön tahminlerini içermektedir (OECD, 2020).

Brüt ihracat iki geniş bileşene ayrılmaktadır: Bir ülkenin brüt ihracatına (geriye doğru bağlantılar) gömülü olan dış katma değer (FVA) ve ihracatta iç katma değer (DVA)'dir. Geriye doğru bağlantılar, bir ülkenin toplam ihracatındaki yabancı katma değer payı olarak ifade edilmektedir. Vadeli bağlantılar ise üçüncü ülkelere tekrar ihraç edilen ve ara ihracatta somutlaştırılan yurtiçi katma değer, brüt ihracatın bir oranı olacak ifade edilir.

Yabancı katma değer ihracatı olarak da bilinen geriye dönük bağlantılar, KDZ entegrasyonun ortak bir ölçüsü olmakla birlikte, ileri bağlantılar ölçüsüne göre daha az kullanılmaktadır. İleri bağlantılar hizmet sektörünün KDZ'lerine katılımını anlamada daha kullanışlıdır (Ignatenko ve ark., 2019, s.48).

## **1.6. Küresel Değer Zincirleri ve Ülkeler**

Değerin ve emeğin dağılımı hakkındaki genellemeler, pazarlama bilgisine bağlı yüksek değerli faaliyetlerin ileri piyasa ekonomilerinde yani gelişmiş ekonomilerde gerçekleşme eğiliminde olduğunu, üretimle bağlantılı düşük katma değerli faaliyetlerin gelişmekte olan piyasa ekonomilerinde gerçekleşme eğiliminde olduğu ortaya konulmuştur (Mudambi, 2008, s. 699). Dünya genelinde ekonomilerin maddi olmayan varlıklarda artan payı mevcut ve gelecekteki servet üretiminde bilgi yoğun ve yaratıcı endüstrilerin önemi yüksektir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki firmalar küresel olarak değer zincirlerini dağıtma eğilimindedir (Mudambi, 2008, s. 699). Çünkü küresel

ekonomi girerek artan oranda küresel değer zincileri etrafında yapılandırılmaktadır ve küresel değer zincirlerine katılımın etkisi uluslararası ticaret, küresel GSYİH ve istihdam üzerinde artmaktadır (Gereffi ve Fernandez Stark, 2011, s. 2).

Birçok ülke özellikle de düşük gelire sahip ülkeler için küresel değer zincirlerine etkin bir şekilde katılım gelişimleri için hayati önem taşımaktadır (Gereffi ve Fernandez Stark, 2011, s. 2). Küresel değer zincirlerine erişim ve katılım, küresel piyasalarda rekabet edebilme imkânı, ulusal ekonomik kalkınma, işsizlik ve yoksulluğu azaltma, daha fazla ve daha iyi üretim yapmak gibi kazanımların elde edilmesini sağlamaktadır (Gereffi ve Fernandez Stark, 2011, s. 2). Gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerin küresel değer zincirlerine katılımları ve elde edilen katma değer ve diğer kazanımlar birbirinden farklılık göstermektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde yer alan firmalar, gelişmiş ülkelerdeki rakiplerini yakalamak için sürekli inovasyon için güçlü baskılar yaratan dinamik bir süreci takip ederek küresel değer zincirlerine katılım sağlamaktadır (Mudambi, 2008, s. 699). Gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler arasında bilgi iletişim teknolojilerinin artması ve kültürler arası iş birliğinin daha etkin olmasıyla beraber yenilikçilik ve teknoloji transferi yoluyla kapsayıcı bir küresel değer zincirlerine katılım ülkeler tarafından teşvik edilmektedir (Pratono, 2019, s. 2). Bunun nedeni ise gelişmekte olan ülke veya gelişmiş ülkeler için, aslında tüm ülkeler için küresel değer zincirlerine katılım, ülkelere pozitif katkılar ve kazançlar sağlamasından kaynaklanmaktadır.

Dünya ekonomisinin küreselleşmesinin arka planında küresel değer zincirleri döngüsü ve etkileşimi anahtar rol oynamaktadır. Küresel değer zincirine katılım ile ülkeler optimal kar elde etmekle kalmamakta aynı zamanda değer zincirlerinin gelecekteki gelişiminde baskın role ve pazarlık gücüne sahip olmaktadır. Uzun zamandır dünya ekonomisi üzerinde egemen olan ve pazarlık gücüne sahip gelişmiş ülkeler, bu rekabet avantajını korumaya çalışmaktadır. Gelişmekte olan ülkeler ise küresel değer zincirlerinin çekiciliğine yer verme gayesindedir (Zhou vd., 2018, s. 113). Ancak küresel değer zincirlerine katılım ile ülkelerin sahip oldukları etkinlik ve ülkelerin birbirlerine olan bağılılıkları ekonomilerin yönünü değiştirmektedir. Özellikle de 2000 yılından itibaren gelişmekte olan ülkelerin arasında da faaliyetlerin artışı ile gelişmekte

olan ülkeler KDZ'lerinde çok daha baskın duruma geldiği belirtilmektedir (Varol, 2018, s. 45).

### **1.6.1. Küresel Değer Zincirleri İçinde Gelişmiş Ülkeler**

Gelişmiş ekonomilerde küresel değer zincirleri daha rekabetçi fiyata sahip girdilere, daha yüksek çeşitliliğe ve ölçek ekonomilerine erişim sağlamaktadır (Baldwin ve Lopez- Gonzales, 2014, s. 1715). Tasarım, marka operasyonu ve satış gibi yüksek teknoloji ve katma değeri yüksek segmentler genellikle KDZ'lerinin yukarısında bulunmaktadır. Bu faaliyetler, daha az kaynak ve daha az enerji talep ederek gelişmiş ülkeler tarafından değer zincirine katılmayı sağlamaktadır (Liu ve ark., 2020, s. 2). Gelişmiş ülkelerin küresel değer zincirlerine katılımları, daha yüksek katma değer elde ettikleri arge ve tasarım gibi faaliyetlerden kaynaklanmaktadır.

Örneğin; Amerika, Japonya ve Almanya gibi gelişmiş ülkeler ileri teknoloji düzeyleri ile desteklenen küresel değer zincirlerine yerleşmiştir. Ancak mali krizden sonra ABD'nin ve diğer gelişmiş ülkelerin KDZ'lerinde konumu yavaş yavaş aşağıya doğru hareket etmiştir. Çin gibi gelişmekte olan ülkelerde ise iş gücü maliyetlerinin düşük olması sebebi ile KDZ aşağı akışında yer almasına rağmen, teknolojik ilerlemeler, arge çalışmaları ve üretimdeki gelişmeler ile değer zincirindeki konumlarını arttırmaktadırlar (Yelin ve Dong, 2016, s. 1).

Gelişmiş ülkelere üretim öncesi ve sonrasında gerçekleşen faaliyetler ülkeye daha fazla katma değer bırakırken, gelişmekte olan ülkelere üretimin düşük işgücü gerektiren düşük katma değer bırakan faaliyetleri içerdiği için elde edilen katma değer düşük olmaktadır (Gereffi ve Fernandez-Stark, 2011, s. 13-14). Küresel değer zincirlerinde yer alan gelişmiş ülkeler, tedarik zincirlerinde daha hakim rol oynamaktadır ve zincirlerde yaratılan katma değer in çoğunluğunu yakalamaktadır (Yrkkö, 2011, s. 263).

### 1.6.2. Küresel Değer Zincirleri İçinde Gelişmekte Olan Ülkeler

Küresel değer zincirine katılım, sanayileşme ve sürdürülebilir kalkınma açısından gelişmekte olan ekonomiler için önemlidir. Gelişmekte olan ekonomilerin sürdürülebilir kalkınmaya ulaşmasının bir yolu, orta gelir tuzağını kırarak doğrudan yabancı yatırımdan yararlanmaktır (Kacani, 2020, s. 4). Küresel değer zincirlerine girmek veya katılmak her düzeydeki ülkeye belirli bir fayda sağlamaktadır.

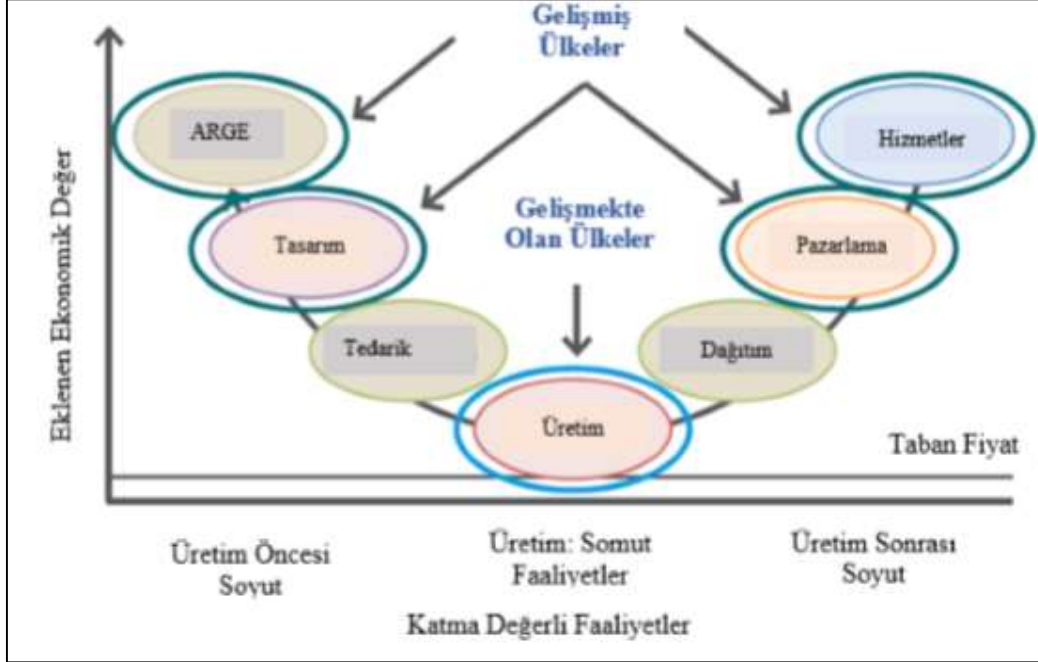
Gelişmekte olan ekonomilerin uluslararası ticarete katılımını artırmak için doğrudan yabancı doğrudan yatırım çekmesi gerekliliği literatürde sıklıkla ortaya konmaktadır (Kacani, 2020, s. 33). Uluslararası ticaret yapma şeklindeki değişimler ile beraber küresel ekonomide meydana gelen yapısal değişiklikler, küresel üretim ve uluslararası ticareti yeniden şekillendirerek endüstriyel ağların organizasyonunda değişikliklere yol açmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerin küresel değer zincirlerine entegrasyonunu ve yükseltilmesini etkileyen önemli belirleyiciler vardır. Uluslararası ticarete entegrasyon için bir ön koşul olarak gelişmekte olan ülkeler arasında bölgesel değer zincirlerinin oluşturulmasının özellikle altı çizilmektedir (Kacani, 2020, s. 33).

Gelişmekte olan ülkeler için KDZ'lerine katılım, ihracat yapabilme kolaylığı ve küresel operasyonlara daha kolay katılım olanağı sağlanmaktadır. Ancak tüm bu ülkelerin KDZ katılım sağladığı anlamına gelmemektedir, bazı ülkeler KDZ katılımı gerçekleştirememektedir. Nihai ürün ihracatına başlamaları için arge, markalaşma ve sermaye gibi büyük yatırımların yapılması gerekmektedir. Bu yatırımları yapmış olsa bile küresel ölçekte rekabet yaşanacağı için, rakipleri karşısında daha az başarılı olması muhtemel olmaktadır (Beltramello, Backer ve Moussiegt, 2012, s. 9). Dünya standartlarına uyum sağlayan, standartları yakalayan ve verimlilikte benzer seviyeyi yakalayanlar başarıyı elde edebilmektedir.

Az gelişmiş ülkeler küresel değer elde etmek için ticareti kolaylaştırmanın yanında üretim yeteneklerini ve alt yapısını da oluşturması gerekmektedir. Küresel değer zincirlerine anlamlı katılım için devletin ticaret ve sanayi politikaları geliştirmesi gerekmektedir. Çünkü DTÖ anlaşmaları az gelişmiş ülkelerin küresel zincirlerine entegrasyonunu yeterince kolaylaştırmamaktadır (Flento ve Ponte, 2017, s. 366).

Gelişmiş ülkeler arge ve tasarım gibi yüksek katma değer faaliyetlerde yer alırken gelişmekte olan ülkeler daha çok üretimin fiili olarak gerçekleştiği özellikle de son montaj işçiliğine yoğunlaşmaktadır. Baldwin gerçekleşen bu durumu şekil 8.'deki gibi gülümseme eğrisi ile açıklamaktadır (Baldwin, 2012, s. 32). Bu eğri üretimin her aşamasında gerçekleşen katma değeri gösterir. Bu eğri daha sonra Gereffi ve Fernandez- Stark tarafından geliştirilmiş ve az gelişmiş ülkelerin durumunu gösterecek şekilde oluşturulmuştur (Gereffi, Fernandez ve Stark, 2016, s. 32). Üretim öncesi gerçekleşen arge ve üretim sonrası gerçekleşen hizmetler en yüksek katma değere sahipken, özellikle gelişmekte olan ülkelerde gerçekleşen üretimin fabrikasyon aşaması en düşük ekonomik katma değere sahip olduğunu göstermektedir.

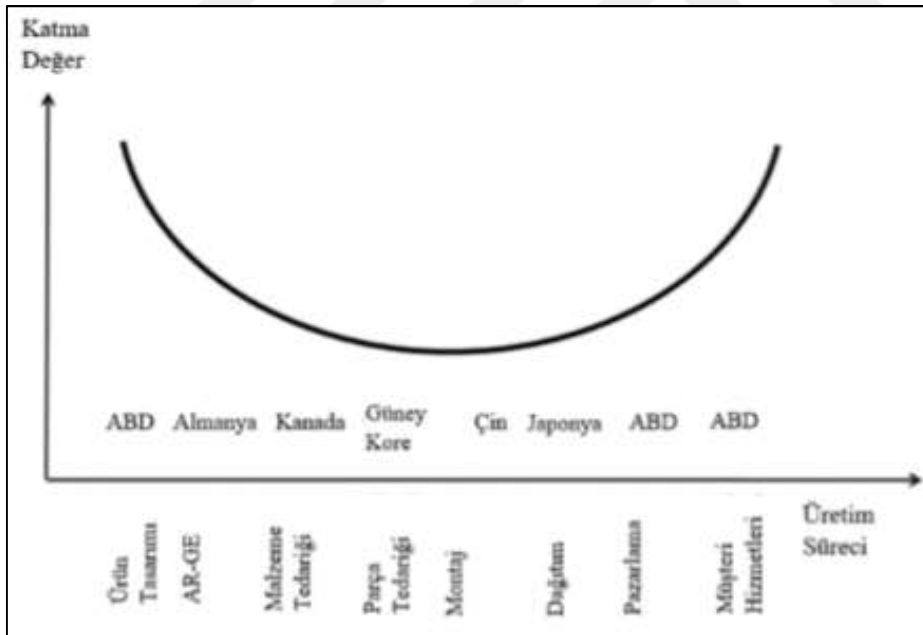


**Şekil 8:** Küresel Değer Zincirleri İçindeki Yüksek Katma Değerli Faaliyetler – Gülümseme Eğrisi

**Kaynak:** Baldwin, 2012, s.32

Küresel değer zinciri boyunca Nokia'nın N95 model telefonu Ali Yrkkö tarafından 2011 yılında incelenmiş ve telefon her ne kadar Asya'da üretilmiş olsa da toplam değer büyük bir kısmını Avrupa'da gerçekleştirmiştir. (Yrkkö vd., 2011). Çin ve Finlandiya'da montajı yapılan telefonun Avrupa'da satılması sonucu toplam değer %68'i Avrupa'da kalırken, ABD'de satılması durumunda yine en az %51'inin Avrupa'da kalacağını ortaya koymuşlardır (Yrkkö vd., 2011, s. 266). Dolayısıyla üretildiği yer kadar perakende satış yerinin de değer dağılımını etkilediği ortaya konulmuştur ancak bu değer gelişmiş ülkelere gitmesini değiştirmemiştir.

Inomata 2013 yılında Iphone örneğini yine şekil 9.'da gösterildiği gibi gülümseme eğrisi ile analiz etmiştir. Katma değer yüksek olduğu arge ve hizmetlerin, gelişmiş ülkelerde meydana gelmesi nedeniyle katma değer büyük bir kısmının yine gelişmiş ülkelerde meydana gelmesi söz konusudur. Ürünün tasarımı ABD'de, argesi Almanya'da, dağıtımı Japonya'da, pazarlama ve müşteri hizmetleri ABD'de, katma değer en düşük olduğu üretim ise Çin'de gerçekleşmiştir (Inomata, 2013, s. 5).



**Şekil 9:** Iphone Gülümseme Eğrisi  
**Kaynak:** Inomata, Satoshi, 2013, s.5

Küresel değer zincirleri değişmekte ve gelişmekte olan piyasa ekonomilerinde özellikle Güney Asya'daki ülkeler ve bu bölgeler için büyümeyi teşvik etmektedir. Üretim sürecinin farklı aşamaları, farklı ülkeler arasında yer aldığı gelişmiş üretim ağlarındaki

ticaret ve yatırım ekonomilerin genel gelişiminden faydalanmaktadır. Aynı zamanda ekonomiler arasındaki fazla bağımlılık da riskleri ve zorlukları artırmaktadır (Walsh, 2013, s. 5).

Küresel değer zincirleri geliştirmekte olan ekonomilerinin kalkınmasında önemli etkiye sahiptir. GSYİH'sına doğrudan katkı sağlamakta, istihdamda artış sağlamanın yanında teknoloji transferini artmasına neden olmaktadır. Geliştirmekte olan ülkeler için küresel değer zincirlerine katılımın artması, küresel alıcılar artan maliyet baskısı yarattığı için her zaman olumlu etkiler olmayabilir. Örneğin, geliştirmekte olan ekonomilerde kötü çalışma koşullarına neden olabilir (Walsh, 2013, s. 6).

KDZ'leri, küresel ticarete önemli miktarda ihracatta çifte saymaya yaparak, birçok ekonomideki ticaretin değerini büyük ölçüde abartılmaktadır ve küresel ticaret politikaların yapımında bu nedenle büyük zorluklar yaşanmaktadır. Küresel ticaretin doğası gelişirken ticaret politikaları ve düzenlemeleri değişime ayak uyduramamaktadır (Walsh, 2013, s. 5). KDZ'lerinde artan bağımlılık ekonomiler arasında daha fazla bağımlılığa yol açarak zincirlerdeki bozulmalarla ilgili yerel ve küresel riskleri artırmaktadır. Örneğin, 2011 yılı sonunda Asya'nın araç ve otomobil parçaları üretim ve ihracat merkezi olan Tayland'da yaşanan sel felaketi otomobil endüstrisindeki küresel tedarik zincirlerinin bozulmasına sebep olmuştur (Walsh, 2013, s. 6).

KDZ'lerine artan katılım, geliştirmekte olan ekonomiler için gelişimi de beraberinde getirerek altyapı ağının oluşumuna ve gelişimine olanak tanımaktadır (Walsh, 2013, s. 6). Geliştirmekte olan ekonomiler için KDZ'leri sanayileşmenin hızlı bir yolu olarak görülmektedir (Ignatenko ve ark., 2019, s. 11). Baldwin (2011) parçalanmış üretim için, geliştirmekte olan ülkelerin bunları inşa etmek yerine mevcut tedarik zincirlerine katılmalarına izin verilmesini savunmaktadır (Baldwin, 2011, s.16).

KDZ'lerine girmek veya katılmak isteyen geliştirmekte olan ülkeler için değer zincirinde daha yüksek katma değerli faaliyetlerde bulunma çabası söz konusu olabilir. Ancak KDZ'lerine katılmanın kazanımları, değer zincirinin herhangi bir aşamasından gelebilir. Önemli olan nokta, iyi olduğunuzdan daha fazlasını yapmaktır. Montaj ve üretim aşamasında verimli hale gelen ülkeler, daha az rekabetçi oldukları daha yüksek katma değerli faaliyetler yürüterek, bu faaliyetlerin küresel olarak rekabetçi bir tedarikçisi

olmaktan daha fazla toplam değer üretebilirler. Sonuç olarak asıl önemli olan değer zincirlerindeki ekonomik faaliyetlerin üretebileceği toplam değerdir.

Son yirmi yılda gelişmekte olan ülkelerden biri olan Çin, KDZ'lerine giderek daha fazla katılmış ve birçok uluslu şirketin küresel üretim ağlarında önemli bir üretim merkezi ve ihracat platformu haline gelmiştir. Küresel değer zincirlerinin ağ ticaretindeki artan rolü ile hareket eden Çin 'Dünya Fabrikası' olarak ün kazanmıştır ve 'Çin'de üretilmiştir' etiketleriyle tüm dünya pazarlarına yayılmış dünyanın en büyük ihracatçısı haline gelmiştir (Chujiao ve Zhenchong, 2018). Ancak, küresel değer zincirlerine bağlanmak kazanç elde etmek için yeterli değildir (Banga, 2014, s. 267). Küresel değer zincirlerindeki faaliyetlerin hangi aşamasında yer aldığı ve ne kadar değer kazandığını asıl odak noktasıdır.

2018 yılında Chujiao ve Zhenchong, küresel değer zincirlerine katılımda katma değer ticareti üzerine yaptığı araştırmada, Çin'in katma değerli ihracatları geleneksel brüt ihracatından çok küçüktür. Ayrıca Çin diğer gelişmiş ülkeler ABD, Japonya ve Kanada ile kıyasladığında yurt içine katma değer ile elde edilen ihracat payında bu ülkelerden geri de kalmıştır. Üçüncü olarak diğer ülkeler ile kıyaslandığında yüksek kaliteli ürünleri üretme sırasında ara malları tedarik etme yeteneği gelişmiş ülkelerin çok gerisinde kaldığı sonucunu tespit etmiştir (Chujiao ve Zhenchong, 2018, s. 1-31).

Olumlu elde edilen diğer bir sonuç ise Çin'in ihracatta yerel katma değer büyümesi ile beraber verimlilik artışının yukarı yönlü ve yüksek olduğu belirlenmiştir. Bu da Çin'in büyümesini olumlu yönde etkilemektedir. Teknoloji ve arge girdilerinin artmasına ve bunun iç katma değerdeki verimlilik artışı ile ülkenin büyümesine doğrudan ve dolaylı olarak katkı sağladığı sonucuna ulaşılmıştır. Özellikle de verimlilik artışının ülkenin KDZ'lerinden elde ettiği kazancı destekleme de önemli bir faktör olduğu ortaya konulmuştur. Buradan yola çıkarak politikaların verimlilik artışı üzerine olması gerektiği vurgulanmış ve iki öneri getirilmiştir. İş gücünde yer alan beceri seviyesini eğitim ile desteklemek ve geliştirmek, diğeri ise emek becerilerinde daha iyi bir ustalık geliştirmektir. Çin, sermayesinin derinleşme sürecinde, insan sermayesinin birikiminin teşvik edilmesi gerekliliği ortaya konulmuştur. Özellikle insan sermayesinin birikimi ile beraber üretkenlik avantajını arttırmasını ve sürdürmesini sağlayarak Çin'in küresel değer zincirlerindeki konumunu arttıracağı ortaya konulmuştur.

2001 yılında gelişmekte olan ülkelerden biri olan Çin, Dünya Ticaret Örgütüne (DTÖ) katıldıktan sonra, KDZ'lerine giderek daha fazla dahil olmuştur. Üretim ve montaj süreçlerine odaklanan Çin, ihracata yönelik işlem ticareti ile, KDZ'ne gömülmüştür ve Dünya'nın fabrikası haline gelmiştir (Liu ve ark., 2020, s. 20).

KDZ'lerine katılımı, yerel öğrenme yoluyla gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere teknoloji transferleri ve yayılması için bir fırsat sunmaktadır (Pietrobelli ve Rabellotti, 2011, s. 1262). Ayrıca bazı gelişmekte olan ülkeler ekonomiler arası mal ihracatı ve ithalatı yoluyla KDZ'lerine giderek daha fazla katılmakta ve bazıları KDZ boyunca yükselmektedir (Lui ve ark., 2020, s. 20). Örneğin Çin, karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre emek yoğun endüstrilerde uzmanlaşacak, ara ürünleri ithal edecek, basit işleme ve montaj operasyonlarına katılacak ve bu ürünleri ihraç edecektir. İşleme ticaret modelinin hızla genişlemesi, düşük işleme seviyelerindeki ihracat ölçeğini büyük ölçüde genişletmiştir ve KDZ katılımı artmış ve genişlemiştir. Çin şimdi, küresel pazarlara nihai mal ihracatını desteklemek için diğer düşük gelirli alt ülkelere daha fazla ara mal ihraç etme eğilimindedir (Zhang ve Zhai, 2018, s. 4).

Küresel değer zincirlerindeki ekonomik iyileştirme, gelişmekte olan ekonomiler için kritik öneme sahiptir. Çünkü yükseltme, tedarikçi firmaların performansını, istihdamını ve ekonomik büyümesini artırır (Islam ve Polonsky, 2020, s. 145).

KDZ'lere katılım, özellikle KDZ'lerine katılan tedarikçi firmaların artan öğrenimi, rekabetçilik ve daha yüksek gelirden faydalanan gelişmekte olan ülkeler ve tüm ekonomiler için kritik öneme sahiptir (Khan ve ark. 2015, s. 303). Tedarikçi firmaların elde ettikleri faydalar, küresel değer zincirinde daha yüksek değerde faaliyetlere geçmeye teşvik etmektedir (Bair ve Gereffi, 2003). Gelişmekte olan ülke tedarikçi firmalar, KDZ'lerine entegre olurken düşük katma değerli üretim faaliyetlerine odaklanarak maliyette rekabet gücünü ucuz işgücünden almaktadır (Azadegan ve Wagner, 2011, s. 55). Ancak KDZ katılımı ile beraber düşük katma değerli faaliyetlerden daha yüksek katma değere sahip faaliyetlere geçiş yapma olanağı sunmaktadır. Bununla birlikte ekonomilerde ek gelir, istihdam fırsatları ve ekonomik kalkınma yaratılmış olur (UNCTAD, 2013).

Küresel değer zincirinde güçlü lider firmalar ile bu lider firmalarla ilgili olan firmalar arasında güç asimetrisine dayanan bir ilişki olabilmektedir. Küresel değer zincirine

katılan önde gelen ve muazzam güç biriktirmiş olan çok uluslu firmalar, daha az güçlü firmaları giderek kendilerine bağımlı hale getirmektedir ve lider firma tarafından belirlenen stratejik yönergelere uymak zorundadırlar (Hertenstein, 2019, s. 172).

Gelişmekte olan ülke firmalarının KDZ'lerine katılım etkileri analiz edildiğinde, KDZ'lerinde öncü firmalar ve yüksek rekabetçi firmaların daha etkin olduğu belirtilmektedir. Lider firmalar ile yüksek rekabetçi firmalar arasındaki katma değer kazanımlarının firmalar ve ülkeler arasında asimetrik dağılımına yol açmaktadır (Francis, 2019, s. 98). Ancak KDZ'leri içinde yer alan firmalarda belirli bir üretim süreci, segmenti veya görevi için farklı ülkelerin maliyetlerdeki rekabet avantajı belirlenmiş olsa bile ülkelerin küresel değer zincirlerine ne kadar etki ettiği net olarak ortaya konamamıştır. (Francis, 2019, s. 99).

Küresel değer zinciri, gelişmekte olan ülkelerin küresel ekonominin bir parçası olmaları ve ihracatın çeşitlendirilmesine katkıda bulunmaları için fırsat oluşturmalarına rağmen, gelişmekte olan ülkelerin firmalarının küresel değer zincirlerine katılımları, doğrudan yabancı yatırım yoluyla veya başka bir şekilde mevcut düzeylerine veya teknolojik yeteneklerine bağlı olduğu belirtilmektedir (Francis, 2019, s. 86). Ayrıca KDZ belirli bir değer zinciri segmentine girdikten sonra firmalar tarafından yükseltme ve daha sonraki aşamalarda yüksek katma değerli segmente girişler genellikle otomatik olmaktadır (Francis, 2019, s. 123).

KDZ'lerine katılım, teknoloji, istihdam ve gelişmekte olan ülkeler için ihracat büyümesinin ötesinde sürdürülebilir büyüme sağlamaktadır. Dolayısıyla, gelişmekte olan ülke firmalarının KDZ'lerine katılımını desteklemek ve katılımlarından kalkınma faydaları elde etmek için dikey sanayi politikalarına daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır (Francis, 2019, s. 125).

### **1.6.3. Türkiye ve Küresel Değer Zincirlerine Katılımı**

Küresel değer zincirleri sınır ötesi etkinlik üzerine kuruludur. KDZ'lerinde uluslararası üretim süreçlerinin artan değeri, Türkiye'nin kalkınması için büyük ve kritik önem arz etmektedir.

Küresel değer zincirlerine katılım küreselleşen dünyada başarılı olmanın ana unsurlarından bir tanesidir. Ticaret serbestliğinin artması ile uluslararası rekabete daha fazla maruz kalınmaktadır. Yerli şirketler yabancı şirketlerin olumlu ve gelişmiş yönlerini referans alıp kendilerini geliştirmektedirler. Geriye dönük katılım, özellikle imalat ve hizmet sektörleri başta olmak üzere ithalatta rekabeti arttırarak, rekabet gücü en yüksek şirketlerde yerel kaynakların yeniden kullanımını hızlandırmaktadır. Geriye doğru katılım aynı zamanda bilgi akışına, tedarikçilerden öğrenme yolu ile ve doğrudan yabancı yatırımın bilgi taşıması yoluyla katkı sağlamaktadır. İleriye doğru katılım pazar potansiyelini arttırmakta, Türkiye'nin emek, sermaye ve doğal kaynaklarının kullanımının artmasını sağlamakta, geliştirmekte ve bunun sonucunda Türk ekonomisinin yeniden dengelenmesine katkıda bulunmaktadır (Varol,2018, s.65)

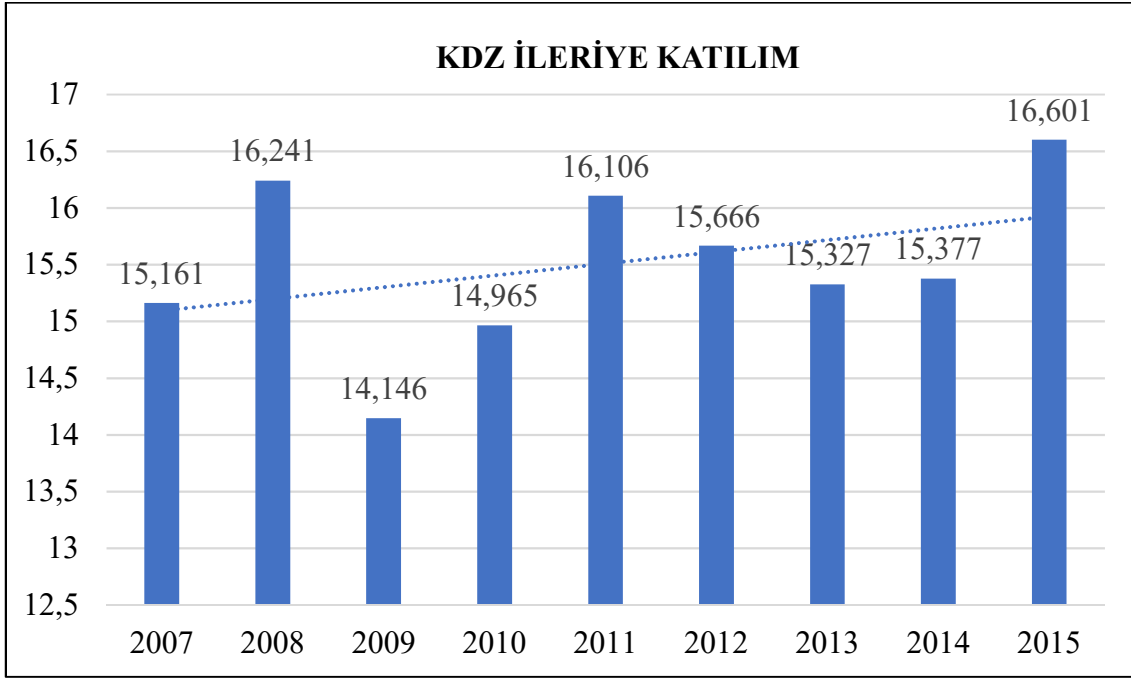
Türkiye'nin küresel değer zincirlerine katılımının, OECD tarafından yapılan çalışmada sermaye ve işgücünün etkin şekilde kullanılamaması nedeniyle varolan potansiyelinin altında kaldığı ifade edilmiştir. Türkiye kişi başı katma değer anlamında diğer ülkeler ile kıyaslandığında geri de kaldığı ortaya konulmuştur. İkili ticaret anlaşmaları, piyasaya giriş düzenlemeleri, az gelişmiş beşerî sermaye ve inovasyon ile araştırma ve geliştirme (AR-GE) çalışmalarına ve bilgi temelli sermayeye yetersiz yatırım gibi engeller bu durumun sonucudur (Ziemann ve Guerard, 2017, s. 53).

Türkiye geçmiş ile kıyaslandığında daha fazla üretim ve ticaret hacmine sahip olsa da yüksek teknolojiye ve orta yüksek teknoloji içeren sektörlerde yerli katma değer yaratma kapasitesi düşük bir performansa sahiptir (Dağıstan, 2017, s. 833)

Türkiye'nin küresel değer zincirlerine katılımı genel olarak incelendiğinde 2007-2015 yılları arasında ileri yönlü katılımında yukarı yönlü bir eğime sahip olduğu Grafik 1.'de görülmektedir. 2007 yılında küresel değer zincirlerine ileriye doğru katılım endeksi 15,161 iken, 2015 yılına kadar bazı yıllar da düşüş yaşanmasına rağmen en yüksek değer 2015 yılında 16,601 ile ulaşmıştır. En düşük ileriye doğru katılım endeksini 2008 krizi sonrasında 2 yılda görmüştür. Dolayısıyla Türkiye'den gerçekleştirilen ihracatlarda 2007 ve 2015 yılı kıyaslandığında tablo 6.'da de yer alan verilere Türkiye'nin yerel katma değer payı artış görülmektedir.

**Tablo 6:** Türkiye'nin 2007-2015 Arası Küresel Değer Zincirlerine İleri Yönlü Katılım Endeksi

| İLERİYE KATILIM ENDEKSİ | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   |
|-------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                         | 15,161 | 16,241 | 14,146 | 14,965 | 16,106 | 15,666 | 15,327 | 15,377 | 16,601 |



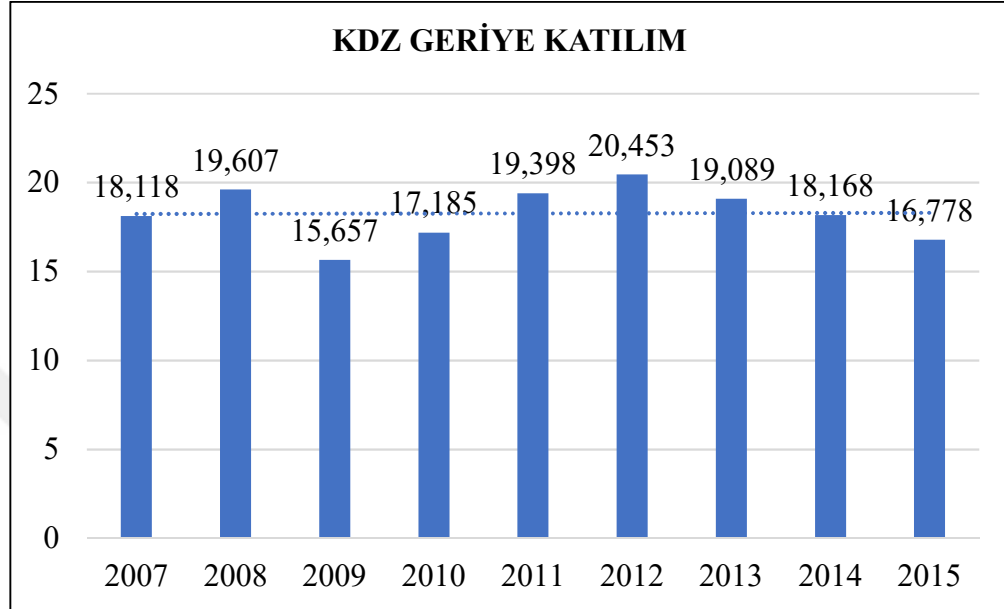
**Grafik 1:** Türkiye'nin KDZ İleriye Doğru Katılım Endeksi (2007-2015)

Küresel değer zincirlerine katılımda ileriye doğru katılım artış eğiminde olmasına rağmen KDZ geriye doğru katılımından daha yüksek bir değer sahip olmamıştır. Türkiye'nin ihracatında yerel katma değer yabancısı katma değerden daha düşük olduğu anlamını taşımaktadır. Burada önemli olan nokta Türkiye'de 2015 yılında yerel ve yabancı katma değer endeksleri birbirine çok yakın yıl olmuştur.

**Tablo 7:** Türkiye'nin 2007-2015 Arası Küresel Değer Zincirlerine Geriye Yönlü Katılım Endeksi

| GERİYE KATILIM ENDEKSİ | 2007   | 2008   | 2009   | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   |
|------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                        | 18,118 | 19,607 | 15,657 | 17,185 | 19,398 | 20,453 | 19,089 | 18,168 | 16,778 |

Küresel değer zincirlerine katılımında geriye doğru katılım endeksi en düşük değerini 2008 krizi sonrası 2009 yılından almıştır. 2010 yılında tekrar yükselmeye başlamış ve 2012 yılında en yüksek katılıma ulaşmıştır. 2013 yılı itibari ile tekrar bir düşüş yaşanmış ve son 2015 yılındaki katılım endeksi 16,77 olarak gerçekleşmiştir.



**Grafik 2:** Türkiye'nin KDZ Geriye Doğru Katılım Endeksi (2007-2015)

Türkiye'nin küresel değer zincirlerine katılımında üç sektöre olan katılımları önemlidir. Bu sektörler otomotiv sektörü, tekstil sektörü ve hazır giyim sektörü, tarım- gıda sektörü olarak belirtilmektedir. Türkiye'nin küresel değer zincirlerinde nispeten bir katılım sağlamaktadır. Bu sektörlerde Türkiye'nin KDZ'ye katılımı montaj ve düşük katma değerli segmentlerde yoğunlaşmaktadır, bunun nedeni ise elde edilen uzmanlığın bu faaliyetlerde olmasıdır (Özer ve ark., 2016, s.418).

### 1.7. Küresel Değer Zincirlerine Katılımın Ülke Ekonomilerine Etkisi

Küresel değer zincirleri, zaman ve mekân boyunca çeşitli mal ve hizmetlerin bir üretim aşamasında işlev görmesi nedeniyle ekonomik, sosyal ve politik etkileri beraberinde getirmektedir. Bu etkilerin ülkeler için boyutları, değer zincirlerindeki konumuna ve bağlantılarına, üretim aşamalarına, üretimin konumu ve ürünün benzersiz kombinasyonuna bağlı olarak değişmektedir (Jones ve ark., 2019, s. 1). Bu değişim

araştırmacıların dikkatini çekmiş ve küresel değer zincirine katılımın ekonomik etkileri üzerine araştırma ve analizler ortaya çıkmıştır.

2019 yılında Ignantenko vd. tarafından KDZ'lerine katılımın ekonomik sonuçları hakkında literatüre katkı sağlamak üzere yapılan çalışmada, KDZ katılımın ekonomik önemi üzerine çok az şey bilindiği ifade edilmiştir. KDZ katılımın ekonomik etkilerini ölçmek için Euro MRIO veri tabanından yararlanılarak 189 farklı ülkenin verilerini incelemiştir. Az sayıda ülke göz önüne alındığında nedensellik ilişkisini ortaya koymanın zor olduğu belirtilmiş ve KDZ katılım ülke, sektör ve ikili düzeylerde 189 ekonomi için konum göstergeleri oluşturularak ülkelerin KDZ'lerine katılımının ekonomik sonuçları hakkında katkı sağlanmıştır. Temel olarak, küresel değer zincirlerine katılım kişi başına gelirin yanı sıra bileşenlerin, yatırım ve verimlilik üzerinde de olumlu etkiye sahip olduğu ortaya konulmuştur. Daha da önemlisi kazanımların geleneksel ticaret ile değil küresel değer zincir ticareti ile ilgili olduğu belirtilmiştir. Elde edilen sonuçlar endojeniteye ve ters nedenselliği karşı sağlam görüldüğü belirtilmiştir. Ancak KDZ'lerine katılımdan elde edilen kazançlar homojen değildir. Yüksek derecede heterojenlik vardır. Düşük ve düşük orta gelirli ülkeler için daha az güçlü etkiler bulunurken, üst orta ve yüksek gelirli ülkeler bu katılımdan yararlanıyor gibi görünmektedir. KDZ'lerinde yukarı yönlü hareket ile ekonomik kalkınma arasındaki ilişkinin açık olmadığı belirtilmiştir (Ignantenko vd., 2019, s. 22-23).

Montalbano vd., (2018), ihracat, KDZ'lerine katılım ve pozisyon ile firmaların verimliliği arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Bu amaçla, OECD ve WTO Tiva verileri kullanılmıştır. Küresel değer zincirlerine katılım ile firma performansı arasındaki pozitif ilişkiyi doğrulamıştır. Aynı zaman KDZ katılımı ve KDZ'lerinde ülkelerin pozisyonunun önemli olduğunu göstermiştir (Montalbano vd., 2018, s. 930-931).

Küresel değer zincirleri ticaretinin, kalkınma konusunda merkezi bir konuma gelmesine rağmen ekonomik performans üzerine gerçek etkileri hakkında çok az şey bilinmektedir. Kummritz tarafından yapılan çalışmada, ülkeler arası girdi çıktı tabloları kullanılarak KDZ'ne katılımdaki artışın yurtiçi katma değer artmasına ve gelir seviyelerinden bağımsız olarak tüm ülkeler için üretkenliğe yol açtığı gösterilmiştir. Geriye dönük KDZ katılımdaki %1'lik bir artışın, ortalama endüstride katma değer %0,11

yükselmeye karşılık geldiği gösterilmiştir. KDZ'ne katılımındaki yüzde 1'lik bir artış yurt içi katma değerın %0,60'lık artışına neden ortaya konulmuştur Aynı zamanda KDZ ileriye doğru katılımda %1'lik artış, işgücü verimliliğinin de %0,33 artış sağladığı ortaya konmuştur (Kummritz, 2016, s. 1). Kummritz ve Quast (2016) tarafından yapılan diğer bir çalışmaya ilaveten KDZ ile ilgili sınır ötesi üretim paylaşım faaliyetlerinin küreselleşmeyi ve 1995-2008 yılları arasındaki dönemde küresel GSYİH'nın büyümesini sağlayan en önemli güç olduğunu göstermektedir. KDZ katılımındaki artıştan daha yüksek yurt içi katma değer sağladığı ancak etkinin sadece orta ve yüksek gelirli ülkeler için önemli olduğu ifade edilmiştir. Yüksek gelirli ülkelerin KDZ'lerinde ihrac eder durumda olduğu, tersine gelişmekte olan ekonomilerinde çoğunlukla montaj aşamasında KDZ katılımı gösterdiği tespit edilmiştir (Kummritz ve Quast, 2016, s. 22-25).

Küresel değer zincirlerine katılım ile ekonomik değerlendirmeler yapılarak ortaya konan analizler sonucunda yapılan yatırımların önemi büyüktür. KDZ ile yatırım arasındaki ilişki üzerine yapılan analiz sonuçları farklılık göstermektedir. Ancak gelişmekte olan ülkeler için KDZ katılımının daha fazla yatırım çektiği ortaya konulmuştur (Lui ve ark., 2015, s. 1). Bununla beraber, KDZ'lerine katılım yatırım çekmeye katkı da bulunsa da yatırım yapmak çok daha geniş politika, kurumsal çerçeveye bağlı olduğu için bu ilişki net değildir (OECD, WTO, UNCTAD, 2013).

KDZ'lerine katılımının daha yüksek olduğu ülkelerde yatırım, beşeri sermaye ve üretkenliğinin yanı sıra kişi başına daha yüksek gelirin var olduğu tespit edilmiştir (Ignatenko ve ark., 2019). Bununla beraber ülkelerin küresel değer zincirlerine katılımlarının nasıl arttırılabileceklerini anlamak da önemli olmaktadır. Örneğin, Kwalski ve diğerleri (2015) coğrafyayı, pazar büyüklüğünü ve kalkınma seviyesini KDZ'ne katılımın kilit belirleyicisi olarak tanımlamıştır. Ticaret ve yatırım politikası reformlarının yanı sıra lojistik ve gümrük, fikri mülkiyet koruması, altyapı ve kurumlardaki gelişmelerde KDZ katılımında aktif rol oynamaktadır (Kowalski ve ark. 2015, s. 38).

Küresel değer zincirlerine katılım hem endüstrilerde hem de ülkeler olarak değerlendirildiğinde heterojenlik söz konusudur. Bu heterojenliği, KDZ katılım ile kişi başına gelir ve belirleyicileri (yatırım oranı, beşeri sermaye ve verimlilik) arasında ilişki

bulmak için kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlarda geleneksel ticaret yerine KDZ'lerine katılımın ülkelerin kazançları heterojen olabilmesine rağmen ülkelerin ekonomik performansını olumlu yönde etkilenebileceği gösterilmiştir. Üst orta ve yüksek gelirli ülkeler bu katılımdan yararlanmasına karşın düşük ve alt-orta gelirli ülkeler için güçlü etkiler bulunamamıştır (Ignatenko ve ark., 2019, s. 48).

Küreselleşme ve küresel değer zincirlerinde yer almak, gelişmekte olan ülkelere Çin'in ekonomik kalkınmasını olumlu yönde etkilemiştir. Çin küreselleşmeden faydalanarak, Dünya'nın en büyük ekonomilerinden biri, küresel üretim gücü ve teknoloji ürünlerinin ihracatçısı haline gelmiştir. Ancak yabancı sermayeye ve teknolojik kaynaklara büyük ölçüde bağımlı olmaya devam etmektedir (Sun ve Grimes, 2017, s. 21). Küresel pazarda ortaya çıkan yenilikçi Çinli şirketler sayesinde Çin'in KDZ'lerinde gelişen bir rol aldığı ve yenilik odaklı bir ekonomik kalkınma modeli ile deneyimlerini geliştirdiği belirtilmektedir. Bu da diğer gelişmekte olan ülkeler için Çin'i bir rol model yapmaktadır (Sun ve Grimes, 2017, s. 25).

KDZ'lerinin yükselişi, hızlı ekonomik küreselleşmenin en önemli özelliklerinden biri olarak kabul edilmiştir. Ürünler ihraç edilmeden önce farklı ülkelerde, daha fazla üretim, montaj ve dağıtım faaliyetlerinde işlem görmektedir, bu nedenle sınır ötesinde parçalanmış bir değer zincirini oluşturan daha fazla (ara) ürün üretilmektedir. Firmalar, verimliliği ve üretkenliği artırmak için çeşitli aşamaları farklı konumlara yerleştirerek KDZ'lerine ve ilgili süreçlere uyumlarını optimize etmeye çalışmaktadır (Bader ve ark., 2019, s. 18).

KDZ katılımı ekonomik kalkınma için önemlidir, özellikle ülkelerin refah içinde olma yetenekleri küresel ekonomiye katılımlarına, yani KDZ'lerindeki rollerine bağlıdır (Gereffi ve Lee, 2012, s. 16). Ayrıca KDZ'lerini destekleyen ticaret, yatırım ve bilgi akışları, hızlı öğrenme, yenilik ve endüstriyel yükseltme için mekanizmalar sağlamaktadır (Cattaneo, Gereffi, Staritz, 2010). Buna ek olarak KDZ'ne katılım, yerel firmaların bilgiye daha iyi erişim sağlayabilmesini, yeni pazarlar açabilmesini ve hızlı teknolojik öğrenme ve beceri kazanımı elde etmesini sağlamada fırsatlar yaratabilir. Küresel değer zincirinde yer almanın ekonomik etkisini rekabetçilik, ekonomik kalkınma, işgücü etkileri ve ticaret maliyetleri başlıkları açıklayabilir (Jones ve ark., 2020, s. 34).

### 1.7.1. Ekonomik Gelişmişlik

KDZ'lerinin yükselişi uluslararası ticaret ve ekonomik kalkınma paradigmalarında değişikliklere yol açmıştır (Taglioni ve Winkler 2016, s. 18). Politika yapıcılar, KDZ katılımından elde edilen ekonomik fırsatların gelenekselin ötesinde olduğunu kabul etmiştir. Fırsatlar arasında teknoloji ve bilgi aktarımı, artan doğrudan yabancı yatırım ve beşeri sermaye yükseltilmesi de bulunmaktadır. Bu faydalar uzun süreli verimlilik artışlarına ve sürdürülebilir ekonomik büyümeye yol açmaktadır. Düşük ve orta gelirli ülkelerin katılımları, devam eden sanayileşme ve "hizmet" süreçlerini geliştiren bir yeterliliği teşvik ettiği için küresel değer zincirlerinden faydalanmak için önem taşımaktadır (Taglioni ve Winkler 2016, s. 5).

Ülke veya firma düzeyinde, küresel değer zincirleri dört kanaldan verimlilik artışını teşvik etmektedir. (1) uzmanlaşma, (2) yabancı girdiler, (3) teknoloji yayımları ve (4) bilgi transferi. KDZ'lerinin genişlemesi değer zincirlerindeki belirli faaliyetlerde daha fazla uzmanlaşmaya izin verir (Criscuolo ve ark., 2016, s. 4). Katılımcı firmalar, kaynakların en verimli şekilde tahsis edilmesini temsil eden temel görevlerde uzmanlaşarak verimlilik kazanımlarını yakalarken, nispeten daha az verimli oldukları görevler de de gelişim elde eder (Grossman ve Rossi-Hanberg, 2008, s. 1978). Bu uzmanlık, yabancı ara girdilerin erişilebilirliğinin artmasıyla sağlanır ve kolaylaştırılır (Criscuolo, Timmis ve Johnstone, 2016, s. 5).

Bir değer zincirinde karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı olarak, firmalar ileriye doğru bağlantı yoluyla, yabancı firmalara girdi üst tedarikçileri ve/veya kendi üretimlerinde yabancı girdi kullanan aşağı akım üreticileri ve geriye doğru bağlantı yoluyla ihracat yapabilirler. KDZ bağlantıları, uzmanlaşmada daha büyük ölçek ekonomilerine ve sınır ötesi tamamlayıcılıkların daha iyi kullanılmasına izin verir. KDZ katılımı sadece yerel tedarik için rekabetçi alternatifler sunmakla kalmaz, aynı zamanda yerel bir ekonomiye sunulan yabancı girdilerin çeşitliliği ve kalitesini de artırır (Bas ve Strauss-Kahn, 2015, s. 252). Bu katılım avantajları KDZ'inde katılımcı firmalarda verimlilik artışlarına yol açabilir

KDZ katılımı aynı zamanda yerel firmaları "açık inovasyon" sistemleriyle ve önemli KDZ katılımcıları tarafından belirlenen ileri bilgi, teknoloji ve standartlarla daha yakın temasa sokarak teknoloji/bilgi yayımlarını tetiklemektedir (Teece ve ark. 1997;

Sturgeon ve Memedovic, 2011). Bu tür faydalar küresel değer zincirlerinde üç mekanizma ile gerçekleştirilebilir. İlk mekanizma- difüzyon etkisi – ÇUŞ'lerin bilgi ve teknoloji paylaşımı yoluyla yerel firmalara yardımcı olabileceğini belirtmektedir. İkinci mekanizma-kullanılabilirlik ve kalite etkileri, KDZ katılım alıcının endüstrisindeki girdilerin kullanılabilirliğini ve kalitesini artırdığını göstermektedir. Üçüncü mekanizma-gösterim etkisi- teknoloji ve bilgi yayılmalarının firmaların "KDZ ürünlerini, iş modellerini, pazarlama stratejilerini, üretim süreçlerini ve ihracat süreçlerini taklit etme veya tersine çevirme" tarafından gerçekleştiğini belirtmektedir (Taglioni ve Winkler, 2016, s. 18).

KDZ'lere katılmak, gelişmekte olan ülkelerin küresel pazarda verimlilik kazanımlarını yakalamasına izin verse de, bazı ekonomiler sonunda orta gelir tuzağı olarak da bilinen bir yavaşlama yaşayabilir (Engel ve Taglioni, 2017, s. 17). OECD'ye göre, böyle bir yavaşlama endüstriler içinde veya endüstriler arasında daha yüksek katma değerli faaliyetlere geçilerek dengelenebilir (OECD, 2013). Bir ülkenin göreceli ekonomik kalkınma düzeyine bağlı olarak, bu yükseltmeyi küresel ekonomideki konumunu korumak veya iyileştirmek için kullanabilir (Gereffi ve Fernandez-Stark, 2016, s. 5).

Ekonomik ve finansal gelişme üretim sürecinde tamamlayıcı bir unsur olmasının yanında, küresel değer zinciri boyunca tüm aşamalar için likidite kısıtlama sorununu hafifletmektedir. Bir ülkenin finansal gelişimi tedarikçinin finansal erişimini etkiler. Nihai iyi bir üretici, esas olarak değer zincirinde yer alan tedarikçilerin, daha kolay ve hızlı ağlar kurmasını sağlarken ve finansal gelişmişliğin bunu pozitif yönde etkilediği ifade edilmiştir. Finansal gelişmişlik aşağı yönlü aşamalar için önemli iken, yukarı yönlü aşamalar içinde finansal kalkınmışlık için daha önemli olduğu vurgulanmıştır (Choi, 2019, s. 486).

### **1.7.2. İş Gücü, Verimlilik ve Ücretlerin Etkileri**

Küresel değer zincirinin işgücü talebi, ücretler, becerileri içermeye düzeyleri üzerindeki net etkisini değerlendirmek zordur (Farole, 2016, s. 1). İşgücü piyasalarındaki yapısal değişikliklerin çoğu, teknolojik yenilikler veya tüketici talebindeki değişiklikler tarafından tetiklendiğinden, KDZ etkilerini diğer katkıda bulunan faktörlerden izole

etmenin oldukça zor olduğu belirtilmektedir (Escaith, Inomata ve Miroudot, 2018, s. 198)

- **Gelişmekte olan ülkeler açısından iş gücü etkileri:**

Teorik olarak, KDZ'ne katılım geliştirmekte olan ülkelerdeki firmalar için daha fazla ihracat fırsatı yaratmaktadır ve ihracatçı firmalar genellikle daha fazla işçi çalıştırmakta ve daha yüksek ücret ödemektedir. Bu da pozitif bir işgücü etkisine olanak tanımaktadır (Shepherd, 2013). Gelişmekte olan ülkelerdeki işgücü piyasalarının KDZ entegrasyonundan üç etki yoluyla faydalanabileceğini savunmaktadır: (1) talep etkisi: KDZ'lerine katılan çokuluslu şirketler, yerel işgücü piyasasında kalifiye işgücü talebini arttırmaktadır; (2) beceri geliştirme etkisi: yerel emek, çok uluslu şirketlerden (ÇUŞ) eğitimler ve beceri geliştirme türleri alır ve beceri gelişimi artmaktadır; ve (3) yayılma etkisi: yerel emek, ÇUŞ'lardan yerel firmalara taşınır ve bunlarla birlikte edinilen beceri ve bilgiler taşınır ve yerel firmalarda bilgi ve beceri yayılımı gerçekleşir (Taglioni ve Winkler, 2016, s. 21). Bununla birlikte, Farole (2016) bu etkilerin her zaman geliştirmekte olan ülkelerin işgücü piyasalarında geniş olumlu sonuçlara dönüşmediğini ifade etmektedir. Bunun yerine, süreçte bazı kazananlar ve kaybedenler mevcuttur. Büyük işgücü fazlası ve düşük ücrete sahip ülkeler, KDZ entegrasyonundan sonra güçlü bir iş büyümesi görmektedir. Ancak sektörler ve ülkeler yükseldikçe, net istihdam düşerken ücretler artmaktadır, vasıflı işçiler kazanmakta ve ancak kadın çalışanlar kaybetmektedir. Bu çalışma, geliştirmekte olan ülkelerdeki işgücü sonuçlarını etkileyen sektörlerin türü, lider firmaların stratejileri, iç beceri tabanı ve kurumsal çevre gibi çeşitli kilit faktörleri tanımlamaktadır (Farole, 2016, s. 3).

Farole, Hollweg ve Winkler (2018), bir ülkenin KDZ katılımını iki türe ayırmak suretiyle bir adım daha ilerlemektedir: biri geriye doğru bağlantı yoluyla alıcı, diğeri de ileri bağlantı yoluyla satıcı olarak ifade edilmiştir. Yazarlar, toplam işgücü talebinin ya bir alıcı ya da satıcı olarak KDZ katılımı ile pozitif korelasyona sahip olduğunu, ancak ikincisinin çok daha düşük bir büyüklükle olduğunu göstermektedir. İhracatta yabancı katma değer payı ile ölçülen geriye dönük KDZ entegrasyonunun yoğunluğu, doğrudan sektördeki işgücü talebi ile negatif korelasyon göstermektedir. Dolaylı sektörlerdeki olumlu etki, olumsuz doğrudan etkiyi dengeleyecek kadar büyük olmasına rağmen, daha büyük toplam işgücü talebi ile sonuçlanmaktadır. Üçüncü ülkelerin

ihracatında yerli katma değerin payı ile ölçülen ileri KDZ entegrasyonunun yoğunluğu hem doğrudan hem de dolaylı sektörlerde işgücü talebi ile negatif ilişkilidir (Farole ve ark., 2018, s. 43).

Gelişmekte olan ekonomilerde KDZ işgücü etkileri üzerine yapılan çalışmaların, büyük ölçüde işgücü istatistiklerindeki mevcudiyet ve kalite sorunları nedeniyle, biraz sınırlı kaldığını belirtmek gerekmektedir (Jones ve ark., 2020, s. 4).

- **Gelişmiş olan ülkeler açısından iş gücü etkileri:**

Gelişmiş ekonomilerde dış kaynak kullanımı ve offshoring ile ilişkili işgücü etkisi iyi bilinmektedir. Feenstra ve Hanson (1999) tarafından yapılan çalışmalar, mal üreten sektörlerde yoğun olmayan faaliyetlerin dışarıdan temin edilmesinin vasıflı işgücü için görece talepteki artışın yüzde 31-51'ini oluşturduğunu ve vasıflı ile vasıfsızlar arasındaki ücret eşitsizliğinin artmasına neden olduğunu bulmuştur (Feenstra ve Hanson, 1999, s. 8). Takip çalışmaları, ticaretin, özellikle de ara girdilerdeki ticaretin emek etkisinin çoğu çalışma için kredi verdiğinden daha büyük olduğunu, bu nedenle üretim paylaşımı ve yabancı dış kaynak kullanımının, ABD, Japonya, Hong Kong ve Meksika sanayisindeki vasıflı işçilere ödenen ücretlerin payında artışa katkıda bulunduğunu teyit etmektedir (Feenstra ve Hanson 2001, s. 18). Acemoğlu ve Autor (2010, s. 29), ileri düzey ekonomilerde teknik değişimin beceri odaklı işgücü etkilerini güçlendiren ve dış kaynak kullanımının benzer bir bulgusunu paylaşmaktadır. Hummels ve arkadaşları (2014, s. 1597), offshoring'in Danimarka'daki vasıflı ve daha az vasıflı çalışanlar arasındaki ücret farkının artmasına katkıda bulunduğunu tespit etmiştir. Farole, Hollweg ve Winkler (2018, s.44) tarafından yapılan son çalışma, bu polarize emek beceri etkisinin yüksek gelirli ekonomilerde belirgin olduğunu, ancak gelişmekte olan ekonomilerde de daha az derecede görüldüğünü doğrulamaktadır.

Göreceli işgücü talebi ve ücretlerindeki beceri kutuplaşmasının KDZ etkisi tartışılmaz gibi görünse de, gelişmiş ekonomilerdeki toplam işgücü talebi üzerindeki etki, farklı kanallardan elde edilen çelişkili sonuçlar nedeniyle daha az açıktır. Birincisi, ikame etkisi: offshoring, üretim faaliyetlerinin bir kısmını yurtdışına taşır ve ev işçiliğini yabancı işgücü ile değiştirir, böylece iç işgücü talebini azaltır. İkincisi, verimlilik etkisi: dış kaynak kullanımı daha fazla uzmanlık sağlar ve işgücü verimliliğini artırır, böylece her bir çıktı birimi için işgücü talebini azaltır. Son olarak, ölçek etkisi: offshoring üretim

maliyetini düşürerek daha düşük fiyatlara ve daha yüksek talebe yol açar, bu da emeğin daha yüksek çıktı üretmesi talebini arttırır (Farole, Hollweg ve Winkler, 2018, s. 48). Emek talebi üzerindeki net etki, bu üç etkinin bir ekonomide nasıl oynandığı ile belirlenmelidir (Jones and ark., 2019, s. 6).

Antras, Fort ve Tintelnot (2017), Çin'den artan dış kaynak imkânı verildiğinde ABD'nin yurt içi istihdamı üzerindeki net negatif doğrudan etkisini göstermektedir. Analizler, ABD imalat firmalarının artan üretim ve yurtiçi dış kaynak kullanımından elde edilen kazançların, piyasaya giren ya da piyasadan çıkan dış kaynak sağlamayan firmaların kaybindan daha ağır bastığı sonucuna varmıştır (Antras ve ark., 2017, s. 2514). Girdi-çıkıtı yaklaşımı ile Wang ve ark. (2018) ABD'nin toplam istihdamı ve Çin'den ara girdilerin ithalatından elde edilen reel ücretler üzerinde net bir pozitif etki bulmuşlardır. Doğrudan rekabet eden imalat ve ilgili yukarı yönlü endüstrilerdeki olumsuz işgücü etkisi, aşağı yönlü endüstrilerdeki olumlu kazanımlar ile dengelenmiştir (Wang, 2018, s. 32).

Dünya genelinde üretim süreçlerinin farklı ülkelere parçalanmasından hem ihracat performansında düşüş hem de istihdam da bir düşüşe yol açtığı tartışılmaktadır (Chen& ark, 2004, s.67).

Küresele değer zincirlerine katılım beraberinde bilgi yoğunluğunun artışına da olanak sağlamıştır. Düşük vasıflı işgücü üretim faktörü olarak önemini yitirmektedir. Popüler algının aksine küresel mal ticaretinin sadece %18'i işgücü maliyeti arbitrajından kaynaklanmaktadır. Düşük ücretler dışında vasıflı iş gücü, doğal kaynaklara erişim, tüketicilere yakınlık ve altyapının kalitesi gibi üretimin nerede olacağına ilişkin noktalar şirketlerin kararlarını etkilemektedir. Ayrıca özellikle emek yoğun üretim de değer zincirleri azalmaktadır. Otomasyon, yapay zeka gibi eğilimlerin artışı emek yoğun üretimi sermaye yoğun üretime dönüştürmekte ve bu da değer zincirlerinde farklı bir etkiye neden olmaktadır. Bu değişimle beraber düşük gelirli ülkelerin küresel değer zincirlerine nasıl katılacağı üzerinde önemli etkileri olacaktır (Mckinsey Global Institute, 2019).

Dünya genelinde artan ekonomik entegrasyon ve küresel değer zincirlerinin yayılması, bir ülke veya bölgedeki istihdamın diğer ülke veya bölgelerdeki talep değişikliğine duyarlılıkları arttırmaktadır. Bununla beraber geleneksel istatistikler küresel

bağımlılıkların tam doğasını, özellikle de bir ülkenin tüketimin üretimi nasıl arttırabileceğini ve bu nedenle diğer ekonomilerde istihdamı nasıl sürdürebileceğini veya bir iç sanayi endüstrisinde istihdamın diğer yerli sanayilerin ihracat faaliyetlerinden nasıl etkilenebileceğini ortaya koymamaktadır. KDZ'lerinin iş gücü piyasalarına olan etkisini geniş bilgi sağlamak amacı ile 2005-2015 yıllarına ilişkin veri setinin kullanılması ile analiz edilmiştir. OECD üyesi ülkelerde ortalama olarak toplam istihdamın neredeyse yüzde 30'u dış nihai talep yani ihracat faaliyetleri ile sürdürülmektedir (Horvat ve ark., 2020, s. 32). ABD gibi dış talebe daha az bağımlı ülkeler için bile, dış talebin sürdürdüğü işlerin sadece yüzde 9'u, toplamdan yaklaşık 14 milyon iş için mutlak olarak açıkladığı ifade edilmiştir (Horvat ve ark., 2020, s. 32).

Son 20 yılda uluslararası ticaret literatüründen gelen ampirik kanıtlar, ihracatçı firmaların ihracat yapmayan firmalardan daha verimli olma eğilimi olduğunu göstermektedir. Bu da emek verimliliği açısından değerlendirildiğinde KDZ'lerine katılan firmalarda iş gücü verimliliği daha yüksektir (Horvat ve ark, 2020, s. 6). Ancak küresel üreticilerin yerli firmalara göre iki kat daha verimli olduğu tahmin edilen senaryoya göre, OECD alanı için özellikle de KDZ'lerinde yer alan sanayi istihdamı üzerindeki etkinin sınırlı olduğu ortaya konmuş, az da olsa bir düşüş olduğu tespit edilmiştir. Hizmet sektörü ele alındığında nispeten daha fazla bir etki olduğu belirtilmiş, sanayi sektörüne göre dengeleyici bir unsur olarak istihdamda nispeten daha iyi bir yüzdesel artış söz konusu olmuştur (Horvat ve diğerleri, 2020, s. 32). Küresel değer zincirinde yüksek vasıflı işgücü ile daha yüksek katma değer payına sahip ülkelerin daha yavaş büyüdüğü ve bir ülkenin KDZ'de yükseldiğinde büyüme oranının düştüğü belirtilmiştir (Cheng, Wang ve Xiao, 2019, s. 332).

KDZ'nde yer alan Çin'in ihracatının hızla artması, uzun vadede istihdamın büyümesini yavaşlattığı ifade edilmiştir. Uluslararası ticaret teorisi ticaretin her iki tarafa getireceği potansiyel refah kazanımları ile ilgilense de, özellikle de ABD'nin son yıllarda politika yapımcılar ve ekonomistler, rekabetçi olunamayan sektörlerde istihdam kaybının, yeni rekabet avantajı yüksek olan sektörlerle yeniden tahsis edilmesi ile dengelenip dengelenmediğine odaklanmışlar (Lin ve ark., 2017, s. 1941).

Autor, Dorn ve Hanson (2013) tarafından yapılan çalışmada, 1990-2007 yılları arasında artan Çin ithalat rekabetinin, ABD iş gücü piyasalarına etkisi incelenmiştir. İstihdam

azalmasının imalatla yoğunlaştığını ve ABD’de toplam istihdam düşüşünün üçte birini açıkladığını belirtmiştir. Rekabetçi olmayan sektörlerde istihdam kaybının gelişmekte olan ülkelere kaydığı belirtilmiştir. Hatta istihdam kaybının, yeni rekabetçi sektörlerle yeniden tahsis edilse bile asla dengelenmenin olmayacağını da altı çizilmiştir (Autor ve ark., 2013, s. 2121).

Küresel değer zincirinde yer alan gelişmiş ülkelerdeki ithalat artışı, gelişmekte olan ülkelerin istihdamını olumlu yönde tetiklemiştir. Örneğin, ABD’ye yapılan Çin imalat ihracatı, yukarı yönlü endüstrilerde istihdamı arttırmıştır. Gelişmiş ülkelerde ise bu sektörlerin ilgili finans, toptan satış ve iş seyahati gibi hizmetlerde istihdam artışı oluşmuştur (Lin ve Ark., 2017, s. 1942).

Küresel değer zincirinin, işgücünde yer alan çalışanların ücretleri üzerindeki etkisinin daha net anlaşılması için uluslararası entegrasyona katılımından kaynaklı refah kazanımlarının belirlenmesi kilit bir konudur (Yoe Lu ve ark., 2019). Küresel değer zincirlerine katılımın firmaların ücretlerini arttırabileceği gösterilmiştir ve ücretlerdeki bu iyileştirme etkisi sermaye yoğun ve yabancı yatırım yapılan işletmelerde daha belirgin olduğu ifade edilmiştir (Yoe Lu ve ark., 2019). KDZ ticaretinin artışı sonucunda küresel iş bölümünün derinleşmesiyle gelişmiş ülkelerin düşük teknoloji üretimini geliştirmekte olan ülkelere kaydırması, gelişmekte olan ülkeler için teknoloji yoğun bağlantılar sağladığı ve böylece düşük vasıflı işçilerin göreceli talep ve gelirinin azaldığı, her iki ülkedeki vasıflı işçilerin göreceli talep ve ücretlerinin arttığı ortaya konmuştur (Feenstra ve Hansen, 2001, s. 1). Costinot ve ark., (2012) geliştirmekte olan ülkelerin KDZ’lerine bakıldığında iş bölümünde üretimin ilk aşamasına odaklandığını, gelir eşitsizliğinin düşük vasıflı işçiler arasında hafifletildiğini ve yüksek vasıflı işçiler arasında ağırlaştığını ileri sürmüştür (Costinot ve ark., 2012, s. 396). Gelişmiş ülkeler için bu durumun tam tersi bir durum geçerlidir. Grossman ve Helpman (2018), küreselleşme altında bilgi paylaşımının inovasyonu daha verimli hale getirdiğini, inovasyon sektörünün genişlemesini, ücretlerin yükselmesini ve imalat sektöründeki yüksek vasıflı işçilerin ücretlerinin arttığını savunmaktadır (Grossman ve Helpman, 2018, s. 39).

Timmer ve arkadaşları tarafından 2013’de yapılan araştırmada, KDZ’lerinin Avrupa Birliğindeki istihdam üzerine etkisini incelemek için girdi çıktı veritabanının (WIOD)

verilerini kullanmış ve KDZ işbölümünün genel istihdamı azalttığını, ancak yüksek vasıflı işgücünü istihdamını arttırdığını ve gelir eşitsizliğine yol açtığını tespit etmiştir. KDZ'lerinde yüksek vasıflı işgücünün, yüksek teknolojik ilerlemeyi daha fazla sağlaması sayesinde KDZ'lerinde daha fazla katma değer kazanıldığını ortaya koymuştur (Timmer ve ark., 2013, s. 613).

Başka bir araştırmada, KDZ'ne katılımın ücret eşitsizliğini azaltabileceği düşüncesi ile WIOD verileri kullanılmış ve çalışmada küresel değer zincirine katılımın ücret eşitsizliği üzerindeki etkisinin çok küçük olduğu ortaya çıkmıştır (Gonzalez ve ark., 2015, s. 1683). ABD'de emek yoğun üretim bağlantılarında dış kaynak kullanılmasının ABD'de ücret payının düşmesinde önemli bir faktör olduğu savunulmuştur (Elsby ve ark., 2013, s. 5).

KDZ'lerinin genişlemesinin üretimin sermaye yoğunluğunu arttırdığı ve dolayısıyla ücret payını azalttığı savunulmaktadır (Dao ve ark., 2017, s. 48). Parteka ve Wolszczak-Derlacz (2018) KDZ katılımın ücretler üzerindeki etkisini incelemek için 2005-2014 yıllarına kadar 28 Avrupa ülkesinden gelen çalışan verilerini kullanmıştır. Sonuçlar KDZ'ne katılımın Batı Avrupa ülkelerinde, özellikle de gelişmekte olan ülkelere ücret düzeylerini düşüreceğini göstermiştir (Parteka ve ark., 2018, s. 1).

KDZ'ne katılım verimlilik etkisi yoluyla işletmelerin ücret düzeyini arttırabildiği ifade edilmiştir. Firmaların KDZ katılmasının en dikkat çeken özelliği hem ithalat hem de ihracat faaliyetlerini yürütmeleridir. Bu nedenle KDZ katılan işletmeler eş zamanlı olarak ithal edip ihraç ederek öğrenme yoluyla önemli verimlilik artışı sağlayabilmektedir (Lu ve ark., 2019). İşletmelerin KDZ'lerine katılımı ile verimliliklerinin ciddi oranda arttırabileceğini ve bu etkinin ucuz ithal ara mal kullanan yüksek kaliteli ürünlerin tedarikçilerinde daha da önemli olduğu ortaya konulmuştur (Brancatia ve ark., 2014, s. 31). Kummritz (2016), endüstri düzeyinde daha yüksek GVC entegrasyonunun daha yüksek işgücü verimliliği ve katma değer ile sonuçlandığını bulmuştur (Kummritz, 2016, s. 36).

KDZ katılımın üretkenlik arttırma etkisi olduğu ve etkinin yüksek gelirli ülkelerle ticaret yaparken daha da önemli olduğu vurgulanmıştır (Baldwin ve Yan, 2014, s. 25). Firmalar KDZ katılım sayesinde teknolojiye daha kolay ulaşabilir, öğrenme etkisi ile teknolojik ve yenilikçi yeteneklerini geliştirebilmektedir (Morrison ve ark., 2008, s. 39). Ayrıca

uluslararası pazarda ürün kalitesindeki yüksek talep, işletmeleri dönüşüm ve yükselmesinin, işletmelerin üretim maliyetlerini önemli ölçüde azaltabileceği ve karlılıklarını arttırabilecekleri işaret edilmiştir. Elde edilen kurumsal karların, özellikle de ileri teknoloji çalışanlarının maaş seviyeleri ile pozitif olarak ilişkili olduğu ortaya konmuştur (Chen, Yu ve Yu, 2017, s. 31).

