

ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ KAVRAMSAL ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE İMALAT SANAYİİ SEKTÖRLERİNİN REKABET ETME BİÇİMLERİ VE UYGUN POLİTİKA ÖNERİSİ**

Atila BEDİR**

Öz:

Giderek küreselleşen dünyada ülkeler, uluslararası rekabette başarılı olabilmek için rekabet güçlerini artırmaya çalışmaktadırlar. Uluslararası rekabet gücü kavramı ülke (makro), sektör ve firma düzeyinde ele alınmasına rağmen, sektör ve özellikle firma düzeyinde daha anlamlı görülmektedir.

İmalat sanayii özelinde düşünülürse, işletmelerin gelecekte varolabilmeleri iç ve dış piyasalarda rakiplerine karşı sağlayabilecekleri fiyat ve fiyat dışı unsurlar itibariyle rekabet gücü üstünlüğüne bağlı olacaktır. Bu açıdan, sektörlerin/firmaların uluslararası piyasalarda rekabet etme biçimleri kritik önem arz etmektedir.

Bu çalışmada, öncelikle küreselleşmenin imalat sanayii üzerine etkileri tartışılmıştır. İkinci olarak, uluslararası rekabet gücünün kavramsal çerçevesi detaylı olarak açıklanmaya çalışılmıştır. Daha sonra, “Açıklanmış kalite elastikiyeti” metodolojisi kullanılarak, Türkiye imalat sanayii endüstrilerinin uluslararası piyasalarda rekabet etme biçimleri belirlenmiştir. Bu çerçevede, rekabet etme biçimine göre endüstriler kaliteye dayalı, orta düzeyde kaliteye dayalı ve fiyata dayalı rekabet eden endüstriler olarak üç sınıfa ayrılmıştır. Bu sınıflandırma, 2005 yılı verileri kullanılarak, SITC Rev.3 üç basamaklı 185 endüstri için Türkiye'nin imalat sanayii dış ticaretinde önde gelen ilk 30 ülke kapsamında gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda, uygulanacak politikaların, endüstriler bazında, endüstrilerin rekabet etme biçimine uygun olarak farklılaştırılmasının daha yararlı olacağı hususuna vurgu yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Türkiye İmalat Sanayii, Uluslararası Rekabet Gücü, Rekabetçi Gelişme Aşamaları, Kaliteye Dayalı Rekabet.

* Bu çalışmada, Türkiye imalat sanayii endüstrilerinin rekabet biçimi konusu başta olmak üzere, Prof. Dr. Aykut Kibritçioğlu danışmanlığında hazırlanan ve DPT tarafından kitap olarak da yayınlanan “Uluslararası ticarete fiyata dayalı rekabet gücü ile endüstri-içi ticaret arasındaki ilişki: Türk imalat sanayii örneği” isimli doktora tezinden faydalanılmıştır.

** Dr., Kalkınma Bakanlığı, abedir@dpt.gov.tr

**RELEVANT POLICY RECOMMENDATION AND COMPETITION
MODES OF TURKISH MANUFACTURING SECTORS WITHIN THE
CONCEPTUAL FRAMEWORK OF INTERNATIONAL
COMPETITIVENESS**

Abstract:

In the increasingly globalized world, countries make an effort to enhance their international competitiveness in order to success in the international competition. Although international competitiveness is considered in detail at country (macro), sector and firm level, it is seen more meaningful at sector and especially firm level.

Regarding to manufacturing industry, the existence of the enterprises will depend on their competitiveness with respect to competitors by price and non-price factors in domestic and foreign markets. In this respect, the competition modes of sectors/firms in the international markets have critical importance.

In this thesis, first of all, effects of globalization on manufacturing industry are discussed. Secondly, the conceptual framework of international competitiveness is tried to explain in detail. Then, by using “revealed quality elasticity” methodology, the competition modes of manufacturing industries in Turkey are determined. In this context, industries are classified into three categories according to competition modes as price, medium quality and quality competition. This classification is performed for SITC Rev.3 three-digit 185 industries in the scope of first important 30 countries of Turkish manufacturing industry trade by using 2005 data. In this regard, it is pointed out that differentiation of policies to be applied in conformity with competition modes of industries can be more beneficial.

Keywords: Manufacturing Industry in Turkey, International Competitiveness, Competitive Development Stages, Quality competition.

GİRİŞ

Özellikle son 30 yılda mal, hizmet ve sermaye hareketlerindeki serbestleşmeyle birlikte iletişim teknolojisindeki hızlı gelişmelerin etkisiyle ulusal ve uluslararası düzeyde giderek artan çetin bir rekabet yaşanmaktadır. Günümüz dünyasında üretim uluslararası boyut kazanmakta, üretimde kullanılan hammadde, aramalı, sermaye, teknoloji, hatta işgücü çeşitli ülke veya kaynaklardan temin edilebilmektedir. Ayrıca dış ticaret, uluslararası yatırımlar, teknoloji transferi ve sermaye hareketleri bakımından ülkelerin birbirine bağımlılığı artmaktadır. Bu çerçevede, giderek küreselleşen dünyada, doğrudan yabancı sermaye girişleri ile yabancı sermayeli birimlerin dünya genelinde satış ve ihracatlarında ve genel olarak dünya mal ihracatında, dünya mal üretimine kıyasla daha yüksek artışlar görülmektedir.

Yaşanan bu çetin rekabet ortamında, imalat sanayii işletmelerinin gelecekte varolabilmeleri iç ve dış piyasalarda rakiplerine karşı sağlayabilecekleri rekabet gücü üstünlüğüne bağlı olacaktır. Dünya piyasalarında fiyat ve fiyat dışı unsurlar itibarıyla rekabet edebilen firmalar gelişip güçlenirken, rekabette zorlananlar bu piyasalardan çekilmek zorunda kalacaktır. Uluslararası düzeyde yaşanan bu çetin rekabet ortamında ülkeler, sektörler, firmalar hatta bireyler dahi büyük bir yarış içerisindeyler. Uluslararası rekabet gücü için ülke, sektör, firma bazında mukayeseler yapılmakta, böylece, uluslararası rekabet gücü üstünlüğü sağlamak için uygun program ve tedbirler ortaya konmaktadır.

Bu açılardan değerlendirildiğinde, uluslararası rekabet gücünün unsurları, temel belirleyicileri ve hatta ölçüm teknikleri (göstergeleri) gerek akademik dünyada gerekse iktisadi karar alıcılar arasında daha sık ve özenle ele alınır olmuştur. Bu çerçevede, bir taraftan uluslararası rekabet gücü ve rekabet gücünün hangi yönde değiştiği hususunda sektörel konular başta olmak üzere akademik çalışmalar, uluslararası faaliyetler ve yerel sivil toplum örgütü inisiyatifleri artarken diğer yandan ülkeler / sektörler / firmalar uluslararası rekabet gücünü geliştirmeye yönelik çeşitli yapılanma ve programlar ortaya koymaktadır.

Bu bağlamda, ülkelerin, endüstrilerin veya firmaların uluslararası rekabet gücünü geliştirmeye yönelik uygulayacağı programların, strateji ve politikaların etkinliği bakımından, endüstrilerin/firmaların öncelikle

uluslararası piyasalarda rekabet etme biçimi kritik önem kazanmaktadır. Daha açık ifadeyle, belli bir endüstrinin, uluslararası piyasalarda başarısının altında yatan temel unsurun fiyat mı yoksa başta kalite olmak üzere fiyat dışı unsurlar mı olduğu hususu önem arz etmektedir. Dolayısıyla, hangi endüstrilerin fiyata dayalı, hangilerinin ise görece daha çok kaliteye dayalı rekabet ettiği konusunun irdelenmesi önemli görülmektedir.

Bu bağlamda, bu çalışmada uluslararası rekabet gücünü soyut bir kavram olmaktan çıkarıp rekabet gücü kavramına yüklenilmesi gereken anlam ve içeriğin irdelenmesine çalışılmaktadır. Bununla birlikte, özellikle Türkiye imalat sanayii endüstrilerinin, belirli bir metodoloji çerçevesinde, rekabet etme biçimine göre ayrıştırılması yoluyla endüstrilerin fiyata ve kaliteye dayalı rekabet eden sektörler ayrımında bir sınıflandırması ortaya konmuş olmaktadır. Türkiye imalat sanayii endüstrileri üzerine böyle bir sınıflandırma, bu alanda öncü bir çalışma niteliğindedir¹. Türkiye imalat sanayii endüstrilerinin böyle bir sınıflandırması ile, belli bir endüstrinin uluslararası rekabette başarısını düşük fiyat mı yoksa kalite unsurunun mu belirlediği konusuna ışık tutulmakta ve uluslararası rekabet gücü kazanımı bakımından endüstrilerin ihtiyaçlarına uygun politikaların uygulanmasına imkan sağlanmaktadır. Bu çalışmanın, ayrıca, bundan sonra bu kapsamdaki çalışmalar için yol gösterici ve tetikleyici olabileceği de düşünülmektedir.

Bu çerçevede, bu çalışmada öncelikle küreselleşmenin imalat sanayii üzerine etkileri konusu, belirgin bazı önemli sonuçları itibarıyla kısaca tartışılmaktadır. İkinci olarak, uluslararası rekabet gücü kavramsal çerçevesi kapsamında uluslararası rekabet gücünün ülke/sektör ve firma boyutunda tanımları, unsurları, belirlecileri ve hükümetlerin rolü irdelenmekte, Porter yaklaşımına dayalı olarak ülkelerin gelişme aşamaları açıklanmaktadır. Daha sonra, OECD veri tabanı verileri kullanılarak, 2005 yılında, Türkiye'nin imalat sanayii ihracatında ilk sıralarda yer alan 30 ülke itibarıyla "açıklanmış kalite elastikiyeti" metodolojisi izlenerek, Türkiye imalat sanayi sektörlerinin rekabet etme biçimi analiz edilmektedir. Bu kapsamda, fiyat ve kaliteye dayalı uluslararası rekabet gücü tanımları irdelenmekte, Türkiye imalat sanayiinde fiyata ve kaliteye dayalı rekabet eden endüstrilerin bir sınıflandırması yapılmakta ve bu bulgulardan hareketle uygun politika önerisine yer verilmektedir. Sonuç bölümünde ise çalışmada ortaya konulan görüş ve analizlerin genel bir değerlendirmesi sunulmaktadır.

I) KÜRESELLEŞME VE İMALAT SANAYİİ ÜZERİNE ETKİLERİ

1980'li yıllarda dünya genelinde ekonominin uluslararası özelliği, iki önemli değişikliğin etkisiyle küreselleşme boyutuna geçmiştir. Bu değişimde, deregülasyon politikaları ile bilgi ve iletişim teknolojilerinin ekonomik aktivitelerde oynadığı yeni rol etkili olmaktadır. Küreselleşme literatürde genellikle piyasalar, mali sistem, rekabet ve firma stratejileri ile ilişkili bir ifade olarak kullanılmakta ve daha çok firma davranış ve stratejilerinin etkili olduğu bir mikroekonomik gelişme olarak düşünülmektedir. Bu özelliğiyle küreselleşme; dünya genelinde firmalar, hatta bölge ve ülkeler bakımından hayati bir önem arzeden uluslararası çetin bir rekabetin arkasındaki itici unsur olarak görülmektedir (OECD, 1996b: 7).

IMF tanımlamasına göre küreselleşme; dünya genelinde, teknolojinin daha hızlı ve geniş bir alana yayılmasının da etkisiyle, mal ve hizmet ticaretinin miktar ve çeşitliliğinde ve uluslararası sermaye hareketlerinde sağlanan artışlar nedeniyle, ülkelerin ekonomik bağımlılığının karşılıklı olarak giderek güçlenmesidir (IMF, 1997: 45).

Bu bağlamda, dünya genelinde üretimin, dış ticaretin ve doğrudan yabancı sermayeli yatırım faaliyetlerinin geçmiş dönemdeki yıllık ortalama artışları kısaca Tablo: 1'de özetlenmektedir:

Tablo: 1
Dünya Genelinde Üretim, İhracat ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırım Faaliyetlerinde Gelişmeler*

	Dünya mal üretimi	Dünya mal ihracatı	Doğrudan yabancı sermaye girişi	Dünya genelinde doğrudan yabancı sermayeli birimlerin (bağlı şirketlerin) satışları	Dünya genelinde doğrudan yabancı sermayeli birimlerin ihracatı
1980-2007 Yıllık ortalama artış (%)	2,7	7,3	14,3	10,2	8,8

Kaynak: DPT (2009), UNCTAD (2008) ve WTO (2011)'den uyarlanmıştır.

