



## Küresel Değer Zincirleri ve Teorik Temelleri\*

Mert Şakı<sup>1</sup>

### Öz

Bilgi ve iletişim teknolojisinde meydana gelen çarpıcı gelişmelerin neticesinde sınır, zaman, mekân tanımayan bir boyuta evrilen bilgi akımı ile iletişim kavramlarının dönüştürücü gücü üretim faaliyetlerini de dönüştürmüştür. Üretim faaliyetlerinin parçalara ayrılması, ayrıştırılması ve verimlilik amaçlı başka bölgelere konuşturulmasına imkân sağlayan değişim süreci devletler arasındaki mal ticaretini açıklamaya çalışan uluslararası iktisat teorilerinin yetersiz kalmaya başlamasına da yol açmıştır. Özellikle bilgi ve iletişim teknolojisinde devrim ile birlikte küreselleşmenin de vites attığı dönemde üretim de boyut değiştirerek bu değişime ayak uydurmuştur. Sadece malların ticaretini, emek ve sermaye faktörlerinin varlığı ile ulusların sahip oldukları üstünlükler varsayımlarını içeren teorilerin üretimin her aşamasının metalaştığı, uzmanlaşmanın, değer üretiminin çokuluslu şirketler ile küresel bir ağda yayıldığı, sadece malların değil hizmetlerin de ticaretin içinde yer aldığı günümüz iktisadi ortamını açıklaması elbette güç olmaktadır. Küresel değer zincirleri olarak adlandırılan fikir, tasarım ve üretim aşamalarından satış ve satış sonrası hizmetlere kadar farklı aşamalarda, üretim tesislerinde, bölgelerde meydana getirilen katma değer üretimi olgusu özellikle 1990 sonrasında yaşanan dönüşümü ifade etmektedir. Çalışmanın amacı uluslararası iktisat teorilerini ele alarak küresel değer zincirlerinin oluşumuna giden yolda yaşanan gelişmeler ile küresel değer zincirlerinin teorik arka planının aydınlatılması ve geline süreçte küresel değer zincirlerinin neden önemli bir olgu olarak ortaya çıktığı ifade edilmesidir.

**Anahtar Kelimeler:** Küreselleşme, Küresel değer zincirleri, Uluslararası iktisat teorileri

**JEL Kodları:** F10, F23, F60

## Global Value Chains and Their Theoretical Foundations

### Abstract

The advancement of information and communication technology has greatly impacted production activities by transforming the flow of information and communication across borders. This has led to the fragmentation and decentralization of production activities around the world for increased efficiency. As a result, traditional international economic theories that focused solely on the trade of goods and the superiority of nations have become inadequate in explaining the complexities of today's economic environment. Globalization, coupled with the revolution in information and communication technology, has caused production to undergo significant changes. The concept of global value chains emerged to describe the phenomenon of value-added production happening in different stages, facilities, and regions, encompassing not only goods but also services. This study aims to delve into the theoretical background of global value chains, examining international economic theories and the factors that have contributed to the formation of these chains. It seeks to explain the significance of global value chains in the current economic landscape.

**Keywords:** Globalization, Global Value Chains, International Economic Theories

**JEL Codes:** F10, F23, F60

\* Bu çalışma yazarın İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı'nda sürmekte olan doktora tez çalışmasından türetilmiştir.

<sup>1</sup> Arş. Gör., Artvin Çoruh Üniversitesi, Hopa İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, [sakimert@gmail.com](mailto:sakimert@gmail.com), ORCID: 0000-0003-1463-6221

## Giriş

Küresel değer zincirleri, fikir, tasarım ve üretim aşamalarından satış ve satış sonrası hizmetlere kadar farklı aşamalarda, üretim tesislerinde, bölgelerde meydana getirilen katma değeri üretimi olgusunun incelenmesi hususu olarak ortaya çıkmaktadır. Belirli endüstrilerde ve yerlerde gerçekleşen/gerçekleşmesi planlanan iş tanımlarını, teknolojileri, standartları, düzenlemeleri, ürünleri, süreçleri ve pazarları inceleyerek küresel endüstrilere hem üst düzey hem de alt düzey bir bakış sağlamaktadır. Değer zincirleri kavramı, yeni endüstri alanlarının gelişimi, ticarete elde edilecek yeni katma değer kazanımlarının nasıl ve ne şekilde olacağı, hangi alanlardan pay alınabileceği, ihracat odaklı, başarılı ve rekabetçi sanayileşmenin özellikleri ve bu yapının tesisinin sağlanması için gerekenlerin sağlanması için çözümler sunulmasına imkân sağlarken araştırmacılar ve politika yapıcılar tarafından ilgili gelişmelerin getirilerinin nasıl değerlendirilmesi hususunda ekonomilere önemli bir bileşen olma yolunda ilerlemektedir.

Uluslararası iktisat teorisinin temel taşlarını oluşturan teorilerin sınırları içerisinde açıklamaya çalıştığı iktisadi ilişkilerin günümüzde yaşanan dönüşümü öngörmediği ve güncel süreçleri açıklamaktan uzak kaldığı düşüncesi daha derinlemesine bir bakış sunacak yeni bir yaklaşıma ihtiyaç duyulduğunu göstermektedir. Ulus devlet yapılarının hâkim olduğu dönem itibarıyla öncelikle mal ticaretini açıklamaya yönelik geliştirilen dış ticaret teorilerinden günümüzde çok uluslu firmalarının gölgesinde mal ve hizmet ticaretlerinin gerçekleşebildiği, dünyanın farklı bölgelerindeki kaynakların yine farklı bölgelerde ara malı haline getirmesinin ardından daha farklı bölgelerde nihai tüketici için montajlanarak metalaşabildiği faaliyetlerin açıklanması epeyce güç olabilmektedir.

Yukarıda da yer verildiği üzere iş bölümlerinin farklı bölgelerde görev/iş olarak tanımlanması ve her aşamanın birbirinden farklı katma değerlere sahip metalar olarak ortaya çıkması, günümüz ekonomik ağ yapısının anlaşılması için bu hususların önemini ortaya koyulmasını gerekli kılmaktadır. Bu açıdan çalışmada, üretimin aşamalara ayrılabilmesi sonucunda üretim faaliyetlerinin dünyanın farklı bölgelerinde yer almasını ve bu üretim faaliyetlerinin gerçekleştiği bölgelere yaptığı etkilerin incelenmesine imkân sağlayan küresel değer zincirleri kavramı/olgusu ele alınacaktır. Bu doğrultuda dış ticaret ilişkilerini açıklamaya çalışan uluslararası ilk iktisat teorilerinin gelişiminden, küresel değer zincirlerinin oluşumuna değin gerçekleşen teorik çalışmalar ile değer zincirleri analizine ışık tutulmaya çalışılacaktır.

İzleyen bölümlerde küresel değer zincirlerinin tanımı ve kavramsal çerçeveye yer verilecek olup, ikinci bölümde küresel değer zincirlerinin ekonomik ilişkileri yönlendirici konuma yükselişi ifade edilecektir. Üçüncü bölümde küresel değer zincirlerine giden süreçteki teorik gelişim ortaya koyulmaya çalışılacak ve son kısımda elde edilen bulgulara yer verilecektir.

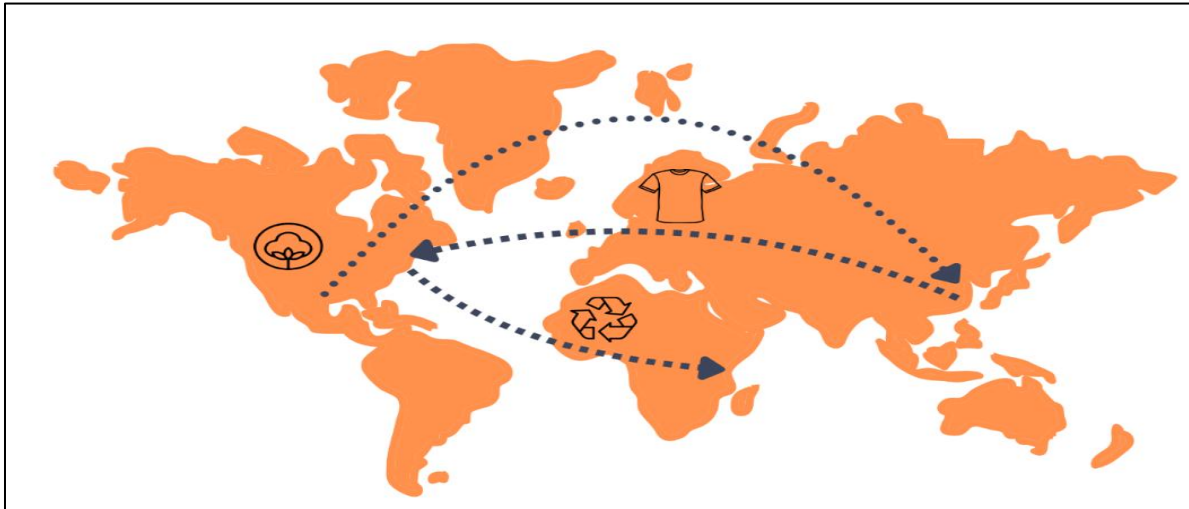
### 1. Küresel Değer Zincirleri: Tanım ve Kavramsal Çerçeve

Mal veya hizmet üretiminin, süreçlere/aşamalara bölünmesi sonucunda, ilgili süreçlerin, aşamaların ve parçaların verimli üretim alanlarından tedarik edilmesi sonucunda ileri ve geri bağlantıların kurulduğu yapılar, “Küresel Değer Zinciri” (KDZ) olarak tanımlanmaktadır. Küresel Değer Zincirleri, sadece üretim aşamalarının ayrışması sonucunda sınırlar arasında

yayılmış üretim faaliyetini değil aynı zamanda üretim öncesi tasarım, araştırma ve geliştirme faaliyetleri, üretim, pazarlama, satış ve satış sonrası hizmetleri de kapsamaktadır (Fernandez-Stark & Gereffi, 2019: 7). Ayrıca ürünün elde edilme sürecinde üretime katılan doğrudan ve dolaylı tüm faaliyetlerin katma değeri olarak da ifade edilebilir (Timmer vd., 2014). Kapsam içerisinde yer alan hammaddeden nihai ürünün elde edilmesi ve bunun son kullanıcı ile buluşmasına kadar gerçekleşen aşamalarının hepsini bünyesi içerisinde dâhil eden değer zincirleri, firmaları, endüstrileri, ülkeleri ve tüketicileri ağ yapısı içerisinde alarak günümüz küresel ticaretinin ifadesi konumundadır. Küresel ticaretin içerisinde değer zincirlerinin vasıtasıyla, birden fazla sınırı kat ederek nihai ürün biçimine dönüştürülmek üzere ilgili aşamalarda uzmanlaşan firmalar tarafından işlemlerden geçen hammaddeler, ara malları son olarak montaj, birleştirme faaliyetinin yapılacağı yere ulaştırılır. Burada elde edilen mamullerin tüketimin yapılacağı ülkeye gerçekleştirilen ihracatı ile değer zincirinde üretim tamamlanır.