Liu ve Qiu (2016) tarafından yapılan çalışmada, sermaye– emek oranını ikiye ayırmış ve bunlar yüksek ve orta olarak ifade edilmiştir. 2019’da Lu ve arkadaşları tarafından yapılan çalışmada KDZ katılımının yüksek sermaye- emek oranı olan işletmelerin ücret düzeyinin önemli ölçüde arttırdığı, ancak düşük sermaye-emek oranı olan işletmelerde ise önemli ölçü de azalttığı gösterilmiştir. Başka bir deyişle, Çin’in emek yoğun özellikli ihracat rekabet avantajı, düşük ücretler pahasına elde edilmektedir. Sermaye emek oranı yüksek işletmeleri KDZ gelişmesi ile beraber artık tam ürün sağlamazlar ve özellikle üretim zinciri veya değer zinciri sürecinin bir parçası olarak katılırlar. Çin’in dış dünyaya açılmasının derinleşmesiyle birlikte, gelişmiş ülkelerde (Örneğin Apple cep telefonları) bulunan çok uluslu şirketlerin liderliğinde sermaye yoğun endüstrilerin işlenmesi ve montajı için bu sektörlerde işgücüne katılımda artış olmuştur. Başka bir ifadeyle, Çin yüksek sermaye ve yoğun endüstriler sürecinde karşılaştırmalı bir avantaja sahiptir ve böylece sermaye yoğun sektörlerde ücretlerde artışlar yaşanmıştır (Lu ve ark., 2019).

KDZ katılım artmasıyla ücret düzeylerinde olumlu bir etki vardır ve zamanla arttığı gösterilmiştir. Ancak uluslararası piyasadaki işletmelerin karlılıkları günümüzde düşüktür. KDZ’lerine katılan firmalar içinde rekabetçi etkiler söz konusudur. Rekabetin ücretler üzerinde olumsuz etkisi vardır. Ancak belirli bir teknolojik temeli ve KDZ katılım deneyimi olan işletmeler için, rekabetçi etki iş performansına ve kazanılan karın artmasına yardımcı olur ve bu sayede kurumsal ücret seviyesinin yükselmesi söz konusudur (Lu ve ark., 2019).

Küresel değer zincirinde lider konumdaki güçlü firmalar değer zincirinin tüm aşamalarındaki faaliyetlerden sosyal sonuçlardan giderek daha fazla oranda sorumlu tutulmaktadır. İstihdam ve çalışma koşulları KDZ yönetim dinamikleri tarafından belirlenen çalışanların çalışma koşullarında kaldıraç noktalarını ifade eder. Yerel istihdam, firmaların örgütsel stratejilerinden etkilenir (Palpacuer, 2000, s. 353). Küresel

baskılar ve işyeri ilişkilerindeki yerel firmalar arasında aracılık eden aktörler ağı, yerel firmaların istihdam stratejilerini etkiler (Munir, Ayaz, Levy ve Willmott, 2018, s. 560). Çok uluslu şirketlerin itibarı, üretimdeki firmalarda yer alan işçi ve iş gücü düzenlenmesi ile artmaktadır. Ancak bu çok uluslu şirketlerin küresel değer zincirlerine ne kadar nüfus ettiği ile ilgilidir (Nadvi ve Raj, 2015, s. 256). İşçi haklarındaki ve istihdam koşullarını korumadaki başarılar itibarın devam etmesini sağlarken, başarısızlıklarda itibar hasarına yol açabilmektedir (Haworth ve Simmons, 2016, s. 1910).

Günümüzde dünya ticaretinin büyük bir kısmı, ülkeler arasından üretimin farklı aşamalarındaki dikey uzmanlaşma ile karakterize edildiğinden, bir ülkenin ihracatı, küresel değer zinciri süreci boyunca yukarı ve aşağıya yönde işgücü girdilerinin artmasını gerektirecektir. Bu anlamda, küresel değer zinciri sıfır toplam bir oyun değil, ekonomik kalkınma ve iş yaratma açısından katılımcılar için olumlu toplam bir oyun olmasını muhtemel olduğu ifade edilmiştir. Ancak bunun örneği ABD ve Çin ticaretindeki artışın her iki tarafında tüm sektörlerinde istihdam yaratması üzerinde olumlu bir etkisi olacağı anlamına gelmez (Lin ve ark., 2017, s. 1942). Örneğin Çin, ABD'ye çelik ihracatını artırıyor, Amerikan cevher endüstrisi fayda sağlayamayabilir. Avustralya cevher endüstrisi fayda sağlayabilir. Amerikan otomobil endüstrisi girdi fiyatlarındaki düşüşten faydalanabilir ve bu sektörde üretim genişlerse işler yaratılabilir. ABD çelik endüstrisinin Çin'den yapılan ithalat nedeniyle iş kayıplarına uğraması muhtemeldir. Dolayısıyla hem olumlu hem de olumsuz etkiler vardır, yani bu istihdam sorununu genel denge çerçevesi açısından ele alınması gerekmektedir (Lin ve ark., 2017, s. 1963).

Geleneksel ticaret modelinden farklı olarak, çağdaş küresel değer zinciri ticaretinin istihdam üzerindeki etkisinin, faydaların iki taraflı ticaretin yanı sıra küresel değer zincirinde yer alan tüm taraflarla sınırlı olmadığı için olumlu ve kapsayıcı olarak görülmesi gerektiğini ortaya konmuştur. Özellikle ABD'nin Çin'den yaptığı ithalatlar sadece Çinli ve Amerikalı işçiler için değil, aynı zamanda Tayvan, Kore, Japonya ve Almanya gibi diğer değer zinciri ortaklarının işçileri için de iş fırsatları sağladığı gösterilmiştir (Lin ve ark., 2017). Araştırmada Çin ve ABD küresel değer zincirinde yer alan diğer ticaret ortaklarının istihdam etkileri ile karşılaştırıldığında, Çin'in ABD'ye ihracatı Amerikan işçileri için mutlak anlamda önemli iş fırsatları yaratmadığı tespit

edilmiştir. Ancak bu durum, Amerikalı işçiler için iş fırsatı yaratmada etkili olmasa da, ABD ve dünyaya yaptığı ihracat, ABD hizmet endüstrisi üzerinde imalat sektörüne göre toptan satış, finansal ve leasing hizmetleri gibi güçlü istihdam etkilerini sergilediği ortaya konmuştur (Lin ve ark., 2017, s. 1963).

KDZ'lerin işgücü talebi, ücretler, beceriler ve içirme düzeyleri üzerindeki net etkilerini değerlendirmek zordur (Farole, 2016, s. 2). İşgücü piyasalarındaki yapısal değişikliklerin çoğu, teknolojik yenilikler veya tüketici talebindeki değişiklikler tarafından tetiklendiğinden, KDZ etkilerini diğer katkıda bulunan faktörlerden izole etmek oldukça zor olabilir (Escaith, Inomata ve Miroudot, 2018, s. 5).

Bireyler öğrenmek, iş bulmak, yeteneklerini sergilemek ve kişisel ağlar oluşturmak için küresel dijital platformları çok yoğun olarak kullanmaktadır. Geleneksel istihdam hem serbest görevler için küresel değer zincirlerinde yer alan iş gücü için, dijital platformlar daha küresel bir işgücü piyasası yaratmaya başlamıştır (Manyika ve Lund, 2019, s. 345).

### **1.7.3. Ticaret Maliyetleri**

Birçok ticaret engeli tek taraflı ticaretin serbestleştirilmesi, ikili veya bölgesel ticaret anlaşmaları ve çok taraflı müzakereler yoluyla azaltılmış veya ele alınmıştır. Bununla birlikte, özellikle ara girdilerin çoğu kez sınırları aştığı ve potansiyel olarak değer zinciri boyunca basamaklı bir etki ile biriken ticaret maliyetlerine neden olan KDZ bağlamında ticaret engelleri önemini korumaktadır (Escaith, 2017, s. 88). Bu ticaret maliyetleri arasında uygulanan tarifeler sınır vergileri nakliye ile sigorta maliyetleri ve uyumlaştırılmamış düzenleyici önemler yer almaktadır (Jones ve ark., 2019, s. 190). Bu maliyetler, değer zincirinin her aşamasında üretim maliyetlerini ortalama yüzde 18 arttırmaktadır (Escaith, 2017, s. 89). Ferrantino (2012) yaptığı çalışmada ortalama %10'luk advalorem ticaret maliyetinin beş aşamalı bir tedarik zincirinin sonunda %34'e eşdeğer bileşik advalorem tarifesine yol açtığını ortaya koymuştur (Ferrantino, 2012, s. 2).

Üretim aşamalarının sayısı arttıkça, bileşik etki artmaktadır. Bu nedenle, bu maliyetler biriktikçe, KDZ katılımıyla ilişkili beklenen kazançlar aşınır. Çalışmalar, bu engellerle ilişkili maliyetlerin, ihracatlarında daha fazla yabancı içerik sergileyen aşağı yönlü

faaliyetlerde uzmanlaşmış ülkeler için orantısız olarak külfetli olduğunu ortaya koymaktadır (Escaith, 2017, s. 88). Bir KDZ boyunca brüt değer arttıkça, alt endüstriler tipik olarak kendi katma değerlerine bakılmaksızın bariyerlerden nispeten daha yüksek ticaret maliyetleri ile karşılaşmaktadır (Rouzet ve Miroudot, 2013, s. 2). KDZ boyunca artan aşağı akım ve ticaret maliyetleri arasındaki bu ilişkiyi "sahneye özgü ticaret maliyeti esnekliği" olarak adlandırılmaktadır (Antrds ve de Gortari, 2017). Ticaret maliyetlerinin küresel değer zincirleri üzerindeki bileşik etkisi, ülkelerin ticaret koruma politikalarının etkinliği ve dışsallıklarından, firmaların optimum üretim lokasyonlarında karar vermesine kadar değişen makro ve mikro ekonomik etkileri de beraberinde getirmektedir (Jones ve ark., 2019, s. 78).

Diakantoni ve ark., (2017) düzenlemeler, lisanslama şartı, sözleşme ve kurumsal zayıflıklar ve tüketici tercihleri gibi asimetrik tarife dışı tedbirlerin bileşik ticaret maliyetlerinin üçte ikisini oluşturduğunu bulmuşlardır (Diakantoni ve ark., 2017, s. 1). Bu tarife dışı tedbirlerin gelişmekte olan ülkelere orantısız bir şekilde yük getirdiği bulunmuştur (Ghodsi ve Stehrer, 2016, s. 1). Diakantoni ve ark. (2017) simülasyonları kullanarak, ticaret maliyetlerinin, oldukça entegre Alman otomotiv endüstrisinin brüt kar marjının yüzde 27'sini aştığını bulmuştur. Ayrıca, yukarı yönlü endüstrilerden gelen girdiler üzerindeki doğrudan tarifelerin azaltılması, aşağı yönlü endüstrilerin karşılaştığı dolaylı tarifeleri yüzde 5-10 puan düşürmektedir (Diakantoni ve ark., 2017, s. 1).

### **1.8. Küresel Değer Zincirleri ve Uluslararası Ticaret Etkileşimi**

1990'larda ve 2000'li yıllarda küresel değer zincirleri genişlemiştir ancak bu genişleme 2008 mali krizinden bu yana yavaşlamıştır. Bunun temel nedeni küresel ekonomik büyüme ve yatırımlardır. Küresel değer zincirinin geliştirilmesi önemli olmasına rağmen bu yavaşlamanın başka bir nedeni de son yıllarda büyük serbestleşme girişimlerinin olmamasıdır (WTO, 2020, s. 14).

KDZ ticareti iki özellik ile geleneksel ticaretten ayrılmaktadır. Bunlardan biri yüksek uzmanlaşma diğeri ise uzun soluklu firmalar arası ilişkilerdir. Bu özellikler firmaların verimliliklerinin ve gelirlerinin artmasına olanak tanıyarak büyümeyi ve yoksulluğun azalmasını desteklemek KDZ ticaretini geleneksel ticaretten daha güçlü kılmaktadır.

Tüm ülkeler incelendiğinde KDZ'lerine farklı şekillerde katılırlar. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, yenilikçi üretim ve hizmetler ortaya koyan karmaşık KDZ'lerine katılmaktadır. Buna karşılık Afrika, Orta Asya ve Latin Amerika'daki birçok ülke hala diğer ülkelerden daha fazla işlem yapmak için mal üretmekte veya sınırlı üretim yaparak değer zincirine katılmaktadır. KDZ'lerinin yoğunlaşması bir avuç bölge, sektör ve firma tarafından gerçekleştirilmektedir. KDZ'leri makine, elektronik, taşımacılık sektörlerinde ve uzmanlaşmış bölgelerde (Doğu Asya, Kuzey Amerika ve Batı Avrupa) büyümüştür (WTO,2020).

Ülkelerde doğrudan yabancı yatırımları destekleyen birkaç büyük ticaret şirketi KDZ ticaretini domine etmektedir. KDZ'leri hem küresel hem de bölgesel olarak genişlemesine rağmen daha karmaşık değer zincirlerine daha güçlü bölgesel bağlantılara sahiptir. Doğu Asya ve Avrupa'daki KDZ'leri bölgedeki bağlantılara daha çok odaklanırken Kuzey Amerika'da ise biraz daha küresel ortaklara bağımlıdır. Başka yerlerde KDZ'lerine entegrasyon çoğunlukla küresel olmuştur ve öncelikli olarak bu yönde devam etmektedir.

1990'lı yıllardan 2008'lere kadar mal ve hizmet üretimi giderek küreselleşmiştir. Bu süreç bazı sektör ve bölgelerde diğerlerine göre daha belirgin hale gelmiştir. Özellikle de şirketlerin karmaşık küresel değer zincirlerinde örgütlenmeye başlaması ile bazı bölge ve sektörlerde diğerlerine göre, süreç daha belirgin hale gelmiştir. Bir ülkede tasarım yapılırken, satın alınan tüm parça ve bileşenler birçok ülkeden temin edilerek nihai ürün, başka diğer bir ülkede birleştirilebilmektedir. Sonuç olarak, uluslararası ticaret ve yatırım akımları, ekonomik üretimin büyümesinden daha fazla oranda artmıştır. 2008 mali krizi ve bunu izleyen durgunluk ile beraber KDZ'lerindeki ticaretin büyümesi yavaşlamış ve sürdürülebilirlikle alakalı konuları gündeme getirmiştir. Aslında bu küreselleşme dalgalarının bazı yönleri yeni değildir. Uluslararası hammadde ticareti ve ara girdiler çok eskiden beri dünya ticaretine yön veren özelliklerdir. Örneğin, M.Ö. 19. Yüzyılda günümüz Türkiye'sine yerleşen Asurlu tüccarlar Asurdan lüks kumaşlar ve tekneler ithal ederken, Anadolu'dan da bakır ve yün ticareti yapmışlardır. Uluslararası ticaret akışı,1870-1914 yıllarında ilk küreselleşmenin yaşandığı dönemde, özellikle de buharlı vapurların kullanılması ile ivme kazanmıştır. Benzer şekilde günümüzün küreselleşme dalgasını da, teknolojik gelişmelerinde etkisi ile düşen ticaret maliyetleri, özellikle Çin ve Doğu Avrupa'nın dünya ekonomisine entegrasyonu ve

1995’de Dünya Ticaret Örgütü’nü (DTÖ) kuran Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) ve Uruguay Round gibi büyük ticaret anlaşmaları körüklemiştir. Bu küreselleşme dalgasının bazı yeni özellikleri vardır. Örneğin, KDZ’lerine entegre olarak gelişmekte olan ülkeler endüstrileri sıfırdan inşa etmek yerine daha zengin ülkelerde olan sanayi üslerinden faydalanması ile avantaj sağlamaktadır. Bu şekilde sanayileşmeleri ve gelişmeleri hızlanmaktadır. Parçalanmış üretim, gelişmekte olan ülkelerdeki firmaların daha düşük maliyetlerle dış pazara girmesini, niş görevlerde uzmanlaşmadan faydalanmasını ve üretimleri için daha büyük pazarlara erişmesini mümkün kılmaktadır. Şirketler ayrıca daha ucuz ve daha iyi girdilere, üretkenliği artıran teknolojilere ve başka yerlerde geliştirilen yönetim uygulamaları ile daha hızlı büyüyerek daha iyi ve daha yüksek ücretli işlerin yaratılmasına katkıda bulunur. Bu nedenle de KDZ’leri gelişmekte olan ülkeler için cazip hale gelmekte ve politika yapılmasında etkili olmaktadır

#### **1.8.1. Küresel Değer Zincirlerindeki Değişimler**

Küresel değer zincirleri, üretim sürecinin sınırlar ötesine ayrılması ile beraber 1980’lerin sonralarından bu yana ticareti hem geliştirmiş hem de dönüştürmüştür (Baldwin, 2016, s. 2). Küresel değer zincirlerinde hem küreselleşmenin etkisi, jeopolitik kargaşalar, pazarların ve teknolojinin doğasındaki değişiklikler ile beraber imalat faaliyetlerine ilişkin firmaların konum kararları önemli ölçüde etkilenecek, değişimler yaşayabilmektedir (Kinkel ve ark., 2020, s. 276). 1970’lerden bu yana, ticaret, sermaye ve bilgi değişimlerinin yoğunlaşması, ekonomilerin küresel ölçekte birbirine bağıllığını artırmıştır. Neoliberal bir gerekçe ile batılı şirketler, primis üretim ve imalatında ticari işlevlerinin bir kısmını ulusal sınırlarının ötesine genişletmeye başlamışlardır. Bu iki şekilde işler hale getirilmiştir, ya üretim tesislerinin yabancı bir yere taşınması (şirket içi offshore); veya dış kaynak kullanarak yabancı tedarikçilere bazı fonksiyonlar (dış kaynak kullanımı)’dır. Bu stratejiler, üretim ve üretim süreçlerinin daha küçük segmentlere bölünmesini ve lider firma tarafından koordine edilmesini gerektiriyordur (Timmer ve ark., 2013, s. 614).

1990’larda, küresel değer zincirindeki parçalanma, üretim modelinin çok uluslu şirketler tarafından artan şekilde benimsenmesini tanımlamak için kullanılmıştır (Benito ve ark.,

2019). 1990'ların sonu ve 2000'lerin başı, küreselleşme ve küreselleşme yanlısı güçlerin zirveye çıktığı bir zaman olmuştur. Küresel değer zincirlerinde, küresel üretim organizasyonuna 2008/2009 yıllarında Global Washington Krizi tarafından meydan okumaya başlanmıştır. Kriz, sadece ekonomilerin birbirine bağlı olma maliyetini değil, başka yerlerde başlatılan şok riski de ön plana çıkarmış, daha da önemlisi, ev sahibi ekonomilerinde sosyo-ekonomik maliyetinin altını çizmiştir. Sonuç işletmeler küreselleşen üretim süreçlerini değişen pazarlar ve ortaya çıkan yeni teknolojilerle koordine etmenin maliyetlerini ve faydalarını tartmaya başladığı için küreselleşmeye daha kritik bir yaklaşım sergilemektedir (Kinkel ve ark., 2020, s. 156).

Dünya ticaretinin üçte ikisinden fazlası nihai montajdan önce üretimin en az bir sınırı hatta birçok sınırı küresel değer zinciri aracılığı ile gerçekleşmektedir. Küresel değer zincirleri ile ticaretteki olağanüstü büyüme, son yirmi yıl boyunca birçok ülkede, ulaştırma ve iletişim maliyetlerindeki düşüş ve ticari engellerin azalmasıyla önemli ekonomik bir büyümeye dönüşmüştür. Ayrıca robotik, büyük veri gibi yeni teknolojik gelişmeler ve nesnelerin interneti küresel değer zincirlerini tekrar şekillendirmeye ve dönüştürmeye etki etmiştir (Mckinsey Global Institute, 2019).

Küresel değer zincirleri, gelişmekte olan dünya da artan talep ve yeni endüstri yeteneklerinin yansıya yeni teknolojiler dalgasıyla yeniden şekillenmektedir (Mckinsey Global Institute, 2019). Üretim ve ticaret mutlak olarak artmaya devam etse de ticaret yoğunluğu yani işlem gören üretimin payı hemen hemen her mal üreten değer zincirlerinde azalmaktadır. Özellikle hizmet ve veri akışları artık küresel ekonomiyi birbirine bağlamada daha büyük rol oynamaktadır. Hizmet ticareti sadece mal ticaretinden daha hızlı büyümekle kalmaz aynı zamanda hizmetler ulusal hesapların ölçtüğünden daha fazla bir değer yaratmaktadır (Mckinsey Global Institute, 2019).

Küresel değer zincirleri yapısal değişimlerden geçmektedir. 1990'lar ve 2000'ler de dünyayı kapsayan değer zincirlerinde genişleme gerçekleşmiştir. Ancak bu durum süreklilik arz etmeyebilir. Bununla nedenlerinden biri üretim ağları değişmez değildir. Sürekli olarak gelişmeye, farklılaşmaya ve iyileşmeye devam etmektedir (Mckinsey Global Institute, 2019).

Mal üreten değer zincirlerinin ticaret yoğunluğu azalmaktadır. Ticaret 1995'den 2007 yılında kadar tüm küresel değer zincirlerinde hızla yükselmesine rağmen son

zamanlarda neredeyse tüm mal üreten değer zincirlerinde ticaret yoğunluğu yani brüt ihracatın brüt çıktıya oranı düşmüştür. Ticaret mutlak olarak hala büyümektedir, ancak dünya sınırlarını aşan üretimin payı düşmektedir. Ticaret hacminin büyümesi de yavaşlamıştır. Ticaret yoğunluğundaki bu düşüş, özellikle en karmaşık ve yüksek işlem gören değer zincirlerinde belirgindir. Bu eğilim küreselleşmenin bittiğini göstermez. Aksine, şimdi ürettiklerinden daha fazlasını tüketen Çin ve diğer gelişmekte olan ekonomilerin gelişimini yansıtmaktadır (Mckinsey Global Institute, 2019).

KDZ'lerinde diğer yapısal değişimde hizmetlerdir. Hizmetler, küresel değer zincirlerinde büyüyen ve değersiz bir rol oynamaktadır. 2017 yılında brüt hizmet ticareti, 17.3 trilyon dolarlık küresel mal ticaretinin gölgesinde kaldığı bir rakam olan 5.1 trilyon doları bulmuştur. Ancak hizmet ticareti son on yılda mal ticaretinden yüzde 60 daha hızlı artmıştır. Telekom ve bilişim teknolojileri hizmetleri, ticari hizmetler ve fikri mülkiyet ücretleri dahil olmak üzere bazı alt sektörler iki ila üç kat daha hızlı büyümektedir (Mckinsey Global Institute, 2019).

Ancak hizmetlerin tam rolü geleneksel ticaret istatistiklerinde gizlidir. İlk olarak, hizmetler ticareti yapılan mallara giden değerın üçte birini oluşturmaktadır. Ar-ge, mühendislik, satış ve pazarlama, finans ve insan kaynakları malların pazara girmesini sağlamaktadır. Buna ek olarak, ithal hizmetlerin neredeyse tüm değer zincirlerinde yerli hizmetlerin yerini aldığı görülmektedir. İlerleyen zamanlarda üreticiler yeni kiralama, abonelik ve diğer hizmetler olarak iş modellerinde giderek daha fazla tanıtıkça, mallar ve hizmetler arasındaki ayırım bulanıklaşmaya devam edecektir (Mckinsey Global Institute, 2019).

İkincisi çok uluslu şirketlerin dünya genelindeki iştiraklerine gönderdikleri maddi olmayan varlıklar, yazılım, markalaşma, tasarım, operasyonel süreçler ve genel merkezde geliştirilen diğer fikri mülkiyetler muazzam bir değeri temsil etmektedir. Ancak fikri mülkiyet olarak ele alınmadıkça genellikle fiyatlandırılmamış ve izlenmemiş olmaktadır (Mckinsey Global Institute, 2019).

Son olarak, ticaret istatistikleri, e posta gerçek zamanlı haritalama, video konferans ve sosyal medya gibi ücretsiz dijital hizmetlerin sınır ötesi akışlarını izlemez. Örneğin Wikipedia yaklaşık 300 dilde 40 milyon ücretsiz makaleyi kapsamaktadır. Her gün dünya çapında kullanıcılar ücretsiz olarak bir milyar saatten fazla Youtube'un video

içeriğini izlemektedir ve milyonlarca kişi her ay Facebook ve Wechat kullanmaktadır. Bu hizmetler hiç şüphesiz parasal bir fiyat olmaksızın kullanıcılar için değer yaratmaktadır (Lund ve Tyson, 2018, s. 130).

Küresel değer zincirini yeniden şekillendiren unsurlardan biri de küresel talep coğrafyasındaki değişikliklerdir. Şirket dünya çapında birçok tüketici pazarında nasıl rekabet edebileceklerine karar verdikçe değer zinciri tekrar yapılanmaktadır. Mckinsey tarafından yapılan 2019 araştırmasında, gelişmekte olan pazarların 2025 yılına kadar dünyanın ürettiği malların neredeyse üçte ikisini, otomobiller, inşaat ürünleri ve makinalar gibi ürünlerin oluşturacağı tahmin edilmiştir. 2030'a kadar, gelişmekte olan ülkelerin tüm küresel tüketimin yarısından fazlasını oluşturmaları beklenmektedir. Bu uluslar küresel mal, hizmet, finans, insan veri akışlarına katılımlarını derinleştirmeye devam edecekleri öngörülmektedir (Mckinsey Global Institute, 2019).

En büyük büyüme dalgası Çin'de gerçekleşmektedir. Çin'in çalışma çağındaki nüfusunu kilit küresel tüketici segmentlerinden biri olarak vurgulanmış ve 2030 yılına kadar, dünya çapında her 1 dolarlık tüketim 12 sentini oluşturmaları beklenmektedir (Mckinsey Global Institute, 2019).

Tüketim arttıkça, Çin'de üretilenlerin çoğu Çin'de satılmaktadır. Bu eğilim ticaret yoğunluğundaki düşüşe katkıda bulunmaktadır. İncelenen endüstri değer zincirleri içinde Çin, 2007'de ürettiklerinin yüzde 17'sini ihraç etmiştir. 2017 yılına kadar ihracatın payı yüzde 9'a düşmüştür (Mckinsey Global Institute, 2019).

Gelişmekte olan ülkelerde yükselen orta sınıf harcama miktarını arttırmaktadır. 2030'a kadar, Çin dışındaki gelişmekte olan dünyanın, küresel tüketiminin yüzde 35'ini oluşturmaları ve Hindistan, Endonezya, Tayland, Malezya ve Filipinler'in aralarında yer alması beklenmektedir. Örneğin 2002 yılında Hindistan, hazır giyimdeki nihai üretiminin yüzde 35'ini ihraç etmektedir ancak 2017'e gelindiğinde Hintli tüketicilerin alımları arttırdıkça bu pay yarı yarıya düşmüştür (Mckinsey Global Institute, 2019).

1990'lardan bu yana, uluslararası iş bölümü üretim zincirini farklı türdeki ülkelere genişleten, ürün ve ülkelerin sınırları giderek bulanıklaşan ve değer zincirine dayanan ekonomik küreselleşme yaşanmaktadır. GVC derinleştikçe, ara mal ticaretinin oranı artmış, küresel ticaretin vazgeçilmez bir parçasını oluşturan, dünyadaki endüstriyel

zincirin genişlemesini ve yeniden yapılandırılmasını artmış ve şu anda iç içe üretim ağına yol açmıştır. Çin ile AB arasındaki ara mal ticaretindeki dinamik değişimler bu eğilimleri doğrulamıştır. WIOD Veritabanına göre, ABD, Japonya ve Kanada AB'nin ara malları için en büyük üç ihracat noktası konumunda, 1995 yılında beşinci sırada yer almıştır. Bununla birlikte, AB'nin Çin'e ara mal ihracatı, 1995 yılında 13 kat artarak 2011'de 213,9 milyar ABD doları olmuştur; aynı dönemde Japonya'nın yaklaşık beş katıdır. Böylece, bu yıllar boyunca Çin ve AB arasında endüstriyel zincir, değer zinciri ve tedarik zinciri ile ortak çıkarlar ve ortak bir kader topluluğu oluşturmuştur (Zhou ve ark., 2019, s. 26).

Gelişmekte olan ülkelerde artan talep, gelişmiş ülkelerdeki ihracatçılar içinde bir fırsat sunmaktadır. Çin ele alındığında 2000'li yıllarda gelişmiş ülkelerden Çin'e yapılan ihracat yüzde 3 iken, 2017 yılında bu rakam yüzde 12'ye çıkmıştır (McKinsey Global Institute, 2019). Örneğin Japonya, Almanya ve ABD otomobil ihracatının yüzde 42'sini Çin'e ve gelişmekte olan ülkelere yapmaktadır (McKinsey Global Institute, 2019).

Wang ve arkadaşları (2019) tarafından yapılan çalışma ile ticaret hacmi, toplam ihracat ve ara ihracat için ticaret engellerinin KDZ'lerine katılım üzerine etkileri araştırılmıştır. Ekonometrik sonuçlara göre ticaret ortakları tarafından başlatılan anti dumping önlemlerinin Çin'in KDZ'ni kısıtladığını göstermiştir (Wang ve ark., 2019, s. 425).

Küresel değer zincirinde yer alan güney yarım küre aktörlerinin, güney yarım küre uç pazarlarının bölgesel olarak konsantre olan değer zincirlerinde büyümenin piyasa yapısı ve tüketim modelleri ile ilişkili olduğu aynı zamanda küreselden ziyade polikentrik ticaret modeli olduğu ifade edilmiştir (Lund ve ark., 2019, s. 72).

Küreselleşme, değer zincirleri ve yeniden paylaşma üretim sürecine dahil olmak için yeni teknolojiler, küresel bir üretim sürecinin sınırlarını etkileyen tek faktör değildir; diğer faktörler de rol oynayabilir (Tate ve ark., 2014, s. 381). Birincisi, gelişmekte olan ülkeler emek ücretleri açısından hala rekabetçidir, ancak gelişmiş ülkelerle olan fark, burada bir işlevi bulmanın kısa vadeli maliyet avantajını daraltmakta ve aşındırmaktadır (Tate ve ark., 2014, s. 390). İkincisi, Çin bir zamanlar dünyanın fabrikası - iç ekonomik ve demografik büyümesini desteklemek ve geliştirmek için yüksek teknolojiye (robotlar) ve altyapı sektörlerine (Bir Kuşak Ve Bir Yol Girişimi) büyük yatırımlar yapmaktadır (Swaine, 2015, s.3). 2000'li yıllarda hedefi yatırım teşvikleri ve vergi

indirimi sunarak farklı imalat sektörlerine ev sahipliği yapmaktır. 2020'lerde, odak noktası yeşil ve sürdürülebilir teknolojide lider olmaktır (Ju ve Yu, 2018, s. 23). Üçüncüsü, Güney'de yükselen Güney-Güney ticareti ve tüketimi küresel değer zincirlerinin yeniden düzenlenmesini sağlayacaktır (Horner ve Nadvi, 2018, s. 207). Son olarak, zayıf AB ve ABD-Çin ticaret savaşı gibi Batı ekonomilerini kaplayan siyasi belirsizlikler vardır (Inglhart ve Norris, 2016, s. 2). Makro-politik ölçeğin bu dışsal faktörleri; çok uluslu şirketler ile küçük ve orta ölçekli işletmelerde (KOBİ) üretim süreçlerinin organizasyonu üzerinde önemli bir etkiye sahiptir (Kinkel ve ark., 2020, s. 276). Bu kırılgan ve sürekli değişen senaryonun somut örneklerinden bazıları Brexit, ABD'de çelik tarifeleri ve Almanya'daki otomotiv tedarik zincirinin ve daha geniş Avrupa otomotiv endüstrisinin yeniden örgütlenmesidir (Kinkel ve ark., 2020, s. 157). İlk etki, İngiltere'de yakın gelecekte tedarik zinciri karmaşıklığında, taşımacılık ve lojistik maliyetlerinde artışa yol açabilir (FinancialTimes, 2018a, 2018b). İkinci etki, ABD sınırları içinde yurt dışından geri üretim getirme, yerli veya Meksikalı tedarikçilerle daha yakın bir ilişki kurma olasılığıdır (The Economist, 2018). Üçüncü örnek, elektrikli otomobiller ivme kazanmaya başladıkça ve Alman (Avrupa) otomotiv iş modeli, benzinli ve dizel otomobillere yöneldiğinden, otomotiv endüstrisinde zemin kaybetmeyle ilgilidir (Bormann ve ark., 2018, s. 3). Somut örneklerin bu kısa listesinden yeni fırsatlar ortaya çıkmakta ve bunlar arasında, ileri ekonomilerin daha az emek yoğun olsa da, giderek daha fazla katma değer haline gelen üretim faaliyetlerine tekrar ev sahipliği yapma şansı bulunmaktadır (Vanchan ve ark., 2018, s. 97).

Amerika'da General Electrics ve Caterpillar gibi bazı büyük Amerikan çok uluslu şirketlerin yanı sıra ABD'nin en büyük perakendecisi Walmart'ın, üretimi 'ABD'de yapıldı' olarak mühürlemek için üretim operasyonlarını veya stoklarını geri getirdiklerini belirtti. Yeniden paylaşım örnekleri hem ABD'de hem de Avrupa'da çoğalmaktadır (Kinkel ve ark., 2020, s.156).

Yeni fırsatlar ortaya çıkmakta ve bunlar arasında, ileri ekonomilerin daha az emek yoğun olsa da, giderek daha fazla katma değer haline gelen üretim faaliyetlerine tekrar ev sahipliği yapma şansı bulunmaktadır. (Vanchan ve ark., 2018, s. 98). Üretim işlevleri artık değer zincirinin bir parçası olmaktan ziyade inovasyondan beslenen ve tüketicilerin ihtiyaçlarını azaltılmış teslim süresi ile karşılayan entegre bir sürecin parçası oldukları için, öncekinden daha yüksek bir değer kazanmaktadır. Bu, gelişmiş

ekonomilerin sahip olduğu yüksek vasıflı işgücüne ve teknolojik yeteneklere erişim gerektirir. Kısmen mevcut küreselleşme dalgasını harekete geçiren şey budur (Kinkel ve ark., 2020, s. 156).

Yirmi birinci yüzyılda uluslararası ekonomik ilişkilerin özelliği, küresel değer zincirlerinde giderek daha iyi uzmanlaşma düzeyleridir. Küreselden ziyade daha bölgesel olan küresel değer zincirleri özellikle Avrupa ve Doğu Asya'ya odaklanmıştır (Pomfret ve Sourdin, 2018, s. 106).

Küresel değer zincirlerinde değişimler bölge ve ülke bazlı farklı olabilmektedir. AB, UNCTAD 2017 ve 2018 verileri incelendiğinde Avrupa KDZ'lerini, AB'ye güçlü bir şekilde entegre edildiğine dair kanıtlar sunmaktadır. Özellikle, imalat Avrupa KDZleri; küresel olarak beklenenden daha az bütünleşmiştir (UNCTAD, 2018). 2012'den itibaren AB şirketlerindeki trend AB içinde kaynak kullanımıdır. Buna ilaveten bölge içi mal ticareti de yükselmiş, AB dışı azalmıştır (Kinkel ve ark., 2020, s. 157). AB-28, diğer ekonomilerden daha düşük bir GVC katılım oranı (% 30 ile) sunmaktadır (Backer ve Miroudot, 2014, s. 7). Bu 2008 sonrası KDZ'lerin faaliyetlerinde bir durgunluk kaydeden UNCTAD (2018) ile tutarlıdır; özellikle, rapor 2011-2015 yılları arasında G7 ekonomilerinin (İngiltere, Almanya, Fransa ve İtalya dahil) üretim organizasyonunda bir değişiklik tespit etmiş ve 'geleneksel ticaret üretiminde' (ihracattan üretimde) bir artış ve hem basit küresel değer zincirlerinde hem de karmaşık değer zincirlerinde düşüş olduğunu ortaya koymuştur (UNCTAD,2018).

Gereffi ve diğ. (2014), örneğin, varlıklar daha somut hale geldikçe, firmaların farklı beceri ve yetkinliklere ihtiyaç duyduklarını ve değer zincirlerini yeniden çizerek farklı uluslararasılaştırma stratejileri benimsediklerini ileri sürmüşlerdir. Aynı zamanda, teknolojik değişim firmaların iç üretim organizasyonunu değiştirmektedir. Doğrudan yabancı yatırımın küçüldüğü ve çok uluslu şirketlerin değer zincirlerinin makro bölgeler içinde bölgeselleştiği tespit edilmiştir (Kinkel ve ark., 2020, s. 157).

Firmalar, parasal ve zamana bağlı maliyetler gibi beklenmedik operasyonel sürüşmeler ile makro-politik stratejiler ve ülke-risk faktörlerinden kaynaklanan maddi olmayan maliyetlerle karşı karşıya kalmıştır (Gray ve ark., 2017, s. 38). Kinkel ve ark (2020, s. 158), Amerikan KOBİ'sinin yeniden paylaşım kararları analiz edilmiştir ve evdeki

konum avantajlarına kıyasla daha somut olmayan maliyetler ortaya çıktıkça, önceki bir kararı düzeltmek için yeniden paylaşımın seçildiği ortaya konulmuştur.

Esneklik, yanıt verebilirlik ve kısa teslim süresinin anahtar çekme faktörleri olduğu öne sürülmüştür. 'Duyarlılık' kavramı, tedarik zinciri sürtünmelerini azaltabilecek maddi olmayan varlıkların varlığı ile bağlantılıdır. Moradlou ve ark. (2017) Hindistan'ı, İngiltere'nin otomotiv, endüstriyel ürünler, tekstil ve denizcilik sektörlerindeki offshoring'in ev sahibi ülkesi olarak kabul etmiştir. Araştırmaya göre, duyarlılık uzun üretim teslim süreleri ve elektrik depolama, aşırı evrak işleri ve çalışma tutumlarındaki kültürel farklılıklar gibi lojistik ve ulaşım özellikleri ile bağlantılıdır. Bir sınır ötesi üretim yerine tedarik zinciri kısıtlamaları vurgulamaktadır. Üretimini Hindistan'dan Birleşik Krallık'a geri getirmenin itici gücü olarak kültürel mesafenin önemini de vurgulamaktadır (Moradlou ve ark., 2017, s.223).

Bölgesel olarak KDZ ticaretin yoğunlaşmasına örnek "Amazon Etkisi" (Lieb ve Lieb, 2016) e-ticaretin hızlı yükselişidir. Online alışveriş, firmaların Amazon gibi bir alışveriş platformuyla bütünleşen bölgesel lojistiği kontrol etmektedir. Tüketicilere yakınlık, tedarik zinciri üzerindeki sıkı kontrol (daha az üretim katmanı) ve daha hızlı borsalar (coğrafi olarak daha yakın tedarikçiler), firmaları daha önce dahili veya harici olarak daha az denizaşırı operasyonlara yeniden ikna etmişlerdir (Lieb ve Lieb, 2016, s. 92). Özellikle, bölgesel altyapı sisteminden yararlanarak üretimlerini nihai pazara daha yakın şekilde yeniden ileterek daha kısa teslimat süresi, küçük ürün talepleri ve sürtünmesiz tedarik zincirlerine koordineli kalite yönetim sistemi ile yanıt vermişlerdir (Uluskan ve ark., 2016, s. 92).

KDZ artan volatilité, benzeri görülmemiş teknolojik gelişmeler ve coğrafi dağılımlar son yıllarda bir araya gelmiştir ve böylece küresel değer zincirlerinde daha fazla esneklik, çeviklik, sağlamlık talep edilmiştir. Bundan böyle, giderek değişken bir iş ortamında, yöneticiler, hizmetler veya üretim olsun, küresel değer zincirlerine esneklik katmak istemektedir. Dahası, firmalar geleneksel üretim ve tüketim tarzlarından yeni iş modellerine geçtikçe, yöneticiler kendilerini iş birliğine odaklamış yeteneklerle donatmalı ve müşterileri değer yaratma için stratejik bir kaynak olarak görmektedir. Kuşkusuz, esneklik küresel değer zincirlerine, tedarik zincirlerinin kârlılığı, rekabetçiliği ve büyümeyi nasıl etkilediğine dair stratejik bir anlayışın geliştirilmesine

yardımcı olurken, aynı zamanda tüketicilere iş birliği yoluyla yenilikçi ürün ve hizmetler sunmaya zemin hazırlamaktadır (Agarwal ve ark., 2020, s. 2).

Ticaret entegrasyonu, liderlik ve bölgeselleşme, bir ağ modeli aracılığıyla incelendiğinde son yirmi yılda dünya ticaretindeki yapısal olarak değişimlere maruz kalmıştır (Vidya ve ark., 2020, s. 10). Vidya ve arkadaşları (2020) yapılan çalışmada birçok bulgu ortaya koymuştur. Bölgesel entegrasyonun daha güçlü olmakla beraber yıllar içinde arttığı ortaya konmuştur. Ticaret bölgeselleşmesi öncelikli olarak gelişmiş ekonomilere sahip ülkelerin bulunduğu bölgelerde hakimdir. Ticaretin serbestleşmesi merkez ve çevre arasındaki boşlukları azaltmıştır. Gelişmekte olan Asya ekonomileri küresel pazarda lider ve malların ihracat merkezleri olarak gelişmiştir. Ticaretin serbestleşmesi, dünya ticaret yapısını dönüştürmüş ve yeniden şekillendirmektedir. Ticaretin serbestleşmesi nakliye maliyetlerini düşürmemiştir ve bu nedenle pek çok ülke için aslında çok büyük bir kazanç yoktur (Vidya ve ark., 2020, s. 38).

Küresel talebin coğrafyası son on yılda kökten değişmiştir. Çini Hindistan ve diğer gelişmekte olan ekonomiler, emek- yoğun imalat malları üreterek ve bunları gelişmiş ekonomilere ihraç ederek başlangıçta küresel değer zincirlerine birbirine bağlamıştır. Ancak şu an milyarlarca yeni tüketicisi olan bir güçtür. Kendi başlarına kazançlı tüketici pazarlardır ve şirketleri de yeni birer rekabet kaynağıdır (Manyika ve Lund, 2019, s. 9). Bu ülkelerin, dünyadaki küresel tüketimi son on yılda yaklaşık olarak %50 artmıştır. Çin artık Almanya kadar Japonya ve İngiltere'den veya Fransa'dan daha fazla nihai mail ithal etmektedir. Toplu olarak gelişmekte olan ekonomiler otomobil, inşaat ürünleri ve makine gibi ürünlerde 2025 yılına kadar Dünya mallarının neredeyse ikiye ikisini tüketeceği öngörülmektedir. Bilgi ve iletişim hizmetleri, finansal hizmetler ve iş hizmetleri de dahil olmak üzere bilgi yoğun hizmetlerde, gelişmiş ekonomilerden yapılan ihracatların %45'i zaten gelişmekte olan dünyaya gitmektedir (Manyika ve Lund, 2019, s.2).

Özellikle Çin birden fazla endüstrinin modernizasyonunu yaparak tasarım, mühendislik ve yüksek teknoloji alanlarında yeteneklerini geliştirmektedir. Çin yeni ve daha değerli piyasa nişlerine geçtikçe önümüzdeki yıllarda baskı altına girebilir. Dahası gelişmekte olan ekonomiler kendi çok uluslu devlerini doğurmaktadır. Batılı çok uluslu şirketler ise rekabet zorlukları ile karşı karşıya kalmaktadır (Manyika ve Lund, 2019, s. 4).

Sektör değer zincirileri yeni nesil teknolojiler dalgası tarafında yeniden şekillendirilmektedir. Dijital platformlar ve lojistik uygulamaları da dahil olmak üzere bazıları, ticaretin maliyetlerini, geçikmelerini ve sürtünmelerini azaltmaya devam edecektir. Ultrafast 5G ağları, potansiyellerinden daha fazlasını gerçekleştirmek için IoT, daha akıllı ızgaralar, otonom araçlar ve sanal gerçeklik için bir omurga sağlayacaktır. Belki de en derininden, imalatdaki otomasyon teknolojileri malların üretim şeklini değiştirmektedir (Manyika ve Lund, 2019).

Dünyanın dört bir yanına mal nakliyesi, hızlı yanıt vermeyi engellediğinden ve pazara hız verdiğinden, bazı üreticiler büyük pazarlarına daha verimli hizmet verebilmek için daha fazla bölgesel tedarik zinciri kurmakta veya güçlendirmektedir (Manyika ve Lund, 2019).

Hertenstein, 2019 yılındaki kitabında yer verdiği çalışmasında, otomotiv sektöründe yer alan, lider firma olarak Volkswagen'e odaklanmakta ve şirketin değer zinciri düzenlemesine yaklaşımların zaman içinde nasıl değiştirdiğini araştırmaktadır. Yeni bir ürün mimarisinin ve bileşenlerin modülerleştirilmesinin ve küresel olarak uyumlu araç platformlarının kullanılmasının ardından Volkswagen, tedarik ve değer zinciri düzenlemesine yaklaşımlarını değiştirmiştir. Volkswagen'in satın alma stratejisindeki değişiklikler, otomotiv endüstrisinin tüm değer zincirini yeniden şekillendirmesine neden olmuştur. Satın almanın merkezileştirilmesi, tedarik firmalarının azaltılması, yerelden yerel stratejiye ve çoklu tedarikçi stratejisi gibi çeşitli stratejilerin getirilmesinin küresel otomotiv endüstrisinde derin bir yeniden yapılanmaya yol açtığı ileri sürülmektedir. Ayrıca, değer zinciri düzenlemesine yönelik yeni yaklaşım hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerden tedarik firmaları için katılım ve yükseltme beklentilerini etkilemektedir. Tedarikçi geliştirme programları, tedarik tabanının bilinçli konsolidasyonu ve tedarikçilerin uluslararasılaşmasının yönlendirilmesi yoluyla Volkswagen, yedek tedarik firmalarını sıkarken değer zincirindeki en yetenekli tedarikçilerin bazılarının yükseltme süreçlerini proaktif olarak kolaylaştırmaktadır (Hertenstein, 2019, s. 173).

Volkswagen değer zinciri içinde Almanya'dan farklı tedarik firmalarının gelişimi araştırılmıştır. Anahtar teslim tedarikçiden yenilikçi ve gelişmekte olan tedarikçilere kıyasla anahtar teslim tedarikçiden nispeten basit ve farklılaştırılmamış ürün

tedarikçilerine kadar değer zinciri boyunca farklı pozisyonlarda Almanya'dan altı farklı tedarikçiye derinlemesine bilgi vermektedir. Bulgular, tedarik firmalarının sahip olabileceği farklı rolleri vurgulamaktadır. Büyük anahtar teslimi tedarikçiler, tedarik üssü üzerinde benzer bir etkiye sahip Volkswagen ile benzer bir rol oynayabilir, bu da tedarik yaklaşımını taklit ederken, diğer büyük firmaların tedarik üslerini aynı şekilde etkileyecek güç veya düzenleme yeteneklerinden yoksun oldukları bulunmuştur. Gelişen ve yenilikçi tedarikçiler, nispeten küçük olmasına ve birkaç belirli ürüne odaklanmasına rağmen değer zincirinde güçlü pozisyonlar oluşturabilirken, nispeten farklılaştırılmamış ürün üreticileri güçlü bir pozisyon geliştirmek için mücadele etmektedir (Hertenstein, 2019, s. 174).

Brezilya ve Çin'in gelişmekte olan iki pazarında tedarik firmalarının vaka çalışmaları incelenmiştir. Vaka çalışmalarında, dört Brezilyalı ve beş Çinli şirketin uluslararasılaşma stratejilerini araştırmıştır. Farklı gelişim yörüngeleri küresel değer zinciri çerçevesinin ışığında ve Volkswagen'in değişen orkestrasyon yaklaşımıyla ilişkili olarak yansıtılmaktadır. Bazı tedarik firmaları Volkswagen'in değer zincirine başarılı bir şekilde girip yükselebilirken, diğerleri küreselleşme baskısı ile sıkışmış veya yabancı rakipler tarafından üstesinden gelinmiştir. Vaka çalışmaları, Volkswagen'in küresel değer zincirine potansiyel giriş yollarını ve değer zincirinde 'içeriden öğrenmenin' geliştirilmesinin ve uluslararasılaştırılmasının rolünü göstermektedir (Hertenstein, 2019, s. 174).

### **1.8.2. Üretim ve Ticarete Coğrafi Kaymalar**

Küresel değer zincirlerindeki son yıllarda derinleşen iş bölümü ve kademeli olarak endüstri içi bölümden ürün içi bölüme ve görev bölümüne kaymıştır. Tamamlanmış ürünlerin uluslararası ticareti de kademeli olarak "görev" ticaretine veya ağ ticaretine bölünmüştür.

Üretim süreçlerinin uluslararası bölümlere ayrılmasının bir sonuç olarak, dünya düzeyinde üretimin uluslararası parçalanmasını incelemenin basit bir yolu da ara malların küresel ticaretteki payının evrimini incelemektir. Üretim aşamalarına göre ticaret akışı istatistiksel olarak hesaplanması nispeten daha kolaydır. Çünkü veriler

zamansal sektörel veya coğrafi çok az kısıtlama ile elde edilebilir (Gaulier ve ark., 2019, s. 221). Kuşkusuz ara mal ticareti, küresel değer zincirlerinde yer alan tüm sınır ötesi paylaşım faaliyetlerine kesinlikle karşılık gelmez ve KDZ'lerine tam olarak entegre değildir. Örneğin ülke düzeyinde KDZ katılım endeksleri hem ülkenin yabancı katma değerini hem de yerel katma değeri içerir ve ticaret ortakları tarafına yabancı ve yerel değer ihraç edilir. Bu da küresel değer zincirlerine ileriye ve geriye doğru katılımdır (Gaulier ve ark., 2019, s. 221). Bu tanıma göre mal ticaret akışlarının tamamı KDZ'lerine gömülmemiştir ve özellikle iç pazara yönelik bir malın üretimi KDZne dahil değildir. Ayrıca nihai montaj faaliyetleri gibi bazı KDZ üretim aşamalarına mal ticareti dahil değildir (Borin ve Mancini, 2017, s. 25).

Üretim ağlarındaki uluslararası bağlantıların sayısı hakkında daha kalitatif veriler KDZ'lerinin ve üretim aşamalarının daha derinlemesine analiz edilmesini sağlar (Gaulier ve ark., 2019, s. 222). Johnson 2017'deki çalışmasında KDZ'leri bağlantı sayısının KDZ organizasyonunu, uzunluğunu, değer zincirindeki endüstrilerin konumunu ve parçalanma derecesini incelemek için kullanılabileceğini ifade etmektedir.

Gaulier ve arkadaşları tarafından 2019 yılında yapılan çalışma ile KDZ dinamiklerini dünya düzeyinde derinlemesine incelemiştir. KDZ boyunca farklı üretim aşamalarına, parça ve bileşen ticaret akışına odaklanmıştır. Uluslararası 2000-2015 yılları arasındaki yılları inceleyen çalışmada, bağlantı sayısının arttığı gözlemlenmiştir, bu durum her üretim aşaması içinde geçerlidir. Ayrıca 2008 ve 2012 yıllarında hafif bir yavaşlama olmasına rağmen 2008 yılından sonrası için, coğrafi çeşitlilikte daha zayıf bir büyüme kanıtı bulunamamıştır. En büyük çeşitlilik hem müşteri bazından hem de tedarikçi bazında ele alındığında parça ve bileşen ticaretinde olduğu ortaya konmuştur. Bu durumun aksine 2000 yılından sonra görülen bu artışa rağmen en düşük değerler yarı mamul ürünlerde olmuştur. Bu nedenle parça bileşen işlemleri daha fazla ülke ve daha fazla sınır geçişi ve coğrafi çeşitlilik içermektedir ancak yarı mamul ürünlerde çeşitlilik neredeyse değişmeden kaldığı ortaya konulmuştur. Bu firmaların dünyanın dört bir yanından girdi sağladıklarını, ancak daha sınırlı sayıda varış noktasına sattıklarını bir küresel değer zincirleri organizasyonunu yansıtmaktadır (Gaulier ve ark., 2019, s. 227).

KDZ'lerine katılımın verimlilik üzerine olumlu etkisinin bulunduğu literatürde ifade edilmiştir. Özellikle, üretimin bazı bölümlerinin bir KDZ içinde çeşitli kanallar üzerinden taşınmasıyla arttırılabilmektedir (Amiti ve Wei, 2009; Schwör, 2013). Temel argüman, bir firmanın daha verimli çekirdek faaliyetlere odaklanmak için en az verimli üretim aşamalarının yerini değiştirmesi ile ilgilidir. Ayrıca şirketler offshore yoluyla daha ucuz ve daha kaliteli girdilerden faydalanırlar. Ayrıca bir firmanın faaliyetinin yeniden düzenlenmesi yoluyla verimlilik artışına neden olabilir veya yabancı tedarikçilerden teknoloji transferini teşvik edebilir. Maliyet tasarrufu sağlayan bir fenomen olarak, offshoring, inovasyon faaliyetlerine aktarıldığında karı arttırılabilmektedir (Ignatenko ve ark., 2019, s. 18).

KDZ'lerine katılımda, firmaların temel görevlerde uzmanlığı yoluyla, ithal girdilere erişimi ile yabancı firmalardan bilgilerin yayılması ve elde edilmesiyle, dış rekabetin firmalara rekabet yanlısı etkileriyle verimlilik artışını teşvik edeceği belirtilmektedir (Criscuolo ve Timmis, 2017, s. 2). Dolayısıyla, temel görevlerde uzmanlaşarak firmalar verimlilik kazanımları elde ederler. Ortaya çıkan kanıtlar, hizmet pazarlarının serbestleştirilmesinin, özellikle yeni yabancı hizmet sağlayıcılarının girişinin, alt üretim firmalarında önemli verimlilik kazanımlarına nasıl yol açabileceğini göstermektedir (Arnold ve ark., 2016, s. 1757).

KDZ katılımında fiziksel yakınlığın yanı sıra ortak sınır, ortak dil, ortak sömürge bağlantıları önemli belirleyiciler olduğu öne sürülmektedir. Aynı para birimine veya düşük döviz kuru volatilitesine sahip olmak ülkelerin ikili değer zinciri katılımını arttırdığı gösterilmiştir (Ignatenko ve ark., 2019, s. 12).

Bölgesel KDZ faaliyetleri ile bölgeler arası eylemler arasında ayrım vardır. Bölgesel KDZ faaliyetlerine Kuzey Amerika ekonomileri içindeki faaliyet örnek olurken, bölgeler arası Çin, ABD veya Almanya merkezli değer zinciri faaliyetleri örnek olmaktadır. 2000-2017 yılları arasında 'Fabrika Asya' daki bölge içi KDZ faaliyetlerinin ağırlığı 'Kuzey Amerika Fabrikası'nı geçmiştir. Buna karşılık bölge içinde KDZ faaliyetlerinin payı hem Avrupa hem de Kuzey Amerika'da göreceli olarak azalmıştır ve bölgeler arası üretim paylaşımı faaliyetlerindeki payı artmıştır, özellikle KDZ'leri 'Çin Fabrikaları' ile olan bağlantılar büyük ölçüde Çin ile olan bağlantılarını

arttırmıştır. Çin geleneksel ticaret ve basit KDZ ağlarında hem arz hem de talep merkezi olarak daha önemli bir rol oynamaktadır (Appelbaum, 2008, s. 85).

KDZ'lerindeki değişiklikler üç faktör ile açıklanmaktadır. Birincisi, Çin ve gelişmekte olan dünyanın artan talebi yani bu ülkelerin ürettiklerinden daha fazla tüketmelerini sağlıyor olması; ara malların ithalatına olan bağımlılıklarını azaltan bu ülkelerde daha kapsamlı iç tedarik zincirlerinin büyümesi ve yeni teknolojilerin etkisi olarak belirtilmiştir (Mckinsey Global Institute, 2019).

Küresel değer zincirleri küreselleşmede yaşanan dönüşümün tam ortasındadır. Ticaret ile ilgili argümanlar ağırlıklı olarak geçmişin irdelenmesi ile ilgili iken önümüzdeki yıllarda KDZ'lerinde ülkeler, şirketler ve işçilerin karışımının değişeceği öngörülmektedir (Mckinsey Global Institute, 2019). Nasıl değiştiğini anlamak, özellikle politikacılar ve sektör liderleri için hem fırsatları hem de zorlukları belirleyip bu çerçevede hazırlıklarının oluşmasına olanak sağlayacaktır.

Küresel değer zincirleri beş yapısal değişim geçirmektedir. Küresel değer zincirini yeniden şekillendiren güçlerden birisi küresel talep coğrafyasındaki değişikliklerdir. Çin ve diğer gelişmekte olan ülkelerdeki yerel tedarik zincirlerinin yükselmesi de küresel ticaret yoğunluğunun azalmasına sebep olmuştur. Yeni teknolojiler küresel değer zincirlerinde maliyetleri değiştirmektedir (Mckinsey Global Institute, 2019).

Çin ekonomisinin gelişmesi ile beraber ithal ettiği girdileri nihai ürüne dönüştürürken hızlı gelişim ile ara mallarında üretir konuma gelmiştir. Gelişmekte olan ülkeler, daha erken aşamalarda olmalarına Çin'de görülen yapısal değişimleri görüp, KDZ'lerinde örneğin tekstil ve hazır giyimde, birden fazla aşamayı kapsayan üretim ağları Vietnam, Bangladeş, Malezya, Hindistan ve Endonezya gibi tek tek ülkelerde birleşmektedir (Ignantenko ve ark., 2019, s. 13).

### **1.8.3. Rekabet Etkisi**

Rekabet gücü küresel değer zincirlerinin hem itici gücü hem de sonucudur. KDZ'lerinin rekabetçiliği nasıl etkilendiğini tam olarak anlamak için önce kavramın kendisini netleştirmek gerekir. Makro düzeyde rekabet gücü 1979'dan beri ülkeler arasında

rekabet gücünü ölçen uluslararası bir kuruluş olan Dünya Ekonomik Forumu tarafından ‘bir ülkenin üretkenlik seviyesini belirleyen kurumlar, politikalar ve faktörler kümesidir’ şeklinde tanımlanmaktadır (Cann, 2016). Mikro düzeyde rekabetçilik, belirli bir firmanın belirli bir iş ortamında başarılı bir şekilde rekabet edebilmesi (Porter, 1990) ve karlılık, satış büyümesi veya pazar payı açısından rakiplerinden daha iyi performans gösterebilmesidir (Lall, 2001, s. 528). Dört ana faktör bir firmanın rekabet gücüne katkıda bulunur: (1) üretim ve teslimat yetenekleri, (2) üretim ve teslimat maliyetleri, (3) operasyonel kapasite ve (4) yenilik ve ürün farklılaştırması (David, Semanik ve Torsekar, 2018, s. 8). Ülke veya firma düzeyinde olsun, rekabet gücünün ölçülmesine yönelik ortak parametreler uzun zamandır verimlilik olmuştur (Reinert, 1995, s. 24).

Uluslararası ticaretteki dönüşümlerle beraber ticaret, ihracat performansı ve uluslararası rekabet edebilirliğin şekli değişmeye başlamıştır (Gündoğdu ve Saraçoğlu, 2012, s. 3). Küresel değer zinciri devrimi ile rekabetçiliğin hatları artık ulusların sınırları yerine uluslararası üretim ağlarının ana hatları tarafından daha fazla tanımlanmaya başlanmıştır (Baldwin, 2016, s. 16). 2012 yılında Beltramello ve ark tarafından yapılan çalışmada, ihracat performansının tek başına küresel değer zincirlerine katılımını ölçemeyeceği ortaya konmuştur. Bunun nedeni ise ihracata katılan değerlerin hem iç hem de dış kaynaklı olmasıdır (Beltramello ve ark., 2012, s.10). Ülkeler için katma değerlerin kaynağını tanımlamak küresel rekabet avantajını elde etmek için önemli bir detaydır. KDZleri ile birlikte ticari rekabetçiliğin ölçümü KDZ analizinde önemli bir konudur (Gündoğdu ve Saraçoğlu, 2012, s. 4).

Değer zincirinde stratejik tüm faaliyetlerin işletmeler ve ülkeler bazından kıyaslaması yapıldığında daha ucuza ve daha iyi gerçekleştirilerek hem firmalar için hem de ülkeler için rekabet üstünlüğünü kazandıracak olan değer kaynaklarının belirlenmesi avantaj elde etmeyi sağlamaktadır (Hitt ve ark., 1996, s. 65). KDZ zincirlerinde, birden fazla zincire entegre olan tedarikçilerin, KDZ’lerine rakiplerine kıyasıyla daha kolay adapte olabilmekte ve rakiplerinde daha iyi bir performans göstermektedirler (Navas- Aleman, 2011, s. 1386). Zincirde yükseltme, rekabet gücü üzerinde verimlilik artışı ile beraber olumlu bir etki yaratmaktadır (Khan ve ark., 2015, s. 304).

Küresel değer zincirlerinde yer alan küresel üretim ağlarına entegrasyon, ekonomilerin rekabet gücünde olumlu etki yaparken, teknolojinin geliştirilmesini teşvik etmektedir

(Li ve ark., 2016, s. 22). Uluslararası ticaret bağlamında, rekabet edebilirlik, bir ülkenin uluslararası pazarlarda ürün veya hizmet satışındaki avantaj veya dezavantajının ölçüsü olarak tanımlanmıştır (OECD, 2014). Geleneksel ticaret istatistiklerine dayanarak, Balassa (1965), bir sektörün toplam ihracattaki payı, dünya toplam ihracatındaki aynı sektörün dünya ortalamasına göre karşılaştırarak; bir ülkenin göreceli ticaret performansının bir ölçüsü olarak ortaya çıkan karşılaştırmalı üstünlük endeksini geliştirmiştir. Ortaya çıkan endeksin değeri birden büyükse (daha az) bir ürünü ihraç etmede ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğü (dezavantajı) ortaya çıkmaktadır (Pelzmen, 2016, s. 49).

KDZ'lerin yükselişi uluslararası ticaretin yapısını kökten değiştirmiş, bunların ortaya çıkışı da uluslararası ticaretteki rekabetçiliğin ölçülmesine yönelik yeni yaklaşımlar talep etmektedir. Brüt terimler halinde olan ve dolayısıyla ara girdi ticaret akışlarını iki katına çıkaran standart açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük (AKÜ) uygulamaları, genellikle bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünü gereğinden fazla ya da hafife alır. Geleneksel ticaret istatistiklerinin kullanımındaki bu çift sayım problemini kabul eden KPWW (2010) ve KWW (2014), AKÜ yaklaşımını TiVA istatistiklerine uygular ve brüt ihracat yerine iç katma değeri kullanır. Bu iki önlem kullanılarak elde edilen sonuçlar arasında dikkate değer farklılıklar bulunmaktadır (Jones ve ark., 2020, s. 3).

Standart RCA endeksleri ile hem Çin hem de Hindistan nihai metal ürünleri sektöründe güçlü bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir ve KPWW (2010) ve KWW (2014) çalışması ülkeleri arasında sırasıyla birinci ve dördüncü sırada yer almaktadır. Bununla birlikte, katma değerli RCA endekslerini kullanarak, her iki ülkenin karşılaştırmalı üstünlükleri ve sıralamaları düşerken, diğer bazı ülkeler için sıralamaları yükselmiştir. Aslında Hindistan, bu sektörde karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahip olmaktan, karşılaştırmalı bir dezavantaja sahip olmaya bile kaymaktadır. Benzer metodoloji uygulandığında, Escaith ve Miroudot (2016) 61 ülke için sektör düzeyinde standart ve katma değerli AKÜ'ler arasındaki farkları hesaplamaktadır ve sonuçları bazı ülkeler için farklılıkların önemli olabileceğini göstermektedir. Bu tür vahiyler, piyasa erişilebilirliği, verimlilik performansı, eğitim ve araştırma düzeyleri, altyapı ve düzenleyici ortamları KDZ bağlamında birleştirmek için rekabet edebilirlik tedbirlerinin genişletilmesi konusundaki tartışmayı teşvik etmiştir (Timmer ve ark., 2013, s. 615).

KDZ katılımının rekabet gücü üzerindeki etkileri dinamiktir ve evrensel olarak hissedilmez. Örneğin, çoğu ekonomideki tüm firmaların yüzde 90'ını oluşturan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ), rekabet edebilirlik konusunda ikili sorunlarla karşı karşıyadır (Park, Nayyar ve Düşük, 2013, s. 163). KOBİ'ler devasa üretim zincirleri ve bürokratik süreçler tarafından göreceli olarak daha az zorlandığından, KDZ'leri esnek KOBİ'lerin çeşitli üretim nişlerinde küresel pazara girmeleri için daha fazla fırsat sunmaktadır. Bununla birlikte, niş pazarlardaki KOBİ'ler aynı zamanda üstün kaynaklara ve pazar gücüne sahip büyük işletmelerden yapılan baskıya maruz kalmaktadır (Park, Nayyar ve Düşük, 2013, s. 87). Nihayetinde, rekabet edebilirliğin sonucu, KOBİ'lerin aşağıdaki ekonomik alt bölümlerde ele alınan bir konu olan üretkenliği artırma yeteneğine bağlıdır (Jones ve ark., 2020, s.48).

#### **1.8.4. Sektörel Etkiler**

Tüm küresel değer zincirleri aynı değildir. KDZ'lerinde firmalar arasındaki ilişkiler, ürün özellikleri, bileşen sayısı, ürünün geçtiği süreçler, firma yetenekleri ve üretim sürecini standartlaştırma yeteneği gibi bir dizi faktöre bağlı olarak değişmektedir (Frederick, 2016).

KDZ'lerinin öncelikli olarak dayanıklı tüketim mallarının olduğu sektörlerde ortaya çıkmıştır (Grangnes ve ark., 2014, s. 56). Sektörel değerlendirme yapıldığında elektronik sektörü küresel değer zincirine katılımı ve kazanımda önemli bir etkiye sahiptir. 2019 yılında Gaulier, Sztulman ve Ünal tarafından yapılan çalışmada bu sektör içinde zıt etkiler ortaya konulmuştur. Ofis makineleri ve bilgisayarlar için kullanılan parça ve bileşenlerin ticaretteki payı azalırken günden güne daha da büyüyen telekomünikasyon ekipmanlarının ticareti artmıştır. Ayrıca üretim aşamalarına göre müşteri veya tedarikçi sayıları, parça ve bileşenleri için daha fazla ve artan coğrafi çeşitliliği göstermektedir.

2019 yılında Ignantenko ve ark tarafından yapılan çalışmada, ekonomik sektörler açısından bakıldığında hizmetlerde KDZ ticaretinin yükselmesi ile beraberinde hizmet sektörü tarafından da katma değer yaratıldığı ve arttığı ortaya konulmuştur. Ticari ve

finansal hizmetler, ihracat hedeflerinde ara girdi olduklarını gösteren çok yüksek ileri bağlantılara sahip olduğu belirtilmiştir. İş ve finansal hizmet üretiminin yabancı girdiler kullandığını yansıtan sınırlı geri bağlantıları vardır. Öte yandan en büyük imalat sektörleri büyük ölçü de yabancı girdilere yani geriye doğru bağlantılara sahip olma eğilimindedirler. Brüt ihracat açısından en büyük tedarik zincirleri Çin ve Almanya'nın elektrik ve makine sektörleri iken, ABD ve Almanya'nın finans ve iş hizmetleri en yüksek değer yaratan sektörleridir (Ignantenko ve ark., 2019, s. 67).

Aynı sektördeki KDZ'lerin ülkeler arasında farklı bir şekilde organize edilmiş olduğu ifade edilmiştir. Örneğin, Çin ve Almanya'daki elektrik ve makine sektörlerinin benzer KDZ katılım endeksleri var olduğu ortaya konulmuştur. Almaya ve ABD'nin oto tedarik zincirleri (nakliye ekipmanları) farklı özelliklere sahiptir. Almanya'nın daha yüksek KDZ içerdiği ve daha fazla adım içerdiği ortaya konulmuştur (Ignatenko ve ark., 2019, s. 45).

Ignatenko ve diğerleri tarafından 2019 yılında yapılan çalışmada değer zincirlerinin hizmetlere ve daha yüksek teknolojiye üretime sektörel bir kayma olduğu ortaya konmuştur. Bu sektörün yukarı taşınması olarak da ifade edilmektedir. Bu değişim Avrupa ülkelerinde daha mütevazı iken diğer ülkeler daha çarpıcıdır. Sektörel olarak KDZ'lerine katılım ele alındığında, imalat ve hizmet sektörlerinin KDZ'lerine farklı katıldığı belgelenmiştir (Ignatenko ve ark., 2019, s. 65). Hizmetler, küresel ticarete mallardan daha fazla değer yaratmaktadır.

Turizm, dünyadaki ekonomik büyümenin en önemli bir itici gücüdür. Avrupa, dünyanın en çok ziyaret edilen kıtası olmaya devam ederken, Asya Pasifik ve Afrika on yıl boyunca ziyaretçiler arasında en yüksek büyüme oranına sahiptir ve endüstrinin dinazmi herhangi bir bölgeyle sınırlı değildir. Turizm çok önemli ihracat ve yabancı yatırım kaynağını da temsil etmektedir. Küreselleşmenin etkisi ile de sektör ilerlemeye devam ederken önemli bir ekonomik motor olmaya devam edecektir (Daly ve Gereffi, 2018, s. 71).

KDZ metodolojisi dünyanın çeşitli bölgelerindeki turizm endüstrisinin analiz etmek için kullanılmaktadır (Daly ve Gereffi, 2018, s. 71). Christian (2013, s. 76) tarafından eğlence turizmi KDZ'lerinde üç aktör kategorisinde ayrılmıştır. Bunlar tüketiciler, dağıtım araçları ve servis sağlayıcılarıdır. Öncü firmalar bireysel hizmetleri uyumlu

seyahat deneyimleri olarak bir araya getirerek sunar. Çoğu zaman bu firmalar çevrimiçi portallar, tur operatörleri gibi dağıtım araçlarıdır, ancak bazı durumlarda uluslararası havayolları ve oteller gibi güçlü bireysel hizmet sağlayıcılar turizm ürünlerini paket halinde satarak lider firma olarak hareket edebilirler (Daly ve Gereffi, 2018, s. 72).

Sektörde, tüm dağıtım kanallarındaki araçlar, uluslararası ve yurt içi ulaşım, konaklama, ağırlama ve geziler arasında, birçok deneyim için birbirlerine güven ilişkisi çerçevesinde bağlantılar oluşturmaktadır. Birim maliyetler açısından en önemli girdiler havayolu uçuşları ve konaklamadır (Daly ve Gereffi, 2018, s. 72). Turizm sektöründe değer yaratma potansiyelinde ve değer zincirindeki her bir işçi grubuyla ilişkili beceri seviyelerinde büyük farklılıklar vardır. Her biri ile ilişki önemli iş ve beceri düzeylerine genel bakış sunmaktadır. En yüksek istihdam fırsatları düzenli her zincirin hizmet sağlayıcı bölümünde bulunur, ancak bu işler genellikle düşük vasıflıdır (Daly ve Gereffi, 2018, s. 75).

Turizm değer zincirinde önemli iş profilleri ve beceri seviyeleri ele alındığında, global tur operatörleri tüketicilere erişim ve yerel pazar bilgisinin en önemli katma değeridir (Daly ve Gereffi, 2018). Turizm sektöründe iş turizmi ve eğlence turizmi, KDZ boyunca benzer bağlantılara sahiptir. İki zincir arasında aynı servis sağlayıcılar ve dağıtım araçları aktif olarak kullanılabilir. Ancak boş zaman ve iş turizmi değer zincirlerinde lider firmaların özellikleri katma değer önerileri birbirinden farklılık göstermektedir (Daly ve Gereffi, 2018, s. 75).

Turizm sektörünün ihracat büyümesini arttırmak ve sürdürülebilir kılmak için öncelikli olarak, sektörün KDZ konumunu iyileştirmek gerekmektedir (Daly ve Gereffi, 2018, s. 71). Zincirler arası bağlantıların artırılması ve zincirlerde daha kenetlenmiş bir yapı için güçlü güven ilişkilerinin artırılması gerekmektedir. İş turizmi daha yaygın hale gelmesi diğer ikinci önemli noktadır. Bunun için çeşitli sertifikasyonlar anlaşmalar ve organizasyonları destekleyici teşvikler olması şarttır. Hükümet politikaları zinciri içinde yer olan ve zinciri bozan hizmet sağlayıcıları destekleyici ve geliştirici politikalar yapması gerekliliği öne çıkmaktadır (Daly ve Gereffi, 2018, s.73).