(*) Yaşanan küresel ekonomik krizin, dış ticaret ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları üzerinde 2008 yılı ve sonrasındaki olumsuz etkisi dikkate alınarak, uzun dönemli eğilimlerin yansıtılması bakımından son yıl 2007 yılı olarak alınmıştır. Dünya genelinde doğrudan yabancı sermayeli birimlerin satışları ve ihracatına ait veriler 1982-2007 yılları arasında kapsamaktadır.

Tablo: 1'de görüldüğü üzere, WTO (2011) verilerine göre yapılan hesaplamalarda 1980-2007 yılları arasında miktar bazında dünya mal üretimi yıllık ortalama yüzde 2,7 oranında artarken, dünya mal ihracatı değer bazında yüzde 7,3 artmıştır. Özellikle belirtmek gerekirse, bu artışta, yıllık ortalama yüzde 8,3 oranındaki imalat sanayii ürünleri ihracat artışı etkili olmuştur.² Aynı dönemde dünya genelinde doğrudan yabancı sermaye girişlerinde ise, DPT (2009) çalışmasına göre yapılan hesaplamalarda yıllık ortalama yüzde 14,8 oranında artış olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, 1982-2007 yılları arasında, doğrudan yabancı sermayeli birimlerin (bağlı şirketlerin) dünya genelinde satışları ve ihracatı sırasıyla yıllık ortalama yüzde 10,2 ve yüzde 8,8 gibi yüksek oranlarda artış göstermiştir.³

Diğer taraftan, geçmiş yıllarda dünya ekonomisinde, Asya ülkelerinden kaynaklanan yeni güçlü rakiplerin ortaya çıktığı görülmektedir. 1990-2010 yılları arasında dünya ihracatı içinde gelişmiş ekonomilerin payı azalırken, yükselen ve gelişmekte olan ülkelerin payı artmaktadır (Tablo: 2).

Tablo: 2
Dünya Mal İhracatı ve Ülkeler İtibariyle Dağılımı

Dünya Mal İhracatı (f.o.b)	(Milyar ABD Doları)			
	1990	2000	2005	2010
I- Gelişmiş Ekonomiler	2.572,6	4.736,0	6.977,8	9.208,6
- AB - 27	1.514,2	2.340,9	3.911,3	4.951,6
- ABD	288,8	786,8	912,8	1.293,2
- Japonya	282,3	459,5	567,6	730,1
II-Yükselen ve Gelişmekte Olan Ülkeler	876,4	1.720,0	3.515,2	5.005,7
- Brezilya	31,4	55,1	118,3	201,9
- Meksika	40,7	166,1	214,2	298,5
- Çin	51,5	249,1	762,5	1.581,4
- Hindistan	18,3	43,3	102,2	225,5
- Rusya	...	105,0	243,8	400,4
- Türkiye	13,0	30,8	78,4	120,9
Dünya Toplamı	3.449,0	6.456,0	10.493,0	14.214,3
Dünya Mal İhracatının Dağılımı (%)				
	1990	2000	2005	2010
I- Gelişmiş Ekonomiler	74,6	73,4	66,5	64,8
- AB - 27	43,9	36,3	37,3	34,8
- ABD	8,4	12,2	8,7	9,1
- Japonya	8,2	7,1	5,4	5,1
II-Yükselen ve Gelişmekte Olan Ülkeler	25,4	26,6	33,5	35,2
- Brezilya	0,9	0,9	1,1	1,4
- Meksika	1,2	2,6	2,0	2,1
- Çin	1,5	3,9	7,3	11,1
- Hindistan	0,5	0,7	1,0	1,6
- Rusya	...	1,6	2,3	2,8
- Türkiye	0,4	0,5	0,7	0,9
Dünya Toplamı	100,0	100,0	100,0	100,0

Kaynak: DPT, (2010; 2011), Uluslararası Ekonomik Göstergeler çalışmasından uyarlanmıştır. 2010 yılı dünya toplamında, IMF-World Economic Outlook verisi kullanılmıştır.

Tablo: 2’de görüldüğü üzere, Dünya mal ihracatı 1990 yılında 3.449 milyar dolardan 2010 yılında 14.214 milyar dolara yükselmiştir. Dünya ihracatı içinde gelişmiş ekonomilerin payı 1990 yılında yüzde 74,6 düzeyinden 2010 yılında yüzde 64,8’e düşerken; yükselen ve gelişmekte olan ülkelerin payı yüzde 25,4’ten yüzde 35,2’ye yükselmiştir.

Bu kapsamda, 1990-2010 yılları arasında, gelişmiş ekonomilere sahip ve dünya ticaretinde önemli ağırlığı olan AB’nin dünya ihracatındaki payı yüzde 43,9’dan yüzde 34,8’e düşmüş, ABD’nin payı yüzde 8,4’ten yüzde 9,1’e yükselmiş, Japonya’nın payı ise yüzde 8,2’den yüzde 5,1’e gerilemiştir. Buna karşılık, özellikle Çin’in ihracatındaki artış dikkat çekmektedir. Çin’in dünya ihracatı içinde 1990 yılında yüzde 1’ler mertebesinde olan payı, 2010 yılında yüzde 11,1’e yükselmiştir.

Bu çerçevede, Çin merkezli olmak üzere dünyada güç odağının giderek batıdan doğuya doğru kaydığı söylenebilir.

Görüldüğü üzere, günümüzde ister gelişmiş, ister gelişmekte ve az gelişmiş olsun bütün ülkeler, artan dünya ticaretinden pay alabilmek veya konumunu sürdürebilmek için birbirleriyle çetin bir rekabet içerisindeyler. En önemlisi bu yarışta daha fazla başarılı olabilmek için rekabet güçlerini artırmaya çalışmaktadırlar.

İmalat sanayii özelinde düşünülürse, işletmelerin gelecekte varolabilmeleri iç ve dış piyasalarda rakiplerine karşı sağlayabilecekleri rekabet gücü üstünlüğüne bağlı olacaktır. Dünya piyasalarında fiyat ve fiyat dışı unsurlar itibarıyla rekabet edebilen firmalar gelişip güçlenirken, rekabette zorlananlar bu piyasalardan çekilmek zorunda kalacaktır.

Günümüz dünyasında imalat sanayiinde üretim uluslararası boyut kazanmakta, üretimde kullanılan hammadde, aramalı, sermaye, teknoloji, hatta işgücü çeşitli ülke veya kaynaklardan temin edilebilmektedir. Ayrıca dış ticaret, uluslararası yatırımlar, teknoloji transferi ve sermaye hareketleri bakımından ülkelerin birbirine bağımlılığı artmaktadır.

Diğer taraftan, rekabetin dünya ölçeğinde küreselleşmesi ilk bakışta ülkeye (üretim yerine) özgü faktörlerin önemini azaltıyor gibi görünse de, ülkeye özgü durumun (yerel şartların) önemi aslında daha da artmaktadır. “Ulusal ekonomik yapıda, değerlerde, kültürde, kurumsal yapıda ve tarihi

birlikteki farklılıklar geniş ölçüde rekabetçi üstünlüklere katkı sağlamaktadır” (Porter, 1990a: 19).

Her şeyden önemlisi; küreselleşmeyi, ülke öneminin yerini alan bir husus olarak görmemek gerekir. Aksine, küresel ölçekte rekabet için gerekli rekabetçi üstünlükler, büyük ölçüde yerel düzeyde (yurt içinde) yaratılmakta ve yerel içeriği yüksek faaliyetlerde sağlanan başarılarla sürdürülmektedir. Çünkü, rekabetçi olmayan yerel firma ve endüstrilerin korunması için dış ticarete yönelik engellerin ve çeşitli teşvik araçlarının sınırlandırıldığı bir dünya sahasında, rekabetçi üstünlüklerin temel belirleyicileri olan, nitelikli işgücü, inovasyon yapabilme kapasitesi ve teknolojik gelişim gibi yetkinliklerin geliştirilmesi bakımından yurtiçi ortamın önemi gittikçe artmaktadır (Porter, 1990a; 1990b).

Dolayısıyla, firmaların konuştuğu yurtiçi ortam ve bu ortamın sunduğu ulusal üstünlükler, söz konusu firmaların uluslararası düzeyde rekabet edebilmesi bakımından hayati önem arz etmektedir. Firmalar, ülke koşullarından kaynaklanan bu üstünlüklerle birlikte uyguladıkları küresel stratejilerle küresel ölçekte rekabet gücü veya rekabetçi üstünlükler kazanmaktadır. Uluslararası başarı, nihai olarak ulusal şartların ve şirket stratejisinin etkin bir bileşiminden kaynaklanmaktadır. Firmaların uygulayacakları küresel stratejiler, yurtiçinde yaratılan bu üstünlüğü destekleyici ve daha da güçlendirici olmaktadır.

Diğer taraftan, ülkeler geliştikçe, rekabetçi üstünlükleri ve firmalarının rekabet etme biçimi bakımından da değişim ve iyileşme gösterirler. Uluslararası rekabet gücü kazanımı açısından, az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde düşük maliyetli işgücü ve ham maddeler gibi nispeten ana faktör şartları baskın hususlar olurken, gelişmiş ülkelerde ileri teknolojiye dayalı ürün ve hizmet üretebilme yeteneği belirleyici olmaktadır. Bu çerçevede, uluslararası rekabet gücü belirleyicilerinin önem derecesi zaman ve mekana göre değişim göstermekte ve dinamik bir özellik arz etmektedir. Bu bağlamda, uluslararası rekabet gücünü geliştirmek için uygulanacak politikalar, ülkelerin gelişmişlik seviyelerine göre kendi aralarında ve içinde buldukları iktisadi/teknolojik birikime uygun olarak kendi içerisinde zamanla farklılık arz edebilecektir.

II) ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

Uluslararası rekabet gücü tanımı, ölçüm teknikleri, belirleyicileri üzerinde genel kabul gören bir yaklaşım bulunmamaktadır.⁴ Bu durum, öncelikle rekabet gücü kavramına farklı anlamlar yüklenilmesinden kaynaklanmaktadır. Aslında temel mesele, rekabet gücünü tek faktörle (sınırlı sayıdaki) ifade etmenin yetersiz olacağıdır. Rekabet gücü, birçok faktörden etkilenen, çok daha karmaşık ve derin bir yapı arz etmektedir. Rekabet gücünün ülke (makro), sektör ve firma düzeyinde, farklı bakış açılarıyla çok sayıda tanımları yapılmakta olup, aşağıda kısaca bazı temel tanımlamalar verilmektedir.

A) Uluslararası rekabet gücünün ülke, sektör ve firma düzeyinde tanımları

Uluslararası rekabet gücünün ülke düzeyinde geniş kabul gören tanımı, bir ekonominin, sürdürülebilir bir temelde, ülke nüfusuna yüksek ve artan yaşam standardı ve çalışmak isteyenlere istihdam sağlama yeteneğidir. Uluslararası rekabet gücü bir ülkenin genel iktisadi performansını ifade eder (Commission of the European Communities, 2006b: 8).

Benzer şekilde ABD Uluslararası Rekabet Gücü Politikaları Konseyi (US Competitiveness Policy Council) kaynaklı bir tanımlamayla, uluslararası rekabet gücü, serbest piyasa koşulları altında uluslararası pazarlarda yarışabilir düzeyde mal ve hizmet üretebilme ve vatandaşların refah düzeylerini sürekli olarak artırabilme gücüdür (OECD, 1996a: 13; National Competitiveness Council, 1998; Togan, 1999).

Daha genel bir OECD tanımlamasına göre uluslararası rekabet gücü; firmaların, endüstrinin, bölgenin, ülkenin ya da ekonomik birliklerin uluslararası rekabette sürdürülebilir bir biçimde, nispi olarak daha yüksek faktör geliri ve istihdam seviyesi yaratabilme yetkinliğidir (OECD, 1996a: 13; 1996b: 20).

Fagerberg (1988: 355), uluslararası rekabet gücünü ödemeler dengesi sorunlarına yol açmaksızın, ekonomik büyüme ve istihdam artışı başta olmak üzere bir ülkenin temel iktisat politikası hedeflerini gerçekleştirme yeteneği olarak tanımlamaktadır. Buradan hareketle, bir ekonomide uluslararası rekabet gücüne sahip olunabilmesi için ekonomik büyüme ile

ödemeler dengesi ve bunu etkileyen faktörler arasındaki ilişkinin sağlanmış olması gerekliliğine işaret edilmektedir.

Uluslararası rekabet gücününün sektör ve firma bazında tanımlarını ise aşağıdaki şekilde yapmak mümkündür:

Bir sanayi sektörü seviyesinde uluslararası rekabet gücü, küresel piyasada konumunu muhafaza etme ve iyileştirme olarak düşünülmektedir (Commission of the European Communities, 2006a: 2).

