

ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜN DIŞ TİCARİ FAALİYETLER ÇERÇEVESİNDE ÖLÇÜMÜ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Köksal ÖZDEMİR* 

Ekrem ERDEM† 

Özet

Küreselleşme olgusunun dünya piyasalarında yaşanmakta olan rekabet yarışını giderek zorlaştırması ile birlikte rekabet gücü konusu daha da önemli bir hal almaya başlamıştır. Firmalar ve firmaların faaliyetlerini sürdürdükleri ülkelerin ekonomik karar birimleri rekabet yarışında önde olabilmek adına ticari faaliyetlerini ve/veya karar süreçlerini daha stratejik hale getirmek durumundadırlar. Ancak bu noktada daha makul ve anlamlı stratejiler geliştirebilmek için mevcut rekabet düzeyinin objektif olarak tespit edilmesi hususu büyük önem arz etmektedir. Rekabet gücünün tespiti konusunda literatürde birbirinden farklı birçok yöntem çerçevesinde çalışmalar yapıldığı görülmektedir. Ne var ki rekabet gücünün tespitinin hangi yöntem vasıtası ile daha objektif bir biçimde yapılabileceği konusu henüz netlik kazanmış değildir. Bu çalışmanın amacı literatürde kabul görmüş olan iki farklı rekabet gücü ölçüm yöntemi ile Türkiye'nin uluslararası rekabet ortamında mevcut konumu itibarıyla dış ticaret performansının düzeyinin belirlenmesi ve yorumlanmasıdır. Bu itibarla çalışmada 2001-2021 yılları arası döneme ait dış ticaret verilerinden hareketle Türkiye'nin Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (AKÜ) ve Nispi İhracat Avantajı Endeksi (RXA) endeksleri hesaplanmıştır. Söz konusu dış ticaret verileri kapsamında Türkiye'nin ithalat ve ihracatında ilk 20 sırada bulunan ürün grupları araştırmaya konu edilmiştir. Yapılan endeks hesaplamaları sonrasında elde edilen bulgular itibarıyla, Türkiye'nin dış ticari faaliyetlerinin, esas itibarıyla rekabet gücü üzerine pozitif katkı sağlayan ürün grupları üzerinden yapıldığı, ancak dış ticaret rakamlarının oldukça yüksek olduğu gözlemlenen bazı ürün gruplarının rekabet gücüne herhangi bir katkı sağlamadığı tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Rekabet Gücü, Dış Ticaretin Performansı, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler, Nispi İhracat Avantajı Endeksi.

MEASUREMENT OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS IN THE FRAMEWORK OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES: THE CASE OF TÜRKİYE

Abstract

Companies and the economic decision-making units of the countries where they operate have to make their commercial activities and/or decision processes more strategic in order to be ahead in the competitive race. However, at this point, it is important to objectively determine the current level of competition to develop more reasonable and meaningful strategies. Studies have been carried out in the literature on the determination of competitiveness within the framework of many different methods. However, it is not yet clear which method can be used to objectively determine competitiveness. This study aims to determine and interpret the level of foreign trade performance of Türkiye in terms of its current position in the international competitive environment, using two different competitiveness measurement methods accepted in the literature. In this respect, Türkiye's Revealed Comparative Advantage (AKU) and Relative Export Advantage Index (RXA) indices were calculated in the study, based on foreign trade data for the period between 2001 and 2021. Within the scope of the foreign trade data in question, the product groups in the top 20 in Türkiye's imports and exports were subject to research. According to the findings obtained after the index calculations, it has been determined that Türkiye's foreign trade activities are mainly carried out through product groups that made a

* Dr. Öğr., Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat ABD., k_ozdemir_3888@hotmail.com

† Prof. Dr. Erciyes Üniversitesi, İİBF, ekremerdem@erciyes.edu.tr

positive contribution to the competitiveness, but some product groups whose foreign trade figures are observed to be quite high do not make any contribution to the competitiveness.

Key Words: International Competitiveness, Performance of Foreign Trade, Revealed Comparative Advantages, Relative Export Advantage Index.

GİRİŞ

Günümüz dünya düzeninde firmalar, sektörler ve ülkeler ticari faaliyetlerini gerçekleştirme ve bu noktada sürdürülebilir bir rekabet stratejisi belirleme konusunda büyük gayret göstermektedirler. Ekonomik birimlerin bahse konu rekabet stratejilerini geliştirme ve uygulama süreci günümüz ekonomilerinin karşı karşıya olduğu rekabet ortamında ayakta kalabilmenin vazgeçilmez bir ön koşulu haline almıştır. Bu doğrultuda rekabet gücü kavramı da giderek daha büyük bir öneme sahip olmaya başlamıştır.

Rekabet gücü kavramı, son dönemde kazanmış olduğu önem nedeniyle birçok bilimsel araştırma ve çalışmaya konu olmuştur. Ancak rekabet gücünün ne olduğu ve ölçümü konusunda hala tam manasıyla bir fikir birliğine varılamamıştır. Rekabet gücü konusunda fikir birliği oluşmamasının sebepleri olarak ekonomik birimlerin ve araştırmacıların rekabet gücüne bakış açıları, rekabet gücü konusunda veri kabul edilen alan, sektör ve rekabet gücünü ortaya çıkaran değişkenlerin belirlenmesi sürecindeki düşünce farklılıkları sıralanabilir.

Esasen bir kavram olarak rekabet gücü, firmaların, endüstrilerin ve bir bütün olarak ülkelerin uluslararası piyasaların talep ve gereklilikleri doğrultusunda mal ve hizmet üretme ve üretilen mal ve hizmetleri yine uluslararası piyasalarda pazarlayabilme becerisi olarak açıklanabilir.

Bu çalışmada nihai olarak Türkiye'nin mevcut durumu itibariyle sahip olduğu rekabet gücünün ölçülmesi hedeflenmektedir. Bu itibarla çalışmanın ilk bölümünde literatür desteği ile rekabet gücü tanımlaması yapılmış, sonrasında rekabet gücünün ölçümü konusunda literatürde yapılmış olan çalışmalardan bahsedilmiş ve son olarak da Türkiye ihracatında ilk 20 sırada bulunan ürün gruplarına ait 2001-2021 yılları arası ihracat rakamları yardımıyla literatürde yaygın bir kullanım alanına sahip olan Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (AKÜ) ve Nispi İhracat Avantajı (RXA) endeksleri hesaplanmış ve Türkiye'nin mevcut ticari faaliyetlerinde ne oranda başarılı oldukları tespit edilmeye çalışılmıştır.

1. ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ: KAPSAMI VE UNSURLARI

Rekabet gücü olgusu mevcut durum itibariyle hayati bir önem taşımaktadır. Geçmiş dönemlerde yalnızca yerel piyasalarda varlığını sürdüren firmalar düzeyinde değerlendirilen ve inceleme alanı oluşturulan rekabet gücü konusu küreselleşmenin hızla yoğunlaşması sonrasında yalnızca firma ya da endüstriler yerine bir bütün olarak ülke boyutunda ele alınmaya başlanılmıştır.