Küresel değer zincirleri, üretimin dünyaya yayılması ile genişlerken, Hindistan üretim kapasitesi yüksek potansiyel içermesine rağmen KDZ düşük entegrasyonu ile dikkat çekmektedir (Ray ve Miglani, 2018, s. 284). KDZ katılım sektörel ele alındığında

otomobil sektörü incelenmiştir. Otomobil endüstrisi, 2014 yılında üretilen 90 milyondan fazla araçla dünyanın en büyük imalat sektörlerinden biridir (Sturgeon ve ark., 2016, s. 102). Bu sektörde üretici güdümlü değer zinciri hakimdir. Bu üreticiler (lider firmalar) küresel değer zinciri sürecini koordine ettiği anlamına gelmektedir. Hindistan binek otomobil endüstrisi, KDZ entegrasyonunun en başarılı örneklerinden biridir. Güçlü destekleyici faktörler hükümetten tutarlı politika destekleri, Hindistan pazarının büyümesi, altyapı, yeni yatırımlar ve ekonomide diğer unsurların oluşmasını sağlamıştır (Rau ve Miglani, 2018, s. 284).

KDZ katılımcı ülkelerinde biri olan Almanya, sektörel olarak ele alındığında bazı alanlarda avantaja sahiptir. Almanya yapay zeka, makine öğrenimi, sensörler, otomasyon ve Siemens, Bosch ve BMW gibi KDZ’de daha üst sıralarda yer alan markalarda öglenüstü avantajlara sahiptir (Zhou ve Ark., 2019, s. 26).

Küresel değer zinciri yaklaşımının mercekleri aracılığıyla açıklanan araştırma ve tasarımdan üretime ve pazarlamaya kadar ekonomik faaliyetlerin uluslararası olarak bölünmesi, ekonomik kümelerde toplanan küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) yapısını ve performansını etkilemektedir. Küresel lider firmalar tarafından yönetilen KDZ’lerinin konsolidasyonu ve 2008-09’daki durgunluk, yerel sistemlere rekabet avantajlarını temel alan kümelenme aktörleri üzerindeki baskıları, Kobilerin KDZ katılımında artan bir heterojenliğe yol açmıştır (Marchi ve ark., 2017, s. 88).

Elektronik endüstrisi en dinamik değer zinciri faaliyetlerine sahip mal üreten endüstridir. Son yirmi yılda, genel olarak Doğu Asya ve özellikle Çin’in elektronik endüstrisinde hem üretim yerleri hem de nihai pazarlar olarak daha önemli hale geldiği ortaya konmuştur (Sturgeon ve Kawakami, 2011, s. 208). Diğer teknoloji yoğun endüstriler ile kıyaslandığında, mühendislik veya tasarımın elektronik endüstrisinde imalat ile birlikte konumlandırılmasına daha az ihtiyaç duyulmaktadır ve bu nedenle elektronik firmalarının dış kaynak kullanımı ve off shoring stratejilerini takip etmeleri nispeten kolaydır. Sonuç olarak, elektronik endüstrisindeki KDZ’leri coğrafi olarak en geniş ve en dinamiğidir (Jones ve ark., 2019, s. 23).

Bilgi teknolojisi offshore hizmetlerinin küresel değer zincirindeki Filipinler’in mevcut konumu ve potansiyeli analiz edilmiştir. Sonuç olarak bilgi teknolojisi ve iş süreçleri yönetimi küresel değer zincirince Filipinler’in gelişmesinde beşeri sermaye gelişiminin

kritik olacağını göstermektedir (Albada, 2019). Amprik kanıtlar, gelişmekte olan bir çok endüstrinin küresel aktör yapılarında mevcut teorilerle açıklanamayan ve gelişmiş ekonomilerdeki öncü firmaların rekabet avantajını hızla zayıflatabilecek şaşırtıcı derecede hızlı yeniden yapılandırmalar yaşadığını göstermektedir (Binz ve ark.,2017, s.386; Lee ve Malerba, 2017, s.338).

#### **1.8.5. Büyüme Etkisi**

Dünya Bankası (2020) KDZ katılımının ekonomik büyüme ve performansa katkıda bulunduğu çeşitli kanalları tartışmaktadır. Küresel değer zincirine katılımı ticaret ve gelirdeki büyümeyi teşvik etmekte, verimliliği arttırmakta, daha fazla iş fırsatı sunmakta, teknoloji transferini ve beceri geliştirmeyi teşvik etmektedir. Gelişmekte olan birçok ülke KDZ katılımını ve geliştirilmesini önemli bir kalkınma stratejisi olarak benimsemiştir. Küresel değer zincirlerindeki büyüme global yaşanan krizin etkisi ile yavaşlamıştır (Dünya Bankası, 2020).

2000-2007 yılları arasında KDZ'leri özellikle karmaşık olanlar GSYİH'nın diğer bileşenlerinden daha hızlı bir şekilde genişlemiştir. Ancak yaşanan küresel finansal kriz sırasında doğal olarak KDZ'lerine katılım bir miktarı geri çekilmiştir. Daha sonra 2010-2011 yıllarında hızlı bir toparlanma olmasına rağmen 2017 hariç bu zamana kadar büyüme tekrar yavaşlama içine girmiştir. 2017 yılında kompleks küresel değer zincirlerinin büyümesi GSYİH'nın büyümesinden daha hızlı olmuştur (OECD, 2020).

#### **1.8.6. Ödemeler Dengesine Etkisi**

Küresel ekonominin son yıllarda göze çarpan bir özelliği, büyük ve kalıcı dış dengesizliklerin varlığı olmuştur. Küresel ekonominin diğer göz çarpan özelliği ise küresel değer zincirlerinin yükselişidir (Brumm ve ark., 2019, s. 111). Ulaştırma maliyetlerindeki düşüş, ticaret serbestleştirici politikaların benimsenmesinin yanı sıra bilgi ve iletişim teknolojilerindeki ilerlemelerden kaynaklı olarak, firmalar ve ülkeler arasında üretim aşamaları giderek dağılmaktadır (Elms ve Low, 2013, s. 613). Üretim zincirlerini uluslararası düzeyde parçalara ayırarak, ara malların toplam ticareti içindeki

payı nihai mallara göre sürekli artmıştır. Dolayısıyla küresel değer zincirlerinin büyük ilgi gördüğü şaşırtıcı değildir (Brumm ve ark., 2019, s. 112).

Artan küresel değer zincirine katılım seviyesi ile bir ülkenin cari hesabındaki artışlar arasında nedensel bir bağlantı olduğu ortaya konmuştur (Brumm ve ark., 2019). KDZ'lerine katılım ekonomik büyümeyi arttırdığı ve ülkeler arası makroekonomik yayılmaların artış gösterdiği ortaya konmuştur (Gergiadis, 2016, s. 42). Ancak bir ülke ekonomisinin gelir dağılımını daha dengesiz hale getirdiği de görülmüştür (Timmer ve ark., 2013, s. 613).

Brumm ve ark. (2019) tarafından yapılan çalışmada küresel değer zincirinin cari hesaplar üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Daha yüksek GSYH'ya sahip ekonomiler daha büyük cari işlemler sergilemektedir. Aynı zamanda küresel değer zincirine katılım hem cari hesap fazlası veya açığı olan ülkelerde için olumlu etkinin olduğu ortaya konmuştur (Brumm ve ark.2019, s.124).

#### **1.8.7. Teknoloji ve Dijitalleşmenin Etkisi**

Küresel değer zinciri özellikle de kompleks KDZ ele alındığında teknolojinin gelişmesi ile beraber KDZ faaliyetlerinin artması söz konusudur. Özellikle sektörel olarak incelendiğinde KDZ bağlantılarında yüksek teknoloji sektörünün önemi büyüktür. Ve bu alanlarda birçok ülkeyi içeren karmaşık değer zincirleri olduğu ifade edilmiştir (Gaulier ve ark., 2019, s. 4).

İnovasyonu arttırmak, teknoloji için sosyal bir ortam oluşturmak ülkenin ihracat kapasitesi için büyük önem taşımaktadır ve küresel değer zincirinde elde ettiği gerçek kazancı desteklemektedir (Chunjiao ve Zhenchong, 2018). 2018 yılında Chunjiao ve Zhenchong tarafından yapılan çalışmada Çin'in inovasyon artışı ile üretim daha karmaşık bir yapı almaktadır ancak üretim süreçleri azaltılmasının sağlandığı belirtilmektedir. Küresel değer zincirlerinde üst düzey üretim süreçlerinin sunulması, katma değerli ticareti arttırmaktadır. Yenilikçi faaliyetler daha fazla üretim sürecini küresel değer zincirlerine entegre etmektedir.

İnovasyon ve teknoloji stratejilerinin güçlenmesi ve gelişimi, ülkenin aktif yapılandırılmış inovasyon politikalarının tasarlanması ile beraber ar-ge sonuçlarını ürünlere aktarmak için güçlü bir mekanizmanın elde edilmesi söz konusudur (Chunjiao ve Zhenchong, 2018). Teknolojik ilerleme, küresel değer zincirlerinin erişimine katkıda bulunabilir ancak bu zorunlu olmayabilir (Gaulier ve ark., 2019, s. 4). Baldwin (2016); Bloom ve ark (2009) koordinasyon ve bilgi teknolojilerinin etkilerini ayırt etmektedir. İlk uluslararası üretim parçalamasını desteklerken ikincisi örneğin otomasyonu desteklemektedir.

Büyük tedarik zincirlerine katılım sonucunda daha yüksek teknolojiye sektörlere 'yükselmenin' gerçekleştiği ancak evrensel olmadığı, kazançların muhtemelen diğer faktörlere bağlı olduğu ileri sürülmüştür (Ignantenko ve ark., 2019, s. 45).

Küresel değer zincirlerinde Çin'in hızlı büyümesi, Çin'i KDZ'lerinin önemli bir parçası haline getirmiştir. Çin ekonomisi olgunlaştıkça Çin ithal girdileri, nihai ürünlere dönüştürmesinin ötesine geçmiş birçok ara mal üretmekte ve kendi yerel tedarik zincirlerinde daha fazla ar-ge yürütür hale gelmiştir. Bu küresel ticaretin yoğunluğunun azalmasına neden olmaktadır. Örneğin bilgisayar ve elektronik ürünlerde Çinli firmalar Çin'in bir zamanlar gelişmiş ülkelerden ithal ettiği sofistike akıllı telefon çiplerini geliştirmektedir. Dikey olarak entegre edilmiş yerli endüstriler inşa etmek Çin'in daha fazla katma değer elde etmesini sağlamış ve daha yoksul bölgelere istihdam ve ekonomik kalkınma getirmiştir. Ticaret yoğunluğunun azalması ile beraber, dijital teknolojiler ve veri akışları küresel ekonominin bağ dokusu haline gelmektedir (McKinsey Global Institute, 2019).

Yeni teknolojiler küresel değer zincirlerinde maliyetleri değiştirmektedir. Dijital küreselleşme sınır ötesi veri akışlarının büyümesi devam etmektedir. Bir dizi iletişim ve içerik dijital yollarda seyahat etmektedir. Bu trafiğin bir kısmını yabancı operasyonlar, tedarikçiler ve müşterilerle etkileşime giren şirketler oluşturmaktadır. Anında ve düşük maliyetli dijital iletişimin işlem maliyetlerini düşürmek ve daha fazla ticaret akışı sağlamak gibi etkileri vardır. Ancak net etki belirsizdir (McKinsey Global Institute, 2019). Dijital platformlar, çok yönlü katılımcıları bir araya getirerek sınır ötesi arama ve koordinasyonu daha verimli hale getirmektedir. E- ticaret pazarları, büyük seçimleri bir araya getirerek ve fiyatlandırma ile karşılaştırmaları daha şeffaf hale getirerek önemli

sınır ötesi akışları sağlamaktadır. Buna en iyi örneklerden biri de bir e-ticaret sitesi olan Alibaba.com'dur (Mckinsey Global Institute, 2019).

Teknolojisinin sağladığı yeni mal ve hizmetler ile KDZ akışı etkilemektedir. Yıllar önce filmler, albümler ve oyunlarla başlayan fiziksel akışlardan dijital akışlara geçiş abonelik modellerinin geliştirilmesi ile değişim geçirmekte ve değer kazanımı daha yüksek olmaktadır. Bulut bilişim, depolama ve yazılımlar sayesinde bir kullandıkça öde veya abonelik modeli kullanılarak, kullanıcıların kendi bilişim teknolojileri altyapılarına kullanarak, ağır sermaye yatırımları yapması engellenmiş olmaktadır. Ultra hızlı 5G kablosuz ağların ortaya çıkması, hizmet sunmak için yeni olanaklar sunmaktadır. Örneğin uzaktan cerrahi de, ağlarda herhangi bir gecikme olmadan keskin görüntüler ilettiğinden ve robotlar uzaktan manipülasyona tepki verebileceklerdir. Endüstriyel tesislerde 5G teknolojisi sayesinde uzak konumlardan sanal gerçeklik tabanlı bakım destekleyerek yeni hizmet ve veri akışı ile hem verimlilik artışı elde edilmiş olacak hem de elde edilen değer artacaktır (Mckinsey Global Institute, 2019).

Küresel değer zincirlerine katılım derecesi düşük olduğunda, işletmeler daha az kalite ve düşük maliyetli ithal ara girdiler elde edebilir ve buna karşılık gelen teknoloji yayılımları da sınırlı kalmaktadır. KDZ'ne daha fazla işletme katıldıkça yabancı ileri teknolojiye, yüksek kaliteli girdilere ve gelişmiş yönetim deneyimlerine erişilebilir. Bu da işletmelerin uluslararası pazarda sert bir rekabet ortamında karşı karşıya gelmelerine neden olmaktadır (Lu ve ark., 2019, s. 38).

İleri ekonomiler tarafından teknolojik gelişmelere yapılan yüksek yatırımlar, bulut bilişimi, büyük veri ve paylaşım ekonomisi gibi diğer dijital teknolojiler ile birlikte robotik ve yapay zeka özetle teknolojik değişim dalgası dördüncü sanayi devrimi (Endüstri 4.0) olarak tanımlanmaktadır (Lasi ve ark., 2014, s. 56). Özellikle üretim süreci paradigması, yeni üretim teknolojileri iş gücü maliyetleri üzerindeki etkisinin azaltma fırsatı açtığından seri üretimden seri özelleştirmeye geçilmektedir (Rodrik, 2018, s. 3). Bunu yaparken, düşük işgücü maliyeti olan ülkelerde düşük değerli ve yüksek işgücü içerikli görevler bulma kararı artık ana akım değer zinciri stratejisi olmayabilir (Kinkel ve ark., 2020, s. 158).

Endüstri 4.0'a yönelik baskın ve kısıtlı yaklaşımlar, sanayi bölgeleri için zayıf bir senaryo çizmekte ve bu da düşüşe veya büyük teknolojik şirketlere bağımlı olmaya

mahkûm olabileceğini göstermektedir. Endüstri 4.0'ın, dördüncü sanayi devrimi'ne bağlı dijital teknolojilerin yayılmasının ardından küçük ve orta ölçekli (Kobi) yerel üretken sistemlerin yükseltilmesine ve yeniden yönlendirilmesine yol açan dönüştürücü yolları nasıl desteklenmesi gerektiği önemli konular arasındadır. Bu tür sistemlerin ekonomik ve sosyal sürdürülebilirliği her zaman güvence altına alınmamaktadır, çünkü güvendikleri oto-üreme kabiliyetlerinin değiştirilmesi muhtemeldir. Aslında, bölgelerin dış ekonomilerinin doğası ve dinamikleri, KOBİ'lerin yerel sistemleri küresel pazarlarda rekabetçi ve başarılı olmak için yeni çözümler deneyimledikçe adapte olacakları belirtilmektedir (Propri ve Bailey, 2020, s. 276).

Dijital teknolojiler dünyasında veri yönetimi ve analitikten değer yaratmanın önündeki temel engeller, teknoloji kendisi ile ilişkili değildir, şirket düzeyinde çoğunlukla yönetsel ve kültürel olduğu belirtilmiştir. Bu tür engellerin aşılması, firmaların entellektüel ve beşeri sermayesinde iyileşme sağlayabilmektedir. Ayrıca veri yönetiminin etkisi sadece mevcut iş modeli ile ilgili değildir, aynı zamanda KDZ'lerindeki bağlantılarda yer alacak yepyeni veri odaklı iş modellerinin oluşturulmasına da katkıda bulunabilmektedir (Coro ve Volpe, 2020, s. 267).

Endüstri 4.0 küresel değer zincirlerini kısalttığı ve geliştirmekte olan piyasalardan yeni oyuncuların agresif bir şekilde küresel arenaya girdiği için hem Avrupa Birliği hem de ABD'deki yeniden canlanma olgusu 'sıcak' bir konudur. Güçlü ve rekabetçi bir sanayi temeli oluşturmak, gelişmiş ekonomiler için günümüzün iş ortamında rekabetçi kalabilmelerinin şartlarından biridir (Kinkel ve ark., 2020, s. 157).

Toplumsal dinamikler değiştikçe, küresel üretim sistemleri de değişmektedir. Endüstri 4.0 ve teknolojik gelişim sağlık, hizmetleri finans ve imalat gibi sektörleri derinden şekillendirmektedir (Pegorara ve ark., 2020, s. 78). Özellikle imalat, ürün geliştirme sürecinin kısaltılmasında ve yeni pazarların tanımlanmasında, esneklikte, örgütsel hiyerarşi ve verimlilikte değişiklikleri tetiklemektedir (Lasi ve ark., 2014, s. 89).

Zaman geçtikçe üretimin rolü değişmektedir, ancak üretim hem geliştirmekte hem de gelişmiş ülkeler için hala çok önemlidir. Gelecekte üretim ve küresel değer zincirine, tüketici davranışı ve küresel iş ortamdaki değişikliklerin hızlanmasıyla başa çıkmak için teknolojik ve ticari yenilikler büyük ölçüde hakim olacaktır (Agarwal ve ark., 2018). Üretimin geleceği küresel değer zincirleri, akıllı uzmanlaşma ve esneklik gibi unsurların

değişim ile farklı bir yön alacaktır (Agarwal ve ark., 2018). Küresel üretim, otomasyon, yenilikçilik, yüksek esneklik, çeviklik, ve daha yüksek verimlilik ile büyük bir değişim geçirmektedir. Teknolojik değişim rekabet baskılarının daha hızlı olması nedeniyle, gelecekteki üretim alanlarının yüksek teknoloji bilgisine sahip, etkili ve verimli olması gerekmektedir. Siber-fiziksel sistemler ‘büyük veri ‘ ve analitik, nesnelerin interneti, robotik ve yapay zekanın gelecekteki üretim ortamının daha fazla kullanılması potansiyel olarak gelecekteki tüketici talebini karşılayabilecektir (Agarwal ve ark., 2018, s. 2).

Teknoloji alanındaki yakınsama, farklı teknolojileri veya işlevleri bir araya getirme ve yeni bir teknoloji veya işlevi yeniden üretme olgusunu ifade etmektedir. Teknolojik yakınsama, bilgi yakınsaması ile yakından ilişkilidir ve önceden farklı teknolojilerin ortak bir ürüne kombinasyonu olarak tanımlanmaktadır (Basole ve ark., 2015, s. 123). Teknolojik yakınsama yeni katma değerli hizmetlere ve ürünlere yol açmaktadır (Stieglitz, 2003, s. 4). Bununla birlikte, bilgi ve iletişim teknolojisi ile yeni yakınsama süreci sadece teknolojiler arasında değil aynı zamanda endüstriler arasında ve teknoloji ile insan hayatı arasında sürmektedir. Bilgi ve iletişim teknolojileri merkezli endüstri yakınsaması şu anda mevcut endüstriyel yapısal değişikliklerin merkezinde yer almaktadır (Park ve Kim, 2014, s. 4). Endüstrinin yakınsaması, iş modellerinin çarpışmasına ve pazar sınırlarının kademeli olarak bulanıklaştırılmasına veya yeniden tanımlanmasına neden olmaktadır (Basole ve ark., 2015, s. 123). Bilgi ve işleme teknolojisi merkezli yakınsama ile değer zincirinin yapısını da değiştirmektedir.

Bilgi ve iletişim teknolojisi (BİT) merkezli endüstri yakınsaması, değer zincirlerini parçalayan ve bireysel katma değer aşamalarını yeniden birleştiren alt sektörlerin birleştirilmesi ya da ortadan kaldırılması gibi faaliyetlerin eklenmesi değer zincirinin yeniden yapılandırılmasına yol açmaktadır (Wang, 2010). Halen devam etmekte olan dev BİT merkezli yakınsama, yeni endüstriler, yeni hizmetler ve yeni değerler yaratmaktadır ve özellikleri, bir değer zincirinin karşı akışı, çok boyutlu hale getirilmesi, yerleştirilmesi ve kaldırılması olarak özetlenebilir (Park ve Heo, 2020, s. 258).

KDZ’inde, dünya standartlarında bilgi teknolojisini karakterize etmek, izlemek ve yaymaya yardımcı olmak, yeni pazar ve endüstri yatırımına yol açmak için yapılan teknoloji ve inovasyon politikalarının yanında temel araştırma ve bilimsel keşifleri

teşvik etmeye çalışmak çok daha etkili olacağı belirtilmektedir (Sturgeon ve Linden, 2011, s. 22). Yükselen veri ve bilgi akışı artık küresel mal ticaretinden daha fazla değer üretmektedir (Manyika ve ark., 2016). Küresel mal ticaretinin düzleşmesine ve sınır ötesi sermaye akışlarının 2008 yılından itibaren azalmasına rağmen, küreselleşme tersine dönmemektedir. Aksine veri ve bilgi akışlarının yükselmesiyle tanımlanan yeni bir aşamaya girmiştir (Manyika ve ark., 2016). Digital küreselleşme ile beraber, 15 yıl önce var olmayan dijital akışlar, GSYİH büyümesi üzerinde asırlık mal ticaretinden daha büyük bir etki göstermektedir. Bu değişimle beraber daha az sermaye yoğun iş modelleri ile uluslararası pazarlara ulaşmasını mümkün kılsa da yeni riskler ve politik zorluklar beraberinde gelmektedir. Değerli bilgi ve fikir akışlarını kendi başlarına iletmenin yanı sıra, veri akışları malların, hizmetlerin, finansın ve insanların hareket etmesini de sağlamaktadır. Hemen hemen her tür sınır ötesi işlemin dijital bir bileşeni vardır (Park ve Heo, 2020, s. 258).

Ticaret gelişmiş ekonomiler ve büyük çokuluslu şirketler ile sınırlıyken, şuan küçük şirketlere ve yeni şirketlere birçok kapı açmaktadır. Dünya çapında milyonlarda küçük ve orta ölçekli firma Alibaba, Amazon, eBay, Flipkart ve Rakuten gibi e ticaret pazarlarına katılarak kendilerini ihracatçılara dönüştürmektedir. Dolayısıyla en küçük işletmeler bile küresel olarak doğabilmektedir (Manyika, 2016).

KDZ yer alan büyük şirketler uluslararası operasyonlarını daha yalın ve daha verimli hale getirmek için dijital platformları kullanarak hızlı büyüyen pazarda satış yapabilmektedir. Bu değer büyümesine rağmen her ülke bu potansiyelden yararlanamamaktadır (Manyika, 2016). Önde gelen ülkeler gelişmiş ülkelerdir, Singapur, Hollanda, ABD, Almanya önde gelen ülkeler arasındadır. Gelişmekte olan ülkeler ve liderler arasındaki fark çok yavaş bir şekilde kapatılmaktadır. Ancak yavaş katılım da olsa, bu ülkeler için büyüme fırsatları göz ardı edilemeyecek kadar önemlidir (Manyika ve ark., 2016).

Küresel değer zincirinde teknolojik değişimler yüksek vasıflı becerilerle ilişkilidir. Yapılan birçok çalışmada, küresel değer zincirlerinin entegrasyonunun gelişmiş ülkelerde beceri odaklı teknoloji değişimi üzerindeki olumlu etkisi kapsamlı olarak kanıtlanmıştır. Ancak gelişmekte olan ülkelerde ise bu etki düşük seviyeye entegre edilmiştir. Gelişmekte olan ekonomiler de yüksek vasıflı beceriye sahip iş gücünün,

düşük vasıflı endüstrilerde yer almasından dolayı, teknolojik değişimlerle olumlu olabilecek etki olumsuzla dönmektedir. Kuzeyden (örneğin ABD), güneye (Örneğin Çin) yapılan offshoring üretiminin, offshore miktarının hızla artmaya başladığında Güney'deki beceri odaklı teknolojik değişim üzerine olumlu etki kanıtlanmıştır (Shen ve Zheng, 2020, s. 10).

Yüksek vasıflı bir endüstrinin teknolojik ilerlemesi sadece yerli teknoloji stoklarına ve Ar-Ge yatırımlarına dayanırken, düşük vasıflı bir endüstrinin teknolojik ilerlemesi sadece yerli Ar-Ge'ye yapılan yatırımlardan değil, aynı zamanda yabancı teknolojinin yayılmasından da etkilenmektedir. Shen ve Zheng (2020) küresel değer zinciri ve beceri odaklı teknoloji değişim etkisi üzerine yapılan çalışmada, KDZ'lerinin beceri odaklı teknoloji değişimi üzerine bir etki yarattığı mekanizmanın rolüne vurgu yapmıştır. Özellikle, KDZ'lerin düşük vasıflı emek yoğun endüstride daha fazla yüksek vasıflı iş gücü ile sonuçlanan durumun, Çin'in beceri odaklı teknolojik değişiminin olumsuz etki yarattığı ortaya konmuştur. Yüksek vasıflı becerinin endüstride doğru konumlandırma yapılmadığında, teknolojik değişimlerin kısıtlı kaldığı ve teknolojik değişimin olumsuz etkilendiği gösterilmiştir (Shen ve Zheng, 2020, s. 18).

#### **1.8.8. Ticaret Politikalarının Etkisi**

Uluslararası ticaretin geleneksel görüşü, her ülkenin yurtdışındaki tüketicilere nihai ürün olarak ihraç edilen mal üretmesi ve hizmet üretmesidir. Bununla birlikte günümüzün küresel ekonomisinde bu tür ticaret, mal ve hizmet ticaretinin sadece %30'unu temsil etmektedir. Gerçekte, uluslararası ticaretin yaklaşık %70'ini oluşturan mal ve hizmetlerin, sayısız kez küresel değer zincirleri ile bir araya getirildiği ifade edilebilir. Nihai ürünlere dahil edildikten sonra tüm dünyadaki tüketicilere gönderilirler. Bir ülkeden diğerine yapılan ihracat genellikle yerli ve yabancı tedarikçiler arasında karmaşık etkileşimler içerir. Ticaret, firmaların rekabetçi maliyet ve kalite gerekli beceri ve malzemelerinin bulunduğu yerlerde dış kaynak kullanımı, yatırım yapma ve faaliyet yürütme konusunda stratejik kararlar ile belirlenir (OECD, 2020).

Küresel değer zincirine entegrasyonda ülke büyüklüğü, endüstriyel yapı ve yer belirleyicilerine ek olarak politikalarında önemli bir unsur olduğu ortaya konmuştur. Kowalski ve diğeri (2015) tarafından yapılan çalışmada, açık ticaret, yatırım politikaları

ve sağlam kurumları olan ülkeler KDZ'lerine daha kolay entegre olma eğiliminde olduğunu belirlemiştir.

Örneğin, Çin'de monte edilene bir akıllı telefon, ABD'den grafik tasarım öğeleri Fransa'dan bilgisayar kodu, Singapur'dan silikon yongaları ve Bolivya'dan değerli metalleri içerebilir. Bu süreç boyunca, dahil olan tüm ülkeler nihai ürünün ihracatından bir miktar değer ve fayda elde eder. Ancak, uluslararası tedarik zinciri boyunca bu katma değer in çoğu, bir malın veya hizmetin tam değerini, üretimi sonlandıran zincirdeki son ülkeye bağlayan geleneksel ticaret istatistiklerinde görünmezdir. Daha iyi ölçüm, daha iyi politikalara yol açmaktadır (OECD, 2020). Yapılan veya yapılacak olan politikalar küresel değer zincirlerine katılmayı arttırırken elde edilene değerinde yükselmesine olanak tanımaktadır.

Ticaret ve yatırım için KDZ'lerinin artan önemi ile ortaya konan politika sorularına cevap vermek için gerekli kanıtları sağlamaya başlamak için OECD ticareti, Katma değer (TİVA) cinsinden ticareti incelemektedir. TİVA ile tedarik zinciri boyunca katma değer in nereye eklendiği daha iyi tespit edilmekte, gelir ve işlerin nerede yaratıldığı tahmin edilmekte ve ikili ticaret dengesizlikleri hakkında bakış açısı sağlayabilmektedir. Bu ticaret ve iş arasındaki bağlantıları daha iyi anlamak için kritik bir girişimdir (OECD, 2020).

KDZ dünyasında, ticaret politikası yalnızca doğrudan yabancı ticaret ortaklarıyla ticaretin önündeki engellere odaklanamaz. İhracatın arttırılması ve ekonomi performansının iyileştirilmesi için üçüncü ülkeler arasında yukarı ve aşağıya yönlü tüm değer zincirinin ve darboğazların dikkate alınması gerekmektedir (OECD, 2020).

Kritik olarak, bir ülkenin ihracatının rekabet gücü ithal edilen girdilere (kendi önceki ihracatlarını da içerebilecek girdiler) bağlı olabileceğinden, ülkelerin KDZ ticaretine katılımının faydalarından yararlanırken, ticaretin kendi engellerini ele almaları gerekmektedir.

KDZ'lerinin ortaya çıkış ve sürekliliği, ticaret politikalarının nasıl geliştirildiği ile ilgilidir. Günümüzde uluslararası pazardaki başarı, ihracat kapasitesine bağlı olduğu kadar, dünya standartlarında girdileri ithal etme kapasitesine de bağlıdır. TİVA verileri, KDZ'lerinde gümrük vergisi koruma maliyetlerinin daha da büyüdüğünü ortaya

koymaktadır, çünkü ara girdiler sınırlar arasında birden çok kez işlem gördüğünde tarifler birikmektedir. Bu nedenle sınır darboğazlarını azaltmanın ve tedarik zincirlerini kolaylaştırmanın bir yolu olarak, standartların ve belgelendirme gerekliliklerinin yakınsaması veya birlikte çalışabilirlik gibi ticareti kolaylaştıran önlemlerin alınması ihtiyacını da işaret etmektedir.

İş ortamı, iyi altyapı gibi güçlü kurumsal özellikler, ülkelerin KDZ katılımını etkilemektedir. Yüksek derecede sözleşme uygulanması ve hukukun üstünlüğü, bir ülkenin hem ihracatçı hem de ithalatçı tarafta küresel değer zincirlerine katılımını kolaylaştırmaktadır (Ignatenko ve ark., 2019). Benzer şekilde iş kurmak için gereken prosedür sayısının yanı sıra toplam altyapının kalitesiyle iş yapma kolaylığı KDZ'lerine katılımın belirleyicileri olarak rol oynamaktadır.

KDZ'lerinde yeni ortaya çıkan ve yukarı yönlü ivmesi olan sektörler ve hizmet sektörleri, KDZ'lerine katılımda ticaret engellerine karşı daha duyarlı olduğu ifade edilmiştir. Bu politikanın ne anlama geldiği sorusu sorulduğunda, KDZ ticaretinde hizmetlerin kademeli olarak artması nedeniyle, daha iyi altyapı, bağlantı ve geliştirme kurumları, hizmet ticaret engelleri ve potansiyel olarak kolaylaştırılabilir reform türlerini ve ticaret anlaşmalarını daha iyi anlamının önemi vurgulanmıştır (Ignatenko ve ark., 2019, 56).

Ticaret anlaşmaları ithalat tariflerinin ve kotalarının ötesinde düzenleyici kurallara ve uyumlaştırmaya doğru ilerledikçe (Rodrik, 2018), bölgesel ekonomik entegrasyon 'mega bölgeler veya 'süper STA'ların ortaya çıkmasıyla yeni bir döneme girmiştir (Karmakar, 2014). Çin, bölgeler arası ve kurumsallaşmış bölgesel ekonomik entegrasyon dalgasının küresel trendini yakalamak için, STA düzenini güçlü bir küresel vizyonla optimize etmekte ve uluslararası rekabette bir başlangıç yapmaya ve mümkün olduğunda kural oluşturma fırsatlarını yakalamaya çalışmaktadır (Zhou ve ark., 2019, s. 26).

Genişleyen küresel ve bölgesel tercihli ticaret anlaşmaları ile beraber politika yapıcılar ağlardaki ülkelerin ticaret ağlarındaki konumlarını daha iyi bir noktaya yerleştirmek ister. İyi bir konumun ise ekonomilerinin daha fazla ticaret yapmasına ve daha hızlı büyümesine yardımcı olacağı düşüncesi vardır. Park ve Kim (2020) tarafından yapılan çalışmada, daha yoğun ve derin komşu ağına sahip olan ülkelerin daha geniş değer

zincirlerine erişim ve yatırımlarda daha iyi koruma ve politik taahhütlerine güçlü güvenilirlik sağladığı gösterilmiştir. Özellikle bir ülkenin komşularının daha derin ve daha geniş tercihlili ticaret anlaşmaları yapması, küresel değer zincirlerinde katma değerli ihracatın daha hızlı büyüdüğü ortaya konmuştur. Aynı zamanda endüstri düzeyinde analizler, küresel değer zinciri boyunca üretim aşamalarının parçalanmasıyla yoğun bir şekilde ilgilenen sektörlerin, komşu ağlarını iyileştirmesi ile daha hızlı büyüme sergilediğini göstermektedir (Park ve Kim, 2020, s. 95).

KDZ'lerindeki alıcı ve tedarikçi ülkeler arasında ikili veya çok taraflı ticaret anlaşmaları, tedarikçilerin entegrasyonunu kolaylaştırmaktadır (Gereffi, 1999). Ayrıca bu durum hem alıcılar için hem de tedarikçiler için bilgi edinip kendilerini geliştirme fırsatı sunmaktadır (Han, 2019). Ancak tarife serbestleştirmesi yapan bir ülke örtüşen serbest ticaret anlaşmaları, KDZ'leri altında üretimin yeniden yapılandırılmasının net etkisinin, yerli teknolojik yeteneklerinin ve yerel üretim için yükseltmelerin veya politika güdümlü teşviklerin yokluğunda, yerli üretimde düşüşe yol açacağını belirtmiştir (Francis, 2019, s. 123). Bu nedenle gelişmekte olan ülke firmaları KDZ'lerine katılımını desteklemek ve katılımlarından kalkınma elde etmek için dikey sanayi politikalarına daha fazla ihtiyaç duymaktadır (Francis, 2019, s. 124.).

2000'lerden bu yana küresel değer zincirleri ve serbest ticaret anlaşmaları (STA) yapmak gelişmekte olan ülkeler için anlatılan ana akımlardır. STA'ları imzalamak ve KDZ'lere entegre olmak gibi gelişmekte olan ülkeler için sanayi politikasının yerine geçiyormuş gibi yapılandırılmıştır. Bu argümanların teorik ve ampirik temellerinin savunulamaz olduğu bulunmuştur. Yerli yeteneklerin geliştirilmesine yardımcı olan sanayi politikası desteğinin yokluğunda, kapsamlı ticaret ve yatırım serbestleştirmesi, hem yerli hem de yabancı yatırımcılar tarafından yerel üretime yönelik teşviklerin erozyona uğramasına neden olmaktadır (Francis, 2019, s. 124).

Francis (2019)'da Hindistan'da elektronik endüstrisinde yaptığı çalışmada ortaya çıkan sonuç; bölge çapında tarife serbestleştirmesi altında yerli ve yabancı üreticiler tarafından yerel üretimin sürdürülmesinde ve geliştirilmesinde ülke büyük zorluklarla karşılaşırken, STA'lardaki yatırım bölümleri, diğer 'yurtiçi değer için politika güdümlü teşvikler yaratmak için gerekli olan birçok sanayi politikasının alanını kısıtlayarak bu sorunu daha da artırmaktadır. Gelişmiş üretim teknolojilerinin ortaya çıkması, hızla

gelişen dijital teknolojilerin yanı sıra, imalat sanayindeki artan zorluklara hızlı cevap verme, aciliyet durumunu daha da ağırlaştırmıştır (Francis, 2019, s. 134). Dolayısıyla, yapısal dönüşüm için koşulları yaratmak zorunlu ise, sürecin daha da yüksek bir ithalatla sonuçlanmaması için firmalar üretim yeteneklerini üst bir seviyeye yükseltmesi gerekliliği ortaya konmuştur (Francis, 2019). Aynı zamanda gelişmekte olan ülkeler piyasa başarısızlıklarını ele alıp politika araçlarını stratejik olarak kullanması gerekmektedir.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde politika yapıcılarında, yerli firmaların üretim ve teknolojik kapasitelerini geliştirmeleri için ve sektörler arası koordinasyonu özellikle yurt içinde ileri ve geri yönlü bağlantıları teşvik etmesi için stratejik politika araçları geliştirmesi ve kullanılması istenmektedir (Francis, 2019, s. 134). Politika kombinasyonları ile beraber firmaların yaptığı yükseltmeler sayesinde KDZ'lerine katılım sürdürülebilir olabilecektir.

Birçok değer zincirinin kapsam olarak küresel olmaktan çok bölgesel olduğu veya en azından bölgesel olarak organize olmuş üretim aşamalarına sahip olduğu belirtilmektedir. Devletler, bölgesel değer zincirlerinin gelişimini kolaylaştırmak için serbest ticaret alanları, gümrük birlikleri veya ortak pazarlar aracılığıyla bölgesel ekonomik alanlar ve daha büyük pazarlar yaratarak uluslararası şirketlerin taleplerine yanıt vermektedir. Devletler ayrıca yerel şirketleri ve işçileri bölgesel ve küresel değer zincirlerine bağlamaktan oluşan kalkınma politikalarını formüle etmektedir. Değer zincirlerinin gerçek işleyişi devletleri ekonomik ve sosyal iyileştirme için özel politikalar tasarlamaya ve/veya şirketlerin değer zincirlerindeki davranışlarını düzenlemeye yönlendirmektedir (Rodriquez, 2020, s. 194).

Küresel değer zincirlerine katılımı hem küresel boyutta hem de bölgesel olarak ülkelerde değişiklikler yaşatmaktadır. Uluslararası girdi çıktı analizi veri tabanı aracılığıyla elde edilen bilgiler kullanılarak dikey uzmanlaşmayı ölçmek için KDZ'leri içindeki etkileşim analiz edilmiştir ve Endonezya'nın hem Doğu Asya hem de ASEAN ile değer zincirleri ile entegrasyonu önemli ölçüde arttığı gösterilmiştir. Endonezya, NAFTA ve Avrupa ile değer ticaretini kaybetmiş bunun yerine Asya'ya odaklanmıştır ve Endonezya'nın küresel değer zincirindeki rolü yapısal bir değişiklik yaşadığı ortaya konmuştur (Esquiviastan ve ark., 2017, s. 33).

Küresel değişimlere yanıt veren Çin, yaptığı liberalleşme reformları ile Çin'in küresel üretim merkezine taşınmasını desteklediği belirtilmiştir. Çin, reform ve Dünya'ya açılma politikasını benimsemeye başlaması ile küresel değer zincirlerine katılımı daha etkin olmak için Asya'da üretim üsleri oluşturarak, doğrudan yabancı yatırımcıyı çekerek fırsatlardan yararlanmayı amaçlamıştır (Lin ve ark., 2017, s. 1941).

Çin, küresel değer zincirlerine katılımı politikaların, reformların ve teşviklerin ne kadar önemli olduğunu gösteren ülkeler arasındadır. Çin'in küresel değer zincirinde yer almak geçmişi ele alındığında, politik kararın nasıl etkilediği birçok çalışmada gösterilmiştir. Özellikle Çin ekonomik küreselleşmenin yeni trendine uyum sağlamak ve reformu kapsamlı bir şekilde derinleştirmek ve yeni bir açık ekonomi sistemi inşa etmek için STA stratejisinin uygulanmasını hızlandırmıştır (Zhou ve ark., 2019, s. 24). Şuana kadar Çin ile 25 ticaret ortağı arasında on yedi STA imzalanmıştır ve 2017 yılında toplam emtia ticareti, hizmet ticareti ve iki yönlü yatırımının %25, %51 ve %67'sini oluşturmuştur (Li, 2018). Çin'in en büyük ticaret ortağı olan Avrupa'da Birliği son on yıldır Çin ile yakın bir ekonomik ve ticari ilişki sürdürmüştür. Özellikle de Doğu Avrupa üye ülkeleri Çin'in 'Kuşak Ve Yol Girişimi'nin dayanak noktası haline gelmiştir (Zhou ve ark., 2019, s. 26)

21. yüzyılda AB ve Çin arasındaki uluslararası üretim bağlantıları küresel ticaret dalgası ile katma değerli ticaret gelişimi ile yoğunlaşarak modülerleşme ile karakterize küresel bir üretim ağına yol açmıştır (Zhou ve ark., 2019, s.28).

1986 yılında, ihracatın işleme konmasının teşvik edilmesi, ülkenin kalkınma stratejilerinden biri haline gelmiştir ve bu ticaret şekline daha fazla politika teşviki verilmiştir (Naughton, 2006). 1990'larda "Fabrika Asya"nın ortaya çıkmaya başladığında, Çin'in geç kalan bir ülke olması sebebi ile reform ve ekonominin açılması yönündeki çabalar daha da önem kazanmıştır (Baldwin ve Lopez - Gonzalez, 2015, s. 1683). 1990 yılında Şanghay'daki Pudong'un özel bir kalkınma bölgesi olmasına izin verilmiştir. Haziran 1992'de Çin, 28 iç şehri ve 14 sınır şehrini yabancı yatırıma açmaya karar vermiştir. Daha önemli bir olay, Deng Xiaoping'in 1992'deki Güney Çin turu sırasında dünyaya yeniden sunması, Çin ekonomik reformunun hedefinin sosyalist bir piyasa ekonomisi kurmak olduğudur. Bu, yatırımcıların uzun vadeli ekonomik beklentilere olan güvenini büyük ölçüde artırmıştır ve doğrudan yabancı yatırım girişi,

1980'lerde ve 1990'ların başında kıyasladığında ciddi oranda yükselmiştir. 1993'te Çin ikinci en büyük DYY alıcısı haline dönüşmüş ve son olarak da dünya ticaret örgütüne katılımıyla beraber küresel değer zincirinde etkinliği yüksek bir ülke konumuna gelmiştir (Lin ve ark., 2017, s. 1942).

Trans-Pasifik Ortaklığı, genişletilmiş bir 'mega-bölgesel' ölçekte hükümetler arası ekonomik düzen ve düzenleyici yönetişimin yeni bir biçimini yasal olarak yürürlüğe koymaktadır (Kingsbury ve ark., 2019, s. 4). Mal, hizmet, sermaye ve verilerdeki ticari akışları kapsamlı bir şekilde ele almaktadır (Kingsbury ve ark., 2019, s. 4). Mega düzenlemeler denilen bir tür jeopolitik ve ekonomik olarak, ulus ötesi ticari operasyonlar için alan açmak ve düzenleyici devletlerin ve piyasalarla ilişkilerinin liberal tip reformlarını öngörmek için antlaşma-kurumsal form olarak entegre olmayı gerektirmektedir.

Uluslararası düzenleyici işbirlikleri ile düzenleyici makamlar arasında sürekli ve derin sektörel iş birliği, hem farklı düzenleyici rejimlerin operasyonel denkliği kurmak hem de tarifeler azaldıkça ticaret için nispeten daha önemli engeller haline gelen tarife dışı tedbirlerin insidansını azaltarak ticareti kolaylaştırmak daha önemlidir. Ortaya çıkan düzenleyici iş birliği biçimleri, daha ileri demokratik gözetimden sorumlu olan küresel değer zincirlerindeki ticaret ortaklarına egemen taahhütleri yerine getirme olasılıklarını arttırmaktadır (Hoekam ve Sabel, 2019, s. 5).

KDZ'nde, devletin hem kolaylaştırıcı hem de düzenleyici bir rolü vardır ve bu üreticilere hatta alıcılara kadar uzanabilmektedir (Horner, 2017, s. 207). Devletin çok kutuplu bir yönetim yapısı içindeki lider firmalarla birlikte faaliyet gösteren itici gücü olan bir aktör konumunda olduğu ifade edilmiştir (Ponte, 2014). İngiltere'nin Avrupa Birliği'nden çıkışı, ABD'deki Trump yönetimindeki korumacı odaklı ulusal girişimler gibi gelişmeler, devletin küresel değer zincirlerine, kolaylaştırmanın ötesinde bir ilgisi olduğunu göstermektedir (Horner, 2017, s. 207).

Xi Jinping tarafından 2013 sonbaharında ilan edilen 'Bir Kuşak ve Bir Yol' girişimi, üyeler arasındaki ara bağlantıları ve iletişim ağlarını güçlendirmeyi, KDZ gelişimini teşvik etmeyi ve karşılıklı hedeflere ulaşmayı amaç edinmiştir (Ge, Dollar ve Yu, 2020, s. 61). Çin'in önerdiği 'Bir Kuşak ve Bir Yol' girişimi olarak, yüksek verimlilik, kaynak, tahsis, derin bölgesel entegrasyon ve küresel değer zincirlerinin genişletilmesi amaç

edinilmiştir (Ge, Dollar ve Yu, 2020, s. 3). Bu girişim karşılaştığı temel zorluklar bölgesel kurumlardaki büyük farklılıklar ve ülkeler arasındaki yüksek siyasi istikrarsızlıktır. Ekonomik kalkınma fırsatı ile beraber önemli belirsizlik ve riskler içerdiği de ayrıca savunulmuştur (Yu, 2017). Bu girişim kurumlar, KDZ gelişimi ve bölgesel entegrasyonda büyük bir engeldir.

Bir Kuşak Bir Yol girişimi, KDZ'lerine katılmak ve sanayileşmenin, küreselleşmenin faydalarını paylaşmak için birçok fırsat sunmaktadır. Ekonomik iş birliğinin üç öncelik alanı vardır. Bunlar, Çin ile diğer ülkeler arasındaki bağlantıyı geliştirmekle için altyapı yatırımı, iş bölümü ve değer zincirinin dağıtımını teşvik etmek için üretim işbirliği ve Çin'in resmi para birimi olan Renminbi'nin uluslararasılaşmasını ve finansal entegrasyonunu desteklemek için finansal işbirliğidir. Özellikle alt yapı iyileştirmesinin önemli kazanımları olacağı tahmin edilmektedir (Ge, Dollar ve Yu, 2020, s. 2). De Soyres ve arkadaşları (2020) Bir Kuşak Bir Yol girişiminde ortak ulaşım altyapısı, katılımcı ülkeler için GSYİH'nin %3,4 ve %2,9'a kadar artacağı, ulaştırma altyapısının ticaret maliyetlerindeki azalması gibi büyük kazanımlar bulunmaktadır. Ancak bu girişime katılan ülkeler için tamamlayıcı kurumlar reformu olmadan, altyapı geliştirmenin KDZ entegrasyonunu desteklemek için yeterli olmayabileceği vurgulanmıştır (Ge, Dollar ve Yu, 2020, s. 3).

Küresel değer zincirlerinde yer alan ülkelerin kurumsal kalitesi, KDZ'lerinde yer alan sektörler ve firmalar için önemlidir. Bu kapsamda Ge, Dollar ve Yu (2020) tarafından yapılan araştırma da ülkeleri İpek yolu girişiminde yer alan ve yer almayan ülkeler olarak ikiye ayırmıştır. İlk bulgu, bu girişimde olmayan ülkelerin KDZ katılım seviyesinin daha yüksek olduğu gösterilmiştir. Aynı zamanda bu girişimde yer alan ülkelerde kurumsal kalite de boşlukların olduğu, üye olmayan ülkelere göre daha zayıf kurumlara sahip olduğu ve yüksek istikrarsızlık ile karşı karşıya oldukları gösterilmiştir (Ge, Dollar ve Yu, 2020). Kurumsal etkileşimde önemli yeri olan kurumsal kalitenin dört göstergesi, hükümetin etkinliği, hukukun üstünlüğü, idari kalite ve politik istikrar ile küresel değer zincirlerine katılım arasında olumlu ve anlamlı bir bağlantı olduğu ortaya konulmuştur (Ge, Dollar ve Yun,2020). Daha iyi kurumlara sahip olan ülkelerin bu kurumlara büyük ölçüde bağımlı olan sektörlerde daha yüksek KDZ katılım oranına sahip olduğu gösterilmiştir (Ge, Dollar, Ve Yu, 2020, s. 5). Zayıf kurumların, ülkelerin KDZ entegrasyonunda engel teşkil ettiği belirtilmiştir.

Küresel değer zincirine katılacak firma kararı üzerinde etki incelenmiş ve daha az devlet müdahalesi, gümrük verimliliği, daha iyi sözleşme uygulanması ve banka kredilerine erişim kolaylığı bir firmanın KDZ'lerine katılım olasılığını önemli ölçüde etkilediğini ve arttırdığı ortaya konuşmuştur (Ge, Dollar ve Yu,2020, s.38).

Küresel değer zincirinde Çin büyük katılımcı ticaret ülkesi olmasına rağmen, ortakları tarafından ihracat yapısının makul olmadığı, katma değer verimliliğinin nispeten zayıf olduğu ve şirketlerin KDZ'nin alt kısmında engellendiği yönünden eleştirilmiştir (Zhou ve ark., 2019, s. 28). Yüksek standart ticaret kuralları ile donatılmış olan AB, ABD ve diğer gelişmiş ülkeler menşe kuralları, fikri mülkiyet hakları gibi tedbirleri kullanarak Çin'in ihracatına sıklıkla kısıtlamalar getirmektedir (Zhou ve ark., 2019, s. 28).

Uluslararası ticarete, ülke refah artışı için işletmelerin daha fazla katma değer elde edecekleri sektörlerle yönelimi, hükümetler ve işletmeler arasındaki etkileşiminin yüksek olması gerekmektedir (Bhawsar ve Chattopadhyay, 2015, s. 667). Hükümetler uluslararası platformda küresel değer zincirine katılımı yüksek katma değerli ticarete destek verirken, kısıtlı dünya kaynakları karşından, işletmelerin israfı rekabet ile boğuşmasını engelleyici politikalar ve uygulamalar yapması gerekliliği günümüzde daha çok vurgulanmaktadır.

#### **1.8.9. Eğitim Etkisi ve Bilgi Yoğunluğu Etkisi**

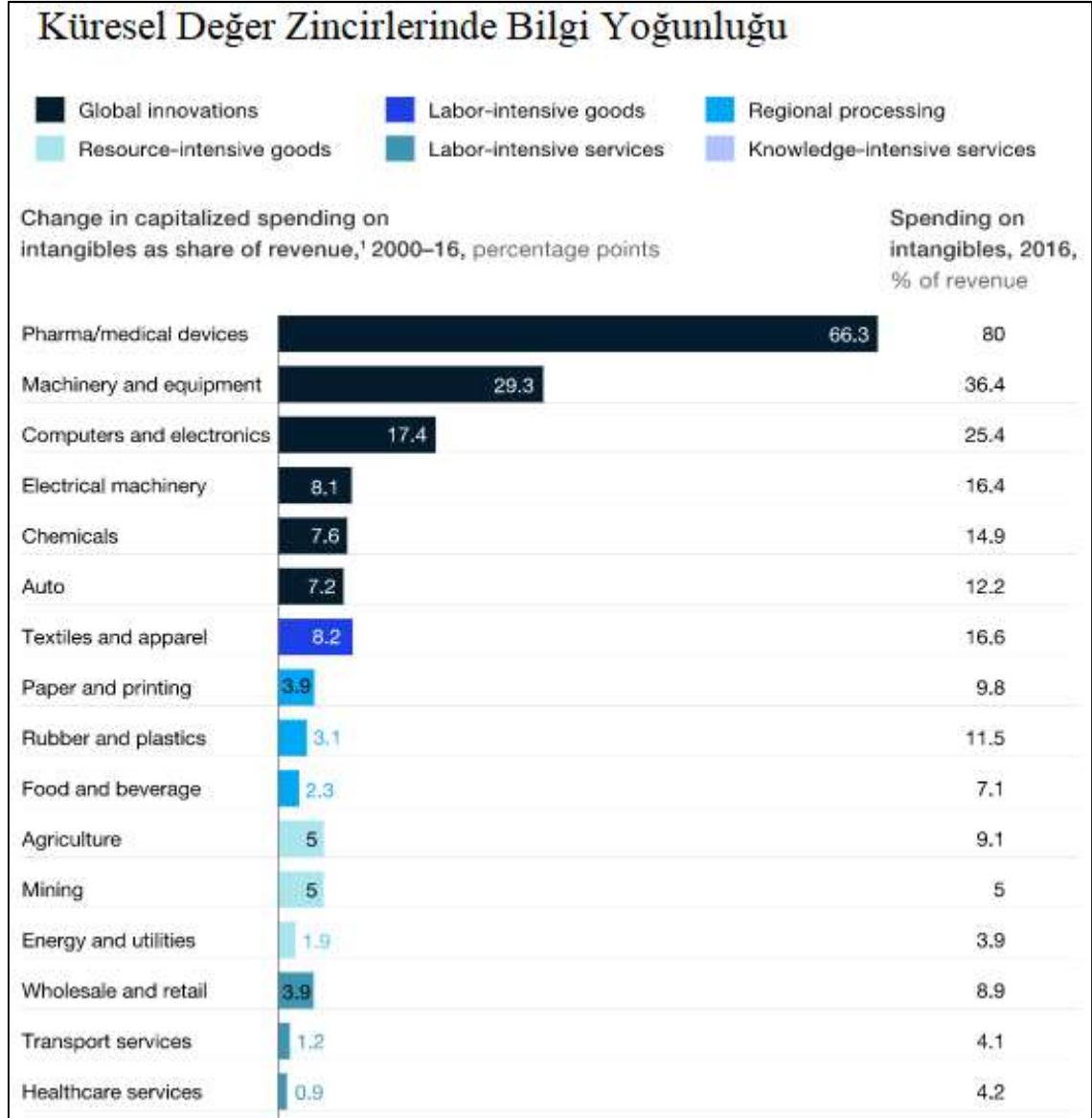
Temel olarak bir ülkenin daha fazla eğitimsel girdi gerektiren teknolojik yeniliği arttırmak için çok sayıda yetenek geliştirmesi gerekmektedir. Okullarda daha fazla yetenek ve mezunların mesleki niteliklerini ve emek becerilerini geliştirmesi ile toplumun hızlı bir şekilde uyumu sağlanarak yaşamın her kesiminin üretime dahil olması, küresel değer zincirleri süreçlerinde kazanç elde etmeyi, olumsuz süreçlerin iyileşip olumluya dönmesini sağlamaktadır (Chunjiao ve Zhenchong, 2018, s. 2). Küresel değer zincirlerinde yer almanın ve sürdürülebilirliğin olması, eğitim mekanizmasını geliştirmeye devam etmenin önemli olduğu yapılan araştırmalarda vurgulanmıştır (Chunjiao ve Zhenchong, 2018, s. 2). Emek becerilerinde daha iyi bir ustalık, sadece operasyon hatalarının oluşumunu azaltmakla kalmaz aynı zamanda küresel değer zincirindeki başarısızlık oranlarının düşmesi ile beraber, iş gücü

verimliliğini artırır ve birim zamanda daha fazla çıktı elde edilmesi sağlar (Chunjiao ve Zhenchong, 2018, s. 17).

Chunjiao ve Zhenchong tarafından 2018’de yapılan çalışmada, Çin’de düşük seviyeli çalışanların becerilerini sürekli geliştirebilmeleri, orta seviyedeki yeteneklerinin belkemiği işgücü haline gelebilmesi ve yüksek seviyeli yeteneklerin öncü rol oynayabilmesi için sağlam yetenek eğitim mekanizması kurulmasını önermiştir. Ayrıca Çin, fikri mülkiyet korumasını güçlendirerek ve üretim ile araştırma arasındaki iş birliğini teşvik ederek Ar-ge sonuçlarının ürünlere aktarılması için güçlü mekanizmanın teşvik edilmesi gerektiği üzerinde durulmuştur. Bu sayede küresel değer zincirlerine hem yeni ürün katması hem de elde edilen yeni üretim süreçleri ile daha etkin hale geleceği ortaya konulmuştur.

Tüm değer zincirlerinde AR-Ge yapılan sermaye harcamaları ile markalar, yazılım ve fikri mülkiyet gibi maddi olmayan durum varlıkları, gelir payı olarak artmaktadır. Şekil 10.’da 2000-2016 yılları arasında sektörlerdeki bilgi yoğunluğu oranları gösterilmiştir. Genel olarak 2000 yılında gelirin yüzde 5,42’ünden 2016 yılında yüzde 13,1’ine yükselmiştir. Bu eğilim, küresel inovasyon değer zincirinde daha belirgindir. Makine ve teçhizat şirketleri gelirin yüzde 36’sını Ar- Ge ve maddi olmayan varlıklara harcarken, ilaç ve tıbbi cihazlardakilerin ortalaması yüzde seksendir. Bilgi ve maddi olmayan varlıklara artan önem, yüksek vasıflı işgücü, güçlü yenilik ve Ar- Ge yetenekleri ve sağlam fikri mülkiyet koruması olan ülkeleri desteklemektedir (Bader ve Ark., 2019, s.130).

Birçok değer zincirinde değer yaratma, ar-ge ve tasarım gibi yukarı yönlü faaliyetlere ve dağıtım, pazarlama ve satış sonrası hizmetler gibi aşağı yönlü faaliyetlere doğru kaymaktadır. Malların fiili üretimi ile üretilen değer payı azalmaktadır. Bu eğilim malları geliştirmeye ve gerçek üretimi sözleşmeli üreticilere taşeronlara kaydırırken dış kaynak kullanımına odaklanan ‘sanal imalat’ şirketleri de yükselişe geçmiştir. Artan bilgi yoğunluğu ihtiyacı için eğitim, yetenek yönetimi, bilgi birikimi küresel değer zincirlerinde özellikle de ileri katılımın artmasında ve sürdürülebilir hale gelmesinde en önemli etkenlerden biridir. KDZ’deki yüksek vasıflı iş gücü ihtiyacını karşılamak için ülkeler stratejiler belirleyerek hem arge, inovasyon ve teknoloji gelişmelerine destek olabilirler (Bader ve Ark., 2019, s.130).



**Şekil 10:** Küresel Değer Zincirlerinde Bilgi Yoğunluğu

**Kaynak:** Bader ve Ark., 2019

#### 1.8.10. Küresel Değer Zincileri ve Politik Risk

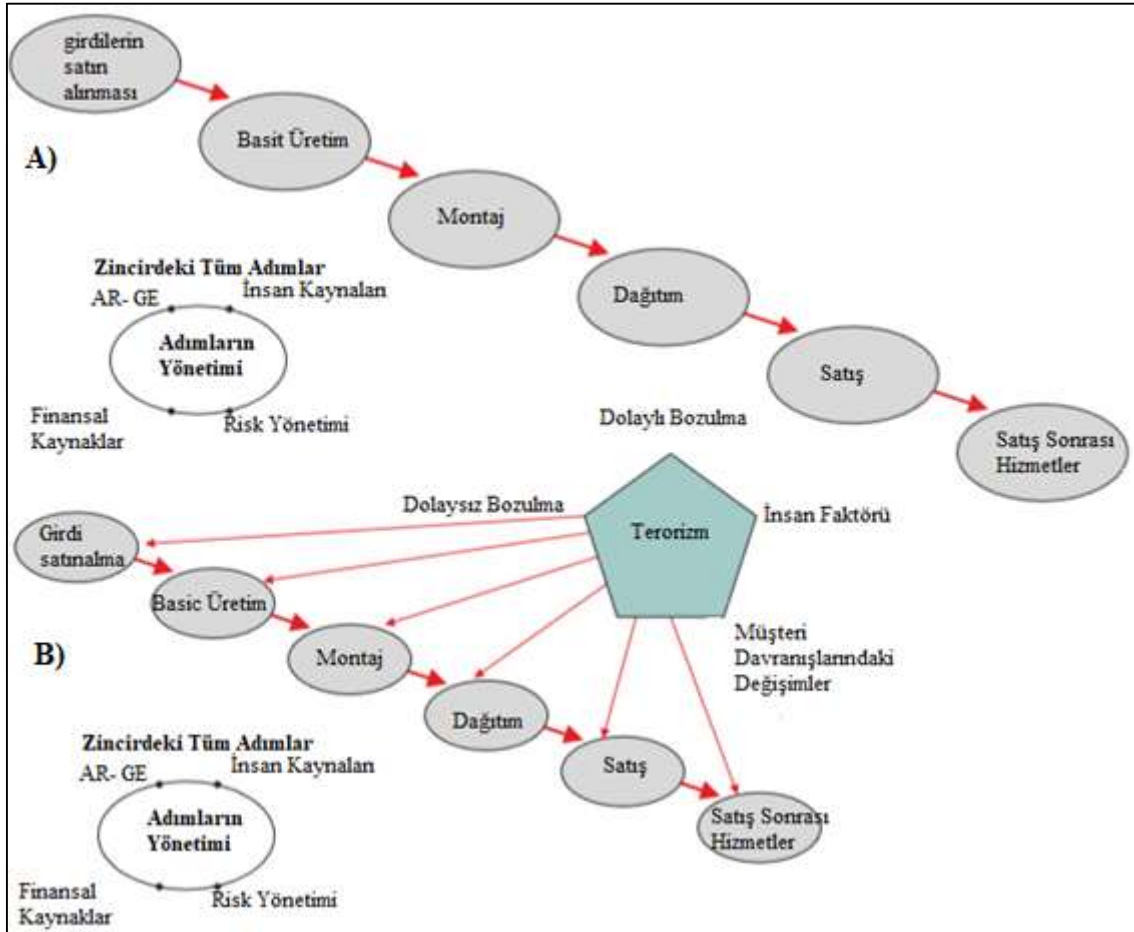
Küresel değer zincirlerinde çok uluslu şirketler faaliyetlerini coğrafi olarak dağınık şekilde, birçok yerde olan dış kaynaklar ile gerçekleştirmektedir (Hernandez ve Pedersen, 2017, s. 138). KDZ'leri içinde yer alan çok uluslu işletmeler yabancı ülkelere girdiğinde, denizaşırı bölgelerde, politik risk küreselleşmiş olan yan kuruluşlar için endişe yaratmaktadır. Ev sahibi hükümetler veya makamlar tarafından kamulaştırma, sözleşmelerin yerine getirilmemesi, vergilerin arttırılması ve siyasi gerginlikler yurt dışına yatırım yaparken ülkelerin veya firmaların karşılaştığı en temel tehditlerden

bazılarıdır (Jimenez ve ark., 2014, s. 302). Politik riskin yüksek olduğu ev sahibi ülke, KDZ'lerinde yer alan diğer iştirakleri ile elde edebilecekleri faydaları azaltan kurumsal zorluklar ile karşılaşabilmektedir (Kano, 2018, s. 658). Hem kurumsal hem de uluslararasılaşma bilgisi yüksek olan işletmeler için küresel değer zincirleri içinde kalma ve oluşabilecek politik riskleri nasıl ele alacağını bilmek problemleri çözmelerini sağlamaktadır (Lee ve ark., 2020, s. 444). En önemli kaynak ise birikmiş bilgi birikimi ve deneyimleridir (Garcia ve ark., 2017, s. 13). Küresel değer zinciri ticaretinde, özellikle çok uluslu firmalar, yan varlıkların ülkeler arasında özgürlüğünü artırır, çünkü hükümetler bu firmalara daha az müdahale eder. Özellikle çok uluslu şirketler için küresel değer zincirinde olan herhangi bir ülkede olabilecek politik riskler, KDZ'lerinin küresel entegrasyonunun yönünü değiştirebilmektedir.

Küresel değer zincirinde yer alan şirketler farklı belirsizlikler ile uğraşmak zorundadır ve bunlardan en önemli belirsizlikte terörizmdir (Kobrin, 2017, s. 159). Uluslararası üretim, ticaret ve KDZ'lerinde yapılan yatırımda sınır ötesi yönetime katılma, küresel değer zincirlerinin yönetiminin bir ölçüsü olarak ifade edilmektedir. Katma değer sürecinin her aşaması, insan kaynaklarından risk yönetimine kadar birçok bileşeni bünyesinde barındırır. KDZ yapısını gösterirken terörizm, işin nasıl etkilendiği şekil 1.11.'da gösterilmektedir (Bader ve ark., 2019, s. 138). Terörist olayların artışı, şirketler doğrudan ve dolaylı etkileri ile başa çıkmak için KDZ'lerine uyumlarını değiştirmeye yönelik yöntemleri değerlendirmeli, tesisler ve insanlar için sigorta sözleşmeleri ve fiziksel koruma gibi yöntemleri araştırması gerektiğini ortaya konmuştur (Bader ve ark., 2019, s. 139)

Her aşama potansiyel olarak birden fazla ülkeyi, bölgeyi, yeri, ekibi ve bir aşamadan diğerine farklılık gösteren birbiriyle oldukça bağımlı olan çeşitli katma değer süreçlerini kapsar. Zincirdeki çeşitli aktörler ve aşamaları, acenteden tedarikçiye, yan kuruluş veya ortak girişim ortağına son müşteri ile bir dizi ilişki (mülkiyet yapıları) içinde çalışır. Firmaların ayrıca eylemlerinin yerel paydaşlar tarafından kabul edilmelerini nasıl etkilediğini de düşünmeleri gerekir (Stevens ve Newenham - Kahindi, 2017, s. 11). Bu, birbirine bağımlı ve diğerlerinin yanı sıra terörizm gibi dış tehditlere maruz kalan bir uluslararası katılım ağı oluşturur (Bader ve ark., 2019, s. 138). KDZ- parçalanma ve konum kararları, bilgi, kaynaklar, katma değer süreci, maliyet ve risk (bir miktar küresel

aktarılabirlik olduğu varsayılarak) gibi faktörlere dayanarak alınır ve gelişmekte olan ve gelişmiş ekonomileri kapsamaktadır (Bader ve ark., 2019, s. 138).



**Şekil 11:** Küresel Değer Zincirindeki Dış Tehdit Faktörleri ve Terörizm

**Kaynak:** Bader, 2019, s.138

KDZ bir şirket, 21. yüzyılda karşılaştığı çeşitli iş kesintisi zorluklarına karşı dirençli hale getirebilecek bir strateji geliştirirse, hayatta kalma şansı daha yüksektir. İş bozulma riski, değişen pazarlar ve yeni teknolojilerin artması ile beraber, dolandırıcılık veya yolsuzluk olarak KDZ'lerine katılımda firmalara etki etmektedir. Ancak bu durumu risk yönetim stratejilerini belirleyerek aşabilecekleri belirtilmiştir (Bader ve ark., 2019, s. 138).

Küresel değer zincirlerine katılan çok uluslu şirketlerin kapsamlı yönetimi, tüm KDZ aracılığı ile terörizme karşı dayanıklılığın ters edilmesine bağlıdır (Buckley ve Strande,

2015, s. 238). Başka bir deyişle, genel olarak terörizm tehdidine yaklaşmak yerine, etki ve risk değerlendirmelerinin KDZ aşamalarına bölünmesi gerekmektedir. Her aşama için iki strateji seçeneği olduğu belirtilmiştir Birincisi, aşamaları yeniden yapılandırmaktır. İkincisi ise çeşitli koruyucu önemlerin ele alındığı aşamadır (Bader ve ark., 2019, s. 140).

Teröre karşı dayanıklılık seçenekleri arasında tedarikçilerin çeşitlendirilmesi veya artması, tedarik zincirlerinin kısaltılması, koruma malzemeleri ve sözleşmeleri ile KDZ'lerinin yeniden yapılandırılmasıyla ilgili stratejik kararlar bulunmaktadır. Bu, yalın üretimin yeniden değerlendirilmesi, insan kaynakları yönetimi adaptasyonu, güvenlik açığına karşı terörizm eğilimlerini ölçmek için veri analitiğinin kullanılması, varlıkların ve kaynakların esnek bir şekilde korunması, uygun hazırlık, müdahale ve topluluk katılımı, protokoller ve güvenlik altyapıları KDZ'lerin korunmasını sağlar (Bader ve ark., 2019, s. 141).

### **1.9. Pandemi ve Küresel Değer Zincirleri**

Dünya ürün ticaretinde Covid-19 salgını nedeniyle 2020'de %13 ile %32 arasında düşme beklenmektedir. Bu durumdan Kuzey Amerika ve Asya'dan yapılan ihracat büyük oranda etkilenecektir. Ticaret özellikle elektronik ve otomotiv ürünleri olmak üzere karmaşık zincirlere sahip sektörlerde etkisi daha da fazla olacaktır. Hizmet ticareti, ulaşım ve seyahat kısıtlamalarının çok yoğun bir şekilde Dünya çapında birçok ülkede uygulanması direkt etki etmektedir. Mevcut finansal krizden ayıran diğer iki husus değer zincirlerinin ve hizmet ticaretinin rolüdür. Hastalığın daha yaygın hale gelmesi daha da dikkat çekici bir faktör olmaya devam ettiğinin göstergesi olmuştur. Ticaret özellikle elektronik ve otomotiv sektörlerindeki ürünler ile karmaşık değer zinciri bağlantıları ile karakterize edilen sektörlerdeki ürünlerde daha dik bir şekilde düşecektir. OECD Ticaret Katma Değer (TİVA) veri tabanına göre elektronik ihracatında yabancı değer payı ABD için %10, Çin için %25, Kore için %30'dan fazla, Singapur ve Meksika için % 40'dan fazla, Malezya ve Vietnam için ise %50'den daha fazladır. Kilit üretim girdilerinin ithalatı sosyal mesafe ile kesintiye uğramıştır, Çin'de 2020 Ocak ve Şubat aylarında fabrikaların geçici olarak kapanmasına neden olmuştur ve bu süreci 2020 Mart ve Nisan aylarında Avrupa ve Kuzey Amerika'da takip etmiştir ve zincirlerde düşüşe neden olmuştur. Yaşanan pandemi ile beraber kasırgalar, tsunamiler ve diğer ekonomik aksaklıklar ile yerel afetlerin bir sonucu olarak küresel

değer zincirlerinde özellikle de karmaşık değer zincirlerde aksamaların yaşanması söz konusudur. Tedarik zincirlerinde meydana gelen aksaklıkları yönetmek hem küresel hem de yerel işletmeler için bir zorluktur. Riske karşılık ekonomik verimlilik hesaplanması önem arz etmektedir ve geliştirilmesi gereken bir unsurdur (WTO, 2020).

Covid-19 salgının Büyük Buhrandan bu yana yaşanan en kötü ekonomik gerilemeyi tetiklemesi beklenmektedir. Üreticiler genellikle sadece uzak deniz aşırı tedarikçiler tarafından üretilen son derece uzmanlaşmış ara mallar veya girdiler kullanacaktır. Covid-19 bu bağlantıları ciddi şekilde bozmuştur. Özellikle Çin bu konu da kilit rol oynamaktadır. Çin'in AB'ye ABD'ye ihracatında ve ithalatında ciddi düşüşler söz konusudur. Bu düşüşler Avrupa'lı ve ABD'li firmalar ile Çinli firmalar arasındaki güçlü bağımlılık ile ilgidir (WEF, [www.weforum.org](http://www.weforum.org), 2020). Pandemi, tarım, lojistik ve hammadde, tekstil ve giyim üretenlerin üzerinde ağır bir etkiye sahiptir. Ancak olumlu nokta tıbbi malzeme talebinde artış olmuştur (WTO, 2020). Ancak küresel değer zincirlerine özellikle de Çin'e bağlı olmanın tehlikeli olduğu belirtilmiştir. Bu durumda küresel değer zincirlerinin tekrar yapılandırılması gerektiği belirtilmektedir (WTO, 2020).

## İKİNCİ BÖLÜM

### 2. ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ

Rekabet içerisinde birçok boyutu içeren, zamana ve şartlara göre değişim gösteren bir kavram olarak tanımlanmaktadır (Chaudhuri ve Ray, 1997, s. 83). Rekabet kavramı günlük yaşamımızda spor, sanat, işletme, iktisat gibi birçok alanda karşımıza çıkmaktadır (Baltacı vd, 2012, s. 3). Rekabet kavramı, Türk Dil Kurumu tarafından ‘aynı amacı giden kimseler arasındaki çekişme, yarışma ve yarış’ tanımlanmıştır. İktisadi olarak ise ‘herhangi bir etkinlik alanında ayrı ayrı kişi ya da gruplar arasında sürdürülen üstün olma mücadelesi’ olarak ifade edilmiştir (<https://sozluk.gov.tr/>, 2020).

Hayatta belirli bir kazanç elde edebilmek için rekabet içinde olduğu rakiplerinin önüne geçmek olarak tanımlanan rekabet kavramı kıt kaynakların sınırsız ihtiyaçları karşılayabilme gerekliliğinden ortaya çıkmıştır (Bakımlı, 2011, s. 4). Rekabet, uygun fiyat, daha çok satış, yüksek kalitede mal ve hizmet üretimi ile müşteriye daha çok satış yaparak ve müşteriye sürekli olarak kendine çekmeye çalışan firmaların veya sanayicilerin birbirleri ile yarışdır (Özkara, 1997, s. 53). Küreselleşen dünya da uluslararası rekabet, Adam Smith’den itibaren literatürde önem verilen bir kavram olmuştur.