Dünya geneline yayılmış olan üretim tesislerinde gerçekleştirilen üretim faaliyetlerinin sonucunda sınırları geçen hammaddelerin/ara malların oluşturduğu nihai ürünlere yönelik yapılan çalışmalar, KDZ'lerin yaygınlığını somut bir biçimde göstermektedir. Rivoli (2009) tarafından yapılan çalışmada tekstil sektöründeki değer zincirleri, tişört üretiminde yaşanan lojistik akımı ile tarif edilmektedir. Öncelikli olarak ABD'de üretilen pamuk, ürüne dönüştürülmek için Çin'e gitmekte ve burada tişört olarak üretimi süren ürünler, yeniden ABD'ye dönmektedir. Buraya ara malı olarak gelen bu tişörtler, baskı gibi yeni bir özelleştirme faaliyetine tabii tutulduktan sonra toptan veya perakende satış ağları için dağıtılmakta, son olarak nihai kullanıcı ile buluşturulmaktadır. Zincir burada da bitmemekte ve çalışmada, kullanılmış tekstil ürünlerinin yeniden satış veya geri dönüşüm amaçlı işlenmesi için Afrika ülkelerine ihraç edildiğini belirtmektedir (Rivoli, 2009).

**Şekil 2:** Küresel Ekonomide Bir Tişörtün Serüveni



**Kaynak:** Rivoli, 2009.

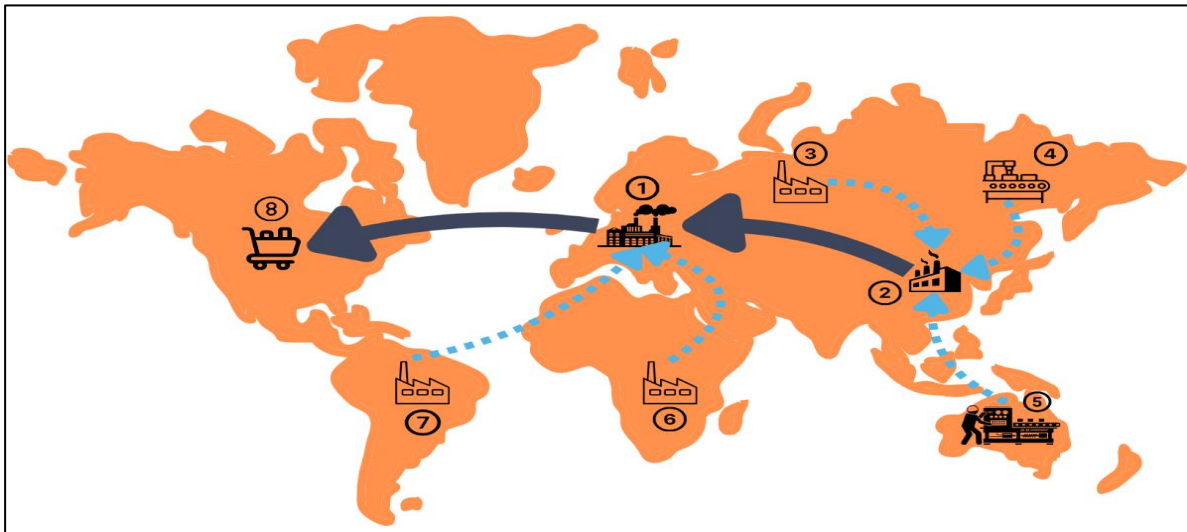
Dedrick, Kraemer & Linden (2010) tarafından yapılan Apple iPod ve HP nc6230 özelinde detaylıca incelenen küresel değer zincirlerinde, inovasyondan kimlerin kâr sağladığı sorusunu temellendiren çalışmada, tüketicilere bir marka olarak sunulan ürünlerin arka planında markadan bağımsız olarak yer alan şirketleri ve bu şirketlerin üretim zincirinde yer aldıkları konumları itibarıyla ne kadarlık bir pay alabildikleri ölçümlenmiştir. Çalışma konusu olan,

sırasıyla 451 ve 2196 parçadan oluşan müzik çalar ve dizüstü bilgisayar ürünleri tüketiciye tek bir yapıda ulaşmaktadır. Tüketim aşamasına gelene kadar parça üreticilerinin ve tedarikçilerinin ürününe kattıkları değer piyasadaki konumu ile firmanın yetkinliklerine bağlı biçimde orantılı olarak marka sahibi firma ile değer payı için pazarlık yapabilmektedir. Sektörler bakımından farklı olan bu anlaşma biçimleri, marka sahibi firmaların tercih ettikleri yönetim formlarına göre çeşitlilik gösterebilmektedir.

Konunun ele alınmasında çoğunlukla iç içe geçmiş olan değer zincirleri/üretim ağları kavramlarının konunun ele alınabilmesi için ayrıca tanımlanması önemini korumaktadır. Üretim ağları, şirketleri birbirine bağlayan ilişkilere vurgu yaparken değer zincirleri, değer katan faaliyetler dizisini ifade eder. Üretim zincirleri ise nihai üretime ve nihai kullanıma götüren faaliyetler dizisini ifade eder. Ekonomik süreçler, "basit" devreler veya daha da kötüsü doğrusal akışlar yerine, çok sayıda bağlantı ve geri bildirim döngüsü içeren karmaşık bir devre olarak tanımlanabilir. Odak noktasının "zincir"den "ağ"a kayması, küresel üreticiler ve tedarikçiler arasında giderek karmaşıklaşan etkileşimleri yansıtmaktadır (Hudson, 2004: 460).

KDZ sektörler, şirketler, ürünler ve hizmetler arasında oldukça heterojen yapılar sahiptir. Değer zincirinin bazı kısımları, bir ürünün/hizmetin sıralı olarak devam eden işlemlerden geçtiği klasik montaj hattı düzenini takip ederken, diğer değer zinciri faaliyetleri birkaç ara ürünün bir ürüne/hizmete (nihai) montajını içerir (Baldwin & Venables, 2013: 46-48). Birbirini takip eden işlemlerin birden farklı tesislerde yürütülmesi sonucunda nihai ürünün elde edildiği yılan tipi değer zincirlerine; yetiştirilen pamuğun toplanması, ardından toplanan pamuğun başka bir tesiste iplik haline getirilmesi, ipliğin kumaşa dönüştürülmesi ve son olarak kumaşın istenen giyim ürünü için son aşamanın gerçekleştirileceği tesise getirilmesi ve nihai ürünün elde edilmesindeki tüm faaliyetler zinciri örnek olarak gösterilebilir. Bu zincir yapısında her aşamada, bir önceki aşamanın ürününü girdi olarak kullanılmakta ve bu ürüne yapılan gerekli işlemlerin ardından katma değer kazandırma süreci nihai ürün oluşturulana kadar sürmektedir. Örümcek biçimden tanımlanan değer zincirlerinde ise birden fazla parçanın bir araya gelmesiyle oluşturulan bir yapı tanımlanmaktadır.

**Grafik 1:** Küresel Değer Zincirinin Basit Gösterimi



**Kaynak:** OECD, 2013: 15.

Grafikte KDZ basit biçimde görselleştirilmiştir. 1 no.lu simge ile nihai ürünün oluşturulduğu tesis gösterilmiştir. Bu tesise girdi sağlayan 1. derece tedarikçiler ise 2, 7 ve 8 numaralı fabrikalardır. 2 no.lu fabrikaya girdi sağlayan 3, 4 ve 5 no.lu işletmeler ise 2. derece tedarikçiler olarak adlandırılmaktadır. 8 numaralı konum ise nihai tüketimi ifade etmektedir. 2, 3, 4 ve 5 no.lu işletmelerin oluşturmuş oldukları yapı örümcek biçimli değer zincirine örnek olarak gösterilebilir. Burada diğer tedarikçilerden sağlanan girdiler ile ara malı üretimi gerçekleştirilmektedir. 2, 7 ve 8 no.lu tedarikçilerden temin edilen ara mallarının 1 no.lu tesiste son olarak tüketiciye yönelik nihai ürün haline getirilmesi, montaj, ambalajlama, birleştirme gibi faaliyetlerin ardından nihai tüketiciyle buluşturulmaktadır (OECD, 2013: 15).

## 2. Küresel Değer Zincirlerinin Yükselişi

Sanayi Devrimi'nden I. Dünya Savaşı'na kadar yaşanan süreçte ticarete gerçekleşen dönüşümün ardından, 1980'li yıllar sonrasında gelişen bilgi ve iletişim teknolojileri sayesinde, ulaşım, bilgi ve iletişim kabiliyetlerinin uluslararası boyutta önceki döneme göre daha ucuz ve güvenilir biçimde gerçekleştirilebilmesi mümkün kılınmıştır. Ülkeler arasında daha yoğun entegrasyonun sağlanması, ticarete konu meta üretiminin organizasyonu bakımından farklılaşması olarak ifade edilen değer zincirleri, günümüz uluslararası ticaretinin yönünün anlaşılması hususunda önemli bir konu olarak ortaya çıkmaktadır. İş ve düzenleyici kurumların yapısındaki değişikliklerin yanı sıra kurumsal düşünce ve iş organizasyonundaki değişimlerle üretimin uluslararası düzeyde parçalanması desteklenmiştir. Firmalar düşen ticaret maliyetleri (özellikle taşımacılık maliyetleri) ve düşen iletişim/bilgi maliyetleri sayesinde ara malların uluslararası tedarikini daha ucuz ve kolay hâle getirdiğinden, dış kaynak kullanımı (outsourcing) ve offshoring olarak KDZ'nin başlangıcını oluşturacak yöntemleri stratejilerine dahil etmişlerdir (OECD, 2013: 17; Timmer vd., 2014). Teknolojinin sağlamış olduğu imkânların yanında uluslararası ticarete engellerin kaldırılması küresel ticaretin hızlanmasına yol açmıştır. Ulaşımın kontrol edilebilmesi ve güvenliğinin sağlanması, bilginin sınırsız sayıda ve hızda paylaşımı ile anlık iletişim imkânlarının katkısıyla üretimin verimlilik bağlamında parçalara bölünebilmesine, parçaların/işlerin/görevlerin başka ülkelerde yaptırılabilmesi, şirketler için maliyet düşürücü yeni bir fırsat olarak ortaya çıkmıştır.

Küresel değer zincirleri olgusunun güçlenmesindeki itici faktörlere odaklanıldığında ise bunlar üç temel başlık altında sıralanabilir. İlk faktör olarak yukarıda bahsedildiği gibi taşıma maliyetlerinin, lojistik imkanları doğrultusunda azalması görülebilir. Özellikle taşınan ürünlerin görece hafiflemesi hem taşıma maliyetinde verimliliğe yol açmakta hem de gümrük mevzuatlarında yer alan ağırlık formlu vergilerin düşmesi gibi avantajlar sağlamaktadır. Ağırlık, hacim yönünden sağlanacak olumlu faydalar, özellikle birden fazla kez sınır geçmesi gereken bazı ürünlerin lojistik maliyetleri için önemli avantajlar sunmaktadır. Bu durum uluslararası ticarete katı kuralların gevşetilmesi, tarifelerin düşürülmesi ve tarife dışı önemlerin azaltılması ile mümkün kılınmıştır. İkinci faktör ise verimliliğin getirisi ile rekabet edebilirlik kapasitesinin şirketler için artırılabilir olması imkânlarının doğmasıdır. Özellikle outsourcing ve offshoring faaliyetleri ile düşük maliyetli girdi avantajı ile verimlilik artışları sağlanabilmektedir. Bunun yanında yeni pazarların tanınması, ürünlerin pazara sunulması gibi amaçların da beraberinde sürdürülebilmesi birbirini destekleyen ve pekiştiren organizasyonları sağlamaktadır. Son olarak bilgiye erişim imkânı, diğer önemli itici faktör olarak sayılabilmektedir. Nitelikli iş gücüne, uzmanlıklara erişim imkânı sayesinde firmalar stratejik

hususlara erişebilmekte ve firma yetkinliklerini geliştirebilmektedir. Bu durum hem firmalar hem de yerel kaynakların verimlilik sağlayabilmeleri için birbirini besleyen bir süreci doğurmaktadır.