Uluslararası rekabet gücü, bir ülkenin eşit şartlarda serbest piyasa koşulları altında uluslararası piyasalarda rakipleri ile yarışırken, ülke vatandaşlarının refah seviyesinin artırılması konusunu da kendisine amaç edinmesi ve diğer taraftan da piyasanın taleplerini karşılayacak düzeyde ve standartlarda üretim yapabilme yeteneği olarak adlandırılabilir. (Aktan ve Vural, 2004: 12).

Rekabet gücü çoğu araştırmacı tarafından verimlilik olgusu ile eş anlamlı olarak kullanılsa da yapılan tanımlamalarda bazı farklılıklar gözlemlenmektedir. Örneğin rekabet gücü, Porter'e göre verimlilik olarak, Dünya Ekonomik Forumu WEF'in küresel rekabet raporlarında genel olarak

kurumlar, rekabet politikaları ve ülkelerin rekabet seviyesini belirleyen etkenlerden oluşan bir küme olarak tanımlanırken, Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü IMD'ye göre yine benzer bir tanım yapılmakla beraber ülkeye ait kaynakların yine ülkenin refahı için kullanılması unsuru da tanıma eklenmektedir (Atkinson, 2013: 2).

Bununla birlikte rekabet gücü, ülkeye ait firma ve endüstrilerin, uluslararası piyasalarda rakipleri karşısında sağladıkları bir avantaj olduğunu iddia edenlerin yanında, ekonomik büyüme, dış ticaret düzeyi gibi makro ekonomik değişkenler açısından nispeten daha iyi düzeyde olan rakipleri karşısında performansını yükseltme çalışmaları olarak da nitelendirilmektedir (Cockburn et. al., 1998: 1-2).

Birçok farklı tanımlamaya konu olan rekabet gücünün sınıflandırılması konusu da büyük önem arz etmektedir. Geçmiş dönemlerde rekabet gücü kavramı yalnızca firmalar ve firmaların üretimleri ile ilişkili iken küreselleşmenin günümüz ekonomilerini getirmiş olduğu nokta konunun hem mikro (firma ve endüstri), hem de makro (ülke) düzeylerde incelenmesi gerekliliğini ortaya çıkarmıştır (Kareska ve Marjanova, 2016: 3). Mikro temelli rekabet gücü bir firmanın ya da endüstrinin ürettiği ürün ve hizmetler ile uluslararası pazarda edindiği yer ve pazardan aldığı pay olarak nitelendirilebilir (Kareska ve Marjanova, 2016: 3).

Makro (ülke) temelli rekabet gücü ise, bir ülke ekonomisinin bir bütün olarak sahip olduğu rekabet gücü anlamına gelmekle birlikte kısa veya uzun vadede bazı ekonomik faaliyetler yaratabilen verimlilik ve refah seviyesini belirleyen faktörler, politikalar ve bir dizi değişken olarak tanımlanır. Ülke temelli rekabet gücü esasında ülke ekonomisinin üretimde verimliliğine, karlılığına, teknoloji ve yatırım düzeyinin sürdürülebilirliğine dayanır (Kareska ve Marjanova, 2016: 3).

Küreselleşmenin yaygınlaşması birbiri ile sıkı sıkıya entegre olmuş piyasaların oluşumunu da beraberinde getirmiştir. Ülkelerin birbirlerine olan bağımlılığı yoğun bir ticari faaliyet ağının ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. Uluslararası alanda ticari faaliyetin en önemli unsurlarından biri olan ve ülkelerin sahip olduğu para birimlerinin birbirleri cinsinden değeri olarak ifade edilen döviz kurları tam da bu noktada büyük önem arz etmektedir (Barışık ve Demircioğlu, 2006: 72).

Bir bakıma paranın alım bedeli olarak nitelendirileceğimiz faiz oranları ekonomik veriler arasında en çok takip edilen ve ilgilenilen verilerden biridir. Ülkeler arasında meydana gelen farklı faiz oranı seviyeleri firmalara ve endüstrilere üretim maliyetleri bakımından kimi zaman bir avantaj, kimi zamanda dezavantaja dönüşebilmektedir. Örneğin faiz oranlarının nispeten daha düşük düzeyde olduğu bir ülkede mevcut firma ve endüstriler modern sabit sermaye yatırımları yapma konusunda daha rahat konumdadırlar. Söz konusu yatırımlar üretim kapasitesi, üretim maliyeti ve ürün kalitesine pozitif katkılar sağlayacağı için rekabette bir adım önde olmanın yolu da açılmış olacaktır (Emek, 2000: 68-69).

Rekabet gücünün dünya üzerindeki yeni perspektifi büyük oranda ucuz iş gücü piyasası üzerine odaklanmaktadır. Ancak vasıf ayrımı yapılmadan işgücünü düşük maliyet ile elde etmenin her durumda bir avantaj sağlamayacağı açıktır. Çünkü salt emek üzerinden sağlanan bir avantajın üretimi ancak bir noktaya kadar taşıyabileceği söz konusu noktadan sonrası için ise teknoloji, inovasyon ve yetenekli işgücü standartları gibi ek desteklerin gerektiği görülmektedir (Lall, 1999: 2). Bu anlamda teknoloji ve modern üretim yöntemleri ve teknik açıdan yüksek vasıflara haiz bir işgücü potansiyeli uluslararası arenada tartışmasız bir rekabet gücü sağlayacaktır. (Erdem Dönek, 1994; Erdem Dönek, 1998). Bahsedilen bu değişkenler ekonomide farklı etkilere de sebep

olabilmektedir. Bu etkiler ülkenin içinde bulunduğu koşullara göre değişiklik gösterebilmektedir. Rekabet gücünün sağlanabilmesi için bu değişkenlerin istikrarlı bir denge halinde olması ve kontrol edilmeleri gerekmektedir.

2. TÜRKİYE’NİN ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ ANALİZİ

Çalışmanın bu bölümünde rekabet gücünün ölçümü konusunda mevcut literatürün bir değerlendirmesi ve sonrasında yine literatürde kabul gören rekabet gücü belirleme endeksleri yardımıyla Türkiye’nin rekabet gücü endeksleri hesaplanacaktır. Bu kapsamda Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi (AKÜ) ve Nispi İhracat avantajı endeksi (RXA) yardımıyla Türkiye’nin yüksek oranda ticari ilişki içinde bulunduğu ülkeler ile yoğun olarak ihraç edilen ürünlere ait AKÜ ve RXA endeksleri hesaplanacak ve sonuçları üzerinden uluslararası rekabet gücü kapsamında Türkiye’nin mevcut durumu analiz edilecektir.

