

-ARAŞTIRMA MAKALESİ-

**DÖRDÜNCÜ SANAYİ DEVRİMİ BAŞLARKEN ULUSLARARASI  
REKABET GÜCÜ KAVRAMINI YENİDEN DÜŞÜNMEK**

Sibel ÇAŞKURLU<sup>1</sup>

**Öz**

2008 Küresel Finansal Krizi'nin ardından, içinde bulunduğumuz dönemde; Neoliberal küreselleşmenin sonuna gelindiği, yeni bir Soğuk Savaş'a doğru gidildiği ve hegemonun değişip değişmeyeceği tartışılmaktadır. Ancak, pek çok belirsizliğin toz dumanı içinde, küresel ekonomik düzen değişmekte ve 4. Sanayi Devrimi olarak adlandırılan yapay zekâ, nesnelerin interneti, kuantum bilgisayarlar gibi yeni teknolojilere geçiş de başlamaktadır. Bu durum, uluslararası iş bölümü hiyerarşisi içinde kaymalara işaret etmektedir. Gerek hegemonya mücadelesi içindeki ABD ve Çin arasında gerek gelişmiş ülkelerin kendi aralarında teknolojik gelişme ve uluslararası rekabetçilik yarışı hızlanmıştır. Uluslararası iş bölümünde daha iyi bir konumda olma çabası içindeki, başta Türkiye olmak üzere, tüm GOÜ'ler için ise karşılığın çıkacak fırsat pencerelerini yakalayarak, yeni kilit sektörlerde uluslararası rekabet gücü kazanmak, eldekileri korumak kadar önemli olacaktır. O nedenle, bu çalışmada, yeni sanayi devriminin şafağında, uluslararası rekabetçilik kavramının yeniden önem kazanmaktadır. Uluslararası rekabetçilik kavramı, uzun bir süre, literatürde firma, sektör ve ülke düzeyinde hesaplanmasına karşılık, büyük ölçüde "tanımlanmaksızın ölçülmeye çalışılan" bir kavram olmuştur. O nedenle, bu çalışmada bu kavramın tanımlanması üzerinde durulmaktadır. Uluslararası rekabetçilik açısından; teknolojik yenilik kapasitesi, markalaşma, ürün kalitesi, satış sonrası hizmetler gibi ülkenin ticaret performansına etki eden nitel faktörlerin sayısallaştırılması güç olduğundan, bu kavramın, çalışmada ağırlık verilen ülke ve sektör düzeyindeki ölçümlerinde, fiyat rekabetine indirildiği anlaşılmaktadır. Bu durum, uluslararası rekabetçiliğe ilişkin ölçüm ve karşılaştırma yapabilmek uğruna, gerçekte uluslararası rekabetçiliğin en önemli bileşenlerinden olan fiyat dışı unsurların göz ardı edildiğine işaret etmektedir. Ayrıca uluslararası rekabetçilik kavramı, gerçekte aralarında büyük farklılık olmasına karşın, sıklıkla karşılaştırmalı üstünlüklerle birbiri yerine kullanılmaktadır. Karşılaştırmalı Üstünlükler Kuramı, fiyat rekabetinin, maliyet düşüklüğü temelinde ele alınmasına dayanmaktadır. Uluslararası rekabetçilik kavramı ise, fiyat ve fiyat dışı rekabet bileşenlerinden oluşan, firma, sektör ve ülke düzeylerinde ele alınabilen, zaman içinde belirleyicileri değiştiğinde değişen dinamik yapıda bir kavramdır. Uluslararası rekabetçilik kavramı, karşılaştırmalı üstünlükler kavramı ile aynı şeymiş gibi ele alınırken, aralarındaki bu farklılıkların göz ardı edildiği anlaşılmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Uluslararası rekabetçilik, uluslararası rekabet gücü, uluslararası rekabet, fiyat rekabeti, fiyat dışı rekabet

**JEL Kodları:** F10, F00.

**Başvuru:** 22.05.2023 **Kabul:** 15.06.2023

<sup>1</sup> Doç. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İ.İ.B.F. İktisat Bölümü, [sibel.caskurlu@hbv.edu.tr](mailto:sibel.caskurlu@hbv.edu.tr), Ankara, TÜRKİYE, ORCID: 0000-0001-6394-8198.

---

## TOWARDS THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION RETHINKING THE CONCEPT OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS<sup>2</sup>

### **Abstract**

*In the dawn of the new industrial revolution, the concept of international competitiveness came to the fore. Until Porter, it has been a concept 'measured mostly without being defined clearly'. In this paper, the definition of this concept and problems related to its determinants and measurement is discussed. After the 2008 Global Financial Crisis, the definitions of the concept of international competitiveness have tended to emphasize non-price aspects based on productivity increases. Many of them point to the need for being ready for the change that the Fourth Industrial Revolution will bring. Due to the difficulties in data collecting and measuring numerically parameters like technological innovation capacity, branding, product quality, after sale services etc. competitiveness can be reduced to price competition, but this would result in oversimplifying such a multidimensional and dynamic concept. On the contrary this concept is related to profitability. Although there are major differences between them, the concept of international competitiveness is often confused with the concept of comparative advantages. Competitiveness requires mastering new technologies and creating innovations for reducing costs and product differentiation. Price competition is about the volume of trade, while non-price competition is about the gain of trade. International competitiveness is a concept having both price and non-price components, but its essence is more related to the latter. Therefore, in the transition to a new industrial revolution this concept will be discussed much. International competitiveness can be addressed at firm, sector or national levels. It is related to price and non-price components and therefore a multidimensional, multi-layered and dynamic concept.*

**Keywords:** *International competitiveness, international competition, price competition, non-price competition.*

**JEL Codes:** *F10, F00.*

“Bu çalışma Araştırma ve Yayın Etiğine uygun olarak hazırlanmıştır.”

### **1. GİRİŞ**

Uluslararası rekabetçilik kavramı ve nasıl hesaplanacağı sorunu özellikle 1980'lerden itibaren önem kazanmıştır. Bu gelişme, 2. Petrol Şoku nedeniyle dünya genelinde artan enflasyon oranları, Dolar'ın 1980'li yılların ilk yarısında hızla değer kazanması ve ABD'nin büyük cari açıklar vermeye başlaması gibi sorunlar nedeniyle, uluslararası piyasalarda değişen rekabet koşulları ortamında, ülkelerin rekabetçiliklerini korumak ya da kazanmak kaygısına bağlanmaktadır (Durand ve Giorno, 1987: 148). Öte yandan, Porter, 2. Dünya Savaşı'nın ardından yaşanan

---

<sup>2</sup> The Extended English Summary is located the end of the article.

teknolojik değişimin, sanayi üretimini giderek faktör temelli karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı olmaktan çıkarıp bilgi-yoğun bir yapıya dönüştürdüğüne dikkat çekmekte ve 1980'lerde gelindiğinde, bu durumun artık uluslararası rekabetçiliğe ilişkin bir paradigma değişimini gerektirdiğine işaret etmektedir (Porter, 1998: 13). 1980'lerde esnek üretim sistemleri geliştirilmeye ve yaygınlaşmaya başlamış, ölçek ekonomilerinin yanı sıra kapsam ekonomileri de önem kazanmış, fiyattan çok kalite rekabeti öne çıkmıştır (Kibritçioğlu, 1998: 2-3). Bu noktada, 1980'lerden itibaren Neoliberal küreselleşmeye gidişin başladığını, GOÜ'lerin borç krizine girdiğini ve Washington Konsensüsü'nün bu ülkeleri, 'sanayileşerek kalkınma' anlayışını terk ederek 'ihracata dayalı büyüme' stratejisine yönlendirdiğini de hatırlatmak gerekmektedir. Uluslararası rekabetçilik, 1980'ler ve 1990'lar boyunca, GOÜ'lerin, uluslararası işbölümü içindeki konumlarını değiştirebilmelerinin anahtarı olarak görülmüştür.

2008 Küresel Finansal Krizi'nin ardından, içinde bulunduğumuz dönemde; Neoliberal küreselleşmenin sonuna geldiği, yeni bir Soğuk Savaş'a doğru gidildiği ve hegemonun değişip değişmeyeceği tartışılmaktadır. Ancak, pek çok belirsizliğin toz dumanı içinde, küresel ekonomik düzen değişmekte ve 4. Sanayi Devrimi olarak adlandırılan yapay zekâ, nesnelere interneti, kuantum bilgisayarlar gibi yeni teknolojilere geçiş de başlamaktadır. Bu durum, uluslararası işbölümü hiyerarşisi içinde kaymalara işaret etmektedir. Gerek hegemonya mücadelesi içindeki ABD ve Çin arasında gerek gelişmiş ülkelerin kendi aralarında teknolojik gelişme ve uluslararası rekabetçilik yarışı hızlanmıştır. Uluslararası işbölümünde daha iyi bir konumda olma çabası içindeki, başta Türkiye olmak üzere, tüm GOÜ'ler için ise karşılıklarına çıkacak fırsat pencerelerini yakalayarak, yeni kilit sektörlerde uluslararası rekabet gücü kazanmak, eldekileri korumak kadar önemli olacaktır. O nedenle, bu çalışmada, yeni sanayi devriminin şafağında, uluslararası rekabetçilik kavramının yeniden önem kazanmakta olduğu gerçeğinden yola çıkılarak, bu kavramın tanımı, belirleyicileri ve ölçümüne ilişkin bazı sorunlar analiz edilecektir.

