

Paper prepared for the
EY International Congress on Economics II
"EUROPE AND GLOBAL ECONOMIC REBALANCING"
Ankara, November 5-6, 2015



**Türkiye Tarım Ürünlerinin Avrupa Birliği Ülkelerinin Tarım
Ürünleri Karşısındaki Uluslararası Rekabet Gücü**
**[International Competitive Power of Turkey's Agricultural
Products Against Agricultural Products of European Union
Countries]**

Saraçoğlu S.¹

1 Department of Economics, Gazi University, Ankara, Turkey

Corresponding author:
sitkicansaracoglu@gazi.edu.tr

Türkiye Tarım Ürünlerinin Avrupa Birliği Ülkelerinin Tarım Ürünleri Karşısındaki Uluslararası Rekabet Gücü

Saraçoğlu S.

Özet

Rekabet gücü kavramı, firma, endüstri ve ülke düzeyinde ele alınmakta ve ülke düzeyinde uluslararası rekabet gücü ise, ödemeler dengesinde problemlere yol açmadan, ekonomik büyüme ve istihdam artışı gibi hedefleri gerçekleştirme kabiliyeti, teknoloji, fiyat ve kapasite açısından rekabet üstünlüğüne sahip olma durumudur. Uluslararası rekabet gücünün ölçümünde Liesner(1958), Balassa(1965, 1977), Kunimoto(1977), Donges ve Riedel(1977), Hillman(1980), Bowen(1983), Balassa ve Noland(1989) ve Vollrath(1991) çalışmalarında geliştirilen endekslerden yararlanılmaktadır. Balassa Endeksi, standart ürünleri ve dayanıklı olmayan tüketim mallarını içeren analizler için en uygun yöntemdir. Bu nedenle, tarım ürünlerini ele alan bu çalışmada yöntem olarak Balassa Endeksi seçilmiştir. Bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin, AB'ye uyum sürecinde, 1995 yılında imzalanan GB anlaşması sonrasında, geleneksel ihracat ürünleri olan tarım ürünlerinin rekabet gücünü Balassa Endeksini kullanarak ölçmektir. Veri seti, 1995-2011 dönemi FAO veritabanından elde edilmiştir. Çalışmada, bu dönemde Türkiye'nin tarım ürünleri ihracatında yoğunluğu en yüksek olan, dönemin tamamında verileri bulunan ürünler ve ülkeler analiz için seçilmiştir. Türkiye'nin toplam tarım ürünleri ihracatının %17,4' ünü oluşturan fındık; % 6,9'unu oluşturan kuru üzüm; %2,7'sini oluşturan kuru kayısı ve %2,3'ünü oluşturan kuru incir analiz için seçilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, 1995-2011 döneminde rekabet gücü sıralaması fındık için Türkiye, İtalya, İspanya ve Almanya şeklinde; kuru üzüm için Türkiye, İtalya, Hollanda ve Fransa şeklinde; kuru kayısı için Türkiye, Almanya, Hollanda ve İngiltere şeklinde ve kuru incir için Türkiye, Fransa, Almanya ve İtalya şeklindedir. İkili ticaret açısından Türkiye fındıkta Almanya, İspanya ve İtalya'ya; kuru üzümde Fransa, Hollanda ve İtalya'ya; kuru kayısıda Almanya, Hollanda ve İngiltere'ye ve kuru incirde Almanya, Fransa ve İtalya'ya karşı GB'nin ilk yıllarında tekel gücüne sahiptir.

Anahtar Kelimeler: Rekabet Gücü, Balassa Endeksi, Avrupa Birliği

JEL Sınıflaması: F1, F10, F14.

International Competitive Power of Turkey's Agricultural Products Against Agricultural Products of European Union Countries

Abstract

The concept of competitive power is discussed at the level of firm, industry, and country and international competitive power is the capacity for realization of goals like economic growth and employment increase and the state of having competitive advantage with regards to

capacity without leading to problems in the balance of payment. In measuring competitive power, it is benefited from indexes developed in the studies of Liesner(1958), Balassa(1965, 1977), Kunimoto(1977), Donges and Riedel(1977), Hillman (1980), Bowen(1983), Balassa and Noland(1989), and Vollrath(1991). Balassa Index is the most suitable method for analyses that involve standard products and nondurable consumption goods. Because our paper analyses agricultural products, Balassa Index is chosen as a method. The purpose of this paper is to measure competitive power of agricultural products, Turkey's traditional export products, in the process of adaptation to EU after the treaty of CU signed in 1995 by using Balassa Index. Data set is compiled from FAO database during 1995-2011. In this paper the products and countries that have the most intensity in Turkey's exports of agricultural products, whose all data can be found during the period are chosen for analysis. Hazelnut that constitutes 17,4% of Turkey's total exports of agricultural products; dried grape that constitutes 6,9% of it; dried apricots that constitute 2,7% of it and dried figs that constitute 2,3% of it are chosen for analysis. According to the results, ordering of competitive power is Turkey, Italy, Spain and Germany for hazelnut; Turkey, Italy, Holland and France for dried grape; Turkey, Germany, Holland and England for dried apricots; and Turkey, France, Germany and Italy for dried figs in the 1995-2011 period. Regarding bilateral trade Turkey had monopoly power in the early years of CU in hazelnuts against Germany, Spain and Italy; in dried grape against France, Holland and Italy; in dried apricots against Germany, Holland and England; in dried figs against Germany, France and Italy.

Keywords: Competitive Power, Balassa Index, European Union

Jel classification: F1, F10, F14

1. GİRİŞ

Günümüzde firma ve endüstriler, hem iç piyasalardaki hem dış piyasalardaki rekabet ortamında ayakta kalabilmek, mevcut pazar paylarını sürdürebilmek ya da genişletebilmek için neler yapılabileceği konusunda yoğunlaşmaktadırlar. Rekabet gücü kavramı firma, endüstri ve ülke düzeyinde ele alınmaktadır. Ülke düzeyinde uluslararası rekabet gücü ise genel itibarıyla, ödemeler dengesinde problemlere yol açmadan, ekonomik büyüme ve istihdam artışı gibi bir ülkenin temel iktisat politikası hedeflerini gerçekleştirme kabiliyeti, teknoloji, fiyat ve kapasite açısından rekabet üstünlüğüne sahip olma durumu şeklinde tanımlanabilir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin, Avrupa Birliği'ne (AB) uyum sürecinde, 1995 yılında imzalanan Gümrük Birliği (GB) anlaşması sonrasında geleneksel ihracat ürünleri olan tarım ürünleri bazında rekabet gücünü Balassa Endeksini kullanarak nasıl değiştiğini ölçmektir. Girişi izleyen ikinci bölümde, uluslararası rekabet gücünün ölçüm yöntemlerine değinilerek, bu yöntemler arasında yer alan Balassa Endeksinin açıklaması yapılacaktır. Üçüncü bölümde Avrupa Birliği'ne (AB) uyum sürecinde Türkiye için hesaplanan Balassa Endeksinin sonuçlarına değinilecektir.

2. ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜN ÖLÇÜMÜ

Küreselleşmenin hâkim olduğu günümüzde firma ve endüstriler, hem iç piyasalardaki hem dış piyasalardaki rekabet ortamında ayakta kalabilmek, mevcut pazar paylarını sürdürebilmek ya da genişletebilmek için neler yapılabileceği konusunda yoğunlaşmaktadırlar.

Firma düzeyinde uluslararası rekabet gücünü; Kibritçioğlu (1996), yerli bir firmanın yurt içi veya küresel piyasalarda rekabet gücüne sahip olması, rakip yerli ve yabancı firmalar ile karşılaştırma yapıldığında ürün fiyatı ve fiyat dışı unsurlar bakımından mevcut dönemde ve gelecek dönemde aynı konumda veya daha üstün konumda yer alması şeklinde tanımlamaktadır. Porter (1990, s. 40) ise firma düzeyinde rekabet gücünü tanımlarken firmanın piyasa payı ve verimliliğine önem vermiş ve firmaların rekabet gücüne teknoloji alanındaki yenilikleri ve farklı girdileri üretim sürecinde kullanmaları yoluyla ulaşacaklarını vurgulamıştır. Aktan ve Vural'a (2004, s. 15) göre, veri bir beşeri sermaye ve teknoloji düzeyinde, bir firma, orta ve uzun vadede hissedarların yatırımlarına tatminkâr bir getiri sağladığı, yeni teknolojilere sahip olma ve kullanma gibi gerekli olan stratejik değişiklikleri finanse edebildiği ve mevcut finansal kaynaklarını verimli bir şekilde kullanabildiği ölçüde rekabet gücüne sahiptir.

Endüstri düzeyinde uluslararası rekabet gücünü; Porter (1990, s. 173), rekabetçi üstünlük yaratmak ve sürdürülebilir kılmak için firmalarının yeterli seviyede kapasitesi olan ve bu olanakları sayesinde iyileştirme ve yenilik yapabilen endüstriler biçiminde tanımlamaktadır. McFetridge (1995, s. 11) ise, endüstri düzeyinde rekabet gücü kavramını tanımlamanın firma düzeyine göre daha zor ve belirsiz olduğunu ifade etmektedir. Yerel veya bölgesel bir piyasadaki bir firmanın rekabet gücü aynı piyasa veya bölgedeki rakipleri ile kıyaslanabilirken bir endüstrinin rekabet gücü, diğer bölge veya ülkelerdeki endüstrilerle karşılaştırılabilir. Dolayısıyla, endüstri boyunda rekabet gücü, bir endüstrinin bölgesel düzeyde veya uluslararası düzeyde rekabetçi firmalara sahip olması biçiminde tanımlanmaktadır. Aktan ve Vural'a (2004, s. 16) göre, endüstri düzeyinde rekabet gücü, bir endüstrinin rakiplerine eşit veya daha üst düzeyde bir verimlilikte uluslararası piyasanın gereklerine uygun ürün ve hizmet üretebilme ve daha düşük maliyetlerle uluslararası piyasaların standart ve taleplerine uygun mal ve hizmetleri üretebilmesini sağlayan icat ve yenilikleri gerçekleştirme yeteneğidir.

Politika yapıcılarını uluslararası rekabet gücü elde ederek vatandaşlarının refah seviyesini arttırma hedefiyle makro ve mikro düzeydeki iktisat politikalarının belirlenmesi konusuna eğilmektedir. Ülke düzeyinde uluslararası rekabet gücü Kogut'a(1991 ss. 33-34) göre, ülkedeki teknolojik ve örgütsel yapıdaki değişiklikler, ülkenin sahip olduğu dış ticaret yapısı ve ülkeye gelen doğrudan yabancı sermayenin miktarı ve sektörler arası dağılımı tarafından belirlenmektedir. Fagerberg (1988, ss.355-356) ise, ülke düzeyinde uluslararası rekabet gücünü, ödemeler dengesinde problemlere yol açmadan, ekonomik büyüme ve istihdam artışı gibi bir ülkenin temel iktisat politikası hedeflerini gerçekleştirme kabiliyeti biçiminde ifade etmesinin yanı sıra teknoloji, fiyat ve kapasite açısından rekabet üstünlüğüne de vurgu yapmaktadır. Aiginger (1998, s. 64), bir ülkenin uluslararası rekabet gücünü, ülkenin arzu ettiği mevcut ve gelecek dönemde, arzu ettiği faktör gelirlerinde ve vatandaşlarınca yeterli görülen iktisadi, çevresel ve sosyal bir makroekonomik ortamda uluslararası piyasalara yeterli düzeyde ürün ve hizmet satabilme kabiliyeti biçiminde ifade etmektedir.

Balassa (1965) ülkelerin uluslararası rekabet gücü açısından, işlenmiş mal ticaretinin çok büyük bir kısmının faktör donanımı ile açıklanabildiğini fakat ticaretin yönlendirilmesi, ihracatın belli mallarda yoğunlaşması ve doğrudan yabancı yatırımların da işlenmiş mal ticaretini belirlemede etkili olduğunu ifade etmektedir (Erkök Yılmaz, 2010: 231). Balassa (1965, s. 105), bir ülkenin belirli bir ürün ticareti açısından karşılaştırmalı üstünlüğünü hesaplamak amacıyla, söz konusu ülkenin söz konusu ürün açısından gerçekleştirdiği göreceli ihracat payının, analize konu olan tüm ülkeler ve tüm ürünler açısından gerçekleştirdiği göreceli ihracat payına oranını ifade eden bir endeks geliştirmiştir. Balassa, 1965 yılındaki çalışmasında "Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler" yöntemini geliştirmesi ve oluşturduğu endeksin, ülkelerin ve sektörlerin açıklanmış karşılaştırmalı üstünlüklerini analiz eden çalışmalarda yaygın bir biçimde kullanılması nedeniyle, uluslararası rekabet gücünün ölçümü konusunda ayrı bir önem sahiptir.

Balassa, 1965 yılındaki çalışmasında “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (Revealed Comparative Advantage-RCA)” yöntemini geliştirmesi ve oluşturduğu endeksin yaygın bir biçimde kullanılması nedeniyle uluslararası rekabet gücünün ölçümü konusunda ayrı bir önem sahip olsa da Balassa’nın(1965, s. 103), Liesner’e (1958) yaptığı atıf, söz konusu çalışmanın, dış ticaret verilerini kullanarak karşılaştırmalı üstünlüğü belirlemeye çalışan ilk çalışma olduğunu işaret etmektedir. Dolayısıyla, uluslararası rekabet gücünün ölçümüne yönelik endekslerin tarihsel gelişiminin ele alındığı bu bölümde ilk çalışma olarak Liesner’in (1958) ele alınması daha uygun olmaktadır.

Liesner (1958), 1955 yılında 6 ülke (Belçika, Lüksemburg, Fransa, Almanya, İtalya ve Hollanda) tarafından Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu’nun oluşturulması sonrasında İngiltere’nin Avrupa Ortak Pazarı’na girmesinin olası etkilerini 60 imalat sanayi ürünü bağlamında ölçmeyi amaçlamıştır. Liesner (1958), bir ülkenin bir ürün açısından sahip olduğu rekabet gücündeki artışın, o ürünün ihracatında oluşacak artıştan kaynaklanacağını ifade etmektedir. Liesner (1958, s. 302), söz konusu ürünleri İngiltere’nin göreceli maliyet avantajına sahip oldukları ürünler ve göreceli maliyet dezavantajına sahip oldukları ürünler şeklinde iki gruba ayırmayı amaçlamıştır. Liesner, İngiltere’nin göreceli maliyet avantajına sahip olduğu ürünlerde yüksek oranlarda ihracat artışı gerçekleştirdiğinden hareketle 1953-1956 dönemi ihracat verilerini kullanarak bir endeks oluşturmuştur. Söz konusu endeks, İngiltere ve söz konusu diğer Avrupa ülkelerinin analize konu olan ürün grubunda göreceli ihracat artışı ile göreceli ihracat düzeyinin birbiri ile ağırlıklandırılarak eklenmesiyle oluşmaktadır (1958, ss. 304-308).

Balassa (1965, s. 99), çalışmasının amacının Kennedy Round sonrasında, dış ticaretin serbestleştirilmesi ile birlikte ortaya çıkan etkileri belirlemek olduğunu ifade etmektedir. Çalışmasının kapsamını, Avrupa Ortak Pazarı (Belçika, Lüksemburg, Fransa, Almanya, İtalya ve Hollanda), Amerika Birleşik Devletleri, Kanada, İngiltere, İsveç ve Japonya’nın 1953-1955 ve 1960-1962 dönemlerinde 74 ürün grubunda gerçekleştirdikleri ihracat ve ithalat verileri oluşturmaktadır. Balassa (1965, s. 105), bir ülkenin belirli bir ürün ticareti açısından karşılaştırmalı üstünlüğünü hesaplamak amacıyla, söz konusu ülkenin belirlenen ürün açısından gerçekleştirdiği göreceli ihracat payının, analize konu olan tüm ülkeler ve tüm ürünler açısından gerçekleştirdiği göreceli ihracat payına oranını ifade eden bir endeks geliştirmiştir. Balassa (1965, s. 106) tarafından geliştirilen endeks aşağıdaki şekilde gösterilmektedir:

$$RCA_t = \frac{\frac{X_{ij}^1}{X_{nj}^1}}{\frac{X_{ij}^0}{X_{nj}^0}} \cdot \frac{\frac{X_{it}^1}{X_{nt}^1}}{\frac{X_{it}^0}{X_{nt}^0}} = \frac{x_{ij}^1}{x_i^1} \cdot \frac{x_{it}^1}{x_i^1} = \frac{x_{ij}^0}{x_i^0} \cdot \frac{x_{it}^0}{x_i^0} \quad (1)$$

Burada,

X: ihracatı

x: göreceli ihracat oranlarını

0: 1953-1955 dönemi için ortalamaları

1: 1960-1962 dönemi için ortalamaları

i: analize konu olan ülkeyi

n: analize konu olan ülkelerin tamamını

j: analize konu olan ürünü göstermektedir.