2.1. Türkiye’nin Rekabet Gücünün Ölçümü ile İlgili Literatür

Türkiye’nin uluslararası rekabet gücünün ölçümü hususu her dönem araştırmaların ve araştırmacıların ilgi odağı olmuştur. Bu çerçevede çeşitli endeksler yardımıyla rekabet gücünün ölçümü konulu birçok çalışma yapılmıştır. Söz konusu araştırmalar ile ilgili literatürde öne çıkan bazı çalışmalar aşağıda Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo:1 Türkiye’nin Uluslararası Rekabet Gücünü AKÜ ve RXA gibi yöntemlerle Ölçen Literatür Özeti

Yazar	Dönem	Yöntem	Sonuç
Ünlü (2018)	1996-2017	AKÜ	Türkiye düşük teknoloji ürün grubunda rekabet gücüne sahiptir.
Bashimov (2017)	2000-2014	AKÜ-ASKÜ-TBI	Türkiye tekstil ve hazır giyim ürün gruplarında rekabet gücüne sahiptir.
Bağcı (2016)	1995-2014	AKÜ-RXA-RMP-RTA-RC	Türkiye düşük ve orta düşük teknoloji ürün gruplarında rekabet gücüne sahiptir.
İnce ve Erol (2014)	2007-2010	AKÜ-RXA- RTA-RC	Türkiye plastik boru sektöründe rekabet gücüne sahiptir.
Adıgüzel (2013)	2000-2012	AKÜ	Türkiye emek yoğun sektörlerde rekabet gücüne sahiptir.
Türker (2009)	1990-1995, 1996-2005	AKÜ	Gümrük birliği anlaşmasının Türkiye’nin rekabet gücüne olumlu katkısı olmamıştır.
Altay ve Gürpınar (2008)	2001-2006	AKÜ-RXA-RMA-RTA	Türkiye mobilya sektöründe rekabet gücüne sahiptir.
Eroğlu ve Özdamar (2006)	1990-2003	AKÜ	Türkiye beyaz eşya sektöründe rekabet gücüne sahip ancak yeterli düzeyde değil.

Kaynak: (Özdemir, 2019: 70-74).

2.2. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi

Klasik dış ticaret teorisinin önemli isimlerinden olan Adam Smith tarafından ortaya atılan Mutlak Üstünlükler Teorisi iki ülkenin bulunduğu bir dünyada ülkelerden birinin diğerine nispetle daha uygun maliyetle üretebilme yeteneğine sahip olduğu bir ürün var ise bahse konu ülke tarafından üretim üstünlüğüne sahip olunan ürün alanında uzmanlaşmanın sağlanması esasına dayanmaktadır. Daha sonraki süreçte David Ricardo tarafından geliştirilen Mukayeseli Üstünlükler Teorisine göre ise, Mutlak Üstünlükler Teorisinde olduğu gibi ülkeler maliyet avantajına sahip olduğu her ürünü üretmek yerine nispeten maliyet avantajının daha yüksek düzeyde olduğu ürünleri üretme yoluna giderek bu ürünün üretiminde uzmanlaşması ve daha az maliyet avantajına sahip olduğu ürünü ise diğer ülkelerin üretimine bırakmasının doğru olacağı kabul edilir.

Ülkeler arası rekabeti ya da ülkelerin birbiri karşısında sahip oldukları üstünlüklerinin belirlenmesi noktasında fiyat ve fiyat dışı olmak üzere birçok faktör bulunmaktadır. Bu nedenle, söz konusu rekabetin ya da üstünlüğün ölçümü için ticari faaliyetler sonrasında oluşan verilerden hareket etmek gerekmektedir. Bu manada ilk olarak Liesner tarafından bir girişimde bulunmuş olsa da genel itibarıyla en sık ve yaygın kullanım alanı bulan Bela Alexander Balassa'nın AKÜ endeksidir. Söz konusu endekste bir ülkenin belirli bir ürün, ürün grubu ya da sektörünün dünya ihracatı içerisindeki payının ülkenin mevcut ihracat rakamları toplamı içerisindeki payına oranlanması temeline dayanmaktadır. Bu endekste amaç üstünlüğün nedenlerinden ziyade üstünlüğün olup olmadığının tespitidir. Rekabet gücü ölçümleri noktasında Balassa'nın endeksinin kullanıldığı çalışmaların neredeyse tamamına yakınında herhangi bir ekonomik analize ihtiyaç duyulmamış olup AKÜ endeksinin sonuçları analiz edilmiştir (Yalçınkaya vd., 2014: 48).

Balassa (1965)'e göre AKÜ Endeksi aşağıdaki gibi verilebilir:

$$AKÜ_{ij} = (X_{ij} / X_j) / (X_{iw} / X_w)$$

Formülde $AKÜ_{ij}$; j ülkesinin i malı için sahip olduğu karşılaştırmalı üstünlükler indeksini; X_{ij} ; j ülkesinin i malı ihracatını; X_j ; j ülkesinin toplam ihracatını; X_{iw} ; i malı dünya ihracatını ve X_w ; toplam dünya ihracatını göstermektedir.

Genel olarak AKÜ endeksinin 1'den büyük olması söz konusu ülkenin ölçüme esas malın üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu göstermektedir. Yani söz konusu ülkede o malın ihracatının ülkenin toplam ihracatı içindeki payı, aynı malın dünya çapındaki ihracatının toplam dünya ihracatı içindeki payından daha büyük demektir. Bu durumda ülkenin o malın üretiminde ve ihracatında mukayeseli bir üstünlüğe (rekabet gücüne) sahip olduğu sonucuna varılır. Aksi durumda ise, yani AKÜ endeksinin 1'den küçük olduğu durumlarda söz konusu ülkenin ölçüme esas malın üretiminde karşılaştırmalı dezavantaj sahibi olduğu sonucuna varılır.

AKÜ endeksi analizleri yapılırken, genellikle aşağıdaki aralık değerleri kullanılır (Peker,2016: 10):

$0 \leq AKÜ \leq 1$ ise, herhangi bir karşılaştırmalı üstünlükten bahsedilemez.

$1 < AKÜ \leq 2$ ise, düşük seviyede karşılaştırmalı üstünlük söz konusudur.

$2 < AKÜ < 3$ ise, orta seviyede karşılaştırmalı üstünlük söz konusudur.

3<AKÜ ise, yüksek seviyede karşılaştırmalı üstünlükten bahsedilir.