Rekabet kavramı çok eski zamanlardan beri ticari hayatın içinde olmasına rağmen, iktisadi olarak rekabet kavramı önemi ve çalışmalara konu olması sanayi devriminden sonra olmuştur. Rekabet anlayışının belirginleşmesi ve dikkat çekici hale gelmesi sanayi devrimi ile beraber ortaya çıkan kitlesel üretim ile anlaşılmaya başlanmıştır (Baltacı, Burgazoğlu, & Kılıç, 2012, s. 3). Küreselleşmenin getirdiği değişimler ile dünya ekonomisinde yaşanan gelişmelerin beraberinde, rekabet kavramı literatürde daha çok yer bulmuştur. Rekabet kavramı literatürde firma, ulus ve uluslararası düzeyde ele alınarak incelenmiştir. Karşılaştırma yapmayı temel alan düşünceyle rekabetçilik, firmaların, endüstrilerin veya ülkelerin rakiplerine karşı avantaj sağlaması şeklinde

ifade edilmektedir (Cockburn ve ark., 1999, s 493). Farklı düzeylerde incelenebilen ve analiz edilebilen rekabet kavramı birbirleri ile ilişkili ve bağlantılıdır (Arık, 2019, s. 4). Rekabet gücü kavramı firma düzeyinde rekabet gücü, sektör veya endüstri düzeyinde rekabet gücü ve uluslararası düzeyde rekabet gücü olarak literatüre konu olmaktadır. Bu araştırmada uluslararası düzeyde rekabet gücü ele alınmıştır.

## **2.1. Rekabet Gücü Kavramı**

Rekabet gücü en genel tanım olarak, herhangi bir ülkedeki bir sektörün, diğer ülkelerdeki aynı sektörleri ile kıyaslandığında daha fazla gelir ve istihdam yaratma gücünün olmasıdır (Yurttaçıkılmaz vd, 2020, s. 657). Rekabetçiliğin, bir bölgenin rakiplerinden daha cazip bir paket oluşturmak için mal ve hizmet tasarlama ve üretme ve pazarlama yeteneği olduğu ifade edilmiştir (Porter, 1989, s. 250). Rekabet arttıkça, kendini farklılaştırmak için bir varış noktasına olan ihtiyaç da artmaktadır (Dodds ve Holmes, 2020, s. 2).

Rekabet daha iyiyi ortaya çıkarmak için yapılan bir yarıştır. Rekabetçi güç veya rekabet gücü elde ederken katılımcıların amacı bu yarışta en iyi olmaktır. İşletmeler rekabet güçlerini arttırmak için teknoloji, maliyet, fark yaratma yeterliliklerini yeniden değerlendirerek, bu yetkinliklere dayalı yenilik geliştirebilecek veya rakiplerine göre farklılıklar yaratarak rekabet gücü sağlayacaktır (Bal ve Erkan, 2019, s. 628).

Rekabet gücü, pazardaki rakiplerden veya diğer kuruluşlardan yüksek kaliteli ve farklı ürünlerden daha üstün hizmet sunmak ve en önemlisi de algılanmasını sağlamaktır (Bal ve Erkan, 2019, s. 628). M. Porter, pazardaki rekabeti ve iş kararlarını etkileyen faktörü aşağıdaki gibi belirtmektedir.

- Sanayi Rekabeti
- Giriş Engelleri
- Yeni Girişlerin Tehditleri
- Tedarikçilerinin Pazarlık Gücü
- İkame Tehditleri
- Alıcıların Pazarlık Gücü

Farklı düzeylerde ele alınan rekabet gücü mikro açıdan değerlendirildiğinde, firmaların düşük maliyetlere sahip yüksek kalitede ürün veya hizmeti sunma yeteneği olarak

tanımlanmaktadır. Firmaların sahip oldukları rekabet gücünün belirleyicileri olarak maliyet, kalite ve fiyata etki eden organizasyon yapısı, inovasyon yeteneği, yönetim yapısı, firma standartları ve verimlilik olduğu belirtilmektedir (Kırankabeş, 2006, s.236). Rekabet gücünün kaynağı farklı olabilmektedir. Fiyat ve maliyetten kaynaklı olabileceği gibi kalite, satış sonrası hizmetler gibi farklı nedenlerden de kaynaklanabilmektedir (Arık, 2019, s. 5).

Mezo düzeyde rekabet gücü, bir endüstri de ulusal veya bölgesel olarak rakiplerinden daha yüksek verime sahip ve daha düşük maliyet ile üretim yapması ve ürettiklerini sunabilmesi olarak tanımlanmaktadır (Aktan ve Vural, 2004, s. 11). Serbest piyasa ekonomisinde ulusal bir sektörün, rekabet içinde olduğu yabancı sektörlerle göre daha yüksek başarı elde etmesi olarak da ifade edilmektedir (Düzgün, 2007, s. 424). Sektörün rekabet gücü sahip olduğu iş gücü, verimlilik, faaliyet halinde olduğu çevreye ait alt yapı ve destek sektörlerin sahip olduğu güç ile belirlenmektedir (Arık, 2019, s. 6).

Makro düzeyde rekabet gücü uluslararası rekabet gücünü ifade etmektedir. Bir ülkenin küresel pazarda talep edilen mal ve hizmetleri üretebilme, reel gelir artışı sağlama ve ülke halkının refah seviyesini yükseltme yeteneği olarak tanımlanmaktadır (Haque, 1995, s. 4). Uluslararası rekabet gücünün artırılması veya rakip ülkelere karşı rekabet avantajını elde etmek, arge faaliyetlerine, sermaye ve doğal kaynaklara, teknolojik değişim esnekliğine, eğitim seviyesine ve makroekonomik etkilere bağlı olduğu ifade edilmektedir (Arık, 2019, s. 6).

## **2.2. Uluslararası Rekabet Gücü**

Uluslararası rekabet kavramı için literatürde birçok tanım bulunmaktadır. Yıllar boyunca uluslararası rekabet gücü, ekonomilerin yüksek düzeyde performans elde etme mücadelelerinde bir hedef haline gelmiştir. Bir ülkenin uluslararası rekabetçiliği, firmalarının uluslararası rekabetçiliği ile ilgilidir (Herciu, 2013, s. 274). Rekabet gücünü küresel yapan, dünya ölçekli düşünme ve davranışın yerel potansiyeller ile uyumlaştırılarak kalıcı bir iklimin firma, bölge veya ulus düzeyinde yaratılması ve geliştirilmesidir (Dulupçu, 2001, s. 162).

Bir ulusun, uluslararası rekabetçilik kavramı mikroekonomik düzeyde rekabet avantajının belirleyicileri şunlardır (Herciu, 2013, s. 274).

- Faktör koşulları (temel ve iler faktörlerin aşınması)
- Talep koşulları (alıcı karmaşıklığı ve Pazar büyüklüğü)
- İlgili ve destekleyici endüstriler (Rekabetçiliğin artması için değer zinciri faaliyetleri)
- Firma Stratejisi, yapısı ve rekabeti (Nasıl yönetilir be nasıl rekabet ederiz?)

Makroekonomik uluslararası rekabet seviyesi içinde, Porter aynı zamanda hükümet (eğitim ve sübvansiyonlar gibi) ve şans faktörünü de daha sonra eklemiştir (Liu and Hsu, 2009, s. 165). Ayrıca, Mitschke (2008) görüşüne göre bir ulusun uluslararası rekabet gücünün iki boyutu vardır. Bunlar, aşağıdaki tabloda belirtildiği gibi, hükümet ve yerli işletmelerin uluslararası rekabet gücüdür.

**Tablo 8:** Ulusların Uluslararası Rekabet Gücünün Boyutları

|                                                           |                          | <b>Ulusların Uluslararası Rekabetçiliğinin İki Boyutu</b>                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                           |                          | <b>Ulusların Yerel Çekiciliği</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <b>Yerli İşletmelerin Uluslararası Rekabet Gücü</b>                                                                                                        |
| <b>Ulusların Uluslararası Rekabetçiliğinin İki Boyutu</b> | <b>Hükümet</b>           | Maliye Politikası / Vergi Politikası<br>Para Politikası: Düşük Enflasyon ve Düşük Faiz Oranları<br>Para Birimi Politikası<br>Sermaye Piyasası Mevzuatı<br>Kamu Altyapısı<br>Sosyal ve Ekolojik Standart<br>Ticaret Politikası ve Rekabet Politikası: Açık ve Serbest Piyasalar<br>Eğitim politikası<br>AR-GE Politikası |                                                                                                                                                            |
|                                                           | <b>Yurtiçi Şirketler</b> | Yabancı Yatırımcılar İçin Özel Ekonomik Bölgeler                                                                                                                                                                                                                                                                        | Yerli Firmalar için Sanayi Politikası, ör. İhracat İşleme Bölgeleri, Ar-Ge Politikası Risk Alma ve Çalışkanlığı Teşvik Ediyor                              |
|                                                           |                          | Endüstriyel Kümeler<br>Rekabetçi Davranış Ar-Ge'de iş birliğine hazır<br>Cazip Bankacılık<br>Hizmetleri                                                                                                                                                                                                                 | Yenilikçilik Rekabetçi Davranışlar<br>Verimlilik Uluslararasılaşma<br>İşletme Stratejisi Yönetim Yetenekleri Firma<br>Özel Beşeri Sermaye İhracat Yönelimi |

**Kaynak:** Mitchke, 2008, ss.91-132.

Uluslararası rekabet gücü, ülkelerin birbirleri ile rekabet edebilme yeteneği olarak basitçe tanımlanırken, ülkelerde birbirlerinin rakipleridir. Uluslararası ticarete yer alan

lkeler için rekabet, daha fazla pazar payı, doğrudan yabancı yatırımların artışı, yabancı sermaye çekme, özellikle lider şirketlerin üretim lokasyonu olarak tercih edilme, marka yaratma, patent, inovasyon ve yeni sektörler oluşturma gibi birbirinden farklı birçok alanda çıkabilmektedir. Uluslararası rekabet gücü tanımlanırken dış ticaret fazlası, teknoloji, verimlilik, yenilik, ölçek ekonomileri, sürdürülebilir ihracat, birim iş gücü maliyetleri, reel efektif döviz kurları gibi farklı unsur ele alınmaktadır (Alper, 2014, s. 77).

Küreselleşmenin etkisi ile rekabeti, inovasyonu ve teknolojiyi ayrı birer kavram gibi düşünmek artık çok mümkün değildir. Bütün ekonomilerin birbiriyle daha fazla etkileşime geçmesi, iletişimlerinin daha da artması ve pazarlara daha kolay ulaşılabilir olması söz konusudur (Ay Tkmen ve Aynaoğlu, 2017, s. 258). Dolayısıyla bir ülkedeki üretici ile diğer ülkedeki tüketicinin daha kolay iletişime geçmesi neticesinde rekabet ortamı küresel bir boyuta geçerek uluslararası rekabet gücü daha da önemli bir kavram haline gelmiştir.

Karşılaştırmalı avantaj potansiyel bir avantajdır, yani bir ülke bir malın veya hizmetin üretimi için başka bir mal veya hizmetten daha avantajlı ise potansiyel olarak uygundur, ancak rekabet edebilmek için avantajından faydalanmalıdır. lkeler rekabet avantajlarına göre uzmanlaşırlarsa, rekabet glerinde büyürler ve ticaretten kazanç elde ederler. Dolayısıyla, karşılaştırmalı ve rekabetçi avantajlar, yalnızca rekabetçi avantajlardan tam olarak yararlanıldığında ortaya çıkar. Diğer taraftan, bir ülkenin potansiyel olarak karşılaştırmalı bir avantaja sahip olması mümkündür, ancak altyapı eksiklikleri veya beceri eksiklikleri veya diğer politika seçimleri sektörü gözden kaçırabilmektedir. Benzer şekilde, rekabet avantajları oluşturulabilir veya en azından karşılaştırmalı avantajlar olmaksızın önemli ölçüde artırılabilir (Algieri, Aquino, & Succurro, 2018, s. 42).

Yeni rn ve hizmetlerin sunulması gibi rekabetçi eylemler tasarlama ve uygulama yeteneği rekabet avantajının önemli bir kaynağıdır (Nadkarni vd., 2011, s. 1132). Üreticilerin ve tüketicilerin küreselleşmenin etkisi ile artan iletişimi rekabeti uluslararası boyuta taşırken rakiplerinden daha önce olmak için çeşitli stratejiler bulmasını ve geliştirmesini sağlamaktadır. İşletmeler, müşterileri tarafından tercih edilmek için, rakiplerinden farklı ürünler sunması, değişiklikler yapması, piyasanın değişen

koşullarını yakından takip etmesi, rakiplerini derinlemesine gözlemlemesi ve takip etmesi, değişen tüketici ihtiyaçlarını öngörebilmesi ve bu talepler karşısında hızlı ve esnek davranarak, talepleri karşılaması zorunlu hale gelmiştir (Ay Türkmen ve Aynaoglu, 2017, s. 258).

Aynı pazarda rekabet eden yabancı ve yerli firmalar arasında belirli bir kaynak asimetrisi hakimdir (Wu ve Sulomon, 2017, s.838). Farklı kaynaklar temelde farklı stratejiler yoluyla rekabet avantajı elde etmelerini sağlamaktadır (Dau vd, 2015, s. 1985).

Serbest piyasa koşullarında ekonomik sistemin kalkınması, şirketlerin hem uluslararası arenada hem de ulusal arenada rekabet edebilme kapasiteleri ile yakından ilişkilidir (Altunç, 2018, s. 66). Küreselleşenin de etkisi ile ticaret ve sermaye hareketliliğinin de serbestleşmesi uluslararası rekabet daha da artmıştır. Günümüzde rekabet gücünü elde etmek ve buna sahip olmak başarının ve yüksek performansın göstergesidir. Aynı zamanda yüksek rekabet gücüne sahip olmak, refah düzeylerinin hızlı artma eğiliminde olduğu görülmüştür (Kaldırımcı, 2003, s. 106). Rekabet gücünü etkileyen makro ve mikro faktörler bulunmaktadır. İşletme düzeyinde enerji, hammadde, işçilik ücretleri, personel maliyetler, finansman, pazarlama ve reklam stratejilerine kadar birçok unsur rekabet gücüne hem olumlu hem de olumsuz etki edebilmektedir. Makro düzeyde, siyasal istikrar, sosyal güvenlik sistemi, eğitim, sağlık, istihdam durumları, döviz kurları, ulaştırma, bankacılık, uluslararası gelişmeler gibi etmenler rekabeti etkilemektedir (Kaldırımcı, 2003, s. 106).

Rekabet kavramı sadece büyüme veya ekonomik durumla ilgili değildir. Rekabet etme yeteneğine katkıda bulunan yaşam kalitesi, teknoloji, verimlilik ve altyapı gibi unsurları da dikkate almaktadır. Bu unsurlar birbirleri ile kaynaşmış olup, ekonomik büyümeyi ve sürdürülebilir kalkınmaya etki etmektedir (Atik, 2005, s. 15). Rekabet gücü, dış dünya ile bütünleşen ekonomilerin başarısının temel parametresi olarak görülmektedir (Njecovan, 2006, s. 201). OECD tanımlanmasına göre uluslararası ticarete rekabet gücü, bir ülkenin ürünlerini uluslararası pazarlarda satma avantajının veya dezavantajının bir ölçüsüdür. (OECD, 2020).

Yıllık yayınlanan ve ülkelerin rekabet gücü sıralamalarını oldukça kapsamlı analiz eden Dünya Ekonomik Forumunun ve IMD'nin sırasıyla Küresel Rekabet Gücü Raporu ve

Dünya Rekabet Gücü Yıllığına göre uluslararası rekabet gücü tanımlarını vermek gerekirse; Dünya Ekonomik Forumu uluslararası rekabet gücünü, bir ülkenin verimlilik seviyesini belirleyen faktörlerin, politikaların ve kurumların bir grubu olarak ele almaktadır. IMD çalışmaları kapsamında ise uluslararası rekabet gücü, bir ülkenin, işletmelerinin daha fazla değer yaratmalarını ve vatandaşlarının daha yüksek refaha sahip olmasını mümkün kılacak bir ortamı oluşturma yetkinliği olarak tanımlanmaktadır (Bedir, 2009, s. 14).

Geniş kabul görmüş başka bir tanıma göre, uluslararası rekabet gücü bir ekonomi için, o ülkeden yaşayan halka yüksek ve artan sürdürülebilir yaşam standardı ve sürdürülebilir istihdam sağlama yeteneği ifade edilmektedir (Altunç, 2018, s. 69). Genel olarak uluslararası rekabet gücü, bir ülkenin iktisadi olarak performansını da göstermektedir. Bir ülkenin üretim yeteneği ve üretim kapasitesi de rekabet gücünü olarak tanımlanmaktadır. Başka bir ifade ile hem ulusal hem de uluslararası rekabet gücü, ürettiği mal ve hizmetlerden elde ettiği katma değerın sürekli olarak artması ile beraber elde edilen refah artışı ve yaşam standartlarının iyileşmesi anlamına gelmektedir (Altunç, 2018, s. 70).

Avrupa Rekabetçiliğine göre bir ulusun vatandaşlarına sürdürülebilir yaşam standartları ve sürdürülebilir bir çalışma ortamı sunma yeteneği ile ölçülen bir ülkenin ekonomik performansı, çalışmak isteyenlerin işlerine geniş erişim imkânı ile ölçülmüştür. Kısacası, rekabet edebilirlik, üretkenliğin sürdürülebilir şekilde büyüyebileceği koşulları yaratan, kurumsal politika düzenlemelerini ifade etmektedir (Herciu, 2013, s. 275). Her yıl Dünya Ekonomi Forumu 137 ülke için rekabet edebilirlik seviyesini küresel rekabet edebilirlik endeksi ile değerlendirmektedir (Schwab, 2017). Tablo 9.'da açıklanan her boyut için rekabet gücü endeksleri değerlendirilmektedir.

**Tablo 9:** Küresel Rekabet Gücü Alt Boyutları

|                            |          |                                                                                                                                                |
|----------------------------|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Temel Gereksinimler</b> | Kurumlar | Bir ekonominin iyi ve sürdürülebilir gelişimi için önemli olan kamu ve özel hissedarların verimliliği ile ilgilidir.                           |
|                            | Altyapı  | Etkili ulaşım modları, kapsamlı telekomünikasyon ağları ve elektrik kaynaklarıyla geniş ve verimli altyapı etkili bir ekonomiye yol açacaktır. |

|                                          |                          |                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                          | Makro Ekonomik Ortam     | Makroekonomik ortam istikrarlı olduğunda, bir ülkenin rekabet gücü artacaktır. Her ne kadar tek başına makroekonomik istikrar bir ülkenin verimliliğini artırmak için yeterli olmasa da, zayıflığı ekonomiye önemli zararlar verecektir.                                      |
|                                          | Sağlık ve İlköğretim     | Sağlıklı bir işgücü, bir ülkenin rekabet gücünde önemli bir rol oynayacaktır. Hasta olan çalışanlar verimli bir şekilde çalışamayacak ve daha az üretken olacaklardır. Öte yandan, temel eğitim her bir çalışanın verimliliğini artıracak ve ekonomiyi olumlu etkileyecektir. |
| <b>Verimlilik Arttırıcılar</b>           | Yüksek Eğitim ve Öğretim | Kaliteli yükseköğretim ve eğitim, basit ürün ve süreçlerin ötesinde performans gösteren ekonomiler için özellikle önemlidir. Bu sütun, ikincil ve yükseköğretim kayıt oranları, eğitim kalitesi ve personel eğitiminin kapsamı ile ilgilidir.                                 |
|                                          | Mal Verimliliği          | Etkin mal pazarına sahip ülkeler, doğru ürün ve hizmet karışımını üretebilecek ve etkin bir şekilde işlem görmelerini sağlayacaktır.                                                                                                                                          |
|                                          | İşgücü Verimliliği       | İşgücü piyasasının verimliliği ve esnekliği, çalışanların ekonomideki en etkin kullanımlarına tahsis edilmesini sağlayacaktır.                                                                                                                                                |
|                                          | Finansal Geliştirme      | Verimli bir finans sektörü, güvenilir ve şeffaf bankacılık sektörü ve yatırımcıları ve diğer aktörleri korumak için uygun düzenlemeler verimlilik için kritik öneme sahiptir.                                                                                                 |
|                                          | Teknolojik Hazırlık      | Verimliliği ve rekabeti artırmak için günlük faaliyetlerde ve üretim süreçlerinde bilgi ve iletişim teknolojilerinin etkin kullanımına vurgu yaparak ekonominin mevcut teknolojileri benimseme konusunda çevikliğini ölçer.                                                   |
|                                          | Market Boyu              | Pazar büyüklüğü, ölçek ekonomileri nedeniyle verimliliği etkilemektedir. Pazar büyüklüğü iç ve dış pazarlar tarafından ölçülmekte ve ihracat odaklı ekonomilere ve tek bir pazardan çok ülkeye sahip olan coğrafi bölgeye kredi verilmektedir                                 |
| <b>Yenilik ve Gelişmişlik Faktörleri</b> | İş Karmaşıklığı          | Bir ülkenin genel iş ağlarının kalitesi ve bireysel firmaların operasyon ve stratejilerinin kalitesi ile ilgilidir. Bu faktörler, özellikle ülkelerin temel verimlilik kaynakları ile ilgili iyileşmeye ulaşmış, gelişmiş bir gelişme aşamasındayken önemlidir.               |
|                                          | Yenilik                  | Yenilik, bilginin sınırlarına yakın olan ve yalnızca dışsal teknolojileri entegre ederek ve uyarlayarak daha fazla değer katan ekonomilerin azaltılma eğiliminde olduğu ekonomiler için özellikle önemlidir                                                                   |

2018 yılına kadar, her ekonominin gelişme aşamasına bağlı olarak, kişi başına düşen GSYİH ve hammadde ile temsil edilen ihracatın payı ile bağlantılı olarak, üç alt endekse genel Endeksin hesaplanmasında farklı ağırlıklar verilmiştir. Bununla birlikte, GCI 4.0

( Schwab, 2018 ), her ülkenin her bir göstergedeki puanını en üst düzeye çıkarmayı amaçlaması gereken farklı ağırlığı ve alt çizgiyi ortadan kaldırmaktadır (WEF, 2020).

Küresel rekabet avantajı, ulusların girişimcilik kabiliyetine dayanmaktadır (Farinha ve ark., 2014, s. 14). Girişimciler pazarda rekabet avantajı elde etmek için teknik, finansal ve insan kaynaklarının optimum kullanımını sağlamak için, bir ağda çalışması önemlidir (Farinha vd, 2018, s. 506). Rekabet, kendi başına bir amaç değildir, bir ekonominin sosyo ekonomik başarısı için bir dizi dinamiğin bir göstergesi olarak belirtilmektedir (Farinha ve ark., 2015, s. 14).

### **2.3. Rekabetin Teorik Çerçevesi**

Ulusların zengin olma, üstün olma mücadelesi, rekabet ve rekabet gücü ile ilgili ekonomik düşünce ve kuramların ortaya çıkmasına neden olmuştur (Kocaoğlu, 2013, s. 6). Dünya da gerçekleşen ürün ve hizmet ticaretinin nedenleri de uluslararası rekabet gücünü belirleyen faktörler arasında yer almaktadır (Adıgüzel, 2011a, s. 31).

Endüstri 4.0, hızla ilerleyen teknolojiyle birlikte insanlık için yeni bir çağın başlangıcı olmuştur. Bu yeni dönem, hükümetler, işletmeler ve bireyler için olumlu fırsatlar yaratmış olsa da ekonomik refahı sürdürmek için bu yeni gelecek teknolojileri toplumda hızlı bir şekilde bütünleştirmek sorunlu bir adım gibi görünmektedir. İlk olarak 17. yüzyılda ortaya çıkan endüstriyel devrimler insan gücüne yalnızca fiziksel bir güç olarak öncelik verirken, endüstriyel devrimlerin sonuncusu olan Endüstri 4.0, katma değer yaratmada en önemli unsur olarak beyin gücüne öncelik vermektedir. Böylece, bu koşullar, doğrudan yatırımların düşük olması nedeniyle doğrudan yabancı yatırımların, yön değiştirerek kendi ülkelerinde yatırımlara dönüşmesi ile beraber ülkelere çekilmesine yol açmış ve bu nedenle küresel ekonomi ve rekabet edebilirlikte hayati sorunlara yol açmıştır. Endüstri 4.0 sadece emeğin yapısını değil, aynı zamanda kurumları, finansal sistemi, altyapıyı, inovasyon becerilerini, sağlık, eğitim ve makroekonomik değişkenler gibi rekabeti etkileyen önemli faktörleri de değiştirmiştir. Rekabetçi faktörler, sürekli değişen ve gelişen bu dünya ekonomisinde rekabetçi kalite ve avantajlar yaratmada önemli değişiklikler gözlenmektedir (Bal ve Erkan, 2019, s. 625).

Tarihsel olarak, rekabet edebilirlik ile ilgili kavramların gelişimi, Adam Smith ve David Ricardo'nun ilk anlayışlarından Michael Porter'ın daha yeni çalışmalarına kadar evrilmiştir. Anahtar terminoloji ve kavramlar kronolojik sırasıyla tablo 10.'da aşağıdaki gibidir (Baumann vd, 2019, s. 119-120).

**Tablo 10:** Rekabet Yaklaşımları

| <b>Rekabet Yaklaşımları</b>                     | <b>Detay</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <b>Yazar</b>             |
|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|
| 1. Mutlak Üstünlükler Teorisi                   | Pozitif toplamı olarak ticaret                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Smith, 1776              |
| 2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi          | Emek verimliliğindeki farklılıklar                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Ricardo, 1817            |
|                                                 | Faktör donanımı, faktör yoğunlukları, emek sermaye farklılıkları                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Heckscher ve Ohlin, 1933 |
| 3. Rekabet Avantajı                             | İnovasyon eylemleri ile rekabet edebilirlik, farklılaşma (ürün/ hizmet kalitesi, marka konumlandırma veya maliyet liderliği veya odaklanma                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Porter, 1980             |
| 4. Beş Kuvvet Modeli                            | Endüstri rekabetini şekillendiren beş kuvvet:<br>*yeni girenlerin tehdidi<br>*alıcıların pazarlık gücü<br>*ikame ürünler veya hizmet tehdidi<br>*tedarikçilerin pazarlık gücü<br>*rekabetçi rekabet                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Porter, 1980             |
| 5. Uluslararası Rekabet Üstünlüğü -Elmas Modeli | Ulusların küresel rekabet gücü ve rekabet avantajı<br>* faktör koşulları: ülkenin belirli bir sektörde rekabet edebilmek için gerekli olan üretim faktörlerindeki konumu, örneğin vasıflı işgücü ve altyapı<br>*talep koşulları: endüstrinin ürün veya hizmetine yönelik iç pazar talebinin niteliği<br>*ilgili ve destekleyici endüstriler: tedarikçi endüstrilerinde ve uluslararası piyasalarda rekabet edebilen diğer ilgili endüstrilerin ülkede varlığı veya yokluğu<br>*firma stratejisi, yapısı ve rekabet: ulusların nasıl yaratıldığını, organize edildiğini ve yönetildiğini ve iç rekabetin doğasını düzenleyen koşullar | Porter, 1990             |
| 6. Çift Elmas Modeli                            | Çok Uluslu faaliyetler ve hükümet                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Rugman ve D Cruz, 1991   |
| 7. Dokuz Faktör Modeli                          | Uluslararası rekabetçiliğe dinamik yaklaşım                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Cho, 1994                |

**Kaynak:** (Baumann vd, 2019, s. 119-120).

### 2.3.1. Mutlak Üstünlükler Teorisine Göre Rekabet

Adam Smith tarafında ortaya konan Mutlak üstünlükler teorisinde, birey ve girişimci arasındaki yarış, serbest rekabet yaklaşımı içinde incelenmiştir. Mutlak üstünlükler

teorisine göre, iki ülke arasında ticaret yapılan malların diğer ülkeye göre mutlak üstünlüğe sahip olması yani diğer ülkeye göre daha düşük maliyetli ürün üretmesi sonucunda ortaya çıkmıştır. Malı daha ucuza üreten ülke diğer ülkede ihracat gerçekleştirecek, kendisinde daha ucuza üretilen malı da ithal edecektir. Ülke ucuza ürettiği mal konusunda daha da uzmanlaşacak ve bu da kaynakların verimli ve etkin kullanılmasını sağlayacaktır (Smith, 1776, ss 25-27). Üretimde uzmanlaşma ile daha fazla mal üretimi gerçekleşecek ve karşı ülkeye göre rekabet açısından bir üstünlük sahibi olunacağı belirtilmiştir (Altay, 2006, s. 31). Mutlak üstünlükler teorisine göre gelişmeyi ve büyümeyi destekleyen gücün iş bölümü olduğu, iş bölümü ile üretimde yükselme, deneyim artışı ile beraber uzmanlaşma ve sermaye birikimini sağlayacağı bilinmektedir (Altay, 2006, s.31). Tüm bu süreçler iki ülke arasında uluslararası ticaretteki etkinliği göstermektedir. Bu sayede ülkeler rekabet içine girmekte ve etki gücüne göre rekabette üstünlük elde etmeye çabalamaktadırlar (Martin, 1982, s. 2). Adam Smith rekabeti, rakipler arasında olan bir yarış olarak tanımlarken, rekabet firmaların değişimlere ayak uydurması ile beraber kar elde etmek için rakiplerin işlerini zorlaştırmaktır (Smith, 1973, s. 56).

Smith Mutlak üstünlükler teorisinde bir tek üretim faktörünün emek olduğunu ortaya koymuştur. Aynı zamanda doğal kaynakların tanrının onlara verdiği bir nimet olarak açıklamıştır (Seyidoğlu,2007, s. 23). Smith mutlak üstünlükler teorisinde, uluslararası ticarete yapmanın nedenlerini ve avantajlarını emek verimliliğindeki farklar ve doğal kaynakların farklılığına bağlamıştır. Ayrıca rekabet gücü de bu iki unsura dayanmaktadır (Erdoğan, 2014, s. 23). İki ülke arasındaki ticaret mutlak olarak üstün olan malların olması gerekmektedir. Dolayısıyla teori dış ticaretin açıklanmasında emek değer teorisine dayandığı için ve iki ülke de aynı fiyata sahip mallar var ise uluslararası ticaretin nasıl yapılacağını açıklamadığı için eksik kalmıştır ve David Ricardo tarafında ortaya konan Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ile eksiklikler giderilmeye çalışılmıştır (Adıgüzel, 2011a, s.33).

### **2.3.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisine Göre Rekabet**

David Ricardo tarafında ortaya konan Karşılaştırmalı Üstünlükler teorisinde, uluslararası ticaret mutlak üstünlüklerden değil karşılaştırmalı üstünlüklerden dolayı yapılması gerekliliğini savunmuştur (Ricardo, 1971, s. 339). Dolayısıyla bir ülke hiçbir üründe mutlak üstünlüğüne sahip olmasa bile karşılaştırmalı olarak üstünlüğe sahip

olduğu malları ihraç ederek refah seviyesini yükseleceği belirtilmiştir (Adıgüzel,2011, s. 33). Ricardo'ya göre karşılaştırmalı avantajlar ve dezavantajlar, ürünlerin fırsat maliyetindeki uluslararası farklılıktan kaynaklanmaktadır. Her ülke, fırsat maliyeti daha düşük olan mal ve hizmetlerde uzmanlaşırsa küresel ekonomik refah artışı olabilir. Ürün verimliliğinde uluslararası farklılıklar olduğu süreci, bir ülkenin tüm mallarında üretiminde diğer ülkelere göre daha verimli olsa bile, karşılaştırmalı avantaj tüm mallarda değildir (Algieri, Aquino, Succurro, 2018, s. 41)

Bir ülke ürettiği tüm mallarda diğer ülkelere göre üstün olsa bile, karşılaştırmalı olarak daha üstün olduğu malda uzmanlaşmalıdır ve diğer malları ithal etmesi gerekliliği ortaya konulmuştur. Bu sayede refah seviyesinin arttırılabileceği belirtilmiştir (Seyidoğlu, 1988, s. 24). Karşılaştırmalı üstünlükler teorisinde tam uzmanlaşma söz konusudur. Dolayısıyla faktör ve mal piyasalarında tam rekabet söz konusudur.

### **2.3.3. Faktör Donatım Teorisine Göre Rekabet**

İki İsveçli iktisatçı Eli Heckscher ve Bertil Ohlin Ricardo'dan bir yüzyıldan fazla süre sonra, karşılaştırmalı avantajları ülkeler arasındaki farklı göreceli faktör yoğunlukları ile birlikte ürünler arasında farklı göreceli faktör yoğunlukları ile tetiklenebileceğini vurgulamıştır. Ülkeler aynı teknolojiye sahip olsalar bile, uluslararası uzmanlıktan faydalanabilmektedirler. Bir ulus, üretimi ülkenin görece bolluk faktörünün nispeten daha yoğun bir şekilde kullanılmasını gerektiren emtiaları ihraç edecek ve üretimi ülkenin nispeten kıt faktörünün nispeten daha yoğun bir şekilde kullanılmasını gerektiren emtiaları ithal edecektir. Nispi faktör bolluğu ve nispi faktör yoğunluğu karşılaştırmalı avantajlar ve uluslararası uzmanlaşma sağlamalıdır (Algieri, Aquino, Succurro, 2018, s. 42).

Ricardo ve Heckscher-Ohlin'e göre karşılaştırmalı avantaj ticaret ile sınırlıdır, diğer faktörler ile ilişkili değildir. Fiyatlar açısından, üretim maliyetleri, maliyet avantajının kaynaklarına bakılmaksızın, uluslararası bir rakibin fiyatlarından düşük ise bir ülkenin üründe rekabet avantajı olduğu ileri sürülmüştür (Algieri, Aquino, Succurro, 2018, s. 42). Ancak elde edilen bu rekabet avantajının kaynağı farklı teknolojiler, faktörlerin göreceli bolluğu, yeni ticaret teori tarafından tanımlanan diğer itici güçler, yenilikler, firma içindeki ölçek ekonomileri, endüstri kümelerinin yığılmasından veya uluslararası şirketlerin rolünden kaynaklanan dış ölçekli ekonomiler gibi sürücüler olabilir

(Markusen, 1995, s. 179). Örneğin, ölçeğe göre artan getiri ile aynı teknolojiye ve faktör donanımına sahip ülkeler arasında bile uzmanlaşma gerçekleşecektir (Helpman, 1981, s. 305). Benzer şekilde endüstri kümelerinin varlığı, üstün öğrenme, altyapı iyileştirmeleri ve daha iyi teknolojiler ile beraber uzun vadeli rekabet gücünün jeneratörü olabileceği ifade edilmiştir (Ottaviano ve Puga, 1998, s. 720).

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi üretim maliyetlerini emek ile açıklamıştır ve üretim maliyetlerinin neden farklı olduğu konusunu açıklayamamıştır. Heckscher ve Ohlin bu eksiklikten yola çıkarak farklı bir yaklaşımda bulunmuştur (Kojima, 2005, s. 445). Her ülke farklı faktörlere ve birbirinden farklı faktör yoğunluklarına sahiptir. Dünya da bazı ülkeler emek yoğun iken bazı ülkeler ise sermaye yoğundur. Buradan yola çıkarak sermaye yoğun ülke, sermaye yoğun mallar üretecek, emek yoğun ülkeler ise emek yoğun mallar üretecek diğer ülkeye ihraç edecektir. Teoriye göre bir ülke hangi faktör de daha yoğun ve daha zengin ise, bu faktörün kullanıldığı malın üretimine önem verilerek uzmanlaşmalı ve ihracatını yapmalıdır (Kojima, 2005, s. 445). Karşılaştırmalı üstünlük o ülkedeki faktör donatımı ve yoğunluğu ile ilgilidir ayrıca üretim faktörü ne kadar yoğun ise mallar o kadar ucuza üretilecek ve karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacaktır (Zhu, 1991, s., 21). Ancak teori tüm ülkelerde üretim fonksiyonlarının aynı olduğu varsayımını yaptığı için eleştirilmiştir. Dünyanın her yerinde teknolojik bilginin serbestçe dolaştığı, tüm ülkelerin en iyi üretim tekniklerini bildiği ve sahip olduğu varsayılmıştır. Ancak günümüz şartlarında bu söz konusu değildir (Karluk, 2002, s. 22).

Faktör donatım teorisine göre rekabet gücü, üretim maliyetlerine etki eden o ülkedeki faktörlerin yoğunluğu ve miktarı ile ilgilidir. Eğer ülkeler sahip oldukları faktör bolluğunu kullanıp bunu satışa sunabiliyor ise uluslararası ticarete güçlü bir konuma sahip olacakları ifade edilmektedir (Erdoğan, 2014, s. 26).

#### **2.3.4. Uluslararası Rekabet Üstünlükleri Modeli (Elmas Modeli)**

Literatürde rekabet gücü hakkında en önemli çalışmaların Porter tarafından yapıldığı bilinmektedir. Porter, 1990 yılında yayınlamış olduğu *Ulusların Rekabet Avantajı* adlı kitabında uluslararası rekabet gücünü teori ile açıklamaya çalışmıştır. Dünyada ülkelerin neden birbirinden farklı rekabet gücüne sahip olduğunu, bazı ülkelerin yüksek rekabet gücü var iken bazılarının neden çok düşük rekabet gücü olduğunu firma, sektör

ve ulus düzeyinde irdelemiş ve cevaplarını aramaya çalışmıştır. Bu model, Porter'ın uluslararası rekabet gücünü kapsamlı bir şekilde açıklayan en önemli çalışmasıdır.

Porter'ın teorisinde, rekabet üstünlükleri vurgulanmış ve uluslararası ticarete ucuz hammadde ve emeğin önemi dile getirilmiştir (Mohr, 2002, s. 160). Teoride, bir ülkenin rekabet gücünü açıklamada, klasik yaklaşımların aksine üretim faktörlerinin ve teknolojinin yetersiz olduğunu savunulmuştur (Baltacı vd, 2012, 5). Aynı zamanda Porter, ülkelerin zenginliklerini elde ederken direkt olarak elde etmezler yani miras kalmaz, kendileri yarattıklarını belirtmiştir. Porter yaklaşımında rekabet gücünü firma düzeyinde ele almıştır. İşletmelerin rekabet gücü uluslararası piyasaların sınavından geçebilen mal ve hizmetleri üretme yeteneği olarak tanımlanmıştır. Fiziki ve beşeri kaynaklar, işletme için fiziki sermaye ve donanım gücüne etki ederken bu unsurlar rekabet gücü elde etme avantajı kazandırır. Firmaların asıl rekabet gücünü sağlayan itici güç, her işletme de değişen beşeri kaynaklar ve sahip oldukları yetenekler olduğunu belirtilmiştir (Ayaş, 2002, s. 3). Firmaların sahip olduğu beşeri kaynakların farklılığından kazandıkları rekabet gücü, kaynakların gelişimini desteklemesi rekabet avantajını daha uzun süre korumasını sağlamaktadır (Gabaçlı 2018, s. 193).

Porter, rekabet avantajı yaratılırken, ülkelerin gelişmişlik düzeylerini firma ve endüstri düzeyi üzerinden açıklarken, firmaların bulunduğu ülkelerin ekonomik yapısını ve çevresel özelliklerini birlikte ele almıştır. Ülke koşulları doğrudan firmalara etki etmenin ötesinde, firmanın içinde bulunduğu endüstriyi etkileyerek rekabet avantajı yaratılmasını sağlamaktadır (Gabaçlı, 2018, s. 193).

Micheal Porter, kazançlı ticaretin kaynağı olarak rekabet avantajı kavramını ortaya koyarken hem ulusların küresel performanslarının faktörlerini hem de rekabet avantajlarını uluslararası düzeyde analiz etmek için temel rekabet stratejisi ve uluslararası ticaret teorilerini birleştirmiştir (Algieri vd., 2018, s. 43). Porter, çalışmasını yaparken 10 farklı ülkeyi dört yıl boyunca 100'den fazla sektör detayında incelemiş ve analiz etmiştir (Yazmacıoğlu, s. 29). Ülkeler arası zenginlikleri ve büyümelerindeki farklılıkları detaylı bir şekilde incelemiştir (Grant, 1991, S. 540). Kapsamlı araştırmaların sonucunda rekabet teorisini açıklamıştır. Ülkeler arası rekabet üstünlükleri üzerine yoğunlaşmış, klasik yaklaşımın aksine rekabet gücünü belirleyen faktörlerin ucuz ve bol emek olmadığını belirtmiştir (Yazmacıoğlu, 2006, s. 29).

Rekabet gücünün farklı sektörlerde değişiklik göstermesi neticesinde ülkelerdeki sektör yoğunlukları ve bu sektörlerin oranlarında değişimler görülmektedir. Bu durum rekabet gücünün oluşması ve devamlılığının bir sonucudur (Grant, 1991, s. 540). Porter bu gelişim sürecinde rekabet gücünün dört evresinden bahsetmiştir.

**Tablo 11:** Ulusal Rekabet Gücü Gelişiminin Evreleri

| Gelişimin İtici Gücü     | Rekabet Üstünlüğü Kaynağı                                                                                                                                                                                                   | Örnekler                                                                                                                 |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Girdi (Faktör) Koşulları | Temel üretim faktörler (örneğin: doğal kaynaklar, coğrafi konum, niteliksiz işgücü)                                                                                                                                         | Kanada, Avustralya, Singapur, 1980 öncesi Güney Kore                                                                     |
| Yatırım                  | Sermaye mallarına yatırım, dışarıdan teknoloji transferi. Tüketim yerine tasarruf konusunda ulusal mutabakat                                                                                                                | 1960’larda Japonya, 1980’ler boyunca Güney Kore. Büyük yurtiçi pazar ve risk alma                                        |
| Yenilik                  | Elmas modelindeki rekabet gücünün 4 belirleyicisi de yeni teknoloji yaratımı için etkileşim içindedir                                                                                                                       | 1970’lerin sonlarından itibaren Japonya, 1970’lerin başından itibaren İtalya, 2. Dünya Savaşı sonrası Almanya ve İsviçre |
| Zenginlik                | Mevcut zenginliği korumaya odaklanma elmasın dinamiklerini tersine çevirir: Yenilik hız keser, ileri faktörlere yatırım yavaşlar, rekabet söner ve bireysel motivasyon kırılır. Bunların sunucunda rekabet üstünlüğü gerir. | 2. Dünya Savaşı sonrası İngiltere ve 1980’den beri ABD, İsviçre, İsveç ve Almanya                                        |

**Kaynakça:** Grant, 1991, s. 540

Porter, rekabet avantajlarının dört belirleyicisini ünlü elmas modelinde belirtmiştir. Birincisi, faktör koşulları, yani ülkenin üretim faktörlerindeki konumu ve özellikle vasıflı işgücü ve altyapıları kapsamaktadır. İkincisi, talep koşullarını yani farklı ürünlere yönelik iç talep olarak ifade edilmiştir. Üçüncüsü, ilgili ve destekleyici endüstrileri, yani fikir alışverişi yoluyla yeniliği kolaylaştıran yukarı ve aşağı endüstrilerin ülkedeki varlığı veya yokluğunu tanımlamıştır. Dördüncüsü, firma stratejisi, yapısı ve rekabet yani şirketlerin nasıl yaratıldığını, organize edildiğini, yönetildiğini ve iç rekabetin doğasını düzenleyen koşulları belirlemiştir (Porter, 1990). Bu dört değişken içsel değişkenler olarak ifade edilmiştir. Daha sonra dışsal değişken olarak devlet ve şans faktörü de ayrıca belirtilmiştir. Elmas modelinin sektörlerde uygulanması ile belirli bir sektörün ulusal ve uluslararası rekabetçilik düzeyinin belirlenmesi ve rekabet artışı elde etme imkanı oluşmuştur (Yaylacı, 2007, s. 7).

**Tablo 12:** Elmas Modelinde Etkili Olan İçsel ve Dışsal Faktörler

|                                               |
|-----------------------------------------------|
| <b>İçsel Değişkenler</b>                      |
| Faktör Koşulları                              |
| Talep Koşulları                               |
| Bağlı ve Destek Endüstriler                   |
| Firma Stratejisi, Endüstriyel Yapı ve Rekabet |
| <b>Dışsal Değişkenler</b>                     |
| Devlet                                        |
| Şans                                          |

Elmas modelinde yer alan faktörlerin etkileşimi ülkeden ülkeye, bölgeden bölgeye hatta firmadan firmaya değişiklik göstermektedir (Gabaçlı, 2018, s. 195).

**Faktör Koşulları:** Klasik dış ticaret teorilerinde belirtilen üretim faktörlerinin aksine bir ülkenin belirli bir sektörde rekabet etmek için gereken işgücü, fiziki kaynaklar, bilgi, sermaye ve altyapı gibi üretim faktörlerinin seviyesidir (Porter, 1990, s. 71). Endüstrilerin rekabet eden bir nitelik taşıması elde ettikleri faktörler ile bağlantılıdır. Üretim faktörlerinin en önemli özelliği ise süreklilik taşımalarıdır (Manavkat, 2014, s.15). Bu faktörlere yapılan yeni yatırımlar ile uzmanlaşmanın artışı, daha fazla ve daha gelişmiş bilgi kazanılarak sektörün sürekli güncel kalması sağlanmaktadır (Kocaoğlu, 2013, s. 14). Faktörler ile rekabet avantajı yaratılması verimliliğin artırılmasını zorunlu hale getirmektedir (Yaylacı, 2007, s. 9).

**Talep Koşulları:** Rekabet avantajı elde edilmesinde önemli olan talep koşulları, tüketicinin sektör tarafından sunulan mal ve hizmet karşındaki talep yapısını ifade etmektedir (Akiş, 2008, s. 69). Yerel piyasalarda yüksek beklenti içinde olan tüketicilerin oluşturdukları talep, firmaların yeniliğe ve uluslararası piyasalardaki rakiplerine göre daha iyi ürün yapmaya teşvik ederek rekabet gücünün artmasını sağlamaktadır (Kocaoğlu, 2013, s. 14). Tüketici taleplerinin doğru analizi rekabet gücünü şekillendirmektedir. Porter modelinde, bir ülkedeki firmalar için rekabetin birinci rekabet kaynağı olarak iç talebe dayandığı varsayımı esas almaktadır. Bir ürünün iç talebi dış talebinden daha fazla olduğundan bölgesel kuruluşlar ürüne daha fazla önem vermektedir. Dolayısıyla ürünün ihracatı ile beraber rekabet avantajı da yanında gelmektedir (Akiş, 2008, s. 69).

**İlgili ve Destekleyici Endüstriler:** Uluslararası platformda faaliyette bulunan firmaların geri planda yer alan destekleyici sanayi yapısını, büyüklüğünü ve gücünü ifade etmektedir (Porter, 1990, s. 71). Endüstriler, diğer endüstriler ile dikey ve yatay olmak üzere çeşitli şekillerde bağlantı kurarak sürekli etkileşim içinde olması ilgili endüstriye pozitif katkı sağlamaktadır (Gabaçlı, 2008, s. 169). Sektörü destekleyen tedarikçilerin güçlenmesi ile bilgi akışı, teknoloji gelişimi ve işgücünde uzmanlaşma gerçekleşmektedir. Yurt içinde gelişmiş bir tedarik zinciri verimlilik artışı, maliyetlerde düşüş, yükselen kalite ve hızlı teslimat ile rekabet avantajı kazanılmaktadır (Kocaoğlu, 2013, s. 14). Porter, ilgili ve destekleyici endüstrilerin varlığı rekabet gücü kazandırmanın yanında maliyet, kalite, zaman olarak da farklı kazançlar ve üstünlükler sağlamaktadır (Gabaçlı, 2008, s. 169). Elde edilen tüm avantajların yanında uluslararası pazarda daha yoğun bilgi akışı, birlik halinde çalışmanın sonucunda yenilik artışı ile uluslararası pazarda rekabet güzü elde edilmektedir (Kocaoğlu, 2013, s. 14).

**Firma Strateji Yapısı ve Stratejisi:** Porter rekabet gücünü ülkelerin değil firmaların yarattığını savunmaktadır (Gabaçlı, 2008, s. 196). Bunun sebebi olarak da uluslararası piyasalarda rekabet edenin ülkeler değil firmaların olduğunu belirtmektedir. Firmaların organizasyon yapısı, stratejileri, hedef ve amaçları birbirinden farklı olabilmektedir (Yazmacıoğlu, 2006, s. 30). Firmaların sahip oldukları stratejiler rekabet gücü için önemlidir. Rekabet gücü analizinde, M. Porter rekabet avantajını veya rekabet gücünü arttıracak üç temel stratejisinden bahsetmektedir. Bunlar maliyet liderliği, farklılaşma ve odaklanmadır (Kanıbir, 2004, s. 82).

Maliyet liderliği, üretim maliyetlerini kontrol altında tutarak, maliyet avantajını elde ederek rekabet edebilirlik yaratmayı ifade eder. Burada önemli olan nokta, fiyat avantajı yaratma yeteneğine odaklanmadır. İşletmelerin maliyet avantajı yaratmak amacı ile sektördeki en düşük maliyetlerle üretim yapması gerekliliği söz konusudur (Peker vd, 2016, s.13). Maliyet liderliğini elde etmek için tüm aşamalarda sıkı maliyet kontrolleri yapmak ve verimlilik artışına odaklanılmaktadır. Özetle maliyet liderliğine ulaşmak için, en düşük maliyetli olan ürünlerin üretilmesi, sıkı maliyet kontrolü, daha az fire için standart üretim sistemlerinin kullanılması, hammadde ve işçilikte ayrıcalıklı fiyat avantajına sahip olmak gibi gereklilikler vardır (Peker vd, 2016, s. 14.)

Farklılaşma, piyasadaki mevcut ürün ve hizmetlerden farklı üstün ürün ve hizmetler oluşturma, üstün teknoloji kullanma, hizmet ve süreçleri geliştirerek sonuçları net bir şekilde yansıtmaya yeteneğidir (Porter, 1980). Farklılaşma stratejisi üç ana başlık altında ele alınabilmektedir.

- İşletmelerin ürün veya hizmetlerindeki özelliklerindeki farklılıklar, ürün tanıtımı veya pazara giriş zamanlanmasında farklılaşma,
- İşletmelerin ve müşterilerin ürün özelleştirmesi ve pazarlamasına ilişkin tutumlar arasında farklılaşma,
- İşletmelerin arasında karşılaştırma yaparken ürün dağıtımını teslimat ve ürün karması gibi konulara odaklanarak farklılaşma stratejileridir (Peker vd, 2016, s. 15).

Odaklanma stratejisi, işletmelerin daha geniş müşteriye yönelik stratejiler geliştirmesi yerine daha dar hedef kitleye odaklanarak sürdürülebilir rekabet avantajı elde etme benimsenmektedir (Peker vd, 2016, s. 15). Dolayısıyla seçilen hedeflere odaklanma ve bu hedefler ile ilgili tüm planlı stratejileri oluşturarak, bu hedef üzerinde uzmanlaşarak rekabet gücü elde etme yeteneğini ifade etmektedir (Porter, 1985). Odaklanma stratejisi iki şekilde gerçekleşmektedir (Tanwar, 2013, s. 15).

- İşletmenin belirlediği hedef kitleye uygun maliyetlere odaklanarak maliyet avantajı elde etmek,
- İşletmenin belirlediği hedef kitleye göre farklılaşma stratejisine odaklanarak rekabet üstünlüğü elde etmektir (Tanwar, 2013, s. 15).

Odaklanma stratejisinde farklılaşma ve maliyet liderliği bir sektör ve daha küçük müşteri grubunu kapsamaktadır (Bal ve Erkan, 2019, s. 628). Aynı ayrı ele alındığında, maliyet liderliği veya farklılaşma stratejisini tercih tüm sektörlerde olabilmekte ve daha geniş müşteri kitlesine hitap eden işletmelerde uygulanmaktadır (Bal ve Erkan, 2019, s. 628). Porter' a göre bu üç stratejisinden biri tercih edildiğinde ve uygulandığında işletmeler rekabet gücünü elde etmekte ve rekabet avantajı yaratma başarılı olmaktadır (Porter, 1985).

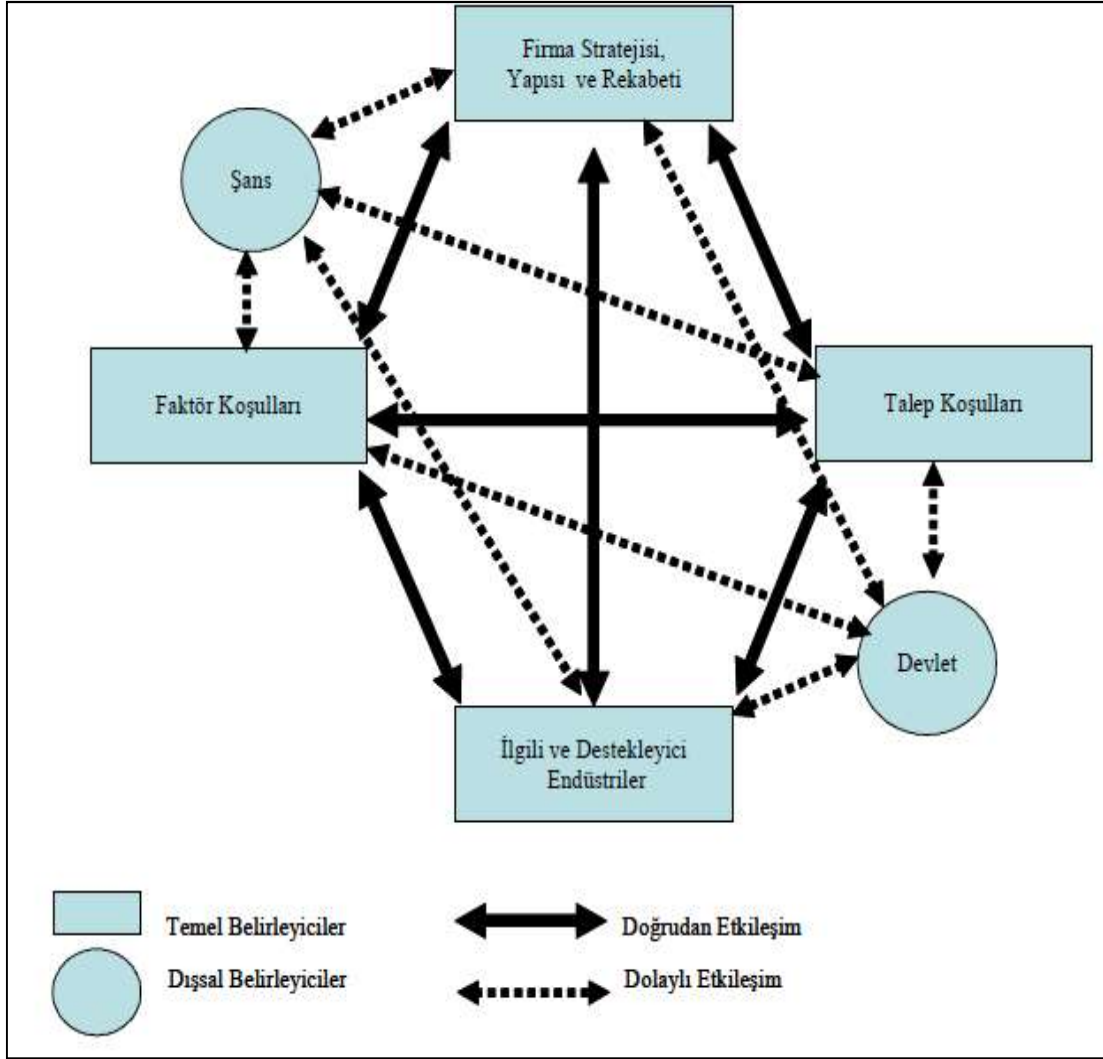
Elmas modeli Porter tarafından bir sistem olarak ele alınmış ve bir unsurun gelişmiş olması diğeri olmadan etki yaratmayabilir ve bu sektörün potansiyelinde rekabet

gücünün düşüşüne neden olabilmektedir (Kocaoğlu, 2013, s. 14). Ancak bu dört ana unsur etkin bir şekilde başarılı olması durumunda birbirilerini besler, güçlendirir ve rekabet artışlarını sağlar (Porter, 1900, s. 83).

Porter rekabet gücünün belirlenmesinde dört içsel faktörün yanında iki dışsal faktöre de değinilmiştir. Bunlar şans ve devlettir.

**Şans:** Firmalar zaman içerisinde kendine bağlı olmayan, onların dışında meydana gelen durumları olarak ifade edilmektedir (Altay, 2006, s. 40). Bir ülke içinde veya dışında ortaya çıkan veya gelişen olaylar şanstır ve tahmin edilemeyen olaylar rekabet avantajında kaymalara neden olabilmektedir. Örneğin, teknolojik gelişmeler, yeni buluşlar, petrol şokları, savaşlar, doğal afetler, politik gelişmeler gibi tesadüfi gerçekleşen olay rekabet gücünün yönünü değiştirebilir (Gabaçlı, 2018, s. 197). Firmaların ve devletin kontrolünde olmayan bu durumların dönemsel sürekliliği yoktur. Ancak bu tesadüfi durumlar karşısında bir ülkede yer alan sektörlerin yapısı şekillenmekte, rakip ülkelerdeki aynı sektördeki rakiplerine karşı fırsat ve tehditler sunmaktadır. Dolayısıyla endüstride rekabet üstünlüğünün değişmesinde önemli rol oynamaktadır (Manavkat, 2014, s. 17). Şans faktörünün için doğal afet, sel, fırtına ve deprem tanrının hareketi olarak belirtilmiştir. İnovasyon ve yardımlar insan faaliyetlerinin olumlu tarafı, savaş ve terörizm insan faaliyetlerinin kötü tarafı olarak belirtilmiştir (Baumann vd, 2019, 121).

**Devlet:** Devlet faktörü elmas modelinde yer alan diğer dolaylı faktördür. Rekabet gücünde tek ve en etkili kaynak devlet değildir ancak devlet etkisinin olmaması rekabette başarısızlığa yol açmaktadır (Gabaçlı, 2018, s. 197). Hükümetlerin aldıkları kararlar ışığında yapılan politikalar rekabet gücünün rekabet üstünlüğünün artmasına veya azalmasına neden olabilmektedir (Cop, 2016, s. 44). Devletin modeldeki yeri, uyguladığı politikalar ile küresel bir rekabet ortamı yaratmaktır. Hükümetler elindeki kaynakları bir politika unsuru olarak kullanıp teknolojik gelişmeleri destekleyici nitelikte kullanarak veya yeni buluş araştırma projelerini desteklemek eğitimin yaratılacağı etkiyi önemseyerek yüksek donanımlı ve eğitimli işgücü oranını arttırmaktır (Gabaçlı, 2018,s.197). Hükümetin rolü elmasın gücünü elde etmek ve arttırmak için, firmalara doğrudan müdahale etmek yerine onlara rekabet üstünlüğü kazanabilecekleri bir ortam yaratma görevidir (Doğan, 2011, s. 41).



**Şekil 12:** Porter'ın Elmas Modeli

**Kaynak:** Porter, 1990, s.72

Elmas modelinde rekabet avantajı belirlenirken tüm faktörlerin değerlendirildiği ve model üzerinde yer alan tüm faktörlerin olduğu dinamik bir model oluşturulmuştur (Deviren ve Yıldız, 2014, s. 766). Dinamikliği sağlayan ise ülkelerin rekabet gücünü aynı zamanda yeniliklerin hızına ve gelişimine, kamu kurumlarının kalitesine, teknolojik gelişmelere, eğitim ve makroekonomik çevre gibi etkenler ile şekillendirildiği belirtilmiştir (Baltacı ve Burgazoğlu, 2012, s. 3).

Porter, sermaye, doğal kaynaklar veya emek gibi temel, uzmanlaşmamış veya kalıtsal üretim faktörlerine değil, yatırımlarla yaratılabilen ve yükseltilebilen her bir sektöre özgü becerilere odaklanmıştır. Faktör koşulları, Porter'ın vasıflı emek havuzu, teknolojik yenilik, altyapı ve sermaye gibi bir ülke ekonomisinin kendisi için

üretebileceğine inandığı unsurlardır (Algieri vd., 2018, s. 43). Porter elmas modelinde küresel rekabet gücüne farklı ve kapsamlı bir bakış açısı getirmesinin yanında bir çok eleştiriye de maruz kalmıştır. Porter ‘rekabetçi stratejiyi formüle etmenin özünün bir şirketi çevresiyle ilişkilendirdiğini ‘vurgulamıştır.

Sektörü oluşturan şirketler arasında rekabetin ötesinde, çevrede bir sektördeki tüm şirketleri potansiyel olarak etkileyebilecek değişiklikler vardır. Porter bu değişiklikleri dört gruba ayırır: (1) alıcılar, (2) tedarikçiler, (3) alana girebilecek potansiyel yeni şirketler ve (4) yeni ürünlerin veya hizmetlerin şirketin mevcut ürünlerinin yerine geçmesi tehdidi ve servisler.

- Alıcılar: Alıcılar veya müşteriler, şirketin ürün veya hizmetlerini olabildiğince ucuza satın alma eğiliminde olacaktır. Bazı faktörler satıcıya avantaj sağlar: ürün az ise, şirket ürünün tek kaynağı veya ürünün tek yerel kaynağıysa veya şirket ürünü rakiplerinden daha ucuza satıyorsa, satıcı fiyatları üzerinde daha iyi kontrol sahibi olma eğilimindedir. Bu gibi faktörlerin tersi müşteriye daha fazla pazarlık gücü verir ve şirketi fiyatlarını düşürmeye zorlar. Birbirleriyle rekabet eden çok sayıda tedarikçi varsa veya müşterilerin alışveriş yapması kolaysa, fiyatlar düşme eğilimindedir.
- Tedarikçiler: Benzer şekilde, tedarikçiler her zaman ürünlerini veya hizmetlerini daha yüksek bir fiyata satmak ister. Tedarikçiler gerekli bir ürünün tek kaynağıysa, rakiplerinden daha hızlı teslim edebilirlerse veya nispeten az ürüne çok fazla talep varsa, tedarikçiler daha fazla pazarlık gücüne sahip olacak ve fiyatlarını artıracaktır. Tersine, tedarikçinin ürünü yaygın olarak mevcutsa veya başka birinden daha ucuza mevcutsa, şirket (alıcı) üst eline sahip olma eğiliminde olacak ve tedarikçinin fiyatını zorlamaya çalışacaktır.
- Yedekler: Her sektördeki şirketlerin, şirketin sattığı ürün veya hizmetlerin yerine geçebilecek hiçbir ürün veya hizmetin mevcut olmadığını görmek için de izlemesi gerekir. En azından yedek bir ürün şirketin fiyatlarını düşürebilir. En kötü durumda, yeni bir ürün şirketin mevcut ürünlerini geçersiz kılabilir. Buggy kamçı üreticileri, içten yanmalı otomobiller 20. yüzyılın başlarında atlı arabaların yerini aldığı anda iflasa sürüklendi. Benzer

şekilde, plastik ürünlerin mevcudiyeti metal, cam, kâğıt ve ahşap ürünleri üreticilerini ürünlerini çeşitli şekillerde yeniden konumlandırmaya zorlamıştır.

- Potansiyel katılımcılar: Son olarak, yeni şirketlerin bir sektöre girme ve böylece rekabeti artırma tehdidi vardır. Aynı müşterileri takip eden ve aynı hammaddeleri satın almaya çalışan daha fazla şirket hem tedarikçilere hem de müşterilere daha fazla pazarlık gücü verme, malların maliyetini artırma ve her şirketin kar marjlarını düşürme eğilimindedir.

### **2.3.5. Krugman'ın Uluslararası Rekabet Yaklaşımı**

Krugman ülke olmayan şirketlerin uluslararası pazarda rekabet etmelerini savunmaktadır (Krugman, 1994, s. 31). Ayrıca eksik rekabetin ve dış ekonomilerin ulusun rekabetçiliğinden ayrılması gerektiğini ve bunun nedenlerine vurgu yapmıştır. Çünkü burada vurgu yapılan nokta rekabetçiliğin mikro boyutudur (Tahir ve Tahir, 2019, s. 518). Rekabetçiliğin mikro boyutları takip edilerek, uluslararası düzeyde ürün ve ürün kalitesinin zorunlu olduğunu açıklamaktadır (Smit, 2010, s. 112). Bu bilginler rekabetçiliğin mikro boyutuna vurgu yapılmıştır. Smit (2010), rekabetçiliğin mikro boyutlarını takip ederek, uluslararası düzeyde ürün ve ürün kalitesinin zorunlu olduğunu açıklamaktadır.

Krugman rekabet gücü yaklaşımına eleştirel bir bakış açısı ile rekabet gücünün ulusal düzeyde ele alınmasının olumsuz sonuçların ortaya çıkmasına neden olabileceğini belirtmiştir (Krugman, 1991, s. 187). Rekabet gücü detaylandırılırken ülkelerden çok firmaların rekabet içinde olacağını belirtmiştir. Ülkelerin ise rekabet gücünü verimlilik kavramı ile açıklanması gerektiğini ifade etmiştir (Krugman, 1996, s. 17). Firmaların verimlilik arayışı ile beraber teknolojinin dolayısıyla uluslararası ticaretin artışı sağlanmaktadır. Gelişen ticaret sonucunda küresel anlamda rekabet gücüne sahip olunmaktadır (Bakkalcı, 2013, s. 72). Çünkü küresel piyasalar da ülkeler değil asıl rekabeti yapanlar firmalardır (Dulupçu, 2001, s. 115).

Belirli bir sektörde veya belirli bir üründe lider pozisyonda olan firmaların bulunduğu ülkelerde, firmalar ve ülkeler ortak rekabet gücünü yansıtmaktadır (Dulupçu, 2001, s. 115). Ancak bir firmanın kapanması veya iflas etmesi ülkenin de aynı şekilde rekabet gücünün düşeceği anlamı gelmez (Dulupçu, 2011, s. 115). Çünkü Krugman'a göre

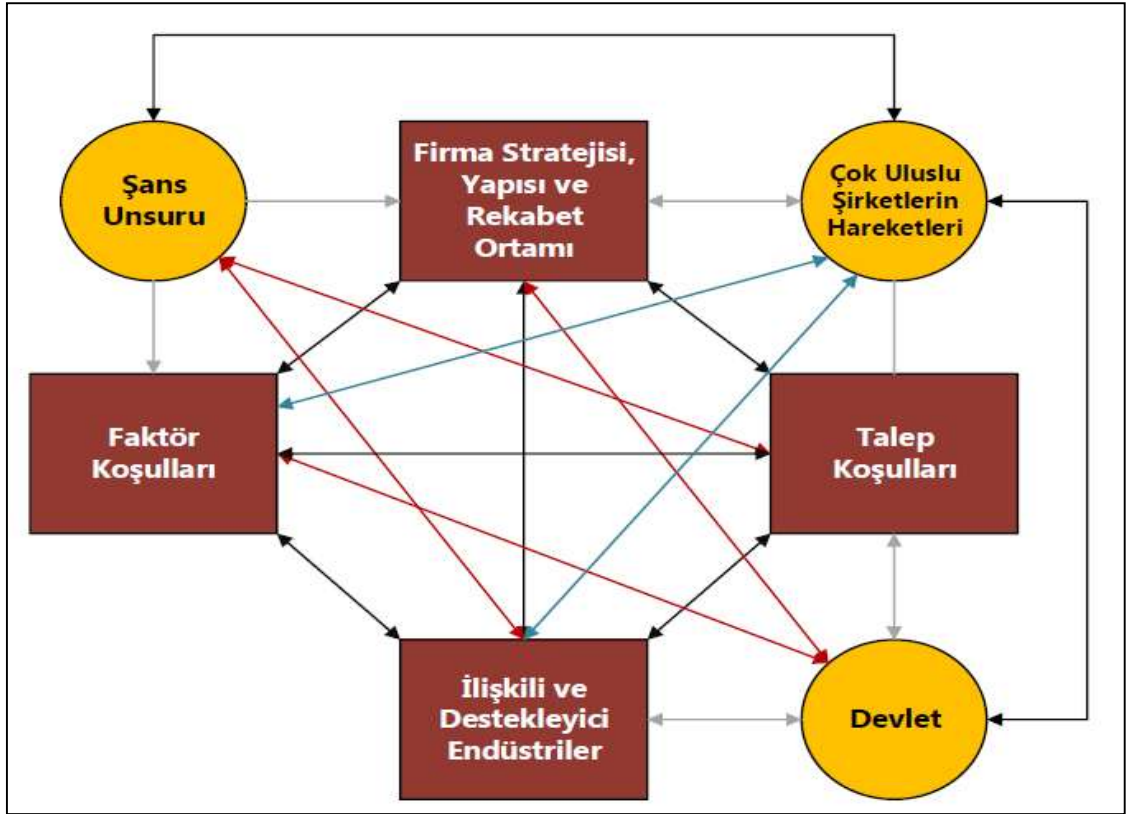
Ülkelerin verimlilik yansıması olarak rekabet gücü oluşmaktadır (Smit, 2010, 106). Firmalarda olan sıkıntılardan dolayı yaşanan eksik rekabet veya rekabette geride kalan firmalar için rekabet gücü elde edinceye kadar teşvikler ile ihracatı desteklenebilir ve rekabet gücü geri kazanılabilir (Başkol, 2009, s. 5).

### **2.3.6. Genelleştirilmiş ift Elmas Modeli**

Elmas modelinin uluslararası rekabeti ve rekabet gücünü ortaya koymada, uluslararası düzeyde değerlendirme yapmadığı için Dunning tarafından eleştirilmiştir (Erdoğan 2014, s. 44). Porter'ın ülke ekonomisi ve çok uluslu şirketler arasındaki ilişkiyi gözardı ettiğini belirtmiştir. Porter'ın Elmas modelinde üçüncü değişken olarak çok uluslu şirketlerin olması gerektiği savunulmaktadır. Ancak Moon vd. tarafından ise çok uluslu şirketlere daha fazla anlam yüklenerek, dışsal bir faktörden daha çok şey ifade ettiği şeklinde eleştirilmiştir (Moon vd, 1998, s. 137). Özetle elmas modeli genelleştirilmiş çift elmas modeline dnştrlmştir.

Çift Elmas modeli oluşturulurken farklı araştırmacılar tarafından farklı ülkelerde analizler yapılmış ve model şekillenmiştir. Rugman güçlü bir ihracat performansı olan küçük ülkelere elmas modelinin uygulanamayacağı için Porter'ın modelini eleştirmiştir (Rugman, 1991, s. 61). Rugman ve D'Cruz, uluslararası ticareti olan küçük ülkeler ile gelişmemiş ülkelerin rekabet gücünü aıkلامada yeterli olmadığını ifade etmiştir. Yapılan analizde, Kanada'nın rekabet gücünü açıklayamadığını ve bunun nedenin ise bu ülkede yer alan yabancı sahipli firmaların doğasını net olarak inceleyememek olduğunu belirtmiştir (Rugman ve D'Cruz, 1993, s. 34). Doğrudan yabancı yatırımlar aracı ile diğer ülke ile olan ticaretinin yansıması olarak ülkelerin etkileşimde olduğunu belirtilerek tek bir elmas modeli yerine genişleterek çift elmas modeli önerilmiştir. Moon vd. Çok uluslu şirketlerin faaliyetlerinin ve hkmetlerinin rolünü modelde olması gerektiğini belirterek çift elmas modelini önermiştir (1995, s. 97)

Özetle Porter'ın Elmas modeli ile Genelleştirilmiş ifte Elmas modeli arasındaki en önemli fark, çok uluslu firmaların eklenmesidir. Dunning Elmas modeli şekil 13.'deki gibi gösterilmektedir.



**Şekil 13:** Dunning'in Elmas Modeli

**Kaynakça:** Dunning ,1992

Çift elmas modelinde çok uluslu şirketlerin ülke dışından ülke içine olan yatırımlarının getirisi; sermaye akışı, teknolojik yenilikler ve yapılan yatırımlar ile iç piyasada meydana gelen hareketliktir. Bu getiriler ekonomik faktörler üzerinde olumlu etki yaratmaktadır ve beraberinde rekabet gücünde de pozitif bir artış sağlamaktadır (Dunning, 1992, s. 141).

### 2.3.7. Dokuz Faktör Modeli

Ulusal rekabet gücünü açıklamak için 1994 yılında, Porter tarafından ortaya konulmuş Elmas modelinin az gelişmiş ve gelişmişte olan ülkeler için yetersiz olduğu görüşüne dayanarak Cho tarafından dokuz faktör modeli geliştirilmiştir (Erdoğan, 2014, s. 39). Elmas modelinin sadece gelişmiş ülkelere uygulanabileceğini, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için modelin dört faktöre bile sahip olmadığını ifade eden Cho, ülkelerin rekabet gücünü oluşturmak ve geliştirmek için ülkelerin hangi faktörlere sahip olması

gerektiğini ve bu faktörlerin nasıl oluşturulacağını açıklayan modele ihtiyaç olduğunu belirtmiştir (Gökmenoğlu vd, 2012, s. 23).

Modelde dokuz rekabet gücünü harekete geçiren üç unsur olarak; dışsal faktör, fiziksel faktör ve insan faktörü ele alınmıştır (Cho, 1998, ss 11-13). Cho temel olarak fiziksel faktörlerin bir ulusun rekabet gücünü belirleyebileceğini, insan faktörünün ise bu fiziksel faktörleri oluşturarak ve kontrol ederek ulusal rekabet gücünü sürdürebileceğini ortaya koymaktadır (Erkan, 1993, s. 186). Rekabet gücünün gelişmesinde özellikle insan faktörüne vurgu yapılmıştır ve daha ileri bir gelişme ve sürdürülebilir rekabet için insan faktörünün merkezi bir rol oynadığını ifade etmiştir (Cho, 1994, s. 17). Ayrıca rekabetin ancak benzer faktör ve donatım ile karşılaştırmalı üstünlüklere sahip ülkelerin endüstrileri arasında olabileceği belirtilmiştir (Cho ve Moon, 2000, s. 135).