Firma düzeyinde uluslararası rekabet gücü ise, yerli bir firmanın bir ihracat piyasasında veya yurtdışında rakip yerli ve yabancı firmalara kıyasla;

- ürün fiyatı ve / veya
- ürün kalitesi, teslimde dakiklik ve satış sonrası servis gibi fiyat dışı unsurlar

açısından şu anda ve gelecekte aynı durumda veya onlardan daha üstün olması demektir. Ayrıca, yerli bir sektörün, yerli firmanınkinden farklı olarak, yurt içi ve yurtdışı piyasada yerli bir rakibi olamayacağından, bu tanım küçük bir farkla bir sektör için de aynıdır (Kibritçioğlu, 1996: 4).

Porter'a göre, firma düzeyinde uluslararası rekabet gücünün göstergesi, bahse konu firmanın piyasa payı veya verimliliğidir. Buna karşın, belirli bir mekanın uluslararası rekabet gücü, bu mekanda kullanılan kaynakların verimliliğidir (Snowdon ve Stonehouse, 2006: 165).

Uluslararası rekabet gücü denince genelde ilk olarak akla ülke seviyesinde rekabet gücü gelmesine rağmen, aslında firma veya sektörel bazda rekabet gücü çalışmaları yapılmasının daha anlamlı olabileceği tartışılmaktadır. Bu tartışmalarda, uluslararası rekabet gücü konusunun sadece firmalar veya sektörler açısından zaruri olduğu belirtilmekte, uluslararası piyasalarda rekabet edenin ülke değil, firmalar olduğuna dikkat çekilmektedir.

Bu çerçevede, “uluslararası rekabet baskısı altında olan ülkeler değil, şirketlerdir” (Porter 1990a: 33). Şirketler, her geçen gün küresel rekabette yetkinliğini artırmak zorundadırlar. Ülke koşulları, firmalarının uluslararası rekabetçi üstünlükler elde edebileceği uygun bir ortamı yaratmak açısından oldukça önemlidir ancak bu fırsatları değerlendirmek şirketlerin yetkinliğine

ve uygulayacağı stratejilere bağlı olabilecektir (Porter, 1990a; 1990b; 2004; Kibritçioğlu, 1996).

B) Uluslararası rekabet gücünün unsurları, belirleyicileri ve hükümetlerin rolü

Kibritçioğlu (1996), uluslararası rekabet gücünü, ürünün *fiyatı* ile kalitesi, teslimde dakiklik ve satış sonrası servis gibi *fiyat dışı* unsurlara dayandırmaktadır. Bir sektörün fiyat açısından rekabet edebilir olması gerekliliği kolayca anlaşılabilir. Bunu maliyet rekabeti olarak da düşünebiliriz. Buna karşın, fiyat dışı başlıca rekabet unsuru olarak, esas itibariyle, ölçülmesi nispeten zor olan kalite unsuru öne çıkmaktadır (Kibritçioğlu, 1996; 1998a; 1998b).

Uluslararası rekabet gücü analizinde, rekabet gücünü artırmaya yönelik doğru politikaların uygulanması veya uygun tedbirlerin alınabilmesi için uluslararası rekabet gücünün belirleyicileri hakkında da yeterli bilgiye sahip olunması gereklidir.

Kibritçioğlu, (1996)'na göre, firma düzeyindeki uluslararası rekabet gücünün belirleyicileri (kaynakları), ülkelerin ihracatı teşvik eden ve ithalatı caydıran yapay rekabet gücü yaratan politika veya önlemleri hariç tutulduğunda; firmaların maliyetlerini, ürünlerinin fiyatlarını ve ürün kalitesi, firma / sektör / ülke imajı ve servis gibi fiyat dışı rekabet unsurlarını etkileyen tüm etkenlerdir.

Bu kapsamda, uluslararası rekabet gücünün belirleyicilerine dair daha ayrıntılı bazı örnekler olarak; kişi başına sabit sermaye oluşumu, tasarruf oranı, bütçe dengesi, kamu borcu, enflasyon seviyesi, reel faiz oranı, doğrudan yabancı sermaye hareketleri vb. makro hususlar, eğitim ve sağlık harcamaları, temel bilimlerde eğitim sisteminin kalitesi, mesleki eğitim durumu, okullaşma oranı, kırsal nüfus oranı vb sosyal hususlar, ülke imajı, yol-liman-enerji gibi altyapı yeterliliği, birim işgücü maliyeti, işgücü niteliği /yeterliliği ve verimliliği, fikri mülkiyet haklarının korunması, teknolojik gelişmişlik, yüksek teknoloji ürün ihracatı, üniversite-sanayi işbirliği, bilimsel araştırma kurumlarının niteliği, araştırma-geliştirme ve inovasyon yapabilme, girişimcilik, marka yaratma ve hızlı ürün geliştirme, patent sayısı, risk sermayesi kullanımı, bilgi ve iletişim teknolojilerinden yararlanma, istikrarlı bir finansal yapı, finansal araçlardaki çeşitlilik ve

erişim kolaylığı, piyasa büyüklüğü, ilgili piyasadaki rekabetin yoğunluğu, girdi maliyetlerini olumsuz etkileyen vergi vb. yükler, sektördeki ortalama firma büyüklüğü (ölçek ekonomileri), kapasite kullanım oranı, üretim sistemlerinde sağlanan gelişmeler, yerel tedarikçi nicelik ve niteliği, kümelenme boyutu, tam zamanında üretim ve teslimat, yönetim yeterliliği, tanıtım yeterliliği, dağıtım ve satış sonrası kanalların yeterliliği, coğrafi konum, idari engeller (mevzuat karmaşıklığı, bürokrasi vb.), yargı ve güvenlik hizmetlerinin işleyişi, yolsuzluk durumu gibi birbirleriyle benzeşen veya etkileşim halindeki bir dizi kriter (etken) sayılabilir⁵.

Kuşkusuz; istikrarlı politik, hukuki ve sosyal kurumlar ile güçlü makroekonomik politikaların ulusal refahın iyileştirilmesi için gerekli potansiyeli oluşturacağı, ancak, servetin gerçekte mikroekonomik seviyede, başka bir ifadeyle firmaların etkin ürün ve üretim teknolojisi kullanarak rekabet edebilir mal ve hizmet yaratma yeteneği ile sağlanacağı hususuna dikkat çekilmektedir (Porter, 2004; Lopez-Claros, 2006; Snowdon ve Stonehouse, 2006).

Bu çerçevede, bir ülkenin verimliliği nihai olarak şirketlerinin verimliliği ile ilişkilendirilmektedir. Bu bağlamda, yerli firmaları veya yabancı firma bağlı birimleri olsun, firmaları rekabetçi olmayan bir ekonominin rekabetçi olması beklenemeyecektir.

Porter (1990a: 71; 1990b)'e göre, bir ülkenin belirli bir endüstride uluslararası başarı elde etmesi; yerel firmaların rekabet ettiği ortamı biçimlendiren, rekabetçi üstünlük yaratılmasını etkileyen ve başarının sürdürülebilir kılınması için ilgili tüm alanlarda gelişme sağlanması gereken dört genel hususa bağlıdır. Bunlar; faktör koşulları, talep koşulları, ilgili veya destekleyici endüstrilerin varlığı, firma stratejisi, yapısı ve rekabet düzeyinden oluşmaktadır.

Bu noktada, uluslararası rekabetçi üstünlükler bakımından hükümetlerin rolü, rekabetçi üstünlüğün dört genel belirleyicisini (elmas modelini) etkilemek suretiyle oluşmaktadır. Örneğin, devlet yardımları (teşvikler) ve eğitim politikalarıyla faktör koşulları, vergi politikaları ve ürün standartları veya regülasyonlarla talep koşulları, antitröst politikalarıyla yurtiçi rekabet etkilenmekte, organize sanayi bölgesi, teknopark vb. kümelenme oluşumlarıyla destekleyici endüstrilerin oluşumuna imkan sağlanmaktadır.

Ayrıca, hükümetler savunma sanayii, uçak, demiryolu taşıtları vb. ulaşım araçları, inşaat malzemeleri gibi bazı endüstrilerde önemli bir alıcı konumunda bulunmaktadır (Porter, 1990a: 127; 2004).

Asıl önemli olan, hükümetin rolünün olup olmadığı değil, ne olması gerektiği hususudur. “Hükümetler doğru kuralları ve uygun teşvikleri oluşturmalı, verimli bir ekonominin gerek duyacağı kamu yatırımlarını yapmalıdır” (Porter, 2004: 33).

Porter; hükümetlerin istikrarlı politik, hukuki ve sosyal kurumların sağlanması ve makroekonomik istikrarın oluşturulmasında çok önemli bir role sahip olduğuna dikkat çekerek, firmaların rekabetçi konumunun iyileştirmesine yardımcı olmak bakımından bir katalizör olarak faaliyette bulunması gerektiğini belirtmektedir (Snowdon ve Stonehouse, 2006).

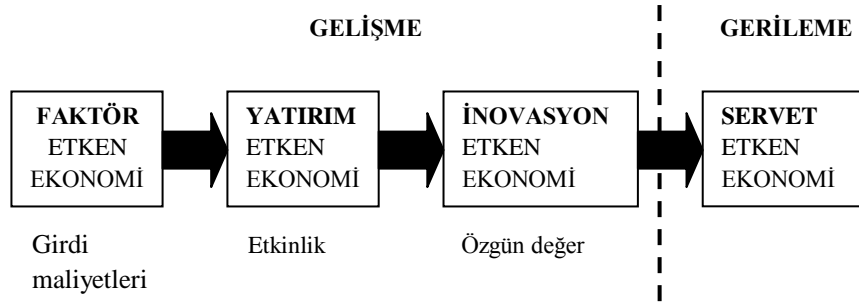
Hükümet politikalarının ana hedefi, “ülke kaynaklarını yüksek ve gittikçe artan bir şekilde verimlilik elde etmeğe yönlendirmektir” (Porter, 1990a: 617).

Dikkat çekilmeğe değer önemli bir husus, uygun hükümet politikalarının, ülkelerin gelişme aşamalarına bağlı olarak farklılık göstereceğidir. Başka bir ifadeyle, hükümet politikaları gelişen ekonominin ihtiyaçlarına uygun şekilde değişim ve gelişim göstermelidir. Hükümetlerin, C) Rekabetçi gelişme aşamaları başlığı altında ayrıntılarıyla incelenmeye çalışılan, faktör ve yatırım etken gelişme aşamalarında ulusal üstünlük geliştirmek hususunda doğrudan etkiye sahip olduğu ancak inovasyon etken aşamada esas sorumluluğunun firmaların yenilikçi ve dinamik olmalarını mümkün kılacak ve bunun sürdürülmesini sağlayacak bir yatırım / iş ortamını tesis etmek olduğu belirtilmektedir.

C) Rekabetçi gelişme aşamaları

Verimlilikte iyileşme sağlayabilmek için az gelişmiş ülkelerde sağlık, eğitim ve altyapı alanlarında yatırım öncelik kazanırken; bu alanlardaki verimlilik kazançlarını elde etmiş daha sofistike ekonomik yapıda, sözkonusu alanlara yatırım verimlilikte iyileşme sağlamak için artık yeterli olmayacağından gelişme patikasında ülkelerin gelişmişliğine göre politika öncelikleri de değişmek ve gelişmek zorundadır (Lopez-Claros ve diğerleri, 2006: 11-12).

Başarılı bir iktisadi gelişme, “bir ülkenin iş ortamının, firmalarının gittikçe sofistike ve verimli tarzda rekabet edebilmelerini destekleyen ve cesaretlendiren şekilde iyileştiği başarılı bir ilerleme sürecidir”. Farklı gelişme seviyesindeki ülkelerin sorunları ve fırsatları (uğraş alanları) da tamamen farklılık arz eder (Porter, 2004: 34).



Kaynak: Porter (1990a: 546; 2004: 34).

Şekil: 1
Rekabetçi Gelişme Aşamaları

Faktör-etken aşamada, düşük maliyetli işgücü ve doğal kaynaklar gibi temel faktör koşulları rekabetçi üstünlüğün ve bu bağlamda ihracatın baskın kaynaklarıdır. Yatırım-etken aşamada, rekabetçi üstünlüğün baskın kaynağı (belirleyicisi) yüksek düzeyde yatırım yapma arzu ve yeteneğine dayalı olarak standart ürün ve hizmet üretiminde sağlanan etkinliktir. Bu aşamada, etkin altyapıdaki büyük yatırımların, iş alemi dostu hükümet uygulamalarının, güçlü yatırım teşvikleri ve daha iyi bir şekilde sermayeye erişimin verimlilikte önemli iyileşmeleri mümkün kıldığı belirtilmektedir. Gelişme aşamalarında en ileri kademe olan inovasyon- etken aşamada ise, en gelişmiş metodlar kullanılarak ileri teknoloji ile ürün ve hizmet üretebilme yeteneği rekabetçi üstünlüğün baskın kaynağıdır. İnovasyon etken aşamada, faktör maliyetlerine dayalı rekabetçi üstünlüğün önemi oldukça azalmakta, buna karşılık gelişmiş ve özel faktörler yaratılmakta ve bu faktörler sürekli olarak iyileştirilmektedir. Diğer taraftan servet etken aşama, gelişme aşamaları boyunca ilerlerken nihayetinde bir gerilemenin yaşanacağı durumdur. Servet etken ekonomideki itici kuvvet veya belirleyici faktör,

kazanılmış olan servettir. Ancak bu aşamadaki sorun, geçmişte elde edilen servetin etken olduğu ekonomi bu serveti sürdürmeğe yetmemektedir (Porter, 1990a: 546-560; 2004).