Teknolojinin imkânlarıyla üretimin aşamalara bölünebilmesi, iş/görev ticareti olarak uluslararası ticaretin kompozisyonunu değiştirdiği gibi aynı zamanda öncül uluslararası ticaret teorilerinin açıklamaya çalıştığı ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerinin ülkelere doğru gerçekleşen bir devir olarak ele alınması gereken bir kavrama dönüştürmüştür. Üretim tesislerinin yurtdışına taşınması ile elde edilen maliyet avantajlarından yararlanma olgusunun ötesinde teknolojiye yaşanan gelişmeler, üretimin değer zincirinde ayrışmalara imkân tanımakta ve bu ayrışmalar ilgili alanda karşılaştırmalı üstünlük elde etmiş firmalar arasında rekabet şartlarında paylaşılmaktadır. Uluslararası iktisat teorilerinin varsayımlarında yer alan ülkeler arasından gerçekleşen ticarete konu olan metallerin, taşınabilmesi için paketlenmesi ve nihai bir ürün olması şartları, günümüzde ülkeler arasında gerçekleştirilen ticaret göz önüne alındığında artık ticarete konu olan metallerin oldukça farklı standartlarda olduğu ve eskisi gibi kalıplarının bulunmadığı görülebilmektedir.

Günümüz ticaretini açıklamaya başlarken coğrafi sınırlardan bağımsız olarak küresel bir ağ içerisinde üretime konu olan ürünlerin sektöre, ülkeye, bölgeye yaptığı katkıların ölçülmesi amacıyla küresel değer zincirleri kapsamında yaşanan gelişmelerin incelenmesi elzemdir. KDZ çerçevesi, belirli bir endüstride yer alan farklı aktörlerin yapısını ve dinamiklerini inceleyerek küresel endüstrilerin nasıl organize olduğunu anlamayı sağlamaktadır. Günümüzün çok karmaşık endüstri ilişkilerine sahip küreselleşmiş ekonomisinde, KDZ kavramı özellikle 1980 sonrası küresel üretimin değişen yapısını izlemek, coğrafi olarak dağınık üretim faaliyetleri ve aktörleri arasında ağ kurarak, endüstrinin hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde oynadıkları rolleri belirlemek için kapsamlı ve yararlı bir araç olarak kullanılmaktadır. İhracat için yapılan ithalatı ve verimlilik artışına yol açabilmesi için dışa yönelik yapılan yatırımların gerçekliği geçmiş teorilerin sınanmasına ortam hazırlamıştır.

KDZ olgusu genel olarak bir endüstri içindeki katma değer, fikir, tasarım aşamasından üretim aşamasına, ardından satış ve satış sonrası hizmetleri kapsamaktadır. Belirli endüstrilerdeki ve yerlerdeki iş tanımlarını, teknolojileri, standartları, düzenlemeleri, ürünleri, süreçleri ve pazarları inceleyerek küresel endüstrilere hem endüstri içi yukarıdan aşağıya hem de aşağıdan yukarıya bütünsel bir bakış sağlar (Gereffi & Fernandez-Stark, 2016: 10). Araştırmacılar ve politika yapıcılar tarafından ilgili gelişmelerinin getirilerinin ele alınması aşamasında karşılaşılabilecek değer zincirleri olgusu, yeni endüstri alanlarının gelişimini, ticarete elde edilecek yeni katma değer kazanımlarının nasıl ve ne biçimde olacağı, hangi alanlardan pay alınabileceği, ihracat odaklı, başarılı ve rekabetçi sanayileşmenin yönlerinin belirlenmesi, bu yapının tesisinin sağlanması için gerekenlerin sağlanması için çözümlerin araştırılması gerekliliği küresel değer zincirleri analizinin önemini artırmaktadır.

20. yüzyılın özellikle son 20 yılı itibarıyla uluslararası ticarete ortaya çıkan yeni paradigmanın tanımlanmasına yönelik birçok çalışma gerçekleştirilmiştir. Değer zincir ifadesi ile Porter (1985) tarafından değer nasıl oluştuğu yönetim bilimi bakış açısıyla ele alınırken Friedland (1984) tarafından tarımsal çalışmaların sosyolojik etkileri bağlamında meta sistemi olarak ifade edilmiştir. Henderson vd. (2002) ise ekonomik ve sosyal kalkınma farklılıkları ile

iktisadi entegrasyonun ilişkisi üzerine ele almış olduğu çalışmasında olguyu Küresel Üretim Ağları (Global Production Networks) olarak tanımlamıştır. Kavram bazı yazarlar tarafından da şu şekillerde ifade edilmiştir: Çok Aşamalı Üretim (Dixit & Grossman, 1982); Dikey Uzmanlaşma (Hummels vd., 1998); Küresel Üretim Paylaşımı (Yeats, 1999); Görev Ticareti (Grossman & Rossi-Hansberg, 2008). Literatürde konu ile ilgili yapılan çalışmaların kapsamına bakıldığında iktisat, sosyoloji, coğrafya, bölgesel çalışmalar, yönetim, kalkınma araştırmaları, dijitalleşme, mühendislik alanları, göç çalışmaları ve birçok farklı disiplin bakımından değer zincirlerinin önemi fark edilmiş ve incelenmiştir. Birçok disiplin tarafından inceleme konusu olan değer zincirleri kapsamı ve etkileri bakımından multidisipliner bir hâl almıştır (Lee, 2010).

Küresel Üretim Ağları, Küresel Meta Zincirleri gibi farklı kavramlar ile de literatürde yer alan konu genel olarak bu çalışma içerisinde Küresel Değer Zincirleri olarak ifade edilecektir. Bazı çalışmalarda ve tanımlarda konu küresel tedarik zincirleri olarak görülebilmektedir fakat tedarik zincirlerinin odaklandığı noktası girdilerin çeşitli üreticilerden son kullanıcıya ulaşmasını sağlayacak olan maliyet ve verimlilik odaklı iş akışının yönetimidir. Bu şekilde tanımı açık olan tedarik zincirlerinin, küresel değer zincirleri olarak ele alınan kavramın içerisinde yer aldığı görülebilir (Feller vd., 2006).

Hopkins & Wallerstein (1986) tarafından 1800 yılı öncesi dönemi ele alan, 1590-1790 yılları arasında gerçekleştirilen ticaret üzerine yapılan çalışmada, küresel meta zincirleri kavramı kullanılmaktadır. Çalışmada 19. yüzyıl sonrası küreselleşmenin yaygınlaştığı ve üretim ağlarının bu dönemi izleyen süreçte üretimin coğrafyalara yayıldığı görüşünün aksine, “sonucu nihai ürün olan emek ve üretim süreçleri ağı” olarak kavramsallaştırılan yapının varlığı ortaya konmaktadır. Çalışma kapsamında ele alınan metallerin üretim aşamaları ve üretimin coğrafi olarak yayılımı incelenmiş, nihai ürün aşamasından geriye doğru hammadde elde edilmesine kadar süreç izlenmiştir. Zincir içerisinde metalaşma sürecinin dönüm noktaları takip edilmiş ve değer hangi aşamalarda görece fazla elde edildiği analiz edilmiştir. Çalışma, Dünya-Sistemi perspektifi ile alınmakta olup, devletlerin sahip oldukları güç ile orantılı olarak uluslararası ticaretteki iş bölümü rolünü sürdürerek bu üretim ağlarına bağlı kalabildiklerini belirtilmektedir. Bu iş bölümü rollerinin etkinliğinin korunabilmesinin yanı sıra metadan ve üretim aşamalarından daha fazla katma değer payı elde edebilmelerine yine bu sahip olunan gücün büyük miktarda katkısı olduğu ifade edilmiştir.

Ülkeler arasında ortaya çıkan gelişmişlik farklarına odaklanan kalkınmacı yaklaşım, küresel değer zincirlerinin ülkeler arasındaki dağılımına, bu dağılımın katkılarına ve elde edilen katma değer fazlasının ülkelerde yol açtığı gelişmişlik farkına odaklanmıştır. Gereffi & Korzeniewicz tarafından 1990 yılında yapılan ayakkabı sektörü odaklı çalışmada, savaş sonrası dönemde ortaya çıkan yeni ekonomik ağların ülkeleri etkileme biçimleri incelenmiştir. Yazarlara göre üretimin küreselleşmesi, 2. Dünya Savaşı sonrasında gelişen teknoloji ve yeni ürün sayısında yaşanan büyük artış temelinde gerçekleşmektedir. Çalışmada konu edilen ayakkabı üretim zinciri, iki farklı ülke grubu üzerinden ele alınmaktadır. 1950-1985 yılları arasında ABD’ye yaptıkları ayakkabı ihracatını artıran Doğu Asya ülkeleri ve Latin Amerika ülkeleri olarak iki gruba ayrılan ülkeler dahil oldukları meta zincirlerine rağmen bu ağların kalkınma bağlamında bu ülke gruplarında farklı deneyimlere neden oldukları tespiti üzerine gerçekleştirilen çalışmada, görece erken sanayileşen Latin Amerika ülkelerinin zamanla GSMH, gelir dağılımı, okuryazarlık oranı, eğitim ve sağlık harcamaları gibi temel göstergeler üzerinden

bakıldığında Doğu Asya ülkeleri tarafından geride bırakıldıkları görülmektedir. Sanayileşmenin tek başına kalkınmayı sağlayamadığının göstergesi olarak, ülkelerin dünya sistemi içinde çevre, yarı-çevre, merkez ülke kavramlarının net olarak ayrılmasını güçleştiren yeni ekonomik iş birliği ağları nedeniyle üretim ağlarının yeniden ele alınması, bunun yanında yeni sanayileşen ülkeler arasındaki gelişmişlik farklarının araştırılması önemli bir konu olarak ortaya çıkmaktadır. Dünya sisteminde ülkelerin hareketliliği, ülkelerin sahip oldukları merkez-çevre bileşimi faaliyetlerdeki kapasitelerini geliştirebilme becerileri ile sınırlıdır (Gereffi & Korzeniewicz, 1990).

Küresel değer zincirlerine yönelik artan kalkınma odaklı çalışmalar, küresel değer zincirlerinin sadece üretim birer meta üretimi için oluşturulan faaliyetler silsilesi olarak görülmeleri, bu ağların küresel ekonomide ortaya çıkaracakları dönüşümlerin doğru anlaşılmasına engel olabileceği ifade edilmiştir (Bair, 2005: 163). Üretim sürecinin parçalara ayrılması ile faaliyetlerin, ülkelerin coğrafi konumu, sahip olduğu işgücü yapısı, teknoloji kapasiteleri bakımından paylaştırılmasına rağmen bu faaliyetlerin üretime katılımı ve üretimden aldıkları katma değer payları eşit olarak paylaşılmamaktadır. Bu faaliyetler arasında katma değerden elden edilecek olan payların eşit dağılmaması, bir ülkenin sadece sanayileşmesinin önemli olmadığını ve sanayileşmesini katma değer payının görece yüksek olduğu faaliyetlere yönlendirmesi gerektiğini göstermektedir.

Değer zinciri içerisinde elde edilecek olan katma değer artırılması adına hangi faaliyetlerin görece karlı olduğunun belirlenmesi kilit bir faktör olarak ön plana çıkarken rekabet ve inovasyon kavramları küresel değer zincirleri içerisinde yükelebilenin öncül ifadeleri olarak görülmektedir. Teknolojik gelişmeler ile üretim tekniklerinin standartlaşması rekabeti artırırken değer zinciri içerisinde kârlılığın düşük olduğu faaliyetlerin gerçekleştirilmesi ile kalkınma yolunda engeller oluşturmaktadır. Kalkınmanın başarılması adına yeniliklerin üretilmesi sağlayacak kurumların inşası ile değer zincirlerinde rekabetin görece az, kârlılığın yüksek olduğu faaliyetlere yükselme becerisinin geliştirilmesi gerekliliği önemli bir husus olarak ortaya konmaktadır (Lee, 2010: 2994-3002).