Elmas modelinde doğal kaynaklar ve işgücünü, faktör koşulları altında incelenirken, dokuz faktör modelinde doğal kaynaklar fiziki faktörler altında incelenmiştir. İşgücü ise işçiler grubu altında incelenmektedir. Ayrıca Porter hükümet faktörünü dışsal olarak kabul etmesine karşın Cho hükümeti politikacılar ve bürokratlar adı altında içsel olarak kabul etmektedir. İki model arasındaki ortak noktalardan bir tanesi hem Porter hem de Cho'nun "Şans Faktörünü" dışsal olarak göstermesidir (Gökmenoğlu vd, 2012, s. 24).

Cho, şans faktörünü kendi modelinde bir faktör olarak tamamen dışta bırakmış, insan faktörü ve fiziki sermaye faktörü ile rekabet gücünü açıklamaya çalışmıştır. Cho, fiziksel faktörlerin ulusun rekabet gücünün artışında etkili olduğunu, insan faktörünün de fiziki faktörleri yaratma konusunda etkin olabileceğinden hareketle rekabet gücünü etkileyeceğini ifade etmiştir (Erdoğan, 2014:40-41).

Cho dokuz faktör modelinde rekabet gücünü aşağıdaki üç ana başlık ve altında dokuz faktör ile ifade etmektedir (Adıgüzel, 2011a, s.75).

#### **1- Fiziki Faktörler**

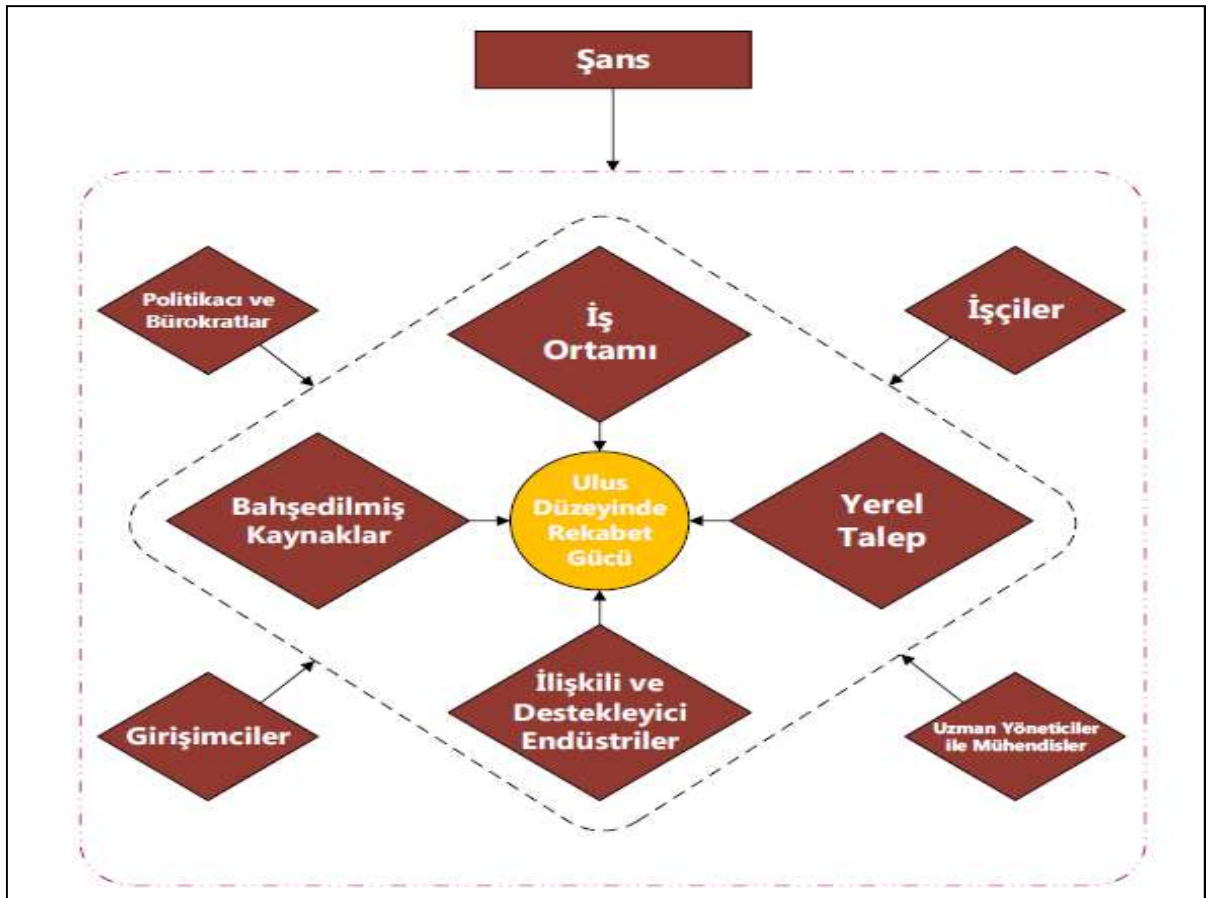
- Doğal (bahsedilmiş) kaynaklar
- İş Çevresi
- İlgili ve Destekleyen Endüstriler
- Yurt içi talep

## 2- Beşeri Faktörler

- Çalışanlar
- Politikacı ve Bürokratlar
- Girişimciler
- Profesyonel yöneticiler ve Mühendisler

## 3- Dışsal faktörler

- Şans



**Şekil 14:** Cho'nun Elmas Modeli

**Kaynak:** Cho ve Moon, 2000, s.14.

Cho modeli ile sadece ulusal rekabet gücü değil bununla beraber firma, bölge ve küresel rekabet gücü de açıklanmaya çalışılmıştır. Firmaların rekabet gücündeki artma ülkenin rekabet gücünü, ülkenin rekabet gücündeki artış ise ekonomik blokların gücünü arttıracak ve en son olarak da küresel rekabet gücünün yükseleceğini ifade etmiştir (Cho, 1998:18).

#### **2.4. Uluslararası Rekabet Gücünü Belirleyen ve Etki Eden Faktörler**

Bir ülkenin rekabet gücü için makro ekonomik verilerin yanında döviz kuru, kurda meydana gelen değişimler, kur politikaları, GSYİH, dış ticarete korumacılık politikaları, uluslararası ticaret yapısı, işgücü ve maliyeti, üretim faktörlerinin verimliliği, üretim kapasitesi, vergiler, altyapı, kalite, iç talep yapısı, ülkenin ekonomik durumu, vatandaşların eğitim durumu, demografik yapı, kültürel yapı gibi birçok faktörün incelenmesi gerekmektedir (Timuçin, 2010, s. 52).

Küresel pazarda işbirliği ağları kurma yetenekleri, ulusların sürdürülebilir rekabetçiliğine aktif bir şekilde katkıda bulunduğu için giderek daha fazla önem kazanmaktadır (Peris-ortiz vd, 2016, s. 2).

Bir ülke hem yerel hem de uluslararası pazarların taleplerini karşılayan mal ve hizmetler üretebiliyorsa, serbest pazar ve ticaret içinde rekabetçi bir ülkedir. Rekabet gücünün küresel düzeyde analiz edilmesi, ülkelerin küreselleşme sürecine nasıl uyum sağladıkları, işsizler için gelir ve istihdam fırsatlarında sürdürebilir bir artış, üretim faktörlerini ne kadar etkili verimli kullandıkları, imalat şirketlerinin ne kadar yüksek ve düşük maliyetli olduğu gibi temel faktörleri içermektedir (Bal ve Erkan, 2019, s. 628)

Bu faktörlerin farkına vararak ülkelerin geliri ve bireylerin satın alma gücü üretim verimliliği ile birlikte artmaktadır. Bu gelişmeler vatandaşların yaşam standartlarını da iyileştirmektedir. Buna paralel olarak 1979 yılında Dünya Ekonomik Forumu tarafından seçilen kriterlere göre belirli dönemlerde hesaplanan ve bugün sürekli güncellenen ülkelerin rekabet gücünü belirlemek amacıyla 1979 yılında Dünya Rekabetçilik Endeksi oluşturmuştur. Küresel Rekabet Endeksi sonuncusu 2018 yılında 140 ülke için hesaplanmıştır. Hesaplama da kullanılan veriler, ülkelerin bakanlıklarından, istatistik kurumlarında kullanılan veriler, Dünya Ekonomik Forumu işbirlikçilerinden, ekonomist İstihbarat Biriminden, IMF'den ve diğer kurumlardan elde edilmiştir. Endeks için gerekli verilerin bu kurumlardan elde edilmemesi durumunda veriler Dünya Ekonomik Forumu tarafından yapılan bir anketle sağlanmaktadır (Ay Türkmen ve Aynaoğlu, 2017, s. 265). 2005 yılından bu yana bu hesaplamalar her yıl küresel rekabet edilebilirlik raporu olarak sonuçlanan raporda sunulmaktadır (Bal ve Erkan, 2019, s. 629).

Endeks sonucunda hazırlanan raporlar, politika geliştirme süreçlerinin yanı sıra her ülkedeki rekabet gücünün zayıf ve güçlü yanlarının belirlenmesine yardımcı olmaktadır. Küresel rekabet endeksinin 12 alt başlık ile tablo 13. 'de gösterildiği gibi tanımlanmaktadır (Bal ve Erkan, 2019, s. 628).

**Tablo 13:** Küresel Rekabet Endeksi Başlıkları

| <b>Etkinleştirici Çevre</b>                   | <b>Beşeri Sermaye</b>       |
|-----------------------------------------------|-----------------------------|
| 1. Kurumlar                                   | 7. Ürün Pazarı              |
| 2. Altyapı                                    | 8. İş gücü Piyasası         |
| 3. Bilgi ve İletişim Teknolojileri Adaptasyon | 9. Finansal Sistem          |
| 4. Makroekonomik İstikrar                     | 10. Pazar Büyüklüğü         |
| <b>Piyasalar</b>                              | <b>İnovasyon Ekosistemi</b> |
| 5. Sağlık                                     | 11. İş Dinamizmi            |
| 6. Yetenekler                                 | 12. İnovasyon Kabiliyeti    |

**Kaynakça:** Küresel Rekabet Gücü Raporu -2018

Kurumlar, kamu kurumlarını ve özel sektörler kuruluşlarını kapsarken bunlar refah artışında önemli rol oynamaktadır. Altyapı ileri seviyedeysen sınır ötesi mesafeden kaynaklı olumsuzluklar en aza inmektedir. Makro ekonomik istikrar verimliliği göstermesi açısından önemli bir bileşendir. GSYİH, enflasyon, istihdam ve dış ticaret gibi makroekonomik göstergelerin istikrarını göstermektedir. Bilgi ve iletişim teknolojilerine adaptasyon bileşeni, bir ekonomide endüstrilerin üretim miktarını ve kalitesini arttırmak için teknolojiyi nasıl benimsediklerini dikkate alınmaktadır. Burada önemli nokta, şirketlerin teknolojik gelişmeler sonucunda ortaya çıkan ürünlere erişiminin olup olmadığının hesaplanabilmesidir. Sağlık ve yetenekler özellikle çalışanların verimliliğinin arttırmak ve nitelikli işgücü yaratmak için önem taşımaktadır. Yüksek öğretim ve meslek yüksek okullarının mezunlarının sayısının ve kalitesinin artışı ile beraber nitelikli işgücünün giderek daha iyi eğitim aldığı göstermektedir. Buna ek olarak, rekabet edebilirliği etkileyen ürün pazarı, işgücü piyasası ve finansal sistem bileşenlerin piyasaların etkin işleyişinde rol oynamaktadır. Özellikle işgücü, çalışanların pazarda düzgün bir şekilde çalışmasını sağlamak açısından büyük önem taşımaktadır. Pazar hem uluslararası pazarın hem de iç pazarın önemini ve ihracatçı ülkelerin rekabet gücünün arttığını göstermektedir. İş dinamizmi bileşeni verimliliği artırır ve ülkelerin rekabet gücünü olumlu yönde etkiler. Son bileşen olan inovasyon

yeteneği ve yeni ürün ve hizmetlerin keşfinde ve geliştirilmesinde önem kazanmaktadır (Altunç, 2018, ss. 69-70).

Bütün bu bileşenlerin ayrı ayrı rekabet edebilirlik açısından önemli olmakla birlikte, birlikte kullanılmaları halinde ülkeler daha yüksek bir rekabet seviyesine ulaşacaktır (Bal ve Erkan, 2019, s. 629).

Porter, ülkelerin üç aşamalı gelişim aşamasından faktör güdümlü, verimlilik güdümlü ve inovasyon güdümlü aşamalar arasında iki geçişle rekabetçi konumunu tanımlamaktadır (Farinhav ark., 2018, s. 504). 1. Aşamada yer alan ülkeler hammadde üretiminde veya katma değeri, düşük ürünlerin tedarikinde rekabet gücü elde ederler. Schwab'a göre bu daha az gelişmiş ülkelerin dahi olduğu bir düzeydir (2015, s. 5). Verimlilik güdümlü aşama olan ikinci aşamaya geçmek için ekonomiler üretim verimliliğini arttırmalı ve işgücünü ileri teknolojik gelişimin safhasına adapte olabilmek için eğilmelidir (Acs ve Amoros, 2008, s.305). İkinci aşama üretim verimliliği seviyelerini iyileştirmek için ihtiyaç duydukları tasarrufu ve iş gücü becerilerini içermektedir. Burada stratejik öneme sahip gelişmekte olan ülkeler yer almaktadır (Farinha ve ark., 2018, s. 505). En gelişmiş ekonomiler üretken yapıları, yüksek ağ kapasiteleri ile inovasyon odaklı ekonomileri ile 3. Aşamada yer almaktadırlar. Ar-ge yatırımları inovasyon süreçlerini desteklediği için yüksektir. Gelişmiş ekonomilerde şirketler faaliyetlerini yenilikçiliğe odaklanarak gerçekleştirmektedir. Ulusal ve küresel bağlantılar ile daha fazla bilgi akışına, daha fazla öğrenme sahiptir ve bu sayede yenilik stratejileri ve inovasyon projelerini daha fazla uygulanmaktadır (Flaten vd, 2015, s. 102).

#### **2.4.1. Makroekonomik Faktörler**

Bir ülkenin rekabet seviyesini etkileyecek olan makroekonomik göstergeler, kişi başına gayri safi yurt içi hasılayı, yıllık büyüme oranını ve gelir dağılımını kapsamaktadır. Dünyada bir ülkenin yeri ve rekabet etme konumu, GSYİH'nın büyüklüğü ile ilişkili olduğu belirtilmektedir (Altay, 2006, s. 49). Dolayısıyla, makroekonomik istikrar, verimliliği göstermesi açısından rekabet gücü elde etmede önemli bir bileşendir (Bal ve Erkan,2019, s. 629). Küresel rekabet gücü endeksinin alt başlığı olan makroekonomik istikrar, GSYİH, enflasyon, istihdam ve dış ticaret gibi makroekonomik göstergelerin istikrarını göstermektedir. Makroekonomik ortamın istikrarı, iş dünyası ve bir ülkenin

genel rekabet gücü için önemlidir (Nela vd, 2019, s. 142). Makroekonomik istikrar bir ülkedeki rekabet gücüne etki eden tek unsur değildir. Ancak makroekonomik istikrarsızlık elbette tüm ekonomiye zarar verecek ve uluslararası piyasalarda performansına olumsuz etki edecektir (Porter ve Schwab, 2008).

Kişi başına düşen GSYİH'daki artış, işsizliğin azalması, hane halkının harcanabilir gelir seviyesi diğer makroekonomik faktörlerdir (Engin, 2013, s. 10). Her bir faktördeki olumlu gelişme rekabet gücüne de etki etmektedir. Sonuç olarak bir ekonominin büyümesi, elde ettiği büyümenin istikrarlı olması, makroekonomik tüm faktörlerdeki ilerlemeler, o ülkenin dünyanın üretiminden daha fazla pay almasına olanak tanımakta ve rekabet gücünü yakalaması anlamına gelmektedir (Altay, 2009, s. 49).

Uluslararası platformda, rekabet gücünün belirlenmesine en büyük etki yaratan makroekonomik faktörler, ekonomik kapasitenin artışını sağlarken, bu artışın etkisi ile farklı sektörlerde ve ödemeler dengesinde önemli etkiler yaratmaktadır. Eğer makroekonomik dengede gelgitler, düzensizlikler var ise bu ülkenin gelir dağılımındaki dengesizliklere işaret etmektedir. Dolayısıyla talepteki daralma, faiz oranlarındaki yükseliş, piyasalarda yaşanan güvensizlik, maliyetlerdeki artış mali dengesizlikleri ortaya çıkarmaktadır Makro ekonomik ortam, yatırım, verimlilik, enflasyon ve tasarruflar rekabet gücünün artışına imkan sağlamaktadır (Çizmecı, 2010, s. 16).

Rekabet gücüne etki eden diğer bir makroekonomik unsur fiyat istikrarındaki değişimdir. Bir ekonominin fiyat istikrarının belirleyicisi ise enflasyonun seyri ve seviyesidir (Yazmacıoğlu, 2006, s. 9). Dünyada rekabet gücünün elde edilmesinde ve bunun sürdürülmesinde, enflasyonun yüksek mi, düşük mü, inişli çıkışlı mı olduğu genel seyri çok önemli bir etkidir (Altay, 2006, s. 50). Enflasyonun stabil olmadığı, düzensiz veya yüksek olduğu durumlarda yatırımcılar geleceği göremedikleri için kendilerini bu güvensiz ortam yerine daha güvenli ve öngörüle bulundukları ülkelere doğru kaydırmaktadır. Benzer şekilde üreticiler ve tüketiciler kaygı içerisinde çeşitli stratejiler geliştirememektedir. Tüm bu faktörlerin etkisi ile ülke uluslararası rekabet gücünü elinde tutamayıp düşüş yaşamaktadır (Yazmacıoğlu, 2006, s. 9).

Örneğin, yüksek enflasyon üreten bir hükümet, kontrolünü kaybetmiş demektir ve bu sebeple ekonomik büyüme çok düşüktür. Enflasyondaki istikrarsızlık yatırımcılar için döviz kuru riskine neden olabilmektedir. Enflasyon oranının bu şekilde kontrol

edilmemesi, iç talebi doğrudan ve dolaylı olarak etkileyebilir. Bunun anlamı yurt içinde üretilen mallardan ithal edilen mallara kaymanın yanı sıra, bir ülkedeki tüketim talebini ve vatandaşların gelirlerini de etkileyen üretim seviyesini de etkilemek demektir. Yüksek makroekonomik istikrarsızlık beraberinde politik istikrarsızlığa da neden olabilmektedir (Ulvedal, 2013, s.5). Tüm bu faktörler, ülkelerin rekabet gücünü belirleyen temel unsurlardır. Özellikle makroekonomik istikrarsızlık, rekabet gücünü önemli ölçüde olumsuz olarak etkilemektedir.

Gelir dağılımı, rekabet gücüne etki eden diğer bir faktördür. Ekonominin gelir yaratma kapasitesi kadar elde edilen bu gelirin nasıl dağıtıldığı da önemlidir. Kazanılan gelirin belirli bir kesimin elinde tutulması, ülke içinde barışı korumak zor olacağı için ekonomik istikrar tehlikeye girebilmekte ve rekabet gücü üzerinde olumsuz etki yaratabilmektedir (Demir, 2003, s. 94).

#### **2.4.2. Reel Efektif Döviz Kuru ve Döviz Kuru Politikaları**

Döviz kuru bir ülkenin başka bir ülkenin parasına oranı olarak ifade edilmektedir. Uluslararası ticarete ödemelerin olabilmesi için parasının birbiri ile değişmesi gerekmektedir (Özkan, 2003, s. 4). Paraların değişim oranına kısaca döviz kuru denilmektedir (Adıgüzel, 2020, s. 154). Reel döviz kuru ise bir ülkenin fiyat seviyesinin başka bir ülkenin fiyat seviyesi cinsinden ifadesidir. Aynı zamanda bir ülkenin mal ve hizmetlerinin diğer ülkelerin mal ve hizmetleriyle değiştirilmesi oranıdır. Reel döviz kuru iki ülke mallarının nispi fiyatıdır. Başka bir tanıma göre reel döviz kuru yerli paranın yabancı paralar karşısında satın alma gücüne göre düzenlenmiş değerine denilmektedir (Adıgüzel, 2020, s. 154).

Reel döviz kurunun sabit kalması rekabet gücünün de sabit kaldığını göstermektedir. Ancak ticarete konu olan mal ve hizmetlerdeki fiyatların değişiklik göstermesi beraberinde maruz kalınan iç ve dış etkiler ile beraber reel döviz kurunun sabit kalmasını engellemektedir (Dinçer, 2005, s. 1). Reel döviz kurunun artması o ülke için uluslararası rekabet gücünün azaldığını gösterirken, reel döviz kurundaki düşüş ise rekabet gücündeki yükselmeyi yansıtmaktadır (Adıgüzel, 2011, s. 141).

Ulusal paranın değerinin yüksek olması rekabet gücünün düşmesine neden olurken, yabancı parasının değer kazanması da rekabet gücünü arttırmaktadır. Ancak hem ulusal

paranın hem de yabancı paranın değer artışı rekabet gücüne etkisi süreli değerlendirildiğinde bu süre sınırlıdır. Ekonomilerde yapılan kur politikalarının uluslararası rekabet gücünü koruyucu ve arttırıcı nitelikte olması çok önemlidir (Altay, 2006, s. 51).

Dış ticaret hacmi farklı makroekonomik faktörlerden önemli ölçüde etkilenmektedir. Döviz kurundaki değişimler dış ticaret, sanayi üretimi, ithalat, ihracat üzerinde çeşitli etkilere sahiptir. Döviz kuru oynaklığı ve reel döviz kuru hem kısa hem de uzun vadede ihracatı olumsuz etkilemektedir (Ayhan, 2019, s. 629). Bunun sonucu olarak, uluslararası rekabet gücü kaybedilen ihracat etkisi ile olumsuz etkilenmektedir.

Ulusların ticaretinin üstünlüğünü belirleyen döviz kuru, bir ülkeyi diğerine göre daha aktif, daha rekabetçi, daha üstün hale getirmektedir. Ülkeler ticarete cazip hale gelmek için para değerini düşürmektedir. Çin, rakipleri karşısında üstünlük elde etmek için devalüe edilmiş para birimini ortaya koymuş ve ihracatını arttırmayı başarmıştır. Rekabetçi piyasa ekonomilerinde rakiplerine karşı üstünlük elde etmek için savaşlar döviz kuru ismi verilen ticari silah ile yapılmaktadır. Kur savaşları ülkelerin rekabeti elde etme ve kazanma isteğinden doğar (Adıgüzel, 2020, s. 156).

Kur savaşları dünyadaki tüm ekonomiler için hatta güçlü ekonomiler için bile zorlayıcıdır. Güçlü ülkeler ticaret savaşının aktörleri konumundadır. Güçlü ülkeler aralarındaki rekabet sadece ticaret savaşı olarak kalmamakta ilaveten kur savaşları ile mücadele edilmektedirler. Kur savaşı savaş olmaktan çok rekabet ortamında ülkelerin parayı yönetme, üretimi ve istihdamı arttırmak için uygulanması gereken döviz yönetim stratejisidir. Kur savaşı özünde korumacılık tedbirlerinin uygulanması ile ortaya çıkmaktadır. Ülkeler kendi yerel sektörlerini geliştirmek üzere dış rekabetten korumak, dış ticaret açıklarını azaltmak için tedbirler almaktadır. Tüm ülkelerde amaç en fazla kazancı elde ederek gücü ellerinde tutma istediğidir (Adıgüzel, 2020, ss. 156-157). Ülkeler rekabette üstün gelebilmek ve fayda sağlamak için kur savaşlarını uygulanmaktadırlar (Bardakçı, 2019, s. 94).

Türkiye’de reel efektif döviz kurundaki artış, maliyet enflasyonuna neden olup, ülkenin ihracattaki rekabet gücünü azaltmıştır. Dış ticaret dengesinin iyileşebilmesi hem de dış ticarete rekabet gücünü arttırması, destekleyici kur politikalarının önemini ortaya çıkartmıştır (Polat, 2019, s. 170). Rekabet gücünü elinde tutan ülkeler hem ticaret savaşı

hem de kur savaşı vasıtası ile kendilerine rakip gördükleri ülkeleri saf dışı bırakmak, ellerindeki rekabet gücünü kaybetmemek ve rekabet güçlerini arttırmak için çeşitli stratejilerle odak noktaları belirlemektedir (Adıgüzel, 2020, s. 156).

Kur politikalarındaki temel amaç iki piyasa arasında olan farkı minimize ederek ortadan kaldırmaktır. İlaveten döviz kuru politikaları ihracatın yoğun olarak seyir ettiği sektörler için fiyat seviyesindeki cazibeyi yakalamak amacı ile de kullanılmaktadır. Uygulanan politikaların sonucunda ülkelerin yurt dışındaki fiyatları ile daha fazla rekabet edebilir konuma geçerek rekabet avantajı elde edilebilmektedir (Kum, 1998, s. 45).

Rekabet gücünü ölçmek için gerekli olan, reel döviz kuru birim işgücü maliyetleri açısından uyumlu olmadığında giderek daha fazla ülkenin cari açıkla karşı karşıya olduğu belirtilmektedir (Tahir ve Tahir, 2019, s. 518). Ülkeler verimlilik kazançlarını ücretlere geçirememektedir ve bu sorunlar para politikası ile düzeltilemediği belirtilmektedir. AB'nin ticaret ortaklarıyla karşılaştırıldığında, AB ülkelerinin rekabet gücünün kaybedilmesinin ana nedeni olarak bu durum belirtilmiştir (Horn ve Watt, 2017, s. 5). AB'de BRICS ekonomileri ile karşılaştırıldığında artan ücretler rekabetçiliğin kaybının sebebi olarak gösterilmektedir (Lenwey vd, 2012, s. 7).

#### **2.4.3. Üretim Maliyetleri**

Nispi fiyatlar ve uluslararası ticaret modelleri karşılaştırmalı üstünlük hakkında çok şey anlatır. Statik bir bakış açısından, bir ürünün yurt içi fiyatı uluslararası fiyat eşdeğerinden önemli ölçüde yüksekse (nakliye maliyeti farkları ve liman maliyetleri ayarlandıktan sonra), bu durumda karşılaştırmalı bir avantaj oluşmamaktadır. Rekabetçiliğin ticarete dayalı birçok göstergesi vardır (Norton, 2017, s. 34)

Salas-Velasco tarafından 18 OECD ülkesi üzerine yapılan çalışmada rekabet gücü, yenilikçilik ve gelişmişlik faktörleri bir ekonomide ne kadar yüksek olursa ülkelerin üretkenlik düzeyleri de o kadar yüksek olduğunu belirlemişlerdir (Salas- Velasco, 2019, s. 160)

#### 2.4.4. Teknolojik Değişim, İnovasyon ve Arge

Yenilikçilik, yaşam standartlarını yükseltmek için gereken gerçek bir kaldıraç olarak, uluslararası rekabetçiliğin artmasında önemli bir anahtardır (Özçelik ve Taymaz, 2004, s. 409). Özellikle de değişen rekabet ortamında inovasyon, ekonomilerin rekabet üstünlüğünü hem elde etmesi için hem de sürdürebilmesi için önemli bir etkidir (Ay Türkmen ve Aynaoglu, 2017, s. 257). Bir ülkede, inovasyona verilen önem ve destek ne kadar büyük ise rakip olan diğer ülkelere karşı elinde tutacağı rekabet gücü o kadar sürdürülebilirdir. Günümüzde ülkeler artık geleneksel ticarete konu olan mal ve hizmetler üzerinde var olmamaktadır. Özellikle teknolojiyi takip eden ve Arge yatırımları yapan ve bunları sürekli arttıran ülkeler uluslararası arenada rakiplerinin önüne geçmektedir (Ay Türkmen ve Aynaoglu, 2017, s. 258).

Uluslararası rekabet gücünün belirleyicileri arasında ileri teknoloji düzeyi bir diğer değişken olarak yer almaktadır (İnançlı ve İnan, 2017, s. 196). Şener ve Delican tarafından 2007-2017 yılları arasında 31 gelişmiş ve 26 gelişmekte olan ülke ele alınarak, rekabetçilik, yenilikçilik ve uluslararası ticaret arasından nedensellik ilişkisi analiz edilmiştir (Şener ve Delican, 2019, s. 533). Küresel rekabetçilik, küresel yenilik, bilgi ve iletişim teknolojileri, kalkınma endeksleri ve yıllık ihracat oranları ülkelerin analizi için değişken olarak seçilmiştir. Dumitrescu ve Hurlin tarafından yapılan nedensellik testinin sonuçlarına göre hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelere, ihracattan inovasyon ve bilgi-iletim teknolojilerine, bilgi-iletim teknolojilerinden rekabetçiliğe tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir. Gelişmiş ülke grubu sonuçlarının aksine, gelişmekte olan ülke grubu bulguları, rekabetçilikten ihracata ve yenilikçilikten rekabetçiliğe tek yönlü bir nedensellik göstermektedir. Bu bulgular, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere dış ticaret dinamiklerinin farklı olduğunu göstermektedir (Şener ve Delican, 2019, s. 533).

Ülkeler küresel pazarlarda aktif bir rol oynamak istiyorlarsa, rekabet güçlerini arttırmaları gerekmektedir (Şener ve Delican, 2019, s. 539). Ülkelerin ekonomik olarak gelişebilmeleri için teknolojiyi daha iyi kullanmaları ve bunları rekabetçilik faktörleri ile birleştirmeleri gerekmektedir (Bal ve Erkan, 2019, s. 629).

Schumpeter, statik fiyat – rekabetçilik yerine inovasyon ile beraber gelen dinamik rekabetin altını çizmiştir. Rekabet üstünlüğünün yenilikçi yeteneklere bağlı olduğu ve

yenilik yaratma vurgulanmıştır. Rekabetçilik anlayışı, firma içinde gerçekleşen mikro ekonomik süreç olarak yeniliğin evrimsel yönlerine dayanmaktadır. Bu süreç, bilgi ve tekniklerin araştırılması ile teknolojik değişimin kümülatif doğası olarak tanımlanmaktadır (Özçelik ve Taymaz, 2004, s. 410).

Dünya’da aynı sektörden firmalar için farklı derecelerde uluslararası rekabet gücü söz konusudur. Ancak yeni ürün, yeni pazarlar özetle yenilikçilik rekabet gücüne olumlu etki eder (Özçelik ve Taymaz, 2004, s. 410). Özçelik ve Taymaz tarafından yapılan çalışmada, yeniliklerin ve Ar-Ge faaliyetlerinin Türk imalat firmalarının uluslararası rekabet edebilirliği için büyük önem taşıdığını doğrulamıştır (Özçelik ve Taymaz, 2004, s. 414).

Teknolojik faaliyetler, rekabetçi eylemlerin ana sağlayıcılarıdır (Haleblian vd, 2012, s. 1042). Küresel rekabet ile inovasyon arasındaki ilişkiyi arge bilimsel buluşlar, patent gibi kavramlar üzerinden incelemiş ve rekabet gücü ile inovasyon arasındaki ilişkinin güçlü olduğu vurgulanmıştır. Dinamik rekabet ortamında sürekli yenilik yapan, yeni ürünler ortaya koyan ve süreçler geliştirme potansiyeline sahip olan ülkelerin daha rekabetçi oldukları gösterilmiştir (Bayraktar ve Kaya, 2016, s. 89).

İnovasyon ve rekabet ilişkisinde, inovasyonun rekabeti desteklediği aynı zamanda rekabetinde inovasyonu desteklediği araştırma sonuçlarında ortaya konmuştur. Küresel rekabetçilik endeksi yüksel olan ülkelerin, küresel inovasyon endeksindeki sıralamasının da yüksek olduğu belirlenmiştir (Ay Türkmen ve Aynaoglu, 2017, s. 278). Yapılan çalışma da küresel rekabetçilik endeksi ile küresel inovasyon endeksi arasındaki etkileşim fazla olması ve bu doğrultuda yapılan stratejiler ile yüksek katma değer elde edilebileceği belirtilmiştir (Ay Türkmen ve Aynaoglu, 2017, s. 278).

Endüstri 4.0 gibi hızla ilerleyen teknolojiyle birlikte değer yaratma temelli yeniliklerin etkisi ile farklılaşmalar yaşanmaktadır (Bal ve Erkan, 2019, s. 625). Dolayısıyla üretimde otomasyon teknolojilerinin kullanılması insan emeğine olan ihtiyacı azaltmıştır (Bal ve Erkan, 2019, s. 626). Bal ve Erkan tarafından 2019 yılında yapılan çalışmada, Endüstri 4.0'dan sonra ortaya çıkan yenilikleri ve değişiklikleri değerlendirmekte, istatistikleri ve verileri yorumlamaktadır. Ortaya çıkan yeniliklerin, ülkelerin rekabet gücü üzerindeki etkileri araştırılmış, sonrasında olumlu ve olumsuz etkiler karşılaştırmalı olarak tartışılmıştır (Bal ve Erkan, 2019, s. 625). Endüstri 4.0

uygulamalarını etkin bir şekilde uygulayan ülkeler, onları geliştirirken, küresel ekonomideki gelişmelerle birlikte, önemli rekabet avantajları elde etmektedirler (Bal ve Erkan,2019, s. 626).

Endüstri 4.0 ile uyumlu üretim yapan ülkelerde daha az işgücü istihdam edilmesinden kaynaklı birim maliyetler düşmekte ve bu sayede ürünlerin ihracatında rekabet avantajı sağlayarak ihracat artışı ithalatta düşüş elde edilmektedir. Aynı zamanda kullanılan akıllı sistemler ile beraber kalitede artış elde edilmektedir. İnovasyon ve diğer değişikliklerin yanı sıra endüstri 4.0 küresel ticarete katma değeri yüksek ürünlerin payını da arttıracaktır. İmalat sanayisindeki bu gelişmeler ekonomik büyümenin artmasına neden olacaktır (Bal ve Erkan, 2019, s. 630).

2012- 2016 yıllarını arasında Çin'deki bazı enerji şirketleri üzerine yapılan çalışmada Arge yatırımlarının şirketlerin finansal rekabetçiliği üzerindeki durumu ve devlet sübvansiyonlarının bu ilişki üzerine ılımlı etkisi olup olmadığı analiz edilmiştir. Sonuç olarak ar-ge yatırımlarının işletmelerin finansal rekabet gücü üzerinde önemli derecede olumlu etkisi olduğu belirtilmiştir. Devlet sübvansiyonlarının ise finansal rekabet gücüne hemen etki etmediği daha sonraki dönemde olumlu etkisi olduğu ortaya konmuştur (Zhu vd, 2019, s. 924).

#### **2.4.5. İş Gücü ve Verimlilik**

Emek çok uzun zamandır uluslararası ticaretin bir üretim faktörü olarak kabul edilmekle birlikte, insan kaynakları bir firmanın veya ülkenin uluslararası rekabetçiliğinde rol oynayan bir unsurdur (Tung, 2008, s. 298). Her seviyede, her yetenekle ve donanımda iş gücü düzeyine sahip olmak ve bunun sürdürülebilirliğini sağlamak rekabet gücüne etki alanı oluşturmaktadır (Lall, 1992, s. 2). İşgücü ve rekabet arasındaki bu ilişki genel olarak kabul görmesine rağmen aralarında nasıl bir ilişki olduğunu ve gelişmekte olan uluslararası piyasalarda işgücünde sahip olunan gelişmişlik düzeyinin değişime nasıl etkisi olduğunu incelemek gerekmektedir (Özdemir, 2018, s. 27)

1980'lerde, Japonya neredeyse tüm doğal kaynaklardan yoksun olduğu için, ülke ekonomik büyüme ve kalkınmanın en kesin yolunun insan sermayesini kullanmak ve faydalanmak olduğunu göstermiştir (Tung, 2008, s. 299). Dolayısıyla Japonya savaşın parçaladığı ekonomisini, dünyada önde gelen bir sanayi santraline dönüştürmesi, insan

kaynaklarına yaptığı yatırım ve geliştirmek için harcadığı muazzam çaba ile açıklanırken, aynı zamanda ülkenin rekabetçi bir konuma nasıl taşındığını da göstermektedir (Tung, 2008, s. 299).

Porter insan kaynaklarının tüm değer zincirini kapsadığını iddia etmiştir. Bu nedenle insan sermayesi bir firmanın uluslararası rekabet gücünü yaratma ve sürdürme beceri için gerekli kabul edilmektedir (Tung, 2008, s.299). Bilgiye dayalı bir ekonomide yenilikçiliğin bir şirketin rekabet avantajını elde etme ve sürdürme yeteneği için kritik öneme sahip olduğunu ifade etmiştir (Nonaka ve Takeuchi, 1995, s. 6). İnsan yeteneği eksikliği, bir ülkenin uluslararası rekabet edebilirliğe ulaşma ve bunu sürdürme becerisinde karşılaşılabileceği en önemli zorluklardan biri olacağı belirtilmiştir (Tung, 2008, s. 303). Özellikle de bu durum Hindistan ve Çin gibi gelişmekte olan ülkeler için önemlidir.

Bir ülkenin veya bölgenin işgücü rekabet etme yeteneği ve nihayetinde rekabet edebilirliği üzerinde büyük etkilere sahiptir (Tung, 2008, s. 303). 2019 yılında Kosova üzerine yapılan bir çalışmada firmaların rekabet gücü elde etmelerinin nedeni vasıflı işgücü olarak ortaya konmuştur (Nela vd. 2019, s. 146). Aynı zamanda eğitilmiş iş gücü üretimde verimliliği arttıran unsurlar arasında yer almaktadır. Yükseköğretim ve eğitim rekabet gücünün açıklanmasında katkı sağlamaktadır (Farinha ve ark., 2018, s. 514).

Gelişmekte olan ülkeler ucuz iş gücü ile rekabet gücü elde etmeyi amaçlarlar ancak vasıfsız ve yarı vasıflı çalışanlar ile düşük ücret ödenerek elde edilen rekabet avantajı sadece bir başlangıç noktasıdır ve rekabet gücü geçicidir. Teknolojik gelişimin olmadığı, iş gücünde vasıf artışı olmadığı sürece daha yüksek değer üretimi yaratılamamaktadır. Bu da ekonomilerin gelişmekte olan ülkelerdeki ücret artışını ve refah seviyesindeki artışı olumsuz yönde etkilemektedir (Lall, 1999, s. 2).

Bir ülkenin uluslararası arenada rekabet etmesi, sahip olduğu işgücü potansiyeli ve işgücü niteliği ile ilgilidir (Özdemir, 2019, s. 28). Bu unsurlar işgücündeki verimliliğe etki ederken aynı zamanda işgücü maliyetlerine de etki etmektedir. Uluslararası ticaretle ilgili makro ve mikro düzeyde yapılan araştırmalarda, rekabetin en önemli unsurlarından olan işgücü piyasalarında verimlilik ve düşük maliyet firma, sektör ve ülkeleri rekabette bir adım öne çıkmasını sağlayabilmektedir (Özdemir, 2019, s. 29).

İleri derecede rekabet gücüne sahip olmak, ülkenin üretim faktörlerinde verimlilik artışı sağlar. Elde edilen artış ülkenin ihracatının gelişmesini ve karlılık seviyesinin yükselmesine olanak tanır. Bu sayede sürekli artan yatırım faaliyetleri ortaya çıkar ve bu yatırım artışı piyasaya ek istihdam olarak geri döner (Çiftçi, 2006, s. 23). Dolayısıyla rekabet işgücü talebinde bir artışı, verimli bir iş gücü politikası da rekabet artışını tetikler (Özdemir, 2019, s. 29).

Rekabetin yoğun olduğu gelişmiş ülkeler, küresel pazarda farklı ülke grupları ile iş ilişkileri kurmaktadır. Bunlardan biri, ucuz ve yüksek işgücüne sahip olan ülkeler, diğeri ise daha esnek ve verimlilik düzeyi yüksek olan ülkeler olarak ifade edilmektedir. Az gelişmiş, gelişmekte olan ve gelişmiş olan ülkeler için rekabet önemli bir etki alanına sahiptir. Küreselleşme ile ülkelerin yoğun rekabetten en az zarar görmeleri için hükümetlerin çeşitli politikalar geliştirip uygulamaları gerekmektedir (Erdoğan, 199, s. 11).

Rekabet gücüne etki eden faktörler arasında en tartışmalı olan iş gücü maliyeti ve iş gücü maliyetlerinin göstergelerinden biri olan birim ücret maliyetleridir. Küresel rekabet ve iş gücü arasındaki ilişki analiz edilirken daha çok yapılan araştırmaların odak noktası iş gücü maliyetleri olmuştur. Ücret, emeğin üretime kattığı değer karşılığında ödenen bedel olarak tanımlanmaktadır ve rekabet üstünlüğünü elde etme de önemlidir (Yapraklı, 2011, s. 378). Fiyatın oluşumunda etkili olan işgücü maliyetlerinin uluslararası rekabet gücüne olumlu veya olumsuz etkisi konusunda bir fikir birliği yoktur (Engin, 2013, s. 14).

İş gücü kapasitesi olarak çalışabilir nüfusun genel nüfusa oranı olarak tanımlanmaktadır. Genel nüfustaki eğitimli nüfusun oranı, iş gücü verimliliğini yansıtmaktadır ve bu da rekabet gücü ölçümlerinde bir veri olarak kullanılmaktadır (Yazmacıoğlu, 2006, s. 16). İşgücü kapasitesinin yüksek olması ithal işgücüne ihtiyaç olmadığını gösterir. Yüksek işgücü verimliliği, üretim kalitesini arttırmakta ve üretimde verimlilik artışı ile üretim maliyetlerinin düşmesine yardımcı olmaktadır. Tüm unsurlar değerlendirildiğinde üretim faktörü olarak iş gücünün rekabet gücünü etkisi ortaya çıkmaktadır (Tansu, 2003, s. 73).

Uzun dönemli rekabet gücünün geliştirilmesi ve sürdürülebilmesinde, bir ülkenin üretim faktörlerinin mal ve hizmete dönüştürmedeki verimliliğinin yükseltilmesi en önemi

aşamadır (Ayaş, 2002, s. 9). Ulusların en temel hedefi refah seviyesini yükseltmek ve artan yaşam standardı sağlamaktır. Bunu gerçekleştirme yeteneği ise ülkelerin makroekonomik istikrarına, güçlü politik ve hukuki kurumların varlığına, yatırım çekebilme yeteneğine ve verimlilik artışına bağlıdır (Gabaçlı, 2018, s. 9). Sürekli verimlilik artışı ve sürdürülebilir verimlilik sağlama yeteneği gösteren ekonomik süreçler yaşam standardında artışı ve rekabet gücü kazanımı sağlamaktadır (Manavkat, 2014, s. 2).

Uluslararası piyasalarda, verimlilikteki artış, hammadde, sermaye, işgücü ve diğer kaynakların, üretilen çıktı değerindeki yükselme olarak tanımlanmaktadır (Lee ve Wang, 1998, s. 24). Çıktı değerindeki artış, fiziki miktar artışının yanın sıra ürün ve hizmetlerin kalitesindeki iyileşme veya ürün özelliğine kazandırılan yeni özelliklerde olabilmektedir. Verimlilik artışındaki gelişmeler direkt olarak ürüne yansıyacaktır ve müşteriye sunulacaktır.

Verimlilik, ekonomik anlamda, üretim süreçlerinden hiçbir boşluk olmadan birtakım girdiler kullanarak, maksimum üretimin elde edilmesidir. Rekabet avantajı elde edebilmek için ürünlerin ya daha az girdi kullanılarak üretilmesi veya daha fazla çıktının elde edilmesi gerekmektedir (Altay, 2006, s. 53). Verimlilik artışının en önemli işlevi, rekabet gücü açısından değerlendirildiğinde, rekabet gücü unsurları ile olan etkileşimdir (Ayaş, 2002, s. 9).

Verimlilik, bir ülkedeki üretim faktörleri ile doğrudan ilişkilidir ve gelişmiş üretim faktörleri yüksek verimliliğin elde edilmesini sağlar. Verimlilik artışları temel üretim faktörlerini geliştirirken, gelişmiş üretim faktörü arzı artırır, talep hacmini genişletir, talep yapısını değiştirir ve talep koşullarındaki değişimler ile tamamlayıcı tüm ilişkiler gelişir. Aynı zamanda verimlilik de artar. Üretim faktörlerindeki gelişmeler küresel rekabet gücüne yansır (Ayaş, 2020, s. 9).

Verimlilik ülkelerin seviyesini ve standartlarının belirlenmesinde diğer faktörlere göre daha da önemli ve ekonomik performansın bir göstergesidir. Ülkeler arası kıyaslama sonucunda maliyet avantajı ortaya koyan ülkeler verimliliğini arttırmış ülkelerdir (Kocaoğlu, 2013, s. 210). Verimlilik, rekabet seviyesinin uygun tutulması ile ekonomik büyümenin yanında, kendi kendini besleyen bir yapı oluşturmaktadır (Çöp, 2016, s. 64). Verimlilik artışı ile elde kalan kaynaklar, sektörler tarafından daha farklı bir kullanım

yönetimi ile ürün ve hizmetlerin yenilenmesini sağlamaktadır. Hem verimlilik artışı hem artan kaynakların kullanımı ile katma değer artışı yaşanmakta maliyetler düşmekte küresel boyutta rekabet avantajı elde edilmektedir. Ancak verimlilik ve verimlilik artışı tüm sektörlerde aynı oranda bir etki yaratmaz. Genel bir değerlendirme yapıldığında verimliliğin rekabet gücü üzerinde anlamlı bir etkisi vardır (Adıgüzel, 2011, s. 103).

Ülkelerin enerji verimliliği ve üretken performans arasındaki ilişkinin ülkelerin rekabet düzeyleri ile ilişkili olduğu gösterilmiştir. Daha az rekabetçi ülkelerde enerji verimliliği daha düşük iken rekabetçi ülkelerde enerji verimliliği daha yüksektir. Rekabet gücü, enerji verimliliğini etkilemektedir (Chatzistamoulou vd, 2019, s. 687).

#### **2.4.6. Doğrudan Yabancı Yatırımlar**

Doğrudan yatırım bir ülkede yer alan işletmenin satın alınması, yeni kuruluşu gerçekleştirecek bir firma için sermaye sağlama ya da mevcut bir firmanın sermayesini artırarak diğer ülkelerde olan teknoloji, işletmecilik bilgisi ve yatırımcının kontrol yetkisini de beraberinde getiren yatırım olarak ifade edilmektedir. Daha basit tanımıyla, doğrudan yabancı yatırımlar, ülkeler arasında sermaye transferlerinin bir piyasa işlemi olmadan bir ülkeden diğer ülkeye aktarılmasıdır (Karluk, 2002, s. 399).

Teknolojik gelişmelerin çok hızlı ilerlemesi ve gelişmesi sebebi ile küreselleşme hızı daha da artmaktadır ve ekonomiler birbirlerine daha bağımlı hale gelmektedir. Ülkeler arası mal ve hizmet ticaretinin gelişmesi, iletişim teknolojilerinin ilerlemesi ile küreselleşmeye artan bir ivme yayılmaya devam etmektedir. Birbirine bağlanmış ekonomilerde, doğrudan yabancı yatırımlar, ülkelerin gelişmeleri ve büyüme sağlaması, gerçekleşen büyümenin sürdürülebilmesi için göz ardı edilemeyecek kadar önemlidir. Özellikle gelişmekte olan ülkeler için sermaye yetersizliğinin yarattığı olumsuzluklar ile istenilen büyümenin meydana gelmemesi durumunda doğrudan yabancı yatırım çok önemli olmaktadır (Özdemir, 2018, s. 87).

Küreselleşen dünyada, ticaret ve sermaye hareketlerinin serbestleşmesi sonucunda artan doğrudan yabancı yatırımlar ülkelerin rekabetinde önemli etkilere sahiptir (İnançlı ve İnal, 2017, s. 196). Özellikle de gelişme evresinde olan ekonomilerin hızlı kalkınma sürecini gerçekleştirebilmesinde ve yerel işletmelerin uluslararası rakipleri karşısında rekabet gücünü arttırmasında doğrudan yabancı yatırımların etkisi büyüktür (İnançlı ve

İnan, 2017, s. 197). Gelişmiş ülkeler rekabet gücü elde edebilmek ve bunu arttırmak için üretim süreçlerini, hammadde ve işgücü maliyeti düşük ülkelere taşıması ve gelişmekte olan ülkelerin de serbest piyasa ekonomisi çerçevesinde aynı yola başvurmaları, ulus ötesine aktarılan küresel sermayenin dahası doğrudan yabancı yatırımın hem ekonomiler hem de rekabet için önemini göstermektedir (Özdemir, 2018, s. 115).

Yapılan yatırımlar ülkenin sermaye stoğunu arttırmakla beraber üretimin gelişmesini sağlamaktadır. Yerli firmaların bu sayede gelişim göstererek rekabete özendirilmesi sağlanmaktadır. Doğrudan yabancı yatırım, yatırımın yapıldığı ülkede bir dizi katma değer yaratmaktadır. Fiziki ve uzun süren sermaye yatırımları, ekonomik büyümeyi hızlandırmakta, istihdam sağlamakta, gelen teknoloji ile beraber teknik bilgi birikimi oluşturmakta, dış ticaret hacminin artmakta, dış ticaret açığının azalmasını desteklenmekte, rekabet gücü artışı sağlanmaktadır (Özdemir, 2018, s. 116).

Yabancı sermayenin ülke içine girmesi sonucunda uluslararası rekabet üzerine etkilerinin boyutu, ülkenin içinde bulunduğu ekonomisinin potansiyeline, yerli firmaların küresel değer zincirinde ileri ve geriye bağlantılarına hem yerel hem de küresel piyasalarda yenilik yolu ile pazar payını arttırabilme yeteneğine, ileri teknoloji kullanım oranına, yabancı sermayeyi teşvik eden kurumlara ve politikalara bağlıdır.

Doğrudan yabancı yatırımlar ekonomiler arasında köprü niteliğinde olup uzun süreli bağların oluşmasına neden olmaktadır. Kurulan bağlar yerel girişimcilerin oluşmasına katkı sağlamakta ve sektörlerin gelişimi ile rekabet gücünde artış meydana gelmektedir. Doğru ve stratejik yabancı yatırım politikaları ile ülkeye sağlanacak doğrudan yabancı yatırımlar, teknolojik yeniliklere ve bilgi artışına, sermayedeki eksikliklerin giderilmesine, ihracat kapasitenin oluşmasına ve artmasına katkı sağlayarak rekabet gücünün büyümesinde önemli bir etki yaratmaktadır (Adıgüzel, 2011b, 123).

Doğrudan yabancı yatırımların yapıldığı ülkelerin ihracatı ve rekabet gücü üzerine birçok araştırma mevcuttur.

Gelişmekte olan ülkelere biri olan Çin üzerine, 1980-2004 yılları arasında yapılan çalışmada, Çin ekonomisinin yabancı yatırımlar ile yenilikçilik kapasitesi, teknolojisi ve ihracatının arttığı ve rekabet gücünde de gelişme elde ettiği ortaya konmuştur (Paul, 2011, s. 11).

2003- 2006 dönemlerinde AB ülkelerinin genişleme süreçlerinin olduğu dönem için yapılan çalışmada, doğrudan yabancı yatırımların üye ülkeler arasında eşitsiz bir şekilde dağılması ve az sayıda ülkede toplanmasından dolayı, Danimarka ve Avusturya dışındaki ülkelerin rekabet gücü düzeyinin bozulduğu ortaya çıkmıştır (Anastassopoulos, 2007, s. 48). Bölgesel veya ülke gruplarına yapılan yatırımların ülkeler arasında dağılımındaki farklılıklar uluslararası rekabet gücünü bazı ülkeler için olumlu yönde etkilerken bazı ülkelerinkini olumsuz yönde etkileyerek düşüşlere sebep olabilmektedir (Anastassopoulos, 2007, s. 49).

Doğrudan yabancı yatırımların ekonomiler üzerindeki etkileri ele alınırken yatırım yapan ve yatırım yapılan ülkelerin farklı kazançları olabilmektedir. 1973- 2004 yılları arasında, AB'nin yedi ülkesi üzerine yapılan analizde yatırımı yapan ülkelerin rekabet gücü değişimi araştırılmıştır. Dışa aktarılan doğrudan yabancı yatırımın bu yedi ülkenin rekabet gücünü pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır (Falk ve Hake, 2008, s. 23).

Ülkelerin bölge içi doğrudan yabancı yatırımları ile bölge dışı yatırımları, farklı avantajlar oluşturabilmektedir. 1991- 2007 yılları arasında Tayvan imalat verileri kullanılarak, 15 endüstri üzerinde doğrudan yabancı yatırımcıların etkisi incelenmiştir. Bulgular incelendiğinde yabancı sermayenin ülkenin ihracatını desteklediği ve rekabet gücünü pozitif etkilendiği sonucuna ulaşılmıştır. Dış yatırımlar arasında ülkelerin etkileri incelendiğinde ise Çin'in Tayvan'a yaptığı doğrudan yabancı yatırımların etkisinin daha güçlü olduğu gösterilmiştir (Chen vd, 2012, s. 56).

Türkiye 1980-2015 yılları arasında doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve rekabet gücü arasındaki ilişki incelenmiş ve değişkenler arasında uzun dönemli ilişkisinin olduğu gösterilmiştir. Yabancı sermaye yatırımlarında meydana gelen bir birimlik değişim ile rekabet gücünde yaklaşık olarak 0.002 birim kadar pozitif etki yarattığı ortaya konmuştur. Bu sonuç, yabancı sermaye yatırımlarının Türkiye'nin rekabet gücüne az da olsa pozitif katkı yaptığını göstermektedir. İlaveten yapılan nedensellik analizi ile yabancı yatırımlardan rekabet gücüne doğru tek yönlü bir nedensellik olduğu belirlenmiştir (İnançlı ve İnan, 2017, 204).

Doğrudan yabancı yatırımların rekabet gücüne pozitif katkılarından biri de tüketicilerin yeni ürüne, daha kolay erişmesi, daha iyi kalite ve daha düşük fiyatlara ulaşmasıdır.

Tüketicilere daha ucuza ürün sunulmasının diğer bir nedeni de yatırımlar ile elde edilen yeni teknoloji, yönetim teknikleri ve kalite kontrol süreçleri, üretimde verim artışıdır (Adıgüzel, 2011b, s. 123).

#### **2.4.7. Altyapı**

Lojistik, ulusal ve uluslararası ticarete ve dolayısıyla bir ülkenin kalkınıp rekabet edebilirliğinde büyük öneme sahiptir. Lojistik performansında önemli ve hızlı iyileşme sağlandığında, ülkelerin rekabet gücünde de iyileştirmelere yol açacağı vurgulanmaktadır (Kabak vd, 2019, s. 2). Lojistik ağları hükümetler tarafından geliştirilen hizmetlere yatırımlara ve politikalara bağlıdır. Hükümetler lojistik ağlarını iyileştirmek için ulaştırma alt yapısı sağlar ve bunlar bir ülkenin ekonomik büyümesi ile beraber rekabet gücünü geliştirmeye öncülük eder. Dolayısıyla bir ülkenin lojistik faaliyetleri, o ülkenin rekabet edebilirliği ile ilişkilidir (Arvis vd. 2018, s.34). Aynı zamanda bir ülkenin küresel değer zinciri ticaretindeki seviyesi, lojistik ağının verimliliğine bağlıdır (Kabak vd, 2019, s. 2).

Ülkelerin taşımacılık altyapılarının kalitesi, uluslararası sevkiyat kolaylığı, takip ve izleme yeteneği, lojistik hizmetleri malların sınır ötesine taşınmasında etkinlikleri rekabet gücüne olumlu katkı sağlamaktadır (Kabak vd, 2019, s. 2). Altyapı ileri düzeyde ise ulus ötesi mesafelerden kaynaklanan olumsuz etkiler en aza indirilmektedir (Bal ve Erkan, 2019, s. 629). Aynı zamanda ulaşım yollarının güvenliği ve kalitesi de zaman maliyetini düşürecektir. Rakipler karşısında ülkelere avantaj kazandıracaktır.

Daleo ve Sergi tarafından yapılan çalışmada, lojistiğin Avrupa ülkelerinin ekonomik büyümesi üzerindeki etkisini arttırmada önemli rol oynadığını göstermek için çoklu doğrusal regresyonlar kullanılmıştır. Yük taşımacılığı sektöründeki hızlı büyümenin ve lojistik sektöründeki iyileşmenin Avrupa'nın rekabet gücünü arttırabileceğinin altını çizmiştir (Daleo ve Sergi, 2017, s. 1620).

#### **2.4.8. Kalite**

Kalite, rekabet gücüne etki eden unsurlar arasında yer almaktadır. Kalite direkt olarak müşteri istek ve taleplerini, müşteri memnuniyeti oluşturarak karşılayan, mal ve hizmetlerdeki fiyatın belirlenmesine etki eden önemli faktörlerden biridir (Kibritçioğlu, 1996, s. 14). Kalite başka bir ifade ile üretim sonrasında müşteri hizmet sağlama

yeteneği olarak da tanımlanmaktadır. Bu hizmetlerde ürün teslimi, yedek parça, teknik servis, iade kolaylığı gibi müşteri memnuniyetini arttıracak olan işlevler rekabet gücünün artışına etki etmektedir (Yazmacıoğlu, 2006, s. 22).

Kalite ve maliyet arasındaki ilişki incelendiğinde, daha yüksek kalite için daha yüksek maliyetlere katlanma gerekliliği olduğu algısı vardır. Ancak firmaların elde ettiği kazanımlar ile beraber verimlilik artışı, kalite için harcanan maliyetleri düşürmektedir. Azalan maliyetler, artan verimlilik ve sunulan kalite ile doğrudan rekabet gücü olumlu yönde bir artış elde edebilmektedir (Özel, 1998, s. 50).

Küresel pazarlarda rakipler ile rekabeti sürdürmede en önemli gerekliliklerden biri kalitedir. Kalitenin önemi hem firma, hem sektör hemde ülke bazından değerlendirilmektedir. Dış pazarlara yapılan ihracattaki artış ve rekabet gücü artışı ancak kaliteli mallar ile mümkündür ve sürdürülebilirdir. Firma bazında değerlendirildiğinde küresel pazarda rekabet çok yüksek olduğu için firmaların kaliteli ürünler üretilip, kaliteli bir hizmet sunması gereklidir. Bu uluslararası rakiplere göre daha yüksek standartlar uygulamak ve sahip olmakla mümkündür. Çünkü başta Avrupa Birliği olmak üzere kendi entegrasyonları dışında kalan ülkeler için kalite belgeleri ve çeşitli standartlar istenmektedir (Atik, 2005, s. 60).

## **2.5. Uluslararası Rekabet Gücünün Ölçülmesi**

Rekabet gücünün ölçülmesi konusunda üç unsurun yerine getirilmesi ile ölçüm yapılacağı ortaya konmuştur (Durand ve Giorno, 1997, s. 190). İlki, rekabete katılacak olan tüm sektörler ve tüm bölümlerin belirlenmesidir. İkincisi tüm açık rekabet piyasaları kapsamasıdır. Son olarak üçüncüsü ise tamamen uluslararası karşılaştırmayı sağlayan verilere dayanması gerekliliğidir. Ancak göstergelerin hiçbirisi bu üç unsuru tam anlamıyla yerine getirmemektedir (Yurttañıkmaç vd. 2020, s. 657). Rekabet gücünü ölçen yaklaşımlar kendi içinde tutarlı olmasına rağmen çeşitli eksiklikleri bünyesinde barındırmaktadır. Cari literatürdeki göstergeler aşağıdaki gibidir (Reziwangguli, 2019, s. 13).

- Karlılık ve pazar payı göstergeleri
- Maliyet göstergeleri
- Kapsamlı rekabet gücü endeksi

- Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük endeksi
- Verimlilik ve büyüme göstergeleri
- Reel döviz kuru göstergeleri
- Doğrudan yabancı yatırım göstergeleridir.

Uluslararası rekabetçiliği ölçmenin bir yolu, karşılaştırmalı üstünlüğü ortaya koymaktır. Bu endeks ilk olarak Balassa (1965) tarafından geliştirilmiştir. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi sıklıkla kullanılmaktadır. Balassa endeksi bir ülkenin belli mal ve hizmet veya sektörlerinden karşılaştırmalı üstünlüğün hesaplanmasında bu mal veya hizmetin sektörde, dünya ihracatındaki payının, ülkenin toplam ihracatındaki payının oranlaması ile elde edilmektedir (Yurttaçıkamaz vd. ,2020, s. 658).

Uluslararası arenada ülkeleri nasıl bir performans sergilediği, diğer rakiplerine göre ne durumda olduğu ekonomik ilişkiler açısından önem arz etmektedir. Bu bağlamda çeşitli ölçümler yapılmakta ve bunlar sayesinde rekabet gücünün ne seviyede olduğu, hangi faktörlere önem vermesi gerektiği, hangi faktörde geri hangisinde ileri olduğunun olumlu ve olumsuz yönleri ile beraber cevabının bulması sağlanmaktadır. Küresel rekabet endeksi ülkelere kılavuzluk eden bir endekstir. Ülkeler bu endeksten yararlanarak, hangi faktörlerin iyileştirilmesi gerektiğine ve faktör paylarının ne oranda olması gerektiğine kadar dünyada rekabet ettiği ülkelere karşı çeşitli stratejiler oluşturabilmektedir (Ay Türkmen, Aynaoglu, 2017, s. 258).

### **2.5.1. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yöntemi**

Rekabet gücünü belirleme de en çok kullanılan yöntemlerden biri de Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (Revealed Comparative Advantage) (RCA) yöntemidir. Karşılaştırmalı üstünlükler, fiyat ve diğer değişkenlerin ölçülmesindeki zorluklar nedeniyle, ticaret sonrası verilere dayalı hesaplamaların kullanımıyla ortaya konan geçerli ve güvenilir bir yöntem olarak ele alınmaktadır (Çakmak, 2005, s.69).

Ricardo tarafından ortaya konulan karşılaştırmalı üstünlükler kavramı geniş bir alanda kabul görmesine rağmen ekonomik düşüncenin bir ürünü olarak kalmıştır Daha sonra değiştirilen ve geliştirilen karşılaştırmalı üstünlükler çok ülkeli ve çok mallı bir dünyada uygulanmasının zorluklarını ortadan kaldırmak için açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler kavramı geliştirilmiştir (Altay, 2006, s.58).

Ballassa tarafından ortaya konulmuş olan açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımı üretim faaliyetlerinin yanı sıra fiyat dışı faktörlerin de analize dahil edildiği bir yöntem olmuştur. Analiz yaparken, ihracat iç üretimle ve ithalatla iç tüketimle ilişkilendirilir ve rekabet gücü analizinde bir çerçeve oluşur. Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımı uygulamada, faktör getirileri veya faktör yoğunluklarının rolünü belirlemede kullanılmaktadır (Altay, 2006, s.58).

Ticaret sonrası elde edilen verileri kullanarak ulusal ve uluslararası rekabet gücünü belirleyen Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler-AKÜ yöntemi, ulusal ve uluslararası rekabet gücünü belirlemenin yanında ihracat potansiyelinin değerlendirilmesinde de sık sık kullanılmaktadır. Yaklaşımda amaç ülkelerin tespit edilen ürünlerdeki göreceli ihracat performanslarını belirleyebilmektir. (Atik, 2005:62; Gürpınar ve Barca, 2007, s.43).

AKÜ'ye göre, bir mal veya sektör bazında ihracat yapısı, o ülkeye ait karşılaştırmalı avantajlarını, ithalatın yapısı ise ülkenin karşılaştırmalı dezavantajlarını göstermektedir. Dolayısıyla bu yaklaşımda uluslararası ticareti yapılan ürün bileşimi, ülkeler arasındaki göreceli maliyetleri de göstermektedir (Çizmeci, 2010, s.36).

### **2.5.2. Küresel Rekabet Endeksi Ölçümü**

Bir ülkenin rekabet edebilirliği serbest ticaret ve piyasa şartları altında, ulusal ve uluslararası piyasaların taleplerini karşılayacak mal ve hizmetleri üretebilme gücünün ne derece elinde bulundurduğu ile ilgilidir (Abar, 2020, s. 1032). Ülke ekonomilerinin rekabet edebilirliği üretim faktörlerinin ne derece etkin ve verimli kullanıldığı ile ilişkilidir. Dünya Ekonomik Forumu tarafından rekabet edebilirlik, bir ülkenin üretkenlik seviyesini gösteren kurumların, politikaların ve faktörlerin bir birleşimi olarak tanımlanmaktadır (Küresel Rekabetçilik Raporu 2018). Küresel rekabet gücü endeksi, rekabet gücünün mikro ve makroekonomik temellerini ölçer (Tahir ve Tahir, 2019, s. 517).

Ülkeler rekabetçilik durumunu takip etmek için Dünya Ekonomik Forumu tarafından 1979 yılından itibaren Küresel Rekabet Endeksini belirli periyotlarda hesaplamakta ve sürekli olarak güncellemektedir. Küresel rekabet endeksi 2004 yılında Sala-i Martin tarafından geliştirilmiştir, 2008 yılında Micheal Porter tarafından en son versiyonu oluşturulmuştur (Ay Türkmen ve Aynaoglu, 2017, s. 263).

Küresel rekabet edebilirlik endeksi, Porter'ın ve Krugman'ın ifade ettiği rekabet edebilirlik kavramı ve bir ülkenin yaşam standartlarını iyileştirme kabiliyeti olarak adlandırdığı verimlilik düzeyini belirleyen kurumlar, politikalar ve faktörler kümesi olarak tanımlanan ulusal rekabetçiliği ölçmeyi sağlamaktadır (Porter ve Schwab, 2008). Rekabet gücü 12 sütuna ayrılmıştır ve bunlarında her biri rekabet gücünün bir yönünü yansıtmaktadır. Bu sütunlar daha sonra üç ana gruba ayrılmaktadır.

- Faktör güdümlü aşama
- Yatırım odaklı aşama
- Yenilik odaklı aşama

Faktör güdümlü aşamada, düşük maliyetli işgücü ve doğal kaynaklar rekabet gücünün ama bileşenidir. Burada şirketler fiyatlar ile rekabet etmektedir ve emek yoğun üretim ve kaynak çıkarmaya odaklanmaktadır. Bu aşamanın bir parçası olan şirketler emtia fiyatlarına veya döviz kuru dalgalanmalarına karşı çok hassastır (Nela vd, 2019, s. 164).

Yatırım odaklı aşamada, ülkeler gelişmiş ürün ve hizmetler üreterek rekabet avantajlarını elde etmektedir. Bu nedenle altyapıya, devlet idaresine ve teşviklere yatırım yapılmaktadır. Çünkü bu üretkenliği arttırmanın yoludur. Bu aşamada ülkeler kendi teknolojilerini geliştirmeye başlarken, ekonomi daha çok üretilen mallara ve dış kaynaklı hizmet ihracatına yoğunlaşmaktadır (Nela vd, 2019, s. 164).

İnovasyon odaklı aşamada şirketler, küresel olarak en ileri teknolojide en gelişmiş yöntemlerle yenilikçi ürün ve hizmetler üreterek rekabet avantajlarına ulaşmaktadır. Bu üç aşamada bir ülkenin ilerlemesini büyük ölçüde etkileyen rekabet gücünün tüm belirleyicilerini anlamak çok önemlidir (Nela vd, 2019, s. 164).

Merkezi Cenevre' de olan Dünya Ekonomik Forumu, 1994 yılından beri her yıl düzenli olarak küresel rekabet raporu (Global Competitiveness Report) yayınlamaktadır. Raporda yer alan 'Küresel Rekabet Endeksi' yardımı ile ülkelerin uluslararası alanda rekabet gücü irdelenmekte ve rekabet gücü konumu belirlenmektedir. Küresel rekabet gücü endeksi oluşturulurken temel olarak ülkelerin kalkınmalarına katkıda bulunan faktörlerden hareket edilmektedir (Yazmacıoğlu, 2013, s. 60).

Her yıl yayınlanan Küresel Rekabetçilik Raporu, WEF ülkelerinin makro ve mikro açıdan rekabetçiliğini analiz etmekte ve Global rekabet endeksi adı verilen endeks ile

Ülkelerin rekabet gücü hakkında bilgi vermektedir. Dünya Ekonomik Forumu bunu (WEF)  ayrı endeks ile hesaplamaktadır. Bunlardan Prof. Jeffrey Sachs tarafından oluşturulan Büyüme Rekabetçilik Endeksi (Growth Competitiveness Index- GCI), ekonomik büyümenin sürdürebilirliğini etkileyen ve sağlayan, genelde makro ekonomik ortamla ilgili göstergeleri kapsamaktadır. M. Porter tarafından geliştirilen İş Ortamı Rekabet Gücü Endeksi (Business Competitiveness Index-BCI), firmaların mikro düzeyde etkinliğini ve verimlilik göstergelerini ölçmeyi amaçlamaktadır. Global Rekabet Gücü Endeksi (GCI), diğer iki endeksin kombinasyonunu sağlamaktadır. Global rekabet gücü endeksi aşağıdaki üç ana prensibe dayanmaktadır (Adıgüzel, 2011b, s.198);

- Rekabet gücünün belirleyicileri komplekstir ve rekabet gücü ölümü 12 ana başlık altında yapılır.
- Ekonomik kalkınma başarılı gelişmenin dinamik bir prosesidir ve üç safhadan oluşur.
- Ekonomiler, bir safhadan daha gelişmiş diğer safhaya geçerek gelişirler.

Dünya ekonomik forumu rekabet gücünün lt olarak kişi başına gayri safi milli hsılayı kullanmaktadır. Ayrıca yıllık raporlarında da iki farklı endeks kullanılmaktadır. Bu indeksler cari rekabet gücü endeksi (Current Competitiveness Index, CCI) ve büyüme rekabet gücü endeksidir ( Growth Competitiveness Index, GCI). İlaveten alt endeks olarak ekonomik yaratıcılık endeksi (Economic Creativity Index, ECI), büyüme rekabet gücü endeksini desteklemek için kullanılmaktadır. Cari rekabet endeksi, ekonomik verimliliğe sebep olan ve kişi başi gayri safi yurt içi hasıla (GSYİH) olarak değerlendirilen ekonomik performansa etki eden faktörleri belirleyip amaç edinmiştir. Büyüme rekabet gücü endeksi ise kişi başına GSYİH oranındaki değişim oranı olarak ölümü yapılan ve ekonominin büyümesine etki eden faktörler ölçmeyi amaçlamaktadır (Dulupçu, 2001, s.102).

## **2.6. Gelişmiş ve Gelişmekte Olan lkelerin Rekabet Gücü Değerlendirmesi**

Ekonomik düzenin değişimi ile beraber dünya ekonomileri arasında rekabetin şiddeti artmaktadır. Gelişmiş lkeler elde ettikleri rekabet gücünü ilk olarak korumayı, daha sonra arttırmayı ve bu artış oranını srdrlebilmeyi amaçlamaktadır. Dolayısıyla amaç pastadaki payı korumak ve arttırmaktır. Gelişmekte olan ülkeler ise bu pastadan daha büyük bir pay elde etmek amacı ile çabalamaktadır (Kuşat, 2019, s. 159).

Gelişmiş ülkeler için rekabet gücünü arttırmak hali hazırda sahip olduğu yüksek sermaye birikimi ve yüksek teknoloji ile çok zor değildir. Ancak bu imkanlara kısıtlı ölçüde sahip olan gelişmekte olan ülkeler için rekabet gücü elde etmek, arttırmak ve sürdürülebilirliğini sağlamak zordur ve önemli bir sorundur (Kuşat, 2019, s. 159).

Rekabet gücü elde etmek ve bunu sürdürmek birçok unsurla ilişkilidir bunlardan biri de ihracattır. Örneğin, gelişmiş ülkelerin ihracat kapasitelerini arttırması için maliyet avantajı gereklidir. Gelişmiş ülkelerin maliyet avantajına sahip olması için süreç yeniliğine ihtiyacı varken, gelişmekte olan ülkelerin ihracat kapasitesini arttırmak için ürün yeniliğine yoğunlaşma gerekliliği söz konusudur (Şener ve Delican, 2019, s. 539).

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin büyüme süreçlerini arasında farklılıklar vardır. Gelişimin erken evresinde sınırlı rekabet önerilmektedir. Buna karşılık, gelişmiş ülke ekonomilerinde yüksek büyüme oranlarını sürdürmek için rekabet ve rekabetçi politikalara ihtiyaç duyulmaktadır (Tahir ve Tahir, 2019, s. 519).

Dünyadaki ülkeler hem ulusal hem de uluslararası açıdan ekonomik gücü elinde bulundurma çabası içerisinde. Özellikle de küreselleşmenin bu kadar yoğun olduğu bu dönemde ülkeler ulusal ve uluslararası düzeyde yoğun rekabet ortamını içine girmektedir. Gelişen rekabet koşulları ülkeleri ve ülkelerin çeşitli çıkarları ülkelerin bölgesel olarak bütünleşmesine ve iş birliği yapmasına itmektedir. Bölgesel entegrasyonlar küresel rekabetçiliğin ilerlemesinde etkili olmaktadır (Marangoz ve Denizci, 2017, s. 75). Rekabet gücü daha yüksek olan ülkeler ele alındığında gelişmiş ülkelerin daha fazla işbirlikleri yapmaktadır ve rekabet güçleri de pozitif olarak etkilenmektedir.