Porter (1990a), her ülkenin, kendi özgün kalkınma patikasında ilerlediğine vurgu yapmakta ve gelişme sürecinde ekonominin izlediği yolun ve sahip olduğu endüstrilerin, her bir ülkenin özgün özelliklerinin bir yansıması olduğuna dikkat çekmektedir.

III) TÜRKİYE İMALAT SANAYİİ SEKTÖRLERİNİN REKABET ETME BİÇİMLERİ

Uluslararası rekabet, fiyat veya maliyet rekabeti ve fiyat dışı rekabet olmak üzere iki türde sınıflandırıldığında, uluslararası rekabet gücünü de fiyata dayalı uluslararası rekabet gücü ve fiyat dışı uluslararası rekabet gücü olarak iki türde ele almak mümkündür. Fiyat dışı rekabet, daha dar anlamda kaliteye dayalı rekabet olarak adlandırılabilir (Kibritçioğlu, 1996; 1998a; 1998b; Aiginger, 1997; 1998a; 1998b; 2000).

A) Fiyat ve kaliteye dayalı uluslararası rekabet gücü

Fiyata dayalı uluslararası rekabet gücü, özellikle olgunlaşmış ve homojen piyasalarda / ürünlerde düşük maliyette üretim yeteneği olarak tanımlanabilir (Aiginger, 1997: 575). Başka bir tanımlamayla fiyata dayalı uluslararası rekabet gücü, bir ülkenin, rakiplerinin bulunduğu dış piyasalarda ürünlerini satabilmesini temin edecek fiyat avantajıdır (Drabek ve Olechowski, 1989: 7). Dolayısıyla, fiyata dayalı uluslararası rekabet gücü literatürde, maliyet veya fiyat bazlı mukayese olarak ele alınmaktadır.

Tanımlama güçlüğüne rağmen kaliteye dayalı uluslararası rekabet gücü, rekabetçi konumu düşük fiyattan ziyade kalite iyileştirmesinin belirlediği daha sofistike ürünlerde, özellikle tüketicilerin satın alma arzusunu etkileyen ürün nitelikleri itibarıyla, üstünlük olarak ifade edilebilir.

Aiginger (2001: 4)'e göre yüksek kaliteli ürünler, tüketiciler bakımından değerli bulunan bir veya daha fazla ilave karakteristiklere sahip olan mallardır. Satın alma arzusunu artıran karakteristikler hız, kapasite, boyut, dayanıklılık gibi fiziksel olarak ölçülebilir veya güvenilirlik, tasarım, prestij gibi hissedilebilir özellikler olabilir.

B) Türkiye imalat sanayiinde fiyata ve kaliteye dayalı rekabet eden endüstrilerin sınıflandırılması

Kalite anlayışına yönelik farklı bakış açıları nedeniyle çok daha farklı kalite göstergeleri üretmek mümkün olmakla birlikte, kalite hususu ile fiyat ve kalite rekabeti, farklı değerlendirmeleri mümkün kılacaktır i) ihracat birim değeri ii) açıklanmış kalite elastikiyeti ve iii) yüksek fiyat (kalite) segmentinde konumlanma olmak üzere, esas itibarıyla, üç ayrı yaklaşımla ele alınabilir. (Aiginger, 1997; 1998a; 1998b; 2000; 2001; Stengg, 2001).

İhracat birim değeri, toplam ihracat değerinin karşılık gelen miktarına (metre, litre, kg vb.) bölümüyle elde edilmektedir. Birim değerlerin kalitenin bir göstergesi olarak kullanılmasındaki mantık, tam bilgi varsayımında, daha yüksek fiyattan satılan ürün çeşidinin daha düşük fiyata satılardan daha yüksek kalitede olması gereğidir (Greenaway ve diğerleri, 1994: 382). Düşük kalitedeki ihraç ürünlerin, ihracat birim değerlerinin düşük olması beklenmektedir.

Daha yüksek birim değerlerin, sözkonusu ürünlerin daha sofistike veya daha yüksek derecede işlem görmüş olduğunu ve tüketicinin bu ürünlerden satın alma arzusunun daha fazla olduğunu gösterdiği kabul edilmektedir. İhracat birim değeri, birçok hususu⁶ içerebileceğinden kapsamlı veya genel kalite göstergesi olarak algılanabilir. Birim değerlerin yüksekliği, genel olarak talep düzeyine ve fiyatlara bağlı olduğu gibi endüstri veya mal grubunda daha yüksek kaliteli ürün segmentlerine geçiş ya da diğer kalite artırıcı ürün karakteristiklerine sahiplik gibi özellikle kalite durumunu da yansıtabilmektedir (Aiginger, 2000: 13).

İkinci yaklaşım olarak, yüksek fiyat segmentinde konumlanma düzeyi ise; daha hassas işlemler ve yeni bir ürün tasarımıyla yüksek kaliteli segmentlere geçişi veya piyasa farklılaştırılması gibi yöntemlerle endüstri içerisinde (belirli ürünlerde / segmentlerde) kalite düzeyinin artırılmasını ifade etmektedir.

Bu metotta, oldukça alt endüstri kategorilerinden hareketle toplulaştırılmış endüstri grupları, imalat sanayii veya ülkenin toplam ihracat veya ithalatının fiyat segmentlerine göre yapısına / konumlanmasına ulaşılabilmektedir⁷. Böylece, bir endüstrinin, endüstri grubunun veya ülke

ihracatının yüksek ve düşük fiyat segmentli ürünlerinin ağırlığı bulunabilmektedir. Bu çerçevede, bir endüstride yüksek fiyat segmentinde konumlanma oranı, bahse konu endüstride kalite düzeyinin önemli bir göstergesini sunmaktadır.

Endüstrilerin rekabet biçiminine göre sınıflandırılmasında, bahse konu yaklaşımlardan birim ihracat değerlerinin bazı avantajlarının yanı sıra önemli dezavantajları veya yorum güçlüğü de bulunmaktadır (Bedir, 2009: 49-51). En önemlisi, sadece birim değerine göre yapılan bir analizde yüksek birim değerlerin, üretim maliyetinin yüksekliğinden mi yoksa kaliteden mi kaynaklandığının belirgin olmamasıdır. Başka bir ifadeyle, bahse konu bir ürünün birim değerlerinde baskın unsur maliyet (fiyat) mı, fiyat dışı unsurlar, yani kısaca kalite midir? sorusu koşullara bağlı olarak sağlıklı cevaplanması gereken bir husustur.

Diğer taraftan, fiyat segmentlerinde konumlanma yaklaşımı endüstrilerdeki kalite konumuyla (düşük veya yüksek fiyat segmenti oranı), başka bir ifadeyle, endüstri bünyesindeki kalite durumunun analiziyle ilgilidir. Oysa, endüstrilerin rekabet biçimine göre sınıflandırılması için, bir endüstrinin kendi bünyesindeki fiyat / kalite konumlanmasından ziyade endüstrilerin kalite rekabeti düzeyine göre kendi aralarında sınıflandırılmasına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu nedenle, endüstrilerin rekabet biçimine göre, fiyata ve kaliteye dayalı rekabet eden endüstriler ayrımında bir sınıflandırması için, endüstrilerin kalite / fiyat rekabeti düzeyine göre kendi aralarında sıralanmasını mümkün kılan açıklanmış kalite elastikiyeti yaklaşımı / metodolojisi uygun olmaktadır.

Bu çerçevede, Türkiye imalat sanayi endüstrilerinin rekabet etme biçimine (fiyata ve kaliteye dayalı) göre sınıflandırılmasında, “Açıklanmış kalite elastikiyeti” metodolojisi izlenmiştir (Aiginger 1997; 1998a; 1998b; 2000; 2001; Stengg, 2001).

“Açıklanmış kalite elastikiyeti” metodolojisine göre, şayet ürünler görece olarak daha homojen ve birim değerleri ağırlıklı olarak maliyeti yansıtıyorsa, düşük maliyetli / düşük fiyatlı ülkelerin daha yüksek miktarlarda ürün ihracat etmesi (miktar olarak net ihracatçı), diğer taraftan yüksek maliyetli ülkelerin miktar olarak daha az ürün ihraç etmesi beklenir. Ancak, yüksek birim değerlerine sahip ülkeler söz konusu ürünlerde miktar olarak net ihracatçı konumunda ise bu duruma ithal edilen ürünlere göre ihraç

ürünlerdeki kalite farklılığının etken olacağı belirtilmektedir (Aiginger, 1997; 1998b; 2000; Stengg, 2001).

İthalat birim değerlerine göre ihracat birim değerleri daha yüksek olan endüstriler ithalata göre daha düşük ihracat miktarlarına sahipse fiyat elastik olarak adlandırılmakta ve ihracat ve ithalat birim değer farklılıkları ile miktar dengesinin zıt yönlü işaret göstermesi beklenmektedir⁸.

Fiyat elastik endüstriler: $BD_{ihr} > BD_{ith} \Rightarrow Q_{ihr} < Q_{ith}$ veya tersi.

Diğer taraftan, ithalat birim değerlerine göre ihracat birim değerleri daha yüksek olan endüstriler aynı zamanda ithalata göre daha yüksek ihracat miktarlarına sahipse kalite elastik olarak adlandırılmakta ve ihracat ve ithalat birim değer farklılıkları ile miktar dengesinin aynı yönlü işaret göstermesi beklenmektedir.

Kalite elastik endüstriler: $BD_{ihr} > BD_{ith} \Rightarrow Q_{ihr} > Q_{ith}$ veya tersi.

Bu çerçevede, kalite ve fiyat rekabetine göre endüstriler üç kategoriye ayrılarak, rekabet gücü açısından;

- 1) kalitenin önemli olduğu sektörler açıklanmış yüksek kalite elastik sektörler (yüksek AKE), başka bir ifadeyle kaliteye dayalı rekabet eden endüstriler
- 2) kalitenin nispeten daha az önemli olduğu sektörler orta düzeyde kalite(fiyat) elastik sektörler
- 3) fiyat rekabetinin baskın olduğu sektörler açıklanmış düşük kalite elastik sektörler (düşük AKE) veya fiyata dayalı rekabet eden endüstriler olarak sınıflandırılmaktadır.

Bu çerçevede, OECD veri tabanı verileri kullanılarak⁹, öncelikle 2005 yılında Türkiye'nin imalat sanayii dış ticaretinde önde gelen ilk 30 ülke belirlenmiştir¹⁰. Bu ülkelerin her biri itibariyle SITC Rev.3 üç basamaklı 185 endüstri için ihracat ve ithalat birim değerleri hesaplanmış ve farkları alınmıştır. Daha sonra, Türkiye imalat sanayiinde, endüstriler itibariyle her ülke için ihracat ve ithalat birim değeri farkı ile dış ticaret miktar farkı (net dış ticaret miktarı) arasındaki ilişki incelenmiştir. Bu kapsamda, 30 ülke itibariyle Türkiye'nin dış ticaretinde, her bir endüstride aynı ve ters yönlü ilişkiye sahip ülke sayıları kaydedilmiştir (Bedir, 2009).

Daha sonra, en fazla aynı yönlü ilişkiye sahip endüstri en başta olmak üzere endüstriler aynı yönlü ilişki büyüklüğüne göre yukarıdan aşağıya sıralanmış ve en üstteki üçte birlik grup (62 adet endüstri) kaliteye dayalı rekabet eden endüstriler, ortada yer alan endüstriler (61 adet endüstri) orta düzeyde kaliteye (fiyata) dayalı endüstriler ve en alttaki üçte birlik grupta yer alan endüstriler (62 adet endüstri) fiyata dayalı rekabet eden endüstriler olarak sınıflanmıştır.¹¹ Bahse konu endüstrilerin, bu çalışmanın bütünlüğü içerisinde kolayca izlenebilmesi bakımından SITC nosuna (endüstri numaralarına) göre sıralı bir listesi EK Tablo: 1’de verilmiştir.

Söz konusu endüstri gruplarının 1995-2005 yılları arasında imalat sanayi içindeki payı özetle Tablo: 3’te verilmektedir.