## **2. YÖNTEM**

Uluslararası rekabetçilik kavramının üç düzeyi bulunmaktadır. Bu kavram; firma, sektör ve ülke düzeyinde ele alınabilmektedir. Ancak, uluslararası rekabetçilik uzun bir süre, literatürde her üç düzeyde de hesaplanmasına karşılık, büyük ölçüde "tanımlanmaksızın ölçülmeye çalışılan" bir kavram olmuştur (Kibritçioğlu, 1996: 2). Öyle ki, bu kavramın tanımının, ihracat rekabetçiliğine dair son otuz yılı kapsayan geniş bir literatür taraması çalışmasında bile, "mal ve hizmetleri gerektiğinde diğer tedarikçilere göre rekabetçi fiyattan üretilip satabilmek" olarak, tek bir cümleyle geçiştirildiği görülmektedir (Paul ve Dhiman, 2021: 1082). Bu çalışmada, öncelikle uluslararası rekabetçilik kavramının tanımı üzerinde durulacaktır.

## 2.1-Uluslararası Rekabet Gücü Kavramının Tanımı ve Kapsamı

Aşağıdaki tabloda, hangi düzeye yönelik oldukları da göz önüne alınarak, uluslararası rekabetçilik kavramına getirilen çeşitli tanımlara, yer verilmektedir. İşletme biliminin konusuna giren firma düzeyindeki tanımlar kapsam dışında bırakılmıştır.

**Tablo 1: Uluslararası Rekabetçilik Kavramına Getirilen Bazı Tanımlar**

İktisatçı	Uluslararası Rekabetçilik Tanımı	Düzye
Krugman, 1994: 41 ve 44.	Anlamsız bir kavramdır.	Ülke
Kibritçiöglü, 1996: 4	Yerli bir firmanın bir dışsatım piyasasında veya yurt içi piyasada, rakip yerli ve yabancı firmalara kıyasla fiyat ve/veya ürün kalitesi, satış sonrası hizmetler vb. fiyat dışı unsurlar açısından aynı durumda veya onlardan üstün olması	Firma
	Yerli bir sektörün bir dışsatım piyasasında, rakip yabancı sektörlere kıyasla fiyat ve/veya ürün kalitesi, satış sonrası hizmetler vb. fiyat dışı unsurlar açısından aynı durumda veya onlardan üstün olması	Sektör
Fagerberg, 1988: 355	Bir ülkenin ödemeler dengesi sorunlarına yol açmaksızın, özellikle büyüme ve istihdam gibi temel ekonomik hedefleri gerçekleştirebilme yeteneği.	Ülke
Scott, Bruce R.**	Ülkelerin mal ve hizmetleri dünya ekonomisinde üretebilme, dağıtabilme ve satabilmeleri ve hayat standartlarını artırmak üzere kâr elde edebilmeleri	Ülke
WEF, 2016	Bir ülkenin verimlilik düzeyini belirleyen kurumlar, politikalar ve faktörler seti.	Ülke
WEF, 2017 ve WEF, 2018**	Ulusal düzeyde yüksek hayat standardı sağlayabilme ve ülkenin verimlilik düzeyini belirleyecek kurumlar, politikalar ve faktörler seti	Ülke
Porter, 1998: 6	Ulusal verimlilik	Ülke
Porter, 2008: 25-26	Kârlılık için rekabet	Firma ve sektör
Avrupa Rekabetçilik Raporu, 2000**	Gelecek nesillerin refahını tehlikeye sokacak sürdürülemez bir dış dengeye yol açmaksızın, nüfusun yüksek hayat standartlarına ulaşması ve yüksek düzeyde sürdürülebilir istihdama sahip olmak	Ülke
Aiginger (2006)**	Refah yaratmak	Ülke

Aiginger vd., 2013: 1	Bir ülkenin (bölgenin, yerin) GSYH'nın ötesindeki hedefleri vatandaşlarına aktarabilme yeteneği	Ülke
Markusen, JR (1992)**	Bir sanayinin, rakiplerine eşit ya da daha üst düzeyde bir verimlilik düzeyinde, uluslararası piyasanın gereklerine uygun ve daha düşük maliyetlerle uluslararası piyasaların standart ve taleplerine uygun mal ve hizmetleri üretebilmesini sağlayan icat ve yenilikleri gerçekleştirme yeteneği	Sektör
Petersen, 2021	Üç farklı tanım: 1-“Satış yapabilme” 2-“Kazanç elde edebilme” 3-“Cezbedebilme”	Firma ve sektör
	Üçünü birleştiren tanım: 'uluslararası piyasalarda, ticaret hadleri bozulmaksızın, daha çok mal satabilmek'	Ülke ve sektör

**Kaynak:** Çeşitli kaynaklardan tarafımca derlenmiştir.

\*\* Timbalari, 2021: 248'den aktarım.

\*\*\*Gürpınar ve Sandıkçı, 2008: 108'den aktarım.

Tablo 1'de yer verilen uluslararası rekabetçiliğe ilişkin literatürde yapılmış çeşitli tanımlara daha yakından bakmakta yarar görülmektedir. Bu çerçevede, Paul Krugman, ülkelerin aralarında Coca Cola ve Pepsi Cola şirketleri gibi rekabet etmediklerini, dolayısıyla da uluslararası rekabetçiliğin anlamsız bir kavram olduğunu ifade etmektedir. Bunun da ötesinde, Krugman, uluslararası rekabetçilik düşüncesini, ulusal politikaların çarpıtılmasına yol açarak uluslararası ekonomik sisteme tehdit oluşturabilecek “tehlikeli bir tutku” olarak nitelendirmektedir (Krugman, 1994: 29-30; 41 ve 44). Kibritçioğlu, firma ve sektör düzeyindeki uluslararası rekabetçilik tanımlarında fiyat ve fiyat-dışı unsurları vurgulamaktadır. Fagerberg, ulusal düzeyde uluslararası rekabetçiliği, büyüme ve istihdam gibi temel ekonomik hedefleri gerçekleştirme yeteneği olarak tanımlamakta ve çalışmasında, teknoloji düzeyi ve piyasada talebi karşılayabilme kapasitesinde rekabetçiliğin yakalanmasının, ülkenin orta ve uzun dönemde büyümesine, maliyet rekabetçiliğinden çok daha fazla etki ettiği sonucuna varmaktadır (Fagerberg, 1998: 355-356 ve 371). Benzer biçimde, Aiginger, vd. (2013) de uluslararası rekabetçiliği, “ülkenin, GSYH'nın ötesindeki hedefleri vatandaşlarına aktarabilme yeteneği” biçiminde tanımlamaktadır (Aiginger vd., 2013: 1-2). Aiginger, vd. (2013), rekabetçilik kavramının, medya ve siyasetçiler tarafından dar anlamda fiyat ya da maliyet rekabetçiliği ile sınırlandırılmasından kaçınılması gerektiğini belirtmekte ve uzun dönemde ekonomik başarıyı belirleyecek olanın, verimlilik ve vasıflar olduğunu hatırlatmaktadır. Bu çerçevede, daha önce geleneksel olarak kb GSYH, istihdam ve işsizlik oranları, kamu açıkları, borç ve cari açık olarak ölçülen “sonuç rekabetçiliği” kavramından ‘GSYH’nın ötesinde hedefler’ biçiminde genişletilen bir rekabetçilik anlayışına geçilmesi önerilmektedir. Böylece, ‘GSYH’nın ötesinde hedefler’ biçiminde ifade edilen bu yeni rekabetçiliğin, refahı hedefleyen bir gelir ayağı, yoksulluk ve eşitsizliği azaltmayı hedefleyen bir sosyal

---

ayağı ve kaynak verimliliğini, yenilenebilir enerjilere geçişi vb. hedefleyen bir ekoloji ayağı bulunmaktadır.