### **2.6.1. Gelişmiş Ülkelerin Rekabet Gücü**

Şener ve Delican tarafından yapılan çalışmada gelişmiş ülkeler için ihracattan rekabetçiliğe nedensel bir ilişki bulunamamıştır. Bu bulgu ihracat için yeni pazarlar aramaya ihtiyaç duymadıklarını ve ileri teknoloji üretimine odaklanabileceklerini göstermektedir. İnovasyon ve bilgi iletişim teknolojilerinden ihracata tek yönlü nedensel ilişki, gelişmiş ülkelerin dış ticarete yüksek teknolojik ürünlerden yüksek paya sahip olduğunu göstermektedir. Bu sonuç küresel rekabet gücünün ihracata bağlı olduğunu göstermektedir. İhracattan bilgi iletişim teknolojilerinin gelişim endeksine ve

küresel inovasyon endeksine ihracatın tek yönlü nedensel ilişkisi her iki ülke grubu için de bulunmaktadır (Şener ve Delican, 2019, s. 539).

Gelişmiş ülkelerin üretim yapıları ve üretim kapasiteleri açısından yüksek kalkınma düzeyi, uluslararası arenada rekabet gücü için bir fırsat sunmaktadır (Şener ve Delican, 2019, s. 539). Küresel rekabet edebilirlik raporuna göre en rekabetçi ülkeler ABD ve OECD ülkeleridir (Tahir ve Tahir, 2019, s. 516).

Gelişmiş ülkelere biri olan ABD rekabet gücü açısından Çin tarafından sıkıştırılması ile beraber ticaret savaşları 2018 yılında kendini göstermeye başlamıştır. ABD, Çin'i ekonomik hegemonyasını tehdit eden bir unsur olarak algılamaktadır. Çin ve ABD arasındaki rekabet gücü analizleri sonucunda, temel 10 mal grubundan sadece 2 grupta Çin rekabet gücüne sahip iken ABD kalan 8 mal grubunda rekabet gücüne sahip olduğunu ortaya koymuştur. Özellikle dikkat çeken nokta ise 4 mal grubunda Çin'in rekabet gücü olmamasına rağmen sermaye ve teknoloji yoğun mallarda rekabet gücünün artış trendine sahip olduğu dikkat çekmektedir (Yurttañıkmaç vd, 2020, s. 665).

### **2.6.2. Gelişmekte Olan Ülkelerin Rekabet Gücü**

Gelişmekte olan ülkelerde yabancı ve yerel firmalar arasındaki farklılıklar piyasada daha belirgindir (Meyer ve Peng, 2016, s. 19). Gelişmekte olan ekonomilerde, yerel yönetim bağları stratejik ve dolayısıyla agresif rekabeti mümkün kılmaktadır (Wang vd, 2012, s. 432). Ancak yabancı firmalar bu bağların gelişiminde olumsuz etkilenmekte ve dezavantaj oluşturmaktadır (Yang ve Meyer, 2020, s. 2). Gelişmekte olan ekonomilerde bulunan çok uluslu şirketler, sınırları aşan kaynakları birleştirmede ve gelişmiş teknolojiye ulaşmada ve dağıtımda rekabetçi eylemlerde avantaja sahiptir (Narula vd, 2019, s. 1233).

Gelişmekte olan ülkelerin dünya ticareti sisteminde yer alması ve ayak uydurması için makro ekonomik politikaların uygulanması gerekmektedir. Makro ekonomik politikaların dünya sistemi ile senkronize hareketi gelişmekte olan ülkelerde yapısal sorunlara yol açabilmektedir. Gelişmiş ülkelerin 200 yıllık sanayileşme sürecini daha kısa sürede ve daha yüksek dozda ekonomiye enjekte etmesi, küresel sisteme uyumlu görünse de farklı olumsuzlukların doğmasına yol açabilmektedir (Dulupçu, 2001, s. 139). Örneğin, yüksek ve istikrarlı enflasyon, siyaset ekonomi ilişkisinin

kuvvetlenmesi, kamunun ekonomide ağırlığının artması, siyasi istikrarsızlık, dış ticaret dengesinin daha geniş platoya oturması, ulusal paranın aşırı değerlenmesi gibi sorunlar yaşanabilmektedir. Bu da küresel rekabet gücüne negatif yönde yansıyabilmektedir.

Gelişmekte olan ekonomilerde piyasalar genellikle sık giriş çıkışı olan birçok rakibi içermektedir (Yang ve Meyer,2019, s. 4). Devlet müdahaleleri olması sebebi ile öngörülemeyen unsurlar rekabet ortamını daha da zorlu hale getirmektedir (Williamson ve Wan, 2019, s.746). Özellikle gelişmekte olan ekonomilerde, yerel firmaların teknolojik yetenekleri, gelişmiş ekonomilerden gelen yabancı rakiplerine kıyasla nispeten zayıftır (Awate vd, 2015, s. 64). Gelişmekte olan pazarlarda, siyasi ağlar ve hükümet bağları rekabet avantajı elde etmek için kritik öneme sahiptir (Cui vd, 2018, s. 390). Hükümet bağları, firmalara örneğin, yeni düzenlemelerin tasarımını ve uygulamasını anlama ve etkilme konusunda yardımcı olur ve beklenmedik düzenleyici değişikliklere yakalanması riskini azaltır (Acquaah, 2007, s.1240).

Gelişmekte olan ülkelerde, ihracat malları genellikle orta ve düşük teknolojili ürünler ile tarımsal ürünlerden oluşmaktadır ve bu ürün gruplarının rekabet gücü düşüktür (Şener ve Delican, 2019, s. 539). Gelişmekte olan ülkelerdeki rekabet gücünün ihracat ve yenilikçilik ile yakın bir ilişkisi vardır. Gelişmekte olan ülkelerde ihracatın rekabet yoluyla artmasının desteklenmesinin gelişmiş ülkelere göre daha zor olduğunu göstermektedir (Şener ve Delican, 2019, s. 539).

Gelişmekte olan ülkelere birisi olan ve giderek yükselen bir ekonomik güç Çin, rekabet gücü açısından yükte ağır, pahada hafif mallar grubunda rekabet gücünün olmadığına dikkat çekilmiştir (Yurttañıkmaaz vd, 2020, s. 649). Bu durumun yüksek iç talepten kaynaklandığı ifade edilmektedir. Ancak dış ticaret fazlası veren Çin ekonomisinin en önemli dinamiğı ise ülkenin rekabet gücünün sürekli olarak ilerleme kaydetmesi olarak gösterilmektedir. Bunun en büyük göstergesi de ABD ile Çin arasında yaşanan ticaret savaşıdır. Gelişmekte ülke olan Çin ilk olarak elinde bulunan avantajı kullanarak emek yoğun büyüme formatı ile rekabet gücü elde ederek karşılaştırmalı üstünlük elde etmiş ve sürekli olarak bunu geliştirerek değişim göstermiştir (Yurttañıkmaaz vd, 2020, s. 650). Çin ekonomisinin geçmişı incelendiğinde 1970 li yıllarda yoksul durağan sosyalist bir ekonomi iken son 30 yılda dünyanın en dinamik ekonomisine dönüşmüştür (Coase

ve Wang, 2015, s. 376). Yaşanan dönüşümle beraber sermaye ve teknoloji yoğun sektörlere kayış başlamıştır (Yurttañıkılmaz vd., 2020, s. 650).

### **2.6.3. Türkiye ve Uluslararası Rekabet Gücü**

Türkiye ekonomisi için ulusal ve uluslararası arenada yaşanan hızlı gelişmeler sonucunda önceki yıllarda temel amaç olan sanayileşme yerini yüksek katma değerli ticarete, rekabet gücünü arttırmaya ve bunların sürdürülebilirliğini sağlamaya bırakmıştır (Altunç, 2018, s. 66). Avrupa Birliğı'nde yer alan ülkelerin gelişmiş ekonomik sistemleri, Çin ve Hindistan gibi ucuz iş gücü maliyetlerine sahip olan ülkelerin yarattığı rekabet baskısı, Türkiye ekonomisi için rekabet gücüne yönelik politika ve stratejilerin belirlenmesinde büyük önem taşımaktadır (Çağlar, 2006, s. 3007).

Küresel rekabet gücünün belirlenmesinde ekonominin dünya ticaretinde aldığı payın gidişatı önemlidir. Türkiye yaşadığı makro ekonomik sorunlara rağmen ekonomisini, 1980'den 2000'li yıllara gelindiğinde üç kat daha büyük hale getirmiştir (Duluçpu, 2001, s. 137). Türkiye ekonomisinin dünya ticareti yönünde hareket etmesi küresel rekabet gücüne pozitif katkı sağlamaktadır (Duluçpu, 2001, s. 139).

Türkiye, 1980'li yıllarda küreselleşme ve değişim sürecine girerek, uluslararası piyasalara açılma hedefi ile uluslararası rekabet gücünün ihtiyaçları doğrultusunda ithal ikameci politikalardan vazgeçerek, ihracat odaklı büyüme dış ticaret sistemine geçiş yapmıştır (Doğanlar vd., 2004, s. 83). Günümüze kadar bu uygulamanın dışında, dünya piyasalarında daha etkin ve rakiplerine karşı daha başarılı olmak için dönemsel farklı uygulamalarda yapılmıştır (Erdem, 1998, s. 36).

1980 sonrası ülkenin ihracatını arttırmak için çeşitli ihracat teşvik politikaları devreye girmiştir. Bu teşvikler, ödemeler bilançosu dengesini sağlama, ülkenin uluslararası platformda kredibilitesini yükseltmek, ekonomik büyüme sürecinin istikrarını sağlanmasına yönelik özellikle güven ortamını yaratacak liberalizasyon faaliyetleri olarak ifade edilebilir (Özdemir, 2019, s. 38). Özal'ın hükümete liderlik ettiği dönemlerde, Türkiye ekonomisinin yönünü liberalleşme ve globalleşme doğrultusunda ilerletecek politikalara yoğunlaşarak önemli müdahaleler yapılmıştır. Esnek kur sistemi

ve ihracat teşvik uygulamaları ile ihracatta artış sağlanmıştır. Tekstil, demir çelik, petrol ürünleri ihracat oraları giderek büyümüştür (Erdem, 1998, s. 36).

Türkiye stratejik konumu sayesinde hem doğu ile hem de batılı ile olan ticareti sayesinde 2000'lilerden sonra giderek artan bir trend ile dünya ekonomisine daha yüksek bir entegrasyon elde etmiştir. Türkiye, 2007 yılı ve sonrasında Orta doğu ile siyasi ilişkileri nedeniyle lider haline gelse de AB ile gümrük birliği sonrasında ekonomik olarak daha fazla bütünleşme sürecinde girmiştir. AB ile olan yakın temas ülke ekonomisini daha kırılgan hale getirmesine rağmen 2000 ve 2001 krizleri sonrası bankacılık sistemindeki yapısal dönüşüm sayesinde küresel krizlerden daha az oranda etkilenmiştir (Özdemir, 2019, s. 38). Türkiye'nin rekabet gücü üzerine bir çok araştırma yapılmaktadır.

Türkiye'nin 1996- 2017 yılları arasından teknoloji yoğun ve teknoloji düşük ürün gruplarında, rakip ülkeler ile Türkiye arasında rekabet gücü analiz edilmiştir. Yapılan çalışma sonucunda, Türkiye'nin teknoloji düşük ürün gruplarında rekabet gücüne sahip olduğu, yüksek teknoloji olan ürün gruplarında rakipleri ile kıyaslandığında rekabet gücüne sahip olmadığı ortaya konmuştur. Ayrıca düşük ve orta teknolojili ürün gruplarında Türkiye ve BRICS ülkelerinde değerlendirme yapıldığında en yüksek rekabet avantajına sahip ülke Türkiye olmuştur. Yüksek teknoloji ürün gruplarında ise Çin'in rekabet gücünü elinde tutarak, ürün gruplarını ürettiği tespit edilmiştir (Ünlü, 2018, s. 422).

Türkiye'nin gümrük birliği sonrası Türk imalat sektörünün Avrupa Birliği piyasasındaki rekabet gücü analiz edilmiştir. Analizde 1996'dan 2016'ya kadar 21 yıl incelenmiş ve Türkiye'nin genel olarak çoğu imalat alt sektöründe uluslararası rekabet gücüne sahip olmadığı gösterilmiştir. Değerlendirilmesi yapılan 166 alt sektörde sadece 55'in rekabet gücünün olduğu tespit edilmiştir (Meral, 2019, s. 2)

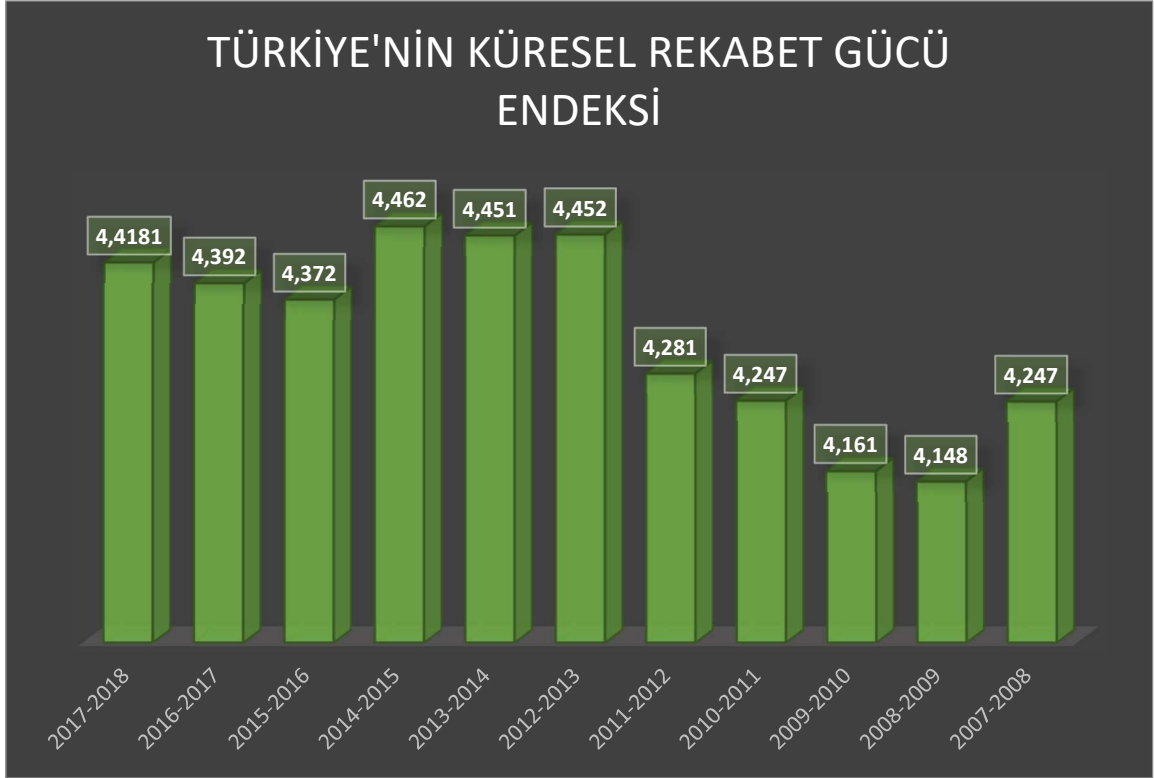
Türkiye'nin sektörel bazda rekabet gücünde tekstil ve hazır giyim sektörleri dikkat çekmektedir. 2000-2014 dönemi için hazır giyim ve tekstil sektörünün rekabet gücü, açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi, açıklanmış simetrik karşılaştırmalı üstünlükler endeksi ve ticaret dengesi endeksi ile analiz edilmiş ve Türkiye'nin uluslararası arena da küresel rekabet gücüne sahip olduğu gösterilmiştir (Bashimov, 2017, s. 1).

2003-2012 yılları arasında Türkiye'nin yoğun olarak ihracat etkileşimi olan 25 ülke tespit edilmiştir. Teknoloji kullanım oranına göre rekabet gücü panel veri analizi incelenmiştir. Türkiye'nin ihracatının düşük teknoloji ve düşük orta teknoloji mallarda yoğunlaştığı tespit edilmiştir. Türkiye'nin küresel piyasalarda tarafından talep edilen orta yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerin üretimini yapma ve ihraç etme konusunda yeterli olmadığı ve uyum sorunu yaşadığı sonucuna varılmıştır (Manavgat ve Kaya, 2016, s. 1).

Ülkelerin rekabet gücü ve teknoloji ilişkisini ortaya koymak amacıyla, 1970-2010 yılları arasındaki veriler kullanılarak VAR modeli ile bir çalışma yapılmıştır. Firmaların ve ülkelerin küresel uluslararası rekabet gücü elde edebilmeleri için ve küresel söz sahibi olması için teknoloji de önemli yeri olan ar-ge ve yenilik kavramlarına çok önem vermesi gerekliliği ortaya çıkmıştır. Aynı zamanda teknolojinin rekabette itici güç olarak ifade edilmiştir ve daha verimli kullanılması için beşeri kaynaklara yatırımların artması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır (Edem ve Köseoğlu, 2014, s.51).

Türkiye'nin rekabet gücü, 2000- 2013 dönemine ait veriler kullanılarak Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yöntemi ile analiz edilmiştir. Türkiye'nin emek yoğun sektörlerde rekabet gücü yüksek olmasında rağmen teknoloji ve bilgi yoğun sektörlerde rekabet gücüne sahip olmadığı tespit edilmiştir. Analiz sonrasında rekabet gücünün sektörel bazda daha detaylı incelenmesi gerektiği belirtilmiştir (Adıgüzel, 2013, s. 1).

Türkiye'nin Gümrük Birliği öncesi ve sonrası rekabet gücündeki değişimi ortaya koymak amacı ile 1990-1995 ve 1996-2005 yılları arasında iki dönem belirlenerek yapılan analizde bazı ürün gruplarında rekabet gücüne olumlu katkı sağlandığı fakat genel olarak rekabet gücüne olumlu bir katkısının olmadığı tespit edilmiştir (Türker, 2009, s. 281).



**Grafik 3:** Türkiye'nin Küresel Rekabet Gücü Endeksi

**Kaynak:** WEF

2008-2018 yılları arasında Türkiye'nin rekabet gücü endeksindeki değişime bakıldığında 10 yılda artış gösterdiği, uluslararası rekabet gücü endeksinin 4,24'den 4,41'e yükseldiği grafik 3.'de görülmektedir.

#### **2.7. Uluslararası Rekabet Gücü ve Uluslararası Ticaret Etkileşimi**

Kalkınma için önemli bir ölçü olan ihracat, karşılaştırmalı üstünlüğe dayanarak değil rekabet avantajı ile arttırılabilir (Tahir ve Tahir, 2019, s. 515). Porter'a göre rekabet avantajı miras alınmaz (Porter, 2000, s. 30). Dolayısıyla rekabet gücünü kaybetmek, rekabet gücünde düşüşlere maruz kalmak bir ülkede uzun vadeli sorunlara işaret etmektedir. Rekabet edebilirlik inovasyon kapasitesi, faktör koşulları, yerel pazardaki talep koşulları ve birinci sınıf kurumların varlığına bağlıdır (Tahir ve Tahir, 2019, s. 515). Rekabetçilik bir ülkenin veya ulusun GSYİH hedeflerinin ötesine geçme yeteneği olarak da tanımlanmaktadır (Porter, 2000, s. 22).

## 2.8. Rekabet Gücü ve Büyüme Etkileşimi

Son zamanlarda gelişmişmiş ekonomiler büyümede yavaşlama görülürken, BRICS ülkeleri yüksek büyüme yaşamaya devam etmiştir. Ulusların rekabet derecesinin büyümeyi açıklayıp açıklamadığı üzerine OECD ve BRICS ülkeleri üzerine bir araştırma yapılmıştır. Rekabet gücünün OECD ülkelerindeki ekonomik büyümeyi etkileme olasılığının düşük olduğu ve çok az benzer rekabet ortamına sahip olduğu bulunmuştur. Artan rekabet büyümeyi olumsuz etkilemektedir (Tahir ve Tahir, 2019, s. 515). OECD ülkelerinde rekabet politikalarına rağmen, GSYİH büyüme oranı oldukça değişkendir. Büyüme performansı kısa vadede rekabet olmadan gerçekleşebilir ancak uzun vadede sürdürülemez (Tahir ve Tahir, 2019, s. 517). Küresel dünya ile entegrasyon ve dengelenme gereklidir.

Rekabetçi bir ülke daha fazla satış yapabilir ancak hızlı bir şekilde büyümesinin gerekliliği yoktur. Kalkınma sürecinde büyüme önce gelir ancak sonraki aşamalarda ülkeler rekabetçilik için etkili reformlar yapmak zorundadır (Tahir ve Tahir, 2019, s. 515). Başka bir çalışmada ise uluslararası pazarda satış yapmak yerine, rekabet gücü için küresel entegrasyon vurgulanmaktadır (Wenzel ve Kurt, 2016, s. 88). Bunun nedeni olarak da araştırmacılar, küresel entegrasyon, kurumsal ve politik kalite, rekabet gücünün ölçülmesi en önemli etkenlerdir.

Rekabet ve büyüme üzerine farklı görüşler vardır. Porter'ın ulusların rekabet avantajı teorisi test edilmiş ve ekonomik kalkınma ile ilişkili olduğu ortaya konmuştur (Farinha ve ark., 2018, s. 504). Ülkelerin küresel boyutta rekabet güçlerine en çok, teknolojik gelişim, yenilikçilik, piyasa düzenlemeleri ve gelişmiş altyapı, yüksek öğretim, eğitim gibi unsurun etkisinin yüksek olduğu ifade edilmektedir (Farinha ve ark., 2018, s. 503). Uluslararası ticarette sınır komşuları ile yapılan ticaretin boyutu bir ülke için önemlidir. Bir ulusun rekabeti arttırmak için çok uluslu faaliyetlere odaklanması gerekliliği ile beraber daha rekabetçi komşular ile karşılaşmasının olumlu etki yarattığı ortaya konulmuştur (Parc, 2018, s. 17).

Rekabet gücü elde etmek, rekabetçi bir ekonomiye sahip olmak büyümenin tek kaynağı değildir. Risk sermayesi ekonomik büyümeye katkı sağlarken aynı zamanda rekabet gücü kazanmak için de önemli bir kaynaktır (Tahir ve Tahir, 2019, 529).

## 2.9. Uluslararası Rekabet Gücü ve Sektörlere Etkisi

Bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğü üzerinde, turizmin olumlu ve önemli etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir (Algieri vd., 2018, s. 43). Turizm hizmetlerinin gelişme sürecinde ülkelerin uzmanlaşma eğiliminde olduğu, pazar entegrasyonunun, ölçek ekonomilerinin ve havaalanı altyapılarının da bu gelişme de çok önemli olduğu gösterilmiştir. Özellikle yeni ticaret teorilerinin turizm de rekabet avantajlarının, uluslararası arena da önemli bir belirleyici olduğunu doğrulamaktadır (Algieri vd., 2018, s. 47). Doğal ve kültürel kaynaklar, bir ülkenin turizm sektöründe elde edilen rekabet avantajını arttırmaktadır. Dolayısıyla doğal ve kültürel çevreye sahip ülke turizm hizmetlerinde uzmanlaşarak rekabet edebilirliğini arttıracaktır (Algieri vd., 2018, s. 47).

AB-28 ülkeleri için turizmdeki rekabet avantajlarının 2000-2013 yılları arasındaki analiz sonucunda, Akdeniz ülkelerinin rekabet avantajına sahip olduğu bununla beraber uzmanlık derecelerinin ülkeden ülkeye değişiklik gösterdiği ortaya konmuştur. Özellikle Hırvatistan ve Yunanistan'ın güçlü bir rekabet avantajına sahip oldukları gösterilmiştir. Malta, Portekiz ve İspanya ise orta düzeyde rekabet avantajına sahiptir (Algieri vd., 2018, s. 47). Rekabet gücünü elde tutabilmek için sürdürülebilir doğal kaynak ve kültürel çevrenin korunmasını, koruyucu politikaların önemini, değer zincirinde yer almanın turizm hizmet sektörü için önemli olmasından dolayı bu başlıkların üzerinde durulması gerektiğini belirtmiştir (Algieri vd., 2018, s. 47).

Daleo ve Sergi tarafından yapılan çalışmada, lojistiğin Avrupa ülkelerinin ekonomik büyümesi üzerindeki etkisini arttırmada önemli rol oynadığını göstermek için çoklu doğrusal regresyonlar kullanılmıştır. Yük taşımacılığı sektöründeki hızlı büyümenin ve lojistik sektöründeki iyileşmenin Avrupa'nın rekabet gücünü arttırabileceğinin altı çizilmiştir (Daleo ve Sergi, 2017, s. 1620).

Bir ülkenin küresel rekabet gücü ile lojistik sektörünün verimliliği arasında yakın bir ilişki olduğu ortaya konmuştur (Onsel vd, 2016, s. 122). Hindistan'da lojistik sektörünün ülkenin küresel rekabet gücünü etkilediği gösterilmiştir (Mohan, 2013, s. 39).

Çin'in ileri teknoloji imalat sanayisinin rekabet gücünü belirlemek amacı ile ABD başta olmak üzere Almanya, Japonya, Fransa ve Güney Kore'de 1995-2011 yılları arasını

kapsayan dönem için bir analiz yapılmıştır. Sonuç olarak Çin'in yüksek ve ileri teknoloji imalat sanayisindeki rekabet gücünü arttırdığı ortaya konmuştur. Ancak bu yükseliş endüstriyel bazda farklılık göstermektedir. Bazı sektörlerde karşılaştırmalı üstünlük elde edilirken bazılarında üstünlük elde edilmemiştir. Yeni kimyasal ürünler ve ulaşım ekipmanları sektörde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmamasına rağmen mekanik ekipman endüstrisinde karşılaştırmalı üstünlüğün daha da yükseldiği ortaya konmuştur (Li, 2018, s. 124).

1995-2011 yılları arasında katma değerli ticarete dayanarak, Çin'in imalat sanayisinin ulusal rekabet gücü karşılaştırmalı üstünlükler endeksi ile analiz edilmiş ve emek yoğun endüstrilerde yüksek olduğu ortaya konmuştur ancak son yıllarda rekabet gücünde azalma olduğu belirlenmiştir. Bununla beraber sermaye yoğun endüstrilerde ise rekabet gücü zayıf olmasına rağmen karşılaştırmalı üstünlüğün göstergesi olan rekabet gücünde artış olduğu tahmin edilmiştir. Analizin yapıldığı yıllar arasında bilgi ve teknoloji yoğun olarak kullanılan sektörler, gelişmiş ülkelerin rekabet gücüne kıyasla çok geride olduğu tespit edilmiştir. Çin analizin yapıldığı dönemlerde henüz bilgi ve teknoloji yoğun sektörlerde önemli bir karşılaştırmalı üstünlük elde edememiştir (Dai, 2015, s. 110).

Türkiye'nin hazır giyim sektörünün sorunlarını tespit edip, rekabet gücünü analiz etmek amacı 2005 -2018 yılları arasında yapılan çalışmada, hazır giyim sektörünün açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi ile değerlendirilmesi sonucunda, rekabet gücün olduğu görülmüştür (Adıgüzel, 2019, s. 3485). Uluslararası platformda rekabet gücünün artışı için, devlet ile sektörün beraber çalışmaları gerekliliği belirtilmiştir. Aynı zamanda üretim maliyetlerinin düşürülmesi, vergi, SGK primleri, enerji maliyetleri, yatırım, teknoloji, ar-ge, üretim ve yeni pazarlar oluşturulması ile ilgili alanlarda devletin daha etkin ve daha destekleyici bir rol üstlenerek çeşitli politikaların yapılmasına ihtiyaç olduğu vurgulanmıştır (Adıgüzel, 2019, s. 3485).

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### 3. KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİ VE REKABET GÜCÜ PANEL VERİ ANALİZİ

Araştırmada ülkelerin küresel değer zincirleri ile uluslararası rekabet gücü arasındaki etkileşimi analiz etmek için ekonometrik analiz yöntemlerinden biri olan panel veri analizi kullanılmıştır. Ülkelerin küresel değer zincirlerine katılımı, ileriye doğru katılım endeksi ve geriye katılım endeksi olarak iki ayrı değişken ile ele alınmıştır. Rekabet gücü için ise uluslararası rekabet gücü endeksi değişken olarak kullanılmıştır. Değişkenler arasında ana modeli belirlemek için nedensellik analiz yapılarak, elde edilen sonuçlara göre panel regresyon analizinde bağımlı değişken ve bağımsız değişkenler belirlenmiştir.

#### 3.1. Küresel Değer Zincirleri İle Uluslararası Rekabet Gücü Arasındaki Nedensellik Analizi

Nedensellik analizi, iki değişkenin birbirleri ile olan nedensel ilişkinin varlığını ve yönünü tespit etmek için kullanılan bir testtir. Değişkenler arasındaki ilişki tek yönlü olabileceği gibi, çift yönlü olarak da tespit edilebilmektedir (Göral, 2015, s. 115). Analizde küresel değer zincirlerine ileri yönlü katılım, geri yönlü katılım ve uluslararası rekabet gücü endeksleri arasındaki nedensellik incelenmiştir.

##### 3.1.1. Nedensellik Analizi Kapsamı

Araştırmada ülkelerin küresel değer zincirlerine ileri ve geriye doğru katılım endeksleri ile ülkelerin rekabet gücünü gösteren rekabet gücü endeksi arasındaki uzun dönemli ve kısa dönemli ilişkiler ile bu değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri panel eşbütünleşme testleri, panel var testleri ve panel nedensellik testleri ile incelenmiştir.

##### 3.1.2. Nedensellik Analizinde Kullanılan Veri Seti ve Değişkenler

Araştırma hem yatay kesiti (birimleri) hem de zaman serisini dikkate alan panel veri analizleri ile incelenmiş olup, 2007-2015 dönemi yıllık verilerini kapsamaktadır.

Araştırmada kullanılacak tüm değişkenler OECD, Dünya Bankası ve Dünya Ekonomik Forum veri tabanlarından elde edilmiştir. Çalışmanın kısıtı ise ülkelere ait veriler OECD tarafından 2007-2015 dönemi ile sınırlı olmasıdır. Panel veri analizlerinin yatay kesitini oluşturan birimler (ülkeler) tablo 14. 'de yer almaktadır.

**Tablo 14:** Analizde Yer Alan Ülkeler

| Ülke İsimleri               |                  |                   |
|-----------------------------|------------------|-------------------|
| Avustralya                  | Yunanistan       | Malta             |
| Avusturya                   | Hong Kong SAR    | Meksika           |
| Belçika                     | Macaristan       | Yeni Zelanda      |
| Brezilya                    | İzlanda          | Hollanda          |
| Bulgaristan                 | Endonezya        | Norveç            |
| Kanada                      | İrlanda          | Peru              |
| Şili                        | İsrail           | Polonya           |
| Çin                         | İtalya           | Portekiz          |
| Kolombiya                   | Japonya          | Romanya           |
| Kosta Rika                  | Kazakistan       | Rusya Federasyonu |
| Çek Cumhuriyeti             | Kore Cumhuriyeti | Suudi Arabistan   |
| Danimarka                   | Letonya          | Singapur          |
| Finlandiya                  | Litvanya         | Türkiye           |
| Fransa                      | Lüksemburg       | Slovenya          |
| Almanya                     | Malezya          | Güney Afrika      |
| Birleşik Krallık            | İsveç            | İspanya           |
| Amerika Birleşik Devletleri | İsviçre          | Tayland           |

Araştırmada kullanılacak değişkenler, tanımlamaları, kısaltmaları ve kaynaklar ise tablo 15.'de gösterilmiştir.

**Tablo 15:** Değişkenlerin Kısaltmaları, Tanımı ve Kaynakları

| Değişken                                                 | Sembol   | Tanım                                                                                                                                                                    | Veri Kaynağı         |
|----------------------------------------------------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| Küresel Değer Zincirlerine İleriye Doğru Katılım Endeksi | KDZİLERİ | KDZ'lere ileri katılım: Yabancı ihracatçı ülke tarafından brüt ihracatın bir payı olarak dış ihracatta yurt içi katma değer                                              | OECD                 |
| Küresel Değer Zincirlerine Geriye Doğru Katılım Endeksi  | KDZGERİ  | KDZ'lere geriye dönük katılım: Katma değer menşe ülkesine göre brüt ihracatın yabancı katma değer payı                                                                   | OECD                 |
| Uluslararası Rekabet Gücü Endeksi                        | RG       | Makro ve mikro veriler ve anketler kullanılarak dünya çapında farklı ülkelerden elde edilen veriler ışığında hesaplanan ve ülkelerin rekabeti gücünü gösteren endekstir. | World Economic Forum |

### 3.1.3. Analiz Yöntemi

Ekonometrik analizlerde değişkenlerin değerlerinin gün, ay, yıl, mevsim gibi zaman birimlerine göre değişimini ifade eden zaman serisi, zamanın belli bir noktasında farklı birimlerden toplanan yatay kesit veri ve hem yatay kesit hem de zaman serisinin bir arada kullanıldığı panel veridir (Tatoğlu, 2018, s. 3). Bu çalışmada hem yatay kesit (51 ülke) hem de zaman (2007-2015) serisi bir arada kullanıldığı için panel veri analizi yöntemi uygulanmıştır. Panel veri analizi yapılırken değişkenlerin uzun dönem ilişkileri panel eşbütünleşme testleri ile değişkenler arasındaki karşılıklı dinamik ilişki Panel Var modelleri ile yine panel VAR yöntemi yardımıyla değişkenler arasındaki ilişkinin yönü Panel Nedensellik analizi ile ortaya konulacaktır.

#### 3.1.3.1. Birimler Arası Korelasyon Testi (Yatay Kesit Bağımlılığı)

Panel veri analizlerinde değişkenlerin birim kök içerip içermedikleri yani durağan olup olmadıklarının belirlenmesi kurulacak olan modelin anlamlı olması açısından son derece önemlidir. Panel veri analizinde birim kök testleri birinci kuşak ve ikinci kuşak panel birim kök testleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Birinci kuşak (nesil) birim kök ya da ikinci kuşak birim kök testi uygulamaya karar verebilmek için öncelikle birimler arası (ülke) korelasyonun olup olmadığı diğer bir ifade ile yatay kesit bağımlılığının olup olmadığının belirlenmesi gerekir.

Çalışmada  $N(\text{birim}-51) > T(\text{Zaman}-9)$  olduğu ve birden fazla değişkeni aynı anda test etmeye yarayan Pesaran (2004) CD ile birimler arası korelasyon testi yapılmıştır. Panel veri analizlerinde kullanılacak olan KDZİLERİ, KDZGERİ ve RG değişkenlerine ait Pesaran CD test sonuçları aşağıdaki gibidir.

**Tablo 16:** Pesaran (2004) CD Test Sonuçları

| Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları (Pesaran (2004) Testi) |                  |                      |
|---------------------------------------------------------------|------------------|----------------------|
| Grup Değişkenler                                              |                  | Ülke                 |
| Grup Sayısı                                                   |                  | 51                   |
| Değişkenler                                                   | Test İstatistiği | Olasılık/Prob Değeri |
| KDZİLERİ                                                      | 31.88            | 0.000                |
| KDZGERİ                                                       | 28.58            | 0.000                |
| RG                                                            | 15.78            | 0.000                |

Tablo 16.'daki test sonuçları incelendiğinde KDZİLERİ, KDZGERİ ve RG değişkenlerinin birimler arası korelasyona sahip olmadıklarını iddia eden H0 hipotezi reddedilmiş yani birimler arası korelasyonun varlığı anlaşılmıştır. Her bir değişkenin birimler arası korelasyonları ise sırasıyla yaklaşık %30, %27 ve %15 olduğu gözlenmektedir. Bu sonuçlar değişkenlerin durağanlığını test etmek için birinci kuşak (nesil) testler yerine ikinci kuşak testlerin kullanılması gerektiğini ifade etmektedir.

### 3.1.3.2. Panel Birim Kök Testleri

Değişkenlerde yatay kesit bağımlılığı olup olmamasına göre birim kök testleri birinci kuşak panel birim kök testleri ve ikinci kuşak panel birim testleri olarak iki sınıfa ayrılmaktadır. Birimler arası korelasyonun (yatay kesit bağımlılığının) olmadığı durumlarda kullanılan birinci kuşak birim kök testleri sadece dengeli panele izin veren birinci grup, hem dengeli hem de dengesiz panelde kullanılabilen ikinci grup testleri ile durağanlık test edilebilmektedir. Birinci kuşak birinci grup panel birim kök testlerinden bazıları; Levin, Lin ve Chu (2002), Harris ve Tzavalis (1999), Breitung (2000) ve Hadri (2000) testleridir. Birinci kuşak ikinci grup panel birim kök testlerinden bazıları ise Im, Pesaran ve Shin, Fisher ADF ve Fisher Philips Perron testleridir.

İkinci kuşak panel birim testleri üç grupta incelenmiştir. İkinci kuşak birinci grupta; Levin, Lin ve Chu, Harris ve Tzavalis, Breitung, Dirençli Breitung, Hadri, Im, Pesaran ve Shin, Fisher ADF ve Fisher PP testlerinin çeşitli dönüşümler kullanılarak birimler arası korelasyonları dikkate alarak düzeltilmesi; ikinci kuşak ikinci grupta; çok değişkenli genişletilmiş Dickey Fuller (MADF), görünürde ilişkisiz regresyon genişletilmiş Dickey Fuller (SURADF) ve Chang (2002, 2004) testleri yer almaktadır. İkinci kuşak üçüncü grupta ise Philips ve Sul (2003), Moon ve Perron (2004), Bai ve Ng (PANIC, 2004, 2010), Breitung ve Das (2006), Pesaran (CIPS, 2007) vb. testler yer almaktadır (Tatoğlu, 2018, s. 67).

Tablo 16.'daki sonuçlara göre KDZİLERİ, KDZGERİ ve RG değişkenlerinde birimler arası korelasyon tespit edildiği için birimler arası korelasyonu dikkate alan ikinci kuşak birim kök testlerinden Pesaran (CIPS, 2007) testi ile değişkenlerin birim kök testleri yapılmıştır. Değişkenlere ait birim kök test sonuçları tablo 17.'de gösterilmiştir.

**Tablo 17:** CIPS Birim Kök Test Sonucu

| Değişken   | CIPS-testi | Düzy |
|------------|------------|------|
| KDZİLERİ   | -0,891     | I(0) |
| dKDZİLERİ  | -1,964     | I(1) |
| D2KDZİLERİ | -3,346***  | I(2) |
| KDZGERİ    | -1,061     | I(0) |
| dKDZGERİ   | -2,15**    | I(1) |
| D2KDZGERİ  | -3,036***  | I(2) |
| RG         | -1,439     | I(0) |
| dRG        | -2,24**    | I(1) |
| D2RG       | -2,945***  | I(2) |

\*\*\* %1, \*\* %5, \*%10 anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 17.'deki birimlere göre heterojen dinamik spesifikasyon ile Pesaran CIPS panel birim kök test sonuçlarına göre KDZİLERİ, KDZGERİ ve RG değişkenlerinin düzeyde durağan olmadıkları ancak üçünün de ikinci farklarında durağan hale geldikleri gözlenmektedir.

### 3.1.3.3. Panel Veri Analizleri

#### 3.1.3.3.1. Panel Eşbütünleşme Testleri ve Modelin Tahmini

Panel veri analizinde düzeyde durağan olmayan değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığı panel eşbütünleşme testleri yardımıyla yapılmaktadır. Panel eşbütünleşme testleri yapılırken yine birimler arası korelasyon durumu, sabit ve eğim parametrelerinin birimlere göre homojen ya da heterojen olması durumuna göre eşbütünleşme testleri ve tahmin yöntemleri seçilmektedir. Bu nedenle KDZİLERİ, KDZGERİ ve RG değişkenleri arasındaki eşbütünleşme testi yapabilmek için;

1. Birimler arası korelasyon olup olmama durumu (yatay kesit bağımlılığı)
2. Homojenlik testleri
3. Uygun eşbütünleşme testinin belirlenmesi şartlarının yerine getirilmesi gerekmektedir.

Yukarıda belirtilen koşullardan tablo 15. Pesaran CD test sonuçlarına göre KDZİLERİ, KDZGERİ ve RG değişkenlerinin birimler arası korelasyona sahip oldukları tespit edilmiştir. Bu nedenle birim kök testlerinde olduğu gibi ikinci kuşak panel eşbütünleşme testleri ile uzun dönemli ilişki tespit edilecektir.

### Model 1. KDZİLERİ-RG Eşbütünleşme Testleri

Panel eşbütünleşme testlerinden ikinci şart olan homojenlik durumunun belirlenmesi için KDZİLERİ ile RG arasındaki PDOLS tipi Swamy S Testi yapılmış ve sonuçları tablo 18.'de gösterilmiştir.

**Tablo 18:** KDZİLERİ-RG Swamy-S Testi

| <b>KDZİLERİ-RG Swamy- S Testi</b> |              |                     |               |                     |                                 |                    |
|-----------------------------------|--------------|---------------------|---------------|---------------------|---------------------------------|--------------------|
| Random-Coefficients Regression    |              |                     | Gözlem Sayısı |                     | 306                             |                    |
| Group variable: Country           |              |                     | Grup Sayısı   |                     | 51                              |                    |
|                                   |              |                     | min           |                     | 6                               |                    |
|                                   |              |                     | ort           |                     | 6.0                             |                    |
|                                   |              |                     | max           |                     | 6                               |                    |
|                                   |              |                     | Wald Chi2 (4) |                     | 2.18                            |                    |
|                                   |              |                     | Prob>chi2     |                     | 0.7027                          |                    |
| tdKDZİLERİ                        | Katsayı/Coef | Std. Hata/Std. Err. | z             | P> z                | Güven Aralığı/95% Conf.Interval |                    |
| tdRG                              | 3.309542     | 4.180395            | 0.79          | 0.429               | -4.883883                       | 11.50297           |
| tddRG                             | -3.579942    | 2.769785            | -1.29         | 0.196               | -9.008619                       | 1.848736           |
| tddfRGt                           | -.0979048    | 2.636239            | -0.04         | 0.970               | -5.264838                       | 5.069028           |
| tddlRGt                           | 3.581258     | 2.692728            | -1.33         | 0.184               | -8.858907                       | 1.696391           |
| _Cons                             | .104631      | 2.454238            | 0.04          | 0.966               | -4.705588                       | 4.91485            |
| Test of Parameter Constancy:      |              |                     |               | chi2(250) = 5.8e+05 |                                 | prop >chi2= 0.0000 |

Tablo 18. sonuçlarına göre tablonun en altında yer alan Test of parameter constancy bölümünün prob.>chi2=0.000 değeri sonucuna göre %1 anlamlılık düzeyinde parametrelerin homojen olduğunu iddia eden H0 hipotezi reddedilmiş ve parametrelerin heterojenliği kabul edilmiştir. Bu durumda ikinci kuşak ve heterojenliği dikkate alan bir eşbütünleşme testinin uygulanması gerekmektedir.

Birimler arası korelasyonun varlığını ve heterojenliği dikkate alan Gengenbach, Urbain ve Westerlund panel eşbütünleşme sonuçları tablo 19.'da gösterilmiştir.

**Tablo 19:** Gengenbach, Urbain ve Westerlund Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları

| Panel EC- Test                  |              |                     |        |        |                                    |          |
|---------------------------------|--------------|---------------------|--------|--------|------------------------------------|----------|
| d.y                             | Katsayı/Coef |                     | T- Bar |        | Prob/Olasılık Değeri               |          |
| y (t-1)                         | -0.638       |                     | 0.000  |        | >0.1                               |          |
| Long- Run Average Coefficients: |              |                     |        |        |                                    |          |
| KDZİLERİ                        | Katsayı/Coef | Std. Hata/Std. Err. | z      | P>  z  | Güven Aralığı/95%<br>Conf.Interval |          |
| RG                              | -3.077269    | 35.18692            | -0.09  | 0.0930 | -72.04237                          | 65.88784 |

| <b>Pesaran (2015) CD- Testi:</b> |        |                      |
|----------------------------------|--------|----------------------|
| Değişkenler                      | C      | Prob/Olasılık Değeri |
| KDZİLERİ                         | 5.963  | 0.000                |
| RG                               | -0.953 | 0.340                |
| e                                | -0.590 | 0.555                |
| Root mean Square error           | 0.0000 |                      |
| Gözlem Sayısı                    | 408    |                      |
| Grup Sayısı                      | 51     |                      |

Tablo 19.'a göre Panel EC-test P-val\*>0,1 olduğundan değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur.

### **Model 2. KDZGERİ-RG Eşbütünleşme Testleri**

Panel eşbütünleşme testlerinden ikinci şart olan homojenlik durumunun belirlenmesi için KDGERİ ile RG arasındaki PDOLS tipi Swamy S Testi yapılmış ve sonuçları tablo 20.'de gösterilmiştir.

**Tablo 20: KDZGERİ-RG Swamy-S Testi**

| <b>KDZGERİ-RG Swamy- S Testi</b> |              |                     |       |                     |                                 |          |
|----------------------------------|--------------|---------------------|-------|---------------------|---------------------------------|----------|
| Random-Coefficients Regression   |              |                     |       | Gözlem Sayısı       | 306                             |          |
| Group variable: Country          |              |                     |       | Grup Sayısı         | 51                              |          |
|                                  |              |                     |       | min                 | 6                               |          |
|                                  |              |                     |       | ort                 | 6.0                             |          |
|                                  |              |                     |       | max                 | 6                               |          |
|                                  |              |                     |       | Wald Chi2 (4)       | 2.36                            |          |
|                                  |              |                     |       | Prob>chi2           | 0.6702                          |          |
| tdKDZGERİ                        | Katsayı/Coef | Std. Hata/Sts. Err. | z     | P>  z               | Güven Aralığı/95% Conf.Interval |          |
| tdRG                             | -2.666054    | 6.096294            | -0.44 | 0.662               | -14.61457                       | 9.282464 |
| tddRG                            | 4.485527     | 3.710968            | 1.21  | 0.227               | -2.787837                       | 11.75889 |
| tddfRGt                          | -.0810973    | 2.852477            | -0.03 | 0.977               | -5.671849                       | 5.509654 |
| tddlRGt                          | 2.149698     | 3.072991            | 0.70  | 0.484               | -3.873254                       | 8.17265  |
| Cons                             | -.9681951    | 3.371179            | -0.29 | 0.774               | -7.575584                       | 5.639194 |
| Test of Parameter Constancy:     |              |                     |       | chi2(250) = 4.2e+06 | prop >chi2= 0.0000              |          |

Tablo 20. sonuçlarına göre tablonun en altında yer alan Test of parameter constancy bölümünün prob.>chi2=0.000 değeri sonucuna göre %1 anlamlılık düzeyinde parametrelerin homojen olduğunu iddia eden H0 hipotezi reddedilmiş ve parametrelerin heterojenliği kabul edilmiştir. Bu durumda ikinci kuşak ve heterojenliği dikkate alan bir eşbütünleşme testinin uygulanması gerekmektedir.

Birimler arası korelasyonun varlığını ve heterojenliği dikkate alan Gengenbach, Urbain ve Westerlund panel eşbütünleşme sonuçları tablo 21.'de gösterilmiştir.

**Tablo 21:** Gengenbach, Urbain ve Westerlund Panel Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Panel EC- Test

|                                 |              |                     |                      |        |                        |             |
|---------------------------------|--------------|---------------------|----------------------|--------|------------------------|-------------|
| d.y                             | Katsayı/Coef | T- Bar              | Prob/Olasılık Değeri |        |                        |             |
| y (t-1)                         | -0.291       | 0.000               | >0.1                 |        |                        |             |
| Long- Run Average Coefficients: |              |                     |                      |        |                        |             |
| KDZGERİ                         | Katsayı/Coef | Std. Hata/Sts. Err. | z                    | P> IzI | Güven<br>Conf.Interval | Aralığı/95% |
| RG                              | -2.408066    | 37.65591            | -<br>0.06            | 0.949  | -76.2123               | 71.39617    |
| Pesaran (2015) CD- Testi:       |              |                     |                      |        |                        |             |
| Değişkenler                     |              | C                   |                      |        | Prob/Olasılık Değeri   |             |
| KDZGERİ                         |              | 5.866               |                      |        | 0.000                  |             |
| RG                              |              | -0.953              |                      |        | 0.340                  |             |
| e                               |              | 0.868               |                      |        | 0.385                  |             |
| Root mean Square error          |              | 0.0000              |                      |        |                        |             |
| Gözlem Sayısı                   |              | 408                 |                      |        |                        |             |
| Grup Sayısı                     |              | 51                  |                      |        |                        |             |

Tablo 21.'e göre Panel EC-test P-val\*>0,1 olduğundan değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur.

### 3.1.3.3.2. Panel Var Modelleri

Makroekonomik panel zaman serilerinde değişkenler arasında karşılıklı dinamik ilişkilerin tespitinde Panel Otoregresif (Panel VAR) modellerden yararlanılır. Panel VAR modeli oluşturmanın ön koşulları birimler arası korelasyon durumuna göre birim kök testlerinin yapılması ve serilerin durağan hale getirilmesidir. Durağan hale getirilen değişkenlerdeki parametrelerin homojenliği tespit edildikten sonra uygun Panel VAR modelleri oluşturulabilir.

#### **Model 3. KDZİLERİ RG Panel VAR Modeli**

KDZİLERİ VE RG değişkenleri birimler arası korelasyona sahip oldukları için ikinci kuşak birim kök testlerinden CIPS testine göre birim kök testi yapılmıştır. CIPS birim kök testi sonuçlarına göre KDZİLERİ ve RG değişkenlerinin ikinci mertebeden (ikinci fark) durağandır. Panel VAR modeli oluşturmanın birinci koşulu sağlanmış olup, diğer bir koşul olan homojenlik testi için yapılan Swamy S testi sonuçları tablo 22.'de gösterilmiştir.

**Tablo 22: d2KDZİLERİ d2RG Swamy S Homojen Test Sonuçları**

| <b>d2KDZİLERİ d2RG Swamy S Homojen Test Sonuçları</b> |              |                     |       |                    |                                 |          |
|-------------------------------------------------------|--------------|---------------------|-------|--------------------|---------------------------------|----------|
| Random-Coefficients Regression                        |              |                     |       | Gözlem Sayısı      | 306                             |          |
| Group variable: Country                               |              |                     |       | Grup Sayısı        | 51                              |          |
|                                                       |              |                     |       | min                | 6                               |          |
|                                                       |              |                     |       | ort                | 6.0                             |          |
|                                                       |              |                     |       | max                | 6                               |          |
|                                                       |              |                     |       | Wald Chi2 (2)      | 49.25                           |          |
|                                                       |              |                     |       | Prob>chi2          | 0.0000                          |          |
| d2KDZİLERİ                                            | Katsayı/Coef | Std. Hata/Sts. Err. | z     | P>I z I            | Güven Aralığı/95% Conf.Interval |          |
| ld2KDZİLERİ                                           | -.4411344    | .0704821            | -6.26 | 0.00               | -.5792769                       | -.302992 |
| ld2RG                                                 | -3.654205    | 3.174969            | -1.15 | 0.250              | -9.877029                       | 2.568619 |
| Cons                                                  | .2436419     | .0787933            | 3.09  | 0.002              | 0.892099                        | .398074  |
| Test of Parameter Constancy:                          |              |                     |       | chi2(150) = 151.25 | prop >chi2= 0.4560              |          |

Tablo 22. test sonuçlarına göre prob>chi2=0,4560 değeri %1, %5 ve %10 anlamlılık değerlerinden büyük olduğu için parametrelerin tamamının homojen olduğunu iddia eden H0 hipotezi kabul edilmiştir.

### GMM Yöntemi İle Modelin Tahmini

Durağan olan, parametrelerinin tamamı homojen olan değişkenler arasındaki dinamik ilişkinin tespit edilmesinde GMM yöntemi N>T olması durumunda tutarlı tahminler vermektedir. Bu nedenle d2KDZİLERİ ve d2RG değişkenleri arasındaki ilişki GMM tahmincisi ile tahmin edilmiştir. GMM Tahmincisi ile d2KDZİLERİ ve d2RG arasındaki ilişkiyi gösteren VAR Modeli tablo 23.'de gösterilmiştir.

**Tablo 23: d2KDZİLERİ-d2RG Holtz-Eakin, Newey ve Rosen GMM Tahmincisi**

| <b>d2KDZİLERİ-d2RG Holtz-Eakin, Newey ve Rosen GMM Tahmincisi</b> |                                 |              |                      |       |         |                                  |           |
|-------------------------------------------------------------------|---------------------------------|--------------|----------------------|-------|---------|----------------------------------|-----------|
|                                                                   |                                 | Katsayı/Coef | Std. Hata /Sts. Err. | z     | P>I z I | Güven Aralığı /95% Conf.Interval |           |
| <b>d2KDZİLERİ</b>                                                 | <b>d2KDZİLERİ</b>               |              |                      |       |         |                                  |           |
|                                                                   | L1.                             | -.2907493    | .0667922             | -4.35 | 0.000   | -.4216595                        | -.159839  |
|                                                                   | L2.                             | -.2663759    | 0.648089             | -4.11 | 0.000   | -.3933989                        | -.1393528 |
|                                                                   | <b>d2RG</b>                     |              |                      |       |         |                                  |           |
|                                                                   | L1.                             | 1.03704      | .7742704             | 1.34  | 0.180   | -.4805016                        | 2.554583  |
|                                                                   | L2.                             | 1.37217      | .6671311             | 2.06  | 0.040   | .0646172                         | 2.679723  |
| <b>d2RG</b>                                                       | <b>d2KDZİLERİ</b>               |              |                      |       |         |                                  |           |
|                                                                   | L1.                             | -.000188     | .0036606             | -0.05 | 0.959   | -.0073627                        | .0069868  |
|                                                                   | L2.                             | -.0003512    | .0027499             | -0.13 | 0.898   | -.0057409                        | .0050386  |
|                                                                   | <b>d2RG</b>                     |              |                      |       |         |                                  |           |
|                                                                   | L1.                             | -.3207543    | .075337              | -4.26 | 0.000   | -.4684122                        | -.1730965 |
|                                                                   | L2.                             | -.3111496    | .0653902             | -4.76 | 0.000   | -.439312                         | -.1829872 |
| Instrumments                                                      | 1 ( 1 / 2 ). ( d2KDZİLERİ d2RG) |              |                      |       |         |                                  |           |

Tablo 23.’deki sonuçlara göre d2KDZİLERİ endeksini kendisinin birinci ve ikinci gecikmesi ile d2RG endeksinin ikinci gecikmesi açıklamaktadır. D2RG endeksini ise sadece kendisinin birinci ve ikinci gecikmesi açıklamaktadır.

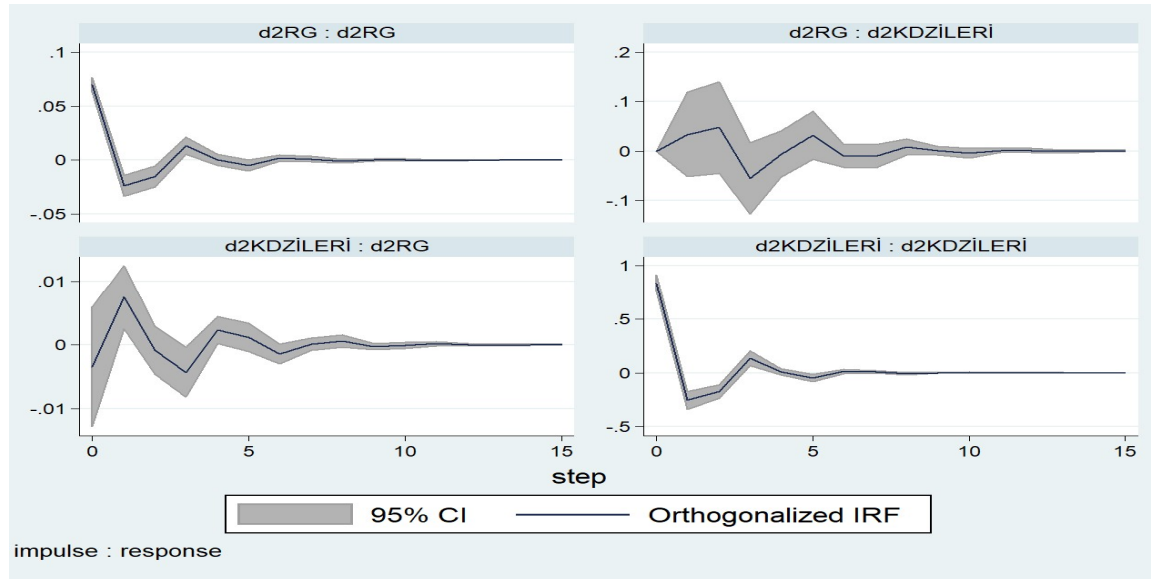
Tablo 23.’de tahmin edilen GMM tahmincisinin öngörü hatasının varyans ayrıştırması tablo 24.’te gösterilmiştir.

**Tablo 24:** D2KDZİLERİ d2RG Öngörü Hatası Varyans Ayrıştırması

| Forecast horizon | Impulse Variable |           | Forecast horizon | Impulse Variable |          |
|------------------|------------------|-----------|------------------|------------------|----------|
|                  | d2KDZİLERİ       | d2RG      |                  | d2KDZİLERİ       | d2RG     |
| d2KDZİLERİ       |                  |           | d2RG             |                  |          |
| 0                | 0                | 0         | 0                | 0                | 0        |
| 1                | 1                | 0         | 1                | .0023938         | .9976062 |
| 2                | .9985202         | .0014798  | 2                | .0122915         | .9877085 |
| 3                | .995734          | .004266   | 3                | .01192284        | .9880717 |
| 4                | .9921086         | .0078913  | 4                | .0146038         | .9853962 |
| 5                | .992064          | .007936   | 5                | .0154565         | .9845436 |
| 6                | .9908448         | .0091552  | 6                | .0156059         | .9843941 |
| 7                | .9907274         | .0092726  | 7                | .0159556         | .9840444 |
| 8                | .990594          | .0094061  | 8                | .0159542         | .9840458 |
| 9                | .9905083         | .0094916  | 9                | .016007          | .9839931 |
| 10               | .9905068         | .0094932  | 10               | .0160186         | .9839814 |
| 11               | .9904884         | .0095116  | 11               | .0160211         | .9839789 |
| 12               | .990487          | .009513   | 12               | .0160251         | .9839749 |
| 13               | .9904854         | .0095146  | 13               | .0160251         | .9839749 |
| 14               | .9904845         | .00995155 | 14               | .0160256         | .9839744 |
| 15               | .9904845         | .00995155 | 15               | .0160257         | .9839743 |

Tablo 24. sonuçlarına göre son gecikmede d2KDZİLERİ endeksinin varyansının %99’u kendinde meydana gelen şoklarla %1’lik kısmı d2RG endeksi tarafından açıklanmaktadır. D2RG endeksinin varyansının yaklaşık %2’si d2KDZİLERİ endeksi tarafından %98’i kendinde meydana gelen şoklar tarafından açıklanmaktadır.

GMM tahmincisinin etki tepki fonksiyonları ise şekil 15.’de gösterilmiştir;



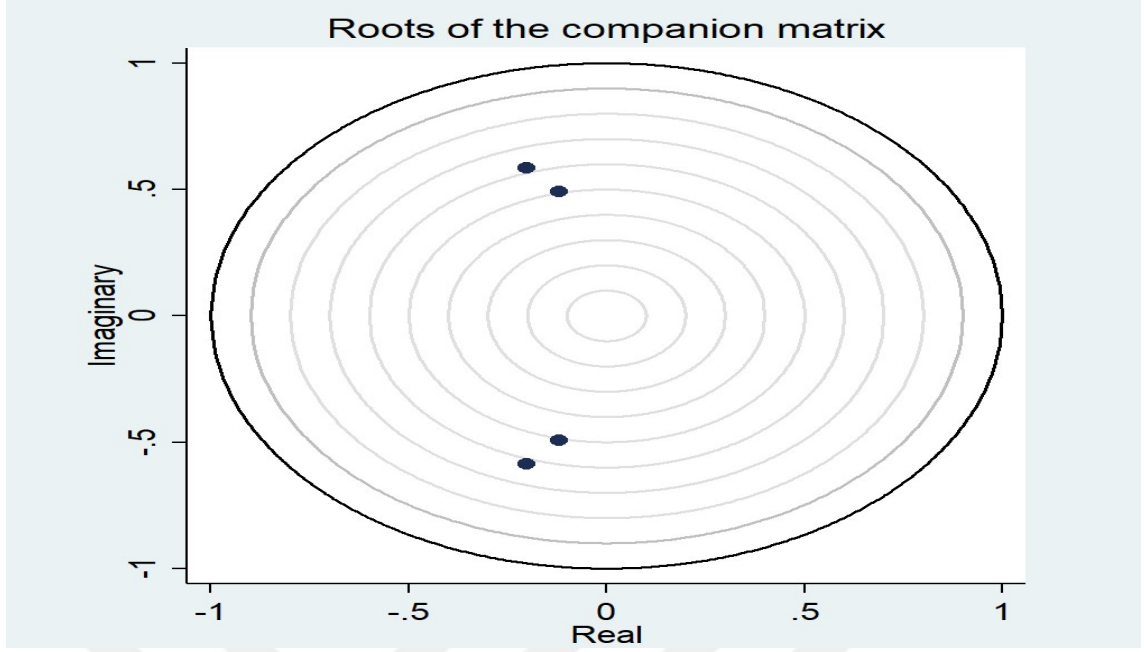
**Şekil 15:** Etki Tepki Fonksiyonları

Etki tepki analizi grafiklerine göre d2RG endeksine verilecek bir şokun d2KDZİLERİ endeksi üzerinde ve d2KDZİLERİ endeksine verilecek bir şokun d2RG endeksi üzerine etkisi yaklaşık 7-8 yıl içinde yok olmaktadır. Kendilerinde meydana gelen şokların ise yaklaşık 5 yıl içinde yok olduğu gözlenmektedir.

GMM tahmincisinin özdeğer istikrar koşulları tablo 25.'de ve birim çember ise şekil 16.'da gösterilmiştir.

**Tablo 25:** Özdeğer İstikrar Koşulları

| Özdeğer İstikrar Koşulları |           |          |
|----------------------------|-----------|----------|
| Özdeğer                    |           |          |
| Özdeğer                    | Hayali    | Modüller |
| -.2012036                  | .5857132  | .6193084 |
| -.2012036                  | -.5857132 | .6193084 |
| -.119665                   | .4918598  | .5062073 |
| -.119665                   | -.4918598 | .5062073 |



**Şekil 16:** Birim Çember

Tablo 25. ve şekil 16. incelendiğinde tüm özdeğerler (eigenvalue) birden küçük ve birim çember içerisinde yer aldığından Panel VAR'ın d2KDZİLERİ endeksi ve d2RG endeksi için istikrar koşullarını sağladığı söylenebilir.

#### ***Model 4. D2KDZGERİ d2RG Panel VAR Modeli***

KDZGERİ ve RG değişkenleri birimler arası korelasyona sahip oldukları için ikinci kuşak birim kök testlerinden CIPS testine göre birim kök testi yapılmıştır. CIPS birim kök testi sonuçlarına göre KDZGERİ ve RG değişkenlerinin ikinci mertebeden (ikinci fark) durağandır. Panel VAR modeli oluşturmanın birinci koşulu sağlanmış olup, diğer bir koşul olan homojenlik testi için yapılan Swamy S testi sonuçları tablo 26.'da gösterilmiştir.

**Tablo 26: d2KDZGERİ d2RG Swamy S Homojen Test Sonuçları**

| <b>d2KDZGERİ d2RG Swamy S Homojen Test Sonuçları</b> |              |                     |       |                    |                                 |           |
|------------------------------------------------------|--------------|---------------------|-------|--------------------|---------------------------------|-----------|
| Random-Coefficients Regression                       |              |                     |       | Gözlem Sayısı      | 306                             |           |
| Group variable: Country                              |              |                     |       | Grup Sayısı        | 51                              |           |
|                                                      |              |                     |       | min                | 6                               |           |
|                                                      |              |                     |       | ort                | 6.0                             |           |
|                                                      |              |                     |       | max                | 6                               |           |
|                                                      |              |                     |       | Wald Chi2 (2)      | 37.90                           |           |
|                                                      |              |                     |       | Prob>chi2          | 0.0000                          |           |
| d2KDZGERİ                                            | Katsayı/Coef | Std. Hata/Sts. Err. | z     | P>I z I            | Güven Aralığı/95% Conf.Interval |           |
| ld2KDZGERİ                                           | -.3916235    | .0729022            | -5.37 | 0.000              | -.5345092                       | -.2487378 |
| ld2RG                                                | -1.664202    | 3.462633            | -0.48 | 0.631              | -8.450837                       | 5.122434  |
| Cons                                                 | .2538922     | .1350391            | 1.88  | 0.60               | -.0107796                       | .518564   |
| Test of Parameter Constancy:                         |              |                     |       | chi2(150) = 169.18 | prop >chi2= 0.1354              |           |

Tablo 26. test sonuçlarına göre prob>chi2=0,1354 değeri %1, %5 ve %10 anlamlılık değerlerinden büyük olduğu için parametrelerin tamamının homojen olduğunu iddia eden H0 hipotezi kabul edilmiştir.

### GMM Yöntemi İle Modelin Tahmini

Durağan olan, parametrelerinin tamamı homojen olan değişkenler arasındaki dinamik ilişkinin tespit edilmesinde GMM yöntemi  $N > T$  olması durumunda tutarlı tahminler vermektedir. Bu nedenle d2KDZGERİ ve d2RG değişkenleri arasındaki ilişki GMM tahmincisi ile tahmin edilmiştir. GMM Tahmincisi ile d2KDZGERİ ile d2RG arasındaki GMM tahmincisi ile tahmin edilmiştir. GMM Tahmincisi ile d2KDZGERİ ve d2RG arasındaki ilişkiyi gösteren VAR Modeli tablo 27.'de gösterilmiştir.

**Tablo 27: d2KDZGERİ-d2RG Holtz-Eakin, Newey ve Rosen GMM Tahmincisi**

| d2KDZGERİ-d2RG Holtz-Eakin, Newey ve Rosen GMM Tahmindcisi |           |              |                           |        |          |                        |             |
|------------------------------------------------------------|-----------|--------------|---------------------------|--------|----------|------------------------|-------------|
|                                                            |           | Katsayı/Coef | Std.<br>Hata/Sts.<br>Err. | z      | P>I<br>I | Güven<br>Conf.Interval | Aralığı/95% |
| d2KDZGERİ                                                  | d2KDZGERİ |              |                           |        |          |                        |             |
|                                                            | L1.       | -.3685358    | .0580366                  | -6.35  | 0.000    | -.4822854              | -.2547861   |
|                                                            | L2.       | -.2491965    | .0601604                  | -4.14. | 0.000    | -.3671087              | -.1312843   |
|                                                            | d2RG      |              |                           |        |          |                        |             |
|                                                            | L1.       | -.2393774    | 1.114749                  | -0.21  | 0.830    | -2.424245              | 1.94549     |

|             |                                |           |          |       |       |           |           |
|-------------|--------------------------------|-----------|----------|-------|-------|-----------|-----------|
|             | L2.                            | -.7493754 | 1.037558 | -0.72 | 0.470 | -2.782951 | 1.2842    |
| d2RG        | d2KDZGERİ                      |           |          |       |       |           |           |
|             | L1.                            | -.0029455 | .0035903 | -0.82 | 0.412 | -.0099824 | .0040914  |
|             | L2.                            | .0001426  | .0029665 | 0.05  | 0.962 | -.0056716 | .0059568  |
|             | d2RG                           |           |          |       |       |           |           |
|             | L1.                            | -.3163705 | .0756296 | -4.18 | 0.000 | -.4646018 | -.1681392 |
|             | L2.                            | -.3100086 | .0661744 | -4.68 | 0.000 | -.4397081 | -.1803091 |
| Instruments | 1 ( 1 / 2 ). ( d2KDZGERİ d2RG) |           |          |       |       |           |           |

Tablo 27.’deki sonuçlara göre d2KDZGERİ endeksi ile dgRG endeksleri sadece gecikme değerleri tarafından açıklanmaktadır.

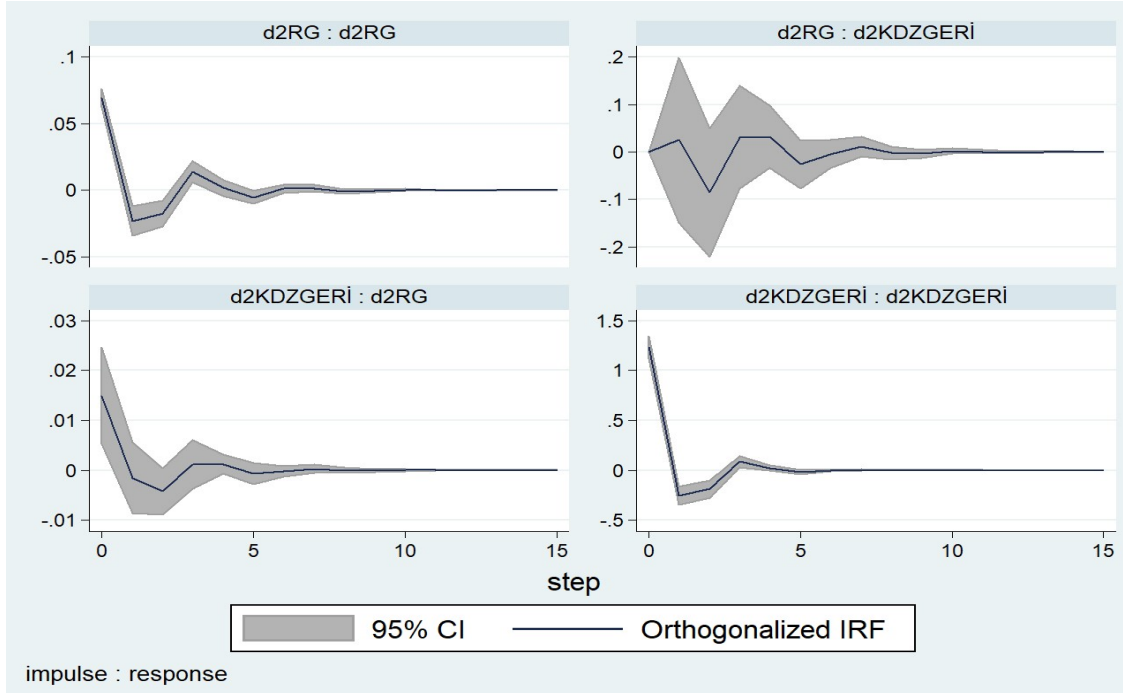
Tablo 27.’de tahmin edilen GMM tahmincisinin öngörü hatasının varyans ayrıştırması tablo 28.’de gösterilmiştir.

**Tablo 28:** D2KDZGERİ d2RG Öngörü Hatası Varyans Ayrıştırması

| Forecast horizon | Impulse Variable |          | Forecast horizon | Impulse Variable |          |
|------------------|------------------|----------|------------------|------------------|----------|
|                  | d2KDZGERİ        | d2RG     |                  | d2KDZGERİ        | d2RG     |
| d2KDZGERİ        |                  |          | d2RG             |                  |          |
| 0                | 0                | 0        | 0                | 0                | 0        |
| 1                | 1                | 0        | 1                | .0443427         | .9556573 |
| 2                | .9996036         | .0003964 | 2                | .0405632         | .9594368 |
| 3                | .995145          | .004855  | 3                | .0414221         | .9585778 |
| 4                | .9945917         | .0054083 | 4                | .0403422         | .9596578 |
| 5                | .9939694         | .0060305 | 5                | .0405407         | .9594593 |
| 6                | .9935616         | .0064384 | 6                | .0404154         | .9595847 |
| 7                | .9935514         | .0064486 | 7                | .0404157         | .9595843 |
| 8                | .9934699         | .0065301 | 8                | .0404136         | .9595864 |
| 9                | .9934666         | .0065334 | 9                | .0404084         | .9595917 |
| 10               | .993459          | .0065409 | 10               | .0404096         | .9595905 |
| 11               | .9934567         | .0065433 | 11               | .0404087         | .9595913 |
| 12               | .9934564         | .0065436 | 12               | .0404088         | .9595912 |
| 13               | .9934559         | .0065441 | 13               | .0404087         | .9595913 |
| 14               | .9934559         | .0065441 | 14               | .0404087         | .9595913 |
| 15               | .9934559         | .0065442 | 15               | .0404087         | .9595913 |

Tablo 28. sonuçlarına göre son gecikmede d2KDZGERİ endeksinin varyansının %99’u kendinde meydana gelen şoklarla %1’lik kısmı d2RG endeksi tarafından açıklanmaktadır. RG endeksinin varyansının yaklaşık %4’ü d2KDZGERİ endeksi tarafından %96’sı kendinde meydana gelen şoklar tarafından açıklanmaktadır.