2.2.1. AKÜ Endeks Değerlerine Göre Türkiye'nin Rekabet Gücü

Türkiye'nin ihracatında ilk 20 sırada bulunan ürün gruplarının ve fasıl numaralarının 2001-2021 yılları için hesaplanan AKÜ endeks değerleri Ek-Tablo 2'de gösterilmiştir. Türkiye ihracatında ilk sırayı alan 20 ürüne ait AKÜ endeks değerlerinin sunulduğu Ek-Tablo 2 AKÜ endeks referans aralıkları temelinde incelendiğinde birkaç, fasıla ait ürünler dışında genel olarak endeks değerlerin 1'den büyük olduğu görülmektedir. Buna göre, 27 no.lu fasılda yer alan “*mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar*” adlı ürün grubu yıllar itibariyle ortalama olarak 0,26 AKÜ endeks değeri ile ihraç edilen ilk 20 ürün arasında en düşük AKÜ endeks değerine sahip fasıldır. Yani söz konusu fasıla ait ürün grubunun AKÜ analizinde birinci düzey referans aralığına denk gelmesi nedeniyle herhangi bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğundan bahsedilemez. 85 no.lu fasılda yer alan “*makineler ve mekanik cihazlar, elektrik malzemeleri, bunların aksam ve parçaları, ses kaydediciler*” adlı ürün grubu, 84 no.lu fasılda yer alan “*nükleer reaktörler, kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, bunların aksam ve parçaları*” adlı ürün grubu ile 39 no.lu fasılda yer alan “*plastik ve mamulleri*” adlı ürün grupları sırası ile 0,45, 0,69 ve 0,99 AKÜ değeri ile yine karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmayan diğer ürün grupları olarak göze çarpmaktadır. Orta İleri (85,84) ve orta düşük (39) teknoloji sınıfı içerisinde olan bu üç ürün grubuna ait veriler incelendiğinde 2021 yılı itibariyle toplam ihracatın yaklaşık olarak %19'una denk geldiği görülmektedir.

57 no.lu fasılda bulunan ve düşük teknoloji ile üretilen ürün grupları arasında yer alan “*halılar ve diğer dokumaya elverişli maddelerden yer kaplamaları*” adlı ürün grubunda AKÜ endeks değerinin yıllar itibarıyla ortalama olarak 13,3 seviyesinde gerçekleştiği ve söz konusu 20 ürün grubu içerisinde en yüksek AKÜ endeks değerine sahip olduğu görülmektedir. Bahse konu fasıl AKÜ analizlerinin üçüncü referans aralığına denk gelmekte olup en fazla ihracat yapılan ilk 20 ürün arasında en yüksek karşılaştırmalı üstünlük değerine sahip ürün olması sebebiyle yüksek seviyede rekabet gücüne sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Ek-Tablo 2 incelendiğinde, ürünlere ait AKÜ değerlerinde yıllar itibariyle genellikle büyük değişiklikler görülmemektedir. Ancak 2021 yılı itibariyle Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık olarak %7,1'ine denk gelen, 61 numaralı fasılda yer alan “*örme giyim eşyası ve aksesuarı*” ile 08 no.lu fasılda yer alan “*yenilen meyveler ve yenilen sert kabuklu meyveler, turunçgillerin ve kavun ve karpuzların kabukları*” adlı ürün gruplarına ait AKÜ endeks değerlerinde 2001 yılına göre 2021 yılına gelindiğinde önemli bir düşüş yaşanmıştır. Buradan anlaşılıyor ki, Türkiye örme giyim eşyalarında ve bazı meyve gruplarında rekabet gücünü korusa da giderek zayıflamaktadır.

Yukarıda bahsi geçen üç ürün grubu dışında Ek-Tablo 2'de yer alan ve Türkiye'nin ihracatında ön sıralarda bulunan diğer ürün gruplarının ise genel olarak sahip oldukları AKÜ endekslerinin bulunduğu değer aralıkları nedeniyle karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduklarından söz edilebilir.

2.2.2. Türkiye ile Diğer Ülkelerin AKÜ Endeks Değerlerinin Kıyaslaması

Tablo 2'de Türkiye'nin yoğun olarak dış ticari faaliyetlerini sürdürdüğü bazı ülkeler için 2021 yılı itibariyle toplam ihracatın %37,5'ine denk gelen 5 adet ürün grubu için 2001-2021 yılları için hesaplanmış ortalama AKÜ endeks değerleri verilmiştir.

Tablo 2: Türkiye ile Diğer Ülkelere Ait 2001-2021 Yılları Arası Ortalama AKÜ Endeks Değerlerinin Kıyaslanması

Ürün Grubu	Almanya	Birleşik Krallık	ABD	İtalya	Fransa	Hollanda	Türkiye
(87) Motorlu Taşıtlar	2,14	1,26	1,04	0,99	1,19	0,47	1,58
(84) Nükleer Reaktörler vs.	1,44	1,25	1,18	1,63	0,91	1,16	0,8
(71) Kıymetli Taşlar	0,30	2,61	1,14	0,79	0,33	0,07	1,36
(61) Örne Giyim Eşyası	0,49	0,52	0,16	1,38	0,61	0,58	5,43
(72) Demir-Çelik	0,88	0,79	0,50	1,14	1,20	1,02	2,85

Kaynak: International Trade Center.

Genel olarak Türkiye ihracat rakamlarında ilk sıraları paylaşan 5 ürün grubu için Türkiye ve yoğun olarak dış ticari ilişkiler içerisinde bulunduğu 6 ülkeye ait AKÜ endeks değerleri incelendiğinde Türkiye'nin söz konusu ürün grupları bazında bahse konu 6 ülke karşısında büyük oranda rekabet gücü avantajına sahip olduğu görülmektedir. Yukarıdaki bulgulara göre, teknoloji düzeyi yüksek olan “nükleer reaktörler, kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler; bunların aksam ve parçaları” adlı ürün grubu dışında kalan diğer dört ürün grubunda (özellikle 61, 72 ve 87 numaralı fasıllarda yer alan ürünler) büyük oranda rekabet üstünlüğü vardır.

2.3. Nispi İhracat Avantajı Endeksi (RXA)

Nispi ihracat avantajı endeksi belirli bir ürün, ürün grubu veya sektöre ait ihracatın ülke toplam ihracat rakamı içerisindeki payının, söz konusu sektörün dünya geneli ihracat payının, dünya toplam ihracatı içerisindeki payına oranı şeklinde ifade edilmektedir (İnce ve Erol, 2014; 10).

Thomas Vollrath tarafından ortaya atılan nispi ihracat avantajı endeksi Balassa'nın AKÜ endeksinden farklı olarak incelenen ürün grubu ya da sektörü toplam ihracatın dışında tutarak ölçüm yapmaktadır.

Vollrath (1991)' e göre RXA Endeksi aşağıdaki gibi yazılabilir:

$$RXA = (X_{kt}^j / X_{-kt}^j) / (X_{kt}^j / X_{-kt}^j)$$

Burad X_{kt}^j , j ülkesinin t döneminde k malı ihracatını; X_{-kt}^j , j ülkesinin t döneminde k malı hariç toplam ihracatını; X_{kt}^j , t döneminde (X_{kt}^j) hariç k malı toplam dünya ihracatını; X_{-kt}^j ise, t döneminde (X_{kt}^j) ve (X_{-kt}^j) hariç toplam dünya ihracatını gösterir.

RXA endeksinin analizinde aşağıdaki değer aralıkları dikkate alınır:

$RXA > 1$ ise j ülkesi k malı ihracatında rekabet gücüne sahiptir.

$RXA < 1$ ise j ülkesi k malı ihracatında rekabet dezavantajına sahiptir.