Tablo 1’de yer verilen ulusal düzeye ilişkin diğer tanımlar da verimliliğe ve/veya refaha vurgu yapmaktadır. Bu çerçevede, WEF 2016 raporunda; verimlilik artışının, büyümeyi artıracığını, gelir düzeylerini yükselteceğini ve böylelikle refah artışı sağlayacağı vurgulanmaktadır. Belirtmek gerekir ki, WEF, 1979’dan itibaren ülkeler arasındaki rekabetçiliği ölçmek üzere Küresel Rekabetçilik Endeksi’ni (Global Competitiveness Index -GCI) yayınlamaktaydı. Bu endeksin 12 dayanağı bulunmaktaydı: kurumlar, altyapı, makroekonomik çevre, sağlık, eğitim, mal piyasasında etkinlik, işgücü piyasasında etkinlik, finansal piyasaların gelişimi, teknolojik hazır bulunuşluk, piyasa ölçeği, gelişmiş iş dünyası ve teknolojik yenilik (WEF, 2016: 1-2). Ancak, uzun süredir sürdürülen genişletici para politikası uygulamasının, temel bazı verimlilik göstergelerinin düşme trendini maskeleydiği sonucuna varıldığından, bu endeksin hesaplanmasına 2020 yılından itibaren son verildiği açıklanmıştır (WEF, 2020: 5). Dünya Ekonomik Forumu, Covid 19 Pandemisi’nin ardından toparlanma çabaları fırsat bilinerek, verimliliğe, insanlara ve gezegene ilişkin hedeflerin birleştirildiği yeni bir ekonomik sisteme geçilmesini sağlayacak köklü bir dönüşümün başlatılmakta olduğunu ifade etmektedir (WEF, 2020: 5-6). Bu çerçevede, elektrik ve ICT altyapıları dahil altyapı koşullarının yükseltilmesi, teknolojik gelişme hızındaki artış göz önüne alınarak ‘geleceğin piyasaları’ için işgücüne yeni vasıflar kazandırmak, finansal kaynakları uzun dönemli yatırımlara kanalize etmek, inovasyon ekosisteminin canlandırılması ve dönüşümünün teşvik edilmesi hedeflenmektedir. Böyle bir dönüşümün gerekleri uyarınca, yeni bir anlayışla geliştirilen Küresel Rekabetçilik Endeksi 4.0’ın hesaplamalarına başlandığı açıklanmaktadır (WEF, 2019: vii-viii). Yeni endeks, başlaması beklenen 4. Sanayi Devrimi çağında verimliliği, büyümeyi ve insani gelişmeyi belirleyen faktörler temelinde biçimlendirilmektedir. Ekonomide maliye politikası ve kamu yatırımlarının ağırlığının arttığı, verimliliği artıracak altyapı, beşerî sermaye ve Ar-Ge yatırımlarının sürüklediği bir canlılığın hedeflendiği açıklanmaktadır. Bu doğrultuda, artık rekabetçilik, eşitlik ve sürdürülebilirlik kavramları birlikte ele alınacaktır (WEF, 2019: vii-viii). Rekabetçilik algısında, büyümenin ölçümünde kullanılan toplam faktör verimliliğine bir yöneliş söz konusudur. Somut olarak, teknoloji ve Ar-Ge yatırımlarının önem kazanması ve 4. Sanayi Devrimi’nin beraberinde getireceği Schumpeteryen yaratıcı yıkım süreçlerinde yaratıcılığın teşvik edilmesi ama bu yıkımın yönetilmesi hedeflenmektedir. Öte yandan, rekabetçiliğin yanı sıra, refahın daha adaletli paylaşılması anlamında ‘kapsayıcı’(inclusive) büyüme ve gezegenin kaynaklarının gelecek nesiller için korunması anlamında ‘çevresel sürdürülebilirlik’ kavramları da resme dahil edilmektedir. Benzer biçimde, Avrupa 2020 Rekabetçilik Raporu da Avrupa Birliği’nin rekabetçilik stratejisini, bilgi ve inovasyona dayalı bir ekonomi geliştirmeye yönelik olarak, ‘akıllı büyüme’, kaynakların etkinliğini ve yenilenebilir enerjileri önceleyen ‘sürdürülebilir büyüme’ ile istihdamı ve sosyal adaleti geliştirmeyi hedefleyen ‘kapsayıcı büyüme’ eksenleri çerçevesinde biçimlendirileceğini açıklamıştır (WEF, 2014: 5-6).

Yine Tablo 1’den görüleceği üzere, Fagerberg ve Avrupa Rekabetçilik Raporu (2000), ülkelerin, uluslararası rekabetçiliklerini artırırken, bunu gelecek nesillerin refahını tehlikeye atacak dış ödemeler sorunlarına yol açmaksızın başarmaları gerektiğine işaret etmektedir.

Bu noktada, Kibritçioğlu, Markusen, Porter ve Petersen’in sektörel düzeydeki uluslararası rekabetçilik tanımları hariç, Tablo1’deki diğer tanımların tamamının ülke düzeyinde olduğuna da dikkat çekmek gerekmektedir. Ancak, hem sektörlerin rekabetçiliklerinin ülkenin rekabetçiliği içinde önemli bir yeri olduğu hem de ülke düzeyindeki tanımların sektörel düzeyde rekabetçiliğe de ışık tutacağı söylenebilir. Öte yandan, Kibritçioğlu, uluslararası rekabetçilik kavramının, uluslararası karşılaştırmalı üstünlükler kavramı ile karıştırıldığına dikkat çekmektedir (Kibritçioğlu, 1996: 11-12). Uluslararası rekabetçilik kavramı, fiyat ve fiyat dışı unsurları da içermektedir. Oysa uluslararası karşılaştırmalı üstünlükler kavramı, düşük üretim maliyetleri üzerinden maliyet rekabetçiliğine dayanmaktadır.

Hatırlanacağı üzere, Ricardo’nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Kuramına göre ülkeler, en düşük maliyetle ürettikleri ürünleri ucuza satabilirler. Talebin olmadığı modelde, piyasa fiyatları üretim maliyetleri temelinde belirlenmektedir. Ricardo’nun modelinde emek değer kuramı benimsenmiştir. Emek değer kuramına göre, üretim maliyetini ve dolayısıyla fiyatı etkileyen tek üretim faktörünün emek olduğu kabul edilmektedir. Dolayısıyla, ucuza üretmeyi mümkün kılan da emek verimliliğinin yüksek olmasıdır. Böylelikle, modelde talep koşulları dışarda bırakıldığı için fiyatı maliyetler belirlemektedir. O nedenle, maliyet üzerinden rekabet esas olsa da buna fiyat rekabetçiliği denmektedir. Fiyat dışı unsurlar ise modelde ele alınmamaktadır. Ayrıca, Karşılaştırmalı Üstünlükler Kuramında, iki ülkenin iki sektörü arasında maliyetler ve dolayısıyla fiyatlar karşılaştırılmakta ama öncesinde her ülkenin kendi sektörleri arasında da bir karşılaştırma yapılması öngörülmektedir. İki ülke de kendi içlerinde, sahip oldukları sektörler arasında en yüksek emek verimliliğine ya da diğer bir deyişle en düşük maliyete göre bir sıralama yapacaktır. Ülkeler, hangi sektörde daha yüksek derecede üstünlüğe sahipse, kaynaklarını o sektörlerle kaydıracaktır.

Tablo1’de yer verilen Markusen’in sektörel düzeydeki uluslararası rekabetçilik tanımında sektörün en az rakipleri kadar verimli olabilmesinin ve uluslararası piyasada varlığını sürdürmesini sağlayacak düşük maliyetli üretim ve inovasyon yeteneğine vurgu yapılmaktadır. Bu tanımın, uluslararası rekabetçiliğin hem maliyet rekabeti hem de fiyat dışı bileşenlerini kapsadığı görülmektedir.

Öte yandan, Tablo1’in de ortaya koyduğu üzere, özellikle 2008 Küresel Finansal Krizi’nin ardından, uluslararası rekabetçiliğin dar bir bakış açısıyla fiyat rekabetçiliği olarak değil, çok daha geniş bir bakış açısıyla değerlendirilmesine doğru bir yöneliş olduğu anlaşılmaktadır. Verimlilik artışı ve yaklaşmakta olan 4. Sanayi Devrimi’nin getireceği -teknolojiden başlayarak ekonominin ve toplumsal hayatın her alanına yayılacak- büyük dönüşüme hazırlanmak ön plana çıkmaktadır. Bu çerçevede, uluslararası rekabetçiliğin ülke düzeyindeki tanımlarında, verimliliğe giderek daha fazla vurgu yapıldığı görülmektedir. 4. Sanayi Devrimi’nin başlatacağı çağda,

---

büyümenin nitel kaynaklarının yani kalite, teknolojik ilerleme, inovasyon ekosistemleri vb. fiyat dışı unsurların, büyümenin nicel kaynakları olan üretim faktörlerinin miktar ve fiyatlarından daha fazla ön plana çıkması beklenmektedir. Böylelikle, rekabetçiliğin belirleyicileri arasında bulunan fiyat dışı unsurların önemi artmaktadır.

Uluslararası rekabetçilik kavramının tanımına ve tüm boyutlarına en fazla eğilen iktisatçı Porter olmuştur. Tablo 1’de Porter’ın, ulusal düzeyde rekabetçiliği, ulusal verimlilik olarak tanımladığı görülmektedir. Birim emek ya da sermaye başına hasıla olarak ölçülen verimlilik hem ürünlerin kalitesine ve özelliklerine hem de üretimdeki etkinliğe bağlıdır. Uzun dönemde bir ulusun hayat standartlarının temel belirleyicisi, verimliliğidir. Rekabetçilikte başarılı olmak için bir ulusun ya düşük maliyetlere ya da fiyatı lehine etkileyebileceği farklılaştırılmış ürünlere sahip olması gerekmektedir (Porter, 1998: 10). Bu çerçevede, firmaların ya daha kaliteli ürünler üretmesi ya da daha etkin biçimde üretim yapması beklenmektedir. Bu da firmanın, rekabetçi üstünlük yaratılmak için inovasyon yapabilmesi demektir. Rekabetçi üstünlükleri değiştiren bir inovasyon yapılabilmesinde; yeni teknolojilerin geliştirilmesi, (yeni ya da değişen) alıcı ihtiyaçlarına cevap verilebilmesi, yeni bir endüstri segmentinin ortaya çıkması, girdi maliyetlerini ya da olanaklarını değiştirebilmesi ve hükümet düzenlemelerinin değişmesi gibi etkenler rol oynamaktadır (Porter, 1998: 45-47). Ayrıca, Porter’a göre, uluslararası rekabetçiliğin, bir kez yakalanacak bir fırsat olarak değil, sürekli ilerleme ve yükselme (upgrade) içeren dinamik bir kavram olarak değerlendirilmesi gerekmektedir (Porter, 1998: 51).