GMM tahmincisinin etki tepki fonksiyonları ise şekil 17.'te gösterilmiştir;



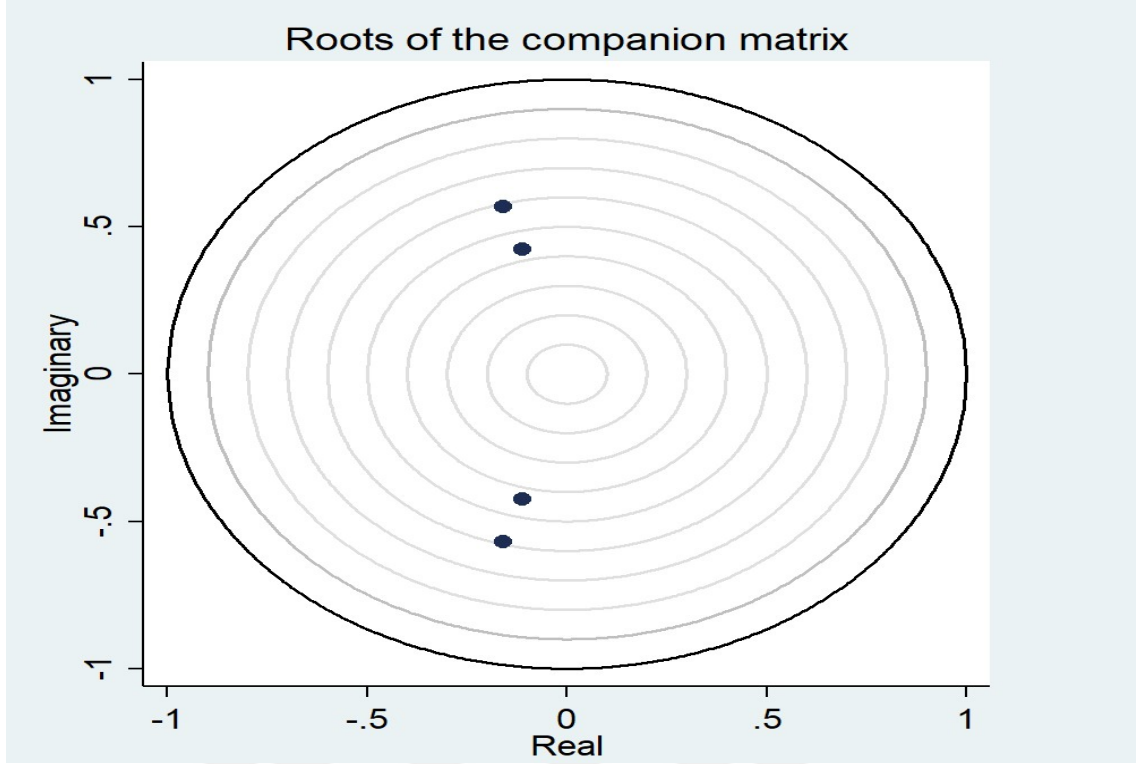
**Şekil 17:** Etki Tepki Fonksiyonları

Tablo 28.'deki etki tepki fonksiyonlarına göre d2KDZGERİ ve d2RG endeksi değişkenlerinin kendilerinde meydana gelen şokların kendilerine olan etkileri yaklaşık 5 yıl içinde yok olurken, d2RG endeksinde meydana gelen bir şokun d2KDZGERİ endeksine olan etkisi yaklaşık 10 yıl da yok olmaktadır. Yine d2KDZGERİ endeksinde meydana gelen bir şokun d2RG değişkenine olan etkisi yaklaşık 5 yıl içinde yok olmaktadır.

GMM tahmincisinin özdeğer istikrar koşulları tablo 29.'te ve birim çember ise şekil 18.'de gösterilmiştir.

**Tablo 29:** Özdeğer İstikrar Koşulları

| Özdeğer İstikrar Koşulları |           |          |
|----------------------------|-----------|----------|
| Özdeğer                    |           |          |
| Özdeğer                    | Hayali    | Modüller |
| -.1595517                  | -.5686836 | .5906418 |
| -.1595517                  | .5686836  | .5906418 |
| -.1105143                  | -.4236593 | .4378363 |
| -.1105143                  | .4236593  | .4378363 |



**Şekil 18:** Birim Çember

Tablo 29. ve şekil 18. incelendiğinde tüm özdeğerler (eigenvalue) birden küçük ve birim çember içerisinde yer aldığından Panel VAR'ın d2KDZGERİ endeksi ve d2RG endeksi için istikrar koşullarını sağladığı söylenebilir.

#### **3.1.3.3.3. Panel Granger Nedensellik Testleri**

KDZİLERİ endeksi ile RG endeksi arasında bir değişkenden diğerine tek yönlü ya da iki yönlü ilişkinin belirlenmesi için Panel nedensellik testleri yapılmaktadır. Panel Granger Nedensellik Testleri durağan seriler üzerine yapıldığından, yapılan birim kök testi sonuçlarına göre değişkenler öncelikle ikinci farkları alınarak durağan hale getirilmiştir. Panelin homojen olup olmamasına göre değişen nedensellik testleri bu çalışmada swamy s testi ile homojen olduğu belirlendiği için Panel Granger Nedensellik Testi ile incelenecektir.

D2KDZİLERİ endeksi değişkeni ile d2RG endeksi değişkeni arasındaki Panel Granger Nedensellik Testi sonuçları tablo 30.'da gösterilmiştir.

**Tablo 30:** d2KDZİLERİ d2RG Panel Granger Nedensellik Testi

| Panel Var- Granger Nedensellik Wald Testi |       |    |           |
|-------------------------------------------|-------|----|-----------|
| Equation\ Excluded                        | chi2  | df | Prob>chi2 |
| d2KDZİLERİ                                |       |    |           |
| d2RG                                      | 2.487 | 2  | 0.288     |
| ALL                                       | 2.487 | 2  | 0.288     |
| D2RG                                      |       |    |           |
| d2KDZİLERİ                                | 9.034 | 2  | 0.011     |
| ALL                                       | 9.034 | 2  | 0.011     |

Tablo 30.'daki sonuçlara göre d2RG endeksi değişkeni d2KDZİLERİ endeksi değişkeninin nedeni değilken, d2KDZİLERİ endeksi değişkeni d2RG endeksi değişkeninin nedeni olup, istatistiksel ( $\text{prob}=0,011<0,05$ ) olarak da anlamlıdır.

D2KDZGERİ endeksi değişkeni ile d2RG endeksi değişkeni arasındaki Panel Granger Nedensellik Testi sonuçları tablo 31.'de gösterilmiştir.

**Tablo 31:** KDZGERİ RG Panel Granger Nedensellik Testi

| Panel Var- Granger Nedensellik Wald Testi |       |    |           |
|-------------------------------------------|-------|----|-----------|
| Equation\ Excluded                        | chi2  | df | Prob>chi2 |
| d2KDZGERİ                                 |       |    |           |
| d2RG                                      | 1.586 | 2  | 0.453     |
| ALL                                       | 1.586 | 2  | 0.453     |
| D2RG                                      |       |    |           |
| d2KDZGERİ                                 | 1.044 | 2  | 0.593     |
| ALL                                       | 1.044 | 2  | 0.593     |

Tablo 31. sonuçlarına göre D2KDZGERİ ve d2RG değişkenleri arasında tek yönlü ya da iki yönlü bir nedensellik tespit edilememiştir.

### 3.2. Küresel Değer Zincirine Katılımın Rekabet Gücüne Etkisi: Panel Veri Regresyon Analizi

Analizin ikinci kısmında ülkelerin rekabet gücü endeksi ile küresel değer zinciri arasındaki ilişkinin varlığı panel regresyon yöntemi ile incelenecektir. Rekabet gücü endeksi ile küresel değer zinciri ileri ve geri yönlü endeksler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olmadığı ancak kısa yönlü bir ilişkinin varlığı Panel Var yöntemi ve panel nedensellik yöntemleri ile ortaya konulmuştur. Rekabet gücü endeksi ile küresel değer zinciri arasındaki nedensellik ilişkisinden küresel değer zinciri ileri endeksinden rekabet

gücü endeksine doğru bir ilişki olduğu yani küresel değer zinciri ileri yönlü endeksinin rekabet gücünün bir nedeni olduğu anlaşılmıştır. Bu nedenle bu bölümde kurulacak modelde bağımlı değişken olarak rekabet gücü endeksi belirlenmiş ve bu bağımlı değişkeni açıklayıcı değişkenlerin (bağımsız) hangileri olduğu ve hangi yönde etkilediği tespit edilecektir.

### 3.2.1. Panel Regresyon Modellerinde Kullanılacak Değişkenler

Modelde kullanılacak değişkenler literatür incelemesi sonucunda rekabet gücü endeksini en çok etkilediği düşünülen değişkenlerden seçilmiştir. Modelde kullanılacak değişkenler, kısaltmaları ve açıklamaları Tablo 32.'de gösterilmiştir.

**Tablo 32:** Değişkenlerin Kısaltmaları, Tanımı ve Kaynakları

| Değişken                                                 | Sembol   | Tanım                                                                                                                                                                                                                    | Veri Kaynağı              |
|----------------------------------------------------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Küresel Değer Zincirlerine İleriye Doğru Katılım Endeksi | KDZİLERİ | KDZ'lere ileri katılım: Yabancı ihracatçı ülke tarafından brüt ihracatın bir payı olarak dış ihracatta yurt içi katma değer                                                                                              | OECD                      |
| Küresel Değer Zincirlerine Geriye Doğru Katılım Endeksi  | KDZGERİ  | KDZ'lere geriye dönük katılım: Katma değer menşe ülkesine göre brüt ihracatın yabancı katma değer payı                                                                                                                   | OECD                      |
| Uluslararası Rekabet Gücü Endeksi                        | RG       | Makro ve mikro veriler ve anketler kullanılarak dünya çapında farklı ülkelerden elde edilen veriler ışığında hesaplanan ve ülkelerin rekabeti gücünü gösteren endekstir.                                                 | World Economic Forum      |
| Reel Efektif Döviz Kuru                                  | REER     | Reel efektif döviz kuru, nominal efektif döviz kurunun (bir para biriminin, çeşitli yabancı paraların ağırlıklı ortalamasına karşı değerinin bir ölçüsü) bir fiyat deflatörü veya maliyet endeksine bölünmesidir.        | Dünya Bankası (WorldBank) |
| Enflasyon                                                | ENFLA    | Tüketici fiyat endeksi ile ölçülen enflasyon, yıllık gibi belirli aralıklarla sabitlenebilecek veya değiştirilebilecek bir mal ve hizmet sepeti satın alma maliyetinin yıllık ortalama değişim yüzdesini yansıtmaktadır. | Dünya Bankası (WorldBank) |

|                                                    |         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                           |
|----------------------------------------------------|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| Reel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla                     | GDPCONS | Alıcının fiyatlarındaki GSYİH, ekonomideki tüm yerleşik üreticilerin brüt katma değerlerinin yanı sıra ürün vergileri ve ürünlerin değerine dahil edilmeyen sübvansiyonların toplamıdır. Fabrikasyon varlıkların amortismanı veya doğal kaynakların tükenmesi ve bozulması için kesinti yapılmaksızın hesaplanır. Veriler şu anki ABD Doları cinsindendir. GSYİH için dolar rakamları, tek yıllık resmi döviz kurları kullanılarak yerel para birimlerinden dönüştürülür. Resmi döviz kurunun gerçek döviz işlemlerine etkin bir şekilde uygulanma oranını yansıtmadığı birkaç ülke için alternatif bir dönüşüm faktörü kullanılır. | Dünya Bankası (WorldBank) |
| Doğrudan Yabancı Yatırım                           | FDI     | Doğrudan yabancı yatırımlar, doğrudan yatırım öz kaynak akışlarını ifade eder. Öz sermaye, kazançların yeniden yatırımı ve diğer sermayenin toplamıdır.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Dünya Bankası (WorldBank) |
| Ticaret (İhracat ve İthalat) (GSYH yüzdesi olarak) | TRADE   | İhracat ve İthalat'ın GSYH yüzdesidir. GSYİH'nın bir payı olarak mal ticareti, toplam ABD doları cinsinden mal ihracatı ve ithalatının GSYİH değerine bölünmesiyle elde edilir.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Dünya Bankası (WorldBank) |

Modelde kullanılacak değişkenler 2007-2015 yılları arasındaki yıllık gözlemlerden ve 51 ülkenin verilerinden oluşmaktadır. Çalışmanın önceki kısmında modelde kullanılacak ülkeler Tablo 14.'de gösterildiği için tekrar burada ülkelere yer verilmemiştir.

### 3.2.2. Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikleri

Modelde kullanılacak tüm değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler tablo 33.'de gösterilmiştir.

**Tablo 33:** Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

| Değişkenler | Obs | Mean     | Std. Dev. | Min       | Max      |
|-------------|-----|----------|-----------|-----------|----------|
| RG          | 459 | 4.76752  | .5156689  | 3.859568  | 5.759234 |
| KDZİLERİ    | 459 | 20.14238 | 6.714935  | 5.99      | 41.248   |
| KDZGERİ     | 459 | 25.83532 | 12.53898  | 3.026     | 68.84    |
| ENFLA       | 459 | 3.060432 | 2.820298  | -4.478103 | 15.5344  |
| FDI         | 459 | 4.21e+10 | 8.39e+10  | -2.97e+10 | 7.34e+11 |
| REER        | 459 | 99.27464 | 7.636513  | 69.64117  | 153.6078 |
| GDPCONS     | 459 | 1.21e+12 | 2.43e+12  | 8.38e+10  | 1.67e+13 |
| TRADE       | 459 | 104.123  | 83.67408  | 22.10598  | 442.62   |

Tablo 33.'deki veriler seviye değerinde olup herhangi bir dönüşüm uygulanmamıştır (Logaritma, fark alma vb.). Bu aşamada bazı değişkenlerin logaritmasının alınarak standardize edilmemesinin nedeni bazı gözlemlerinde negatif değerlere sahip olması ve logaritmasının alınması ile panelin dengesiz panel haline gelmesine neden olacaktır.

### 3.2.3. Modelde Yer Alacak Bağımsız Değişkenler Arasındaki Korelasyon İlişkisi

Modelde yer alacak değişkenlerin birbirleriyle ilişkisinin yüksek olması çoklu doğrusal bağlantı problemlerine neden olmaktadır. Bu nedenle birbiri ile yüksek korelasyonu olan değişkenlerden bir tanesinin modele dahil edilmesi daha uygun kabul edilmektedir. Tablo 34.'de modelde yer alması beklenen bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon gösterilmiştir.

**Tablo 34:** Modelde Yer Alacak Bağımsız Değişkenler Arasındaki Korelasyon İlişkisi

|          | KDZİLERİ       | KDZGERİ        | ENFLA          | FDI            | REER          | GDPCONS        | TRADE         |
|----------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
| KDZİLERİ | <b>1.0000</b>  |                |                |                |               |                |               |
| KDZGERİ  | <b>-0.6610</b> | <b>1.0000</b>  |                |                |               |                |               |
| ENFLA    | <b>0.1264</b>  | <b>-0.1873</b> | <b>1.0000</b>  |                |               |                |               |
| FDI      | <b>0.0235</b>  | <b>-0.1272</b> | <b>-0.0685</b> | <b>1.0000</b>  |               |                |               |
| REER     | <b>-0.0715</b> | <b>0.0853</b>  | <b>-0.1755</b> | <b>0.1240</b>  | <b>1.0000</b> |                |               |
| GDPCONS  | <b>0.0863</b>  | <b>-0.3042</b> | <b>-0.0831</b> | <b>0.5002</b>  | <b>0.0081</b> | <b>1.000</b>   |               |
| TRADE    | <b>-0.3567</b> | <b>0.7378</b>  | <b>-0.1363</b> | <b>-0.0175</b> | <b>0.1099</b> | <b>-0.2864</b> | <b>1.0000</b> |

Tablo 34.’deki verilere göre modelde yer alması düşünülen bağımsız değişkenlerden KDZGERİ değişkeni ile TRADE değişkeninin bir arada kullanılmaması uygun olacaktır. Diğer değişkenler arasında çok yüksek bir korelasyon bulunmadığından değişkenlerin tamamı oluşturulacak modellerde yer alabilir.

### 3.2.4. Yatay Kesit Bağımlılığının (Birimler Arası Korelasyon İlişkisi) Belirlenmesi

Panel veri analizlerinde modeller oluşturulmadan yatay kesit bağımlılığının diğer bir ifade ile birimler (ülkeler) arasındaki korelasyon ilişkisinin tespit edilmesi ve elde edilen sonuçlara göre verilerin durağanlık (birim kök) testlerinin yapılması gerekmektedir. Bu nedenle modelde yer alması düşünülen tüm değişkenler için yatay kesit bağımlılık testleri uygulanmış ve sonuçları tablo 35.’de gösterilmiştir.

**Tablo 35:** Yatay Kesit Bağımlılığı Pesaran CD Test Sonuçları

| Değişkenler                                                                      | CD- Test | p- Value | corr  | abs (corr) |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|-------|------------|
| KDZİLERİ                                                                         | 31.88    | 0.000    | 0.298 | 0.456      |
| KDZGERİ                                                                          | 28.58    | 0.000    | 0.267 | 0.452      |
| RG                                                                               | 15.78    | 0.000    | 0.147 | 0.501      |
| ENFLA                                                                            | 51.81    | 0.000    | 0.484 | 0.535      |
| REER                                                                             | 9.26     | 0.000    | 0.086 | 0.490      |
| FDI                                                                              | 10.08    | 0.000    | 0.094 | 0.352      |
| GDPCONS                                                                          | 60.27    | 0.000    | 0.563 | 0.762      |
| TRADE                                                                            | 31.07    | 0.000    | 0.290 | 0.499      |
| Notes: Under the null hypothesis of cross- section independence $CD \sim N(0,1)$ |          |          |       |            |

Tablo 35.’de tüm değişkenlerin ayrı ayrı yatay kesit bağımlılık testleri  $T < N$  olduğu için Pesaran CD testi ile incelenmiş ve tüm değişkenlerde birimler arası korelasyon olmadığını iddia eden  $H_0$  hipotezi reddedilmiştir. Yani tüm değişkenlerde yatay kesit bağımlılığı mevcut olup bu değişkenlerin durağanlaştırılması için İkinci kuşak (nesil) birim kök testlerinden yararlanılması gerekmektedir.

### 3.2.5. Birim Kök Testleri

Bir seride durağanlık, analize ait sonuçlara ulaşması için önem arz etmektedir. Serilerdeki durağanlık birim kök testleri ile irdelenmektedir. Birim kök testleri birinci nesil ve ikinci nesil olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. Bir seride, birimlerin arasında korelasyon yok ise birinci nesil birim kök testleri kullanılmaktadır. Eğer birimlerin arasında korelasyon var ise ikinci nesil korelasyon testi yapılmaktadır (Güder, 2019, s.

104). Dolayısıyla birinci veya ikinci nesil birim kök testinin hangisinin tercih edileceğine karar vermek için yatay kesit bağımlılığının test edilmesi gerekmektedir.

Birimler arası yatay kesit bağımlılığı tespit edildiği için, değişkenlerin durağan olup olmadıkları ikinci nesil kök testleriyle yapılması gerekmektedir. Panel veri setinde birim sayısı (N) ve zaman serisi sayısı (T) büyük olması nedeni ile ikinci nesil birim kök testlerinden Pesaran (2007) CIPS birim kök testinin yapılmasına karar verilmiştir.

Birim kök testleri için hipotez aşağıdaki gibi kurulmaktadır.

H0: Seri durağan değildir. Birim kök içermektedir.

H1: Seri durağandır. Birim kök içermektedir.

H0 hipotezinin reddedilmesi durumunda serinin durağan olduğu, H0 hipotezinin kabul edilmesi durumunda ise serinin durağan olmadığı ve birim kök içerdiği kabul edilmektedir. Modelde kullanılacak değişkenlere ait CIPS birim kök test sonuçları tablo 36.'da gösterilmiştir.

**Tablo 36:** CIPS Birim Kök Test Sonuçları

| Değişken   | CIPS-testi | Düzey |
|------------|------------|-------|
| KDZİLERİ   | -0,891     | I(0)  |
| dKDZİLERİ  | -1,964     | I(1)  |
| D2KDZİLERİ | -3,346***  | I(2)  |
| KDZGERİ    | -1,061     | I(0)  |
| dKDZGERİ   | -2,15**    | I(1)  |
| D2KDZGERİ  | -3,036***  | I(2)  |
| RG         | -1,439     | I(0)  |
| dRG        | -2,24**    | I(1)  |
| D2RG       | -2,945***  | I(2)  |
| ENFLA      | -1,779     | I(0)  |
| dENFLA     | -2,129**   | I(1)  |
| REER       | -1,400     | I(0)  |
| dREER      | -2,186**   | I(1)  |
| GDPCONS    | -0,650     | I(0)  |
| dGDPCONS   | -1,728     | I(1)  |
| D2GDPCONS  | -2,614***  | I(2)  |
| FDI        | -2,467***  | I(0)  |
| TRADE      | -0,734     | I(0)  |
| dTRADE     | -1,897     | I(1)  |
| D2TRADE    | -2,747***  | I(2)  |

\*\*\* %1, \*\* %5, \*%10 anlamlılığı ifade etmektedir.

Tablo 36.'da yer alan CIPS birim kök test sonuçları incelendiğinde FDI değişkeni seviye değerinde, ENFLA, REER değişkenleri birinci farkları alınarak, KDZİLERİ, KDZGERİ, RG, GDPCONS ve TRADE değişkenleri ise ikinci farkları alınarak durağan hale getirilmişlerdir. Birim kök içermeyen yani durağan hale getirilen değişkenler kurulacak panel veri modelinde yer alabilecektir.

### 3.2.6. Model

Panel VAR ve Panel Nedensellik testlerinde RG (Rekabet gücü endeksi) değişkeni ile KDZİLERİ (Küresel Değer Zinciri İleri) değişkeni arasında bir ilişkinin olduğu ve ilişkinin yönünün ise KDZİLERİ değişkeninden RG değişkenine doğru olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bu nedenle RG değişkeni bağımlı değişken kabul edilip makro ekonomik değişkenlerle RG değişkenini etkileyen değişkenler tespit edilmeye çalışılacaktır. Bu nedenle durağan hale getirilen değişkenlerden aşağıdaki model oluşturulacak ve RG değişkeni tahmin edilmeye çalışılacaktır.

$$\text{Model} \rightarrow d2RG_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 dREER_{1i} + \beta_2 dENFLA_{2i} + \beta_3 d2KDZİLERİ_{3i} + \beta_4 d2GDPCONS_{4i} + \beta_5 FDI_{5i} + \beta_6 d2TRADE_{6i} + \mu_{it}$$

Model belirlendikten sonra oluşturulan modelin klasik panel regresyon modeli, sabit etkiler ya da tesadüfi etkiler modelinden hangisinin uygun olduğunun belirlenmesi gerekmektedir. Eğer modelde birim etkiler (zaman ve ülke) varsa klasik model uygun olmayacak sabit ya da tesadüfi etkiler ile model tahmin edilmeye çalışılacaktır. Bu nedenle öncelikle hem birim hem de zaman etkilerinin yer aldığı iki yönlü modelin geçerliliğinin test edilmesi amacıyla en çok olabilirlik üzerinden yapılan LR testine bakılması gerekmektedir. Eğer test sonucuna göre birim ve/veya zaman etkiler var ise tek tek hem birim hem de zaman etkisinin varlığının tespit edilmesi gerekir. Birim etkilerinin varlığının sınanması için sabit etkiler üzerinden yapılan F testi, en çok olabilirlik üzerinden yapılan LR testi, en çok olabilirlik üzerinden yapılan Score testi ve tesadüfi etkiler için genelleştirilmiş en küçük kareler üzerinden yapılan Breusch-Pagan lagrange çarpanı (LM) testidir. Testler sonucunda birim etkilerin varlığı anlaşıldıktan sonra bu etkilerin sabit mi tesadüfi mi olduğunun belirlenmesi için Hausman testinin yapılması gerekmektedir (Tatoğlu, 2016, s.197). Uygun model tahmin yöntemine karar verilebilmesi için yapılan testlerin sonuçları tablo 37.'de gösterilmiştir.

**Tablo 37:** F, LR, Score ve Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı (LM) Testleri Sonuçları<sup>1</sup>

|                                                              | TYBESE | TYBEEÇO  | TYZEEÇO      | IYEÇO    |
|--------------------------------------------------------------|--------|----------|--------------|----------|
| F_f                                                          | 0.169  |          |              |          |
| chi2_c                                                       |        | 0        | 23.57372     | 23.57372 |
| p_c                                                          |        | 1.000    | 0.000        | 0.000    |
| Score Test of Sigma_u=: chi2(1) = 0.00 Prob>=chi2 =1.000     |        |          |              |          |
| Breush and Pegan Lagragian multilier test for random effects |        |          |              |          |
| d2RG [ ülke,t ] =Xb +u [ ülke ] + e [ülke, t]                |        |          |              |          |
| Estimated Results:                                           |        |          |              |          |
|                                                              |        | Var      | sd=sqrt(Var) |          |
| d2RG                                                         |        | .009265  | .0962549     |          |
| e                                                            |        | .0094344 | .0971311     |          |
| μ                                                            |        | 0        | 0            |          |
| Test: Var(u)=0                                               |        |          |              |          |
| chibar2 ( 01 )= 0.00                                         |        |          |              |          |
| Prob>chibar2=1.000                                           |        |          |              |          |

Tablo 37. sonuçları incelendiğinde ilk önce iki yönlü en çok olabilirlik testi sonucuna göre iki yönlü bir etkinin (IYEÇO) olduğu anlaşılmaktadır. Daha sonra ayrı ayrı birim ve zaman etkilerinin varlığının belirlenmesi için yapılan testler incelendiğinde tek yönlü zaman etkisinin (TYZEEÇO) varlığı anlaşılmaktadır. Score testi ve Breusch-Pagan Lagrangian Çarpanı test sonuçları da bu bulguları doğrulamaktadır. Birim (zaman) etkisi belirlendikten sonra bu etkinin sabit mi ve tesadüfi mi olduğunun anlaşılması için yapılan Hausman test sonuçları Tablo 38.'de gösterilmiştir.

<sup>1</sup> TYBESE: Tek Yönlü Birim Sabit Etki (F Testi)  
 TYBEEÇO: Tek Yönlü Birim Etki En Çok Olabilirlik(LR Testi)  
 TYZEEÇO: Tek Yönlü Zaman Etkisi En Çok Olabilirlik (LR Testi)  
 IYEÇO: İki Yönlü En Çok Olabilirlik(LR Testi)

**Tablo 38:** Hausman Test Sonuçları

| Coefficients                                             |          |          |            |                               |
|----------------------------------------------------------|----------|----------|------------|-------------------------------|
|                                                          | (b)      | (B)      | (b-B)      | $\sqrt{\text{diag}(V\_b\_B)}$ |
|                                                          | SE       | TE       | Difference | S.E.                          |
| d2KDZİLERİ                                               | .0070044 | .0071131 | -.0001087  | .0008848                      |
| dENFLA                                                   | .0052256 | .0050956 | .0001287   | .0011051                      |
| dREER                                                    | .0009671 | .0007682 | .0001989   | .0005454                      |
| FDI                                                      | 5.38e-14 | -2.66e14 | 8.04e-14   | 1.53e-13                      |
| d2GDPCONS                                                | 8.80e-14 | 9.83e-14 | -1.03e-14  | 2.95e-14                      |
| d2TRADE                                                  | .008419  | .0008371 | 4.83e-06   | .0001439                      |
| b=consistent under H0 and Ha; obtained from xreg         |          |          |            |                               |
| B=incosistent under Ha, efficent under Ho;obtained xtreg |          |          |            |                               |
| Test: Ho: difference in coefficients not sysematic       |          |          |            |                               |
| $\chi^2(4)=(b-B)'[(V\_b-V\_B)^{-1}](b-B)$                |          |          |            |                               |
| = 0.14                                                   |          |          |            |                               |
| Prob>chi2= 0.9975                                        |          |          |            |                               |
| (V b-V B is not positive definite)                       |          |          |            |                               |

Tablo 38.'deki Hausman test sonuçlarına göre katsayılar arasındaki farklılıklar sistematik değildir şeklinde kurulan H0 hipotezi reddedilememiş ve böylelikle birim (zaman) etkisinin tesadüfi olduğu belirlendikten sonra modelin tahmini aşamasında sabit etkiler modeli yerine tesadüfi etkiler modeli ile tahmin yapılacaktır.

### 3.2.7. Tesadüfi Etkiler Modelinin Temel Varsayımlarının Test Edilmesi

Panel veri regresyon modelinin temel varsayımları yatay kesit bağımlılığı, heteroskedastisite (değişen varyans) ve otokorelasyonun varlığının tespit edilmesidir. Tesadüfi etkiler analizinde, birimler tesadüfi çekimden geldiği için yatay kesit bağımlılığına (birimler arası korelasyona) rastlanmamaktadır. Bu nedenle çalışmanın bu aşamasında tesadüfi etkiler modelinde heteroskedastisitenin ve otokorelasyonun varlığı sınanacaktır. Levene, Brown ve Forsythe'nin heteroskedastisitenin varlığı ile yapmış olduğu test sonuçları tablo 39.'da gösterilmiştir.

**Tablo 39:** Tesadüfi Etkiler Modelinde Heteroskedastisite Levene, Brown ve Forsthe Test Sonuçları

|     |   |           |             |                    |
|-----|---|-----------|-------------|--------------------|
| W0  | = | 2.0544463 | df (50,306) | Pr > F= 0.00012008 |
| W50 | = | 1.1922794 | df (50,306) | Pr > F = 0.188733  |
| W10 | = | 2.0544463 | df (50,306) | Pr > F =0.00012008 |

Tablo 39.'daki test sonuçlarına göre heteroskedastisitenin olmadığını iddia H0 hipotezi Levene ve Forsythe (W0 ve W10) test sonuçlarına göre reddedilmiş Brown (W50) test sonucuna göre reddedilememiştir. Bu üç testten ikisinde değişen varyans (heteroskedastisite) durumunun olduğunu ortaya koyduğu için çalışmanın ilerleyen kısımlarında değişen varyans probleminin varlığına göre dirençli tahmin yöntemi belirlenecektir.

Tesadüfi etkiler modelinde otokorelasyonun tespiti için Bhargava, Franzini ve Narendranathan tarafından önerilen Durbin Watson (DW) testi ve Baltagi-Wu tarafından önerilen LBI testi sonuçları tablo 40.'da gösterilmiştir.

**Tablo 40:** Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson ve Baltagi-Wu'nun LBI test Sonuçları (Tablo 3.27.)

|                                                      | Katsayı/Coef | Std. Hata/Sts. Err.                     | z     | P> z  | Güven Aralığı/95% Conf.Interval |          |
|------------------------------------------------------|--------------|-----------------------------------------|-------|-------|---------------------------------|----------|
| d2RG                                                 |              |                                         |       |       |                                 |          |
| d2KDZİLERİ                                           | .0071841     | .0021978                                | 3.27  | 0.001 | .0028764                        | .0114918 |
| dENFLA                                               | .0050112     | .002405                                 | 2.08  | 0.037 | .0002975                        | .0097248 |
| dREER                                                | .000475      | .00095                                  | 0.50  | 0.617 | -.0013869                       | .002337  |
| FDI                                                  | -2.47e-14    | 6.01e-14                                | -0.41 | 0.682 | -1.43e-13                       | 9.32e-14 |
| d2GDPCONS                                            | 1.15e-13     | 7.66e-14                                | 1.50  | 0.133 | -3.50e-14                       | 2.65e-13 |
| d2TRADE                                              | .0008906     | 0.003603                                | 2.47  | 0.013 | .0001844                        | .0015968 |
| cons                                                 | .0067312     | .0050092                                | 1.34  | 0.179 | -.0030867                       | .0165491 |
| rho_ar                                               | -.15716544   | (estimated autocorrelation coefficient) |       |       |                                 |          |
| sigma_u                                              | 0            |                                         |       |       |                                 |          |
| sigma_e                                              | .09269241    |                                         |       |       |                                 |          |
| rho_fov                                              | 0            | (fraction of variance due to u_i)       |       |       |                                 |          |
| theta                                                | 0            |                                         |       |       |                                 |          |
| modified Bhargave et al. Durbin - Watsons= 2.3075641 |              |                                         |       |       |                                 |          |
| Baltagi- Wu LBI= 2.5687805                           |              |                                         |       |       |                                 |          |

Tablo 40.'daki sonuçlar incelendiğinde Bhargava vd. Durbin Watson test sonucuna ve Baltagi-Wu LBI test sonuçlarına göre hesaplanan kritik değer 2'den büyük olduğu için otokorelasyonun olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

### 3.2.8. Tesadüfi Etki Dirençli Tahmin Sonuçları

Durağan hale getirilen değişkenler panel veri regresyon analizinin temel varsayımları olan heteroskedastisite ve otokorelasyon problemlerinin varlığı sınıandıktan sonra heteroskedastisite (değişen varyans) problemi olan modeller için bu durumu dikkate alarak model oluşturan Tesadüfi Etki Dirençli Tahmin sonuçları tablo 41.'de gösterilmiştir.

**Tablo 41:** Tesadüfi Etki Dirençli Tahmin Sonuçları

|                                                |              |                  |       |                 |                                    |
|------------------------------------------------|--------------|------------------|-------|-----------------|------------------------------------|
| Random-effects GLS regression                  |              |                  |       | Gözlem Sayısı = | 357                                |
| Group variable: Country                        |              |                  |       | Grup Sayısı =   | 51                                 |
| R-sq                                           |              |                  |       | min=            | 7                                  |
| within = 0.1194                                |              |                  |       | ort=            | 7.0                                |
| between = 0.558                                |              |                  |       | max=            | 7                                  |
| overall = 0.1178                               |              |                  |       | Wald Chi2 (4)   | .                                  |
| corr(u <sub>i</sub> ,x)=0 (assumed)            |              |                  |       | Prob>chi2       | .                                  |
| (Std. Err.adjusted for 51 clusters in country) |              |                  |       |                 |                                    |
| d2RG                                           | Katsayı/Coef | Robust Std. Err. | z     | P> z            | Güven Aralığı/95%<br>Conf.Interval |
| d2KDZİLERİ                                     | .0071131     | .0023278         | 3.06  | 0.002           | .0025507 .0116756                  |
| dENFLA                                         | .0050969     | .0030485         | 1.67  | 0.095           | -.000878 .0110719                  |
| dREER                                          | .0007682     | .0010396         | 0.74  | 0.460           | -.0012694 .0028059                 |
| FDI                                            | -2.66e-14    | 3.07e-14         | -0.87 | 0.387           | -8.67e-14 3.36e-14                 |
| d2GDPCONS                                      | 9.83e-14     | 7.07e-14         | 1.39  | 0.164           | -4.02e-14 2.37e-13                 |
| d2TRADE                                        | .0008371     | .0004509         | 1.86  | 0.063           | -.0000466 .0017207                 |
| Cons                                           | .0063524     | .0029657         | 2.14  | 0.032           | .0005398 .012165                   |

Tablo 41.'deki dirençli tesadüfi etki tahmin sonuçlarına göre KDZİLERİ değişkeni ENFLA ve TRADE değişkeni sırasıyla %1 ve %10 anlamlılık seviyesinde RG değişkenini istatistiki olarak anlamlı bir şekilde açıklamaktadırlar. Elde edilen bu sonuçlar Panel Var ve Panel nedensellik testlerinde elde edilen sonuçları destekler niteliktedir.

## TARTIŞMA

Gündoğdu ve Saraçoğlu (2012) tarafından yapılan çalışmada uluslararası rekabeti şeklinin değişmeye başladığı belirtilmiştir (Gündoğdu ve Saraçoğlu, 2012, s.3). Baldwin'ın (2016) yılında çalışmasında, uluslararası ticaretin geleneksel ticaretten küresel değer zinciri ticaretine kayması ile rekabet etmenin hatları ulusların sınırları yerine uluslararası üretim ağları tarafından daha fazla tanımlandığı belirtilmiştir (Baldwin, 2016, s. 16). Analiz sonrasında elde edilen sonuçlara göre küresel değer zincirlerine ileriye doğru katılım rekabet arasında nedensellik ilişkisi olması ve küresel değer zincirlerine ileriye doğru katılımın rekabet gücünün anlamlı bir şekilde açıklaması bu araştırmaları destekler niteliktedir.

Khan ve ark. tarafından (2015) yılında yapılan çalışmada küresel değer zincirlerinde yükseltme faaliyetlerinin rekabet gücü üzerinden olumlu etkisi olduğu ifade edilmiştir (Khan ve ark. 2015, s.304). Küresel değer zincirlerinde yükseltme faaliyetleri, değer zincirlerine katılımın yönünü geriye yönlü katılımdan ileri yönlü katılıma dönüşümünü sağlamaktadır, dolayısıyla elde edilen analiz sonuçları bu araştırmayı desteklemektedir.

Ignantenko ve ark. (2019) yılında yapılan çalışmasında geleneksel ticaret yerine küresel değer zincirlerine katılımın ülkelerin kazançları heterojen olabilmesine rağmen ülkelerin uluslararası rekabet göstergelerinden olan ekonomik performansına katkısının olumlu yönde olduğu gösterilmiştir. Uluslararası rekabet gücü ile ekonomik performans arasındaki ilişkisi göz önüne alındığında, elde edilen analiz sonucu bu çalışmayı desteklemektedir.

## SONUÇ

1990'lı yıllardan itibaren küreselleşme, küresel değer zinciri ticaretinin artmasında itici bir güç olmuştur ve şuan dünya ticaretinin neredeyse yarısı küresel değer zinciri ticaretinden oluşur hale gelmiştir. Bu değişim az gelişmiş, gelişmekte ve fakir ülkelerin hızla büyüdüğü, daha zengin ve gelişmiş ülkeleri yakalamaya çalıştığı ekonomik bir yakınlaşmayı mümkün kılmıştır. Küresel değer zincirleri çeşitli mal ve hizmetlerin farklı üretim aşamalarında ve farklı coğrafyalarda işlem görmesi nedeni ile ekonomik, sosyal ve politik etkileri beraberinde getirmektedir.

Küresel ticaretin küresel değer zincirleri ticaretine kayması, ülkeler arası zincir faaliyetlerinin artması ve zincirler arasında bağların derinleşmesi, ülkeler için küresel değer zincirlerine katılımı önemli kılmaktadır. Ülkelerin küresel değer zincirlerinde elde ettikleri değer, zincirlerin hangi aşamasından elde edildiği ve küresel değer zincirlerine nasıl, nerede, ne şekilde katılım sağladığı, elde edilen değer ülkeye nasıl katkı sağladığı ekonomilerin odak noktalarıdır. Ticaretin küresel değer zinciri ticaretine dönüştüğü son yirmi yıllık zaman diliminde teknolojik gelişmeler, bilgi teknolojilerindeki inovatif çalışmalar, gelişen altyapı ve uluslararası bütünleşmeler hızla artarken, ülkeler küresel değer zincirlerinde daha fazla yer almayı ekonomik yönden güç kazanmak için değer zinciri bağları kurmayı temel hedef olarak belirlemektedir.

Uluslararası alanda, güce sahip olan lider ülke olmak için en önemli göstergelerden biri ekonomidir. Ekonomik yönden güç kazanmak veya güç elde etmek amacı ile milli gelirlerini arttıracak stratejik adımlar atmalıdır. Küresel ticaretin, küresel değer zinciri ticaretine kaymasından dolayı ülkeler küresel değer zincirlerine daha fazla katılım sağlamak, daha fazla katma değer elde etmek ve uluslararası rekabet gücünü arttırabilmek için sürekli devam eden bir çaba içerisinde olmalıdır. Ticaretin küresel değer zinciri ticaretine dönüştüğü bu süreçte teknolojik gelişmeler, bilgi teknolojilerindeki inovatif çalışmalar, gelişen altyapı ve uluslararası bütünleşmeler hızla artarken, ülkeler küresel değer zincirlerinde daha fazla yer almayı hedeflemelidirler. Ancak ülkeler için küresel değer zincirlerinin hangi aşamasında yer alınması gerektiği stratejik odak noktalarından biridir. Ülkelerin küresel rakipleri karşısında rekabet avantajını elde etmesi ve sürdürmesi önemli bir unsurdur. Uluslararası rekabetin daha

da artması ve küresel ticaretin küresel değer zinciri ticaretine kayması bu iki konuyu bir arada alma gerekliliğini ortaya çıkartmıştır. Bu tezin temeli küresel değer zincirlerine katılımın göstergeleri olan küresel değer zincirlerinde ileriye katılım ve geriye katılım ile uluslararası rekabet gücü arasındaki ilişkinin tespit edilmesi ve etkinin ne kadar olduğunun belirlenmesidir. Bu doğrultuda birinci bölümde öncelikle değer zinciri kavramının tanımları yapılmıştır. Küresel değer zincirinin tarihsel süreçte hangi yaklaşımlar ile ele alındığı detaylı bir şekilde anlatılmıştır. Meta zincirleri, küresel meta zincirleri ve küresel değer zincirleri ayrıntılı bir şekilde ortaya konmuştur. Küresel değer zincirinin boyutları olan girdi çıktı yapısı, coğrafi kapsam, yerel kurumsal kapsam, sanayi paydaşları, değer zinciri yönetişi, zincirde yükselme kavramları tek tek incelenmiştir. Küresel değer zinciri ve uluslararası ticaret etkileşimi başlıklar halinde ele alınarak, literatür taraması yapılmıştır. İkinci bölümde küresel rekabet gücü kavramı ele alınmış olup, öncelikle teorik çerçeveye, rekabet gücü ölçüm yöntemleri ve uluslararası rekabet gücüne etki eden faktörlere yer verilmiştir. Üçüncü bölümde küresel değer zincirlerine katılım ve rekabet gücü arasındaki panel veri analizleri ve analiz sonuçları paylaşılmıştır.

Çalışmada analiz için dünya küresel değer zinciri ticaretinde yer alan 51 ülkeye ait 2007-2015 yılları arası veriler kullanılmıştır. Analizde kullanılan değişkenlere ait veriler OECD, Dünya Bankası ve Dünya Ekonomik Forum veri tabanından alınmıştır. Ana değişkenler olarak ele alınan küresel değer zinciri için küresel değer zincirlerine katılımı iki alt boyutta gösteren ileriye doğru katılım endeksi ve geriye doğru katılım endeksi şeklinde iki değişken olarak analizde kullanılmıştır. Uluslararası rekabet gücü için ise Dünya Ekonomik Forum tarafından her yıl yayınlanan uluslararası rekabet gücü endeksinden yararlanılmıştır.

Analizin ilk aşamasında küresel değer zincirine katılım ile uluslararası rekabet gücü nedensellik ilişkisinin tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda panel eşbütünleşme, panel var ve panel nedensellik testleri yapılmıştır. Rekabet gücü endeksi ile küresel değer zinciri ileri ve geri yönlü endeksler arasında uzun dönemli bir ilişki olmadığı tespit edilmiş ancak kısa dönemli bir ilişkinin varlığı panel var yöntemi ve panel nedensellik yöntemleri ile test edilmiştir. Analizde, ikinci mertebenden durağanlığın olması sebebi ile d2KDZİLERİ ve d2KDZGERİ endeksi ile d2RG endeksi arasında Panel Granger Nedensellik testi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre d2KDZGERİ endeksi ve d2RG

endeksi değişkenleri arasında tek yönlü veya çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Bu değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin olmadığı modele göre ortaya konulmuştur. d2KDZİLERİ endeksi ile d2RG endeksi arasında yapılan nedensellik Panel Granger testine bakıldığında ise d2RG endeksi değişkeni d2KDZİLERİ endeksi değişkeninin nedeni değil iken d2KDZİLERİ endeksi değişkeni d2RG endeksi değişkeninin nedenidir ve  $prob=0,0011 > 0,05$  olduğu için anlamlı çıkmıştır. Dolayısıyla d2RG endeksi ve d2KDZİLERİ endeksi arasında modele göre tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu saptanmıştır. Bu tespit ana modelde bağımlı ve bağımsız ana değişkenin ne olduğunu göstermiştir. Bu sonuca göre, ikinci bölümü için bağımlı değişken rekabet gücü, bağımsız değişken küresel değer zinciri ileriye yönlü katılım endeksi olarak belirlenmiştir.

Analizin ikinci modelinde kullanılacak diğer değişkenler rekabet gücü endeksine en çok etki eden değişkenler olarak belirlenmiştir. Durağan hale getirilen değişkenler panel veri regresyon analizi temel varsayımları olan heteroskedastisite ve otokorelasyon problemlerinin varlığı sınılandıktan sonra heteroskedastisite (değişen varyans) problemi olan modeller için bu durumu dikkate alarak model oluşturan Tesadüfi Etki Dirençli Tahmin sonuçlarına göre küresel değer zincir ileri yönlü katılım endeksi değişkeni (KDZİLERİ), enflasyon(ENFLA) ve ihracat – ithalatın gayri safi hasıla yüzdesi değişkeni (TRADE) sırası ile %1 ve %10 anlamlılık seviyesinde uluslararası rekabet gücü endeksi değişkenini anlamlı bir şekilde açıkladığı tespit edilmiştir.

Analizde elde edilen bu sonuçlara göre küresel değer zinciri ileri doğru katılım endeksinin uluslararası rekabet gücü üzerinde etkisi olduğunu ifade edilebilirken küresel değer zinciri geri yönlü katılım ile uluslararası rekabet gücü arasında bir nedensellik ilişkisi olmadığı söylenebilir. Bu sonuca göre küresel değer zincirlerine geriye doğru katılım, uluslararası rekabet gücü elde etmede bir etkisi olmadığı ifade edilebilir.

Küresel değer zincirlerinde ileri yönlü katılım sağlamak, geliştirmekte olan ülkeler için stratejik öneme sahiptir. Uluslararası rekabet gücünü, ileri yönlü katılım etkilediği sonucuna dayanak küresel pazarda ortaya çıkan yenilikçi firmaların devlet tarafından desteklenmesi ve yapılan politikalarda yenilik odaklı bir kalkınma modeli benimsenmesi gerekmektedir. Geliştirmekte olan ülkeler küresel değer zincirlerinde geriye katılım ile elde ettikleri deneyim, bilgi birikimi ve teknoloji bilgisini değer

zincirini yükseltme ile üretimden tasarım yapma, yeni ürün bulma gibi faaliyetlere geçiş yapılmalıdır. Bu sayede küresel değer zincirlerinde ileriye doğru katılım ile uluslararası rekabet gücü arttırılabilir.

Ülkeler için ekonomik kalkınma ve refah içinde olma küresel ekonomiye katılımları ve KDZ'deki rollerine bağlıdır. Gelişmekte olan ülkelerde KDZ destekleyen ticaret, yatırım ve bilgi akışı, yenilik ve endüstriyel yükseltme için mekanizmalar ülkeler tarafından stratejiler oluşturulmalıdır. Bu yerel firmaların daha fazla bilgiye ulaşmalarına, yeni pazarlara açılabilmesine, hızlı teknolojik öğrenme ve beceri kazanımı elde etmesine fırsat sağlayabilir. Küresel değer zincirlerine katılım durumunda verimlilik artışı ortaya çıkacaktır.

Ülkelerin küresel değer zincirinde yer almaları ve bunu ileri doğru katılım endeksi ile stratejik olarak şekillendirmeleri daha büyük ekonomik getiri elde etmelerini sağlayacaktır. Küreselleşmenin arttığı sınırların kaldırıldığı dünyada ticaretin yeniden kurgulandığı günümüzde doğru politikalar ve doğru stratejiler ile rekabette ayakta kalınabilir.

Bir ülkenin küresel değer zincirine katılımının artışı açık, şeffaf bir ticaret, doğrudan yabancı yatırım ortamının sağlanması, ikili veya bölgesel ticaret anlaşmaları, geliştirilmiş altyapı, eğitilmiş ve yetenekli insan kaynağına sahip olmasına bağlıdır. Küresel değer zincirinde yer alırken rakip ülkeler karşısında stratejiler belirlenirken bu unsurlar tek tek ele alınıp buna göre politikalar belirlenmelidir.

Küresel değer zincirlerinde ileriye katılımı için dijital teknolojilerin kullanılmasına öncelik vermek, teknolojileri üretimde kullanmak, üretimde otomasyona geçmek temel amaçlardan olmalıdır. Bu sayede üretim maliyetlerinin düşüşü sağlanır. Ulaşım maliyetleri düşürülür ve bu olumlu etkiler küresel rakiplerin bir adım önüne geçilmesini sağlayabilir. Kazanılan bilgi birikimi ile yeni teknolojilerin üretkenliği artar, yeni ürün ortaya çıkarma, bunu dünyaya pazarlama fırsatları yaratılabilir. Küresel değer zincirlerinde yeni bir ürün ile yerel imkanlar kullanılarak zincirde yer almak, rekabet gücünü elde etmeye ve arttırmayı sağlayabilir. Ticareti kolaylaştırmak, yabancı yatırımcılar için elverişli düzenlemeler, etkin ağ altyapıları ve tamamlayıcı hizmetler üzerinde durulabilir. Küresel değer zincirlerine katılımı, iyi işleyen taşımacılık, lojistik, finans, iletişim ve profesyonel iş hizmetleri ileri yönlü katılımı itici güç

oluşturarak pozitif etki edebilir. Dolayısıyla ülkelerin turizm gibi geleneksel hizmet ihracatının ötesine geçmeleri yeni fırsatlara odaklanmaları önerilmektedir. Bu sayede ülkeler ekonomileri için küresel değer zincirinde daha fazla katma değer üreterek rekabet gücü artışı sağlayabilir.

Çin tarafından önerilen ‘Bir Kuşak ve Bir Yol’ girişimi, Türkiye ve bu girişimde yer alan ülkeler için birçok fırsat sunmaktadır. Ara bağlantıların ve iletişim ağlarının güçlenmesi ile teknoloji paylaşımı, ülkelere zincirde ileri yönlü katılım ile rekabet gücü elde etme imkanı sunması beklenmektedir. Ayrıca bu projede yer alan tüm ülkeler yeni ürün ve yeni hizmetler ile katma değer elde etme fırsatları yakalayabilirler. Elde edilen analiz sonuçlarına göre Türkiye’nin bu hat üzerinde olması büyük fırsatları beraberinde getirmekte ve değer zincirlerine yükseltme ile daha fazla ileri yönlü katılım ile rakipleri karşında bir adım öne geçeceği anlaşılmaktadır.

Yeni teknolojilerin artması ve kullanılması ile beraber yeni mal ve hizmetler küresel değer zincirlerinde akışa etki etmektedir. Küresel değer zincirindeki fiziksel akışdan dijital akışa geçmek için ülkelerin firmaları desteklemeleri gerekmektedir. Dijital gelişim katma değeri yüksek yeni hizmet fırsatları sunabilir. Bu sayede verimlilik artışı, küresel değer zincirine ileri katılım artışı, katma değerde artış yakalanabilir ve rekabet güce elde edilebilir. Bu noktada firmaların ihtiyacı olan bulut bilişim sistemleri, dijital ağlar ve yazılımların geliştirilmesi gerekmektedir. Eğitimden yatırıma kadar tüm süreçler için ülkeler stratejiler belirlemeli ve bunlara uygun destekleyici faaliyetler geliştirmelidir.

Gelecek çalışmalarda, yıllık verilerin genişlemesi ile beraber tüm bu testlerin yeniden yapılması, uzun dönemli ilişkinin test edilmesi önerilmektedir. Dijital ekonominin KDZ yönetişimini nasıl etkilediği sorusu uluslararası işletme, strateji uzmanları ve KDZ araştırmaları için gelecekte yapılacak çalışmalar arasındadır. Bu çalışmada ayrıca ele alınmayan iş gücü, eğitim seviyesi, ar-ge yatırımları, teknolojik gelişim, altyapı yatırımları küresel değer zincirlerine katılımın etkileri incelenmemiştir. Aynı zamanda yaşanan ekonomik krizlerin küresel değer zincirlerine katılımı nasıl bir etkiye sahip olduğu analiz edilebilir. Ülkelerin sahip oldukları politik risklerin hem rekabet gücüne sahip olmanın hem de küresel değer zincirlerine katılımı nasıl etkilediğinin belirlenmesi önerilebilir.

Küresel değer zincirine ilişkin olarak değişimler göz önüne alındığında, şirketlerin küresel faaliyetleri gösterme stratejilerinin gözden geçirilmesi gerekmektedir. Küresel operasyonların hem maliyetleri hem de riskler değişiklik göstermektedir. Şu an tüm dünyayı saran Covid-19 virüsü küresel değer zinciri ticareti ele alındığında öngörülemeyen bir risktir. Ülkeler veya firmalar bu riski değerlendirememiştir. Küresel değer zinciri boyunca esnekliğin ve hızın önemi irdelenmesi gereken bir diğer araştırma yönüdür.

Değer zinciri boyunca nerede rekabet edileceği KDZ'lerinde yaşanan değişimler sonrasında tekrar ele alınmalıdır. İş dünyasının liderleri, değerleri nerede hareket ettiğini sürekli olarak takip etmeli ve buna uyum sağlamalıdır. Ülkeler, politikalarını buna göre belirlemeli, küresel, bölgesel ya da çok uluslu şirketler yaşanan değişimler karşısında stratejilerini küresel değer zincirinin rekabet üzerindeki etkisini dikkate alarak planlanmalıdır.

## KAYNAKÇA

### Kitaplar

- Acemoglu D., Johnson S. ve Robinson J. A. (2005). Institutions as the fundamental cause of long-run growth. P. Aghion ve S. Durlauf (Ed.). *Handbook of economic growth, 1A* içinde (s. 386-464). North Holland, London: Elsevier.
- Adıgüzel, M. (2011a). *Küresel Rekabet Gücü ve Türkiye için Sistemik ve Eklektik Bir Yaklaşım*. Ankara: Nobel Yayınevi.
- Adıgüzel, M. (2011b). *Uluslararası Rekabet Gücü*. Ankara: Nobel Yayınevi.
- Adıgüzel, S. (2020). Kur Savaşları ve Ekonomiye Etkileri. A. Barut ve M. R. Görgün (Ed.). *Uluslararası Ticaret ve Finans* içinde (s. 151-166). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Atik, H. (2005). *Yenilik ve Ulusal Rekabet Gücü*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Bair, J. (Ed.). (2009a). *Frontiers of Commodity Chain Research*. Stanford: Stanford University Press.
- Bair, J. (2009). Global Commodity Chains, Genealogy and Review. Bair, J. (Eds.). *Frontiers of commodity chain research* (pp. 2). Stanford, California: Stanford University Press.
- Backer, K., Miroudot, S. (2014) Mapping Global Value Chains. *ECP Working Paper* No:1677.
- Baldwin, R. E. (2016). *The great convergence: information technology and the new globalization*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Banga, R. (2014). *Linking into global value chains is not sufficient: do you export domestic value added contents?*. Journal of Economic Integration: 267-297. <https://doi.org/10.11130/jei.2014.29.2.267>
- Bardakçı H. (2019). *İnovasyon ve Öz Yeteneğe Dair Her şey, Öz Yetenek Geliştirmede İnovasyonun Etkisine Dair Teorik Bir Bakış Açısı*. İstanbul: Cinius Yayınları.
- Bedir, A. (2009). *Uluslararası ticarette fiyata dayalı rekabet gücü ile endüstri içi ticaret arasındaki ilişki: Türk imalat sanayi örneği*. Ankara: DPT İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü Yayınları.

- Beltramello, A., De Backer, K. ve Moussié, L. (2012). The Export Performance of Countries within Global Value Chains (GVCs). OECD Working Papers No. 02. <https://doi.org/10.1787/5k9bh3gv6647-en>.
- Chaudhuri, S. ve Ray, S. (1997). "The Competitiveness Conundrum: Literature Review and Reflections". *Economic and Political Weekly*, 32 (48), ss. 83-91.
- Brown, S., Bessant, J. ve Lamming, R. (2013). *Strategic Operations Management*. Oxon: Routledge.
- Christian, M. (2013). Global value chains, economic upgrading, and gender in the tourism industry. C. Staritz ve J. G. Reis (Ed.). *Case Studies of the Horticulture, Tourism, and Call Center Industries* içinde. Washington, DC: World Bank.
- Coe, N. M. ve Yeung, H. W. C. (2015). *Global production networks: Theorizing economic development in an interconnected World*. Oxford: Oxford University Press.
- Coro, G. ve Volpe, M. (2020). Driving factors in the adoption of Industry 4.0 technologies içinde. Propriis, L. D. ve Bailey, D. (Ed.). *Industry 4.0 and Regional Transformations*. (Birinci Baskı). Londra: Routledge.
- Cockburn, J., Siggel, E., Coulibaly, M. ve Vézina, S. (1999). "Measuring Competitiveness and its Sources: The Case of Mali's Manufacturing Sector". *Canadian Journal of Development Studies*, 20 (3), ss. 491-519.
- Daly, J. ve Gereffi, G. (2018). Tourism Global Value Chains and Africa. R. Newfarmer, J. Page ve F. Tarp (Ed.). *Industries without Smokestacks: Industrialization in Africa Reconsidered*. UK: Oxford University Press.
- De Lombaerde, P. ve Rodríguez, L. L. (2020). The IPE of regional value chains. E. Vivares (Ed.). *The Routledge Handbook to Global Political Economy Conversations and Inquiries* içinde (s. 194-210). Londra: Routledge, 920 sf.
- Demir, Ö. (2003). *Küresel Rekabette Etkin Devlet*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Dulupçu, M. A. (2001). *Küresel Rekabet Gücü: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Dunning, J. H. ve Lundan, S. M. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Engel, J. ve Taglioni, D. (2017). The middle-income trap and upgrading along global value chains. *Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development* içerisinde (5. Bölüm). Washington, DC: World Bank.
- Erkök Yılmaz, Ş. (2014). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*. Ankara: Efil Yayınevi.
- Escaith, H. (2017). Accumulated trade costs and their impact on domestic and international value chains. *Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development* içinde (4. Bölüm). Washington, DC: World Bank.

- Escaith, H., Satoshi I. ve Miroudot, S. (2018). Evolution of Production Networks in the AsiaPacific Region: A Vision in Value-Added and Employment Dimensions (6. Bölüm). *Asian Economic Integration In An Era Of Global Uncertainty*. Acton, Londra: Australian National University Press (ANU). <https://Vapers.ssrn.com/sol3/Xavers.cfm?abstract id=3105290>.
- Farinha, L., Gouveia, J. ve Nunes, S. (2015). Drivers of global competitiveness and economic growth. L. Farinha, J. Gouveia ve S. Nunes (Ed.). *Handbook of Research on Global Competitive Advantage through Innovation and Entrepreneurship* içinde (s. 13-27). Hershey: IGI-Global.
- Francis, S. (2019). *Industrial Policy Challenges for India Global Value Chains and Free Trade Agreements (Critical Political Economy of South Asia)* (Birinci Baskı), 264, London: CRC Press Inc.
- Gereffi, G. (1994). The organization of buyer-driven commodity chains. G. Gereffi ve M. Korzeniewicz (Ed.) *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde (s. 95-122). Westport, CT: Praeger.
- Gereffi, G. (2018). *Global value chains and development: Redefining the contours of 21st century capitalism*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Gereffi, G. ve Korzeniewicz, M. (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*, ABD: Greenwood Publishing Group.
- Gereffi, G., Korzeniewicz, M. ve Korzeniewicz, R. P. (1994). Global commodity chains. G. Gereffi ve M. Korzeniewicz (Ed.). *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde (s. 1-14). Westport, CT: Praeger.
- Gereffi, G. ve Memedovic, O. (2003). *The Global Apparel Value Chain*. Vienna: United Nations Industrial Development Organization.
- Gereffi, G. ve Fernandez-Stark, K. (2016). Global value chain analysis: A primer. *Duke Center on Globalization, Governance and Competitiveness* (İkinci Baskı).
- Haque, I. (1995). "Introduction". I. ul Haque (Ed.), *Trade, Technology, and International Competitiveness*. Economic Development Institute of The World Bank, Washington, D.C., 1-11.
- Hertenstein, P. (2019). *Multinationals, Global Value Chains and Governance The Mechanics of Power in Inter-firm Relations* (Routledge Studies on the Chinese Economy) (Birinci Baskı), 172.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D. ve Hoskisson, R. E. (1996). *Strategic management competitiveness and globalization*. USA: Thomson Learning Academic Resource Center, ss.64-95.
- Hoekman, B. (Ed.). (2015). *The global trade slowdown: A new normal?* Londra: The Centre for Economic Policy Research (CEPR) Press.

- Hoekman, B. ve Sabel, C. F. (2019). In a World of Value Chains: What Space for Regulatory Coherence and Cooperation in Trade Agreements? Kingsbury, B., Malone, D. M., Mertenskötter, P., Stewart, R. B., Streinz, T. Ve Sunami, A. (Ed.). *Megaregulation contested: Global economic ordering after TPP*. Oxford: Oxford University Press.
- Hofmann, C., Osnago, A. ve Ruta, M. (2017). *Horizontal depth: A new database on the content of preferential trade agreements* (Technical Report No. WPS7981). Washington, DC: The World Bank.
- Holste, J. H. (2015). *Local Firm Upgrading in Gloval Value Chains, A Business Model Perspective* (s. 49-54). Almany: Springer Gabler.
- Hopkins, T. K. ve Wallerstein, I. (1994). Commodity chains. G. Gereffi ve M. Korzeniewicz (Ed.) *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde (s. 17-20). Westport, CT: Praeger.
- Jones, G. G. (2019). Origins and development of global business. T. S. Lopes, C. Lubinski, H. J. S. Tworek (Ed.). *The Routledge Companion to the Makers of Global Business* (Birinci Baskı). London: Routledge.
- Kacani, J. (2020). *A data-centric approach to breaking the FDI trap through integration in to global vlaue chains, A case study from clothing manufacturing enterprises in Albania*. (Birinci Baskı). Springer International Publishing.
- Kaplinsky, R., ve Morris, M. (2000). *A handbook for value chain research*. Ottawa: Idrc.
- Kaplinsky, R., ve Morris, M. (2001). *A handbook for value chain research*, Ottawa: Idrc.
- Karluk, R. (1991). *Uluslararası İktisat*. (3. Baskı). İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.
- Karluk, S. R. (1998). *Uluslararası Ekonomi*. (5. Baskı). İstanbul: Beta Yayınları.
- Karluk, R. (2002). *Uluslararası Ekonomi*. İstanbul: Beta Yayım Dağıtım.
- Kingsbury, B., Mertenskötter, P., Stewart, R. B. ve Streinz, T. (2019). The trans-pacific partnership as megaregulation. Kingsbury, B., Malone, D. M., Mertenskötter, P., Stewart, R. B., Streinz, T. Ve Sunami, A. (Ed.). *Megaregulation contested: Global economic ordering after TPP*. Oxford: Oxford University Press.
- Kinkel, S., Pegoraro, D. ve Coates, R. (2020). Reshoring in the US and Europe içinde (s. 156-157). Propri, L. D. ve Bailey, D. (Ed.). *Industry 4.0 and Regional Transformations*. (Birinci Baskı). Londra: Routledge, 276 sf.
- Koen, D. B. ve Miroudot. S. (2014). *Mapping global value chains*. European Cenral Bank, Eurosystem Frankfurt: ECP Publishing.
- Lall, S. (2001). *Competitiveness, Technology and Skills*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.

- Lawrence, R. Z. (1996). *Regionalism, multilateralism, and deeper integration*. Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Lund, S., Manyika, J., Woetzel, J., Bughin, J., Krishnan, M., Seong, J. ve Muir, M. (2019). *Globalization in transition: The future of trade and value chains*. *McKinsey Global Institute*. Erişim tarihi: (26.04.2020). Erişim adresi: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Featured%20Insights/Innovation/Globalization%20in%20transition%20The%20future%20of%20trade%20and%20value%20chains/MGI-Globalization%20in%20transition-The-future-of-trade-and-value-chains-Full-report.ashx>
- Marchi, V., D., Maria, E., D. ve Gereffi, G. (2017). *Local clusters in global value chains linking actors and territories through manufacturing and innovation*. (Birinci Baskı). Londra: Routledge.
- Mitschke, A. (2008). *The influence of national competitiveness policy on the international competitiveness of nations, A contribution to the debate on international competition rules* (s. 91-132). Heidelberg: Physica-Verlag, Springer.
- Moon, H. C., Rugman, A. M. ve Verbeke, A. (1995). The generalized double diamond approach to international competitiveness. Rugman, A.M., V. J. Den Broec, A. Verbeke (Ed.) *Beyond The Diamond (Research in Global Strategic Management, Vol. 5)* içinde (s. 97-114). Bingley: Emerald Group Publishing Limited.
- Mudambi, R. (2008). Location, control and Innovation in Knowledge- Intensive Industries. *Journal of Economic Geography*. 8 (5). Ss. 699- 725.
- Naughton, B. J. (2006). *The Chinese economy: Transitions and growth*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Neilson, J. ve Pritchard, B. (2009). *Value chain struggles: Institutions and governance in the plantation districts of South India*. Chichester, U.K: Wiley-Blackwell.
- Neilson, J., Pritchard, B. ve Chung, H. Y.W. (2015). *Global value chains and global production networks: Changes in the international political economy*. Londra: Routledge, 272 sf.
- Nonaka, I. ve Takeuchi, H. (1995). *The Knowledge Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. Londra: Oxford University Press.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2017). TiVA 2016 indicators-definitions. Erişim adresi: [http://www.oecd.org/sti/ind/tiva/TIVA\\_2016\\_Definitions.pdf](http://www.oecd.org/sti/ind/tiva/TIVA_2016_Definitions.pdf)
- OECD, Organisation for Economic Co-operation and Development, (2020). Global value chains and trade. <https://www.oecd.org/trade/topics/global-value-chains-and-trade/OECD>. (2020). Erişim adresi: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=399>

- OECD, Organization for Economic Cooperation and Development, WTO, UNCTAD. (2013). Implications of global value chains for trade, investment, development, and jobs. Rusya, St. Petesburg: G-20 Leaders Summit. <http://www.oecd.org/trade/G20-Global-Value-Chains-2013.pdf>.
- Özel, M. (1998). *Küresel rekabet*. İstanbul: İz Yayıncılık.
- Özveren, E. (1994). The shipbuilding commodity chains 1590-1790. G. Gereffi ve M. Korzeniewicz (Ed.), *Commodity chains and global capitalism* içinde (s. 20-34). ABD: Greenwood Publishing Group.
- Pegoraro, D., Propriis, L. D. ve Chidlow, A. (2020). De-globalisation, value chains ve reshoring içinde. Propriis, L. D. ve Bailey, D. (Ed.). *Industry 4.0 and Regional Transformations*. (Birinci Baskı). Londra: Routledge, 276 sf.
- Pelizzon, S. (1994). The grain flour commodity chain, 1590-1790. G. Gereffi ve M. Korzeniewicz (Ed.). *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde (s. 34-4). ABD: Greenwood Publishing Group.
- Pelzman, J. (2016). *Spillover effects of China going global*. New Jersey: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd. <https://www.worldscientific.com/worldscibooks/10.1142/9171>.
- Pesaran, M., H., (2004). ‘General Diagnostics Tests For Cross Section Dependence in Panels’, University of Cambridge, Faculty of Economics. Cambridge Working Papers in Economics, Sayı: 0435.
- Pesaran, M. H. (2015). *Time Series And Panel Data Econometrics*, Oxford University Press.
- Peris-ortiz, M., Ferreira, J. J., Farinha, L. ve Fernandes, N. O. (Ed.). (2016). *Multiple Helix Ecosystems for Sustainable Competitiveness* (s. 1-187). New York: Springer.
- Pomfret, R. ve Sourdin, P. (2018). Global value chains. J. Drake-Brockman ve P. Messerlin (Ed.). *Potential Benefits of an Australia-EU Free Trade Agreement: Key Issues and Options* içinde (s. 105-122). South Australia: University of Adelaide Press. Erişim adresi: [www.jstor.org/stable/j.ctv9hj94m.14](http://www.jstor.org/stable/j.ctv9hj94m.14)
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy Techniques For Analyzing Industries And Competitors*. New York: The Free Press.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance* (s. 36). New York: Free Press.
- Porter, M. E. (1989). From Competitive Advantage to Corporate Strategy. D. Asch ve C. Bowman (Ed.). *Readings in Strategic Management* içinde (s. 234-255). UK: Macmillan Education Ltd.
- Porter, M E (1990) ‘The Competitive Advantage Of Nations’, Harvard Business Review, Cilt.68, Sayı:2, 73-93.

- Porter, M. ve Schwab, K. (2008). *The Global Competitiveness Report*. Switzerland: World Economic Forum, Geneva.
- Propriis, L. D. ve Bailey, D. (2020). *Industry 4.0 and Regional Transformations*. (Birinci Baskı). Londra: Routledge, 276 sf.
- Rabach, E. ve Kim, E. K. (1994). Where is the chain in Commodity Chains? The Service Sector Nexus. G. Gereffi ve M. Korzeniewicz (Ed.). *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde (s. 95-123). ABD: Greenwood Publishing Group.
- Ray, S. ve Miglani, S. (2018). *Global Value Chains and the Missing Links, Cases from Indian Industry*. (Birinci Baskı). Londra: Routledge, 284 sf.
- Schoenberger, E. (1994). Competition, Time, and Space in Industrial Change. G. Gereffi ve M. Korzeniewicz (Ed.). *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde (s. 51-67). ABD: Greenwood Publishing Group.
- Scholvin, S. (2020). Global commodity Chains, global value chains and global producton networks. E. Vivares (Ed.). *The Routledge Handbook to Global Political Economy Conversations and Inquiries* içinde. Londra: Routledge, 920 sf.
- Seyidoğlu, H. (2001). *Uluslararası İktisat: Teori Politika ve Uygulama*. (14. Baskı) İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Seyidoğlu, H. (2003). *Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama*. (15. Baskı). İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Sturgeon, T. (2009). From Commodity Chains to Value Chains, J. Bair (Ed.). *Frontiers of Commodity Chain Research* içinde (s.100-135), California: Standford University Press.
- Sturgeon, T. J, Linden, G. (2011). Learning and earning in global value chains: Lessons in supplier competence building in East Asia. M. Kawakami ve T. J. Sturgeon (Ed.). *Learning and Earning in Global Value Chains: Lessons in Supplier Competence Building in East Asia*. Londra: Palgrave Macmillan.
- Sun, Y. ve Grimes, S. (2017). China and Global Value Chains Globalization and the Information and Communications Technology Sector (s. 20-25). (Birinci Baskı). London: Routledge.
- Sushil, S. (2018). Valuation of flexibility initiatives along the value chain. J. Connell, R. Agarwal, Sushil, S. Dhir (Ed.). *Global Value Chains, Flexibility and Sustainability* içinde (s. 3-14). Singapore: Springer Singapore.
- Tatoğlu, Y, F. (2016) *İleri Panel Veri Analizi Stata Uygulamalı*, Üçüncü Baskı, İstanbul: Beta Yayınevi.
- Tatoğlu, Y., F. (2018). *İleri Panel Veri Analizi Stata Uygulamalı*, Beşinci Baskı, İstanbul: Beta Yayınevi.

- Vidya, C. T., Prabheesh, K. P. ve Siwowa, S. (2020). Is trade integration leading to regionalization? Evidence from Cross-country network analysis. *Journal of Economic Integration*, 35(1). Center of economic Integration Sejong University Publishing.
- Wallerstein, I. (2009). Production networks and commodity chains in the capitalist WorldEconomy, J. Bair (Ed.), *Frontiers of Commodity Chain Research* içinde (83-89), California: Stanford University Press.
- Wallerstein, I. (2011). Dünya Sistemleri Analizi, Bir Giriş, E. Abaoğlu ve N. Ersoy (Çev.). İstanbul: BGST.
- Williamson, P.J. ve Wan, F. (2019). How real are the opportunities for multinationals in China? R. Grosse, K. E. Meyer (Ed.). *The Oxford handbook of management in emerging markets* içinde (s.745-762). New York: Oxford University Press.
- Xiangming, C. (1994). The new spatial division of labor and commodity chains in the greater South China economic region. G. Gereffi ve M. Korzeniewicz (Ed.). *Commodity Chains and Global Capitalism* içinde (s. 163-16). ABD: Greenwood Publishing Group.

#### **Sürelî Yayınlar**

- Abar, H. (2020). Finansal piyasalar, rekabetçilik, inovasyon ve üniversite-sanayi işbirliği: G20 Örneği. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(2), 1031-1045.
- Acemoglu, D. ve Autor, D. (2010). Skills, tasks and technologies: Implications for employment and earnings. *NBER Working Paper*, 16082. <https://www.nber.org/papers/w16082h>.
- Acquaah, M. (2007). Managerial social capital, strategic orientation, and organizational performance in an emerging economy. *Strategic Management Journal*, 28, 1235-1255.
- Acs, Z. J. ve Amoros, J. E. (2008). Entrepreneurship and competitiveness dynamics in Latin America. *Small Business Economics*. 31(3), 305-322.
- Adıgüzel, M. (2013). Küresel Rekabet Gücünün Ölçülmesi ve Türkiye Bağlamında Bir Değerlendirme. *Akademik Bakış Dergisi*, 37, 1-21.
- Adıgüzel, M. (2019). Türkiye hazır giyim sektörünün sorunları, çözüm önerileri ve rekabet gücü. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(4), 3485- 3504.
- Agarwal, R., Chowdhury, M. M. H. ve Paul, S. K. (2018). The Future of Manufacturing Global Value Chains, Smart Specialization and Flexibility! *Glob J Flex Syst Manag*, 19, 1-2. Doi: <https://doi.org/10.1007/s40171-018-0186-8>
- Aghion, P., Blundell, R., Griffith, R. Howitt, P., Prantl, S. (2009). ‘*The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity*’, Review of Economics and Statistics, Cilt.91, Sayı:1, 20-32.