Değer zincirlerinin gelişmesinin temelinde yatan nedenlerin yanında, bu nedenlere bağlı olarak değer zincirlerinin özünde yer alan ekonomik birimleri Gereffi vd. (2005), çok uluslu şirketler (ÇUŞ), onların yurtdışındaki iştirakleri ile hem iç hem de dış pazarlardaki bağımsız tedarikçiler olarak sıralamaktadır. KDZ'ler içerisinde ekonomik işlemleri, merkez ve bağlı kuruluşlar arasındaki firma içi işlemleri ve bağımsız tedarikçiler ve şirketler arasındaki işlemleri içerir. KDZ'nin türü, güç dağılımı ve bilgi akışının yönünü değiştirecektir. Lider firma/ÇUŞ veya üst kademe tedarikçiler bunlara odaklanabilir. KDZ'nin türü ve yönetimi hem kâr hem de risk paylaşımının yönünü belirleyebilmektedir (Gereffi & Lee, 2012).

Değer zincirlerine katılım ile üretim ağlarına katılım sonucunda üretimden katma değer payı elde edilebilmesi, katılımın sağlandığı zincir yapısı bakımından da ayrıca önemli bir konuyu oluşturmaktadır. Değer zincirinin yönetimi ile ilişkili olarak üretici güdümlü (producer driven) veya alıcı güdümlü (buyer driven) olmak üzere iki farklı yapıda gözlemlenen değer zincirleri, değer üreticileri için farklı fırsatlar sunabilmektedir. Sırasıyla bu iki ayrı değer zincirinin özelliklerine bakılacak olursa, üretici güdümlü değer zinciri yapısı özellikle sermaye, yüksek teknoloji yoğun ve eğitimli işgücü bileşenlerinin içerildiği otomotiv, savunma sanayi,



bilgi ve iletişim teknolojileri sektörlerinde gözlemlenmektedir. Bu tür sektör yapılarında ana firmanın değer zincirini yönettiği, tedarikçilerle olan etkileşimin sınırlı kaldığı yapılan çalışmaların bulgularını oluşturmaktadır. Bir diğer değer zinciri türü olarak alıcı güdümlü yapılar ise daha çok perakende, pazarlama ve markalar tarafından tercih edilen, birbirinden bağımsız tedarikçilerin birleşimi ile oluşturulan bir değer zinciri türüdür. Pazarlama, satış, tasarım gibi yetkinlik sahibi firmaların yönettiği bu ağ yapısına emek yoğun ürünler konu olmaktadır. Üretici güdümlü yapıların aksine alıcı güdümlü değer zinciri yapılarının tedarikçi firmaların gelişmesine ve değer zincirinde yükselmesine fırsat tanıdıkları söylenebilir. Tedarik ağı içerisinde gerçekleşen bilgi akışı ile firmaların yönetim, pazarlama ve satış becerilerinin geliştiği, bu yetkinliklerin organizasyon yapısında iyileşmeler yol açtığı ve değer zincirinde üst faaliyetlere yükselmelerine yardımcı olmaktadır (Gereffi, 1999).

Kalkınmacı yaklaşımın meta zincirlerine ilgisinin artması literatürün gelişmesine ve küresel ekonomideki değişimin analizinin yapılmasına imkân sağlamış, literatürün kalkınma bağlamında gelişmesine yönelik eleştirilerin de ortaya çıkmasına vesile olmuştur. Yapılan çalışmaların kapsamının dar olması, ele alınan sektörlerin çoğunlukla ihracat odaklı imalat sanayilerin seçilmesi (Clancy, 1998), dış koşulların ve organizasyon ağlarının yerel kurumlar ve ekonomik kalkınmayı sağlayacak olan yerel kapasiteden daha ön planda ele alınması (Henderson vd., 2002) gibi konuların noksanlığına yönelik eleştiriler söz konusu olmaktadır. Küresel meta zincirleri konusunda yaptığı çalışmalarla bu kavramsallaştırmanın genel hatlarını belirleyen Gereffi, kendisinden sonra gelen araştırmacılar tarafından izlenmesi neticesinde meta zincirlerinin girdi çıktı yapısı, coğrafi dağılım, kurumsal yapı ve yönetim gibi benzer konuları ele alan çalışmaların literatürde bolca yer almaya başladığı söylenebilir. Literatürde Gereffi tarafından meta zincirlerine yönelik çizilmiş ana hatlar açısından gerçekleştirilen çalışmaların artmış olması, meta zincirlerinin devlet, hane halkları, işgücünün yeniden inşası ve düzenleyici kurumsal yapılar gibi konular bakımından incelenmesine fırsat vermemiş olması özellikle 2000 sonrası gerçekleştirilen çalışmalarda eleştiri konusu olmuştur (Henderson vd., 2002; Lee, 2010; Ponte & Gibbon, 2005). Meta zinciri bağlamında ele alınan çalışmalar, belirli endüstrilerin incelenmesi kısıntısından kurtularak küresel zincirlerin daha detaylı incelendiği (Humphrey & Schmitz, 2002), sadece üretim ve meta yönlerinin yanında değer üretimini ele alan çalışmalar ile daha derin ve kapsamlı incelenmesi neticesinde literatürü zenginleşmiştir (Bair, 2005: 153-155).

### 3. Küresel Değer Zincirlerine Teorik Yaklaşımlar

Dış ticaret teorileri klasik iktisat ile başlamaktadır. Önce Adam Smith ile ardından David Ricardo'nun sırasıyla *Mutlak Üstünlükler Teorisi* ve *Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi* ile teorik süreç filizlenmiştir. David Ricardo'nun temellerini atmış olduğu *Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi*nde ulusların sahip oldukları üstünlüğün nasıl elde edildiğine ve uluslar arasında gerçekleşen bu ticaret akımlarının gelir üzerindeki etkileri açıklamakta eksik kalan yapısına yönelik araştırmalar yapan Eli Heckscher'in 1919 yılında dış ticaretin gelir dağılımının üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmasının ardından 1933 yılında Bertil Ohlin tarafından yapılan çalışma ile kapsamı genişletilen ve *Heckscher-Ohlin Faktör Donatımı Teoremi* olarak bilinen uluslararası ticarete yer alan ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerinin sahip oldukları bol faktöre bağlı olduğunu varsayan teorem oluşturulmuştur. İlk iki dış ticaret teorisinde yer alan tek faktörlü varsayım yerine bu teoride sermaye ve emek olmak üzere iki faktör ele

almaktadır. Ülkelerin sahip oldukları bol faktörün görece düşük fiyatlı olması nedeniyle verimlilik temelinde bol faktör girdisinin yoğun kullanıldığı ürünlerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacakları ve bu ürünlerde uzmanlaşacakları ifade edilmektedir.

1950 sonrasında ticaret akımlarında gerçekleşen değişimin açıklanması adına yukarı adı geçen teorilerin yetersiz kalması, araştırmacılara mevcut teorilerin kapsam bakımından genişletilmesi gerektiğini işaret ettiği söylenebilir. 1961 yılında Posner tarafından yapılan ve *Teknoloji Açığı Teorisi* olarak adlandırılan çalışmada, öncül çalışmalarda sabit kabul edilen teknoloji dinamik bir kavram olarak ele alınmıştır. Posner'e göre, ülkelerin ihracatındaki en önemli motivasyonlardan biri teknolojik üstünlüktür. Teknolojik üstünlük ile yeni ürünlerin buluşu, icadı diğer ülkelerde ithalat talebini oluşturmaktadır. Esas olarak bilgi birikimi ile teknolojik üstünlüğün sağladığı yenilikçilik kavramı teorinin temeli oluşturmaktadır. Gelişmiş ülkelerin teknolojik yeniliği kullanması ile bu yeniliğin diğer ülkeler tarafından da kazanımı arasında geçen gecikme süresi buluş yapan ülkenin iktisadi kazanımlarını açıklamaktadır. Süreç içerisinde teknolojinin ve üretim tekniğinin standartlaşması ile bu üstünlük avantajı, ülkelere taklit edilerek görece düşük maliyetli üretim alanlarına kayar (Posner, 1961).

Posner'in çalışmasıyla aynı on yıl içerisinde yapılan bir diğer önemli çalışma ise 1966 yılında Vernon tarafından geliştirilen *Ürün Dönemleri Teorisi*dir. Klasik Dış Ticaret Teorileri olarak tanımlanan Mutlak Üstünlükler, Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Faktör Donatımı Teorileri benzer sahip olunan farklı faktör donatımına sahip ülkeler arasındaki ticaret ilişkilerini açıklamakta yeterli durumdayken (Arıç, 2013), günümüzde gerçekleşen endüstri içi, ara mal ticaretlerini açıklamakta ve özellikle faktör donatımı bakımında benzer özelliklere sahip ülkelerin arasında gerçekleşen ticaretin açıklanmasında yetersiz kalmaktadır (Karluk, 2002: 91-93). Vernon yapmış olduğu çalışmada uluslararası ticareti ve yatırımları açıklarken ürünlerin ilk olarak gelişmiş ülkelerde buluş yoluyla ortaya çıktığını ve ilgili ürünün ilk üretiminin bu ülkelerde gerçekleştirildiğini varsaymaktadır. Bu varsayımının temelinde bilimsel bilginin kullanımı yatmaktadır. Tüm bilgiler bedava mal olarak varsayıldığında gelişmiş ülkelerde bu birikime ulaşım daha kolaydır ve çoğu bilgi bu ülkelerde üretilir. Girişimcilik ve yeni mal üretmek için gerekli olan bu bilgilerin yeni ihtiyaçları gidermek için mal üretimiyle birleştirme yeteneğidir. Vernon'a göre bu yetenek ABD'deki girişimcilerde diğer gelişmiş ülke girişimcilerine göre daha fazladır. Bu durum anlatılırken sadece yetenekten bahsedilmemiş ABD'deki diğer faktörler de ele alınmıştır.

ABD işgücünün görece kıt olması ve bu nedenle özellikle İngiltere'ye göre ücretlerin yüksek olması Sanayi Devrimi ve sonrası dönemde özellikle işgücünün verimliliği artıran, işgücünden tasarruf sağlamaya yönelik ürün geliştirmelerinin önünü açmaktadır. Habakkuk Tezi'ne göre ABD'de ortaya çıkan buluşların kültürel olarak emekten tasarruf edilmesi motivasyonuna sahip olması yeni buluşları, icatların ortaya çıkarılmasını desteklemiştir (Habakkuk, 1967).