Balassa'ya (1965, s. 105) göre, ifade edilen eşitlikte görelî pay ile kastedilen, "i" ülkesinin "j" ürün grubunda gerçekleştirdiği ihracatın payının, "i" ülkesinin tüm ürün gruplarında gerçekleştirdiği ihracatın payına oranıdır.

Balassa (1965), trend faktörünü dikkate almaması sonucunda oluşabilecek problemleri önlemek amacıyla endeksleri ağırlıklandırarak ve aritmetik ortalamalarını alarak yeni bir endeks oluşturmuştur. Söz konusu endeks Eşitlik (2)'de gösterilmektedir:

$$RCA_t = \frac{1}{2} \left[\left(\frac{x_{ij}^1}{x_i^1} + \frac{x_{ij}^1}{x_i^1} \right) \left(\frac{\frac{x_{ij}^1}{x_i^1}}{\frac{x_{ij}^0}{x_i^0}} \right) \right] \quad (2)$$

Balassa (1965, s. 107), ihracat paylarından hareket ederek oluşturduğu endekse benzer bir biçimde ithalat paylarını da içeren bir endeks oluşturmuştur ve söz konusu endeks Eşitlik (3)'de gösterilmektedir:

$$RCA_{im} = \frac{1}{2} \left[\left(\frac{x_{ij}^1}{m_{ij}^1} + \frac{x_{ij}^1}{m_{ij}^1} \right) \left(\frac{\frac{x_{ij}^1}{m_{ij}^1}}{\frac{x_{ij}^0}{m_{ij}^0}} \right) \right] \quad (3)$$

Balassa (1965), söz konusu ülkelerin 74 ürün grubunda karşılaştırmalı üstünlüklerini belirlemek için, yukarıda ifade edilen, ihracat paylarını ve ihracat-ithalat oranlarını içeren endeksleri kullanmıştır. Balassa'ya (1965, s. 115) göre bu yöntem, standart ürünleri ve dayanıklı olmayan tüketim mallarını içeren analizler için en uygun yöntemdir.

Balassa (1977), Balassa'da (1965) Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüğü belirlemek için kullanılan ihracat payları ve ihracat-ithalat oranlarının yerine, görelî ihracat performansını ölçüt olarak kullanacağını ifade etmektedir. Balassa'ya (1977, s. 327) göre, görelî ihracat performansının daha uygun bir ölçüt olarak kullanılmasının arkasında yatan neden, ihracat-ithalat oranlarının ülkeden ülkeye değişen tarifeler ve diğer korumacı önlemlerden etkileniyor olmasıdır. Bu nedenle, Balassa'da (1977) Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler endeksi görelî ihracat paylarından hareketle türetilmektedir. Söz konusu endeks, analize konu olan ülkenin veri bir ürün grubu açısından gerçekleştirilen ihracat içerisindeki payının, analize konu olan ülkenin tüm ürün grupları ve tüm ülkeler açısından gerçekleştirilen ihracat içerisindeki payına oranı şeklinde ifade edilmektedir. Balassa (1977, ss. 327-328) tarafından işaret edildiği üzere çalışma, 1953, 1962 ve 1971 yılı ihracat verilerini, 73 ürün grubunu ve Amerika Birleşik Devletleri, Kanada, Avrupa Ortak Pazarı, İngiltere, EFTA ülkeleri ve Japonya'yı kapsamaktadır.

Kunimoto (1977, s. 16), uluslararası ticareti teşvik eden veya uluslararası ticareti kısıtlayan faktörleri, ülkelerin toplam ihracat ve ithalat düzeylerini etkileyen faktörler ve ülkelerin gerçekleştirdikleri ihracat ve ithalatların coğrafi dağılımını etkileyen faktörler şeklinde iki gruba ayırmaktadır. Kunimoto, ayrıca ihracat ve ithalatların coğrafi dağılımını etkileyen faktörlerin yer almadığı hayali bir dünya tanımı yapmaktadır. Söz konusu hayali dünyada artık, bir ülkenin toplam ticaretinin ülkeler arasındaki dağılımı, ticaret ortağı ülkenin dünya ticareti içerisindeki payı tarafından belirlenecektir.

Bir başka deyişle, "i" ülkesinin toplam ihracatının (V_i) "j" ülkesine gerçekleştirilen kısmı, "j" ülkesinin ithalatının toplam dünya ithalatı içerisindeki payı (V_j/V) oranında ve "j" ülkesinin

toplam ithalatının (V_j) "i" ülkesine gerçekleştirilen kısmı, "i" ülkesinin ihracatının toplam dünya ihracatı içerisindeki payı (V_i/V) oranında olacaktır. Söz konusu durum, Eşitlik (4)'de gösterilmektedir:

$$\overline{V_{ij}} = \frac{V_i V_j}{V} = V_i \left(\frac{V_j}{V} \right) = V_j \left(\frac{V_i}{V} \right) \quad (4)$$

Analize konu olan "i" ülkesinin ihracatçı ve ithalatçı olması durumları, Kunimoto'da (1977, s.17) işaret edildiği üzere, sırasıyla Eşitlik (5) ve Eşitlik (6)'da gösterilmektedir:

$$\overline{V_{ij}} = V_i \left(\frac{V_j}{V - V_i} \right) \quad (5)$$

$$\overline{V_{ij}} = V_j \left(\frac{V_i}{V - V_j} \right) \quad (6)$$

Diğer taraftan "i" ülkesi ile "j" ülkesi arasındaki gerçek ticaret akışı (V_{ij}), hayali bir dünya tanımından hareketle yapılan ticaret akışı ($\overline{V_{ij}}$) değerinden farklıdır. Bu iki değer birbirine oranı ise "i" ülkesi ile "j" ülkesi arasında gerçekleşen ticaretin "Coğrafi yoğunluk Endeksi (The Index of Geographic Intensity)"ni (I_{ij}) vermektedir ve söz konusu endeks Kunimoto'dan (1977, s.17) hareketle Eşitlik (7)'de gösterilmektedir:

$$I_{ij} = \frac{V_{ij}}{\overline{V_{ij}}} = \frac{V_{ij}}{V_i} \bigg/ \frac{V_j}{V} \quad (7)$$

Kunimoto'da (1977, s.17) işaret edildiği üzere, Eşitlik (8) ve Eşitlik (9) sırasıyla "i" ülkesinin "j" ülkesine gerçekleştirdiği ihracatın Coğrafi Yoğunluk Endeksini ve "i" ülkesinin "j" ülkesine gerçekleştirdiği ithalatın Coğrafi Yoğunluk Endeksini göstermektedir:

$$I_{ij} = \frac{V_{ij}}{\overline{V_{ij}}} = \frac{V_{ij}}{V_i} \bigg/ \frac{V_j}{V - V_i} \quad (8)$$

$$I_{ij} = \frac{V_{ij}}{\overline{V_{ij}}} = \frac{V_{ij}}{V_j} \bigg/ \frac{V_i}{V - V_j} \quad (9)$$

Coğrafi Yoğunluk Endeksinin 1 değerini alması, "i" ülkesi ile "j" ülkesi arasındaki gerçek ticaret akışı ile hayali bir dünya tanımından hareketle yapılan ticaret akışının eşdeğer olduğunu işaret etmektedir. Kunimoto'ya (1977, s.17) göre, Coğrafi Yoğunluk Endeksinin 1'den küçük değer alması ticaretin beklenen değer altında gerçekleştiğini; 1'den büyük değer alması ise ticaret akışının beklenenden daha yoğun olduğunu işaret etmektedir.

Donges ve Riedel (1977, s. 69), Balassa'nın (1965) Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yaklaşımını üç nedenden ötürü eleştirmektedir:

- Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük endeksleri mevcut dış ticaret kalıplarını ifade edebilmekte, fakat bu kalıpların optimum olup olmadığı konusunda hiçbir şey yansıtmamaktadır.
- İhracat fiyatları örtük olarak, varış noktası olan tüm piyasalar açısından aynı kabul edilmiştir.
- Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksleri, analiz sırasında seçilen yıllara ve yapılan toplulaştırma düzeylerine yüksek oranda duyarlıdır.

Donges ve Riedel (1977), Balassa'dan (1965) hareket ederek yeni bir açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi ortaya koymuşlardır. Donges ve Riedel (1977), Brezilya, Kolombiya, Mısır, Hong Kong, Hindistan, İsrail, Malezya, Meksika, Pakistan, Singapur, Güney Kore, İspanya, Tayvan, Türkiye ve Yugoslavya'nın Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük derecelerini 119 ürün grubu bağlamında ve 1962-1963 ve 1972-1973 dönemleri için belirlemişlerdir. Donges ve Riedel'in (1977, s. 68) geliştirdiği Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksi Eşitlik (10)'da gösterilmektedir:

$$(RCA)_i = \sum_j \left[\left(\frac{\frac{x_{ij} - m_{ij}}{x_{ij} + m_{ij}}}{\frac{\sum_i x_{ij} - \sum_i m_{ij}}{\sum_i x_{ij} + \sum_i m_{ij}}} \right) - 1 \right] \left(\frac{x_{ij} + m_{ij}}{\sum_j (x_{ij} + m_{ij})} \right) \quad (10)$$

Eşitlik (10)'da yer alan $\left[\left(\frac{x_{ij} - m_{ij}}{x_{ij} + m_{ij}} / \frac{\sum_i x_{ij} - \sum_i m_{ij}}{\sum_i x_{ij} + \sum_i m_{ij}} \right) - 1 \right]$ ifadesi $\sum_i x_{ij} - \sum_i m_{ij} > 0$ ise 1 ile $\sum_i x_{ij} - \sum_i m_{ij} < 0$ ise -1 ile çarpılacaktır. Eşitlik (10)'da, "x" ihracatı, "m" ithalatı, "i" analize konu olan ürün grubunu ve "j" analize konu olan ülkeyi göstermektedir. Donges ve Riedel'e (1977, s. 69) göre, endeksin pozitif bir değer alması söz konusu ürün grubunda karşılaştırmalı üstünlüğü işaret ederken; endeksin negatif bir değer alması ise söz konusu ürün grubunda rekabet gücü açısından dezavantajlı durumu işaret etmektedir.

Hillman (1980, ss. 315-316), Donges ve Riedel (1977, s. 69) gibi Balassa'nın (1965) açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımını (ihracat-ithalat oranını içeren endeksini) eleştirmektedir. Hillman'a göre, ihracat-ithalat oranını içeren Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksi, ticaret öncesi görelî fiyatlar tarafından işaret edilen karşılaştırmalı üstünlük ile eşdeğer sonuçlar vermemektedir. Çünkü ihracat ve ithalat verileri, farklı ülkeler tarafından farklı biçimlerde uygulanan dış ticareti kısıtlayıcı unsurlardan, vergilerden, teşviklerden vb. faktörlerden etkilenmektedir. Hillman'ın (1980, s. 316), Balassa'ya (1977) benzer bir biçimde görelî ihracat paylarından hareket ederek oluşturduğu endeks Eşitlik (11)'de gösterilmektedir:

$$\beta_i^j = \frac{\frac{x_i^j}{w_i}}{\frac{T^j}{Z}} \quad (11)$$

x_i^j : j ülkesinin i ürünü ihracatı

T^j : j ülkesinin toplam ihracatı

w_i : i ürünü dünya ticareti

Z : toplam dünya ticareti

Bowen (1983, s. 465), ticaret yoğunluğu endeksinin 1'den yüksek (düşük) değer almasının söz konusu ülke açısından avantajlı (dezavantajlı) durumu işaret etmediğini ileri sürmekte ve bu teorik yanlışın kendisini alternatif Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksleri geliştirmeye ittiğini ifade etmektedir. Bowen, önceki Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endekslerini, ihracat ve ithalatı ayrı ayrı ele aldıklarından dolayı eleştirmektedir. Çünkü Bowen'a göre, karşılaştırmalı üstünlük kavramı tam anlamıyla net dış ticareti işaret etmektedir (1983, s. 468).

Bowen'ın (1983, ss. 468-469) ülkelerin özdeş tercihlere sahip olduğu varsayımından hareketle geliştirdiği Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endekslerinin oluşum süreci Eşitlik (12), Eşitlik (13), Eşitlik (14), Eşitlik (15), Eşitlik (16) ve Eşitlik (17)'de gösterilmektedir:

$$T_{ik} = Q_{ik} - C_{ik} \quad (12)$$

$$C_{ik} = s_i Q_k, \quad s_i = \frac{Y_i}{Y} \quad (13)$$

$$T_{ik} = Q_{ik} - \frac{Y_i}{Y} Q_k \quad (14)$$

$$I_{ik}^T = \frac{T_{ik}}{(Y/Y_i)Q_k} \quad (15)$$

$$I_{ik}^Q = \frac{Q_{ik}}{(Y/Y_i)Q_k} \quad (16)$$

$$I_{ik}^{<t} = (I_{ik}^Q - 1) \quad (17)$$

T_{ik} : i ülkesinin k ürünüdeki net ticareti

Q_{ik} : i ülkesinin k ürünü üretim düzeyi

C_{ik} : i ülkesinin k ürünü tüketim düzeyi

$S_i = \frac{Y_i}{Y}$: i ülkesinin yurtiçi hâsılasının dünya toplam hâsılasına oranı

Q_k : k ürünü dünya üretim düzeyi

I_{ik}^T : Net Ticaret Yoğunluğu Endeksi (Net Trade Intensity Index)

I_{ik}^Q : Üretim Yoğunluğu Endeksi (Production Intensity Index)

Bowen'a (1983, s. 469) göre, Net Ticaret Yoğunluğu Endeksi pozitif ve negatif değerler alabilirken; Üretim Yoğunluğu Endeksi ise her zaman pozitif değerler almaktadır.

Balassa ve Noland(1989, ss. 8-9), Japonya ve Amerika Birleşik Devletlerinin 1967-1983 döneminde açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük derecelerini ölçen çalışmalarında geliştirdikleri iki endeksi ifade etmektedirler. Söz konusu endekslerden ilki Açıklanmış Karşılaştırmalı İhracat Üstünlüğü Endeksi (The Export Index of Revealed Comparative Advantage-XRCA) olarak ifade edilmekte ve bir ülkenin belirli bir ürün grubunda gerçekleştirdiği ihracatın söz konusu ülkenin toplam ihracat içerisindeki payına oranı şeklinde hesaplanmaktadır. Balassa ve Noland'dan(1989, s. 9) hareketle, Açıklanmış Karşılaştırmalı İhracat Üstünlüğü Endeksi Eşitlik (18)'de gösterilmektedir:

$$XRCA = \frac{x_{ij}}{\sum_j x_{ij}} \bigg/ \frac{\sum_i x_{ij}}{\sum_i \sum_j x_{ij}} \quad (18)$$

Balassa ve Noland (1989, s. 9) tarafından geliştirilen diğer bir endeks olan Net İhracat Endeksi (The Net Export Index-NX) ise Eşitlik (19)'da gösterilmektedir:

$$NX_{ij} = \frac{x_{ij} - m_{ij}}{x_{ij} + m_{ij}} \quad (19)$$

Balassa ve Noland'a (1989, s. 9) göre, Net İhracat Endeksi, analize konu olan ülkenin dış ticaret dengesinden (fazlasından veya açığından) etkileneceğinden, dönemler arası karşılaştırmalar yapılabilmesi için Eşitlik (20) ve Eşitlik (21)'de gösterilen düzeltmelerin Eşitlik (19)'da gösterilen endekse uygulanması gerekmektedir:

$$NX_{Tj} < 0 \quad \text{ise} \quad NX'_{ij} = NX_{ij} + |NX_{ij} \cdot NX_{Tj}| \quad (20)$$

$$NX_{Tj} > 0 \quad \text{ise} \quad NX'_{ij} = NX_{ij} - |NX_{ij} \cdot NX_{Tj}| \quad (21)$$

NX_{Tj} : j ülkesinin toplam ticareti açısından Net İhracat Endeksi

Balassa ve Noland (1989, s. 9), Net İhracat Endeksinin ihracat ve ithalat arasındaki ilişkiyi içermesinden hareketle, yalnızca ihracat değerlerini içeren Açıklanmış Karşılaştırmalı İhracat Üstünlüğü Endeksine göre daha üstün bir endeks olduğunu ifade etmektedir.