- Aldaba, R. M. (2019). Mapping the Philippines in the offshoring services global value chain. *Journal of Southeast Asian Economies*, 36(2), Special issue: Services, Trade and Global Value Chains, 153-182.
- Algieri, B., Aquino, A. ve Succurro, M. (2018). International competitive advantages in tourism: An eclectic view. *Tourisim Management Pespectives*, 25, 41-52.
- Ali-Yrkkö, J., Rouvinen, P., Seppälä, T. ve Ylä-Anttila, P. (2011). Who captures value in global supply chains? Case Nokia N95 smartphone. *J Ind Compet Trade*, 11, 263-278.
- Allen, T. D., Golden, T. D. ve Shockley, K. M. (2015). How effective is telecommuting? Assessing the status of our scientific findings. *Psychological Science in the Public Interest*, 16(2), 40-68.
- Altunç, Ö. F. (2018). Orta gelir tuzağından çıkış stratejisi olarak uluslararası rekabet gücü üzerine bir inceleme. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(83), 64-79.
- Amador, J., Cappariello, R. ve Stehrer, R. (2015). Global value chains: A view from the Euro Area. *Asian Economic Journal*, 29(2), 99-120.
- Anastassopoulos, G. (2007). Countries' International competitiveness and FDI: An empirical analysis of selected EU member countries and regions. *Journal of Economics and Business*, 10(1), 35-52.
- Ang, J. S., Cheng, Y. ve Wu, C. (2014). Does enforcement of intellectual property rights matter in China? Evidence from financing and investment choices in the high-tech industry. *Review of Economics and Statistics*, 96, s. 332-348.
- Antras, P., Fort, T., Tintelnot, F., (2017) The Margins of Global Sourcing: Theory and Evidence from US Firms. *American Economic Review*. 107(9). Ss.2514-64)
- Appelbaum, R. P. (2008). Giant transnational contractors in East Asia. *Competition & Change*, 12, 69-87.
- Arrighi, G. and Drangel, J. (1986) The stratification of the world-economy, *Review*, 10(1), pp. 9-74.
- Arnold, D. Pickles, J. (2011) 'Global Work, SurPlus Labor, and Precarious Economies of The Border'. *Antipode*. 43(5). Ss.1598-1624.
- Arvis, J. F., Saslavsky, D., Ojala, L., Shepherd, B., Raj, A. ve Naula, T. (2018). Connecting to Compete 2018 Trade Logistics in the Global Economy: The Logistics Performance Index and its Indicators. *The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank*, Washington DC.
- Autor, D. H., Dorn, D. ve Hanson, G. H. (2013). The China syndrome: Local labor market effects of import competition in the United States. *American Economic Review*, 103(6), 2121-2168.

- Awate, S., Larsen, M. M. ve Mudambi, R. (2015). Accessing vs sourcing knowledge: A comparative study of R&D internationalization between emerging and advanced economy firms. *Journal of International Business Studies*, 46(1), 63-86.
- Azadegan, A., Wanger, S., M. (2011). 'Industrial upgrading, exploitative innovations and explorative innovations', *International Journal of Production Economics*, Cilt.130, Sayı:1, 54-65.
- Ayaş, N. (2002). Bölgesel rekabet gücünün geliştirilmesinde verimliliğin rolü. *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9, 1-23.
- Ayhan, F. (2019). Türkiye ekonomisinde döviz kuru oynaklığının dış ticaret üzerindeki etkisinin analizi. *Business and Economics Research Journal*, 10(3), 629-647.
- Bader, B., Suder, G. ve Grosse, R. (2019). Terrorism as an external threat factor in global value chains. *Thunderbird International Business Review*, 62(2).
- Bai, J., ve Ng, S. (2004). 'A panic attack on unit roots and cointegration', *Econometrica*, Cilt.72, Sayı:4, 1127-1177.
- Bai, J., NG, S. (2010). 'Panel Unit Root Tests With Cross- Section Dependence: A Further Investigation', *Econometric Theory*, Cilt.26, Sayı: 4, 1088-1114.
- Bair, J. (2005). Global capitalism and commodity chains. *Competition & Change*, 9, 153-180.
- Bair, J. ve Gereffi, G. (2003). Upgrading, uneven development, and jobs in the North American apparel industry. *Global Networks*, 3(2), 143–169.
- Bair, J. ve Dussel, P. E. (2006). Global commodity chains and endogeneous growth. *World Development*, 34, 203-221.
- Bair, J. (2008). Analysing global economic organization. *Economy and Society*, 37, ss. 339-364.
- Bakkalcı, A. C. (2013). Yeni yeni ticaret teorilerinin makroekonomik doğası ve Türk ekonomisi. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 11(22), 69-98.
- Bal, H. Ç. ve Erkan, Ç. (2019). Industry 4.0 and competitiveness. *Procedia Computer Science*. 158, 625- 631.
- Baldwin, R. ve Lopez Gonzalez, J. (2015). Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses. *The World Economy*, 38, 1682-1721. <https://doi.org/10.1111/twec.12189>
- Baldwin, J., Yan, B. (2014) 'Global Value Chains and the Productivity of Canadian Manufacturing Firms'. *Economic Analysis (EA) Research Paper Series*.ss.1-27.
- Baldwin, R. E. (2012), "Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going", London: *Centre for Economic Policy Research (CEPR)*, *CEPR Discussion Paper No.* 9103

- Baltacı, A., Burgazoğlu, H. ve Kılıç, S. (2012). Türkiye'nin rekabetçi sektörleri ve Trakya Bölgesi'nin Payı. Çankırı Karatekin Üniversitesi, *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 1-19.
- Banga, R. (2014). Linking into global value chains is not sufficient: do you export domestic value added contents? *Journal of Economic Integration*, 29(2), 267-297.
- Baggethun, E. G., Perez, M., R. (2001) *Economic valuation and the commodification of ecosystem services. Progress in Physical Geography: Earth and Environment*, Sayı:35, Cilt: 5, ss- 613-628.
- Barrientos, S., Gereffi, G. ve Rossi, A. (2011). Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: A New Paradigm for a Changing World. *International Labour Review*, 150(3-4), 319-40.
- Bas, M. ve Strauss-Kahn, V. (2015). Input-trade liberalization, export prices and quality upgrading. *Journal of International Economics*, 95,(2), 250-62.
- Bashimov, G. (2017). Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün uluslararası rekabet gücü: ASEAN-5 ülkeleri ile karşılaştırmalı analiz. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(2), 1-15.
- Baumann, C., Cherry, M. ve Chu, W. (2019). Competitive productivity (CP) at macro-meso-micro levels. *Cross Cultural & Strategic Management*, 26(2).
- Bayraktar, Y. ve Kaya, H. İ. (2016). Yeni ekonomi ve değişen rekabet anlayışı: Karşılaştırmalı bir analiz. *Bilgi Ekonomisi Ve Yönetimi Dergisi*, 11, 89-106.
- Beach, W. W. (2020). Productivity in the global value chain World. *Atlantic Economic Journal*, 47, 381-388. <https://doi.org/10.1007/s11293-019-09641-6>.
- Beverelli, C., Stolzenburg, V., Koopman, R. B. ve Neumuller, S. (2019). 'Domestic value chains as stepping stones to global value chain intergration', *The World Economy*, Cilt.42, Sayı:5
- Benito, G. R. G., Petersen, B. ve Welch, L. S. (2019). Küresel değer zinciri ve içselleştirme teorisi. *Uluslararası İşletme Araştırmaları Dergisi*, 50(8), 1414-1423.
- Benito, G. R., Petersen, B. ve Welch, L. S. (2019). The global value chain and internalization theory. *Journal of International Business Studies*, 1-10. <https://doi.org/10.1057/s41267-019-00218-8>.
- Beverelli, C., Stolzenburg, V., Koopman, R. B. ve Neumuller, S. (2019). Domestic value chains as stepping stones to global value chain intergration. *The World Economy*, 42(5), 1467-1494.
- Bhawsar, P. ve Chattopadhyay, U. (2015). Competitiveness: Review, reflections and directions. *Global Business Review*, 16(4), 665-679.

- Binz, C., Tang, T. ve Huenteler, J. (2017). Spatial lifecycles of cleantech industries – The global development history of solar photovoltaics. *Energy Policy*, 101, 386-402.
- Brancati, E., Brancati, R. ve Maresca A. (2017). Global value chains, innovation and performance: Firm-level evidence from the Great Recession. *Journal of Economic Geography*, 17(5), 1039-1073.
- Brettel, M., Friederichsen, N., Keller, M. ve Rosenberg, M. (2014). How virtualization, decentralization and network building change the manufacturing landscape: An Industry 4.0 perspective. *International Journal of Mechanical, Industrial Science and Engineering*, 8(1), 37-44.
- Breitung, J., Das, S. (2005), “Panel Unit Root Tests Under Cross-Sectional Dependence”, *Statistica Neerlandica*, Cilt.59, Sayı:4, 414-433.
- Breitung, J. (2000). ‘The local power of some unit root tests for panel data’, B. Baltagi, T.B. Fomby, R.C. Hill (Eds.), ‘Advances in Econometrics: Nonstationary Panels, Cointegration in Panels and Dynamics Panels’, Cilt.15, 161-178.
- Brieva, F., M., Marin, R. (2019). ‘Technology Generation and International Collaboration in The Global Value Chain of Lithium Batteries. Resources’, *Conservation and Recycling*, Cilt. 146, 232-243
- Brumm, J., Georgiadis, G., Grab, J. ve Trottnet, F. (2019). Global Value chain participation and current account imbalance. *Journal of International Money and Finance*, 97, 111-124.
- Buckley, P. J., ve Strange, R. (2015). The governance of the global factory: Location and control of world economic activity. *Academy of Management Perspectives*, 29(2), 237-249.
- Chatzistamoulou, N., Kounetas, K. ve Tsekouras, K. (2019). Energy efficiency, productive performance and heterogeneous competitiveness regimes. Does the dichotomy matter? *Energy Economics*, 81, 687-697.
- Chen, B., Yu, M. ve Yu, Z. (2017). Measured skill premia and input trade liberalization: Evidence from Chinese firms. *Journal of International Economics*, 109, 31– 42.
- Chen, X., Cheng, L. K., Fung, K. C. ve Lau, L. J. (2004). The estimation of domestic value added and employment induced by exports: An application to Chinese exports to the United States. *China and Asia: Economic and Financial Interactions*, 1(1).
- Chen, Y., Hsu, W. C. ve Wang C. (2012). Effects of outward FDI on home-country export competitiveness. *Journal of Chinese Economics and Foreign Trade Studies*, 5(1), 56-73.
- Cheng, D., Wang, J. ve Xiao, Z. (2019). Global value chain and growth convergence: Applied especially China. *Pacific Economic Review*, Wiley Online Library, Early view.

- Cho, D. (1998). From national competitiveness to bloc and global competitiveness. *Business Review*, 8(1), 11-23.
- Cho, D., Moon, H. ve Young, M. (2009). Does one size fit all? A dual double diamond approach to country-specific advantages. *Asian Business & Management*, 8(1), 83-102.
- Choi, J. (2019). The global value chain under imperfect capital markets. *The World Economy*, Wiley Blackwell, 43(2), 484-505.
- Costinot, A., Vogel, J. ve Wang, S. (2012). Küresel tedarik zincirleri ve ücret eşitsizliği. *American Economic Review: Kağıtlar & Kitabı*, 102(3), 396-401.
- Costinot, A., Vogel, J. ve Wang, S. (2013). An elementary theory of global supply chains. *Review of Economic Studies*, 80, 109–144.
- Cui, L., Hu, H. W., Li, S. ve Meyer, K. E. (2018). Corporate political connections in global strategy. *Global Strategy Journal*, 8(3), 379-398.
- Cunat, A., Melitz, M. J. (2012) Volatility, Labor Market Flexibility, and the Pattern of Comparative Advantage. *Journal of The European Economics Association*.10(2), ss. 225-254.
- Çiftçi, H. (2006). Avrupa Birliği üyeliğinin Türkiye'nin rekabet gücü üzerindeki etkileri ve sağlayacağı faydalar. *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(2), 23-59.
- Criscuolo, C., Timmis, J., Johnstone, N., (2016) *The relationship between GVCs and Productivity*. OECD, ss. 1-17.
- D'Aleo, V. ve Sergi B.S. (2017). Does logistics influence economic growth? The European experience. *Manag. Decis.*, 55(8), 1613-1628.
- Dağıstan, N. (2017) Küresel Değer Zincirlerinin Türkiye'nin Dış Ticaret ve Üretim Yapısına Etkisi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, cilt 13, sayı: 13, ss. 824- 835.
- Dağıstan, N. (2019). 'The Analysis of Vertical Specialization in Turkish Foreign Trade Through Input- Output Model', *Fiscaoeconomia*, 2019, Cilt. 3, Sayı:2, 1-20.
- Dau, L. A., Ayyagari, M. ve Spencer, J. (2015). Strategic responses to FDI in emerging markets: Are core members more responsive than peripheral members of business groups? *Academy of Management Journal*, 58(6), 1869-1894.
- Daudin, G., Rifflart, C. ve Schweisguth, D. (2011). Who produces for whom in the world economy. *Canadian Journal of Economics*, 44(4), 1403–1437.
- De Soyres, F., Mulabdic, A. ve Ruta, M. (2020). Common transport infrastructure: A quantitative model and estimates from the belt and road initiative. *Journal of Development Economics*, 143, 102415.
- Deardorff, A. V. (2001). International provision of trade services, trade, and fragmentation. *Review of International Economics*, 9(2), 233-248.

- Değirmenci, E. ve Karaçimen, E. (2019). Bir bardak çayın serüveni: Meta zinciri 139 analizinden hareketle çayın ekonomi politiği. *Mülkiye Dergisi*, 43(1), 139-173.
- Deviren, N. V. ve Yıldız, O. (2014). Bölgesel rekabet gücünün artırılmasında bölgesel kalkınma ajanslarının rolü: Geka örneği. *Uluslararası Sosyal Araştırma Dergisi*, 7, 35.
- Dia, X. (2015). International competitiveness of China's manufacturing sectors: Estimation based on trade in value-added. *China Economist*, 10(6).
- Dodds, R. ve Holmes, M. R. (2020). Is Blue Flag certification a means of destination competitiveness? A Canadian context. *Ocean & Coastal Management*, 192, 1-6.
- Dolan, C., Humphrey, J. (2000). 'Governance and trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry', *The Journal of Development Studies*, Cilt.37, Sayı:2, 147-176.
- Doğanlar, M., Bal, H. ve Özmen, M. (2004). Uluslararası ticaret ve Türkiye'nin ihracat fonksiyonu. *Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7, 83-109.
- Durand, M. ve Claude G. (1997). Indicators of international competitiveness. *Conceptual Aspects and Evaluation*, (5), 147-197.
- Dussel, P. E. (2008). GCCs and development. *Competition & Change*, 12, 11-27.
- Eden L. ve Dai L. (2010). Rethinking the O in Dunning's OLI/eclectic paradigm. *Multinational Business Review*, 18(2), s. 13-34.
- Egger, P. H., Francois, J. ve Nelson, D. R. (2015). The role of goods-trade networks for services-trade volume. *The World Economy*, 38(11), 1631– 1649.
- Elsby, M. W. L., Hobijn, B. ve Şahin, A. (2013). The decline of the US labor share. *Brookings Papers on Economic Activity*, 44(2), 1-63.
- Enderwick, P. (2018). The scope of corporate social responsibility in networked multinational enterprises. *International Business Review*, 27(2), s. 410-417.
- Enderwick, P. ve Buckley, P. J. (2017). Beyond supply and assembly relations: Collaborative innovation in global factory systems. *Journal of Business Research*, Online, s. 1-10.
- Erdem, E. ve Köseoğlu, A. (2014). Teknolojik değişim ve rekabet gücü ilişkisi: Türkiye üzerine bir uygulama. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 9(1), 51-68.
- Erdinç, Z. (1999). Küreselleşmenin istihdama etkileri. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3, 111-120.
- Farinha, L., Ferreira, J. ve Gouveia, J. B. (2014). Innovation and competitiveness: A high-tech cluster approach. Romanian Review Precision Mechanics. *Optics and Mechatronics*, 45, 41-48.

- Farinha, L., Nunes, S., Ferreira, J. J. ve Fernandes, A. (2018). Understanding the foundations of global competitive advantage of nations. *Competitiveness Review*, 28(5), 503-517.
- Flaten, B. T., Isaksen, A. ve Karlsen, J. (2015). Competitive firms in thin regions in Norway: The importance of workplace learning. *Norsk Geografisk Tidsskrift – Norwegian Journal of Geography*, 69(2), 102-111.
- Fleetwood, S. (1997). Aristotle in the 21st century. *Cambridge Journal of Economics*, 21(6), 729-744.
- Flento, D. ve Ponte, S. (2017). Least-developed counties in a World of global value chains: Are WTO trade negotiations helping? *World Development*, 94, 366-374.
- Francois, J., Manchin, M. ve Tomberger, P. (2015). Services linkages and the value added content of trade. *The World Economy*, 38(11), 1631– 1649
- Frederick, S. ve Gereffi, G. (2011). Upgrading and restructuring in the global apparel value chain: Why China and Asia are outperforming Mexico and Central America. *International Journal of Technological Learning. Innovation and Development*, 4(1-3), 67-95.
- Fridell, G. (2007). Fair trade coffee and commodity fetishism: The limits of market driven social justice. *Historical Materialism*, 15(4), 79-104.
- Gangnes, B. S., Ma, A. C. ve Assche, A. V. (2014). Global value chains and trade elasticities. *Economic Letters*, 124(3), 482-486.
- Ge, Y., Dollar, D. ve Yu, X. (2020). Institutions and participation in global value chains: Evidence from belt and road initiative. *China Economic Review*, 61, 101447.
- Gengenbach, C., Urbain, J-P. ve Westerlund, J. (2016). 'Error Correction Testing in Panels with Common Stochastic Trends', *Journal of Applied Econometrics*, Cilt.31, Sayı:6, 982-1004.
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48(1), 37-70.
- Gereffi, G. (2001). Shifting governance structures in global commodity chains, with special reference to the internet. *American Behavioural Scientist*, 44, 1616-1637.
- Gereffi, G., Humphrey, J. ve Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.
- Gereffi, G. ve Fernandez-Stark, K. (2011). Global value chain analysis: A primer. *Duke Center on Globalization Governance & Competitiveness*. s.4.
- Gereffi, G., Fernandez-Stark, K (2011) *Global value chain analysis: A primer*. *Center on Globalization Governance & Competitiveness*. 2011, ss.1-40.

- Gereffi, G. (2014). 'Global Value Chains In A Post-Washington Consensus World', *Review of International Political Economy*, Cilt.21, Sayı:1, 9-37.
- Gereffi, G. ve Lee, J. (2016). Economic and social upgrading in global value chains and industrial clusters: Why governance matters. *Journal of Business Ethics*, 133(1), 25-38.
- Gereffi, G. ve Fernandez-Stark, K. (2016). 'Global Value Chain Analysis: A Primer, Duke: Center on Globalization', Governance and Competitiveness. *Social Science Institute*, Second Edition.
- Gereffi, G. (2019). Küresel değer zincirleri ve uluslararası kalkınma politikası: Şirketleri, ağları ve politika odaklı bursları geri getirmek. *Uluslararası İşletme Politikası Dergisi*, 2(3), 195-210.
- Gibbon, P., Bair, J. ve Ponte, S. (2008). Governing global value chains: An introduction. *Economy and Society*, 37(3), 315-338.
- Golini, R., Marchi, V. D., Bofelli, A. ve Kalchschmidt, M. (2018). Which governance structure drive economic, environmental and social upgrading? A quantitative analysis in the assembly industries. *International Journal of Production Economics*, 203, 13-23.
- Gökmenoğlu, S. M., Akal, M. ve Altunışık, R. (2012). Ulusal rekabet gücünü belirleyen faktörler üzerine değerlendirmeler. *Rekabet Dergisi*, 13(4), 3-43.
- Grant, R. M. (1991). Porter's competitive advantage of Nations': An assessment. *Strategic Management Journal*, 12, 535-548.
- Gray, J. V., Esenduran, G., Rungtusanatham, M. J. ve Skowronski, K. (2017). Why in the world did they reshore? Examining small to medium-sized manufacturer decisions. *Journal of Operations Management*, 49, 37-51.
- Grossman, G. M. ve Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading tasks: A simple theory of offshoring. *American Economic Review*, 98(5), 1978-97.
- Grossman, G., M., Helpman, E. (2018) 'Growth, Trade and Inequality'. *Econometrica, Journal of The Econometric Society*. 86(1), s.37-83.
- Gündoğdu, C. ve Saraçoğlu, D. Ş. (2016). Participation of Turkey in global value chains: An analysis on World input output database. *ERC Working Papers in Economics*, 16(10), 3.
- Haleblian, J., McNamara, G., Kolev, K. ve Dykes, B. J. (2012). Exploring firm characteristics that differentiate leaders from followers in industry merger waves: A competitive dynamics perspective. *Strategic Management Journal*, 33, 1037-1052.
- Hadri, Kaddour (2000). Testing for Stationarity in Heterogeneous Panel Data'. *Econometric Journal*, Cilt.3, 148-161.

- Hall R. ve Jones C. (1999). Why do some countries produce more output per worker than others? *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83-116.
- Harris, R., Tzavalis, E. (1999). 'Inference For Unit Roots In dynamic Panels Where The Time Dimension is Fixed'. *Journal of Econometrics*, Cilt:9, Sayı:2, ss-201-206
- Harvey, D. (1993). "Esneklik: Tehdit mi Yoksa Fırsat mı?". Çev: Ayça Kurdoğlu, Toplum ve Bilim, Ss. 56-61
- Helpman, E. (1981). International trade in the presence of product differentiation, economies of scales and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach. *Journal of International Economics*, 11(3), 305-340.
- Herciu, M. (2013). Measuring international competitiveness of romania by using Porter's diamond and revealed comparative advantage. *Procedia Economics and Finance*, 6, 273-279.
- Hernández, V. ve Pedersen, T. (2017). Global value chain configuration: A review and research agenda. *BRQ Business Research Quarterly*, 20(2), 137-150.
- Hopkins, T. K. ve Wallerstein, I. (1977). Patterns of Development of the Modern WorldSystem. *Review (Fernand Braudel Center)*, 1(2), 127.
- Hopkins, T. K. ve Wallerstein, I. (1986). Commodity chains in the World-Economy prior to 1800. *Review (Fernand Braudel Center)*, 10(1), 157-170.
- Hoque, S. F., Sinkovics, N. Ve Sinkovics, R. R. (2016). Supplier strategies to compensate for knowledge asymmetries in buyer-supplier relationships: Implications for economic upgrading. *European Journal of International Management*, 10(3), 254-283.
- Horner, R. ve Nadvi, K. (2018). Global value chains and the rise of the Global South: unpacking twenty-first century polycentric trade. *Global Networks*, 18(2), 207-237.
- Hummels, D., Jorgensen, R., Munch, J. ve Xiang, C. (2014). The wage effects of offshoring: Evidence from Danish matched worker-Finn data. *American Economic Review*, 104(6), 1597-1629.
- Humphrey, J. ve Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, 36(9), 1017-1027.
- Hur, J. (2019). Services global value chain in Korea. *Journal of Southeast Asian Economies*, 36(3), Special Issue. *Inequality and Exclusion in Southeast Asia*, 424-445.
- Islam, M. T. ve Stringer, C. (2018). Challenges of achieving social upgrading in Bangladesh's apparel industry. *Society and Business Review*. <https://doi.org/10.1108/SBR-07-2018-0068>.

- Islam, M. T., Polonsky, M. J. (2020). Validating scales for economic upgrading in global value chains and assessing the impact of upgrading on supplier firms' performance. *Journal of Business Research*, 110, 144-159.
- Jara, A. ve Escaith, H. (2012). Global value chains, international trade statistics and policy making in a flattening world. *World Economics*, 13(4), 5-18.
- Jiménez, A., Luis-Rico, I. ve Benito-Osorio, D. (2014). The influence of political risk on the scope of internationalization of regulated companies: Insights from a Spanish sample. *Journal of World Business*, 49(3), 301-311.
- Jiménez-Barrionuevo, M. M., García-Morales, V. J. ve Molina, L. M. (2011). Validation of an instrument to measure absorptive capacity. *Technovation*, 31(5), 190-202.
- Johnson, R. C. ve Noguera, G. (2012). Accounting for intermediate production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics*, 86(2), 224-36.
- Johnson, R. C. ve Noguera, G. (2017). A portrait of trade in value added over four decades. *The Review of Economics and Statistics*, 99(5), 896-911.
- Jones, L., Demirkaya, M. ve Bethmann, E. (2019). Global Value Chain Analysis: Concepts and Approaches. *Journal of International Commerce & Economics*, 2019, 1-29.
- Ju, J. ve Yu, X. (2018). China's opening up after 40 years: standing at a historic turning point. *China & World Economy*, 26(2), 23-49.
- Kabak, Ö., Ekinci, Ş. Ö. ve Ülengin, F. (2019). Analyzing two-way interaction between the competitiveness and logistics performance of countries. *Transport Policy*, s. 1-9.
- Kanıbir, H. (2004). Yeni bir rekabet gücü kaynağı olarak entellektüel sermaye ve organizasyonel performansla yansımaları. *Havacılık ve Uzay Teknolojileri Dergisi*, 1(3), 77-85.
- Kano, L. (2017). Global value chain governance: A relational perspective. *Journal of International Business Studies*, 49(6), 684-705.
- Kano, L. (2018). Global value chain governance: A relational perspective. *Journal of International Business Studies*, 49(6), 659– 683. <https://doi.org/10.1057/s41267-017-0086-8> Crossref Web of Science
- Kaplinsky, R. (2000). Globalisation and unequalisation. *Journal of Development Studies*, 37, 117-146.
- Kaplinsky, R. ve Readman, J. (2005). Globalization and upgrading: What can (and cannot) be learnt from international trade statistics in the wood furniture sector? *Industrial and Corporate Change*, 14(4), 679-703.
- Khan, Z., Lew, Y. K. ve Sinkovics, R. R. (2015). The mirage of upgrading local automotive parts suppliers through the creation of vertical linkages with MNEs

- in developing economies. *Critical Perspectives on International Business*, 11(3/4), 301-318.
- Kırankabeş, M. C. (2006). "Küresel Rekabet Gücü Boyutunda AB Ülkeleri ile Türkiye'nin Karşılaştırmalı Analizi". *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16: 231-253
- Kibritçioğlu, A. (1996). Uluslararası rekabet gücüne kavramsal bir yaklaşım. *MPM Verimlilik Dergisi*, 96(3), 109-122.
- Kobrin, S. J. (2017). Bricks and mortar in a borderless world: Globalization, the backlash, and the multinational enterprise. *Global Strategy Journal*, 7(2), 159-171.
- Kojima, K. (2005). A Reversal Of "Competitive Advantage" Pattern: Heterogenization Versus Homogenization. *Journal of Asian Economics*, 16(3), 443-463.
- Konishi, Y. (2019). Global value chain in services: The Case of tourism in Japan. *Journal of Southeast Asian Economies*, 36(2), Special Issue: Services, Trade and Global Value Chains, 183-203.
- Koopman, R., Wang, Z. ve Wei, S. J. (2014). Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports. *American Economic Review*, 104(2), 459-494.
- Koza, K., Keita, O., Katsuhiro, Y. (2016). 'Global Value Chain and The Competitiveness of Asia Countries', *RIETI Discussion Paper Series* 16-E-080, 1-19.
- Köse Haşim, A. Ve Öncü, A. (2000), "İşgücü Piyasaları ve Uluslararası İşbölümünde Uzmanlaşmanın Mekânsal Boyutları: 1980 Sonrası Dönemde Türkiye İmalat Sanayi", *Toplum ve Bilim*, 86, 77-90.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: a dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28-44. Doi: 10.2307/20045917
- Kum, H. (1998). Rekabet gücünü belirleyen faktörler: Yeni yaklaşımlar. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14, 165-179.
- Kuşat, N. (2019). Türkiye turizm sektörünün dünya sektör liderleri karşısındaki rekabet gücü. *İşletme Fakültesi Dergisi*. 20(1), 141-165.
- Kwasnicki, W. (2013). Logistic growth of the global economy and competitiveness of nations. *Technological Forecasting and Social Change*, 80(1), 50-76.
- Lee, Y. J. ve Zang, H. (1998). Urbanization and regional productivity in Korean manufacturing. *Urban Studies*, 35(11), 2085-2099.
- Lee, K. ve Malerba, F. (2017). Catch-up cycles and changes in industrial leadership: windows of opportunity and responses of firms and countries in the evolution of sectoral systems. *Res. Policy*, 46(2), 338-351.

- Lee, W. (2019). Services liberalization and global value chain participation: New evidence for heterogeneous effects by income level and provisions. *Review of International Economics*, 27(3), 888-915.
- Lee, J. L., Jiménez, A., Yang, Y. S. ve Song, Y. (2020). Political risk, internal versus global value chain knowledge, and subsidiary operational integration. *Global Strategy Journal* Early View. Erişim tarihi: (24.03.2020).
- Lemoine, F. ve Ünal, D. (2017). China's foreign trade: A new normal. *China & World*
- Lenzen, M., Moran, D., Kanemoto, K. ve Geschke, A. (2013). Building Eora: a global multiregion input-output database at high country and sector resolution. *Economic Systems Research*, 25(1), 20-49.
- Leslie, D. ve Reimer, S. (1999). Spatializing commodity chains. *Progress in Human Geography*, 23(3), 401-420.
- Levchenko A. (2007). Institutional quality and international trade. *Review of Economic Studies*, 74, s. 791-819.
- Levin, A., Lin, C., F., Chu, C., S., J. (2002). 'Unit Root Tests In Panel Data: Asymptotic And Finite-Sample Properties', *Journal of Econometrics*, Cilt.108, Sayı:1, 1-24.
- Lewney, R., Claussen, J., Hay, G., Kyriakou, E. ve Vieweg, G. (2012). The cost competitiveness of European industry in the globalisation era: empirical evidence on the basis of relative unit labour costs (ULC) at sectoral level. *Industrial Policy and Economic Reform Papers*, 15, 1-110.
- Li, Y. S., Kong, X. X. ve Zhang, M. (2016). Industrial upgrading in global production networks: the case of the Chinese automotive industry. *Asia Pacific Business Review*, 22(1), 21-37.
- Lieb, R.C. ve Lieb, K. J. (2016). 3PL CEO perspectives on the current status and future prospects of the third-party logistics industry in North America: the 2014 survey. *Transportation Journal*, 55(1), 78-92.
- Lin, G., Wang, F. ve Pei, J. (2017). Global value chain perspective of US- China trade and employment. *The World Economy*, 41(8), 1941-1964.
- Liu, D-Y. ve Hsu, H-F. (2009). An international comparison of empirical generalized double diamond model approaches to Taiwan and Korea. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 19(3), 160-174.
- Liu, H., Zong, Z., Hynes, K, De Bruyne, K. (2020) Can China Reduce the Carbon Emissions of its Manufacturing Exports by moving up the global value chain?. *Research in International Business and Finance*, Volume 51, ss. 1-13.
- Liu, Q. ve Qiu, L. D. (2016). Intermediate input imports and innovations: Evidence from Chinese firms' patent filings. *Journal of International Economics*, 103, 166-183.

- Liu, Z., Li, Z. (2020) ‘A Blockchain-Based Framework of Cross-Border E-Commerce Supply Chain’. *International Journal of Information Managment*. Sayı: 52.
- Long, C. X. (2010). Does the rights hypothesis apply to China? *Journal of Law and Economics*, 53, s. 629-650.
- Lu, Y., Shi, H., Luo, W. ve Liu, B. (2018). Productivity, financial constraints, and firms' global value chain participation: Evidence from China. *Economic Modelling*, 73(6), 184– 194.
- Lu, Y., Lu, Y., Xie, R. ve Yu, X. (2019). Does global value chain engagement improve firm's wages: Evidence from China. *World Economy*, 42(10).
- Lund, S. ve Tyson, L. (2018). Globalization is not in retreat: Digital technology and the future of trade. *Foreign Affairs*, Mayıs/Haziran 2018.
- Ma, Y., Qu, B. ve Zhang, Y. (2012). Complex Goods' exports and institutions: Empirics at the firm level. *Review of International Economics*, 20, s. 841-853.
- Manavgat, G. ve Kaya, A. A. (2016). Türk İmalat Sanayinin Rekabet Gücünün Belirleyenleri: Panel Veri Analizi. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 34(3), 1-2.
- Manova, K. (2008). Credit constraints, equity market liberalizations and international trade. *Journal of International Economics*, 76(1), 33-47.
- Manyika, J., Lund, S. (2019). The next era of globalization will be shaped by customers, technology, and value chains. *Harvard Business Review*. Erişim adresi: <https://www.mckinsey.com/mgi/overview/in-the-news/the-next-era-of-globalization-will-be-shaped-by-customers>
- Marangoz, M. ve Denizci, G. (2017). Şangay iş birliği örgütü üyesi ülkeler ile Türkiye'nin küresel rekabet düzeyleri açısından karşılaştırılması. *Journal of Entrepreneurship & Development*, 12(2), 75- 89.
- Marchi, V. D., Maria, E. D. ve Micelli, S. (2013). Environmental strategies, upgrading and competitive advantage in global value chains. *Business Strategy and the Environment*, 22(1), 62-72.
- Markusen, J. (1995). The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade. *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 169-189.
- McWilliam, S. E. ve Nielsen, B. B. (2020). Global value chains and development: Redefining the contours of 21st century capitalism. *Journal of Interntional Business Studies*. <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00303-3>
- Mcwilliam, S. Kim, J. K., Mudambi, R. ve Nielsen, B. B. (2020). Global value chain governance: Intersections with international business. *Journal of World Business*, 55(4), 101067.

- Meyer, K. E. ve Peng, M. W. (2016). Theoretical foundations of emerging economy research. *Journal of International Business Studies*, 47(1), 3-22.
- Milberg, W. ve Winkler, D. (2011). Economic and social upgrading in global production networks: Problems of theory and measurement. *International Labour Review*, 150(3-4), 341-365.
- Mohan, J. B. (2013). The impact of logistics management on global competitiveness. *Int. J. Bus. Manag. Invent.*, 2, 39-42.
- Mohr, R. D. (2002). Technical Change, External Economies, and the Porter Hypothesis. *Journal of Environmental Economics and Management*, 43(1), 158-168.
- Montalbano, P., Nenci, S. ve Pietrobelli, C. (2018). Opening and linking up: firms, GVCs, and productivity in Latin America. *Small Business Economics*, 50(4), 917-935.
- Moon, H. C., Rugman, A. M. ve Verbeke, A. (1998). A generalized double diamond approach to the global competitiveness of Korea and Singapore. *International Business Review*, 7, 137.
- Moon, H. R., & Perron, B. (2004). 'Testing For A Unit Root In Panels With Dynamic Factors', *Journal of Econometrics*, Cilt.122, Sayı:1, 81-126.
- Moradlou, H., Backhouse, C. ve Ranganathan, R. (2017). Responsiveness, the primary reason behind re-shoring manufacturing activities to the UK. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 47(2/3), 222-236.
- Morris, M. ve Staritz, C. (2014). Industrialization trajectories in Madagascar's export apparel industry: Ownership, embeddedness, markets, and upgrading. *World Development*, 56, 243-257.
- Morrison, A., Pietrobelli, C. ve Rabellotti, R. (2008). Global value chains and technological capabilities: A framework to study learning and innovation in developing countries. *Oxford Development Studies*, 36, 39-58. <https://doi.org/10.1080/13600810701848144>
- Mudambi, R. (2008). Location, control and innovation in knowledge-intensive industries. *Journal of Economic Geography*, 8(5), 699-725.
- Munir, K., Ayaz, M., Levy, D. L. ve Willmott, H. (2018). The role of intermediaries in governance of global production networks: Restructuring work relations in Pakistan's apparel industry. *Human Relations*, 71(4), s. 560-583.
- Nadkarni, S., Chen, C. ve Chen, J. (2016). The clock is tickling! Executive temporal depth, industry velocity, and competitive aggressiveness. *Strategic Management Journal*, 37(6), 1132-1153.
- Nadvi, K. ve Raj-Reichert, G. (2015). Governing health and safety at lower tiers of the computer industry global value chain. *Regulation & Governance*, 9(3), s. 243-258.

- Narula, R., Asmussen, C. G., Chi, T. ve Kundu, S. K. (2019). Applying and advancing internalization theory: The multinational enterprise in the 21st century. *Journal of International Business Studies*, 50, 1231-1252.
- Navas-Alemán, L. (2011). The impact of operating in multiple value chains for upgrading: The case of the Brazilian furniture and footwear industries. *World Development*, 39(8), 1386-1397.
- Nela, D., Muja, A. ve Metin, H. (2019). Assessing macroeconomic stability and labour market efficiency in Kosovo: A competitiveness approach. *IFAC PapersOnline*, 52(25), 142-147.
- Njecovan, Z. (2006). Macroeconomic aspects of the competitiveness in Serbia and Montenegro: Building a new paradigm. *Agora Without Frontiers*, 12(2), 200-216.
- Nunn, N. ve Trefler, D. (2014). Domestic institutions as a source of comparative advantage. G. Gopinath, E. Helpman ve K. Rogoff (Ed.). *Handbook of International Economics*, 4, s. 263-315.
- Ottaviano, G. Ve Puga, D. (1998). Agglomeration in the global economy: A survey of the new economic geography. *The World Economy*, 21(6), 707-731.
- Önsel, Ş. E., Kabak, Ö. ve Ülengin, F. (2016). Linking to compete: logistics and global competitiveness interaction. *Transp. Policy*, 48, 117-128.
- Özçelik, E. ve Taymaz, E. (2004). Does innovativeness matter for international competitiveness in developing countries? The case of Turkish manufacturing industries. *Research Policy*, 33(3), 409-424.
- Özdemir, A. (2018). Dış ticarette ülke rekabet gücüne ekonomik özgürlüklerin etkisi: OECD ülkelerinde uygulama. *Uluslararası Ekonomi Siyaset İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, 1(2), 86-119.
- Özer, S. K., Taglioni, D., Winkler, D. (2016) Turkey's Participation and Economic Upgrading in Global Value Chains. *Handbook of Research on Comparative Economis Devellopment Perspective on Europe and the MENARegion*, ss. 418-468.
- Özkara, B. (1997). Rekabet modellerinin değişimi ve sanayi işletmelerinde bir araştırma. *Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 47-71.
- Palpacuer, F. (2000). Competence-based strategies and global production networks a discussion of current changes and their implications for employment. *Competition & Change*, 4(4), 353-400.
- Parc, J. (2018). Why has Japan's economy been staggering? A competitiveness perspective. *Competitiveness Review*, 28(4), 17. <https://doi.org/10.1108/CR-01-2017-0005>.

- Park, C. ve Heo, W. (2020). Review of the changing electricity industry value chain in the ICT convergence era. *Journal of Cleaner Production*, 258.
- Park, J. H. ve Kim, B. K. (2020). Why your neighbor matters: Positions in preferential trade agreement networks and export growth in global value chains. *Economy & Politics, Wiley online library*. <https://doi.org/10.1111/ecpo.12152>
- Paul C., (2006). Competitiveness through foreign direct investment. *SSRN Electronic Journal*, s. 1-13, <https://ssrn.com/abstract=1861947>.
- Peker, A. A., Özdemir, Ş., Kerse, G. ve Arsu, T. (2016). Porter'in jenerik rekabet stratejileri ve performans ilişkisi: Aksaray ili organize sanayi bölgesi örneği. *Manas Journal Of Social Studies*, 5(5), 11-22.
- Pesaran, M. H. (2007), 'A Simple Panel Unit Root Test in The Presence of Cross-Section Dependence', *Journal of Applied Econometrics*, Cilt.22,Sayı:2, 265-312.
- Peppard, J. ve Rylander, A. (2006). From value chain to value network: Insights for mobile operators. *European Management Journal*, 24(2), 128–141.
- Pietrobelli, C. ve Saliola, F. (2008). Power relationships along the value chain: Multinational firms, global buyers and performance of local suppliers. *Cambridge Journal of Economics*, 32(6), 947-962.
- Pietrobelli, C. ve Rabellotti, R. (2011). Global Value Chains meet Innovation System: Are There Learning Opportunities for Developing Countries? *World Dev.*, 7, 1261-1269.
- Pipkin, S., Fuentes, A. (2017). 'Spurred to Upgrade: A Review of Triggers And Consequences Of Industrial Upgrading In The Global Value Chains Literature', *World Development*, Sayı: 98, 536-554).
- Phillips, P. C., & Sul, D. (2003). 'Dynamic Panel Estimation And Homogeneity Testing Under Cross Section Dependence', *The Econometrics Journal*, Cilt.6, Sayı:1, 217-259.
- Pol, A., Fort, T. C. ve Tintelnot, F. (2017). The margins of global sourcing: Theory and evidence from U.S. Firms. *American Economic Review*, 107(9), 2514-64. <https://doi.org/10.1257/aer.20141685d>.
- Polat, M. A. (2019). Petrol fiyatlarının ve reel efektif döviz kurunun Türkiye'nin dış ticaret dengesine etkileri: Sınır testi yaklaşımı. *Maliye ve Finans Yazıları*, 112, 149-174.
- Porter, M. E. (2000). Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy. *Economic Development Quarterly*, 14(1),15-34.
- Powers, W. (2012). The value of value added: Measuring global engagement with gross and value-added trade. *World Economics*, 13(4), 19–37.

- Raikes, P., Friis Jensen, M. ve Ponte, S. (2000). Global commodity chain analysis and the French filière approach: comparison and critique. *Economy and Society*, 29(3), 33, 390–417.
- Raphael, K. (2004). Spreading the gains from globalization : what can be learned from value-chain analysis?. Problems of Economic Transition. *Taylor & Francis Journals*, 47(2), 74-115.
- Reilly, M., Sharkey Scott, P. (2014). Subsidiary driven innovation within shifting MNC structures: Identifying new challenges and research directions. *Technovation*, 34(3), 190-202.
- Reinert, E. S. (1995). Competitiveness and its predecessors: A 500-year cross-national perspective. *Structural Change and Economic Dynamics*, 6(1), 23-42.
- Rodrik, D. (2018). Populism and the economics of globalization. *Journal of International Business Policy*, 1-22.
- Rossi, A. (2013). Does economic upgrading lead to social upgrading in global production networks? Evidence from Morocco. *World Development*, 46, 223-233.
- Rugman, A.M. (1991). Diamond in the rough. *Bus. Q.*, 55(3), 61-64.
- Rugman, A.M. ve D'Cruz, J. R. (1993). The double diamond model of international competitiveness: The Canadian experience. *Management International Review*, 33, Special Issue, 18.
- Pratano, A. H. (2019) *Cross- Culture Colobration for Inclusive Global Value Chain: A Case Study of Rattam Industry*. International Journal of Emerging Markets, ss. 1-23.
- Sako, M. ve Zylberberg, E. (2017). Supplier strategy in global value chains: Shaping governance and profiting from upgrading. *Socio-Economic Review*, s. 1-21.
- Salas-Velasco, M. (2019). Competitiveness and production efficiency across OECD countries. *Competitiveness Review*, 29(2), 160-180.
- Schmitz, H. ve Knorrinda, P. (2000). Learning from global buyers. *Journal of Development Studies*, 37(2), 177-205.
- Schmitz, H. (2006). Learning and earning in global garment and footwear chains. *European Journal of Development Research*, 18(4), 546-571.
- Sener, S. ve Delican, D. (2019). The causal relationship between innovation, competitiveness and foreign trade in developed and developing countries. *Procedia Computer Science*, 158, 533-540.
- Shen, C. ve Zheng, J. (2020). Does global value chains participation really promote skill-biased technological change? Theory and evidence from China. *Economic*

- Sheng, B. ve Wei, F. (2013). On the value-added trade statistics system. *Zhongguo Haiguan [China Customs]*, 7, (in Chinese).
- Smit, A. (2010). The competitive advantage of nations: is Porter's diamond framework a new theory that explains the international competitiveness of countries? *Southern African Business Review*, 14(1), 105- 130.
- Song, Y., Liu, C. ve Langston, C. (2006). Extending construction linkage measures by the consideration of the impact of capital. *Construction Management and Economics*, 24(11), 1207-1216.
- Soullier, G., Moustier (2019) The Modernizastion of Rice Value Chain in Senegal: A move Towards the Asian Quiet Revolution?. *Develepment Policy Review*, <https://doi.org/10.1111/dpr.12459>
- Starosta, G. (2010). Global commodity chains and the Marxian law of value. *Antipode*, 42(2).
- Starosta, G. (2010). The outsourcing of manufacturing and the rise of giant global contractors: A marxian approach to some recent transformations of global value chains. *New Political Economy*, 15(4), 543-563.
- Stevens, C. E. ve Newenham-Kahindi, A. (2017). Legitimacy spillovers and political risk: The case of FDI in the east African community. *Global Strategy Journal*, 35(1), 10-35.
- Stringer, C., Hughes, S., Whittaker, D. H., Haworth, N. ve Simmons, G. (2016). Labour standards and regulation in global value chains: The case of the New Zealand fishing industry. *Environment & Planning A*, 48(10), s. 1910-1927.
- Sturgeon, T. J., (2006). Conceptualizing Integrative Trade: The Global Value Chains Framework. *Trade Policy Research*, 6, 35-72.
- Sturgeon, T. J., Memedovid, O., Biesebroeck, J. V. ve Gereffi, G. (2009). Globalization of the automotive industry: Main features and trends. *International Journal Technological Learning, Innovation and Development*, 2(1), 7-24.
- Su, B. ve Thomson, E. (2016). China's carbon emissions embodied in (Normal and processing) exports and their driving forces, 2006-2012. *Energy Econ.*, 59, 414-422.
- Suder, G., Liesch, P. W., Inomata, S., Mihailova, I. ve Meng, B. (2014). The evolving geography of production hubs and regional value chains across East Asia: Trade in value-added. *Journal of World Business*, 50(3), 404-416.
- Swaine, M. D. (2015). Chinese views and commentary on the 'One Belt, One Road' initiative. *China Leadership Monitor*, 47(2), 3-27.

- Taglioni, D. ve Winkler, D. (2016). Making global value chains work for development. *Trade and Development series*. Washington, DC: World Bank.
- Tahir, N. ve Tahir, P. (2019). Does competition explain growth in OECD and BRICS countries? *Competitiveness Review*, 29(5), 515-533.
- Talbot, J. M. (2002). Tropical commodity chains, forward integration strategies and international inequality: Coffee, cocoa and tea. *Review of International Political Economy*, 9(4), 701-734.
- Tanwar, R. (2013). Porter's Generic Competitive Strategies. *IOSR Journal of Business and Management*, 15(1), 11-17.
- Tate, W. L., Ellram, L. M., Schoenherr, T. ve Petersen, K. J. (2014). Global competitive conditions driving the manufacturing location decision. *Business Horizons*, 57(3), 381-390.
- Teece, D. J., Pisano, G. Ve Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-33.
- Tian, Y. (2012). Studies on the environmental effects of China's foreign trade from the perspective of intra-product specialization. *J. Northeastern Univ.*, 6, 487-493.
- Timmer, M. P., Los, B., Stehrer, R. ve de Vries, G. (2013). Fragmentation, incomes, and jobs: An analysis of European competitiveness. *Economic Policy*, 28(76), 613-661.
- Timmer, M. P., Erumban, A. A., Los, B., Stehrer, R. ve De Vries, G. J. (2014). Slicing up global value chains. *Journal of Economic Perspectives*, 28(2), 99-118.
- Tunalı, H. ve Ulubaş, M. A. (2017). Elektrik enerjisi tüketim ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: G7 ülkeleri üzerine bir uygulama (1970-2015). *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 20(1), 1-13.
- Tung, R., L. (2008). Brain circulation, diaspora, and international competitiveness. *European Management Journal*, 26(5), 298-304.
- Türker, O. (2009). Gümrük birliği sonrası Türkiye'nin dış ticaretinin rekabet gücü. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32, 281-302.
- Uluskan, M., Joines, J. A. ve Godfrey, A. B. (2016). Comprehensive insight into supplier quality and the impact of quality strategies of suppliers on outsourcing decisions. *Supply Chain Management*, 21(1), 92-102.
- Ünlü, F. (2018). İmalat sanayinin rekabet gücündeki değişimin teknoloji yoğunluğuna göre ölçülmesi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10, 422-441.
- Vanchan, V., Mulhall, R. ve Bryson, J. (2018). Repatriation or reshoring of manufacturing to the US and UK: Dynamics and global production networks or from here to there and back again. *Growth and Change*, 49(1), 97-121.

- Wang, C., Hong, J., Kafourous, M. ve Boateng, A. (2012). What drives outward FDI of Chinese firms? Testing the explanatory power of three theoretical frameworks. *International Business Review*, 21, 425-438.
- Wang, X., Zhei, L., Yue, L. ve Chunming, Z. (2019). Trade barriers and participation in the global value chain: An empirical study based on anti dumping toward China. *China & World Economy*, 27(2).
- Wenzel, L. ve Wolf, A. (2016). Towards a new measure of a country's competitiveness: applying canonical correlation. *Competitiveness Review*, 26(1), 87-107.
- World Bank. (2020). *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. Washington, DC: World Bank.
- Wortzel, L. H. ve Wortzel, H. V. (1981). Export marketing strategies for NIC and LDCbased firms. *Columbia Journal of World Business*, 16(1), 51-60.
- Wu, Z. ve Salomon, R. (2017). Demelitructing the liability of foreignness: Regulatory enforcement actions against foreign banks. *Journal of International Business Studies*, 48, 837-861.
- Yang, W. ve Meyer, K. E. (2019) How does ownership influence business growth? A competitive dynamics perspective. *International Business Review*, 28(5).
- Yang, W. Ve Meyer, K. E. (2020). How do local and foreign firms compete? Competitive actions in an emerging economy. *International Business Review*, 29(3), 1-12.
- Yang, F., Sun, W. Y. ve Zhang, S. L. (2017). Embedding in global value chains, technological progress and pollution: a study using industries data in China. *World Econ. Stud.*, 2, 126-134.
- Yapraklı, S. (2011). Uluslararası rekabet gücünü etkileyen makroekonomik faktörler: Türk imalat sanayi üzerine bir uygulama. *Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 16(22), 373-401.
- Yelin, D., Dong, C. (2016) Analysis of The Global Value Chain Structure Based on the Decompositon of Gross Export Value. *Industrial Economics Research*, 7, Nanjing University.
- Yu, C. ve Luo, Z. (2018). What are China's real gains within global value chains? Measuring domestic value added in China's exports of manufactures. *China Economic Review*, 47, 263-273.
- Yurttañıkırmaz, Z. Ç., Reziwanguli, Y. ve Emsen, Ö. S. (2020). Çin ile ABD Arasında ticari gerginlik: Rekabet gücü açısından bir bakış. *Journal of Economics and Administravie Sciences*, 34(2), 649- 667.
- Qu, C., Shao, J., Cheng, Z. (2020). 'Can Embedding In Global Value Chain Drive Green Growth I China's manafuacturing Industry?', *Journal of Cleaner Prodcution*, Sayı:268, 1-21.

- Zhang, H.Q. ve Zhai, X.Q. (2018). The characteristics and enlightenments of China's participation in global value chains. *J. Quant. Techn. Econ.*, 1, 3-22.
- Zhou, Y., Chen, S. ve Chen, M. (2019). Global value chain, regional trade networks and Sino- EU FTA. *Structural Change and Economic Dynamics*, 50(C), 26-28.
- Zhou, H., Wang, X., Zhang, Y., Ren, Z., He, G., Li, J., Yu, J., Wu, T., Li, H., Hu, F. (2018) *Research on the Help of 'China Intellectual Made' in Promoting the Position of 'On road on Belt' Counties in the Global Value Chain. Advances in Social Science*, Education and Humanities Research, Volume 181, ss. 113- 116.
- Zhu, Z., Zhu, Z., Xu, P. ve Xue, D. (2019). Exploring the impact of government subsidy and R&D investment on financial competitiveness of China's new energy listed companies: An empirical study. *Energy Reports*, 5, 919-925.

### Yayınlanmamış Tezler

- Akış, E. (2008). *Küreselleşme Sürecinde Türkiye'nin Uluslararası Rekabet Gücü: Türk Beyaz Eşya Sanayii İçin Bir Uygulama*. Doktora Tezi. İstanbul Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/ İktisat Ana Bilim Dalı, İstanbul.
- Arık, Ş. (2019). 'Rekabet Gücünün Yapısal Belirleyicileri: Türkiye ve Seçili Ülkeler İçin Panel Veri Analizi', Yayınlanmamış Doktora Tezi, Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Altay, B. (2006). *Avrupa Birliğinde rekabet politikaları, Türkiye ve Avrupa Birliğinin ihracatta rekabet gücünün ölçülmesi*. Yayınlanmamış doktora tezi. Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyon.
- Bakımlı, E. (2011). *Türkiye imalat sanayi ve alt sektörlerinin uluslararası rekabet gücü: Mevcut durum ve potansiyel analizi*. Muğla Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla.
- Çizmecı, H. (2010). *Türkiye Seramik Kaplama Malzemeleri Sektörünün Rekabet Gücü*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Uşak Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uşak.
- Çöp, S. (2016). *Türkiye Tekstil Sektöründe Uluslararası Rekabet Gücünün Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler İle Değerlendirilmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Ticaret Üniversitesi/Dış Ticaret Enstitüsü/Uluslararası Ticaret, İstanbul.
- Engin, E. (2013). *Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yaklaşımına Göre Türkiye Oluklu Mukavva Ambalaj Sektörünün Rekabet Gücü*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. İstanbul Kültür Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Erdoğan, E. (2014). *Türk elektronik sektörünün 2000-2012 dönemi uluslararası rekabet gücü incelemesi*. İstanbul Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Gabaçlı, N. (2018). *Türkiye Otomotiv Sektörü ve Küresel Rekabet Gücünü Analizi*. Yüksek Lisans Tezi. Yıldız Teknik Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/İktisat Anabilim Dalı, İstanbul.
- Göral, F. (2015) *Doğal Gaz Fiyatlarını Etkileyen Faktörler: Panel Veri Analizi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Ankara.
- Kocaoğlu, İ. U. (2013). *Firma Rekabet Gücünü Artıran Faktörler Ve Kümelenme Yaklaşımı: Türkiye Doğal Taş Kümelenmelerinin Rekabet Gücü Açısından İncelenmesi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Ege Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Li, L. (2018). *Research on 40 years of achievements and basic experiences of China's reform and opening up*. Yüksek Lisans Tezi. Normal University, Qufu.
- Manavkat, G. (2014). *Uluslararası Rekabet Gücünün Belirleyenleri: Türk İmalat Sanayi Üzerine Ampirik Analiz*. Yüksek Lisans Tezi. Ege Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/İktisat Anabilim Dalı, İzmir.
- Meral, T. (2019). *Gümrük Birliği Sonrası Türk İmalat Sanayinin Avrupa Birliği Piyasasındaki Rekabet Gücü*. Yüksek Lisans Tezi. Bursa Uludağ Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Özdemir, K. (2019). *Türkiye'nin Uluslararası Rekabet Gücünün Ürün ve Ülke Bazında Analizi*. Yüksek Lisans Tezi. Erciyes Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/İktisat Ana Bilim Dalı, Kayseri.
- Reziwanguli, Y. (2019). *Çin'in ABD ve Türkiye ekonomisi karşısındaki rekabet gücü üzerine incelemeler*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Atatürk Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Tansu, Ö. (2003). *Türkiye'nin Rekabet Gücünü Arttırmada Teşvik Politikaları*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Dokuz Eylül Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Timurçin, D. (2010). *Türkiye'de Kobilerin Rekabet Gücü Ve Rekabet Üstünlüğü Sağlamada Kümelenmenin Etkisi*. Yayınlanmamış doktora tezi. İstanbul Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Türkmen, M., A. ve Aynaoglu, Y. (2017). Küresel rekabet endeksi göstergelerinin küresel inovasyon endeksi üzerindeki etkisi. *Business & Management Studies: An International Journal*, 5(4), 257-282.
- Ulvedal, P. B. (2013). *Macroeconomic Stability and Economic Growth in Developing Countries (s. 1-58)*. University of Oslo/Master of Philosophy in Economics Department of Economics, Oslo.
- Varol, N. B. (2018). *Uluslararası Mal Ticaretinde Küresel Değer Zincirleri*. Doktora tezi. Marmara Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü/Uluslararası Ticaret Ana Bilim Dalı, İstanbul.

- Yaylacı, A. F. (2007). *Türkiye Endüstriyel Mutfak Sektörünün Rekabetçilik Analizi ve Rekabet Stratejileri*. Yüksek Lisans Tezi. Sakarya Üniversitesi/Sosyal Bilimler Üniversitesi/İşletme Anabilim Dalı/ Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı, Sakarya.
- Yazmacıoğlu, S. (2006). *Türk Ayakkabı Sektörünün Avrupa Birliği Karşısında Rekabet Gücü*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Dokuz Eylül Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Güder, F. (2019) *Makroekonomik Faktörlerin Gelir Dağılımı Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale.

## Bildiriler

- Baldwin, R. E. (2012). Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going? *London: Centre for Economic Policy Research (CEPR)*, Discussion Paper (No. 9103), s. 19.
- Bocutoğlu, E. (2012). Krizin makro iktisadından makro iktisadın krizine: Eleştirel bir değerlendirme. Tartışma Metni (No. 2012/106). *Türkiye Ekonomi Kurumu*.
- Escaith, H. ve Miroudot, S. (2016). Industry-level competitiveness and inefficiency spillovers in global value chains. *24th International Input-Output Conference* içinde. Seoul, South Korea: 4-8 Temmuz.
- Esquivias, M. A., Sari, D. W. ve Handoyo, R. D. (2017). The strategic role of Indonesia in Global Value Chains (GVC). B. M. Sukoca, R. H. Setianto, N. A. Arina, A. G. Abdullah, A. B. Nandiyanto ve R. Hurriyat (Ed.). *Increasing Management Relevance and Competitiveness. Proceedings of the 2nd Global Conference on Business, Management and Entrepreneurship (GC-BME 2017)*. Surabaya, Endonezya: Universitas Airlangga.
- Faßse, A., Grote, U. ve Winter, E. (2009). Value chain analysis methodologies in the context of environment and trade research. Discussion papers, (No. 429). *School of Economics and Management of the Hanover Leibniz University*.
- Horn, G. A. ve Watt, A. (2017). Wages and nominal and real unit labour cost differentials in EMU. *European Commission Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN) Discussion Paper*, (No. 059), s. 1-52. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- İnançlı, S. ve İnal, V. (2017). Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının türkiye'nin rekabet gücü üzerine etkisi: 1980-2015 dönemi. *15. Uluslararası Türk Dünyası Sosyal Bilimler Kongresi* içinde. (s. 196 -205). Komrat, Moldova: 11-12 Eylül.
- Kaldırımcı, N. (2003). Rekabet ve Yönetim İlişkisi. *Rekabet Düzenlemeler ve Politikalar Kongresi*, Muğla Üniversitesi, Muğla.

Kydd, J., Pearce, R. ve Stockbridge, M. (1996). The economic analysis of commodity systems: environmental effects, transaction costs and the francophone fili re tradition, *ODA/NRSP Socio-Economics Methodology (SEM) Workshop* i inde, ODI, London: 29-30 Nisan 1996.

Rouzet, D. ve Miroudot, S. (2013). The cumulative impact of trade barriers along the value chain: An empirical assessment using the OECD inter-country input-output model. *16th Annual GTAP Conference on Global Economic Analysis*. Shanghai, China.

###  internet Kaynakları

Backer, K.D. ve Flaig, D. (2017). The future of global value chains: Business as usual or a "new normal"? *Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) Science, Technology and Innovation Policy Papers*, No. 41. <https://www.oecd-ilibrary.org/content/paper/d8da8760-en>

Baldwin, R. (2011). Trade and industrialisation after globalisation's 2nd unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters. *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper*, (No. 17716).

Baldwin, R.E. ve Lopez-Gonzalez, J. (2013). Supply-chain trade: A portrait of global patterns and several testable hypotheses. *NBER Working Paper*, (No. 18957).

Bamber, P., Fernandez-Stark, K., Gereffi, G. ve Guinn, A. (2014). Connecting local producers in developing countries to regional and global value chains. *OECD Trade Policy*, Paper No. 160.

Beltramello, A., Backer, K. D. ve Moussi gt, L. (2012). The export performance of countries within global value chains. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers* (No. 2012/02). Paris: OECD Publishing.

Borin, A. ve Mancini, M. (2015). Follow the value added: Bilateral gross export accounting. *Banca d'Italia Economic Working Paper*, No 1026.

Bormann, R., Fink, P., Holzapfel, H., Rammler, S., Sauter-Servaes, T., Tiemann, H., Waschke, T. ve Weirauch, B. (2018). The future of the German automotive industry: Transformation by disaster or by design? *WISO DISKURS*, 10/2018, Friedrich-Ebert-Stiftung. Eri im adresi: <https://library.fes.de/pdf-files/wiso/14450.pdf>

Brancat , E., Brancat , R. ve Maresca, A. (2014). Global value chains, governance, and upgrading: Firm-level evidence from Italy. *The Pennsylvania State University Working Paper*. Eri im adresi: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.712.1748&rep=rep1&type=pdf>.

Cann, O. (2016, 27 Eyl l). What Is Competitiveness? *World Economic Forum*. <https://www.weforum.org/agenda/2016/09/what-is-competitiveness/competition>.

- Capturing the Gains. (2013). *Capturing the Gains Working Paper* 2013/26. Erişim adresi:  
[http://www.capturingthegains.org/publications/workingpapers/wp\\_201326.htm](http://www.capturingthegains.org/publications/workingpapers/wp_201326.htm)
- Coase, R. H. ve Ning W. (2015). *Çin Nasıl Kapitalist Oldu?* İ. Yılmaz (Çev.). Ankara: Tarcan Matbaası. (s. 1-460).
- Constantinescu, C., Mattoo, A. ve Ruta, M. (2017). Does vertical specialization increase productivity? *World Bank Group Policy Research Working Paper*, 7978.
- Dao, M. C., Das, M., Koczan, Z. Ve Lian, W. (2017). Why is labor receiving a smaller share of global income? Theory and empirical evidence. *IMF Working Paper*.
- David, A., Semanik, M. ve Torsekar, M. (2018). Framework for analyzing the competitiveness of advanced technology manufacturing firms. *U.S. International Trade Commission (USITC) Working Paper*, ID-057.
- Diakantoni, A., Escaith, H., Roberts, M. ve Verbeet, T. (2017). Accumulating trade costs and competitiveness in global value chains. *World Trade Organization (WTO) Economic Research and Statistics Division (ERSD) Working Paper*, 2017-2.
- Du, J. ve Delis, A. (2020, 24 Mayıs). Coronavirus won't spell the end for globalization -but change is unavoidable. World Economic Forum. Erişim adresi:  
<https://www.weforum.org/agenda/2020/05/coronavirus-wont-spell-the-end-for-globalization-but-change-is-unavoidable/>
- Dünya Bankası ve Dünya Ticaret Örgütü. (2019). *Küresel değer zinciri geliştirme raporu 2019: Teknolojik yenilik, tedarik zinciri ticareti ve küreselleşmiş bir dünyada çalışanlar. Global değer zinciri geliştirme raporu*, İsviçre.
- Elms, D. K. ve Low, P. (Ed.) (2013). Global Value Chains in a Changing World. WTO Secretariat Policy, 28(76), s. 613-661.
- Falk, M. ve Hake, M. (2008). A Panel Data Analysis on FDI and Export (s. 1-27). *FIW Studien- FIW Research Report*, (No:012). Viyana.  
<http://www.fiw.ac.at/fileadmin/Documents/Publikationen/fiwstudie12.pdf>
- Farole, T. (2016). Do Global Value Chains Create Jobs? IZA World of Labor.  
<https://wol.iza.org/articles/doglob-al-value-chainus-create-j-obs/long>.
- Farole, T., Hollweg, C. ve Winkler, D. (2018). Trade in global value chains: An assessment of labor market implications. *World Bank Working Paper*, 30249.  
<http://hdl.handle.net/10986/30249>.
- Feenstra, R. C. ve Hanson, G. H. (1996). Globalization, outsourcing, and wage inequality. *NBER Working Paper*, 5424. <https://www.nber.org/papers/w5424>.

- Feenstra, R. ve Hanson, G. (2001). Global production sharing and rising inequality: A survey of trade and wages. *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper*, No. 8372.
- Ferrantino, M. (2012). Using supply chain analysis to examine the costs of non-tariff measures (NTMs) and the benefits of trade facilitation. *World Trade Organization (WTO) Economic Research and Statistics Division (ERSD) Working Paper*, 2012-02.
- Fontagné, L. ve Santoni, G. (2018). GVCs and the endogenous geography of RTAs. *CEPII Working Paper*, (No. 2018-05).
- Frederick, S. (2016). Concept & Tools. Duke Üniversitesi. Durham, NC, ABD. <https://globalvaluechains.org/concept-tools>, (Erişim Tarihi: 16 Ağustos 2016).
- Gaulier, G., Sztulman A. ve Ünal, D. (2019). Are global value chains receding? The jury is still out. Key findings from the analysis of deflated world trade in parts and components. *Working Paper CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales) Research and Expertise on the World Economy*, (No 2019-01), 4-29. Paris.
- Gaulier, G., Sztulman, A., Ünal, D. (2020). 'Are global value chains receding? The jury is still out. Key findings from the analysis of deflated world trade in parts and components'. *International Economics* (161). ss-129-236.
- Ghods, M. ve Stehrer, R. (2016). Non-tariff measures trickling through global value chains. *Productivity, Non-Tariff Measures and Openness (PRONTO) Working Paper*, 3.1. Vienna: Vienna Institute for International Economic Studies.
- Giles, C. (2018, 5 Haziran). Logistics industry says 'too late' to avoid Brexit disruption. *Financial Times*. Erişim adresi: <https://www.ft.com/content/5631e0f2-68bb-11e8-b6eb-4acfcfb08c11>
- Gonzalez, J. L., Kowalski, P. ve Achard, P. (2015). Trade, global value chains and wage-income inequality. *OECD Working Paper*, No. 182.
- Hofmann, C., Osnago, A. ve Ruta, M. (2017). Horizontal depth – A new database on the content of preferential trade agreements. *World Bank Policy Research Working Paper*, (No. 7981).
- Horvat, P., Webb, C. ve Yamano, N. (2020). Measuring employment in global value chains. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2020/01..
- Humphrey, J. (2004). Upgrading in global value chains. *Policy Integration Department World Commission on the Social Dimension of Globalization International Labour Office Working Paper*, No. 28. Geneva.
- Ignatenko, A., Raei, F. Ve Mircheva, B. (2019). Global value chains: What are the benefits and why do countries participate? *International Monetary Fund (IMF) Working Papers*, (No.19/18).

- Inglehart, R. ve Norris, P. (2016). Trump, Brexit, and the Rise of Populism: Economic have-nots and cultural backlash. *Harvard Kennedy School Working Paper*, RWP16-026.
- Inomata, S. (2013). Trade in value added: An East Asian perspective. *Asian Development Bank Institute Working Paper Series*. (No.451), s. 5.
- Johnson, R. C. (2017). Measuring global value chains. *NBER Working Paper*, (No. 24027).
- Karmakar, S. (2014). Rulemaking in Super-RTAs: Implications for China and India. *Bruegel Working Paper*, 03.
- Kowalski, P., Lopez Gonzalez, J., Ragoussis, A. ve Ugarte, C. (2015). Participation of developing countries in global value chains: Implications for trade and trade-related policies. *OECD Trade Policy Papers* (No. 179). Paris: OECD Publishing.
- Kummritz, V. (2016). Do global value chains cause industrial development? Centre for Trade and Economic Integration (CTEI) The Graduate Institute Working Papers series 01-2016.
- Kummritz, V., Quast, B. (2016). Global value chains in low and middle income countries. The Graduate Institute of International and Development Studies, Centre for Trade and Economic Integration (CTEI) Papers and Reports, 10, ss. 1-27.
- Lopez Gonzalez, J., Kowalski, P. Ve Achard, P. (2015). Trade, global value chains and wage-income inequality. *OECD Trade Policy Papers* (No. 182). Paris: OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5js009mzrqd4-en>
- Manyika, J., Lund, S., Bughin, J., Woetzel, J., Stamenov, K. ve Dhingra, D. (2016). Digital globalization: The new era of global flows. McKinsey Global Institute. Erişim adresi: <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/digital-globalization-the-new-era-of-global-flows>
- Maurer, A. ve Degain, C. (2010). Globalization and trade flows: What you see is not what you get, *WTO Staff Working Paper*, ERSD-2010-2.
- Measuring employment in global value chains," *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2020/01, OECD Publishing.
- Park, A., Nayyar, G. ve Low, P. (2013). Supply chain perspectives and issues: A literature review. *Hong Kong: WTO and Fung Global Institute*. <https://www.scribd.com/document/178200730/WTO-SaplyChain-Perspectives-and-Issues-A-Literature-Review>.
- Parteka, A. ve Wolszczak-Derlacz, J. (2018). Wage response to global production links—Evidence for workers from 28 European countries (2005–2014). *GUT FME Working Paper Series*, A 51, Faculty of Management and Economics, Gdansk University of Technology, Polanya.

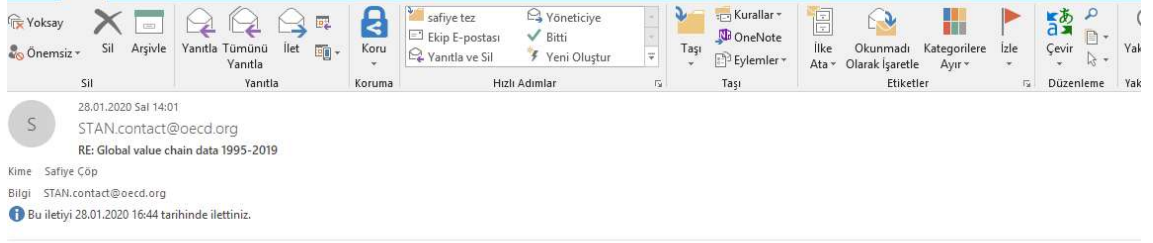
- Rahman, J. ve Zhao, T. (2013). Export performance in Europe: What do we know from supply links? *International Monetary Fund (IMF) Working Papers*, (No.13/62).
- Rodrik, D. (2018). What Do Trade Agreements Really Do? *NBER Working Paper*, (No. 24344).
- Schwab, K. (Ed.). (2015). *The Global Competitiveness Report 2015-2016*. World Economic Forum, Geneva. Erişim adresi: [www.weforum.org](http://www.weforum.org) ..
- Schwab K. (Ed.). (2017). *The Global Competitiveness Report 2017-2018*. World Economic Forum, Geneva. Erişim adresi: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2017-2018>
- Turning their backs on the world. (2009, 19 şubat). *The Economist*. Erişim adresi: <https://www.economist.com/international/2009/02/19/turning-their-backs-on-the-world>
- Türk Dil Kurumu. (2020). <https://sozluk.gov.tr/>
- UNCTAD (United Nations Conference On Trade And Development). (2018). *World Investment Report 2018, Investment And New Industrial Policies*. Geneva: United Nations Publications. Erişim adresi: [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf)
- Vitasek, K. (2013). Supply chain management terms and glossary. *Council of Supply Chain Management Professionals*.
- Walsh, H. (2013). Euromonitor International Ekonomi, Euromonitor.
- Wang, Z., Wei, S. J. ve Zhu, K. (2013). Quantifying international production sharing at the bilateral and sector levels. *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper*, (No. 19677).
- Wang, Z., Wei, S. J., Yu, X. Ve Zhu, K. (2018). Re-examining the effects of trading with China on local labor markets: A supply chain perspective. *NBER Working Paper*, 24886.
- World Development Report 2020. (2020). The new face of trade. [https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32437/9781464814570\\_Ch01.pdf?sequence=65&isAllowed=y](https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32437/9781464814570_Ch01.pdf?sequence=65&isAllowed=y)
- WEF, <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/competitiveness-rankings/>
- WTO (World Trade Organization). (2020, Nisan). Trade set to plunge as COVID-19 pandemic upends global economy. [https://www.wto.org/english/news\\_e/pres20\\_e/pr855\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm)

Ziemann, V. ve Guérard, B. (2017). Reaping the benefits of global value chains in Turkey, *OECD Economics Department Working Papers*, 1366.



## EKLER

### Oecd tarafına gelen mail



Dear Safiye Cop,

The backward participation (foreign va in exports) and forward participation (domestic va in foreign exports) can be calculated from TIVA database for 2005 to 2015. <http://oe.cd/tiva>  
The results for earlier years are available too but the format is different. [https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2016\\_C1](https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=TIVA_2016_C1)

Kind regards,  
OECD TIVA/STAN team (NY)



[Trade in Value Added](#)  
[Input-Output Tables](#)  
[Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use category](#)  
[Structural Analysis Database](#)