Diğer yandan, Porter, firma ve sektör düzeyinde uluslararası rekabetçiliği ise, ‘kârlılık için rekabet’ olarak tanımlamaktadır. Belirtmek gerekir ki, Porter’ın ulusal düzeyin yanı sıra firma ve sektör düzeyinde uluslararası rekabet gücünün doğasını açıklamaya yönelik çok sayıda çalışması bulunmaktadır. Daha sonra bu çalışmanın uluslararası rekabet gücünün ölçülmesi ile ilgili bölümünde ele alınacak olan Elmas Modeli de bunlardan biridir.

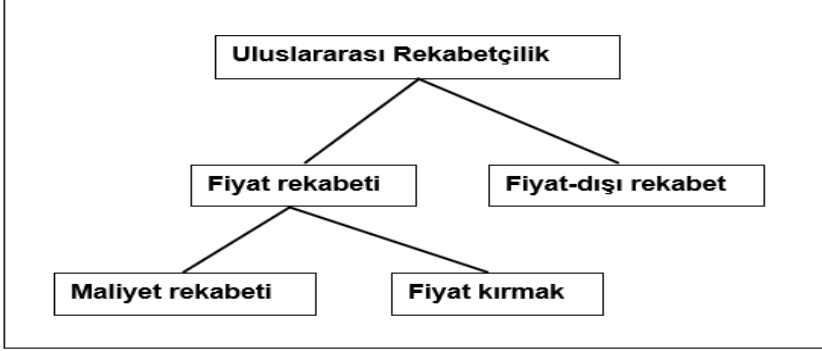
Son olarak, yine Tablo1’de görüldüğü üzere, Petersen (2021), uluslararası rekabetçiliğin aslında 3 farklı yönden tanımlanabileceğini ifade etmektedir. Bu tanımlardan ilki, Petersen tarafından, “satış yapabilmek” olarak adlandırılmaktadır. Bu rekabetçilik tanımında, dış ticaret dengesine, yüksek ihracat ve dünya pazar payına odaklanılmaktadır. Pazar payının istikrarlılığına, döviz kuru ve reel efektif döviz kuruna bakılmaktadır. Açıktır ki bu tanım, fiyat rekabetçiliğini ön plana çıkartmaktadır. İkinci tanım, “kazanç elde edebilme” olarak adlandırılmaktadır. Yüksek reel gelir sağlanmasına, daha yüksek düzeyde tüketim yapılabilmesine ve hem istihdamın artmasına hem de daha iyi çalışma koşullarına sahip olunmasına odaklanılmaktadır. Ticaret hadleri, bu doğrultuda ele alınıp yorumlanmaktadır. Üçüncü tanım ise Petersen tarafından “cezbedebilme” olarak adlandırılmaktadır. Üretim yerine odaklanılmaktadır. Üretim yeri seçiminde birim emek maliyeti, enerji maliyeti, vergi ve gümrük vergisi yükü gibi faktörler göz önüne alınmaktadır. Bu amaçla, doğrudan yabancı yatırım dengesine bakılmaktadır. Dünya Ekonomi Forumu’nun (WEF) endeksi uluslararası rekabetçiliğin bu tanımına ağırlık vermektedir.



## 2.2-Uluslararası Rekabetçiliğin Bileşenleri

Aşağıda, buraya kadar anlatılanlar ışığında oluşturulan Şekil 1’de, uluslararası rekabet gücü kavramının bileşenlerine yer verilmektedir.

**Şekil 1: Uluslararası Rekabet Gücünün Bileşenleri**



**Kaynak:** Çalışmanın ilk bölümündeki ayrıntılı tanımlar ve değerlendirmeler ışığında tarafımda oluşturulmuştur.

Şekil 1’den görüleceği üzere, uluslararası rekabet gücü, fiyat ve fiyat dışı bileşenlerden oluşmaktadır. Ancak fiyat rekabetinin de kendi içinde iki bileşeni bulunmaktadır: üretim maliyetini düşürerek malı daha düşük bir fiyattan satılabilmek, yani maliyet rekabeti ve üretim maliyetinde herhangi bir düşüş olmaksızın, yalnızca satış fiyatını düşürmek, yani fiyat kırmak.

Dolayısıyla Şekil 1’de, hem rekabetçiliğin fiyat kadar fiyat dışı unsurlara da bağlı olduğunun hem de maliyet rekabeti ile fiyat rekabetinin aynı şey olmadığını altı çizilmektedir. Maliyet düşüklüğüne dayanmayan fiyat rekabetini ‘fiyat kırmak’ olarak adlandırmak daha yerinde olacaktır. Bu çerçevede, belirtmek gerekir ki, rekabetçiliğin, yalnızca birim ihrac fiyatının düşüklüğü biçiminde algılanması aslında önemli riskler barındırmaktadır. Maliyetleri düşmediği halde, pazar payını korumak ya da artırmak için fiyat kıran ihracatçı sektörlerdeki firmalar, kısa dönemde kârlılıklarından belli bir süreliğine, bir miktar vazgeçebilseler de uzun dönemde bunu sürdürmeleri imkânsızdır. Bu çeşit bir fiyat rekabetinde ısrar edilmesi, rekabetçiliğin bazı belirleyicilerinde yapısal bozulmalara varacak ve sonuçta, kaynak dağılımı, ihracatçı sektörlerden dış ticarete konu olmayan sektörlerle doğru değişebilecektir (Durand ve Giorno, 1987: 151).

Maliyet rekabetine dayanmayan fiyat rekabetinin önemli araçlarından biri de döviz kurudur. Yerli paranın değerinin düşürülmesi, satılan malları uluslararası piyasalarda ucuzlatarak, ihracat miktarını artırmanın kolay yollarından biri sayılmaktadır. Ancak Krugman’ın ifade ettiği gibi, para birimini devalüe ederek rekabetçilik sağlamaya çalışan ülkeler, ticaret hadleri bozuldukça, er ya da geç satın alma güçlerinin yalnızca yerli üretime değil, ithal mallara da bağlı olduğunu idrak edecektir (Krugman, 1994:

---

32). Benzer biçimde, Petersen da yeterince fiyat kıran her firmanın malını satabileceğine, ama bu ticaretten kazançlı çıkmak şöyle dursun, kayıplara bile uğrayabileceğine dikkat çekmektedir. Asıl mesele, dış ticarete kazanç elde edebilmektir. Bu çerçevede, Petersen, ülkenin dış ticaret hadlerinin bir birim ihraç malı karşılığında kaç birim ithal malı alabildiğinin bir göstergesi olduğunu hatırlatmakta ve uluslararası rekabetçilikte temel hedefin, ‘uluslararası piyasalarda ticaret hadleri bozulmaksızın daha çok mal satabilmek’ olması gerektiğini belirtmektedir. (Petersen, 2021).

Bu noktada, belirtmek gerekir ki, Petersen, bir sektörün ürettiği malı dış piyasada “satabilmesi” kadar bundan “kazanç elde edebilmesinin” de bir o kadar önemli olduğuna dikkat çekmektedir. Kuşkusuz her malın fiyatı yeterince düşürülürse, satışı artacaktır. Ancak, bu satıştan her zaman yeterince kâr edilemeyebilecektir. Hatta zarar ve kayıplarla bile karşılaşılabilir.

### 3. BULGULAR

OECD kaynaklarında, uluslararası rekabetçilik açısından; teknolojik yenilik kapasitesi, markalaşma, ürün kalitesi, satış sonrası hizmetler gibi ülkenin ticaret performansına etki eden nitel faktörlerin sayısallaştırılmasının çok zor olduğuna işaret edilmektedir (Durand ve Giorno, 1987: 149). Üstelik bu faktörlerin, ülkenin ihracatına katkısının, satış hacmi yani ihracat performansı üzerinden değil, ticaret hadlerinin kur değerlendirilmesi yoluyla artmasında kendisini gösterebileceği de belirtilmektedir. Söz konusu güçlükler nedeniyle, uluslararası rekabetçiliğin ölçümünde uluslararası fiyat ya da maliyet farklılıkları odaklı yöntemlerin benimsendiği anlaşılmaktadır. Bu durum, uluslararası rekabetçiliğe ilişkin ölçüm ve karşılaştırma yapabilmek uğruna, gerçekte uluslararası rekabetçiliğin en önemli bileşenlerinden olan fiyat dışı unsurların göz ardı edildiğine işaret etmektedir. Bu çerçevede, bu bölümde, uluslararası rekabetçilik kavramının belirleyicileri ve başlıca ölçme yöntemleri ele alınacaktır.