Vollrath'a (1991: 269) göre, Liesner ve Balassa'nın karşılaştırmalı ihracat hesaplamaları ülke ve ürün yönünde kısıtlanmış, imalat sanayi ürünleri ve gelişmiş ülkeler üzerine yoğunlaşmıştır. Düşük veya orta gelirli ülkeler ve tarımsal ürünler göz ardı edilmiştir. Vollrath (1991, s. 275), Görelî Ticaret Avantajı (Relative Trade Advantage-RTA) Endeksi, Görelî İhracat Avantajı (Relative Export Advantage-RXA) Endeksi ve Açıklanmış Rekabet Üstünlüğü (Revealed Competitiveness-RC) Endeksi olmak üzere üç endeks geliştirmiştir. Görelî Ticaret Avantajı Endeksi, Görelî İhracat Avantajı Endeksi ve Görelî İthalat Avantajı (Relative Import Advantage-RMA) Endeksi arasındaki fark biçiminde ifade edilmekte ve söz konusu endeksler Vollrath'dan (1991, s. 275) hareketle sırasıyla, Eşitlik (22), Eşitlik (23) ve Eşitlik (24)'de gösterilmektedir:

$$RTA_a^i = RXA_a^i - RMA_a^i \quad (22)$$

$$RXA_a^i = \frac{X_a^i / X_n^i}{X_a^r / X_n^r} \quad (23)$$

$$RMA_a^i = \frac{m_a^i / m_n^i}{m_a^r / m_n^r} \quad (24)$$

X_a^i : i ülkesinin a ürünündeki ihracatı

X_n^i : i ülkesinin a ürünü dışındaki ihracatı

m_a^i : i ülkesinin a ürünündeki ihracatı

m_n^i : i ülkesinin a ürünü dışındaki ihracatı

Açıklanmış Rekabet Üstünlüğü Endeksi ise Vollrath'dan (1991, s. 275) hareketle, Eşitlik (25)'de gösterilmektedir:

$$RC_a^i = \ln(RXA_a^i) - \ln(RMA_a^i) \quad (25)$$

Vollrath'a (1991, ss. 276-277) göre RTA_a^i , $\ln(RXA_a^i)$ ve RC_a^i endekslerinin pozitif değerler alması karşılaştırmalı avantajı; negatif değerler alması ise karşılaştırmalı dezavantajı işaret etmektedir. Vollrath, Açıklanmış Rekabet Üstünlüğü Endeksinin arz ve talep dengesini içinde barındırdığı ve bir ülke veya malın karşılaştırmalı üstünlüğünü daha iyi işaret ettiği için sözü edilen diğer endekslere oranla daha tercih edilebilir olduğunu ifade etmektedir. Ancak, Açıklanmış Rekabet Üstünlüğü Endeksinin iki yanlı ticaretin mevcut olmadığı hallerde kullanımı sınırlı hale gelmektedir. Görelî Ticaret Avantajı Endeksi ise, ihracat ve ithalat avantajlarının görelî katkısını hesaplayabilmektedir. Görelî İhracat Avantajı Endeksi ise, diğer endekslere oranla daha sık kullanılmaktadır.

3. TÜRKİYE İÇİN YAPILAN SAYISAL ÇALIŞMALAR

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye tarım ürünlerinin rekabet gücünü ölçen ve RCA endeksine göre yapılan sayısal çalışmalara yer verilecektir.

Akgüngör, Barbaros ve Kumral (2002) çalışmalarında, Türkiye İşlenmiş Meyve ve Sebze Sektörünün 1994-1997 döneminde Avrupa Birliği piyasasındaki rekabet gücünü içerisinde RCA endeksinin de bulunduğu çeşitli endekslerden yararlanarak ölçmüştür. İspanya, Yunanistan ve Portekiz rakip ülkeler olarak belirlenmiş ve Türkiye işlenmiş domatestek rekabet gücüne sahip değilken, işlenmiş üzümde Portekiz ve İspanya'ya karşı, işlenmiş turunçgillerde ise Portekiz ve Yunanistan'a karşı rekabet gücü elde etmiştir (Akgüngör vd., 2002).

Özağ, Öztürk ve Kaya (2003) çalışmalarında, 1995-1998 döneminde Türkiye'nin tahıl, yaş meyve (turunçgiller, üzüm), sebze (domates, soğan, patates) ve endüstriyel ürünler

(zeytinyağı, tütün, pamuk, yağlı tohum) dış ticaretinde Avrupa Birliği ülkeleri ile söz konusu tarım ürünleri karşısındaki rekabet gücünü içerisinde RCA endeksinin de bulunduğu çeşitli endekslerden yararlanarak ölçmüştür. 1995 RCA değerlerine göre Türkiye, tahıl ve yağlı tohum dışında kalan diğer 9 üründe rekabet gücüne sahiptir, AB sadece üç üründe (soğan, tahıl, zeytinyağı) rekabet gücüne sahiptir. 1996 yılında Türkiye için 11 üründen üç tanesinde (buğday, tahıl, yağlı tohum) RCA değerleri negatif çıkarken, AB için yine üç ürün (tahıl, buğday, zeytinyağı) için RCA değerleri pozitif çıkmıştır. 1997 ve 1998 yıllarında Türkiye için yine iki ürünün (tahıl, yağlı tohum) RCA değerleri negatif çıkarken, AB için buğday ve tahıl dışındaki tüm ürünlerde RCA değerleri negatiftir. Turunçgillerde RCA değerlerine göre ülke sıralamasında ele alınan dönemin tamamında ilk beş ülke (Yunanistan, İspanya, İtalya, Türkiye ve AB) kendi içinde sıralama değişmekle birlikte aynı kalmaktadır. Tütünde RCA değerleri açısından ülke sıralamasında, incelenen dönemde, ilk 5 ülke farklılık göstermektedir. Türkiye, Yunanistan ve AB ortalaması, tüm yıllarda, ilk beş ülke arasında yer alırken, Almanya üç yılda (1995, 1996 ve 1997); Belçika-Lüksemburg iki yılda (1995 ve 1998) ve Hollanda üç yılda (1996, 1997 ve 1998) ilk beş ülke arasındadır. Zeytinyağında RCA değerlerine bakıldığında ise 1996 ve 97 yıllarında ilk 5 ülke sıralaması değişmemekte (Türkiye, Yunanistan, İspanya, AB ve Portekiz), 1995 ve 1998 yıllarında ise 4. ve 5. ülkeler farklılaşmakta, 1995 yılında Fransa, AB; 1998 yılında Portekiz, Hollanda ilk beş ülke arasına girmektedir. Pamuk RCA değerlerine göre ele alınan dönemde ilk dört ülke (Yunanistan, AB, İspanya, Belçika Lüksemburg), kendi içindeki sıralama değişmekle birlikte, aynı kalmaktadır. 1995 yılında Almanya ilk beş ülke arasında iken, diğer yıllarda (1996, 1997 ve 1998) Türkiye ilk beş ülke arasında yer almaktadır.

Kösekahyaoğlu (2003) çalışmasında, Türkiye'nin AB-12 karşısında çeşitli sektörlerdeki rekabet gücünü 1978-80 ve 1988-1990 alt dönemleri verilerinden ve RCA endeksinden yararlanarak ölçmüştür. Elde edilen bulgulara göre, Türkiye'nin gıda sektöründeki rekabet gücünü endeks değeri 1978-80 dönemindeki 11,6 düzeyinden 1988-1990 döneminde 3,6 düzeyine gerilemiştir. Balassa Endeks değerindeki söz konusu düşüşe rağmen endeks değerinin her iki dönemde de 1'den yüksek olması Türkiye'nin gıda sektöründe rekabet gücüne sahip olduğunu işaret etmektedir.

Utkulu ve Seymen (2004) çalışmalarında, Gümrük Birliği sürecinin Türkiye'nin çeşitli sektörlerdeki rekabet gücü üzerindeki etkisini 1990-2003 dönemi DTM verilerinden ve RCA endeksinin çeşitli versiyonlarından yararlanarak ölçmüştür. Sözü edilen dönem, 1990-1995 ve 1996-2002 biçiminde iki alt dönem ayrılmış, Türkiye'nin 05 kodlu "Meyve ve Sebzeler" ürün grubundaki rekabet gücü Gümrük Birliği sonrasında (1996-2002) azalmıştır.

Lejour ve de Mooij (2005) Türkiye'nin AB'ne olası üyeliğini değerlendirdikleri çalışmalarında Türkiye'nin 2001 yılında çeşitli sektörlerdeki rekabet gücünü Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi bağlamında ölçmüştür. Çalışmada kullanılan endekse göre, endeks değerinin 100'ü aşması söz konusu sektörde rekabet gücünün elde edildiğini işaret etmektedir. Tarım sektörü açısından elde ettiği 225 değeri, Türkiye'nin söz konusu sektörde rekabet gücüne sahip olduğunu işaret etmektedir.

Barbaros, Akgüngör ve Aydoğuş (2007) çalışmalarında, Türkiye'nin organik ürün (kuru üzüm, kuru kayısı, kuru incir ve fındık) ihracatının Avrupa Birliği piyasasındaki rekabet gücünü, içerisinde RCA endeksinin de yer aldığı çeşitli endekslerden ve 1999-2005 dönemi COMEXT verilerinden yararlanarak ölçmüştür. Kuru üzüm sektöründe rakip ülkeler olarak belirlenen Yunanistan, Hollanda ve Belçika'ya karşı Türkiye dönemin tamamında rekabet dezavantajına sahiptir. Kuru kayısı sektöründe rakip ülkeler olarak Hollanda, Almanya, Belçika, Fransa ve İngiltere belirlenmiştir. Türkiye'nin Hollanda ve Almanya'ya karşı rekabet düzeyini işaret eden endeks değerleri söz konusu dönemde dalgalı bir seyir izlerken Fransa ve İngiltere'ye karşı rekabet düzeyini işaret eden endeks değerleri ise söz konusu dönemin tamamında Türkiye açısından rekabet dezavantajını işaret etmektedir. Öte yandan, Türkiye söz konusu sektörde dönemin tamamında Belçika'ya karşı rekabet avantajına sahiptir. Kuru incir

sektöründe rakip ülkeler olarak Hollanda, İtalya, Almanya, Fransa ve Avusturya belirlemiştir. Türkiye söz konusu sektörde 1999-2005 döneminin tamamında Fransa'ya karşı rekabet dezavantajına sahipken İtalya'ya karşı ise rekabet avantajına sahiptir. Öte yandan, Türkiye'nin Hollanda'ya karşı rekabet düzeyini gösteren endeks değerleri 2004 yılı dışında; Türkiye'nin Almanya'ya karşı rekabet düzeyini gösteren endeks değerleri 1999 yılı dışında ve Türkiye'nin Avusturya'ya karşı rekabet düzeyini gösteren endeks değerleri 2000 yılı dışında Türkiye'nin rekabet dezavantajına sahip olduğunu işaret etmektedir. Fındık sektöründe rakip ülkeler olarak İtalya, İspanya, Almanya ve İngiltere belirlenmiştir. Türkiye'nin Almanya'ya karşı rekabet düzeyini işaret eden endeks değerleri söz konusu dönemde dalgalı bir seyir izlerken İtalya ve İspanya'ya karşı rekabet düzeyini işaret eden endeks değerleri ise söz konusu dönemin tamamında Türkiye açısından rekabet dezavantajını işaret etmektedir. Öte yandan, Türkiye söz konusu sektörde dönemin tamamında İngiltere'ye karşı rekabet avantajına sahiptir. Bununla birlikte, meyve ve sebze sektörü ihracatı bir bütün olarak ele alındığında, Türkiye 1999-2005 döneminin tamamında rakip ülkelere karşı rekabet avantajına sahiptir.

Serin ve Civan (2008) çalışmalarında, Türkiye domates, zeytinyağı ve meyve suyu sektörlerinin 1995-2005 döneminde Avrupa Birliği piyasasındaki rekabet gücünü içerisinde RCA endeksinin de bulunduğu çeşitli endekslerden yararlanarak ölçmüştür. İspanya, İtalya ve Yunanistan rakip ülkeler olarak belirlenmiştir. Zeytinyağı sektöründe, Yunanistan Türkiye'ye karşı belirgin bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahipken, Türkiye İtalya karşısında 1999 yılına kadar sahip olduğu karşılaştırmalı üstünlüğü kaybetmiş ve 1999 sonrasında karşılaştırmalı üstünlük sürekli el değiştirmiştir. Domates sektöründe, Türkiye İspanya karşısında 1999 yılına kadar sahip olduğu rekabet gücünü 2000 yılında kaybetmeye başlamıştır. Öte yandan, Yunanistan ve İtalya 1996 yılı dışında sözü edilen sektörde Türkiye'ye karşı karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Meyve suyu sektöründe, Türkiye 1998 ve 1999 yılları dışında Yunanistan'a karşı; 2002 ve 2004 yılları dışında İtalya'ya karşı rekabet gücüne sahiptir. İspanya, 2000 yılından itibaren sözü edilen sektörde Türkiye'ye karşı rekabet gücüne sahiptir.

Fidan (2009) çalışmasında, Türkiye turuncgil sektörünün 1990-2003 döneminde AB-15 piyasasındaki rekabet gücünü TÜİK, FAO ve EUROSTAT verilerinde ve RCA, RTA endekslerinden yararlanarak ölçmüştür. Yunanistan, İspanya, İtalya ve Portekiz rakip ülkeler olarak belirlenmiştir. Elde edilen bulgulara göre, Türkiye limon ve greylift ürün gruplarında İspanya, İtalya, Yunanistan ve Portekiz'e karşı rekabet gücüne sahiptir.