$RXA = 1$ ise j ülkesi k malı ihracatı noktasında dengeli bir rekabet gücüne sahiptir (Sarıçoban ve Kösekahyaoglu, 2017; 428).

2.3.1. Türkiye'nin RXA Endeks Değerlerinin Tespiti ve Analizi

Ek-Tablo 3'te Türkiye'nin ihracatında ilk 20 sırada bulunan ürünlere ait Vollrath tarafından ortaya atılan RXA endeksi hesaplama sonuçları verilmiştir. Genel olarak değerlendirildiğinde bazı küçük

farklılıklar dışında ortalama olarak söz konusu ürünler için hesaplanan Balassa'nın AKÜ endeksinin verildiği Ek-Tablo 2 ile benzerlik gösterdiği görülmektedir.

Ek-Tablo 3'te verilen RXA endeks değerlerine ait ortalamalar incelendiğinde genel itibariyle 4 ürün grubu dışında bütün ürünlerde endeks değeri 1'in üzerindedir. 2021 yılı itibariyle Türkiye ihracatının ortalama olarak %33'üne denk gelen, 84 numaralı fasılda yer alan “*nükleer reaktörler, kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, bunların aksam ve parçaları*”, 85 numaralı fasılda yer alan “*makineler ve mekanik cihazlar, elektrik malzemeleri, bunların aksam ve parçaları, ses kaydediciler*”, 27 numaralı fasılda yer alan “*mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar*” ile 39 numaralı fasılda yer alan “*plastikler ve mamulleri*” adlı ürün gruplarına ait RXA değerlerinin ortalama olarak 1'in altında olduğu görülmektedir. Bu sebeple söz konusu ürün gruplarında herhangi bir rekabet gücünden bahsetmenin mümkün olmadığı görülmektedir.

57 numaralı fasılda yer alan “*halılar ve diğer dokumaya elverişli maddelerden yer kaplamaları*”, 61 numaralı fasılda yer alan “*örme giyim eşyası ve aksesuarı*”, 08 numaralı fasılda yer alan “*yenilen meyveler ve yenilen sert kabuklu meyveler, turuncgillerin ve kavun ve karpuzların kabukları*”, 63 numaralı fasılda yer alan “*dokumaya elverişli maddelerden diğer hazır eşya, takımlar, kullanılmış giyim eşyası ve dokumaya elverişli maddelerden kullanılmış eşya, paçavralar*” 25 numaralı fasılda yer alan “*tuz, kükürt, topraklar ve taşlar, alçılar, kireçler ve çimento*” ile 20 numaralı fasılda yer alan “*sebzeler, meyveler, sert kabuklu meyveler ve bitkilerin diğer kısımlarından elde edilen müstahzarlar*” adlı ürün grupları sahip oldukları RXA endeks değer aralıkları itibariyle yüksek oranda rekabet gücüne sahip ürün grupları olarak öne çıkmaktadır.

Ancak 63 numaralı fasılda yer alan “*dokumaya elverişli maddelerden diğer hazır eşya, takımlar, kullanılmış giyim eşyası ve dokumaya elverişli maddelerden kullanılmış eşya, paçavralar*” ile 61 numaralı fasılda yer alan “*örme giyim eşyası ve aksesuarı*” adlı ürün gruplarında 2001 yılından 2021 yılına gelindiğinde büyük oranda düşüş görülmektedir.

2.3.2. Türkiye ile Diğer Ülkelerin RXA Endeks Değerlerinin Kıyaslaması

Tablo 3'te Türkiye'nin yoğun olarak dış ticari faaliyetlerini sürdürdüğü bazı ülkeler için yine Türkiye dış ticaretinin önemli kalemlerini oluşturan 5 adet ürün grubu için 2001-2021 yılları için hesaplanmış ortalama RXA endeks değerleri verilmiştir.

Tablo 3: Türkiye ile Diğer Ülkelere Ait 2001-2021 Yılları Arası Ortalama RXA Endeks Değerlerinin Kıyaslanması

Ürün Grubu	Almanya	Birleşik Krallık	ABD	İtalya	Fransa	Hollanda	Türkiye
(87) Motorlu Taşıtlar	2,73	1,31	1,06	0,99	1,32	0,42	1,68
(84) Nükleer Reaktörler vs.	1,65	1,29	1,26	1,85	0,97	1,13	0,76
(71) Kıymetli Taşlar	0,21	2,98	1,19	0,79	0,33	0,06	1,39
(61) Örme Giyim Eşyası	0,46	0,51	0,15	1,42	0,64	0,55	5,81

(72) Demir-Çelik	0,88	0,78	0,47	1,15	1,30	0,98	3,00
------------------	------	------	------	------	------	------	------

Kaynak: International Trade Center

Tablo 3 incelendiğinde Tablo 2'ye benzer sonuçların olduğu görülmektedir. Yani Türkiye RXA endeks değerleri itibariyle de yoğun ticari ilişkiler içerisinde olduğu 6 ülke karşısında büyük oranda rekabet gücüne sahiptir. Ancak burada da yine AKÜ endeks değerleri gibi 84 no.lu fasılda yer alan “*nükleer reaktörler, kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, bunların aksam ve parçaları*” adlı ürün grubunda sahip olduğu RXA endeks değerinin rekabet avantajı sağlayacak referans değer aralığının altında kaldığı ve bu paralelde Türkiye dış ticareti açısından rakip ülkeler karşısında herhangi bir rekabet gücü ya da avantajı sağlamadığı görülmektedir.

SONUÇ

Bu çalışmada Türkiye'nin dış ticaretinde önemli bir yer oluşturan ilk 20 ürün grubu ile Türkiye ile yoğun ticari ilişkiler içerisinde bulunan 6 ülke için Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi (AKÜ) ve Nispi İhracat avantajı Endeksi (RXA) hesaplamaları yapılmıştır. Yapılan endeks hesaplamaları değerlendirildiğinde gerek firma düzeyinde gerek endüstri düzeyinde gerekse bir bütün olarak ülke düzeyinde Türkiye'nin genel olarak doğru ürün grupları üzerinden dış ticari faaliyetlerini gerçekleştirdiği söylenebilir. Ancak birkaç ürün grubunda bu durum farklılık göstermektedir. Şöyle ki hesaplanan endeks değerler ışığında Türkiye'nin uluslararası rekabet gücüne herhangi bir katkısının olmamasına rağmen yüksek oranda ihracat rakamlarına ulaşmış bazı ürün gruplarının varlığı söz konusudur. Örneğin hesaplanan iki endeks sonuçlarına göre referans değer aralığı olan 1'in altında sonuçlar veren “*nükleer reaktörler, kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, bunların aksam ve parçaları*” adlı ürün grubuna ait 2021 yılı ihracat verilerini incelendiğinde 20 milyar dolar düzeyinde bulunduğu görülmektedir. Ayrıca söz konusu ürün grubuna ait ithalat verilerinin de yaklaşık olarak 30,1 milyar dolar gibi yüksek bir düzeyde olduğu göze çarpmaktadır. Esasen bu durum bahse konu ürünün ihracatının büyük oranda ithalatına bağımlı olduğunu göstermektedir.