#### 3.1-Uluslararası Rekabetçilik Kavramının Belirleyicileri ve Ölçümü

OECD'nin ülke düzeyindeki uluslararası rekabetçilik hesaplamalarında 1969'da geliştirilen Armington Yaklaşımı'nı temel aldığı belirtilmektedir (Durand ve Giorno, 1987: 154-157). Bu yaklaşım, dış ticaret değişkenleri olarak ithalat ve ihracat hacimlerini ve bunları etkileyen fiyat rekabeti ölçütlerini ele almaktadır. Her ticarete konu olan ürün grubuna yönelik, her ihracatçı ülke için, bir piyasa payı denklemi kurulmaktadır. Kabaca ifade edilecek olursa, ithalat rekabetçiliği; üretici fiyatı ve ithal fiyatı arasındaki fark, ihracat rekabetçiliği ise; ülkenin ihraç fiyatı ile rakiplerin ortak piyasalardaki fiyatı arasındaki fark olarak hesaplanmaktadır.

Sektörel düzeydeki uluslararası rekabetçilik ölçümlerinde yaygın kullanılan metodolojilerden biri ise Balassa tarafından geliştirilen Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksidir (RCA).

$$Bi,j = (Xi,j/X \text{ dünya},j)/(Xi, \text{ toplam}/X \text{ dünya, toplam})$$

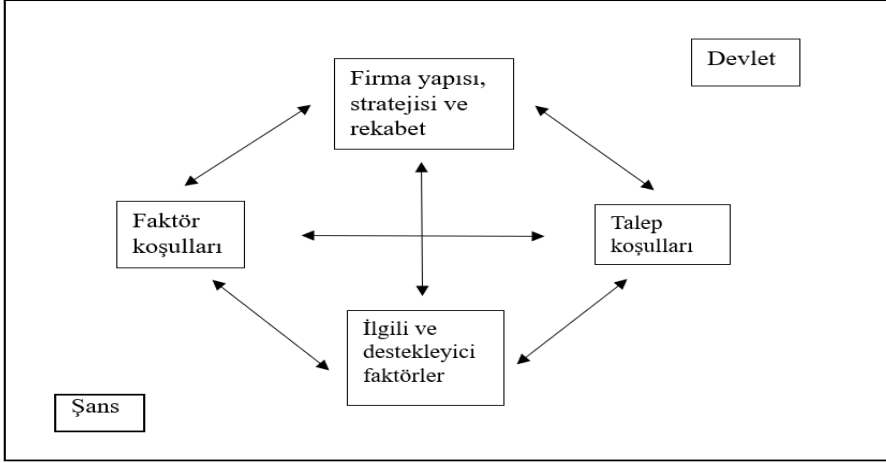
$X_{i,j}$ = i ülkesinin j sektöründeki ihracatı  
 $X$  dünya, $j$ = j sektörünün toplam dünya ihracatı  
 $X_i$ , toplam= i ülkesinin toplam ihracatı  
 $X$  dünya,toplam= toplam dünya ihracatı

Bu endeks, bir ülkenin belli bir sektördeki ihracat miktarının aynı sektörün toplam dünya ihracatı içindeki payının, o ülkenin toplam ihracat miktarının toplam dünya ihracatı içindeki payına bölünmesi biçiminde hesaplanmaktadır (OECD, 2003: 198-199). Vollrath tarafından geliştirilen endeksler (RXA, RMA, RTA, RC) ve Açıklanmış Simetrik Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi (RSCA); Balassa endeksinden yola çıkılarak ve adeta birbirinden türetilmiş, birbirinden farklılık göstermekle birlikte, temelde ihracat hacmini ve fiyat rekabetçiliğini esas alan diğer benzer ölçümlerdir. Literatürde, bu endekslerden hiçbirinin diğerine üstün olmadığı ama ele alınan sektördeki açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerin bütünsel bir resminin elde edilebilmesi için birkaç endeksin birlikte hesaplanmasının daha uygun bir yaklaşım olacağı sonucuna varılmıştır (Epede ve Wang, 2022: 3) Ticaret Dengesi Endeksi (TBI) ve Tri Widodo Ürün Haritalaması Yöntemi ise sözü edilen endekslere ek olarak, ticaret dengesini de göz önüne almakta ama yine ithalat ve ihracat hacimlerini ve fiyat rekabetçiliğini odağına alan aynı temel mantığa dayanmaktadır (Söz konusu endekslerle ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. Epede ve Wang, 2022).

Belirtmek gerekir ki, uluslararası rekabetçilik kavramı ile karşılaştırmalı üstünlükler kavramının aynı şey olduğu yanlışsının, her şeyden önce Balassa'nın endeksinin adının Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük (RCA) endeksi olmasından kaynaklandığı söylenebilir. Ancak bu endeks ve türevleri, gerçekte Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlük kavramından ciddi farklılıklar içermektedir. İlk olarak bu endeksler, ülkelerin kendi sektörleri arasında yapılan bir karşılaştırmalı üstünlük sıralaması gerektirmemektedir. İkinci olarak da ölçüme konu olarak seçilen sektörün, diğer ülkeler karşısındaki fiyat rekabetçiliğine odaklanmaktadır. Bu fiyat rekabetçiliğinin verimlilikteki artışlar sonucunda maliyetlerde meydana gelen düşüşten mi yoksa fiyat kırmadan mı ortaya çıktığıyla ilgilenmemektedir. Petersen'e göre, Balassa endeksi ve türevleri, uluslararası rekabetçiliği "satış yapabilme" tanımı boyutunda sınırlandırmaktadır.

Sektörel düzeyde uluslararası rekabetçilik analizlerinde yaygın kullanılan ölçme yöntemlerinden bir diğeri de Porter'ın Elmas Modeli'dir. Bu modelde, sektörlerin uluslararası rekabet güçleri, dört ana değişkenin oluşturduğu bir sistem çerçevesinde değerlendirilmektedir. Söz konusu dört ana değişken; ulusal faktör donatımı, talep koşulları, ilişkili ve destekleyici sektörler ve firma stratejileri olarak belirtilmektedir.

## Şekil 2: Porter'ın Elmas Modeli



**Kaynak:** Porter, 1998: 72.

Yukarıda Şekil 2'den görüleceği üzere, modelin dört ana değişkeni, birbirlerini karşılıklı olarak etkiledikleri ve destekledikleri bir sistem oluşturmaktadır. Porter'a göre, bu sistemin yalnızca bir ya da iki değişkene dayanması durumunda, sektörün rekabetçiliğini sürdürebilmesi mümkün olmayacaktır. Ancak, her bir değişkende aynı derecede üstün olunması da gerekmemektedir. Temel değişkenler tek tek değil, dinamik bir yapı içerisinde, birlikte rekabetçilik sağlamaktadır (Eraslan vd., 2008: 284).

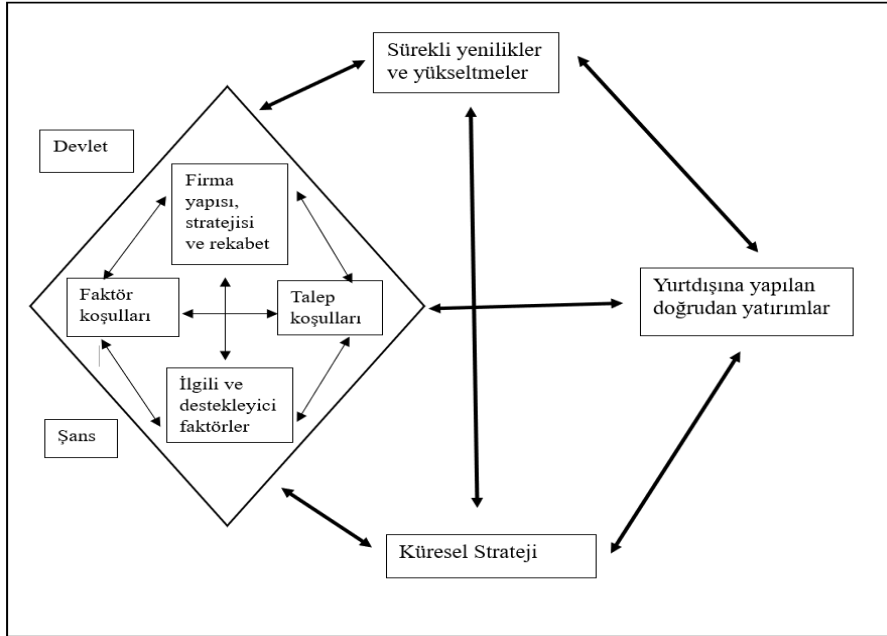
Ayrıca, sektörün rekabetçiliğini belirleyen dört ana değişken dışında, Porter, şans faktörüne ve devlete de modelinde yan roller vermiştir (Porter, 1998: 72). Devletin, tercihleri ve politikalarıyla firma, sektör ve ülke düzeyinde rekabetçiliği olumlu ya da olumsuz biçimde etkileme gücü bulunmaktadır. Şans unsuru ise her türlü teşvik ve önemin ötesinde ve beklenmedik bir biçimde, kendiliğinden olayları değiştirme gücüne sahiptir.