Çoban, Peker ve Kubar (2010) çalışmalarında, 1996-2007 dönemi FAO ve OECD yıllık uluslararası ticaret verilerinden ve RCA endeksinden yararlanarak Türk tarım sektörü ile AB ülkelerinin tarım sektörlerini rekabet gücü açısından değerlendirmiştir. Verilerindeki yetersizlik ve eksikliklerden dolayı Malta, Belçika ve Lüksemburg analizlere dahil edilmemiştir. Dolayısıyla, çalışmanın kapsamını geri kalan AB üyesi 24 ülke ve Türkiye oluşturmaktadır. 1882 kodlu tarımsal ürün grubu ticaretinde yüksek rekabet gücüne sahip ülkeler; Kıbrıs, Macaristan, Yunanistan olup bu ülkeleri Türkiye takip etmektedir. 1889 kodlu meyve-sebze ürün grubunda Türkiye'nin AB ülkelerinin çok üzerinde rekabet gücüne sahip olduğu görülmektedir. Kıbrıs, Yunanistan ve İspanya Türkiye'yi sıralamada takip etmektedir. 1890 kodlu şeker-bal ürün grubu ticareti ve 1955 kodlu şeker hammaddesi ürün grubu ticaretinde AB ülkeleri ile karşılaştırıldığında Türkiye'nin çok yüksek rekabet gücüne sahip olduğu görülmektedir. 1890 kodlu şeker-bal ürün grubu ticaretinde Türkiye'yi Polonya, Macaristan, Fransa takip ederken, 1955 kodlu şeker hammaddesi ürün grubu ticaretinde Türkiye'yi Polonya, Macaristan, Litvanya takip etmektedir. 1936 kodlu süt tozu ürün grubu ticaretinde AB ülkelerinin tamamına yakını yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip iken Türkiye kendisine sıralamanın sonlarında yer bulmuştur. 1935 kodlu konsantre süt ürün grubu ticaretinde Polonya, Litvanya ve Almanya ilk sıralarda yer almaktadır. 1937 kodlu taze süt ürün grubunda ise Türkiye, AB ülkelerine göre daha yüksek rekabet gücüne sahiptir ve Türkiye'yi Avusturya, Litvanya ve Slovenya izlemektedir. 1934 kodlu toplam süt ürün grubu ticaretinde ise AB

ülkelerinin tamamına yakınının yüksek rekabet gücüne sahip olduğu görülürken, Polonya, Slovenya, Estonya ilk üçte yer almaktadır. Türkiye, 2001, 2004 ve 2007 yıllarında rekabet gücünü artırmıştır. 1886 kodlu süt ürünleri ve yumurtacılık ürün grubunda AB ülkeleri ve Türkiye dâhil olmak üzere birçok ülke yüksek rekabet gücüne sahip iken Litvanya, Polonya, Danimarka en üst sıralarda yer almaktadır. 1926 kodlu tavuk eti ürün grubunda rekabet gücü açısından Türkiye'nin ilk sırada yer alırken Türkiye'yi, Macaristan, Polonya ve Fransa ülkeleri takip etmektedir. 1944 kodlu tahıl ürün grubunda, Macaristan, Fransa ve Bulgaristan yüksek düzeyde rekabet gücüne sahipken Türkiye'nin rekabet gücünde son yıllarda önemli azalmanın yaşandığı görülmektedir. 1945 kodlu tahıl ve un ürün grubunda, 1944 kodlu tahıl ürün grubunda ilk sıralarda yer alan ülkeler yüksek düzeyde rekabet gücüne sahipken Türkiye un ürün grubunda tahıl ürün grubuna kıyasla daha yüksek düzeyde rekabet gücüne sahiptir. 1999 kodlu zeytinyağı ürün grubunda rekabet gücü açısından ilk sırada yer alan Türkiye'yi Yunanistan, İspanya ve Kıbrıs izlemektedir. 1896 kodlu tütün ürün grubunda rekabet gücü açısından ilk beş sırada Yunanistan, Bulgaristan, Kıbrıs, Hollanda ve Türkiye yer almaktadır.

Karaalp (2011) çalışmasında, 1996-2008 dönemi WTO verilerinden ve içerisinde Balassa Endeksi'nin de bulunduğu çeşitli endekslerden yararlanarak, Türkiye'nin çeşitli sektörlerdeki uluslararası rekabet gücünü ölçmüştür. Türkiye tarım ürünleri sektörünün küresel piyasadaki rekabet düzeyini işaret eden endeks 1996 yılındaki 1,90 değerinden 2008 yılında 1,02 düzeyine; gıda sektörünün küresel piyasadaki rekabet düzeyini işaret eden endeks 1996 yılındaki 2,21 değerinden 2008 yılında 1,17 düzeyine gerilemiştir. Bu düşüşe karşın, endeks değerleri sözü edilen sektörlerde Türkiye'nin küresel piyasa rekabet gücüne sahip olduğunu göstermektedir.

Erlat ve Erlat (2012) çalışmalarında, Türkiye'nin çeşitli sektörlerde AB-15 ve AB-Dışı OECD ülkeleri karşısındaki rekabet gücünü 1990-2000 dönemi verilerinden ve RCA endeksinden yararlanarak hesaplamıştır. SITC Rev.'e göre 025 kodlu yumurta ürün grubu için elde edilen RCA endekslerinin tüm dönem için ortalaması 0,97 iken son üç yıl için ortalaması ise 1,49'dur. Söz konusu endeks değerleri, Türkiye'nin 025 kodlu yumurta ürün grubunda 1990-2000 döneminin genelinde olmasa da 1998-2000 döneminde rekabet gücüne sahip olduğunu işaret etmektedir.

Şahinli (2013) çalışmasında, Türkiye ve Avrupa Birliği tarım sektörlerinin rekabet gücünü 2008 yılı FAO verilerinden ve RCA endeksinden yararlanarak ölçmüştür. Analize konu olan 420 üründen 95'inde Türkiye; 186 üründen ise Avrupa Birliği rekabet gücüne sahiptir. Türkiye'nin en yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğu üç ürün sırasıyla kuru kayısı, fındık ve kuru incirdir. Benzer şekilde AB'nin de en yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğu üç ürün sırasıyla kuru kayısı, fındık ve kuru incir olmakla birlikte AB için elde edilen endeks değerleri Türkiye için elde edilen endeks değerlerinden çok daha büyüktür.

4. TÜRKİYE TARIM ÜRÜNLERİNİN AVRUPA BİRLİĞİ ÜLKELERİNİN TARIM ÜRÜNLERİ KARŞISINDAKİ ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜN ANALİZİ

Çalışmanın bu bölümü, Türkiye tarım ürünlerinin AB ülkelerinin tarım ürünleri karşısındaki uluslararası rekabet gücünün Balassa Endeksi kullanarak ölçümünü içermektedir. Balassa Endeksi, standart ürünleri ve dayanıklı olmayan tüketim mallarını içeren analizler için en uygun yöntemdir. Bu nedenle çalışmada tarım ürünleri ürün bazında ele alınmıştır. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler olarak da ifade edilen Balassa Endeksinin çalışmada kullanacağımız hali Eşitlik (26)'da gösterilmektedir:

$$B_{ij} = \frac{X_{ij}/X_{in}}{M_{ij}/M_{in}} \quad (26)$$

Eşitlik (26)'da "X_{ij}", i ülkesinin j ürünü açısından AB'ne ihracatını; "X_{in}", i ülkesinin AB'ne toplam tarım ürünleri ihracatını; "M_{ij}" i ülkesinin j ürünü açısından AB'nden toplam

tarım ürünleri ithalatını; “M_{in}”, i ülkesinin AB’ne toplam tarım ürünleri ithalatını işaret etmektedir. Endeksin değerinin birden büyük olması, analize konu olan ülkenin AB piyasasında ilgili malda karşılaştırmalı üstünlüğü sahip olduğuna işaret ederken; endeks değerinin birden küçük olması ise ilgili malda karşılaştırmalı dezavantaj durumuna işaret etmektedir.

Eşitlik (26)’da yer alan ve ülkelerin AB pazarındaki rekabet düzeyini ölçen endeksi ikili ticareti işaret edecek biçimde türetmek mümkündür. İkili ticaret açısından rekabet gücünü ölçen Balassa Endeksi Eşitlik (27)’de gösterilmektedir:

$$B_{ij} = \frac{X_{ij}/X_{it}}{M_{ij}/M_{it}} \quad (27)$$

Eşitlik (27)’de “X_{ij}”, i ülkesinin j ürünü açısından analize konu olan diğer ülkeye ihracatını; “X_{it}”, i ülkesinin söz konusu ülkeye toplam tarım ürünleri ihracatını; “M_{ij}” i ülkesinin j ürünü açısından analize konu olan diğer ülkeden ithalatını; “M_{it}”, i ülkesinin söz konusu ülkeden toplam tarım ürünleri ithalatını işaret etmektedir. Endeksin değerinin birden büyük olması, analize konu olan ülkenin ikili ticaret açısından ilgili malda diğer ülkenin piyasasında karşılaştırmalı üstünlüğü sahip olduğuna işaret ederken; endeks değerinin birden küçük olması ise ilgili malda karşılaştırmalı dezavantaj durumuna işaret etmektedir.

Analizde kullanılan veri seti, 1995-2011 dönemi FAO (Food and Agriculture Organization of The United Nations) yıllık uluslararası ticaret istatistiklerinden derlenmiştir. Analize konu olan ürünler ve ülkeler olarak, söz konusu dönemde Türkiye’nin ihracatında yoğunluğu en yüksek olan ve dönemin tamamında verileri bulunan ürünler ve ülkeler seçilmiştir. Söz konusu ölçütler dikkate alındığında analize konu olan ürünler kuru üzüm, kuru kayısı, kuru incir ve fındık olarak seçilmiştir. Türkiye, her ürün için analize konu olurken diğer ülkeler ise ürün bazında değişmekle birlikte Almanya, Fransa, Hollanda, İngiltere, İspanya ve İtalya şeklindedir. Bu çalışmanın amacı Türkiye tarım ürünlerinin AB ülkelerinin tarım ürünleri karşısındaki rekabet gücünü ölçmek olduğundan ve Balassa Endeksi, standart ürünleri ve dayanıklı olmayan tüketim mallarını içeren analizler için en uygun yöntem olduğundan analize konu olan ürün seçimi bu bağlamda yapılmıştır

Tablo 1: Türkiye’nin Avrupa Birliği İhracatının Ana Ürün Grupları Açısından Durumu

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne olan ihracatı içerisinde ana ürün gruplarının payları (%)																				
SITC	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Dönem ort.
0	14,718	13,866	14,220	12,473	10,633	9,268	9,080	7,828	7,272	7,427	8,378	6,736	6,197	6,155	7,829	7,693	7,029	7,134	7,117	9,003
1	1,288	2,082	1,830	1,315	1,618	1,260	0,789	0,878	0,739	0,622	0,719	0,713	0,504	0,545	0,651	0,589	0,428	0,424	0,411	0,916
2	3,515	3,218	3,002	2,822	2,915	2,438	1,895	1,852	1,820	1,858	1,725	2,088	2,005	1,742	1,438	2,087	2,099	1,994	2,044	2,240
3	1,994	1,718	1,051	0,973	1,380	1,067	1,414	1,577	1,168	1,157	1,796	3,095	2,914	3,696	2,226	1,863	2,996	4,092	3,793	2,104
4	0,793	0,409	0,434	0,420	0,862	0,122	0,569	0,192	0,411	0,198	0,496	0,185	0,090	0,076	0,075	0,090	0,056	0,063	0,210	0,303
5	3,360	2,396	2,551	2,086	2,806	2,450	2,694	2,495	2,294	2,543	2,461	2,786	2,620	3,191	3,190	3,709	3,715	4,130	3,924	2,916
6	22,059	22,024	24,693	25,603	25,266	26,723	26,592	23,511	23,319	23,331	21,738	22,794	23,416	23,069	21,275	22,132	24,146	21,749	22,456	23,468
7	11,759	13,288	13,510	16,233	20,347	21,583	24,763	27,952	30,752	34,736	35,249	36,443	38,150	38,804	37,594	36,326	35,328	34,880	35,388	28,583
8	40,500	40,975	38,693	38,059	34,158	33,962	31,325	32,831	31,515	27,490	26,702	24,407	23,066	21,918	24,716	24,179	22,692	23,364	23,447	29,684
9	0,000	0,009	0,001	0,001	0,001	1,114	0,868	0,874	0,702	0,632	0,730	0,749	1,035	0,801	1,002	1,329	1,507	2,166	1,208	0,775

Kaynak: UNCTAD, 1995-2011 dönemine ait bin dolar cinsinden ihracat değeri verilerinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 1' e göre, tarım ürünlerinin içerisinde yer aldığı ürün grubu olan “Canlı hayvanlar ve gıda maddeleri”, Türkiye’nin AB’ne ihracatı içerisinde en yüksek paya sahip olan ilk dört sektör (Çeşitli mamul eşya, Makineler ve taşıt araçları ve Başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar) arasındadır. Canlı hayvanlar ve gıda maddeleri ihracatının Türkiye’nin AB’ne toplam ihracatı içindeki payı, GB anlaşmasının imzalandığı yıl olan 1995’de %14,718 düzeyinden anlaşmanın yürürlüğe girdiği yıl olan 1996’da %13,866 düzeyine gerilemiştir. Söz konusu ürün grubunun AB’ne olan toplam ihracatı içerisindeki payı artış kaydederek 1997 yılında %14,220 düzeyine ulaşmış olmasına rağmen 1998-2003 döneminde sürekli azalan bir seyir izleyerek 2003 yılında %7,272 olarak gerçekleştirmiştir. Söz konusu azalışın ve dalgalanmanın GB anlaşması ve sonrasındaki ilk yıllarda yaşanmış olması dikkate değerdir. Bu azalışa rağmen 1995-2013 dönemi ortalaması olan %9,003 değeri, 1995-2001 dönemi süresince aşılmış olup Kasım 2000 ve Şubat 2001 Krizleri sonrasında işaret eden 2002 yılı ve sonrası dönemde ise söz konusu ürün grubunun payı dönem ortalamasının altında seyretmiştir. 2006-2013 döneminde, canlı hayvanlar ve gıda maddeleri ihracatının toplam ihracatı içindeki payı %8 düzeyinin altında seyretmiştir. Özetleyecek olursak, söz konusu ürün grubunun Türkiye’nin AB’ne toplam ihracatı içindeki payı dönem içerisinde dalgalı bir seyir izleyerek 1995 yılındaki %14,718 düzeyinden 2013 yılındaki %7,117 düzeyine gerilemiştir.

Tablo 2: Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne olan ithalatı içerisinde ana ürün gruplarının payları

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne olan ithalatı içerisinde ana ürün gruplarının payları (%)																				
SIT C kodları	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Dönem ort.
0	4,358	3,331	1,515	1,700	1,896	1,467	1,242	1,644	1,521	1,238	1,272	1,267	1,476	1,799	1,964	2,090	2,718	2,477	1,977	1,945
1	0,117	0,131	0,135	0,157	0,102	0,089	0,126	0,146	0,168	0,206	0,243	0,238	0,210	0,234	0,357	0,268	0,283	0,332	0,360	0,206
2	8,168	6,776	5,921	4,508	3,955	4,042	4,521	5,636	6,331	5,301	5,148	5,461	6,364	7,673	6,899	8,651	7,906	8,446	7,295	6,263
3	1,323	1,625	1,733	1,748	2,353	3,096	2,199	1,899	1,843	1,549	1,836	2,821	2,795	4,729	3,818	4,017	6,530	8,700	7,261	3,256
4	1,045	0,401	0,671	0,519	0,568	0,343	0,291	0,275	0,251	0,210	0,250	0,104	0,095	0,094	0,065	0,069	0,071	0,053	0,070	0,286
5	19,383	16,567	17,083	17,468	19,449	17,834	21,367	20,965	20,059	19,755	20,160	19,604	18,964	19,138	20,448	18,992	17,427	17,293	17,382	18,913
6	18,957	17,972	17,844	17,167	15,813	15,417	18,071	18,440	17,618	16,903	18,294	18,377	18,844	18,026	17,122	17,018	15,845	16,252	16,561	17,397
7	40,369	46,421	47,841	48,741	48,295	50,430	42,421	42,778	43,449	47,257	45,846	45,210	44,484	41,572	42,809	42,929	43,016	39,823	42,257	44,524
8	6,268	6,691	7,250	7,984	7,525	7,155	7,744	6,911	6,121	5,822	6,133	6,132	6,150	6,171	6,091	5,453	5,486	5,455	5,728	6,435
9	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,002	0,020	0,013	0,026	0,018	0,008	0,008	0,006	0,006	0,004	0,005	0,007	0,012	0,011	0,008

Kaynak: UNCTAD, 1995-2011 dönemine ait bin dolar cinsinden ithalat değeri verilerinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 2’ye göre, tarım ürünlerinin içerisinde yer aldığı ürün grubu olan canlı hayvanlar ve gıda maddelerinin Türkiye’nin AB’nden toplam ithalatı içerisindeki payı, ihracat açısından lider olan diğer sektörlerle oranla (Çeşitli mamul eşya, Makineler ve taşıt araçları ve Başlıca sınıflara ayrılan işlenmiş mallar) daha düşük düzeydedir. Canlı hayvanlar ve gıda maddeleri ithalatının Türkiye’nin AB’nden toplam ithalatı içindeki payı, GB anlaşmasının imzalandığı yıl olan 1995’deki %4,358 düzeyinden anlaşmanın yürürlüğe girdiği yıl olan 1996’da %3,331 ve 1997’de %1,515 düzeyine gerilemiştir. Söz konusu ürün grubunun AB’nden toplam ithalat

içerisindeki payı 1997-2008 döneminde dalgalı bir seyir izleyerek 1995-2013 dönemi ortalaması olan %1,945 düzeyinin altında seyretmiştir. Canlı hayvanlar ve gıda maddeleri ithalatının Türkiye'nin AB'nden toplam ithalatı içindeki payı, 2008-2011 döneminde sürekli bir artış eğilimi göstererek 2008 yılındaki %1,799 düzeyinden 2009 yılında %1,964; 2010 yılında %2,090 ve 2011 yılında %2,718 düzeyine ulaşmıştır. Söz konusu ürün grubunun AB'nden toplam ithalat içerisindeki payı 2012 yılındaki %2,477 düzeyinden 2013 yılında %1,977 düzeyine gerilemiş olmasına rağmen, 1995-2013 dönemi ortalaması 2009-2013 dönemi süresince aşılmıştır. Özetleyecek olursak, canlı hayvanlar ve gıda maddeleri ithalatının Türkiye'nin AB'nden toplam ithalatı içindeki payı dönem içerisinde dalgalı bir seyir izleyerek 1995 yılındaki %4,358 düzeyinden 2013 yılındaki %1,977 düzeyine gerilemiştir.