Tablo: 3

Rekabet biçimine göre endüstrilerin imalat sanayii dış ticareti içindeki payı (%)

	1995	2000	2005
İHRACAT İÇİNDEKİ PAYI			
-Kaliteye dayalı rekabet eden endüstriler	22,1	23,7	24,3
-Orta düzeyde kalite/fiyata dayalı rekabet eden endüstriler	34,5	33,6	37,6
-Fiyata dayalı rekabet eden endüstriler	43,4	42,7	38,1
Toplam	100,0	100,0	100,0
İTHALAT İÇİNDEKİ PAYI			
-Kaliteye dayalı rekabet eden endüstriler	39,0	36,0	38,6
-Orta düzeyde kalite/fiyata dayalı rekabet eden endüstriler	29,7	32,6	34,8
-Fiyata dayalı rekabet eden endüstriler	31,3	31,4	26,6
-Toplam	100,0	100,0	100,0
TOPLAM DIŞ TİCARET İÇİNDEKİ PAYI			
-Kaliteye dayalı rekabet eden endüstriler	32,9	32,0	32,9
-Orta düzeyde kalite/fiyata dayalı rekabet eden endüstriler	31,4	32,9	35,9
-Fiyata dayalı rekabet eden endüstriler	35,7	35,1	31,2
Toplam	100,0	100,0	100,0

Kaynak: Bedir (2009).

Tablo: 3'te görüldüğü üzere, kaliteye dayalı endüstrilerin ihracat ve ithalattaki payında kayda değer bir değişim gözlenmezken, fiyata dayalı endüstrilerin payında belirli bir azalma görülmektedir. Diğer taraftan, orta düzeyde kaliteye (fiyata) dayalı endüstrilerin payında belirgin bir artış görülmektedir.

1995 yılına kıyasla 2005 yılında, orta düzeyde kaliteye dayalı rekabet eden endüstrilerin imalat sanayi ihracatı içindeki payının artışında, özellikle motorlu araçlar (insan taşıyan) ve bunların aksam ve parçaları olmak üzere, alüminyum, demir-çelik, alüminyum aksam ve parçaları, ana metalden diğer mamuller, mobilya ve aksam parçaları, plastikten diğer eşyalar gibi ihracat içerisinde ağırlığı olan endüstrilerin zamanla paylarındaki artışın etkili olduğu görülmektedir. Buna karşılık, fiyata dayalı rekabet eden endüstrilerin imalat sanayii ihracatı içindeki payının azalışında ise çeşitli giyim eşyası başta olmak üzere, yaprak tütün, tütün döküntüleri, demir çelik külçeler-ilk biçimde, yarı mamuller gibi endüstrilerin zamanla paylarındaki düşüşün belirleyici olduğu düşünülmektedir (Bedir, 2009).

Son olarak, kalite ve fiyata dayalı rekabet eden endüstri sınıfları (kategorileri) kendi içerisinde görece sıralamaya tabi tutularak EK Tablo: 2' de verilen endüstri sıralamaları elde edilmiştir¹². Söz konusu listelerde görüldüğü üzere kaliteye dayalı rekabet eden endüstriler içerisinde *bazı kimya sanayii ürünleri, çeşitli makinalar, makina aksam ve parçaları, takım tezgahları, elleçleme (taşıma, yükleme) donanımları, ölçme analiz ve kontrol cihazları, tıbbi alet ve cihazlar ile pistonlu motorlar ve parçaları* öne çıkarken; fiyata dayalı rekabet eden endüstriler içerisinde genelde *çeşitli hazır giyim ürünleri, ev aletleri ve inşaat malzemeleri* öne çıkmaktadır (ayrıntılı liste için bakınız EK Tablo: 2).

C) Uygun politika önerisi

Ülkelerin, endüstrilerin veya firmaların uluslararası rekabet gücünü geliştirmeye yönelik uygulayacağı programların, strateji ve politikaların etkinliği bakımından, endüstrilerin/firmaların öncelikle uluslararası piyasalarda rekabet etme biçimi önem arz etmektedir.

Çünkü, ülkelerin gelişmişlik seviyesine de bağlı olarak, belirli grup endüstriler bazı ülkelerde daha ağırlıkta olsa da, ülke sanayileri ne tamamen

fiyata dayalı rekabet eden endüstrilerden ne de tamamen kaliteye dayalı rekabet eden endüstrilerden oluşmaktadır. Bu çerçevede, 1995-2005 yılları arasında, Türkiye imalat sanayiinde kaliteye ve özellikle orta düzeyde kaliteye dayalı rekabet eden endüstrilerin payında artış, buna karşılık fiyata dayalı rekabet eden endüstrilerin payında belirgin bir azalma olmakla birlikte, gerek kalite ve orta düzeyde kaliteye dayalı rekabet eden, gerekse fiyata dayalı rekabet eden endüstrilerin imalat sanayii içerisinde önemli bir ağırlığının olduğu görülmektedir (Tablo: 3). Bu endüstri gruplarının ayrıntılı listeleri EK Tablo: 2’de sunulmuştur.

Bu bağlamda, ülke sanayilerinin uluslararası rekabet gücü kazanabilmesi bakımından, uygulanacak politikaların, uluslararası rekabetin iki temel unsuru olan kalite ve fiyata dayalı rekabet eden endüstriler ayrımını da dikkate alarak farklı tasarlanması, söz konusu politikaların etkinliğini artıracaktır. Çünkü, fiyata dayalı rekabet eden endüstrilerde düşük maliyette üretim önem kazanırken, kaliteye dayalı rekabet eden endüstrilerde ürün geliştirme/üründe farklılaştırma, yenilik, teknoloji geliştirme gibi unsurlar ile bunlara yönelik politika ve destekler öncelik arz etmektedir. Böylece, uluslararası piyasalarda farklı rekabet biçimi gösteren endüstrilerin, ihtiyaçlarına uygun ve uluslararası rekabet gücü kazandıracak desteklerle desteklenmesi mümkün olabilecektir.

Bir endüstrinin, gerek açıklanmış kalite elastikiyet derecesindeki gerekse yüksek fiyat segmentlerinde konumlanma oranındaki yükseklik kaliteye dayalı rekabet içinde olduğunu; ar-ge ve yenilik faaliyetlerine önem verilmesi, nitelikli iş gücü temini, bilgi ve iletişim teknolojilerinin yaygın kullanımı gibi kaliteye dayalı rekabet gücünü destekleyecek politikalar sürdürmesini, diğer yandan fiyat rekabetini öne çıkaracak politika ve tedbirlerden görece uzaklaşması gerektiğini göstermektedir (Aiginger, 2000: 50).

Bu bağlamda, örneğin ülkemiz sanayiini geliştirmek için uygulanan en temel politika araçlardan biri olan teşvik sisteminde esas itibariye maliyet düşürücü nitelikteki desteklerin fiyata dayalı rekabet eden endüstrilere veya nispeten düşük teknoloji (emek yoğun) endüstrilere ağırlıklı olarak uygulanması yerinde olacaktır. Buna karşılık, ar-ge destek araçlarının ise ağırlıklı olarak, rekabetçi konumu düşük fiyattan ziyade kalite iyileştirmesinin ve teknolojik gelişmenin belirlediği kaliteye dayalı rekabet

eden daha sofistike endüstrilere veya daha yüksek teknolojiye sektörlere uygulanması uygun olacaktır.

Böylece, hem farklı rekabet biçimi gösteren sektör gruplarının uluslararası rekabet gücünün geliştirilmesine yönelik etkin teşvik araçları ile en hayati ihtiyaçlarına destek sağlanırken, hem de ülke kıt kaynaklarının daha rasyonel tahsisi mümkün olabilecektir.

SONUÇ

Gittikçe küreselleşen rekabet ortamında ülkeler, sektörler, firmalar hatta bireyler dahi çetin bir yarış içerisinde. Öncelikle, böyle bir ortamda, uluslararası rekabet gücünün geliştirilmesi için sınırlı alanlarda kaydedilecek gelişmelerin yeterli olmadığı, uzun dönemli ve birbirleriyle etkileşim halinde bütüncül yaklaşımların gerektiği göz önünde bulundurulmalıdır.

Ülkeler geliştikçe, rekabetçi üstünlükleri ve firmalarının rekabet etme biçimleri de değişim ve iyileşme göstermektedir. Bu çerçevede, ülkelerin uluslararası rekabet gücü belirleyicilerinin önem derecesi zaman ve mekana göre değişim göstermekte ve dinamik bir özellik arz etmektedir. Bununla birlikte, uluslararası rekabet gücü kazanımı açısından farklı gelişmişlik seviyesine sahip ülkelerde sorunlar farklılaşmakta, farklı fırsatlarla karşılaşmaktadır. Böylece, uygulanacak politikaların da ülkeler arasında farklılaştırma zorunluluğu elzem hale gelmektedir.

Bu çerçevede, rekabetin dünya ölçeğinde küreselleşmesi ilk bakışta ülkeye (üretim yerine) özgü faktörlerin önemini azaltıyor gibi görülmekte, günümüz dünyasında rekabette sürdürülebilir bir başarı için ülkeye özgü durumun (yerel şartların) önemi aslında daha da artmaktadır. Çünkü, küresel ölçekte rekabet için gerekli rekabetçi üstünlükler, büyük ölçüde ülke düzeyinde (yurt içinde) sağlanmakta ve yerel içeriği yüksek faaliyetlerde elde edilen başarılarla sürdürülmektedir. “Ulusal ekonomik yapıda, değerlerde, kültürde, kurumsal yapıda ve tarihi birikimdeki farklılıklar geniş ölçüde rekabetçi üstünlüklere katkı sağlamaktadır” (Porter, 1990a: 19).

Bu bakımdan, günümüz dünyasında uluslararası rekabet gücü kazanımı, ülke düzeyinde rekabetçi üstünlüklere sahip olunmasına ve bu üstünlüklere dayalı olarak firmaların uygulayacağı küresel stratejilere bağlı olabilecektir.

Bu açılardan değerlendirildiğinde, ülkelerin veya firmaların; bulunduğu konumdan daha ileri gelişmişlik aşamasına çıkabilmesini mümkün kılabilen faktör donanımına, talep yapısına, rekabet koşullarına ve üretim, yazılım, hizmet sunumu / lojistik gibi alanlarda gelişmiş kümelenme yapılarına bağlı olarak, ulusal ve uluslararası firmalara uygun bir iş ortamı sunan farklı /özgün strateji, politika ve öncelikler belirlemesi kaçınılmaz görülmektedir.

Bu noktada, ülkelerin, endüstrilerin veya firmaların uluslararası rekabet gücünü geliştirmeye yönelik uygulayacağı programların, strateji ve

politikaların etkinliği bakımından, endüstrilerin/firmaların öncelikle uluslararası piyasalarda rekabet etme biçimi önem arz etmektedir.

Bu bağlamda, 2005 yılı verileri kullanılarak, Türkiye'nin imalat sanayii dış ticaretinde önde gelen ilk 30 ülke itibariyle, SITC Rev.3 üç basamaklı 185 endüstri kapsamında Türkiye imalat sanayi endüstrileri, uluslararası piyasalarda rekabet etme biçimine göre fiyata, orta düzeyde kaliteye/fiyata ve kaliteye dayalı rekabet eden endüstriler ayrımında üç kategoride sınıflandırılmıştır. Ayrıca bu sınıflandırma kapsamında endüstrilerin 1995-2005 yılları arasında imalat sanayii içerisindeki göreceli gelişimleri de incelenmiştir.

Bu çerçevede, kaliteye dayalı rekabet eden endüstriler içerisinde *bazı kimya sanayii ürünleri, çeşitli makinalar, makina aksam ve parçaları, takım tezgahları, elleçleme (taşıma, yükleme) donanımları, ölçme analiz ve kontrol cihazları, tıbbi alet ve cihazlar ile pistonlu motorlar ve parçaları* öne çıkarken; fiyata dayalı rekabet eden endüstriler içerisinde genelde *çeşitli hazır giyim ürünleri, ev aletleri ve inşaat malzemelerinin* öne çıktığı görülmektedir.

Bununla birlikte, 1995-2005 yılları arasında yapılan mukayeseli analizlerde, kaliteye dayalı endüstrilerin ihracat ve ithalattaki payında kayda değer bir değişim gözlenmezken, fiyata dayalı endüstrilerin payında belirli bir azalma tespit edilmekte; buna karşılık orta düzeyde kaliteye (fiyata) dayalı endüstrilerin payında belirgin bir artış görülmektedir.

Bu değerlendirme ve bulgular ışığında konu endüstriler (endüstri grupları) bazında politika çıkarımı açısından değerlendirildiğinde, uygulanacak politikaların, uluslararası rekabetin iki temel unsuru olan kalite ve fiyata dayalı rekabet eden endüstriler ayrımını da dikkate alarak farklı tasarlanması, söz konusu politikaların etkinliğini artıracaktır. Çünkü, fiyata dayalı rekabet eden endüstrilerde düşük maliyette üretim önem kazanırken, kaliteye dayalı rekabet eden endüstrilerde ürün geliştirme/üründe farklılaştırma, yenilik, teknoloji geliştirme gibi unsurlar ile bunlara yönelik politika ve destekler öncelik arz etmektedir.