Yine endeks hesaplamaları incelendiğinde bazı ürün gruplarının ise hesaplanan endeks değerlerinin yüksek olmasına yani Türkiye'nin rekabet gücüne büyük oranda katkı sağlayabilecek düzeyde olmasına rağmen düşük miktarlarda ihracatının yapıldığı gözlemlenmektedir. Bu noktada verilebilecek en önemli örneklerden biri olarak 57 no.lu fasılda yer alan “*halılar ve diğer dokumaya elverişli maddelerden yer kaplamaları*” adlı ürün grubu gösterilebilir. Bahse konu ürün grubunun sahip olduğu 13,3 AKÜ ve 14,2 düzeyinde RXA endeks değerlerine rağmen düşük oranda bir ihracat verisine sahip olması önemli bir bulgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Benzer şekilde 08 no.lu fasılda yer alan “*yenilen meyveler ve yenilen sert kabuklu meyveler; turunçgillerin ve kavun karpuzların kabukları*” adlı ürün grubu ve 25 no.lu fasılda yer alan “*tuz, kükürt topraklar ve taşlar, alçılar, kireçler ve çimento*” adlı ürün grubu da yüksek endeks değerlerine rağmen düşük oranda ihracat verisi ile karşımıza çıkmaktadır.

Genel olarak Türkiye'nin mevcut ihracat stratejilerini çalışmada belirtilen 20 ürün grubu üzerinden değerlendirdiğimizde birkaç ürün grubu dışında büyük bir aksaklık olmadığı görülmektedir. Örneğin 87 no.lu fasılda yer alan ve yıllık ortalama 14,3 milyar dolar seviyesinde bir ihracat verisine sahip olan “*motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara*

taşıtları, bunların aksam, parça ve aksesuarı” adlı ürün grubunun sahip olduğu AKÜ ve RXA endeks değerlerinin sırasıyla 1,58 ve 1,68 olması Türkiye ihracat stratejilerinin büyük oranda doğru bir noktada olduğunu kanıtlar niteliktedir.

Makro düzeyde Türkiye'nin, mikro düzeyde ise firmalar ve endüstrilerin ekonomik karar mekanizmalarının tam da bu noktada optimal bir karar almaları gerekmektedir. Öncelikli olarak yapılan endeks hesaplamaları çerçevesinde herhangi bir rekabet avantajı sağlamayan ürün grupları ihracatı için yapılacak yatırımlar ve harcamalar veya yine yapılan endeks hesaplamaları ekseninde ülkenin rekabet gücüne büyük oranda katkı sağlayan ürün gruplarının ihracatının düşük düzeyde gerçekleşmesi ne düzeyde makul ve kabul edilebilir sorusunun cevabının bulunması gerekmektedir. Bu sorunun cevabı ve yapılacak ihracat çalışmalarının ana kıstası verimli bir dış ticaret politikasının gerekleri doğrultusunda hareket etmek olacaktır.

Rekabet gücü konusunda daha önce yapılmış olan çalışmalar genel itibariyle ileri teknoloji ürün grupları ve geniş kapsamlı Ar-Ge yatırımları paralelinde oluşturulabilecek bir rekabet gücüne işaret ediyor olsa da mevcut durum itibariyle Türkiye için söz konusu yapısal dönüşümün kısa sürede nihayetlenilemeyeceği açıktır. Bu nedenle mevcut durum itibariyle yürütülen ihracat politikasının daha stratejik bir bakış açısı ile güncellenerek dış ticaretten maksimum fayda sağlanması yolunda, ülke dış ticaretinin rekabet gücüne nispeten daha yüksek oranda katkı sağlayacak ürün grupları üzerinden yürütülmesi değerlendirilebilir.

Türkiye'nin dış ticaretine konu ürün gruplarının Türkiye'nin rekabet gücüne olan katkısının araştırıldığı bu çalışmada elde edilen ampirik sonuçlar değerlendirildiğinde genel olarak makul bir dış ticaret ürün dağılımının mevcudiyeti ile birlikte, ihraç edilen ürün sepeti rekabet gücü perspektifi ile değerlendirilerek ülkenin rekabet gücüne optimum düzeyde katkı sağlayabilecek ürün gruplarının ihracatının teşviki ve bu yönde yapılabilecek sübvansiyon faaliyetleri, bir bütün olarak Türkiye'nin uluslararası rekabette maksimum oranda fayda sağlamasının önünü açabilecektir.

Ek Bilgi:

Bu çalışma “Türkiye'nin Uluslararası Rekabet Gücünün Ürün ve Ülke Bazında Analizi” adlı yüksek lisans tezinden veriler güncellenerek üretilmiştir.

Kaynaklar:

- Aktan, C.C. ve İ.Y. Vural (2004). *Rekabet Gücü ve Rekabet Stratejileri*, Ankara: Rekabet Dizisi 3, TİSK Yayınları.
- Adıgüzel, M. (2013). “Küresel Rekabet Gücünün Ölçülmesi ve Türkiye Bağlamında Bir Değerlendirme”, *Akademik Bakış Dergisi*, 37, 1-21.
- Altay, B. ve Koray Gürpınar (2008). “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Bazı Rekabet Gücü Endeksleri: Türk Mobilya Sektörü Üzerine Bir Uygulama”, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 10 (1), 257-274.
- Atkinson D. R. (2013). "Competitiveness, Inovation and Productivity; Clearing up the Confusion", *The Information Technology & Innovation Foundation* 1-7.
- Balassa, B. (1965). “Trade Liberalisation and “Revealed” Comparative Advantage 1”, *The Manchester School*, 33(2), 99-123.