Tablo 3: Türkiye AB tarım ürünlerinde ürün bazında ihracat

Ürünlerin Tarım Ürünleri İhracatı içindeki % payları																		
Ürün	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Dönem Ort.
Kuru kayısı	2,35	2,11	2,01	2,44	2,87	2,92	2,23	3,20	2,93	3,31	2,10	2,22	2,57	3,19	2,97	3,43	3,29	2,71
Kuru üzüm	7,65	6,17	6,21	7,09	7,66	8,64	6,23	6,75	6,01	5,81	4,94	6,49	6,45	6,64	7,89	8,04	9,19	6,93
Kuru incir	2,67	2,12	1,76	2,19	2,43	2,70	2,23	2,75	2,23	1,84	1,82	2,29	2,57	2,78	2,63	2,83	2,06	2,35
Fındık	24,96	14,97	19,14	19,13	16,35	15,96	18,96	15,03	12,92	17,54	25,02	19,79	17,91	13,57	13,70	14,50	16,39	17,40
Domates	0,58	1,10	1,61	1,83	0,50	1,36	1,53	2,46	2,44	2,60	1,32	1,22	2,28	2,14	3,75	3,86	2,03	1,92
Kuru Soğan	0,30	0,08	0,08	0,34	0,13	0,05	0,15	0,24	0,37	0,23	0,07	0,11	0,39	0,20	0,04	0,07	0,06	0,17
Patates	0,82	0,24	0,09	0,07	0,07	0,07	0,18	0,24	0,21	0,21	0,11	0,07	0,14	0,12	0,02	0,04	0,00	0,14
Nohut	1,83	1,19	0,84	0,56	0,46	0,33	0,37	0,35	0,48	0,60	0,71	0,45	0,34	0,33	0,29	0,19	0,14	0,56
Antep Fıstığı	0,05	0,10	0,41	0,06	0,04	0,07	0,13	0,27	0,17	0,11	0,09	0,23	0,26	0,35	0,28	0,21	0,36	0,18
Buğday	0,19	0,03	0,12	1,09	0,74	3,06	1,70	0,21	0,01	0,01	0,38	0,95	0,17	0,00	0,54	0,94	0,00	0,60

Kaynak: FAOSTAT, 1995-2011 dönemine ait bin dolar cinsinden ihracat değeri verilerinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 3'de, 1995-2011 yılları arasında Türkiye AB tarım ürünlerinde, ürün bazında en yüksek paya sahip olan on ürünün ihracat payları yer almaktadır. Dönem ortalamaları dikkate alındığında en yüksek paya sahip olan sırasıyla, fındık (%17,403), kuru üzüm (%6,933), kuru kayısı (%2,714) ve kuru incir (%2,348) analize konu olan ürünler olarak belirlenmiştir. Diğer tarım ürünleri olan domates, kuru soğan, patates, nohut, antep fıstığı ve buğday payları düşük olduğu için analiz dışı tutulmuştur.

Tablo 3'e göre kuru kayısının Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne yaptığı tarım ürünleri ihracatı içerisindeki payı dönem süresince dalgalı bir seyir izlemiştir. Kayısı için söz konusu pay dönem başındaki %2,347 seviyesinden dönem sonunda %3,291 düzeyine çıkmıştır. 1999, 2000, 2002, 2004 yılları ve 2008-2011 dönemi (Küresel Finansal Kriz, Avrupa Birliği Borç Krizi ve sonrası dönem) için elde edilen paylar, dönem ortalamasının üzerindedir. Kuru üzümün tarım ürünleri ihracatı içerisindeki payı 1995 yılında %7,65 iken özellikle dönemin son üç

yıldaki artış eğilimi sayesinde dönem sonunda %9,194 düzeyine ulaşmıştır. Kuru kayısıya benzer bir biçimde kuru üzümün 2000 Kasım ve 2001 Şubat Krizleri öncesi ve Küresel Finansal Kriz, Avrupa Birliği Borç Krizi ve sonrası dönem elde edilen paylar dönem ortalamasının üzerindedir..

Kuru incirin, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne yaptığı tarım ürünleri ihracatı içerisindeki payı dönem boyunca dalgalı bir seyir izlemiş, dönem başında %2,674 olan pay dönem sonunda %2,061 olarak gerçekleşmiştir. Kuru incir açısından dönem ortalaması olan %2,348'lik payın aşıldığı yıllar ise 1995, 1999, 2000, 2002, 2007- 2010 dönemidir. Kuru kayısı, kuru üzüm ve kuru incir açısından 2000-2001 krizleri öncesindeki yıllarda tarım ürünleri ihracatı içindeki paylarının dönem ortalamasının üzerinde olması dikkate değerdir.

Kuru kayısı dışında diğer üç ürün açısından Gümrük Birliği Anlaşması'nın imzalandığı yıl olan 1995 yılı için elde edilen ihracat payları dönem ortalamasının üzerindeyken anlaşmanın yürürlüğe girdiği yıl olan 1999 yılında özellikle fındıkta meydana gelen yaklaşık %10 düzeyindeki düşüş fındık üretiminde tek el gücüne sahip olan Türkiye'nin Gümrük Birliği sonrasında bu gücünü kaybetmeye başladığının göstergesi olarak yorumlanabilir.

Analize konu olan ürünlerin ve ülkelerin seçilme sürecinde esas kriter, Türkiye'nin Avrupa Birliği tarım ürünleri ticareti içerisinde en yüksek paya sahip olan ürünler ve ülkeler olmalarıdır. Söz konusu payı binde birden yüksek olan, 1995-2011 döneminin tamamına ait veriler içeren ülkeler analize konu olmuştur. Türkiye, dört ürün (fındık, kuru üzüm, kuru kayısı ve kuru incir), için de analize konu olurken diğer ülkeler ise ürün bazında değişmekle birlikte Almanya, Fransa, Hollanda, İngiltere, İspanya ve İtalya şeklindedir¹. Fındık için, İtalya, İspanya ve Almanya; kuru üzüm için İtalya, Hollanda ve Fransa; kuru kayısı için Hollanda, Almanya ve İngiltere ve kuru incir için İtalya, Almanya ve Fransa analize konu olan diğer ülkeler olarak seçilmiştir.

Çalışmada, öncelikle Türkiye'nin fındık, kuru üzüm, kuru kayısı ve kuru incirde AB piyasasında rekabet düzeyini işaret eden Balassa Endeksleri, sonrasında ise söz konusu ürünlerde ikili ticaret bağlamında rekabet düzeyini işaret eden Balassa Endeksleri hesaplanmıştır.

¹Türkiye'nin ihracatında düşük yoğunluğa sahip olmaları ve analize konu olan dört ürün (fındık, kuru üzüm, kuru kayısı ve kuru incir) açısından dönemin tamamına ait veriler elde edilememesi nedeniyle analiz dışı tutulan ülkeler şunlardır: İrlanda, Danimarka, Yunanistan, Portekiz, Avusturya, İsveç, Finlandiya, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Kıbrıs, Litvanya, Letonya, Macaristan, Malta, Polonya, Slovakya, Slovenya, Bulgaristan, Romanya ve Hırvatistan. Görüldüğü üzere, analiz dışı tutulan ülkelerin büyük bir kısmı, Beşinci, Altıncı ve Yedinci Genişleme Dalgaları ile Avrupa Birliği'ne katılan ülkelerdir.

Tablo 4: Analize Konu Olan Ürün ve Ülkeler İçin Balassa Endeks Değerleri

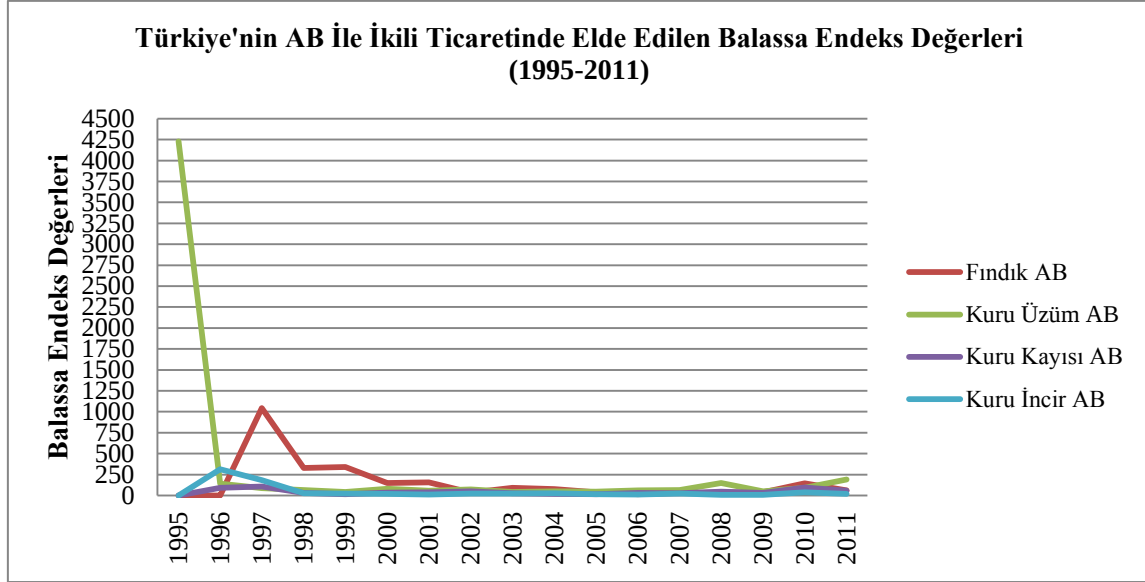
Türkiye	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Fındık AB	d.y.	d.y.	1042,920	330,366	339,157	150,040	157,261	36,067	90,685	76,724	36,779	15,614	29,223	33,800	38,072	144,710	63,070
Kuru Üzüm AB	4228,192	142,992	89,524	64,273	43,951	81,657	56,390	71,993	43,804	51,193	45,855	60,272	66,824	148,892	50,181	92,246	189,833
Kuru Kayısı AB	d.y.	92,802	106,710	31,750	16,371	35,574	39,172	50,812	27,422	20,095	15,789	29,167	28,453	47,584	31,576	97,101	57,362
Kuru İncir AB	d.y.	313,386	183,610	28,937	23,703	18,470	12,097	21,396	24,241	25,654	15,730	12,008	22,399	9,566	7,761	37,163	19,784
Fındık	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Türkiye-Almanya	d.y.	d.y.	291,050	139,035	481,493	65,113	50,052	11,560	37,146	18,057	7,540	5,097	8,638	14,093	9,136	21,785	21,074
Türkiye-İspanya	d.y.	d.y.	d.y.	d.y.	d.y.	3731,257	226,565	d.y.	d.y.	930,649	53,762	2489,119	294,357	d.y.	46,240	328,900	334,813
Türkiye-İtalya	d.y.	d.y.	d.y.	131,485	92,836	79,866	213,508	d.y.	786,696	176,463	27,372	7,335	51,961	56,777	115,110	242,884	96,715
Kuru üzüm	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Türkiye-Fransa	d.y.	d.y.	162,852	356,391	96,400	53,242	d.y.	163,791	166,621	36,467	117,707	66,771	167,541	293,512	208,722	238,609	d.y.
Türkiye-Hollanda	d.y.	d.y.	3530,034	738,523	156,174	3365,089	243,427	d.y.	64,201	84,837	91,524	d.y.	d.y.	d.y.	d.y.	d.y.	d.y.
Türkiye-İtalya	d.y.	150,890	d.y.	d.y.	34,484	68,122	79,827	53,355	93,260	d.y.	d.y.	176,002	d.y.	402,179	117,548	d.y.	235,785
Kuru Kayısı	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Türkiye-Almanya	d.y.	d.y.	12,133	13,170	4,780	11,856	8,624	26,093	13,577	7,462	3,405	7,418	17,139	17,807	12,855	42,206	18,101
Türkiye-Hollanda	d.y.	47,745	d.y.	d.y.	25,969	80,983	31,603	177,825	10,351	29,385	58,601	78,002	29,876	d.y.	17,342	52,770	934,562
Türkiye-İngiltere	d.y.	336,274	92,331	37,091	37,029	33,601	150,894	46,803	60,961	20,787	13,825	22,693	31,386	71,501	103,239	49,829	56,123
Kuru İncir	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Türkiye-Almanya	d.y.	88,399	86,429	3,482	5,984	7,852	7,891	9,995	10,708	29,630	7,804	5,155	9,621	2,915	3,567	12,302	6,125
Türkiye-Fransa	d.y.	d.y.	d.y.	74,578	171,488	302,514	d.y.	17,435	71,764	27,692	14,734	10,157	136,019	14,896	8,160	22,427	52,856
Türkiye-İtalya	d.y.	41,847	d.y.	32,931	d.y.	24,763	8,276	161,264	15,990	8,781	d.y.	11,218	11,082	12,518	11,344	47,066	8,998

Kaynak: Yazarın hesaplamaları

Tablo 4'e göre, Türkiye, AB piyasasında fındıkta, 1995 ve 1996 yıllarında tekel gücüne sahip olsa da özellikle 2001 Krizi sonrası dönemde elde edilen endeks değerleri, özellikle 1997 yılındaki (1024, 920) endeks değerine görece daha düşük düzeydedir. Kuru üzüm açısından Türkiye'nin AB piyasasında rekabet düzeyini işaret eden Balassa Endeks değeri, dönem başındaki 4228, 192 düzeyinden dönem sonunda 189,833 düzeyine gerilemiş olsa da dönem ortalaması itibariyle elde ettiği endeks değeri olan 325,181 de Türkiye'nin çok yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu göstermektedir. Türkiye'nin AB piyasasında kuru kayısıda rekabet düzeyini işaret eden Balassa Endeks değerinin 1995 yılı için hesaplanamaması, Türkiye'nin söz konusu yılda tekel konumunda olduğunu işaret etmektedir. Bu durum, 1996 yılından itibaren biraz kırılmaya başlamış olsa da, dönem ortalaması itibariyle elde edilen 45,484 düzeyindeki Balassa Endeks değeri, Türkiye'nin çok yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu göstermektedir. Kuru incir açısından Türkiye'nin AB piyasasında rekabet düzeyini işaret eden Balassa Endeks değerinin 1995 yılı için hesaplanamaması, Türkiye'nin söz konusu yılda tekel konumunda olduğunu işaret etmektedir. Bu durum, 1996 yılından itibaren biraz kırılmaya başlamış olsa da, dönem ortalaması itibariyle elde edilen 48,494 düzeyindeki

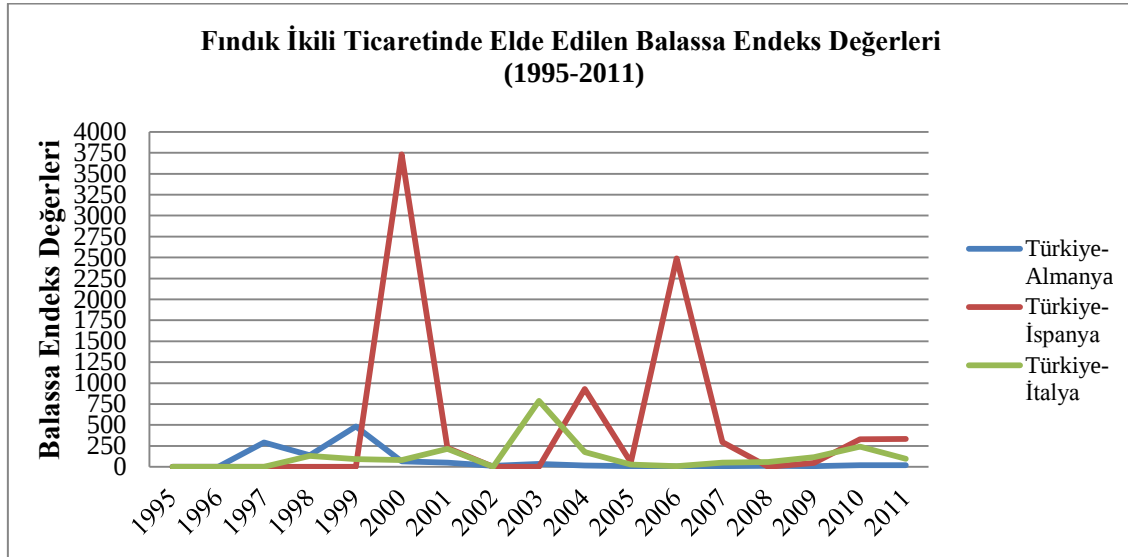
Balassa Endeks değeri, Türkiye'nin çok yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu göstermektedir. Söz konusu durum aşağıdaki Figür 1'de de görülmektedir.