Bu çerçevede, örneğin ülkemiz sanayini geliştirmek için uygulanan en temel politika araçlardan biri olan teşvik sisteminde esas itibariye maliyet düşürücü nitelikteki desteklerin fiyata dayalı rekabet eden endüstrilere veya

nispeten düşük teknoloji (emek yoğun) endüstrilere ağırlıklı olarak uygulanması daha yerinde olacaktır. Buna karşılık ar-ge destek araçlarının ise ağırlıklı olarak, rekabetçi konumu düşük fiyattan ziyade kalite iyileştirmesinin ve teknolojik gelişmenin belirlediği kaliteye dayalı rekabet eden daha sofistike endüstrilere veya yüksek teknoloji sektörlere uygulanması daha faydalı olabilecektir.

SONNOTLAR

- ¹ OECD, endüstrilerin teknoloji içeriğine göre düşük, ortanın altı, ortanın üstü ve yüksek teknoloji sektörler ayrımında, genel kabul görmüş bir sınıflandırma sunmaktadır (OECD, 2007: 220; Kalkınma Bakanlığı, 2012: 164). Bu çalışmada ise, AB Ülkeleri endüstrileri için yapılan çalışmalarda yer alan, “açıklanmış kalite elastikiyeti” metodolojisi (Aiginger 1997; 1998a; 1998b; 2000; 2001; Stengg, 2001) izlenerek, Türkiye imalat sanayii endüstrilerinin rekabet etme biçimine göre bir sınıflandırması yapılmıştır.
- ² Aynı dönemde, miktar bazında ise, dünya mal ihracatı yıllık ortalama yüzde 5,2, imalat sanayii ihracatı yüzde 6,4 artış göstermiştir.
- ³ Böylece, 1980’li yılların başında doğrudan yabancı sermayeli birimlerin dünya genelindeki uluslararası üretimini, yaratılan katma değer bakımından toplam dünya hasılası içinde yüzde 5’ler mertebesinde olan payının, günümüzde yüzde 11’ler düzeyine ulaştığı tahmin edilmektedir (UNCTAD, 2000; 2006; 2008; 2010).
- ⁴ Örn. bak. Porter (1990a), Reinert (1994), Kibritçioğlu (1996), Durand ve diğerleri (1998), Aiginger (1998a), İnal (2003), Porter (2004), Wignaraja ve Joiner (2004), Yükseler (2005), Rekabet Forumu (2006), Snowdon ve Stonehouse (2006) ve Aiginger (2006).
- ⁵ Bak. TUSIAD (1991; 2002), Kibritçioğlu (1996), Agenor (1997), ISO (2002), Lages, L.F. ve diğerleri (2004), Lopez-Claros ve diğerleri (2006), WEF (2011) ve IMD (2011).
- ⁶ Örneğin, Aiginger (2000: 11)’e göre birim ihracat değerindeki artış üründe i) dayanıklılık, güvenilirlik, uygunluk, esneklik artışının, ii) üstün malzeme veya nitelikli işgücü kullanımının, iii) tüketici tercihlerine özel üretimin, iv) oldukça hassas işlemenin, v) yeni fonksiyonların, bakım veya hizmet imkanları sunulmasının ve vi) daha iyi tasarım ve reklam faaliyetlerinin her birinin bir sonucu olabilecektir.
- ⁷ İhracat açısından ele almak gerekirse, öncelikle bir ülkenin detaylı endüstri kategorilerinin her biri için dış ticarete bulunan ülkelere yapılan ihracat birim fiyatları vektörü bulunmaktadır. Her bir endüstride ihracat birim fiyatlarının (örneğin 30 ülke ile dış ticaret analiz ediliyorsa her bir endüstri için 30 ihracat birim fiyatlarının) en yüksek değere sahip üçte biri yüksek fiyat segmenti (YFS), daha sonraki üçte birlik grup ortalama fiyat segmenti (OFS) ve en düşük üçte birlik grup düşük fiyat segmenti ihracatı (DFS) olarak sınıflandırılmaktadır. Söz konusu endüstri gruplarındaki fiyat segmentlerine ait ihracat tutarları toplanarak, bir üst endüstri grubunun yüksek, ortalama ve düşük fiyat segmentindeki ihracat tutarlarına (oranlarına) erişilebilmekte ve bu metod takip edilerek daha üst endüstri grupları, imalat sanayii veya toplam ihracattaki fiyat yapısı / konumlanması tespit edilebilmektedir. Ayrıca, yüksek fiyat segmentli ihracat oranından düşük fiyat segmentli ihracat oranı farkı alınarak bir endüstri

grubunun, imalat sanayinin veya ülke ihracatının fiyat segmentlerine göre net konumu (NetFSK) bulunabilmektedir. $NetFSK = YFS - DFS$ 'dir (Aiginger, 2000: 27).

- ⁸ Birim değerler (BD), ihracat veya ithalat değerinin karşılık gelen miktarına (kg) bölünmesiyle elde edilmiştir. Tüm veride miktarlar, kg olarak alınmıştır. BD_{ihr} = ihracat birim değeri, BD_{ith} = ithalat birim değeri, Q_{ihr} = ihracat miktarı, Q_{ith} = ithalat miktarıdır.
- ⁹ Çalışmada kullanılan veriler, OECD veri tabanından temin edilmiştir. Ancak Türkiye'nin imalat sanayii dış ticaretinde ağırlığı olan ilk 30 ülke verisine dayalı olarak Türkiye'de imalat sanayii endüstrilerinin rekabet biçimine göre sınıflandırılmasında, OECD veri tabanından temin edilemeyen Türkiye'nin 2005 yılı İtalya ve İsviçre dış ticaret verileri için Birleşmiş Milletler COMTRADE verisinden faydalanılmıştır.
- ¹⁰ Bu ülkeler ABD, Almanya, Avusturya, Belçika-Lüksemburg, Birleşik Arap Emirlikleri, Bulgaristan, Cezayir, Çin, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Hindistan, Hollanda, İngiltere, İran, İsrail, İspanya, İsveç, İsviçre, İtalya, Japonya, Kore, Libya, Macaristan, Romanya, Rusya, Polonya, Suudi Arabistan, Ukrayna, Yunanistan'dan oluşmaktadır. Türkiye'nin toplam imalat sanayi dış ticareti içerisinde bu ülkelerle yaptığı dış ticaretin payı yüzde 82,1 mertebesindedir. Irak'ın, Türkiye'nin dış ticaretinde önemli bir yeri olmasına rağmen veri sorunu nedeniyle bu ülkeler arasında yer verilememiştir. Belçika-Lüksemburg verileri, her iki ülkeyle yapılan dış ticaretin toplamından elde edilmiştir.
- ¹¹ Aiginger (2000; 2001) ve Stengg (2001) tarafından da uygulandığı üzere, bu sınıflandırmalarda eşik değerlerin belirlenmesinde herhangi bir anlamlı kriterin aranmadığı, toplam endüstri sayısının doğrudan üç eşit bölüme ayrıştırıldığı görülmektedir (Aiginger, 2000: 20).
- ¹² EK Tablo: 2'de görüldüğü üzere, kaliteye dayalı endüstrilerin kendi içerisinde sıralanmasında aynı yönlü ilişki yüksekliği (kalite rekabeti yaygınlığı) birinci öncelik olarak alınmış, ancak aynı yaygınlıktaki kalite rekabeti durumunda ters yönlü ilişki düşüklüğü (fiyat rekabeti düşüklüğü) ikinci öncelik olarak belirlenmiştir. Diğer taraftan, fiyata dayalı rekabet eden endüstrilerin kendi içerisinde sıralanmasında ise ters yönlü ilişki yüksekliği (fiyat rekabeti yüksekliği) birinci öncelik olarak alınmış, ancak aynı yaygınlıktaki fiyat rekabeti durumunda aynı yönlü ilişki düşüklüğü (kalite rekabeti düşüklüğü) ikinci öncelik olarak belirlenmiştir.

EKLER

EK Tablo: 1
Endüstrilerin rekabet biçimi*
SITC Rev.3: Türkiye (2005)

	Türkiye'nin 30 ülke ile ikili dış ticaretinde BD farkı ile net dış ticaret miktarı arasındaki ilişki yönü	
SITC No: Endüstriler	Aynı Yönlü	Ters Yönlü
Kaliteye dayalı rekabet eden endüstriler		
512: Alkoller, fenoller ve bunların türevleri	10	11
513: Karboksilik asitler, anhidritleri, türevleri	15	10
522: İnorganik kimyasal elementler, oksitler ve halojen tuzlar	10	16
523: İnorganik asitlerin metalik tuzları ve peroksitleri	17	8
531: Sentetik organik boyayıcı maddeler, laklar	10	15
533: Boyar maddeler (pigmentler), boyalar, parlaticılar ve ilgili maddeleri	21	7
542: Tedavide kullanılan ilaçlar	13	9
553: Parfümler, makyaj ürünleri (sabunlar hariç)	17	10
554: Sabunlar, yıkama ve temizleme ürünleri	12	15
571: Etilen polimerleri-İlk biçimlerde	13	9
574: Polieterler, epoksi reçineler; polikarbonat, polyesterler	13	10
575: Diğer plastikler-İlk biçimlerde	14	13
582: Plastik levha, plaka, folyo, şerit vb.	15	12
583: Plastik monofil, çubuk, profiller - Eni 1'mm yi geçen	11	11
592: Nişastalar, kazeinler, albümin ve türevleri	11	15
598: Muhtelif kimyasal ürünler	14	13
621: Kauçuk malzemeler (levha, profil, hortum, bv.)	15	13
629: Diğer kauçuk ürünler	10	17
635: Ahşap çerçeveler, sandıklar, fiçılar, marangozluk mamulleri	14	13

642: Kağıt ve kartondan, çeşitli boy ve biçimde eşya	15	12
651: Tekstil iplikleri	12	17
653: Senteteik-Suni elyaftan mensucat	10	19
657: Özel dokumalar ve bunlardan mamul eşya	11	16
663: Diğer minaral ürünler	11	16
692: Metalden depolama ve taşıma mamulleri	11	14
695: Elle veya makinede kullanılan takımlar	11	16
711: Buhar kazanları, sıcak su kazanları ve yardımcı tesisatları	11	8
713: İçten yanmalı pistonlu motorlar ve parçaları	15	13
716: Döner elektrik üretim grupları ve parçaları	14	15
718: Diğer güç üreten makina ve parçaları	12	12
721: Tarım makinaları (traktör hariç) ve parçaları	15	9
724: Tekstil ve deri makinaları ve parçaları	14	12
725: Kağıt sanayii makina ve parçaları.	13	5
726: Basım ve yayım makina ve parçaları	14	9
727: Gıda işleme makinaları	12	12
728: Belirli sanayilere özgü diğer makinalar	19	9
731: Metal işleme takım tezgahları	12	14
733: Talaşsız işleme tezgahları	18	9
737: Metal işleme makinaları (takım tezgahları hariç) ve parçaları	14	14
742: Sıvı pompaları, sıvı elevatörler ve parçaları	16	12
743: Pompalar (sıvı hariç), gaz kompresörleri ve fanlar, santrifüjler	12	17
744: Mekanik elleçleme donanımları ve parçaları	18	10
745: Diğer elektriksiz makinalar, aksam ve teçhizatları	17	12
746: Rulmanlar	12	15
747: Boru, kazan, tank vb.'inde kullanılan cihazlar	12	16
748: Transmisyon sistemleri, miller, yataklar, dişliler, balatalar vb	13	15
749: Makinalar için diğer elektriksiz parça ve yardımcı elemanlar	18	12
764: Diğer haberleşme cihazları ve parçaları	13	13
772: Elektrik devresi cihazları, paneller	13	16