Modelde rekabetçilik; maliyet, farklılık ve kaynak olarak ifade edilebilecek üç temel boyutta ele alınmaktadır (Gürpınar ve Sandıkçı, 2008: 109-110). Maliyet boyutu ile kastedilen, rakiplerden daha düşük maliyetle arz yapabilmektir. Farklılıkla kastedilen, rakiplerinin ürünlerinden daha başka faydalar içeren ürünler piyasaya sürebilmektir. Kaynak boyutu ise, rakiplerinden daha üstün kaynaklara ve yeteneklere sahip olmaktır.

Elmas modeline dayanarak yapılan çalışmalarda, rekabetçiliği incelenen sektöre ilişkin olarak, birincil ve ikincil veri kaynaklarına başvurulmaktadır. (Eraslan vd., 2008: 283-284). Birincil veri kaynakları; sektörde faaliyet gösteren firmalara, ilgili sivil toplum kuruluşlarına ve sektördeki kanaat önderlerine uygulanan derinlemesine

mülakat ve anket yöntemini içerir. Mülakat ve ankette sorulacak sorular ikincil veriler ışığında hazırlanmaktadır. Bu çerçevede ikincil veri kaynakları ise sektörle ilgili raporlar, medya, akademik makaleler vb. her türlü yazılı ve görsel kaynağı kapsamaktadır. Böylelikle, ele alınan sektörün, elması oluşturan dört temel değişkeninin güçlü ve zayıf yanları, o sektör özelinde ortaya konulmaktadır. (Örneğin, bkz. Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektörlerinin rekabetçiliğini ele alan Eraslan vd., 2008: 286 ve Türkiye'nin gıda sektörünün rekabetçiliğini analiz eden Bulu vd., 2007: 319).

### Şekil 3: Uluslararası Rekabetçiliğin Belirleyicileri



**Kaynak:** Porter, 1998: 72'de yer alan Elmas Modeli şekli ve Kibritçiöğlü, 1998: 9'daki bilgileri ışığında tarafımda genişletilerek oluşturulmuştur.

Öte yandan, Şekil 3'ten de görülebileceği üzere, gerçekte Porter, uluslararası rekabetçilik kavramını Elmas Modeli'nden çok daha geniş ve çok boyutlu olarak ele almaktadır. Porter'a göre, firma ve sektörlerin uluslararası rekabetçiliklerinin dört tane belirleyicisi bulunmaktadır (Kibritçiöğlü, 1998: 9). Elmas modeli, bu belirleyiciler arasında yurt içi çevreye tekabül etmektedir. Ancak, Şekil 3'te ortaya konduğu üzere, firma ve sektörlerin uluslararası rekabetçilik kazanabilmeleri için yurt içi çevrenin yanı sıra teknoloji geliştirme ve inovasyon yeteneği, yurtdışına doğrudan yabancı yatırımlar yapabilme ve küresel strateji de gerekmektedir.

Belirtmek gerekir ki, Porter'ın uluslararası rekabetçilik kavramını ele alış biçimi bu kavramın hiçbir boyutunu, katmanını, dinamik yapısını gözden kaçırmayan geniş bir bakış açısı sunmaktadır.

### 3.2-Uluslararası Rekabetçiliğin Ölçümüne İlişkin Yapılan Çalışmalara Ele Aldıkları Belirleyiciler ve Ölçme Yöntemleri İtibariyle Toplu Bir Bakış

Bu bölümde, ihracat rekabetçiliğine ilişkin son otuz yılda yapılan çalışmaları gözden geçiren bir literatür tarama çalışması olan Paul ve Dhiman (2021) değerlendirilmektedir. Söz konusu çalışmada, uluslararası rekabetçiliğin ölçümü açısından yapılan çalışmalar, ele aldıkları belirleyicilere, seçtikleri değişkenlere ve kullandıkları yöntemlere göre sınıflandırılmışlardır. Bu sınıflandırmalar aşağıda Tablo 2'de özetlenmiştir. Ayrıntılı bir değerlendirme için bkz. Paul ve Dhiman (2021).

**Tablo2: Son 30 Yıla İlişkin Uluslararası Rekabetçilik Ölçme Çalışmalarında Yaygın Olarak Ele Alınan Belirleyiciler, Seçilen Değişkenler ve Kullanılan Yöntemler**

Belirleyiciler	Makale sayısı	Değişkenler	Yöntemler	Makale sayısı
Döviz kuru	13	<ul style="list-style-type: none"> <li>Döviz kurları</li> <li>Reel kurlar</li> </ul>	Enlemesine Veri Analizleri (faktörel analiz temelinde)	9
Reel efektif kur	7	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reel efektif kurlar</li> </ul>	Eş-Bütünleşme Nedensellik Yaklaşımı	9
Sermaye verimliliği	6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kur hareketleri</li> </ul>	Çoklu Regresyon	9
GSYH	6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kur oynaklığı</li> <li>İhracata dönüklük</li> </ul>	Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksleri	9
Emek verimliliği	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>İhracat performansı</li> <li>İthalat</li> </ul>	Panel Veri Tahmin Regresyon Modelleri	6
Ticaretin serbestleştirilmesi	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dış ticaret hacmi</li> </ul>	Yerçekimi Modeli	6
Organizasyonel özellikler	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Emek verimliliği</li> </ul>	Zaman Serisi Analizi	6
İhracat pazarlama politikaları	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sermaye verimliliği</li> <li>Birim emek maliyeti</li> </ul>	Genel Oto Regresif Koşullu Heteroskedasticity (GARCH) Modeli)	5
Karşılaştırmalı üstünlükler firma düzeyinde (ulaştırma maliyeti vb.)	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>İhracat büyümesi</li> <li>GSYH</li> <li>Kb GSYH</li> </ul>		

Firmaların içinde buldukları çevre özellikleri	2	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nüfus artış hızı</li><li>• Ticaret ortağının geliri</li><li>• İhracat rekabetçiliği</li><li>• İmalat ihracatı</li></ul>	
Üretim teknolojileri ve firma büyüklüğü	2		
Birim emek maliyeti	1		
Tarifeler, ticarete konan engeller, arz-talep faktörleri vd.	6		

**Kaynak:** Paul ve Dhiman (2021) çalışmasında yer alan Tablo 6, Tablo7 ve Tablo 8'in (Paul ve Dhiman, 2021: 1092-1094; 1095 ve 1096) birleştirilmesiyle, tarafımca oluşturulmuştur.

Öncelikle yukarda yer verilen Tablo 2'de, Porter'ın Elmas Modeli kullanılarak yapılan çok sayıda çalışmaya yer verilmemiş olduğunu belirtmek gerekmektedir. Oysa Türkiye'nin ve başka ülkelerin çeşitli sektörlerine yönelik olarak, Elmas modeline dayanan çok sayıda rekabetçilik analizi bulunmaktadır. Öyle ki, basit bir kaynak tarama çabasıyla bile, örneğin Türkiye'nin sektörlerine ilişkin yapılan rekabetçilik değerlendirmelerinde, en çok başvurulan yöntemlerin başında Balassa endeksi ve türevleri ile Elmas modelinin geldiği anlaşılmaktadır.

Tablo 2'de özetlenen literatür tarama çalışmasında, ihracat rekabetçiliğine ilişkin en çok ele alınan iki belirleyicinin, döviz kuru ve reel efektif kur olduğu görülmektedir. Bunlar ölçme çalışmalarında da sıklıkla hesaplama katılan değişkenler arasında yer almaktadır. Bilindiği üzere, yerli paranın değer kaybetmesinin ihracatı artıracığı ve reel efektif kurların yükselmesinin de ülkenin rekabetçiliğinin azalması biçiminde yorumlanacağı, ders kitabı düzeyinde bile ifade edilmektedir.

#### 4. TARTIŞMA

Daha önce Tablo1'le ilgili açıklamalarda yer verildiği üzere, Petersen (2021), uluslararası rekabetçiliğin, fiyat rekabetçiliğinden ziyade dış ticaretten “kazanç elde edebilme” olarak ele alınması gerektiğinin üzerinde durmaktadır. Ticaret hadlerine bakılması gerektiğini ifade etmektedir. Ticaret hadleri, tanım gereği, ülkenin bir birim ihraç malı karşılığında kaç birim ithal malı alabileceğini göstermektedir. Bu çerçevede, Peterson (2021), “ihraç malının fiyatı düşerse, ihracat miktarı artar” biçimindeki rekabetçilik anlayışının aksine, örneğin kalitesi arttığı için ihraç malına yönelik talebin artabileceği, böylelikle ihraç malının fiyatının düşmek yerine artabileceğine ve bir reel kur oranı olarak ticaret hadlerinin ülke lehine değişeceğine dikkat çekmektedir. Eğer ticaret hadleri, malın kalitesi vb. fiyat dışı bir nedenle, mala olan talebin artması sonucu ülke lehine değişiyorsa, bu ülke aynı miktarda mal ihraç etmesine karşılık, çok daha fazla miktarda ithal malı alabilecektir. Peterson'a göre, bir ülke eğer mallarını dış ticaret hadleri bozulmaksızın dış pazarda satabiliyorsa, uluslararası rekabet gücüne sahip demektir.