Figür 1. Türkiye'nin AB ile İkili Ticaretinde Elde Edilen Balassa Endeks Değerleri (1995-2011)



Kaynak: Yazarın çizimi

Figür 2. Fındık İkili Ticaretinde Elde Edilen Balassa Endeks Değerleri (1995-2011)

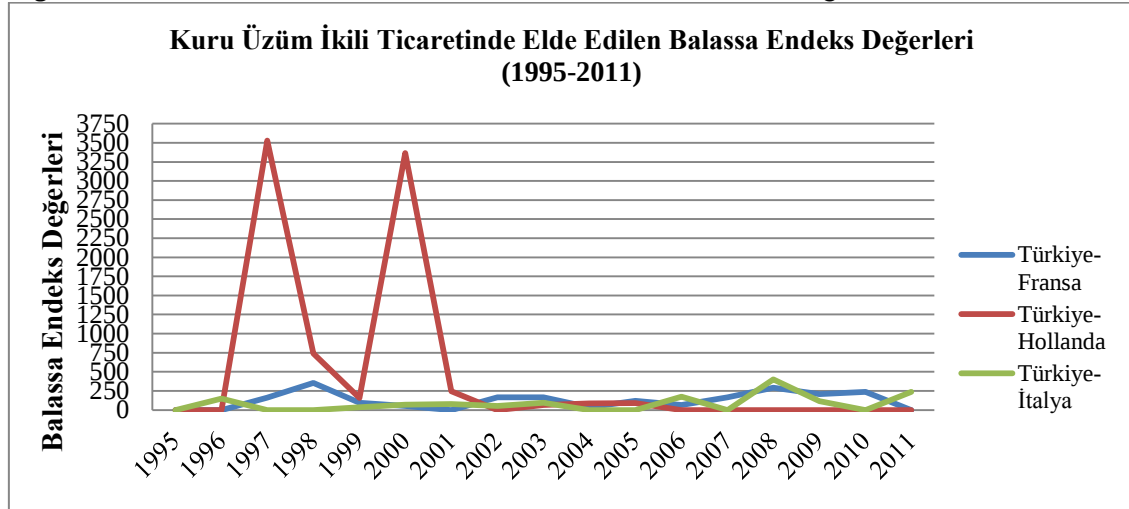


Kaynak: Yazarın çizimi

Figür 2'ye göre, Türkiye ikili ticaret açısından fındıkta 1995-1996 döneminde Almanya'ya; 1995-1999 dönemi, 2002, 2003 ve 2008 yıllarında İspanya'ya ve 1995-1997 dönemi ve 2002 yılında İtalya'ya karşı tekel gücüne sahiptir. Söz konusu dönemlerin ortak noktası, Gümrük Birliği Antlaşması sonrası ilk yıllar, kriz veya kriz sonrası yıllar olmasıdır. Türkiye'nin fındık açısından sahip olduğu tekel gücü, söz konusu dönemler sonrasında

kırılmaya başlamış olsa da 1995-2011 döneminde elde edilen Balassa Endeks değerleri, Türkiye'nin ikili ticaret bağlamında her üç ülkeye karşı da çok yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu işaret etmektedir. Türkiye'nin Almanya ile olan fındık ticaretindeki rekabet gücünü işaret eden Balassa Endeks değeri 1997 yılındaki 291,050 düzeyinden 2011 yılında 21,074 düzeyine gerilemiştir. Özellikle 2002-2011 dönemi için elde edilen Balassa Endeks değerleri, 1997-2001 döneminde elde edilen endeks değerlerine göre daha düşük düzeydedir. Türkiye'nin İspanya ile olan fındık ticaretindeki rekabet gücünü işaret eden Balassa Endeks değeri 2000 yılındaki 3731,257 düzeyinden 2011 yılında 334,813 düzeyine gerilemiş olsa da dönem süresince elde edilen endeks değerleri, Türkiye'nin İspanya karşısında elde etmiş olduğu rekabet gücünün Almanya'ya oranla daha yüksek düzeyde olduğunu göstermektedir. Türkiye'nin İtalya ile olan fındık ticaretindeki rekabet gücünü işaret eden Balassa Endeks değeri 1998 yılındaki 131,485 düzeyinden dönem sonunda 96,715 düzeyine gerilemiştir. Dönem boyunca dalgalı bir seyir izleyen endeks değerleri, Türkiye'nin İtalya karşısında elde etmiş olduğu rekabet gücünün İspanya'ya oranla daha düşük düzeyde olduğunu işaret etmektedir.

Figür 3. Kuru Üzüm İkili Ticaretinde Elde Edilen Balassa Endeks Değerleri

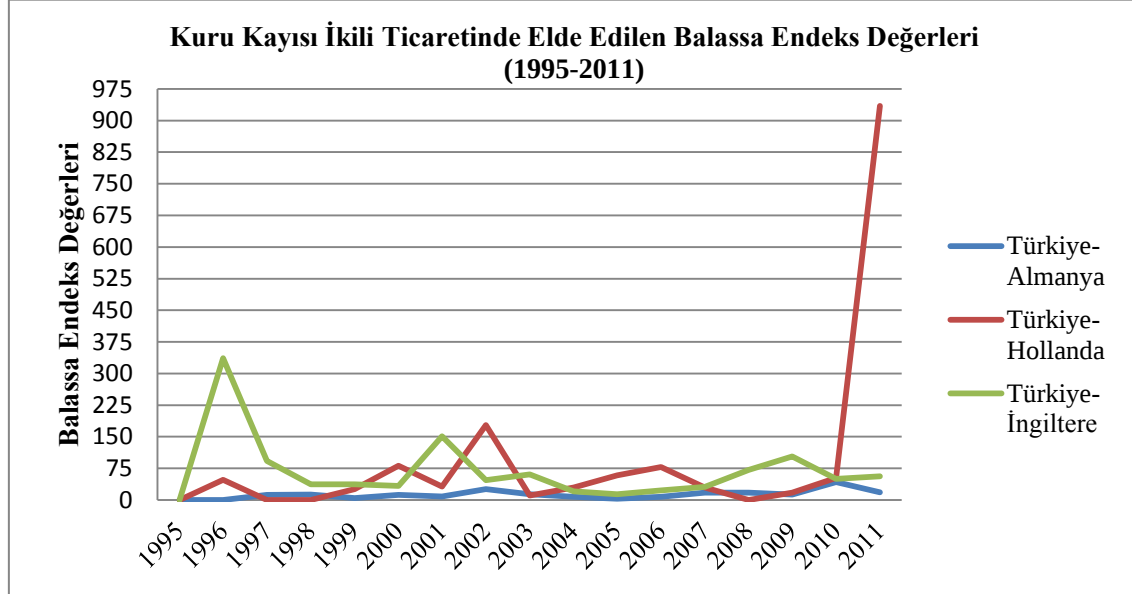


Kaynak: Yazarın çizimi

Figür 3'te görüldüğü üzere Türkiye, ikili ticaret açısından kuru üzümde 1995, 1996, 2001 ve 2011 yıllarında Fransa'ya; 1995-1996 dönemi, 2002 yılı ve 2006-2011 döneminde Hollanda'ya; 1995, 1997, 1998, 2004, 2005, 2007 ve 2010 yıllarında İtalya'ya karşı tekel gücüne sahiptir. Söz konusu dönemlerin ortak noktası, Gümrük Birliği Antlaşması sonrası ilk yıllar, kriz veya kriz sonrası yıllar olmasıdır. 1995-2011 döneminde elde edilen Balassa Endeks değerleri, Türkiye'nin kuru üzümde ikili ticaret bağlamında her üç ülkeye karşı da çok yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu işaret etmektedir. Türkiye'nin Fransa ile olan kuru üzüm ticaretindeki rekabet gücünü işaret eden Balassa Endeks değeri 1997 yılındaki 162,852 düzeyinden dönem boyunca dalgalı bir seyir izleyerek 2010 yılında 238,609 düzeyine ulaşmıştır. Özellikle 2008-2010 dönemi için elde edilen Balassa Endeks değerleri, dönemin geri kalanında elde edilen endeks değerlerine göre daha yüksek düzeydedir. Türkiye'nin Hollanda ile olan kuru üzüm ticaretindeki rekabet gücünü işaret eden Balassa Endeks değeri 1997 yılındaki 3530,034 düzeyinden 2005 yılında 91,524 düzeyine gerilemiş olsa da 2006-2011 dönemi için endeks değerinin hesaplanamaması, Türkiye'nin söz konusu dönemde tekel gücüne sahip olduğunu işaret etmektedir. Türkiye'nin İtalya ile olan kuru üzüm ticaretindeki rekabet gücünü işaret eden Balassa Endeks değeri 1996 yılındaki 150,890 düzeyinden dönem boyunca dalgalı bir seyir izleyerek 2011 yılında 235,785 düzeyine ulaşmıştır. 2006, 2008, 2009 ve 2011 yılları

için elde edilen Balassa Endeks değerlerinin, dönemin geri kalanında elde edilen endeks değerlerine göre daha yüksek düzeyde olmasının bu sonucu doğurduğu ileri sürülebilir.

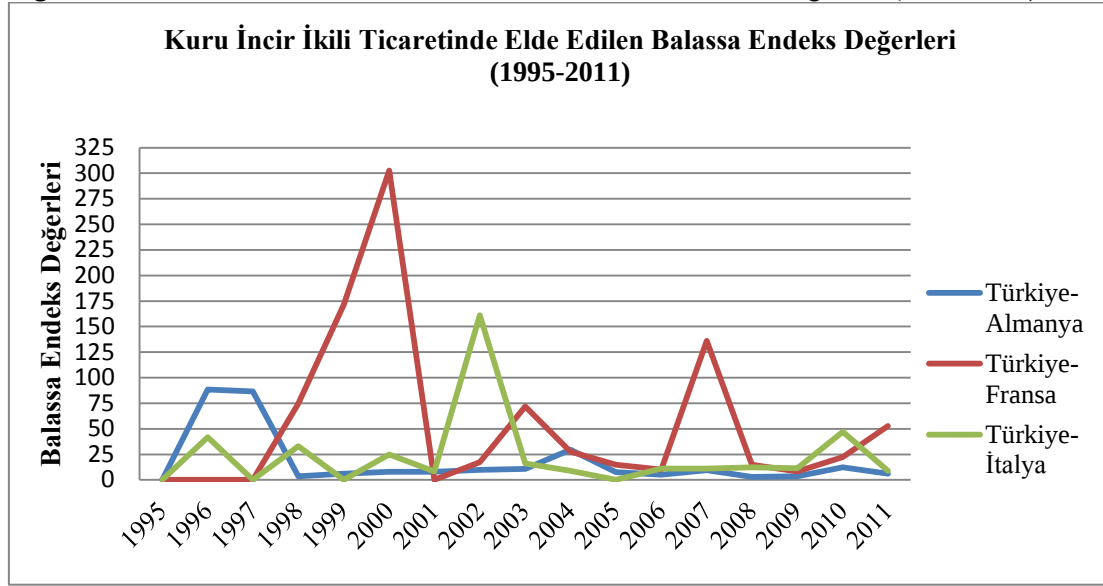
Figür 4: Kuru Kayısı İkili Ticaretinde Elde Edilen Balassa Endeks Değerleri (1995-2011)



Kaynak: Yazarın çizimi

Figür 4'te görüldüğü üzere Türkiye, ikili ticaret açısından kuru kayısıda 1995-1996 döneminde Almanya'ya; 1995, 1997, 1998 ve 2008 yıllarında Hollanda'ya; 1995 yılında İngiltere'ye karşı tekel gücüne sahiptir. Söz konusu dönemlerin ortak noktası, Gümrük Birliği Antlaşması sonrası ilk yıllar, kriz veya kriz sonrası yıllar olmasıdır. 1995-2011 döneminde elde edilen Balassa Endeks değerleri, Türkiye'nin kuru kayısıda ikili ticaret bağlamında her üç ülkeye karşı da çok yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu işaret etmektedir. Türkiye'nin Almanya ile olan kuru kayısı ticaretindeki rekabet gücünü işaret eden Balassa Endeks değeri 1997 yılındaki 12,133 düzeyinden dönem boyunca dalgalı bir seyir izleyerek 2011 yılında 18,101 düzeyine ulaşmıştır. Türkiye'nin Almanya ile olan kuru kayısı ticaretindeki rekabet gücü özellikle 2004-2006 döneminde görece düşük düzeyde olmasına rağmen 2007-2011 dönemi ortalamasının yaklaşık 25 düzeyinde seyretmesi, bu artışın gerçekleşmesinde önemli rol oynamıştır. Türkiye'nin Hollanda ile olan kuru kayısı ticaretindeki rekabet gücünü işaret eden Balassa Endeks değeri 1996 yılındaki 47,745 düzeyinden dönem boyunca dalgalı bir seyir izleyerek 2011 yılında 934,562 düzeyine ulaşmıştır. Türkiye'nin İngiltere ile olan kuru kayısı ticaretindeki rekabet gücünü işaret eden Balassa Endeks değeri 1996 yılındaki 336,274 düzeyinden dönem boyunca dalgalı bir seyir izleyerek 2011 yılında 56,125 düzeyine gerilemiştir. Türkiye'nin İngiltere ile olan kuru kayısı ticaretinde sahip olduğu rekabet gücü özellikle 2004-2007 döneminde görece düşük düzeyde gerçekleşmiştir.