773: Elektrik dağıtım teçhizatı	13	16
778: Diğer elektrikli makina ve teçhizatları	14	16
782: Motorlu araçlar; eşya taşıyan, özel amaçlı	11	10
783: Diğer karayolu taşıtları	12	5
831: Seyahat eşyası, el çantası vb. koruyucular	15	12
848: Dokuma dışında giyim eşyası	13	14
872: Tıbbi alet ve cihazlar	15	11
873: Savaşlar	12	9
874: Ölçme, analiz ve kontrol cihazları	18	10
892: Basılmış yayınlar	17	12
894: Çocuk arabaları, oyuncuklar, spor malzemeleri	12	15
897: Mücevherat, kuyumcu eşyası	13	13
898: Müzik aletleri ve parçaları	11	16
Orta düzeyde kaliteye / fiyata dayalı rekabet eden endüstriler		
112: Alkollü içkiler	7	7
335: Diğer petrol ürünleri, yan ürünler	6	14
514: Azotlu bileşikler	7	16
516: Diğer organik kimyasallar	5	17
524: Diğer inorganik kimyasallar; kıymetli metallere oluşan	5	7
532: Debagatta-Boyacılıkta kullanılan hülasalar, müstahzarlar	7	4
541: Vitaminler, hormonlar, alkaloidler, antibiyotikler, tıbbi ürünler (542 hariç)	9	16
551: Uçucu yağlar, koku veren maddeler, karışımları	7	12
581: Plastik hortum, boru ve bağlantı elemanları	8	19
597: Yağlama müstahzarları, yağ katkıları	7	18
612: Saraciye eşyası, deriden eşya vb.	7	13
613: Dabaklanmış, aprelenmiş kürkler (8483'dekiler hariç)	6	13
634: Ağaç kaplamalar, kontraplaklar, ıslah edilmiş ağaçlar	7	18
641: Kağıt ve kartonlar	6	23
652: Pamuklu dokumalar	7	19
654: Pamuk, sentetik, suni elyaf dışı liflerden mensucat	8	19
658: Dokunmuş hazır eşya	6	24
659: Halılar vb. yer kaplamaları	6	22

664: Cam	9	19
665: Cam eşya	10	18
673: Demir yassı ürünler, alaşımsız çelik, kaplamasız	7	17
674: Demir yassı ürünler, alaşımsız çelik, kaplamalı	8	15
675: Alaşımlı çelik yassı mamuller	6	14
676: Demir-çelik çubuk, filmaşın, profil	7	17
678: Demir veya çelik tel	9	11
679: Demir-Çelikten tüp, boru, profil ve bağlantı elemanları	8	21
682: Bakır	7	16
683: Nikel	7	1
684: Alüminyum	10	19
691: Demir-Çelik, alüminyum aksam ve parçaları	7	20
693: Tel ürünler (elektriki olanlar hariç) ve çitler	10	16
694: Metal çivi, vida, somun, cıvata, perçin vb.	6	23
696: Kesici aletler, çatal-bıçak-kaşık	10	13
699: Ana metalden diğer mamuller	8	21
714: Diğer elektrikli olmayan motorlar ve parçaları	10	6
723: İnşaat tesis ve ekipmanları	10	18
735: Diğer parçalar, 331 ve 733'ün yardımcı teçhizatları	9	17
741: Isıtma ve soğutma donanımı ve parçaları	10	13
751: Büro makinaları	10	9
752: Bilgi işlem makinaları	8	18
759: Büro ve bilgi işlem makinaları parçaları ve yardımcı elemanları	9	18
762: Radyo-yayın alıcıları	6	8
771: Elektrik güç makinaları ve parçaları	10	18
774: Elektro teşhis cihazları, tıbbi bilimler için	10	9
776: Elektronik lambalar, katod valfleri, transistör, entegre devreler	7	20
781: Motorlu araçlar; insan taşıyan	10	12
784: Motorlu araçların ve traktörlerin aksam ve parçaları	9	20
786: Çekici ve yarı çekiciler, konteynerler	6	19
793: Denizyolu taşıtları ve ilgili donanımları	8	12
811: Prefabrik yapılar	9	12
821: Mobilya ve aksam parçaları	9	20

844: Kadın örme giyim eşyası	6	23
851: Ayakkabı	7	21
871: Optik cihazlar	7	8
881: Fotoğrafik donanım ve cihazlar	10	7
882: Sinema ve fotoğrafçılıkta kullanılan malzemeler	8	12
885: Saatler	9	15
893: Plastikten diğer eşyalar	9	21
895: Diğer ofis ve kırtasiye eşyası	10	16
896: Sanat, koleksiyon, antika eşyası	7	5
899: Diğer muhtelif mamul eşya	6	21
Fiyata dayalı rekabet eden endüstriler (Düşük düzeyde kaliteye dayalı rekabet eden endüstriler)		
111: Alkolüz içecekler	2	11
121: Yaprak tütün, tütün döküntüleri	2	8
122: Sigaralar, purolar, pipo tütünü vb.	0	5
321: Taşkömürü, antrasit	0	0
322: Biriket kömür, linyit, turba.	0	1
325: Kok ve semikok, taşkömürü esaslı ürünler	0	1
333: Ham petrol	0	0
334: Akaryakıt	4	21
342: Sıvılaştırılmış propan ve butan gazı	1	1
343: Doğal gaz	0	0
344: Diğer petrol gazları, gazlı hidrokarbonlar	2	4
345: Havagazı, sugazı ve benzer gazlar (hidrokarbonlar hariç)	0	0
351: Elektrik enerjisi	0	0
411: Hayvansal yağlar	0	0
421: Yağlı tohum yağları	2	11
422: Tropikal meyveler ve diğer yağlı tohum yağları	2	5
431: İşlenmiş hayvansal veya bitkisel yağlar	3	13
511: Hidrokarbonlar, halojenli, nitratlı türevleri	3	11
515: Organo-inorgano, heterosiklik bileşikler, nükleik asitler	4	14
525: Radyoaktif elementler ve ilgili malzemeleri	5	0
562: Kimyasal gübreler (272'dekilerden farklı)	1	10
572: Stiren polimerleri-İlk biçimlerde	5	10

573: Vinil klorür-Halojenlenmiş olefinlerin polimerleri	5	17
579: Plastiklerin hurdaları, döküntü ve kalıntıları	2	8
591: Haşaret öldürücüler, dezenfekte ediciler vb. ürünler	5	13
593: Patlayıcı maddeler, barut, fitiller, kapsüller	2	4
611: Deri	5	21
625: İç ve dış lastikler	4	23
633: Mantar eşya	4	3
655: Poliester liflerden mensucat-Boyanmış, baskılı; örme mensucat	4	24
656: Kordela, etiket, arma ve dokumalar	1	28
661: Alçı, çimento vb. inşaat malzemeleri (cam ve kil hariç)	5	23
662: Silisli topraklardan, ateşe dayanıklı çimentodan inşaat eşyası	5	22
666: Çanak çömlek	4	19
667: İnciler, kıymetli taşlar	5	8
671: Pik demir, sünger demir, ferro-alyajlar	4	12
672: Demir çelik külçeler-İlk biçimde, yarı mamuller	2	13
677: Demir-çelikten ray ve demiryolu malzemeleri	5	5
681: Gümüş, platin ve platin grubu diğer malzemeler	5	3
685: Kurşun	3	8
686: Çinko	0	9
687: Kalay	0	0
689: Muhtelif demir dışı ana metaller	3	7
697: Ana metalden diğer ev aletleri	3	24
712: Buhar türbinleri	3	4
722: Traktörler (71414 ve 74415 hariç)	5	5
761: Televizyon alıcıları	5	18
763: Ses kaydediciler ve yayınlayanlar, video cihazları	5	15
775: Genellikle evlerde kullanılan, elektrikli ve diğer ekipmanlar	3	25
785: Motosiklet, bisiklet, tekerlekli koltuklar ve parçaları	2	22
791: Demiryolu taşıtları ve ilgili donanımları	5	7
792: Havayolu taşıtları, uzay taşıtları ve ilgili donanımları	4	13
812: Sıhhi tesisat, bağlantı elemanları	2	24
813: Aydınlatma donanımı ve bağlantıları	4	22

841: Erkek giyim eşyası	4	25
842: Kadın giyim eşyası	3	26
843: Erkek örme giyim eşyası	2	25
845: Diğer giyim eşyası	3	26
846: Çorap, eldiven, atkı vb. giyim aksesuarları	2	27
883: Sinema filmleri	3	5
884: Diğer optik eşyalar	5	11
891: Savaş araçları ve mühimmat	2	16

(*) Endüstrilerin rekabet biçimine göre sınıflandırılmasında, öncelikle 185 adet endüstri aynı yönlü ilişki seviyesi en yüksekten en düşüğe doğru yukarıdan aşağıya sıralanmış ve 62, 61 ve 62 adet olmak üzere üç sınıfa (kategoriye) ayrıştırılmıştır. Daha sonra, her bir kategori kendi içerisinde SITC no.suna göre düzenlenmiştir. Aynı yönlü ve ters yönlü ilişki seviyeleri sıfır olan, başka bir ifadeyle belirlenen 30 ülke itibarıyla 2005 yılında dış ticareti olmayan veya aynı anda ihracat ve ithalatı bulunmayan 321: Taşkömürü, antrasit, 333: Ham petrol, 343: Doğal gaz, 345: Havagazı, sugazı ve benzer gazlar (hidrokarbonlar hariç) 351: Elektrik enerjisi, 411: Hayvansal yağlar, 687: Kalay, fiyata dayalı rekabet eden endüstriler kapsamında değerlendirilmiştir.

EK Tablo: 2

Kalite ve fiyata dayalı rekabet biçimine göre endüstrilerin kendi içinde sıralaması*

SITC Rev.3]: Türkiye (2005)

SITC No: Endüstriler	Türkiye'nin 30 ülke ile ikili dış ticaretinde BD farkı ile net dış ticaret miktarı arasındaki ilişki yönü	
	Aynı Yönlü	Ters Yönlü
Kaliteye dayalı rekabet eden endüstrilerin kendi içinde sıralaması		
533: Boyar maddeler (pigmentler), boyalar, parlaticılar ve ilgili maddeleri	21	7
728: Belirli sanayilere özgü diğer makineler	19	9
733: Talaşsız işleme takım tezgahları	18	9
744: Mekanik elleçleme donanımları ve parçaları	18	10
874: Ölçme, analiz ve kontrol cihazları	18	10
749: Makinalar için diğer elektriksiz parça ve yardımcı elemanlar	18	12
523: İnorganik asitlerin, metallerin tuzları	17	8
553: Parfümler, makyaj ürünleri (sabunlar hariç)	17	10
745: Diğer elektriksiz makineler, aksam ve teçhizatları	17	12
892: Basılmış yayınlar	17	12
742: Sıvı pompaları, sıvı elevatörler ve parçaları	16	12
721: Tarım makineleri (traktör hariç) ve parçaları	15	9
513: Karboksilik asitler, anhidritleri, türevleri	15	10
872: Tıbbi alet ve cihazlar	15	11
582: Plastik levha, plaka, folyo, şerit vb.	15	12
642: Kağıt ve kartondan, çeşitli boy ve biçimde eşya	15	12
831: Seyahat eşyası, el çantası vb. koruyucular	15	12
621: Kauçuk malzemeler (levha, profil, hortum, bv.)	15	13
713: İçten yanmalı pistonlu motorlar ve parçaları	15	13
726: Basım ve yayım makina ve parçaları	14	9

724: Tekstil ve deri makinaları ve parçaları	14	12
575: Diğer plastikler-İlk biçimlerde	14	13
598: Muhtelif kimyasal ürünler	14	13
635: Ahşap çerçeveler, sandıklar, fiçılar, marangozluk mamulleri	14	13
737: Metal işleme mak.(takım tezgahlar hariç) ve parçaları	14	14
716: Döner elektrik üretim grupları ve parçaları	14	15
778: Diğer elektriki makina ve teçhizatları	14	16
725: Kağıt sanayii makina ve parçaları.	13	5
542: Tedavide kullanılan ilaçlar	13	9
571: Etilen polimerleri-İlk biçimlerde	13	9
574: Polieterler, epoksi reçineler; polikarbonat, polyester	13	10
764: Diğer haberleşme cihazları ve parçaları	13	13
897: Mücevherat, kuyumcu eşyası	13	13
848: Dokuma dışında giyim eşyası	13	14
748: Transmisyon sistemleri, miller, yataklar, dişliler, balatalar vb	13	15
772: Elektrik devresi cihazları, paneller	13	16
773: Elektrik dağıtım teçhizatı	13	16
783: Diğer karayolu taşıtları	12	5
873: Sayaçlar	12	9
718: Diğer güç üreten makina ve parçaları	12	12
727: Gıda işleme makinaları	12	12
731: Metal işleme takım tezgahları	12	14
554: Sabunlar, yıkama ve temizleme ürünleri	12	15
746: Rulmanlar	12	15
894: Çocuk arabaları, oyuncuklar, spor malzemeleri	12	15
747: Boru, kazan, tank vb.'inde kullanılan cihazlar	12	16
651: Tekstil iplikleri	12	17
743: Pompalar (sıvı hariç), gaz compresörleri ve fanlar, santrifüjler	12	17
711: Buhar kazanları, sıcak su kazanları ve yard. tesisatları	11	8
782: Motorlu araçlar; eşya taşıyan, özel amaçlı	11	10
583: Plastik monofil, çubuk, profiller - Eni 1 mm yi geçen	11	11
692: Metalden depolama ve taşıma mamulleri	11	14