Vernon'un da ifade ettiği gibi piyasalardaki ücret yüksekliğinden dolayı ilk ürün icatlarının yapımı desteklenme, ücret yüksekliğinin sağladığı yüksek gelir ise girişimcilik riskinin üstlenilmesine fırsat vermektedir. Üreticiler için otomatik kontrol sistemlerinin, forkliftlerin, taşıyıcı bant sistemlerinin doğmasına yol açmıştır. Ülkede göreceli olarak yüksek olan gelir, icatların talep yönünden desteklenmesini sağlamaktadır. Farklı ürünlerin geliştirilmesi ve

desteklenmesi için gereken talebin gelişmiş ülke piyasalarından karşılanabilmesi girişimcileri cesaretlendirirken, gelişmiş ülkeler arasında ticaret akışını açıklamaktadır. Vernon, yeni ürünün icadı, ürünün olgunlaşması, standartlaşması ve düşüş olmak üzere yeni bir ürün için dört aşamalı yaşam döngüsü olduğunu belirtmiştir (Vernon, 1966). Ürün icatlarının yukarıda da sözü edildiği üzere işgücünden tasarruf etme eğilimi, bilgi yoğunluğunun görece fazla olması, girişimcilik motivasyonunu destekleyen iç talebin yeterli olması gibi nedenlerle gelişmiş ülkelerde ortaya çıkmaktadır. Olgunlaşma aşaması olarak ifade edilen ikinci aşamada ise, ürün iç pazar ve yakın coğrafyalardaki talebin sağlanması adına icatçı ülkede üretimi devam eder. Bu aşamada benzer ülkelerde de üretime başlanması söz konusu olabilmektedir. Üçüncü aşamada artık ürün standart bir konuma erişmiştir. Üretim faaliyetlerindeki gelişmelerin tamamlanması ile artık rekabetçi üreticiler piyasaya girmeye başlarlar. İcatçı ülke üreticisinin üründe elde etmiş olduğu avantajı koruyabilmesi adına üretimi faaliyetini, üretim fonksiyonuna dahil olan faktörlerde maliyet tasarrufu sağlayabileceği coğrafi konumlara taşıma kararları alması söz konusudur. Uluslararası yatırımların ortaya çıktığı bu aşama icatçı ülkeye hem pazar avantajı sağlamak hem de maliyet avantajı elde etmesini mümkün kılmaktadır. Bu aşamada ana üreticiler ile maliyet avantajı sağlanacak bölgelerdeki yerel üreticiler arasında doğrudan yabancı yatırım (DYY), teknoloji lisans ticareti, bilim ve teknoloji anlaşmaları, teknoloji transferi gibi mekanizmalar içeren üretim anlaşmaları yapılabilmektedir (Gao & Tisdell, 2005). Tisdell, Vernon'un modelinde yer alan yeni teknolojinin sağlayacağı geçici monopol karının olasılığı, icatçı ülkeler için yeni teknolojilerin yaratılmasında cesaretlendirici bir unsur olarak yorumlamaktadır (Tisdell, 1981). Modelde yer alan son aşamada ise icatçı ülke, standartlaşan ürünün üretiminden çekilmekte, önceleri ihracatçısı konumunda olduğu ürünün ithalatçısı konumuna gelmektedir.

İcat edilen bir ürünün yaşam döngüsü şemasında ele alarak uluslararası ticaret akımlarını inceleyen Vernon, modelinin test edilmesi sonucunda modele yönelik eleştirilere karşı 1979 yılında yapmış olduğu çalışmada, uluslararası ticaretin dinamik yapısı nedeniyle modelin her üründe ve her dönemde geçerli olamayacağını belirtmiştir. Gao & Tisdell, televizyon sanayisi üzerine yaptıkları çalışmada Ürün Dönemleri Teorisi'nin, Vernon'un çalışmasının ilk hâliyle bir kısma karar açıklanabildiğini daha sonra Asya ülkelerinde hükümetler tarafından kalkınma odaklı politikaların izlenmesi ve teşviklerin artırılması sonucunda yerel firmalar küresel pazara hâkim konuma gelmiştir. İncelenen örnekte çok uluslu şirketlerin hakimiyetinden koparılan televizyon endüstrisi, izlenen politikalar ile Asya ülkelerinde geliştirilmiş, markalaştırılmış ve son durumda ise tersine yatırımlar ile icatçı ülkeye gelişmekte olan ülkelere yatırımlar yapılması durumu söz konusu olmaktadır (Gao & Tisdell, 2005).

Vernon, 1979 yılında modeline yönelik eleştiriler nedeniyle yaptığı çalışmada, teorinin yeniden gözden geçirilmesi sonucunda bazı sektörlerde neden başarısız olduğunu açıklamaktadır. Ortaya çıkan üç tip firma türünün modelde yer alan varsayımları aşması nedeniyle teorinin geçerliliği tartışmalı bir konuma gelmiştir. "Global Scanner" olarak tanımlanan küresel firmalar, yeni teknolojilerin elde edilmesi için sahip olunan bilginin akışkanlığı homojenleştirmektedir. Bu nedenle sadece gelişmiş ülkelerin icatçı olabilme özellikleri ortadan kalkmaktadır. İkinci tür firmalar ise küreselleşmenin getirisiyle tek tipleşen tüketici tercihleri nedeniyle standart ürünler üretimine odaklanmıştır. Son olarak ifade edilen firma tipi ise yabancı iştirakleri olan firmalardır (Vernon, 1979). Pazarları ayrı ayrı ele alan

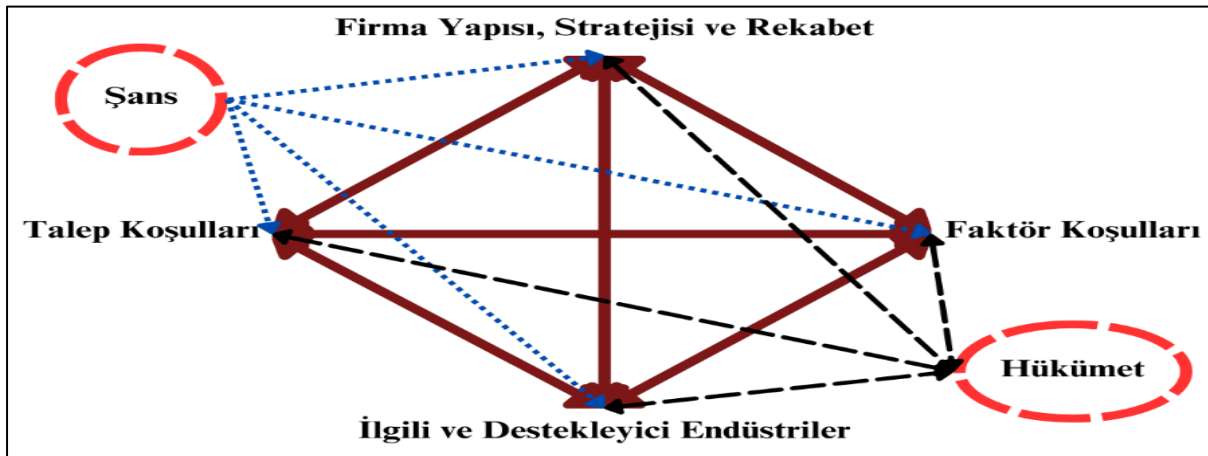
şirket yapısı nedeniyle pazarlara yönelik üretilen ürünler farklılaşmaktadır. Bu üç tip firmaların ortaya çıkışı ile Ürün Dönemleri Teorisi bazı sektörlerin açıklanmasında güçlük çekmektedir (Kavak vd., 2019). Teorinin geçerliliğinin sınırlı olduğu başka çalışmalarda ise çok uluslu şirketlerin merkeziyetsizleşen yönetim yapısı, farklılaşan ve özelleşen yerel pazarların varlığı (Kotha, 1995), küresel iletişim kanallarının gelişmesi (Bettis & Hitt, 1995), üretim faaliyetlerinin bölünebilmesi ve lojistik ağlarının görece ucuz taşıma maliyetlerine imkân sağlaması gibi durumlar göze çarpmaktadır.

Türk Dil Kurumu tarafından “aynı amacı güden kimseler arasındaki çekişme; rakiplik, yarışma, yarış” ve “ticarete üstünlük kazanma çabası; yarış, yarışma” olarak tanımlanan rekabet kavramı, genel olarak kurumlar, kuruluşlar, kişiler, gruplar, sistemler arasında spor ve sanat dallarında olduğu gibi iktisat ve işletmecilik alanlarında da sıkça kullanılmaktadır. İktisadi olarak ele alındığında ise rekabet gücü ise firmanın/endüstrinin/ülkenin ilgili sektörde görece verimlilikte avantajlı olması, verimin daha yüksek gelir seviyesi ve işgücü kapasitesinde artışa yol açabilmesi olarak tanımlanabilir. Rekabet ve rekabet gücü kavramlarıyla yola çıkan M. E. Porter, 1990 yılında yayımlanan “*The Competitive Advantage of Nations*” başlıklı çalışmada bazı ülkelerin diğer ülkelere göre bazı alanlarda nasıl daha üstün olabildikleri sorusunu incelemiştir. Klasik dış ticaret teorilerinin varsayımları arasında yer alan faktör donatımı, işgücü kapasitesi, doğal kaynak zenginliği ile ulusal refahın oluşturulabileceği fikrine karşı olan Porter, ulusal refahın sadece bir miras şeklinde geçmişteki kazanımlarda olmadığını, ulusal refahın oluşturulabilen bir değer olduğunu ifade etmektedir (Porter, 1990).

Porter bazı ulusların diğerlerine göre neden daha fazla gelişebildiklerini incelerken çalışmanın ele alındığı dönemde dünyada toplam ihracatın %50’sini gerçekleştiren 10 ülke üzerinden durum analizi yapmıştır. Her ülkenin her alanda üstün olamayacağı varsayımı ile ülkelerin üstünlük sahibi olduğu endüstrileri çalışma kapsamına alınmıştır.

Çalışmanın neticesinde ilgili endüstrilerin sahip olduğu rekabetçi üstünlüklerin kaynağı incelendiğinde, etkin faktörlerin sınıflandırılmasıyla dört temel unsur ve bu dört temel unsura etkisi olan iki yan unsur elde edilmiştir.

Şekil 3: Porter’ın Elmas Modeli



Kaynak: Porter, 1985.

Şekil 3'te Porter tarafından oluşturulan modelde yer alan unsurlar ve aralarındaki ilişki şematize edilmiştir. Firma Yapısı, Stratejisi ve Rekabet, Talep Koşulları, Faktör Koşulları ile İlgili ve Destekleyici Endüstriler olarak ifade edilen, rekabetçi üstünlükleri belirleyen unsurlardır ve bu unsurlar birbirleri ile ilişkilidir. Bunların yanında yer alan şans ve hükümet unsurları ise ana unsurları etkilemektedir.

*Faktör Koşulları*, olarak ifade edilen unsur temel ve gelişmiş olarak ikiye ayrılarak ele alınmaktadır. Temel faktör koşulları olarak ülkenin sahip olduğu hammadde, doğal kaynaklar ve vasıfsız işgücü gibi yenilik ve yatırım ihtiyacı olmadan sahip olunanlar sayılmaktadır. Nitelikli işgücü ve bilimsel altyapı gibi yeniliğe ve yatırımlara ihtiyaç duyan unsurlar ise gelişmiş olarak sınıflandırılmıştır. Gelişmiş ülkelerde ekonominin ağırlığını oluşturan herhangi bir endüstriye bakıldığında bunun miras olarak geçmişten gelen hammadde, doğal kaynak stoklarıyla açıklanamayacağı görülebilecektir. Vasıflı işgücünün artırılması ve bilimsel altyapının tesis edilerek sürdürülebilir faktör arzının sağlanması elzem bir husustur.