- Bağcı, E. (2016). "Türkiye'nin İmalat Sanayi Sektörünün Uluslararası Rekabet Gücü Analizi", *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 38 (1), 73-92.
- Barışık, S. ve E. Demircioğlu (2006). "Türkiye'de Döviz Kuru Rejimi, Konvertibilete, İhracat-İthalat İlişkisi (1980-2001)", *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 2 (3), 71-84.
- 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.
- Cockburn, J., S. Eckhard, C. Massaoly ve V. Sylvain (1998). "Measuring Competitiveness and It's Sources: The Case of Mali's Manufacturing Sector", *African Economic Policy Paper, Discussion Paper*, 16, 491-519.
- Emek, U. (2000). "Finansal Piyasalarda Serbestleşmenin İktisadi Büyüme Üzerine Etkileri", *Rekabet Kurumu Dergisi*, 1 (3), 62-90.
- Erdem Dönek E. (1998). "Is the Turkish Economy Competitive in the New Technology Goods", *Yapı Kredi Economic Review*, 9, 35-54.
- Erdem Dönek E. (1994). "An Empirical Test of Competitiveness for an Industrialized Country: Canada", *Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 11, 367-379.
- Özdemir, K. (2019). *Türkiye'nin Uluslararası Rekabet Gücünün Ürün ve Ülke Bazında Analizi*, Erciyes Üniversitesi SBE, Kayseri, Yüksek Lisans Tezi.
- Eroğlu, Ö. ve G. Özdamar (2006). "Türk İmalat Sanayinin Rekabet Gücü ve Beyaz Eşya Sektörü Üzerine Bir İnceleme", *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 11, 85-104.
- İnce, A. R. ve Y. Erol (2014). "Türk Plastik Boru Sektörünün Uluslararası Rekabetçilik Düzeyinin Analizi", *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 29, 1-21.
- Kareska, K., T. Marjanova ve J. Marjanova (2016). "Aspects of Competitiveness Achieving Competitive Advantage of Organizations in Macedonia", *Journal of Economics*, 2 (1), 1-11.
- Lall, S. (1999). "Competing With Labour: Skills and Competitiveness in Developing Countries", *ILO Publications, Discussion Paper*, 31, 1-52.
- Peker, A. (2016). "Türkiye Hububat ve Baklagil Alt Sektörünün Avrupa Birliği Karşısındaki Rekabet Gücü", *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 5 (2), 1-20.
- Sarıçoban, K. ve L. Kösekaçyağlı (2017). "Ticaret Sonrası Verilerle Rekabet Gücünün Ölçülmesinde Kullanılan İndeksler Üzerine Bir Literatür Taraması", *Akademik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 47, 424-444.
- Türker, O. (2009). "Gümrük birliği sonrası Türkiye'nin Dış Ticaretinin Rekabet Gücü", *Erciyes Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 32, 281-302.
- Ünlü, F. (2018). "İmalat Sanayinin Rekabet Gücündeki Değişimin Teknoloji Yoğunluğuna Göre Ölçülmesi", *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10, 422-441.
- Volrath, T. (1991). "A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage", *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, 127, 265-280.
- Yalçınkaya, M., H. C. Çılbant, F. Erataş ve D. Hartoğlu (2014). "Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Ekseninde Rekabet Gücünün Analizi: Türk-Çin Dış Ticareti Üzerine Bir Uygulama", *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 24 (12), 41-57.
- International Trade Center Web sitesi. <http://www.intracen.org/> (Erişim Tarihi: 20.08.2022).
- TÜİK Web Sitesi. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=dis-ticaret-104&dil=1> (Erişim Tarihi: 20.08.2022).

EKLER:**Tablo 1:** Türkiye'nin Dış Ticaret Verileri (1980-2021)

Yıllar	İhracat (Milyar Dolar)	Değişim (%)	İthalat (Milyar Dolar)	Yüzde Değişim (%)	Dış Ticaret Den. Milyar Dolar)
1980	2,91	0	7,90	0	-4,99
1981	4,70	62	8,93	11	-4,23
1982	5,74	22	8,84	-1	-3,09
1983	5,72	0	9,23	4	-3,50
1984	7,13	25	10,75	16	-3,62
1985	7,95	12	11,34	5	-3,38
1986	7,45	-6	11,10	-2	-3,64
1987	10,19	37	14,15	27	-3,96
1988	11,66	14	14,33	1	-2,67
1989	11,62	0	15,79	10	-4,16
1990	12,95	11	22,30	41	-9,34
1991	13,59	5	21,04	-5	-7,45
1992	14,71	8	22,87	8	-8,15
1993	15,34	4	29,42	28	-14,08
1994	18,10	18	23,27	-20	-5,16
1995	21,63	20	35,70	53	-14,07
1996	23,22	7	43,62	22	-20,40
1997	26,26	13	48,55	11	-22,29
1998	26,97	3	45,92	-5	-18,94
1999	26,58	-1	40,67	-11	-14,08
2000	27,77	4	54,50	34	-26,72
2001	31,33	13	41,39	-24	-10,06
2002	36,05	15	51,55	24	-15,49
2003	47,25	31	69,33	34	-22,08
2004	63,16	34	97,53	40	-34,37
2005	73,47	16	116,77	19	-43,29
2006	85,53	16	139,57	19	-54,04
2007	107,27	25	170,06	21	-62,79
2008	132,02	23	201,96	18	-69,93
2009	102,14	-23	140,92	-30	-38,78
2010	113,88	11	185,54	31	-71,66
2011	134,90	18	240,84	29	-105,93
2012	152,46	13	236,54	-1	-84,08
2013	151,80	0	251,66	6	-99,85
2014	157,61	4	242,17	-3	-84,56
2015	143,83	-9	207,23	-14	-63,39
2016	142,52	-1	198,61	-4	-56,08
2017	156,99	10	233,79	17	-76,80
2018	177,16	12	231,15	-1	-53,98
2019	180,83	2	210,34	-9	-29,51
2020	169,63	-6	219,51	4	-49,87
2021	225,21	32	271,42	23	-46,21

Kaynak: TÜİK.