---

Kabaca  $P_X/P_M$  olarak tanımlanan dış ticaret hadleri, hem ihraç malının fiyatına ( $P_X$ ) hem de ithal malının fiyatına ( $P_M$ ) bağlıdır. Ülkenin ticaret hadlerinin iyileşmesi iki nedenden kaynaklanabilir. Bunlardan ilki,  $P_X$  artışı, diğeri ise  $P_M$  düşmesi ile ilgilidir. İhraç fiyatının artması bakımından iki etki söz konusudur: yerli üretimin dünya piyasasında çekici bulunması anlamında “rekabetçi etki” ve belli bir ihracat miktarı karşılığında daha fazla ithal malı alabilmek, dolayısıyla daha fazla tüketebilmek anlamında “refah etkisi” (Peterson, (2021)). Ancak burada kastedilen, ülkenin ihraç fiyatındaki artışın kur etkisi ya da maliyet dezavantajından kaynaklanması değildir. İhraç fiyatındaki artış; inovasyon, vasıflı emek, doğrudan yabancı yatırım girişi, vb. yoluyla yerli üretimin kalitesinin artmasından kaynaklanabilir. Ticaret hadlerinin iyileşmesinin diğere nedeni olan ithal fiyatının düşmesi ise, söz konusu ülke açısından tarifeleri düşürmek, yerli ikamesini üreterek ithal malına bağımlılığın azaltılması ya da karşı ülkenin fiyat rekabetçiliği yapması vb. sonucu ortaya çıkabilir.

Öte yandan, daha önce değinildiği üzere, Porter, uluslararası rekabetçiliği ulusal düzeyde ulusal verimlilik, firma ve sektör düzeyinde ise kârlılık için rekabet olarak tanımlamaktadır. Her iki tanım da teknolojik ilerleme ve inovasyona vurgu yapmaktadır. Ulusal verimlilik olarak tanımlanan uluslararası rekabetçilik ya daha kaliteli ürünler üretebilmeyi ya da üretimi daha etkin biçimde yapabilmeyi başarmak demektir. Bu da aslında firmaların ve sektörlerin inovasyon yapabilmesine bağlı olmaktadır. Rekabetçi üstünlük elde edebilmenin yolu ancak maliyetleri düşürmekten ya da ürün farklılaştırma yapabilmekten geçmektedir (Porter, 1998: 38-39). Bir firma ya da sektör, rakipleriyle aynı ya da onlara yakın fiyatlarla mal satıyor, ama maliyetlerini onlarınkinden daha aşağıya çekebiliyorsa, onlardan daha kârlı olacaktır. Eğer maliyetleri rakiplerinkine yakınsa, ama ürünü onlarınkine göre farklılaştırabiliyorsa, kendi ürününe rakiplerinkinden daha yüksek fiyat belirleme imkânına kavuşacak ve onlardan daha fazla kâr elde edecektir. Porter gerek maliyetleri düşürmek gerek ürün farklılaştırma biçiminde rekabetçi üstünlük sağlamak için teknolojik ilerleme ve yenilik gerçekleştirmenin önemine değinmektedir.

## SONUÇ

1-Uluslararası rekabetçilik; firma, sektör ve ulusal olarak üç farklı düzeyde ele alınabilen, fiyat kadar fiyat dışı unsurlara da bağlı olan, çok boyutlu, çok katmanlı, dinamik bir kavramdır. Ancak, Porter’a gelinceye dek, tanımına çok fazla değinilmeksizin ölçülen de bir kavram olmuştur. Yapılan az sayıda tanımın çoğunda bu kavramın fiyat dışı unsurlarına vurgu yapılmakta, ama ölçülmesi noktasında, veri sıkıntısı nedeniyle fiyat dışı rekabet unsurlarının çoğu kez tamamen göz ardı edildiği anlaşılmaktadır. Özellikle Armington Yaklaşımı ve Balassa endeksi ekseninde, ele alınan bir sektörün uluslararası rekabetçiliği ölçülmeye çalışılırken, bu kavram, fiyat rekabetine indirgenmektedir.

2- Uluslararası rekabetçilik kavramı, gerçekte aralarında büyük farklılık olmasına karşın, sıklıkla karşılaştırmalı üstünlüklerle birbiri yerine kullanılmaktadır. Karşılaştırmalı Üstünlükler Kuramı hem ülkelerin kendi içlerinde sektörlerinin



karşılaştırmalı üstünlükler derecelerinin hesaplanarak, aralarında bir sıralamasının yapılmasını ve kaynakların bunlar içindeki en düşük maliyetli sektörlere kaydırılmasını hem de rakip ülkenin de benzer bir analize tabi tutulmasını gerektirmektedir. Ayrıca, Karşılaştırmalı Üstünlükler Kuramı, fiyat rekabetinin, maliyet düşüklüğü temelinde ele alınmasına dayanmaktadır. Uluslararası rekabetçilik kavramı ise, fiyat ve fiyat dışı rekabet bileşenlerinden oluşan, firma, sektör ve ülke düzeylerinde ele alınabilen, zaman içinde belirleyicileri değiştiğinde değişen dinamik yapıda bir kavramdır. Porter tarafından ifade edilen dört belirleyicisi de göz önüne alındığında, bu kavramın ne kadar geniş ve çok boyutlu olduğu daha iyi anlaşılmaktadır. Uluslararası rekabetçilik kavramı, karşılaştırmalı üstünlükler kavramı ile aynı şeymiş gibi ele alınırken, aralarındaki bu farklılıkların göz ardı edildiği anlaşılmaktadır.

3-Bir diğer göz ardı edişin de uluslararası rekabetçiliğin fiyat rekabetine indirgenmesinde ortaya çıktığı söylenebilir. Fiyat rekabeti, maliyet rekabetine dayandırılabilceği gibi, yalnızca fiyat kırmak temelinde de geçerli olabilmektedir. Ancak maliyet düşüşüne dayanmaksızın fiyat kırmak, sürdürülebilir bir rekabetçilik sağlamamaktadır.

4-Uluslararası rekabetçiliğin bileşenleri içinde maliyet düşüşü temelinde fiyat rekabeti kadar fiyat dışı bileşenler de önem taşımaktadır. Uluslararası rekabetçiliğin fiyat dışı bileşenleri; teknolojik ilerleme, ürün ve süreç yeniliği gerçekleştirilebilme, kalite vb. belirleyicilerine dayanır. Bunlar sayesinde bir firmanın ya da sektörün ürününü farklı ve cazip hale getirebilmesi mümkün olacaktır. Böylelikle söz konusu firma ya da sektör, malın ihraç fiyatını düşürmeksizin çok satabilecek ve daha kazançlı çıkabilecektir.

5-Ülkelerin uluslararası rekabetçiliği tartışmalı bir konu olsa da rekabetçi sektörler ülkelerin dış ticaret dengelerini sağlamaları bakımından önemlidir. Özellikle 4. Sanayi Devrimi bakımından kilit konumdaki sektörlerde uluslararası rekabetçilik kazanabilen ülkelerin, uluslararası işbölümü hiyerarşisi içinde konularının yükseleceği öngörülebilir. O nedenle, başta Türkiye olmak üzere, gelişmekte olan ülkelerin, yeni kilit sektörlerde özellikle yukarıda bahsedilen teknolojik ilerleme, ürün ve süreç yeniliği gerçekleştirilebilme, ürün kalitesini artırma vb. fiyat dışı unsurlarla uluslararası rekabetçiliklerini artırmaya yönelik sanayi ve teknoloji politikaları geliştirmeleri gerekmektedir.

## **TOWARDS THE FOURTH INDUSTRIAL REVOLUTION RETHINKING THE CONCEPT OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS**

### **1. INTRODUCTION**

Since 1980s, due to the changing conditions of competition, countries' concerns about how to maintain or gain competitiveness in the international arena have increased and the concept of international competitiveness and its measurement have gained importance. In the aftermath of the 2008 Global Financial Crisis, it has been

---

understood that the neoliberal globalisation came to an end and the world is heading towards a new cold war. In the current time, it has been discussed whether the U.S hegemony will leave its place to China or not. But in the dust of many uncertainties, global economic order has been changing and the Fourth Industrial Revolution based on the key technologies such as artificial intelligence, internet of things and quantum computers etc. has started already. The U.S. and China are in a hegemonic rivalry. They are in a race to develop new technologies and achieve international competitiveness in key fields. Developing countries also struggle to catch windows of opportunities in key sectors and gain international competitiveness in order to improve their positions in the hierarchy of international division of labour.

## **2. METHODS**

In the dawn of the new industrial revolution, the concept of international competitiveness came to the fore. In this paper, the definition of this concept and problems related to its determinants and measurement is discussed. After the 2008 Global Financial Crisis, the definitions of the concept of international competitiveness have tended to emphasize non-price aspects based on productivity increases. Many of them point to the need for being ready for the change that the Fourth Industrial Revolution will bring.