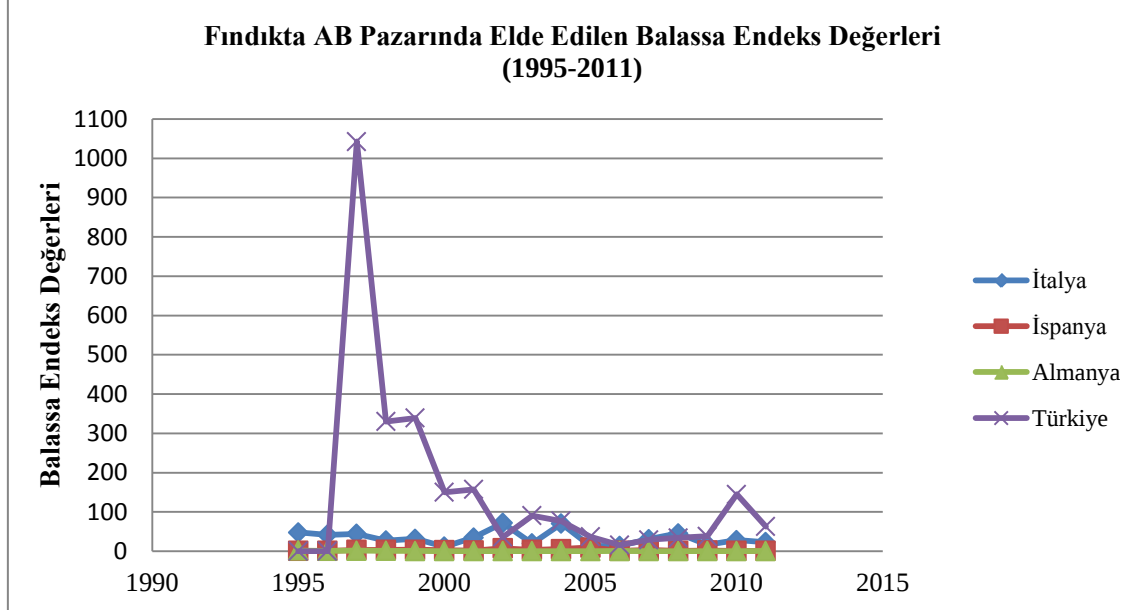
Figür 5: Kuru İncir İkili Ticaretinde Elde Edilen Balassa Endeks Değerleri (1995-2011)



Kaynak: Yazarın çizimi

Figür 5'te görüldüğü üzere Türkiye, ikili ticaret açısından kuru incirde 1995 yılında Almanya'ya; 1995-1997 dönemi ve 2001 yılında Fransa'ya; 1995, 1997, 1999 ve 2005 yıllarında İtalya'ya karşı tekel gücüne sahiptir. Söz konusu dönemlerin ortak noktası, Gümrük Birliği Antlaşması sonrası ilk yıllar veya kriz yılı olmasıdır. 1995-2011 döneminde elde edilen Balassa Endeks değerleri, Türkiye'nin kuru incirde ikili ticaret bağlamında her üç ülkeye karşı da çok yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu işaret etmektedir. Türkiye'nin Almanya ile olan kuru incir ticaretindeki rekabet gücünü işaret eden Balassa Endeks değeri 1996 yılındaki 88,399 düzeyinden dönem boyunca dalgalı bir seyir izleyerek 2011 yılında 6,125 düzeyine gerilemiştir. Türkiye'nin Almanya ile olan kuru incir ticaretinde sahip olduğu rekabet gücünde 1998 yılında yaşanan keskin düşüş 2003, 2004 ve 2010 yılları dışarıda tutulduğunda dönemin geri kalanında etkisini göstermiştir. Türkiye'nin Fransa ile olan kuru incir ticaretindeki rekabet gücünü işaret eden Balassa Endeks değeri 1998 yılındaki 74,578 düzeyinden dönem boyunca dalgalı bir seyir izleyerek 2011 yılında 52,856 düzeyine gerilemiştir. Türkiye'nin İtalya ile olan kuru incir ticaretindeki rekabet gücünü işaret eden Balassa Endeks değeri 1996 yılındaki 41,847 düzeyinden dönem boyunca dalgalı bir seyir izleyerek 2011 yılında 8,998 düzeyine gerilemiştir. Türkiye, İtalya ile olan kuru incir ticaretinde 2001, 2004, 2011 yılları ve 2006-2009 döneminde görece düşük düzeyde rekabet gücüne sahiptir.

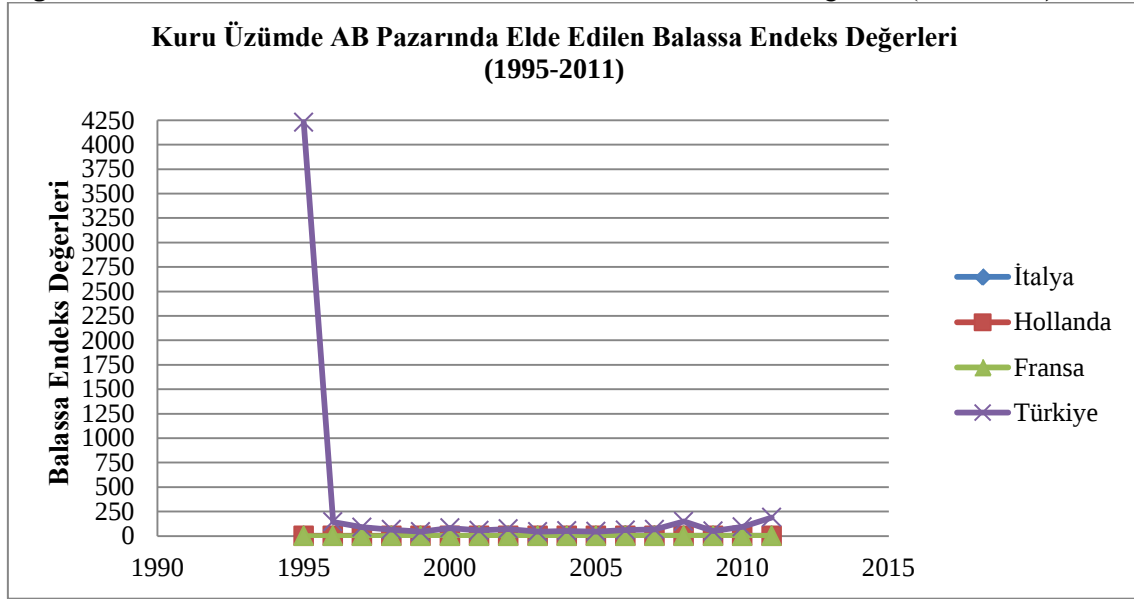
Figür 6: Fındıkta AB Pazarında Elde Edilen Balassa Endeks Değerleri (1995-2011)



Kaynak: Yazarın çizimi

Figür 6 incelendiğinde fındık açısından İtalya'nın dönem başında 48,008 olan Balassa Endeks değerinin dönem sonunda 22,889 düzeyine gerilediği görülmektedir. 1995-1997 dönemi, bir başka deyişle Gümrük Birliği Antlaşması sonrası dönemde, Türkiye'nin 2000-2001 Krizleri döneminde, 2004 yılında ve Küresel Finansal Krizin yaşandığı 2008 yılında İtalya için elde edilen endeks değeri dönem ortalamasının üzerinde endeks değerine sahip iken Avrupa Birliği Borç Krizi sonrasındaki endeks değerleri dönem ortalamasının altındadır. İtalya'nın dönem ortalaması itibariyle sahip olduğu 33,559'luk Balassa Endeks değeri ve yıllık Balassa Endeks değerleri 1'in oldukça üzerindedir. Dolayısıyla, İtalya fındık açısından yüksek düzeyde rekabet gücüne sahiptir. Fındık açısından İspanya'ya gelecek olursak, 1996 ve 2010 yılları dışındaki diğer yıllarda İspanya'nın dönem ortalaması itibariyle sahip olduğu 3,070'lik endeks değeri, İtalya'ya oranla daha düşük düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu işaret etmektedir. 1996 yılının Gümrük Birliği Anlaşması'nın yürürlüğe girdiği yıl, 2010 yılı ise Avrupa Borç Krizi'nin ertesi yılıdır. Almanya fındık açısından 1995-1998 döneminde sahip olduğu rekabet gücünü sonraki yıllarda koruyamamıştır. Almanya'nın dönem itibariyle sahip olduğu 0,534'lük endeks değeri fındık açısından rekabet dezavantajı taşıdığını göstermektedir. Türkiye ise, 1995 ve 1996 yıllarında fındık açısından tekel gücüne sahip olsa da özellikle 2001 Krizi sonrası dönemde elde edilen endeks değerleri, özellikle 1997 yılındaki (1024, 920) endeks değerine görece daha düşük düzeydedir. Bu durumda bile, Türkiye'nin dönem ortalaması itibariyle sahip olduğu Balassa Endeksi, İtalya'nın yaklaşık beş katı, İspanya'nın ise yaklaşık beş katıdır. Özetleyecek olursak 1995-2011 döneminde fındık açısından rekabet gücü sıralaması şu şekildedir: Türkiye, İtalya, İspanya, Almanya.

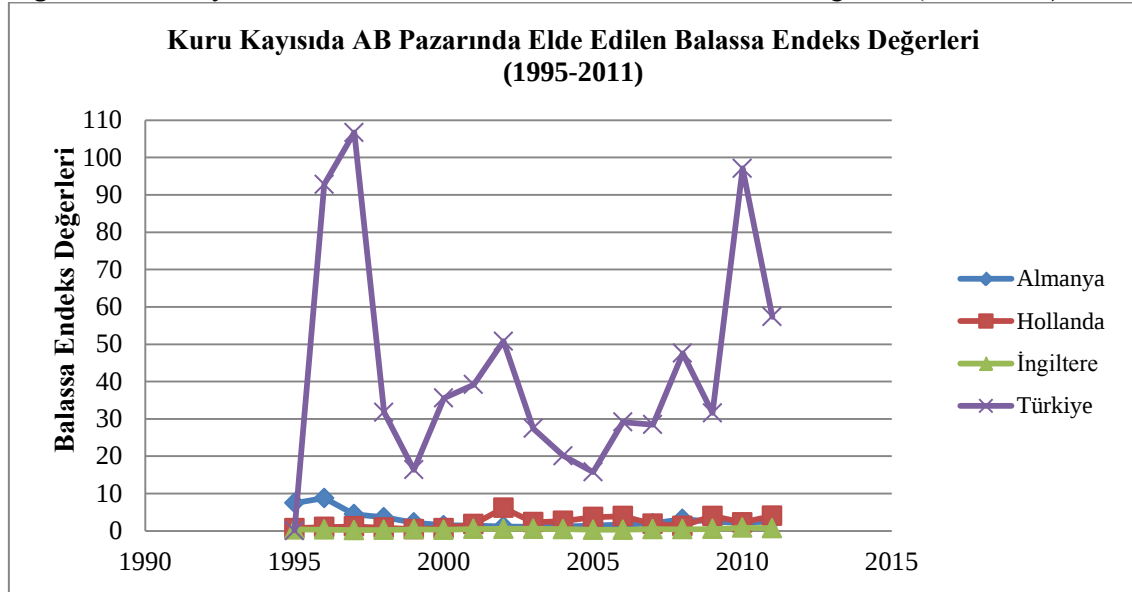
Figür 7: Kuru Üzümde AB Pazarında Elde Edilen Balassa Endeks Değerleri (1995-2011)



Kaynak: Yazarın çizimi

Figür 7 incelendiğinde, kuru üzüm açısından İtalya'nın yalnızca 2006 ve 2007 yıllarındaki sırasıyla 3,131 ve 2,041 olan Balassa Endeks değerleri, rekabet gücüne sahip olduğunu işaret etmektedir. Öte yandan, İtalya'nın kuru üzümde dönem ortalaması itibariyle sahip olduğu 0,516 değeri dönem başındaki 0,295 değerine oranla daha yüksek düzeyde olmasına rağmen, rekabet dezavantajını işaret etmektedir. Hollanda ve Fransa ise yıllık Balassa Endeksleri göz önünde bulundurulduğunda dönemin tamamında rekabet dezavantajına sahiptir. Hollanda'nın dönem başında 0,358 olan endeks değeri dönem sonunda 0,516 düzeyine; Fransa'nın dönem başında sahip olduğu 0,033 olan endeks değeri dönem sonunda 0,395 düzeyine ulaşmış olsalar da bu artış, rekabet dezavantajının giderilmesine yetmemiştir. Kuru üzümde Türkiye'nin dönem başında sahip olduğu 4228, 192 düzeyindeki Balassa Endeks değeri, dönem sonunda 189,833 düzeyine gerilemiş olsa da dönem ortalaması itibariyle elde ettiği endeks değeri olan 325,181'de Türkiye'nin çok yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu göstermektedir. Özetleyecek olursak 1995-2011 döneminde kuru üzüm açısından rekabet gücü sıralaması şu şekildedir: Türkiye, İtalya, Hollanda ve Fransa.

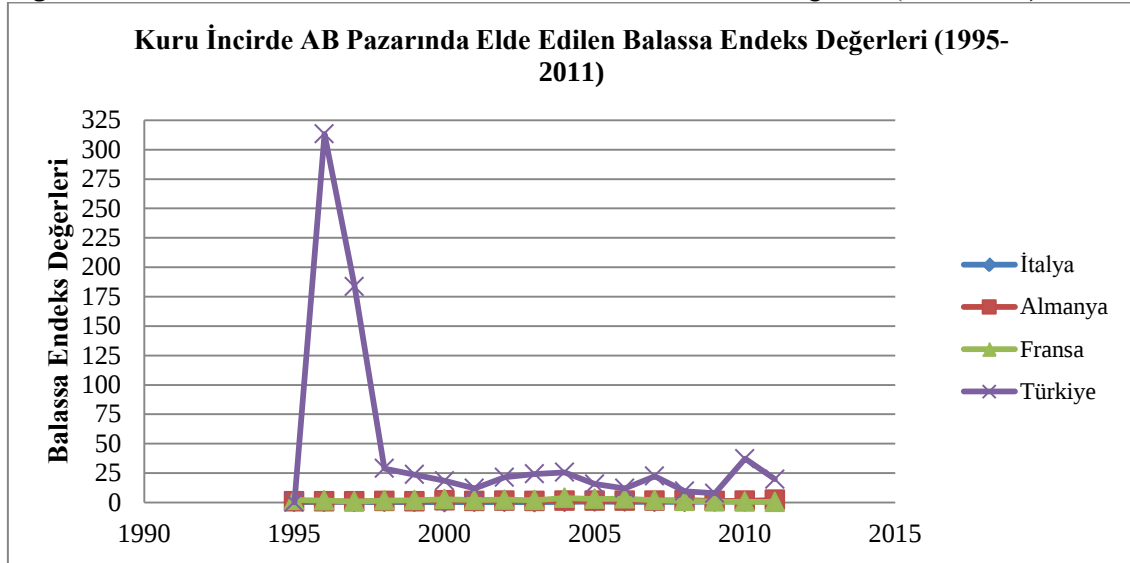
Figür 8: Kuru Kayısıda AB Pazarında Elde Edilen Balassa Endeks Değerleri (1995-2011)



Kaynak: Yazarın çizimi

Figür 8 incelendiğinde, kuru kayısıda Almanya için hesaplanan yıllık Balassa Endeks değerlerinin tümü 1'in üzerinde değer aldığından dönemin tamamında rekabet gücüne sahiptir. Almanya'nın özellikle Gümrük Birliği'nin kurulması ve sonrasındaki yıllar olan 1995-1998 döneminde sahip olduğu görece daha yüksek endeks değerlerine dönemin geri kalanında sahip değildir. Bunun yanında, dönem başında 7,449 düzeyinde olan endeks değeri 2011 yılında 2,588 düzeyine gerilemiştir. Kuru kayısı açısından Hollanda, 1995, 1998, 1999 ve 2000 yılları dışında dönemin geri kalanında 1'den daha yüksek Balassa Endeks değerlerine sahip olduğu için rekabet düzeyine sahiptir. Hollanda'nın dönem başında 0,745 düzeyinde olan ve rekabet dezavantajını işaret eden Balassa Endeks değeri, dönem sonunda 4,041 düzeyinde ulaşmıştır. Kuru kayısıda, Almanya ve Hollanda için hesaplanan Balassa Endeksleri dönem ortalamaları itibariyle karşılaştırıldığında Almanya'nın (2,863), Hollanda'ya (2,299) oranla daha yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğu görülmektedir. İngiltere'nin 1995 yılında 0,379 değerinde olan ve rekabet dezavantajını işaret eden Balassa Endeks değeri dönem sonunda 0,705 değerine ulaşmış olsa da bu artış, rekabet dezavantajının giderilmesine yetmemiştir. Kuru kayısıda, Türkiye için 1995 yılında Balassa Endeks değerinin hesaplanamaması, Türkiye'nin söz konusu yılda tekel konumunda olduğunu işaret etmektedir. Bu durum, 1996 yılından itibaren biraz kırılmaya başlamış olsa da, dönem ortalaması itibariyle elde edilen 45,484 düzeyindeki Balassa Endeks değeri, diğer her iki ülkeye oranla çok daha yüksek düzeydedir. Dolayısıyla, 1995-2011 döneminde kuru kayısı açısından rekabet gücü sıralaması şu şekildedir: Türkiye, Almanya, Hollanda ve İngiltere.