*Talep Koşulları*, firmaların tüketicileri anlayabilmesi, isteklerine/ihtiyaçlarına uygun reaksiyonu sağlamalarına imkân verecek ortamın sağlanabilmesi olarak ifade edilebilir. Küreselleşme ile firmaların karşı karşıya kaldığı rekabetin boyutlarının genişlemesi neticesinde iç pazar dinamiklerinin, taleplerinin önemsizleştiği görüşlerine Porter karşı çıkmaktadır. Ülkelerin sahip olduğu iç pazardaki tüketici tercihlerinin ihtiyaçlarını daha net veya daha erken bir şekilde gösterebilmesi ve talepkâr alıcıların firmaları daha hızlı yenilik yapmaya ve yabancı rakiplerinden daha sofistike rekabet avantajları elde etmeye zorladığı sektörlerde rekabet avantajı kazanmaktadır. İç pazarı oluşturan tüketicilerin niteliği, ürün veya hizmetlerin niteliğini de etkilemektedir. Tüketiciler talepkâr olmanın yanında, farklılaştırılmış, geliştirilmiş ürünleri talep eden daha sofistike alıcılarıysa, ülkenin şirketleri gelişmiş müşteri ihtiyaçlarına yönelik fırsatlar elde eder. Gelir düzeyi yüksek, nitelikli tüketicilerden oluşan bir yerel pazarın varlığı şirketlere yüksek standartları karşılamaları için baskı yapar; onları gelişmeye, yenilik yapmaya ve daha gelişmiş segmentlere geçmeye teşvik eder. Nitelikli iç pazar, *faktör koşullarında* olduğu gibi, *talep koşullarında* da şirketleri zorlu mücadelelere yanıt vermeye zorlayarak avantaj sağlar. Rekabetçi üstünlüklerin elde edilmesinde önemli rol oynayan talep koşulları, Vernon'un Ürün Dönemleri Modeli'nde de icatçı ülkelerin yeni ürünler geliştirmeye olan eğilimlerini açıklamakta, sahip olunan yüksek refahın yeni ürünlere talebin sağlanmasını imkân verdiği ve girişimcilik için motive edici unsurlar olduğu şeklinde benzer biçimde ele alınmaktadır (Vernon, 1966). Grant ise Porter'ın iç talebin firmalara rekabetçi üstünlük sağlayacağı düşüncesini Ölçek Ekonomileri Teorisi'nin yeni bir yorumu olarak yorumlamaktadır (Grant, 1991: 537).

*İlgili ve Destekleyici Endüstriler*, rekabetçi üstünlüğün ortaya çıkmasına imkân sağlayan üçüncü geniş kıstas olarak belirlenmiştir. Burada avantajı sağlayacak olan uluslararası düzeyde rekabetçi olan ilgili ve destekleyici endüstrilerin ülkede yer alması ve bu mevcut endüstrilerin gelişime açık firmalara rekabet avantajı sağlayacak kapasiteyi oluşturabilme yeteneği ele alınmaktadır. Düşük maliyetli girdilerin, erken, hızlı ve istenilene uygun bir şekilde sunulabilen bir endüstrinin kurulu olması, uluslararası rekabette yerli firmalara avantaj sağlayacaktır. Endüstrinin firmalara sağlayacağı verimliliğin yanı sıra iç pazardaki rekabet, bilgi akışı ve teknik değişim, inovasyon ve iyileştirme hızını artırır. Yurt içinde yerleşik ilgili bir sektör, şirketlerin yeni becerileri benimseme olasılığını da artırır ve aynı zamanda rekabete yeni bir

yaklaşım getirecek bir giriş kaynağı sağlar. İleri ve geri bağlantılardaki gelişen etkileşim ülkedeki aramalı, nihai mal ve/veya hizmetlerde niteliğin ve verimliliğin artışına, üretim girdilerindeki kapasite artışına destek olmaktadır.

*Firma Yapısı, Stratejisi ve Rekabet*, son temel belirleyici olarak ifade edilmiştir. Endüstrileri oluşturan firmaların, bireylerin, girişimcilerin, yöneticilerin ve son olarak rekabetin yoğunluğu endüstrilerin sahip oldukları karakteristik özelliklerin tanımlamaktadır. Endüstrinin yapısı, bireylerin eğilimleri, yönetim anlayışı, mülkiyet yapısı, hiyerarşik yapı, hedefler ve beklentiler ülkelerin, endüstrilerin karakterini belirlemekte ve farklılıkların anlaşılmasında yardımcı olmaktadır. İtalya’da yerleşik firmaların mülkiyetinin ailelerde olması, küçük ve orta ölçekli işletmeler olarak devam etmelerini ve çoğunlukla hızlı moda ürünlerinin üretimde öne çıkmalarının sebebi bu olarak görülmektedir. Almanya’da ise sıkı hiyerarşik yönetim yapılarının benimsenmesi teknik detaylarda uzmanlaşan mühendislik temelli sanayi yapısının oluşmasına elverişli bir kültür inşasını sağlamıştır. Ülkelerin sahip olduğu farklı karakteristik özelliklere sahip unsurlarının getirisi sonucunda ülkeler birbirinden farklı alanlarda rekabet gücüne sahip endüstriler oluşturabilmekte, rekabetçi avantaja sahip firmalar ile ilgili piyasalarda üstünlüğü ele geçirebilmektedir. Yurtiçi firmalar arasındaki rekabet ise Porter tarafından elması oluşturan hususlar arasındaki en önemli faktör olarak gösterilmektedir. Faktör koşulları nedeniyle diğer ülkelere görece verimlilik avantajına sahip bir firma rekabetin olmadığı bir durumda hantal bir yapıya bürünebilmektedir. Yerel rekabetin söz konusu olduğu durumda küresel rekabetin eksikliğinde oluşacak olan olumsuz durum aşılabilmektedir. Yerel rekabet, firmaların verimlilik artışına yönelmelerine, bunun için AR-GE çalışmaları ile mal ve/veya hizmetlerini geliştirmelerini teşvik eden itici bir güç olarak ortaya çıkar.

Elması oluşturan diğer iki faktör ise *Şans* ve *Hükümet*’tir. *Şans* faktörü doğrudan bir etken olarak rekabetçi üstünlüğün elde edilmesinde faktör olarak sayılmaması rağmen üstünlüklerin elde edilmesinde veya ülkeler arasındaki değişiminin anlaşılabilmesi için önemli bir faktördür. Savaş, pandemi, ekonomik krizler, dış ülkelerin izlediği politikalarındaki değişimler, küresel talepteki keskin düşüşler, petrol krizleri, teknolojide gerçekleşen sıçramalar ile bazı rekabetçi üstünlüklerin ortaya çıkması veya üstünlüklerin el değiştirmesi söz konusu olabilmektedir. *Hükümet* faktörü, *şans* faktörü ile birlikte tali faktörler olarak ele alınsa da *şans* faktöründen farklı olarak diğer faktörlerle karşılık etkileşimde olarak tanımlanmaktadır. Hükümetler izledikleri politikalarla doğrudan rekabetçi üstünlüğün inşasını mümkün kılamamakta fakat izlenen yöntemlerle temel faktörlerin uygun yönetimi sayesinde dolaylı olarak rekabet gücünü oluşturacak hedef endüstrilerin oluşturulmasına imkân sağlamaktadır (Porter, 1998: 124-128).

Porter rekabetçi üstünlüklerin inşası analizinde ülkelerin sahip oldukları rekabet gücünün kaynaklarını incelemiş ve bu kaynak faktörleri belirtmiştir. Faktörler arasındaki ilişkinin grafik biçimde ele alınması sonucunda meydana gelen elmas formu ile teorinin sunumu görsel bir forma bürünmüştür. *Rekabetçi Üstünlük Teorisi* ile rekabet gücünün belirleyicilerinin kapsamlı bir biçimde ortaya konması küreselleşme ile uluslararası ticaretin ana aktörleri olarak beliren çokuluslu şirketlerin rekabetçiliğinin analizine imkân sağlanmaktadır (Kibritçioğlu, 1998: 67). Teori endüstrileşmenin başında olan ülkeler için yeni bir başarı öyküsü için yol haritası olabileceği söylenebilir. Mevcut durumun analizi ile ülke kaynaklarının güçlü olan yanlarının rekabet gücü elde edilebilecek endüstrilere yönelik eğilimlerin ortaya konması hem ülkeleri politik bakımdan yönlendirebilir hem de firmaların durum analizi ile mevcut yapıyı

şekillendirecek çalışmalara teşvik edebilir. İnovatif, yüksek teknoloji içerikli üretime yönelik ekonomik anlayışı ve buna yönelik imkanlar sunacak altyapının sağlanması ülkelerin dış ticaret içerisindeki konumunu doğrudan etkileyecektir (Arıç, 2013: 92). Hem firmalar hem de ülkeler için yeni fırsatların elde edilmesinde motive edici olarak yeni bakış açılarının kazanımını sağlayabilir (Grant, 1991).

Ülkelerin sahip olduğu üstünlüklerin bir miras gibi aktarılmasının yanı sıra zaman içerisinde geliştirilebileceği ve değiştirilebileceğini ifade eden Porter'ın görüşleri, kalkınma üzerine çalışmalar yapan araştırmacılar tarafından benzer modellerle desteklenmiştir. Dinamik Karşılaştırmalı Üstünlükler olarak adlandırılrsa bile düşünürlerce kesin bir tanım birliği sağlanamayan konsept, David Ricardo tarafından bulunan *Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi*'nin varsayımlarında değişiklikler sunmaktadır. *Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi* ile veri kabul edilen emek verimliliği ve düşük alternatif maliyetli üründe uzmanlaşmaya gidilmesi varsayımları, kalkınma çalışmalarında ülkelerin sahip olunan üretim yapısının, kapasitesinin ve üretim faktörlerindeki yaşanan gelişim sonucunda güncel durumun açıklanmasında yetersiz kalmaktadır. Karşılaştırmalı üstünlüklerin sabit kalmadığını, zaman içerisinde izlenen politikalar sayesinde geliştiği Krugman (1987), Amsden (1989), Grossman & Helpman (1991) ve Redding (1999) gibi yazarlar tarafından belirtilmiştir. Kalkınma sürecinde elde edilen kazanımların uluslararası ticarete göz ardı edilmesiyle, dinamik sürecin teori tarafından kaçırılması başta gelen eleştiriler arasında yer almaktadır (Lin & Chang, 2009). Ülkeler sahip olduğu karşılaştırmalı üstünlük avantajı ile katılım göstermiş olduğu uluslararası ticaret yapısı içerisinde yeni teknolojilerin geliştirilmesi, know-how ile yeni becerilerin kazanılması, doğrudan yabancı yatırımlar ile yeni teknolojilerin benimsenmesi gibi süreç içerisinde oluşacak dinamik yapı ile yeni üstünlükler elde edebilir. Bu üstünlüklerin getirisi olarak rekabet gücünün inşası süreci dinamik karşılaştırmalı üstünlüklerin özellikle kalkınmacı bakış açısıyla ele alındığında önemli bir konu olduğu görülebilmektedir.

Gelişim süreci içinde olan ülkelerin dinamik üstünlük inşalarının yanında Lin & Monga (2010) yapmış oldukları çalışmalarında "*Latent Comparative Advantage*" olarak ifade ettikleri ülkelerin lojistik, altyapı, kurumsal yetersizlikler olarak ticaretin yapılmasını güçleştiren işlem maliyetlerinin varlığı nedeniyle sahip olunan rekabetçi üstünlükler piyasa başarısızlıkları nedeniyle görünmez, saklı, keşfedilmemiş bir durumda olabilmektedir. Örtülü, gizli kalmış, potansiyel karşılaştırmalı üstünlükler olarak tanımlanabilecek olan bu durum, hükümet politikaları ile uygun politika araçları sayesinde aşılabilir ve sahip olunan bu atıl kalmış üstünlükler yeni yatırımların desteklenmesiyle ülke refahına katkı sağlayacak aşamaya taşınabilir (UNCTAD, 2016: 10).