Tablo 2: Türkiye'nin İhracatında İlk 20 Ürüne Ait AKÜ Endeks Değerleri

Ürünler	2001	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Orta
(87) Motorlu Taşıtlar	0,82	1,17	1,47	1,72	1,74	1,68	1,66	1,39	1,56	1,55	1,50	1,63	1,84	2,00	1,85	1,77	1,63	1,58
(84) Nükleer Reaktörler vs.	0,38	0,45	0,53	0,63	0,65	0,69	0,75	0,70	0,77	0,75	0,73	0,73	0,74	0,80	0,83	0,82	0,81	0,69
(71) Kıymetli Taşlar	0,77	0,87	0,90	1,14	2,19	1,13	0,78	2,53	1,00	1,30	2,02	2,04	1,84	1,27	1,16	0,96	1,37	1,36
(61) Örmeye Giyim Eşyası	8,68	8,98	7,48	6,02	5,25	5,72	5,37	4,80	4,98	5,03	4,67	4,59	4,44	4,36	4,00	4,07	3,87	5,43
(72) Demir-Çelik	3,60	2,88	2,47	2,54	3,31	2,99	3,15	3,21	3,10	2,68	2,28	2,28	2,47	3,14	2,77	2,74	2,98	2,85
(85) Elektrikli Makine ve Cihazlar	0,50	0,53	0,54	0,52	0,49	0,50	0,55	0,52	0,51	0,48	0,41	0,38	0,35	0,36	0,37	0,34	0,34	0,45
(62) Örülmemiş Giyim Eşyası	5,02	4,96	4,70	4,12	3,31	3,64	3,46	3,39	3,41	3,20	3,08	3,06	2,92	3,06	3,04	3,30	3,12	3,57
(39) Plastikler ve Mamulleri	0,63	0,61	0,71	0,81	0,95	1,01	1,08	1,06	1,15	1,17	1,10	1,02	1,02	1,06	1,12	1,17	1,21	0,99
(73) Demir veya Çelikten Eşya	2,11	1,98	2,24	2,07	2,41	2,60	2,56	2,39	2,44	2,38	2,22	2,13	2,21	2,38	2,25	2,29	2,38	2,29
(27) Mineral yakıtlar ve Yağlar	0,14	0,20	0,26	0,33	0,26	0,25	0,26	0,27	0,25	0,24	0,28	0,24	0,24	0,20	0,42	0,30	0,33	0,26
(08) Meyveler	8,07	5,85	7,16	5,56	5,29	6,09	5,99	5,04	4,94	4,89	4,78	3,90	3,68	3,68	3,67	3,71	4,31	5,09
(94) Mobilya	0,62	1,04	1,08	1,18	1,31	1,41	1,48	1,39	1,54	1,46	1,32	1,28	1,28	1,39	1,53	1,52	1,41	1,30
(25) Tuz, Kükürt, Toprak Taş, Alçı	6,30	5,82	6,06	5,55	7,77	8,62	7,11	6,42	7,36	6,49	6,07	6,36	6,88	6,35	6,34	6,98	6,19	6,62
(76) Alüminyum	0,98	1,03	1,18	1,32	1,49	1,73	1,76	1,72	1,80	1,76	1,66	1,60	1,62	1,78	1,83	1,90	2,11	1,60
(40) Kauçuk	1,63	1,50	1,40	1,47	1,42	1,48	1,50	1,32	1,48	1,60	1,47	1,50	1,50	1,68	1,62	1,54	1,48	1,50
(57) Halılar	6,39	6,42	8,16	9,15	10,4	11,9	13,8	15,6	16,7	16,6	15,0	14,1	15,1	15,79	16,69	17,87	17,24	13,3
(20) Sebzeler Meyveler	5,17	4,09	5,72	3,78	3,40	4,14	3,90	3,62	3,65	4,05	4,27	3,48	3,38	3,34	3,35	3,78	3,69	3,93
(63) Dokunabilir Maddeden Eşyalar	10,9	10,2	8,21	6,67	4,67	5,02	5,10	4,05	4,36	4,01	3,54	3,60	3,54	3,53	3,28	2,11	3,09	5,05
(52) Pamuk	4,47	3,58	3,51	3,99	3,63	2,61	3,64	3,18	3,32	3,49	3,45	3,63	3,37	3,47	3,20	3,19	3,55	3,48
(19) Hububat	1,47	1,63	1,62	1,77	1,81	2,22	2,48	2,55	2,95	2,89	2,69	2,52	2,53	2,58	2,49	2,63	2,41	2,30

Kaynak: International Trade Center.

Tablo 3: Türkiye'nin İhracatında İlk 20 Ürüne Ait RXA Endeks Değerleri

Ürünler	2001	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Orta
(87) Motorlu Taşıt.	0,80	1,19	1,54	1,86	1,84	1,78	1,75	1,44	1,63	1,62	1,57	1,73	1,99	2,22	2,02	1,91	1,72	1,68
(84) Nükleer Reaktörler vs.	0,59	0,64	0,79	0,95	1,17	0,66	0,72	0,67	0,75	0,73	0,70	0,70	0,72	0,77	0,81	0,80	0,79	0,76
(71) Kıymetli Taşlar	0,77	0,87	0,90	1,15	2,26	1,13	0,78	2,71	1,00	1,31	2,11	2,14	1,90	1,29	1,17	0,96	1,32	1,39
(61) Örne Giyim Eşyası	9,69	10,08	8,11	6,42	5,56	6,07	5,66	5,03	5,24	5,30	4,88	4,79	4,58	4,69	4,29	4,37	4,14	5,81
(72) Demir-Çelik	3,78	3,01	2,58	2,67	3,50	3,15	3,35	3,38	3,25	2,78	2,34	2,34	2,55	3,36	2,93	2,89	3,21	3,00
(85) Elektrikli Makine ve Cihazlar	0,46	0,50	0,50	0,49	0,46	0,47	0,52	0,49	0,48	0,45	0,37	0,34	0,32	0,32	0,33	0,30	0,30	0,41
(62) Örülmemiş Giyim Eşyası	5,39	5,30	4,96	4,29	3,41	3,75	3,56	3,48	3,50	3,29	3,17	3,15	3,00	3,20	3,19	3,47	3,27	3,72
(39) Plastikler ve Mamulleri	0,62	0,60	0,70	0,81	0,95	1,01	1,09	1,06	1,16	1,18	1,10	1,02	1,02	1,06	1,13	1,18	1,22	0,99
(73) Demir veya Çelikten Eşya	2,15	2,01	2,28	2,11	2,47	2,67	2,63	2,45	2,50	2,44	2,27	2,17	2,25	2,47	2,33	2,38	2,48	2,35
(27) Mineral yakıtlar ve Yağlar	0,12	0,18	0,23	0,30	0,23	0,22	0,23	0,23	0,22	0,22	0,25	0,22	0,22	0,17	0,39	0,27	0,31	0,23
(08) Meyveler	8,36	5,99	7,37	5,67	5,41	6,25	6,14	5,15	5,05	5,00	4,90	3,98	3,75	3,83	3,85	3,90	3,82	5,20
(94) Mobilya	0,61	1,04	1,09	1,18	1,31	1,42	1,48	1,39	1,55	1,47	1,32	1,28	1,29	1,40	1,55	1,54	1,43	1,31
(25) Tuz, Kükürt, Toprak Taş, Alçı	6,38	5,89	6,14	5,61	7,91	8,80	7,23	6,51	7,48	6,58	6,15	6,44	6,98	6,75	6,78	7,52	6,63	6,81
(76) Alüminyum	0,98	1,03	1,18	1,33	1,50	1,74	1,77	1,73	1,82	1,78	1,67	1,61	1,63	1,81	1,86	1,93	2,16	1,61
(40) Kauçuk	1,64	1,51	1,41	1,47	1,43	1,49	1,51	1,32	1,49	1,61	1,48	1,51	1,51	1,70	1,64	1,56	1,50	1,51
(57) Halılar	6,43	6,46	8,21	9,21	10,50	12,08	13,97	15,88	16,97	16,93	15,28	14,34	15,34	18,38	19,97	21,73	21,03	14,2
(20) Sebze - Meyve	5,24	4,14	5,80	3,81	3,43	4,18	3,93	3,65	3,68	4,09	4,32	3,51	3,41	3,44	3,46	3,93	3,84	3,99
(63) Dokunabilir Maddeden Eşyalar	11,29	10,57	8,40	6,78	4,73	5,09	5,16	4,08	4,41	4,05	3,57	3,64	3,57	3,64	3,38	2,15	3,18	5,15
(52) Pamuk	4,56	3,64	3,55	4,04	3,66	3,32	3,68	3,21	3,35	3,52	3,48	3,66	3,40	3,58	3,29	3,28	3,67	3,58
(19) Hububat	1,47	1,63	1,62	1,77	1,81	2,23	2,49	2,56	2,97	2,91	2,71	2,54	2,55	2,63	2,55	2,69	2,47	2,32

Kaynak: International Trade Center.