Figür 9: Kuru İncirde AB Pazarında Elde Edilen Balassa Endeks Değerleri (1995-2011)



Kaynak: Yazarın çizimi

Figür 9 incelendiğinde kuru incirde İtalya için hesaplanan yıllık Balassa Endeks değerlerinin tümü 1'in altında değer aldığından dönemin tamamında rekabet dezavantajına sahiptir. Kuru incir açısından İtalya'nın dönemin başında 0,381 düzeyinde olan endeks değeri, dönem sonunda 0,578 düzeyine ulaşsa da bu artış, rekabet dezavantajını gidermeye yetmemektedir. Almanya, Gümrük Birliği'nin kurulması ve sonrasındaki yıllar olan 1995-1997 döneminde 1'den daha düşük Balassa Endekslerine sahipken, özellikle 2000-2011 döneminin tümünde endeks değerinin 1'den yüksek olması dönem ortalaması itibarıyla, endeks değerinin 1,351 olmasını sonucu doğurmuştur. Almanya'nın dönem başında 0,982 düzeyinde olan ve rekabet dezavantajını işaret eden Balassa Endeks değeri, dönem sonunda 2,278 düzeyine ulaşmıştır. Fransa, Gümrük Birliği'nin kurulması ve sonrasındaki yıl sahip olduğu rekabet gücünü 1997 yılında kaybetmiş olmasına rağmen 1998-2008 döneminde yıllık Balassa Endeks değerlerine göre rekabet gücüne sahiptir. Küresel finansal kriz ve Avrupa Borç Krizini kapsayan 2009-2011 dönemi için ise elde edilen yıllık Balassa Endeks değerleri 1'den küçüktür ve rekabet dezavantajını yansıtmaktadır. Kuru incirde, Türkiye için 1995 yılında Balassa Endeks değerinin hesaplanamaması, Türkiye'nin söz konusu yılda tekel konumunda olduğunu işaret etmektedir. Bu durum, 1996 yılından itibaren biraz kırılmaya başlamış olsa da, dönem ortalaması itibarıyla elde edilen 48,494 düzeyindeki Balassa Endeks değeri, rekabet gücüne sahip diğer her iki ülkeye oranla çok daha yüksek düzeydedir. Dolayısıyla, 1995-2011 döneminde kuru incir açısından rekabet gücü sıralaması şu şekildedir: Türkiye, Fransa, Almanya ve İtalya.

Özetleyecek olursak Türkiye, diğer ülkelere oranla yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olsa da GB anlaşması sonrasında söz konusu rekabet gücü düşmüştür. Bu durum, tüm ürünlerde tekel gücünün GB anlaşması sonrasında kaybedilmesinden de anlaşılmaktadır.

5. SONUÇ

Rekabet gücünü firma, endüstri ve ülke düzeyinde ele almak mümkündür. Firma düzeyinde uluslararası rekabet gücünü; Kibritçioğlu (1996), yerli bir firmanın yurt içi veya küresel piyasalarda rekabet gücüne sahip olması, rakip yerli ve yabancı firmalar ile karşılaştırma yapıldığında ürün fiyatı ve fiyat dışı unsurlar bakımından mevcut dönemde ve gelecek dönemde

aynı konumda veya daha üstün konumda yer alması şeklinde tanımlamaktadır. Endüstri düzeyinde uluslararası rekabet gücünü; Porter (1990, s. 173), rekabetçi üstünlük yaratmak ve sürdürülebilir kılmak için firmalarının yeterli seviyede kapasitesi olan ve bu olanakları sayesinde iyileştirme ve yenilik yapabilen endüstriler biçiminde tanımlamaktadır. Ülke düzeyinde uluslararası rekabet gücü ise Kogut'a (1991 ss. 33-34) göre, ülkedeki teknolojik ve örgütsel yapıdaki değişiklikler, ülkenin sahip olduğu dış ticaret yapısı ve ülkeye gelen doğrudan yabancı sermayenin miktarı ve sektörler arası dağılımı tarafından belirlenmektedir.

Uluslararası rekabet gücünün ölçümünde Liesner(1958), Balassa(1965, 1977), Kunimoto(1977), Donges ve Riedel(1977), Hillman(1980), Bowen(1983), Balassa ve Noland(1989) ve Vollrath(1991) çalışmalarında geliştirilen endekslerden yararlanılmaktadır. Balassa Endeksi, standart ürünleri ve dayanıklı olmayan tüketim mallarını içeren analizler için en uygun yöntemdir. Bu nedenle, tarım ürünlerini ele alan bu çalışmada yöntem olarak Balassa Endeksi seçilmiştir.

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin, AB'ye uyum sürecinde, 1995 yılında imzalanan GB anlaşması sonrasında, geleneksel ihraç ürünleri olan tarım ürünlerinin rekabet gücünü Balassa Endeksini kullanarak ölçmektir. Veri seti, 1995-2011 dönemi FAO veritabanından elde edilmiştir. Çalışmada, bu dönemde Türkiye'nin tarım ürünleri ihracatında yoğunluğu en yüksek olan, dönemin tamamında verileri bulunan ürünler ve ülkeler analiz için seçilmiştir. Türkiye'nin toplam tarım ürünleri ihracatının %17,4' ünü oluşturan fındık; % 6,9'unu oluşturan kuru üzüm; %2,7'sini oluşturan kuru kayısı ve %2,3'ünü oluşturan kuru incir analiz için seçilmiştir.

Türkiye, AB piyasasında fındıkta, 1995 ve 1996 yıllarında tekel gücüne sahip olsa da özellikle 2001 Krizi sonrası dönemde elde edilen endeks değerleri görece daha düşük düzeydedir. Kuru üzüm açısından Türkiye'nin AB piyasasında rekabet düzeyini işaret eden Balassa Endeks değeri, dönem başından dönem sonuna gerilemiş olsa da dönem ortalaması itibariyle elde ettiği endeks değeri Türkiye'nin çok yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu göstermektedir. Türkiye'nin AB piyasasında kuru kayısıda rekabet düzeyini işaret eden Balassa Endeks değerinin 1995 yılı için hesaplanamaması, Türkiye'nin söz konusu yılda tekel konumunda olduğunu işaret etmektedir. Bu durum, 1996 yılından itibaren biraz kırılmaya başlamış olsa da, dönem ortalaması itibariyle elde edilen Balassa Endeks değeri, Türkiye'nin çok yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu göstermektedir. Kuru incir açısından Türkiye'nin AB piyasasında rekabet düzeyini işaret eden Balassa Endeks değerinin 1995 yılı için hesaplanamaması, Türkiye'nin söz konusu yılda tekel konumunda olduğunu işaret etmektedir. Bu durum, 1996 yılından itibaren biraz kırılmaya başlamış olsa da, dönem ortalaması itibariyle elde edilen Balassa Endeks değeri, Türkiye'nin çok yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu göstermektedir. Türkiye ve analize konu olan AB ülkelerinin AB piyasasındaki rekabet düzeylerine gelecek olursak 1995-2011 döneminde fındık açısından rekabet gücü sıralaması şu şekildedir: Türkiye, İtalya, İspanya, Almanya. Kuru üzüm açısından 1995-2011 döneminde rekabet gücü sıralaması şu şekildedir: Türkiye, İtalya, Hollanda ve Fransa. Kuru kayısı açısından 1995-2011 döneminde rekabet gücü sıralaması şu şekildedir: Türkiye, Almanya, Hollanda ve İngiltere. Kuru incir açısından 1995-2011 döneminde rekabet gücü sıralaması ise şu şekildedir: Türkiye, Fransa, Almanya ve İtalya.

İkili ticaret açısından bakacak olursak Türkiye, fındıkta 1995-1996 döneminde Almanya'ya; 1995-1999 dönemi, 2002, 2003 ve 2008 yıllarında İspanya'ya ve 1995-1997 dönemi ve 2002 yılında İtalya'ya karşı tekel gücüne sahiptir. Söz konusu dönemlerin ortak noktası, Gümrük Birliği Antlaşması sonrası ilk yıllar, kriz veya kriz sonrası yıllar olmasıdır. Türkiye'nin fındık açısından sahip olduğu tekel gücü, söz konusu dönemler sonrasında kırılmaya başlamış olsa da 1995-2011 döneminde elde edilen Balassa Endeks değerleri, Türkiye'nin ikili ticaret bağlamında her üç ülkeye karşı da çok yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu işaret etmektedir. Türkiye, ikili ticaret açısından kuru üzümde 1995, 1996, 2001 ve 2011 yıllarında Fransa'ya; 1995-1996 dönemi, 2002 yılı ve 2006-2011 döneminde

Hollanda'ya; 1995, 1997, 1998, 2004, 2005, 2007 ve 2010 yıllarında İtalya'ya karşı tekel gücüne sahiptir. Söz konusu dönemlerin ortak noktası, Gümrük Birliği Antlaşması sonrası ilk yıllar, kriz veya kriz sonrası yıllar olmasıdır. 1995-2011 döneminde elde edilen Balassa Endeks değerleri, Türkiye'nin kuru üzümde ikili ticaret bağlamında her üç ülkeye karşı da çok yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu işaret etmektedir. Türkiye, ikili ticaret açısından kuru kayısıda 1995-1996 döneminde Almanya'ya; 1995, 1997, 1998 ve 2008 yıllarında Hollanda'ya; 1995 yılında İngiltere'ye karşı tekel gücüne sahiptir. Söz konusu dönemlerin ortak noktası, Gümrük Birliği Antlaşması sonrası ilk yıllar, kriz veya kriz sonrası yıllar olmasıdır. 1995-2011 döneminde elde edilen Balassa Endeks değerleri, Türkiye'nin kuru kayısıda ikili ticaret bağlamında her üç ülkeye karşı da çok yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu işaret etmektedir. Türkiye, ikili ticaret açısından kuru incirde 1995 yılında Almanya'ya; 1995-1997 dönemi ve 2001 yılında Fransa'ya; 1995, 1997, 1999 ve 2005 yıllarında İtalya'ya karşı tekel gücüne sahiptir. Söz konusu dönemlerin ortak noktası, Gümrük Birliği Antlaşması sonrası ilk yıllar veya kriz yılı olmasıdır. 1995-2011 döneminde elde edilen Balassa Endeks değerleri, Türkiye'nin kuru incirde ikili ticaret bağlamında her üç ülkeye karşı da çok yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olduğunu işaret etmektedir.

Sonuç olarak Türkiye, diğer ülkelere oranla yüksek düzeyde rekabet gücüne sahip olsa da GB anlaşması sonrasında söz konusu rekabet gücü düşmüştür. Bu durum, tüm ürünlerde tekel gücünün GB anlaşması sonrasında kaybedilmesinden de anlaşılmaktadır.

REFERANSLAR

- Aiginger, K. (1998). A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries. *Structural Change and Economic Dynamics*, 9(2), 159-188.
- Akgüngör, S., & Barbaros, R. F., & Kumral, N. (2002). Competitiveness of the Turkish Fruit and Vegetable Processing Industry in the European Union Market. *Russian and East European Finance and Trade*, 38(3), 34-53.
- Aktan, C. C. & Vural, İ. Y. (2004). Rekabet Gücü ve Rekabet Stratejileri [Competitiveness and Competition Strategies]. Ankara: TİSKYayınları.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalisation and "Revealed Comparative Advantage". *The Manchester School*, 33(2), 99-123. doi:10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x
- Balassa, B. (1977). "Revealed" Comparative Advantage Revisited: An Analysis of Relative Export Shares of the Industrial Countries, 1953-1971. *The Manchester School*, 45(4), 327-344. doi:10.1111/j.1467-9957.1977.tb00701.x
- Balassa, B. & Noland, M. (1989). "Revealed" Comparative Advantage in Japan and the United States. *Journal of International Economic Integration*, 4(2), 8-22.
- Barbaros, R.F., & Akgüngör, S., & Aydoğuş, O. (2007, 8-10 Mart). *Competitiveness of Turkey's Organic Exports in the European Union Market*. 105th EAAE Seminar on International Marketing and International Trade of Quality Food Products konferansında sunulan bildiri, Bologna, İtalya.
- Bowen, H. P. (1983). On the Theoretical Interpretation of Indices of Trade Intensity and Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 119(3), 464-472. doi:10.1007/BF02706520
- Çoban, O., & Peker, A. E., & Kubar, Y. (2010). Türk Tarımının Avrupa Birliği Ülkeleri Karşısındaki Sektörel Rekabet Gücü. *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 20, 247-266.
- Donges, J. B. & Riedel, J. (1977). The Expansion of Manufactured Exports in Developing Countries: An Empirical Assessment of Supply and Demand Issues. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 113(1), 58-87. doi:10.1007/BF02696566
- Fidan, H. (2009). Comparison of Citrus Sector Competitiveness between Turkey and EU-15 Member Countries. *HortScience*, 44(1), 88-93.
- Erkök Yılmaz, Ş. (2010). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi* [Evolution of International Trade Theories]. Ankara: Efil Yayınevi, 2. Basım.
- Fagerberg, J. (1988). International Competitiveness. *The Economic Journal*, 98(391), 1988, 355-374.
- Faostat (2014). Food and Agriculture Organization of the United Nations Statistics Division of FAO. (<http://faostat3.fao.org/faostat-gateway/go/to/home/E>) (Erişim Tarihi: 18.08.2015).
- Hillman, A. L. (1980). Observations on the Relation between "Revealed Comparative Advantage" and Comparative Advantage as Indicated by Pre-Trade Relative Prices. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 116(2), 315-321. doi:10.1007/BF02696859
- Kibritçioğlu, A. (1996). Uluslararası Rekabet Gücüne Kavramsal Bir Yaklaşım. *MPM Verimlilik Dergisi*, 96(3), 109-122.
- Kogut, B. (1991). Country Capabilities and the Permeability of Borders. *Strategic Management Journal*, 12(Special Issue: Global Strategy), 33-47.

EY International Congress on Economics II
"Growth, Inequality and Poverty"
November 5-6, 2015, Ankara/Turkey

- Kunimoto, K. (1977). Typology of Trade Intensity Indices. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 17(2), 15-32.
- Arjan M. L.& de Mooij R. A. (2005). Turkish Delight: Does Turkey's Accession to the EU Bring Economic Benefits? *Kyklos*, 58(1), 87-120.
- Liesner, H. (1958). The European Common Market and British Industry. *The Economic Journal*, 68(270), 302-316.
- McFetridge, D.G. (1995). Competitiveness: Concepts and Measures. *Industry Canada Occasional Paper 5*, [https://www.ic.gc.ca/eic/site/eas-aes.nsf/vwapj/op05e.pdf/\\$file/op05e.pdf](https://www.ic.gc.ca/eic/site/eas-aes.nsf/vwapj/op05e.pdf/$file/op05e.pdf) (Erişim Tarihi: 15.08.2015).
- Özağ, F., & Öztürk, F., & Kaya, S. (2003). Türkiye Tarım Sektörünün Avrupa Birliğı (AB) Tarım Ürünleri Karşısındaki Uluslararası Rekabet Gücü (URG). Şiir Yılmaz & A. Hakan Çermikli (Ed.), *İktisat Seçme Yazıları* içinde (ss.383-408). Ankara: Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'ni Geliřtirme Vakfı İktisadi İşletmesi.
- Porter, E. M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, London: Macmillan Press.
- Serin, V., & Civan, A. (2008). Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: A Case Study for Turkey towards the EU. *Journal of Economic and Social Research*, 10(2), 25-41.
- Şahinli, M. A. (2013). Comparative Advantage of Agriculture Sector Between Turkey and European Union. *African Journal of Agricultural Research*, 8(10), 884-895. doi:10.5897/AJAR12.2001
- Unctad (2014). United Nations Conference on Trade and Development, Trade Structure by partner, product or service-category. <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> (Erişim Tarihi: 17.08.2015).
- Utkulu, U., & Seymen, D. (2004, 9-11 Eylül). *Trade, Competitiveness and Revealed Comparative Advantage: Evidence for Turkey towards the EU*. European Trade Study Group Sixth Annual Conference, konferansında sunulan bildiri, Nottingham, İngiltere.
- Vollrath, T. L. (1991). A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 127(2), 265-280. doi:10.1007/BF02707986