Küreselleşmenin ilk aşamalarında firmalar, yeni pazarlardaki talebin karşılanması adına yatay gelişim yolunu izleyerek ölçek ekonomilerinden fayda sağlamayı amaçlamıştır. 1980 sonrası dönemde yaşana gelişmeler firmalar hem yatay hem de dikey yönlü rekabet ile karşılaşmıştır. Doğası gereği dikey yönlü rekabetin ortaya çıkmasına vesile olan küresel değer zincirleri (Ma & Van Assche, 2010), firmaları ve ülkeleri ürün/sektör/sanayi gibi kapsayıcı rekabet yerine faaliyet/aşama gibi belirgin konularda uzmanlaşmaya itmektedir. Küresel ticaretin bir parçası olmak adına üretimin baştan sona yapılması yerine üretim sürecinin belirli bir kısmında uzmanlaşmanın gerekliliği anlaşılmaktadır (Baldwin, 2014). Nihai mal ticaretine nazaran payını artıran aramalı ticaretinin gerçekliğinde Küresel Değer Zincirleri (KDZ)

kuramından yeni dönemi incelemek uygun düşecektir. Ülkelerin uluslararası performansının merkantilist bakış açısıyla gerçekleştirilen ihracat ve ithalat sonucunda elde edilen döviz kazancı ile ölçüldüğü geleneksel anlayışı içeren teorilerin yerine KDZ'ler aracılığıyla dönüşüme uğrayan uluslararası iktisadi düzeni ve gündemi açıklamak yine KDZ bakış açısıyla uygun olabilmektedir.

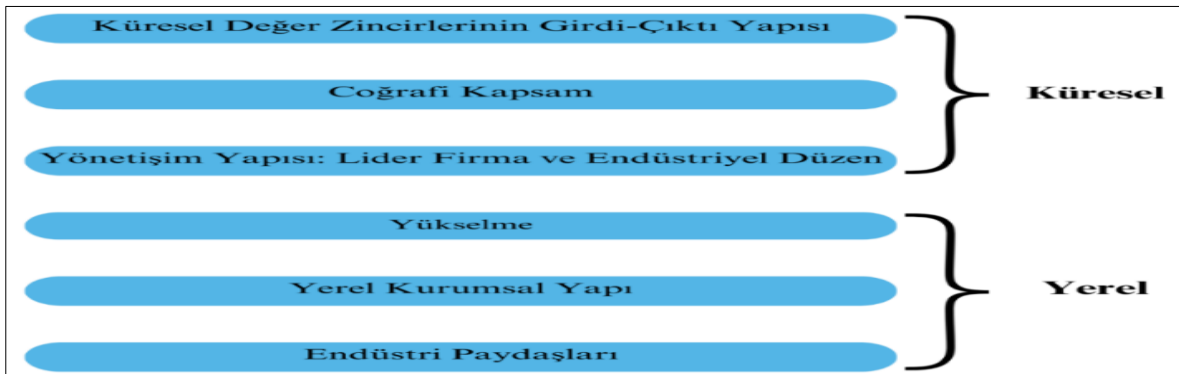
Buraya kadar anlatımı yapılan teorilerin, modellerin varsayımları ve kapsamaları günümüzde özellikle yükselişe geçen aramalı ticaretinin anlaşılmasını güçleştirmektedir. Parçalara ayrılan üretim aşamalarının karşılaştırmalı/rekabetçi üstünlüğüne sahip olan farklı bölgelerde/coğrafyalarda/ülkelerde üretildiği günümüz ekonomik ilişkilerini açıklamakta yetersiz olduğu görülebilmektedir. Üretimin aşamalara bölünerek coğrafi bağımsızlığı ilan etmesi, ülkelerin teknolojik gelişime duyarlı yaklaşımı, yapısal reformlar ile refah seviyesinde artış hedefleri, piyasa başarısızlıklarının giderilmesi, çok uluslu şirketlerin yabancı yatırımlar ile verimlilik avantajı sağlayacak yeni bölgeleri keşfetmeleri ve bu bölgelerde üretim faaliyetlerini gerçekleştirmeleri gibi hususların neticesinde gerçekleşen dinamik süreçte bireyler, firmalar, hükümetler uluslararası ticarete yeni roller edinmek konusunda iştahlı bir konuma erişmiştir.

Küresel değer zincirlerinin oluşumuna zemin hazırlayan teorik altyapının temellerinin atıldığı bu bölümde kısaca değer zinciri analizine değinmek katkı sağlayacaktır. KDZ analizi, ürünün fikir aşamasından üretimine, üretiminden nihai kullanıma kadar maddi ve maddi olmayan değer katan faaliyetler dizisine odaklanarak küresel endüstrilerin kapsamlı bir görünümünü sunar. Bu görüş, hem lider firmaların küresel iştiraklerini ve tedarikçi ağlarını nasıl "yönettiklerini" analiz edebilmeyi, değer zincirleri sayesinde belirli uluslar ve bölgelerdeki ekonomik ve sosyal "yükselme" veya "gerileme" sürecin nasıl etkilendiğini gözlemleyebilmeyi sağlayabilir.

### 3.1. Küresel Değer Zincirleri Analizi

Küresel değer zincirlerinin çok kapsamlı, çok yönlü yapısının analizi için altı boyuttan oluşan bir şema Şekil 4'te gösterilmektedir. İlk üç boyut küresel, diğer üç boyut ise yerel dinamiklere bağlı olması saikiyle iki temel başlık altında incelenmektedir. İlk boyut seti, küresel endüstriyel eğilimlere dayanan uluslararası bileşenlerle ilgilidir. İkinci boyut seti ise farklı ulusların KDZ'lerde yer alma biçimlerinin daha çok yerel dinamiklerle uyumlu biçimde değişim göstermesi ile ilgilidir.

Şekil 4: Küresel Değer Zincirleri 6 Boyutlu Analizi



**Kaynak:** Fernandez-Stark vd., 2013: 7.



Analizi oluşturan boyutlar sırasıyla şu şekildedir: (1) hammadde aşamasından nihai ürünlere nasıl dönüştürüldüğünü açıklayan girdi-çıkıtı yapısı; (2) endüstri için iş/görev paylaşımının küresel olarak nasıl dağıldığını ve çeşitli KDZ faaliyetlerinin hangi ülkelerde yürütüldüğünü açıklayan coğrafi kapsam; (3) firmaların değer zincirini nasıl kontrol ettiğini açıklayan yönetim yapısı; (4) değer zinciri içindeki dinamik hareketliliği karakterize etmek için zincirin çeşitli aşamaları arasında firmaların nasıl hareket ettiklerini inceleyen yükselme; (5) yerel ekonomik ve sosyal bileşenlerin sanayi değer zincirine entegre edildiği kurumsal bir çerçeve; (6) Endüstri paydaşları, sektörün iyileştirilmesini sağlamak için çeşitli yerel değer zinciri oyuncuları arasındaki etkileşimler (Gereffi & Fernandez-Stark, 2016: 7-14).

Günümüz iktisadi ilişkileri içerisinde önemli yer oluşturmakta olan değer zincirlerinin çok yönlü ve kapsamlı analizine imkân sağlayan küresel değer zincirleri bakış açısı, dış ticaret teorilerinin temelini oluşturan mal ticaretinden günümüz mal ve hizmet ticaretine evrilen süreci derinlemesine analiz edilmesini olanak sağlarken, mevcut durumun tahlilinin en doğru biçimde ortaya konulması için benzersiz bir araç olarak düşünülmektedir.

## **Sonuç**

Çalışmada teorik arka plan olarak ele alınan tüm teoriler, günümüzün dış ticaretinde hâkim konumda bulunan küresel değer zincirlerinin oluşumuna değin değişen iktisadi ilişkileri, zamanın şartlarında açıklamaktadır. Bu teoriler, ülkeler arasında gerçekleşen ticaretin nedenleri ve kapsamlarına yönelik açıklamalar yaparken, üstünlüklerin şirketlere geçmesi ve bu şirketlerin üretim tesislerini çeşitli ülkelere yayarken yine bu yayılımı tüketim bağlamında da değerlendirmeleri çokuluslu şirket kavramını da ön plana çıkarmıştır. Üretimin bölgeler, kıtalar arasında yayılmasıyla öncelikli olarak hammadde ve işgücü hususlarında maliyet odaklı eğilimler söz konusu olmuştur. Bunu izleyen süreçte değeri oluşturan katma değer elde edilmesine imkân veren üstünlüklerin üretimin parçalara ayrılmasına olanak sağlayan teknolojik gelişmelerin neticesinde, üretimin her aşamasının metalaşması süreci doğmuştur. Özellikle meydana gelen üretimdeki parçalanma ile küresel ölçekte üretimin yayılma hızı artmıştır. Geleneksel noktada çokuluslu şirketlerin üretim faaliyetlerini tamamen kendi bünyelerinde bulundurmaları fikri büyük bir dönüşüme uğramıştır. Bu dönüşüm gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde yer alan firmaları uzmanlık alanlarında üretim ağlarına katılmaya istekli hâle getirmiştir.

Küresel değer zincirleriyle üretimin paylaşılması bir metanın tüm aşamalarında tam uzmanlaşma ile verimli üretimin önünün açılabilmesi potansiyelini taşıması bakımında önemli bir kavram olarak ortaya çıkmaktadır. Üretim aşamalarının küresel yayılımı, ülkelerin teknolojiye duyarlı yaklaşımı, refah seviyesi artışını hedefleyen yapısal reformlar, piyasa başarısızlıklarının önüne geçilmeye imkân veren düzenlemeler ve çok uluslu şirketlerin verimlilik avantajı sağlayacak yeni bölgeleri keşfetmesi sonucunda, bireyler, şirketler ve hükümetler uluslararası ticarete yeni roller edinmek konusunda hevesli girişimler geliştirmeye yönelmiştir.

Bu çalışmada, küreselleşme ile gelişen üretim faaliyetlerinin coğrafi olarak bağımsızlaşması sürecine doğru gelen bugünkü noktaya kadar dış ticareti açıklamaya çalışan teorilerin ışığında, küresel değer zincirlerinin teorik temellerinin nasıl oluştuğu anlatılmaya çalışılmıştır. Küresel değer zincirlerinin çok kapsamlı ve çok boyutlu yapılarının varlığının

kabulünde bu zincirlerin incelenmesi, üretim faaliyetlerine katılım süreçlerinin izlenmesi ve devletler ile değer zincirleri arasındaki ilişkinin ortaya konulması, hükümetlerin değer zincirlerine katılımlara teşvik için atılacak adımların takip edilmesi, güncel dış iktisadi ilişkilerin gölgesindeki dış ticaret konjonktürünün açıkça anlaşılması için önem arz ettiği düşünülmektedir.

### **Extended Abstract**

Global value chains encompass the process of value-added production across different stages, locations, and sectors. They provide a comprehensive understanding of industries by examining various aspects such as job descriptions, technologies, regulations, and markets. Understanding value chains helps identify opportunities for new industrial areas, achieving value-added gains in trade, promoting export-oriented industrialization, and evaluating the benefits of related developments. The traditional theories of international economics are insufficient in explaining the complex activities of multinational firms involved in global value chains. Today, production is divided into different stages across different regions, with resources being transformed and assembled in various locations for the final consumer. Recognizing the division of labor, the emergence of commodities with different added values, and the significance of these issues is essential for understanding the structure of the modern economic network. Analyzing global value chains allows for an examination of the impact of production activities on the regions involved. This study aims to shed light on the theoretical concepts and the development of global value chains within the context of international economic theories.

Global value chains (GVCs) have become a significant aspect of today's international trade, driven by various factors. Firstly, advancements in technology, particularly in transportation, information, and communication, have made international sourcing of intermediate goods more cost-effective and accessible. This, coupled with the removal of barriers in international trade, has accelerated global trade and enabled companies to benefit from cost-cutting opportunities. Secondly, GVCs have been strengthened by the ability of companies to enhance their competitiveness by achieving efficiency gains through outsourcing and offshoring activities. This includes taking advantage of low-cost inputs and expanding into new markets. Lastly, access to information and skilled labor plays a crucial role in driving GVCs, enabling firms to access strategic insights and improve their competencies. Overall, these driving factors have propelled the development and significance of GVCs in today's trade landscape.