592: Nişastalar, kazeinler, albümin ve türevleri	11	15
657: Özel dokumalar ve bunlardan mamul eşya	11	16
663: Diğer mineral ürünler	11	16
695: Elle veya makinada kullanılan takımlar	11	16
898: Müzik aletleri ve parçaları	11	16
512: Alkoller, fenoller ve bunların türevleri	10	11
531: Sentetik organik boyayıcı maddeler, laklar	10	15
522: İnorganik kimyasal elementler, oksitler ve halojen tuzlar	10	16
629: Diğer kauçuk ürünler	10	17
653: Senteteik-Suni elyaftan mensucat	10	19
Fiyata dayalı rekabet eden endüstrilerin kendi içinde sıralaması		
656: Kordela, etiket, arma ve dokumalar	1	28
846: Çorap, eldiven, atkı vb. giyim aksesuarları	2	27
842: Kadın giyim eşyası	3	26
845: Diğer giyim eşyası	3	26
843: Erkek örme giyim eşyası	2	25
775: Genellikle evlerde kullanılan, elektrikli ve diğer ekipmanlar	3	25
841: Erkek giyim eşyası	4	25
812: Sıhhi tesisat, bağlantı elemanları	2	24
697: Ana metalden diğer ev aletleri	3	24
655: Poliester liflerden mensucat-Boyanmış, baskılı; örme mensucat	4	24
625: İç ve dış lastikler	4	23
661: Alçı, çimento vb. inşaat malzemeleri (cam ve kil hariç)	5	23
785: Motosiklet, bisiklet, tekerlekli koltuklar ve bunların parçaları	2	22
813: Aydınlatma donanımı ve bağlantıları	4	22
662: Silisli topraklardan, ateşe dayanıklı çimentodan inşaat eşyası	5	22
334: Akaryakıt	4	21
611: Deri	5	21
666: Çanak çömlek	4	19
761: Televizyon alıcıları	5	18

573: Vinil klorür-Halojenlenmiş olefinlerin polimerleri	5	17
891: Savaş araçları ve mühimmat	2	16
763: Ses kaydediciler ve yayınlayanlar, video cihazları	5	15
515: Organo-inorganik, heterosiklik bileşikler, nükleik asitler	4	14
672: Demir çelik külçeler-İlk biçimde, yarı mamuller	2	13
431: İşlenmiş hayvansal veya bitkisel yağlar	3	13
792: Havayolu taşıtları, uzay taşıtları ve ilgili donanımları	4	13
591: Haşaret öldürücüler, dezenfekte ediciler vb. ürünler	5	13
671: Dökme demir, sünger demir, ferro-alyajlar	4	12
111: Alkolsüz içecekler	2	11
421: Yağlı tohum yağları	2	11
511: Hidraokarbonlar, halojenli, nitratlı türevleri	3	11
884: Diğer optik eşyalar	5	11
562: Kimyasal gübreler (272'dekilerden farklı)	1	10
572: Stiren polimerleri-İlk biçimlerde	5	10
686: Çinko	0	9
121: Yaprak tütün, tütün döküntüleri	2	8
579: Plastiklerin hurdaları, döküntü ve kalıntıları	2	8
685: Kurşun	3	8
667: İnciler, kıymetli taşlar	5	8
689: Muhtelif demir dışı ana metaller	3	7
791: Demiryolu taşıtları ve ilgili donanımları	5	7
122: Sigaralar, purolar, pipo tütünü vb.	0	5
422: Tropikal meyveler ve diğer yağlı tohum yağları	2	5
883: Sinema filmleri	3	5
677: Demir-çelikten ray ve demiryolu malzemeleri	5	5
722: Traktörler (71414 ve 74415 hariç)	5	5
344: Diğer petrol gazları, gazlı hidrokarbonlar	2	4
593: Patlayıcı maddeler, barut, fitiller, kapsüller	2	4
712: Buhar türbinleri	3	4
633: Mantar eşya	4	3
681: Gümüş, platin ve platinden kaplama diğer malzemeler	5	3
322: Biriket kömür, linyit, turba.	0	1
325: Kok ve semikok, taşkömürü esaslı ürünler	0	1
342: Sıvılaştırılmış propan ve bütan gazı	1	1

321: Taşkömürü, antrasit	0	0
333: Ham petrol	0	0
343: Doğal gaz	0	0
345: Havagazı, sugazı ve benzer gazlar (hidrokarbonlar hariç)	0	0
351: Elektrik enerjisi	0	0
411: Hayvansal yağlar	0	0
687: Kalay	0	0
525: Radyoaktif elementler ve ilgili malzemeleri	5	0

(*) Kaliteye dayalı endüstrilerin kendi içerisinde sıralanmasında aynı yönlü ilişki yüksekliği (kalite rekabeti yaygınlığı) birinci öncelik olarak alınmış, ancak aynı yaygınlıktaki kalite rekabeti durumunda ters yönlü ilişki düşüklüğü (fiyat rekabeti düşüklüğü) ikinci öncelik olarak belirlenmiştir. Diğer taraftan, fiyata dayalı rekabet eden endüstrilerin kendi içerisinde sıralanmasında ise ters yönlü ilişki yüksekliği (fiyat rekabeti yüksekliği) birinci öncelik olarak alınmış, ancak aynı yaygınlıktaki fiyat rekabeti durumunda aynı yönlü ilişki düşüklüğü (kalite rekabeti düşüklüğü) ikinci öncelik olarak belirlenmiştir.

KAYNAKÇA

- AGENOR, Pierra-Richard (1997), "Competitiveness and External Trade Performance of The French Manufacturing Industry", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 133(1), s.103-133.
- AINGINGER, Karl (1997), "The use of unit values to discriminate between price and quality competition", *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 21, s.571-592.
- AINGINGER, Karl (1998a), "A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries", *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 9, No. 2, s.159-188.
- AINGINGER, Karl (1998b), "Unit values to signal the quality position of CEECs", in Wolfmayr, Y. (coordinator) *The Competitiveness of Transition Countries, OECD Proceedings*, s. 93-121.
- AINGINGER, Karl (2000), "Europe's Position in Quality Competition", *European Commission Enterprise DG Working Paper, WIFO*, September 2000.
- AINGINGER, Karl (2001), "Measuring the Intensity of Quality Competition in Industries", *WIFO*, Quarterly, 2001/1.
- AINGINGER, Karl (2006), "Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities", *J Ind Compet Trade*, Vol. 6, No.2, s.161-177.
- BEDİR, Atila (2009), *Uluslararası ticarete fiyata dayalı rekabet gücü ile endüstri-içi ticaret arasındaki ilişki: Türk imalat sanayii örneği*, Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Ankara.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2006a), "Economic reforms and competitiveness: Key measures from the European Competitiveness Report 2006" *Communication from the Commission*, COM(2006) 697 final.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2006b), "Economic reforms and competitiveness: Key measures from the European Competitiveness Report 2006" *Commission Staff Working Document*, accompanying Document to the Communication from the Commission, SEC(2006) 1467/2.
- DPT (2009), *Uluslararası Ekonomik Göstergeler*.
- DPT (2010), *Uluslararası Ekonomik Göstergeler*.
- DPT (2011), *Uluslararası Ekonomik Göstergeler*.
- DRABEK, Zdenek and OLECHOWSKI, Andrzej (1989), "Price and Quality Competitiveness of Socialist Countries' Exports", *Policy, Planning and Research Working Papers*, No 317, The World Bank.
- DURAND, M., MADASCHI, C. and TERRIBLE, F. (1998), "Trends in OECD Countries' International Competitiveness: The Influence of Emerging Market Economies" *OECD Economic Department Working Papers* No.195.

- FAGERBERG, Jan (1988), "International Competitiveness", *The Economic Journal*, Vol.98, No. 391, s. 355-374.
- GREENAWAY, D., HINE, R. and MILNER, C. (1994), "Country-Specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the UK", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 130, s. 77-100, Grubel, H.G. ve Lloyd, P.J (ed.) içinde, *Intra-Industry Trade*, UK:Edward Elgar Publishing Limited, s.378-401.
- IMD, (2011), *World Competitiveness Yearbook 2011*.
- IMF, (1997), *World Economic Outlook*, May 1997.
- İNAL, G.Arzu (2003), *A Study into Competitiveness Indicators*, Rekabet Forumu, Draft Copy.
- İSO, (2002), *İmalat Sanayiinin Uluslararası Rekabet Gücü – AB ve Diğer Rakip Ülkelerle Karşılaştırma*, 2002/16, Aralık.
- KALKINMA BAKANLIĞI, (2011), *Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007-2013, 2012 Yılı Programı*, Ankara.
- KİBRİTÇİOĞLU, Aykut (ed.), (1996), "Uluslararası Rekabet Gücüne Kavramsal Bir Yaklaşım", *Uluslararası (Makro)İktisat-Okumalar*, Ankara: 72 TDFOB Yayıncılık.
- KİBRİTÇİOĞLU, Aykut (1998a), "Porter'in Rekabetçi Avantajlar Yaklaşımı ve İktisat Kuramı", *Future's Technologies*, 48, Mart, s. 66-71.
- KİBRİTÇİOĞLU, Aykut (1998b), "Firma ve Ürün Kalitesi: Nedir? Neden Önemlidir ?", *Future's Technologies*, 51, Haziran, s. 52-56.
- LAGES, L.F., LAGES, C. And LAGES, C.R. (2004), "European Perspectives on Export Performance Determinants: An Explonatory Study", *FEUNL Working Paper*, No. 444
- LOPEZ-CLAROS, Augusto (2006), "Executive Summary", *Global Competitiveness Report 2006-2007*, World Economic Forum, s.xiii-xxviii.
- LOPEZ-CLAROS, A., ALTINGER, L., BLANKE, J., DRZENIEK, M. and MIA, I. (2006), "The Global Competitiveness Index: Identifying the Key Elements of Sustainable Growth", *Global Competitiveness Report 2006-2007*, World Economic Forum, s. 3-50 .
- NATIONAL COMPETITIVENESS COUNCIL, (1998), *Annual Competitiveness Report 1998*.
- OECD, (1996a), *Industrial Competitiveness*, Directorate for Science, Technology and Industry.
- OECD, (1996b), "Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators", *STI Working Papers* 1996/5.
- OECD, (2007), *Science, Technology and Industry Scoreboard 2007, Innovation and Performance in the Global Economy*, Paris.
- PORTER, Micheal E. (1990a), *The Competitive Advantages of Nations*, The Macmillian Press Ltd., London and Basingstoke.

- PORTER, Micheal E. (1990b), "New Global Strategies for Competitive Advantage", *Planning Review*, May/June, s. 4-14.
- PORTER, Micheal E. (2004), "Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index", *Global Competitiveness Report 2003-2004*, World Economic Forum, s. 29-56.
- REINERT, Erik S. (1994), "Competitiveness and its predecessors-a 500-year cross-national perspective", *STEP Report*, STEP Group.
- REKABET FORUMU (2006), Rekabet Postası, No:1, Sabancı Üniversitesi, İstanbul. www.ref.sabanciuniv.edu/
- SNOWDON, Brain and STONEHOUSE, George (2006), "Competitiveness in a globalised world: Michael Porter on the microeconomic foundations of the competitiveness of nations, regions, and firms", interview with Professor Michael Porter, *Journal of International Business Studies*, vol. 37, s.163-175.
- STENGG, Werner (2001), "The textile and Clothing Industry in the EU – A Survey", *Enterprise Paper*, No. 2, June.
- TOGAN, Subidey (1999), DPT Rekabet Gücü Semineri Basılmamış Notları.
- TÜSİAD (1991), 21. Yüzyıla Doğru Türkiye: Geleceğe Dönük Bir Atılım Stratejisi.
- TÜSİAD (2002), Yeni Rekabet Stratejileri ve Türk Sanayisi.
- UNCTAD (2000), "Cross-border Mergers and Acquisitions and Development", *World Investment Report 2000*, United Nations, Newyork and Geneva.
- UNCTAD (2006), "FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development-Overview", *World Investment Report 2006*, United Nations, Newyork and Geneva.
- UNCTAD (2008), "Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge", *World Investment Report 2008*, United Nations, Newyork and Geneva.
- UNCTAD (2010), "Investing in a Low-Carbon Economy", *World Investment Report 2010*, United Nations, Newyork and Geneva.
- WIGNARAJA, Ganeshan and JONIER, David (2004), "Measuring Competitiveness in the World's Smallest Economies: Introducing the SSMECI", *ERD Working Paper Series*, No. 60.
- WEF, (2011), Global Competitiveness Report 2011-2012, Geneva.
- WTO, (2008), International Trade Statistics 2008, Switzerland, Geneva.
- WTO, (2011), International Trade Statistics 2011, Switzerland, Geneva.
- YÜKSELER, Zafer (2005), Özel İmalat Sanayiinde Verimlilik ve Rekabet Gücü Göstergeleri (1997-2004), Yayımlanmamış çalışma.