## **3. RESULTS**

There are difficulties in data collecting and measuring numerically parameters like technological innovation capacity, branding, product quality, after sale services etc. Therefore, in the measurement of international competitiveness methods based on price competition have been implemented and despite their importance non-price aspects have been ignored. Moreover, Balassa's Revealed Comparative Advantages Index, starting with its name referring to Ricardo's comparative advantages concept, reduces international competitiveness to that narrow sense. However, there are major differences between both concepts.

Another method to measure sectoral level international competitiveness is Porter's Diamond Model. This model offers a much wider understanding of the concept by considering determinants such as factor conditions, demand conditions, firm structure and strategy, and other relevant factors. Porter's view of competitiveness also comprises technological progress as a valuable key to achieve innovations in order to decrease production cost and differentiate products.

## **4. DISCUSSION**

Competitiveness can be reduced to price competition, but this would result in oversimplifying such a multidimensional and dynamic concept. On the contrary this concept is related to profitability. Competitiveness requires mastering new technologies and creating innovations for reducing costs and product differentiation. Price competition is about the volume of trade, while non-price competition is about

the gain of trade. International competitiveness is a concept having both price and non-price components, but its essence is more related to the latter. Therefore, in the transition to a new industrial revolution this concept will be discussed much.

## **CONCLUSION**

The results of the study can be summarised as follows:

1-International competitiveness can be addressed at firm, sector or national levels. It is related to price and non-price components and therefore a multidimensional, multi-layered and dynamic concept. Until Porter, it has been a concept ‘measured mostly without being defined clearly’. Although the few definitions of the concept of international competitiveness were based on non-price components, its measurements were based on price components, due to data collecting difficulties. So, non-price components have been ignored while measuring at various levels. Especially in the measurements by Armington approach and Balassa Index, international competitiveness at sectoral level is reduced to price competition.

2-Although there are major differences between them, the concept of international competitiveness is often confused with the concept of comparative advantages. The concept of comparative advantages relies on price competition based on cost reduction. Each country should allocate its resources towards its lowest-cost sectors. On the other hand, the concept of international competitiveness consists of price and non-price components, can be analysed at firm, sector or national levels and has a dynamic nature. Considering its four determinants mentioned by Porter, its multidimensional structure is better understood. When the concepts of international competitiveness and comparative advantages are used interchangeably, these differences between them are ignored.

3-Another oversight occurs by reducing international competitiveness to price competition. Price competition can rely on cost reduction but also just cutting the price. However, a price cutting strategy which is not based on cost reduction won’t provide a sustainable competitiveness.

4-Non-price components of international competitiveness are just as important as price components. These rely on determinants of competitiveness such as technological progress, product and process innovations, quality etc. and help a firm or sector in differentiating its product in order to sell more of it without cutting its export price. So, the profitability of the firm or sector will increase.

5- Price competition is about the volume of trade, while non-price competition is about the gain of trade. International competitiveness is a concept having both price and non-price components, but its essence is more related to the latter. Therefore, in the transition to a new industrial revolution this concept will be discussed much.

---

## KAYNAKÇA

- Aiginger, K., Bärenthaler-Sieber, S. ve Vogel, J. (2013). Competitiveness Under New Perspectives. Working Paper No 44. WWWforEurope. 1-97. Erişim: 15 Mart 2023, [www.foreurope.com](http://www.foreurope.com)
- Bulu, M., Eraslan, İ. H. ve Barca, M. (2007). Türk Gıda Sektörünün Uluslararası Rekabetçilik Düzeyinin Analizi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt: IX, (Sayı:1), 311-334.
- Durand, M. ve Giorno, C. (1987). Indicators of International Competitiveness: Conceptual Aspects and Evaluation. OECD. Erişim: 9 Nisan 2023, [oecd.org/economy/outlook/33841783.pdf](http://oecd.org/economy/outlook/33841783.pdf)
- Epede, M. B. ve Wang, D. (2022). Competitiveness and Upgrading in Global Value Chains: A Multiple-Country Analysis of the Wooden Furniture Industry. *Forest Policy and Economics* 140 (8): 102737. 1-11.
- Eraslan, İ. H., Bakan, İ. ve Helvacioğlu Kuyucu, A.D. (2008). Türk Tekstil ve Hazırgiyim Sektörünün Uluslararası Rekabetçilik Düzeyinin Analizi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Yıl: 7, Sayı: 13, Bahar 2008, 265-300.
- Fagerberg, J. (1998). International Competitiveness. *The Economic Journal*, June 1998, 355-374.
- Gürpınar, K. ve Sandıkcı, M. (2008). Uluslararası Rekabetçilik Analizinde Micheal E. Porter'ın Elmas Modeli Yaklaşımı: Türkiye'deki Bazı Endüstrilerdeki Uygulanabilirliğin ve Sonuçlarının Araştırılması. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Cilt 8, (Sayı 15), 105-125.
- Kibritçiöğlü, A. (1998). Porter'ın Rekabetçi Avantajlar Yaklaşımı ve İktisat Kuramı. Erişim: 10 Nisan 2023, [https://www.researchgate.net/publication/23746436 Porter%27in Rekabetci Avantajlar Yaklasimi ve Iktisat Kurami](https://www.researchgate.net/publication/23746436_Porter%27in_Rekabetci_Avantajlar_Yaklasimi_ve_Iktisat_Kurami)
- Kibritçiöğlü, A. (1996). Uluslararası Rekabet Gücüne Kavramsal Bir Yaklaşım. A. Kibritçiöğlü (Ed.), *Uluslararası Makro İktisat Okumalar* içinde, (1-12). Ankara: 72 Tasarım. Erişim: 10 Şubat 2023. [https://www.researchgate.net/publication/23746434\\_Uluslararası\\_Rekabet\\_Gucu%27ne\\_Kavramsal\\_Bir\\_Yaklasim](https://www.researchgate.net/publication/23746434_Uluslararası_Rekabet_Gucu%27ne_Kavramsal_Bir_Yaklasim)
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession, *Foreign Affairs*, Mar.-Apr., 1994, Vol. 73, No. 2, 28-44.
- OECD, (2003). Economic Surveys Italy, Balassa Indexes, Vol. 2003/13-August. 1-227.
- Paul, J. ve Dhiman, R. (2021). Three Decades of Export Competitiveness Literature: Systematic Review, Synthesis and Future Research Agenda. *International Marketing Review*, Vol. 38, No. 5, 1082-1111.
- Petersen, T. (2021). International Competitiveness and Terms of Trade. *GED-New Perspectives on Global & Economic Dynamics* (January 22, 2021) (Bertelsmann Stiftung).
- Porter, M. (1998). Competitive Advantage of Nations: Creating and Sustaining Superior Performance. *The Free Press*. Erişim: 12 Mart 2023. <https://books.google.com.tr/books?hl=en&lr=&id=CqZzxAXBpFEC&oi=fnd>

- &pg=PR23&dq=Michael+E.+Porter&ots=Au3kNO40Sx&sig=Dybp67WIBR6OSbNXChed5DTTb40&redir\_esc=y#v=onepage&q&f=true
- Porter, M. E. (2008). The Five Competitive Forces That Shape Strategy, *Harvard Business Review*, (January 2008), 25-41.
- Timbalari, C. (2021). The Determinants of International Competitiveness, *Studies in Business and Economics*, No. 16(3)/2021, 247-265.
- WEF, (2014). The Europe 2020 Competitiveness Report. 2014 Edition. Erişim: 10 Nisan 2023, [https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Europe2020\\_CompetitivenessReport2014.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_Europe2020_CompetitivenessReport2014.pdf)
- WEF, (2016). What is Competitiveness? Economic Progress. Erişim: 10 Nisan 2023, <https://www.weforum.org/agenda/2016/09/what-is-competitiveness/>
- WEF, (2019). The Global Competitiveness Report. World Economic Forum. Erişim: 10 Nisan 2023, [https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf)
- WEF, (2020). The Global Competitiveness Report Special Edition 2020: How Countries are Performing on the Road to Recovery. World Economic Forum. Erişim: 12 Nisan 2023, [https://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2020.pdf](https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2020.pdf)

<b>KATKI ORANI / CONTRIBUTION RATE</b>	<b>AÇIKLAMA / EXPLANATION</b>	<b>KATKIDA BULUNANLAR / CONTRIBUTORS</b>
Fikir veya Kavram / <i>Idea or Notion</i>	Araştırma hipotezini veya fikrini oluşturmak / <i>Form the research hypothesis or idea</i>	Sibel ÇAŞKURLU
Tasarım / <i>Design</i>	Yöntemi, ölçeği ve deseni tasarlamak / <i>Designing method, scale and pattern</i>	Sibel ÇAŞKURLU
Veri Toplama ve İşleme / <i>Data Collecting and Processing</i>	Verileri toplamak, düzenlenmek ve raporlamak / <i>Collecting, organizing and reporting data</i>	Sibel ÇAŞKURLU
Tartışma ve Yorum / <i>Discussion and Interpretation</i>	Bulguların değerlendirilmesinde ve sonuçlandırılmasında sorumluluk almak / <i>Taking responsibility in evaluating and finalizing the findings</i>	Sibel ÇAŞKURLU
Literatür Taraması / <i>Literature Review</i>	Çalışma için gerekli literatürü taramak / <i>Review the literature required for the study</i>	Sibel ÇAŞKURLU