The process of theorizing international economic relations starts with the theories of Absolute and Comparative Advantages. Comparative Advantage theory, developed by Ricardo, led to Heckscher and Ohlin's studies on income distribution and trade flows, resulting in the Ohlin Factor Endowment Theorem. This theorem focuses on capital and labor as factors determining countries' comparative advantages in trade. Countries specialize in products that use abundant factor inputs, leading to lower prices and increased productivity. With the study called the Technology Gap Theory, which states that technological superiority is one of the most important motivations for countries' exports, Posner forms the basis of the theory with the concept of innovation provided by the accumulation of knowledge and technological

superiority. In 1966, Vernon, in his work titled Product Cycle Theory, while explaining international trade and investment, assumes that products first appear in developed countries through invention and that the first production of the relevant product is realized in these countries. This assumption is based on the use of scientific knowledge. When all knowledge is assumed to be a free good, it is easier to access this accumulation in developed countries and most knowledge is produced in these countries. Starting with the concepts of competition and competitiveness, M. E. Porter, in his study titled “The Competitive Advantage of Nations” published in 1990, examined the question of how some countries can be superior to other countries in some areas. Porter, who opposes the idea that national prosperity can be created by factor endowment, labor capacity and natural resource wealth, which are among the assumptions of classical foreign trade theories, states that national prosperity is not only a legacy of past achievements, but that national prosperity is a value that can be created.

The current theories and models are inadequate in explaining the fragmentation of production stages across regions and countries. This has led to individuals, firms, and governments seeking new roles in international trade for increased welfare and productivity advantages.

This study discusses the theoretical background of global value chains and how they have changed over time. The concept of multinational corporations has become important in the context of evaluating the spread of production facilities and consumption. The process of globalization has led to the fragmentation of production and the commoditization of every stage. This has increased the speed of production expansion on a global scale. Multinational corporations now seek to fully incorporate production activities within their own organizations. Sharing production through global value chains allows for efficient production with full specialization. This has led to individuals, companies, and governments eager to acquire new roles in international trade. The study aims to explain the formation of global value chains based on theories of foreign trade and the geographical independence of production activities. Understanding the structures of global value chains, monitoring participation in production activities, understanding the relationship between states and value chains, and encouraging government participation in value chains are important for understanding the current foreign trade context.

---

**Etik Beyanı:** Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti hâlinde Artvin Çoruh Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi'nin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir.

---

**Ethical Approval:** The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In the case of a contrary situation, Artvin Coruh University International Journal of Social Sciences has no responsibility, and all responsibility belongs to the study's authors.

---

#### **Kaynakça**

- Amsden, A. H. (1989). *Asia's next giant: south korea and late industrialization* (Paperback ed). Oxford Univ. Pr.
- Arıç, K. H. (2013). Yeni bir dış ticaret teorisi olarak Porter'in rekabetçi üstünlükler teorisi'nin yapısı. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(5), 81-97.
- Bair, J. (2005). Global capitalism and commodity chains: Looking back, going forward. *Competition & Change*, 9(2), 153-180. <https://doi.org/10.1179/102452905X45382>

- Baldwin, R. (2014). Trade and industrialization after globalization's second unbundling: how building and joining a supply chain are different and why it matters. R. C. Feenstra & A. M. Taylor (Ed.), *Globalization in an age of crisis: multilateral economic cooperation in the twenty-first century içinde* (165-212). University of Chicago Press.
- Baldwin, R., & Venables, A. J. (2013). Spiders and snakes: offshoring and agglomeration in the global economy. *Journal of International Economics*, 90(2), 245-254. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2013.02.005>
- Bettis, R. A., & Hitt, M. A. (1995). The new competitive landscape. *Strategic Management Journal*, 16(S1), 7-19. <https://doi.org/10.1002/smj.4250160915>
- Clancy, M. (1998). Commodity chains, services and development: theory and preliminary evidence from the tourism industry. *Review of International Political Economy*, 5(1), 122-148.
- Dedrick, J., Kraemer, K. L., & Linden, G. (2010). Who profits from innovation in global value chains?: a study of the ipod and notebook pcs. *Industrial and Corporate Change*, 19(1), 81-116. <https://doi.org/10.1093/icc/dtp032>
- Dixit, A. K., & Grossman, G. M. (1982). Trade and protection with multistage production. *The Review of Economic Studies*, 49(4), 583-594. JSTOR. <https://doi.org/10.2307/2297288>
- Feller, A. L., Shunk, D. L., & Callarman, T. E. (2006). *Value chains versus supply chains*. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:167664015>
- Fernandez Stark, K., Bamber, P., & Gereffi, G. (2013). *Costa rica in the offshore services global value chain: opportunities for upgrading*. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.1590.5764>
- Fernandez Stark, K., & Gereffi, G. (2019). Global value chain analysis: a primer (second edition). İçinde S. Ponte, G. Gereffi, & G. Raj-Reichert (Ed.), *Handbook on global value chains* (Paperback edition, ss. 54-76). Edward Elgar Publishing.
- Friedland, W. H. (1984). Commodity systems analysis: an approach to the sociology of agriculture. İçinde H. K. Schwarzweller (Ed.), *Research in rural sociology and development: a research annual* (221-235). Jai Press.
- Gao, Z., & Tisdell, C. (2005). Foreign investment and asia's, particularly china's, rise in the television industry: the international product life cycle reconsidered. *Journal of Asia-Pacific Business*, 6(3), 37-61. [https://doi.org/10.1300/J098v06n03\\_03](https://doi.org/10.1300/J098v06n03_03)
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48(1), 37-70. [https://doi.org/10.1016/S0022-1996\(98\)00075-0](https://doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00075-0)
- Gereffi, G., & Fernandez-Stark, K. (2016). *Global value chain analysis: a primer*. <https://hdl.handle.net/10161/12488>
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104. <https://doi.org/10.1080/09692290500049805>
- Gereffi, G., & Korzeniewicz, M. (1990). Commodity chains and footwear exports in the semiperiphery. İçinde W. G. Martin (Ed.), *Semiperipheral states in the world-economy* (ss. 45-68). Greenwood Press.
- Gereffi, G., & Lee, J. (2012). Why the world suddenly cares about global supply chains. *Journal of Supply Chain Management*, 48(3), 24-32. <https://doi.org/10.1111/j.1745-493X.2012.03271.x>
- Grant, R. M. (1991). Porter's "competitive advantage of nations": an assessment. *Strategic Management Journal*, 12(7), 535-548. JSTOR.
- Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991). *Innovation and growth in the global economy*. The MIT Press. <http://mitpress.mit.edu/catalog/item/default.asp?type=2&tid=4444>
- Grossman, G. M., & Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading tasks: a simple theory of offshoring. *American Economic Review*, 98(5), 1978-1997. <https://doi.org/10.1257/aer.98.5.1978>
- Habakkuk, H. J. (1967). *American and british technology in the nineteenth century: the search for labour-saving inventions*. Cambridge University Press.
- Heckscher, E. (1919). The effect of foreign trade on the distribution of income. *Ekonomisk Tidskrift*, 21, 497-512.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N., & Yeung, H. W.-C. (2002). Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*, 9(3), 436-464. <https://doi.org/10.1080/09692290210150842>

- Hopkins, T. K., & Wallerstein, I. M. (1986). Commodity chains in the world-economy prior to 1800. *Review*, 10(1), 157-170.
- Hudson, R. (2004). Conceptualizing economies and their geographies: spaces, flows and circuits. *Progress in Human Geography*, 28(4), 447-471. <https://doi.org/10.1191/0309132504ph497oa>
- Hummels, D. L., Papoport, D., & Yi, K.-M. (1998). Vertical specialization and the changing nature of world trade. *Economic Policy Review*, 4(2), 79-99.
- Humphrey, J., & Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*, 36(9), 1017-1027. <https://doi.org/10.1080/0034340022000022198>
- Karluğ, R. (2002). *Uluslararası ekonomi: teori ve politika*. Beta Yayınları.
- Kavak, B., Başoğlu, B., Tunçel, N., & Çolak, E. (2019). Uluslararası ürün yaşam eğrisi teorisinin geçerliliği üzerine bir inceleme. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 12(24), Article 24.
- Kibritçiöğlü, A. (1998). Porter'in rekabetçi avantajlar yaklaşımı ve iktisat kuramı. *Futures Technologies Dergisi*, 48(Mart), 66-71.
- Kotha, S. (1995). Mass Customization: implementing the emerging paradigm for competitive advantage. *Strategic Management Journal*, 16(S1), 21-42. <https://doi.org/10.1002/smj.4250160916>
- Krugman, P. (1987). The Narrow moving band, the dutch disease, and the competitive consequences of mrs. thatcher: notes on trade in the presence of dynamic scale economies. *Journal of Development Economics*, 27(1), 41-55. [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(87\)90005-8](https://doi.org/10.1016/0304-3878(87)90005-8)
- Lee, J. (2010). Global Commodity chains and global value chains. İçinde *The international studies encyclopedia* (ss. 2987-3006). Wiley-Blackwell. <https://doi.org/10.1093/acrefore/9780190846626.013.201>
- Lin, J. Y., & Chang, H.-J. (2009). Should industrial policy in developing countries conform to comparative advantage or defy it? a debate between justin lin and ha-joon chang. *Development Policy Review*, 27(5), 483-502. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7679.2009.00456.x>
- Lin, J. Y., & Monga, C. (2010). *Growth identification and facilitation: the role of the state in the dynamics of structural change*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-5313>
- Ma, A. C., & Van Assche, A. (2010). *The role of trade costs in global production networks: evidence from china's processing trade regime*. The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-5490>
- OECD (Ed.). (2013). *Interconnected economies: benefiting from global value chains*. OECD.
- Ohlin, B. (1933). *Interregional and international trade*. Harvard University Press.
- Ponte, S., & Gibbon, P. (2005). Quality standards, conventions and the governance of global value chains. *Economy and Society*, 34(1), 1-31. <https://doi.org/10.1080/0308514042000329315>
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*.
- Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard Business Review*, March-April, 73-91.
- Porter, M. E. (1998). *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance with a new introduction*. Free Press.
- Posner, M. V. (1961). International trade and technical change. *Oxford Economic Papers*, 13(3), 323-341.
- Redding, S. (1999). Dynamic comparative advantage and the welfare effects of trade. *Oxford Economic Papers*, 51(1), 15-39. JSTOR.
- Rivoli, P. (2009). *The travels of a t-shirt in the global economy: an economist examines the markets, power and politics of world trade*. John Wiley & Sons.
- Timmer, M. P., Erumban, A. A., Los, B., Stehrer, R., & de Vries, G. J. (2014). Slicing up global value chains. *Journal of Economic Perspectives*, 28(2), 99-118. <https://doi.org/10.1257/jep.28.2.99>
- Tisdell, C. A. (1981). *Science and technology policy: priorities of governments*.
- UNCTAD (with UNCTAD). (2016). *Virtual institute teaching material on structural transformation and industrial policy*. UN. <https://books.google.com.tr/books?id=b-o0xQEACAAJ>
- Vernon, R. (1966). International investment and international trade in the product cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190-207. <https://doi.org/10.2307/1880689>

- Vernon, R. (1979). The product cycle hypothesis in a new international environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41(4), 255-267. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.1979.mp41004002.x>
- World Bank (Ed.). (2019). *World development report 2020: trading for development in the age of global value chains*. World Bank Group.
- Yeats, A. J. (1999). *Just how big is global production sharing?* The World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-1871>