

T.C.  
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI

**KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİNDE YÜKSELME:  
ALTYAPI DEĞİŞKENLERİNİN ETKİSİ**

DOKTORA TEZİ

OSMAN SERACEDDİN SESLİOKUYUCU

Tez Danışmanı: Doç. Dr. RÜSTEM YANAR

GAZİANTEP  
MAYIS 2018

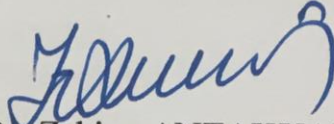
T.C.  
GAZİANTEP ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
İKTİSAT ANABİLİM DALI

**KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİNDE YÜKSELME: ALTYAPI  
DEĞİŞKENLERİNİN ETKİSİ**

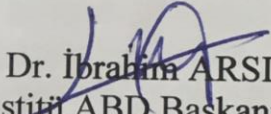
Osman Seraceddin SESLİOKUYUCU

Tez Savunma Tarihi: 31.05.2018


Sosyal Bilimler Enstitüsü Onayı

  
Doç. Dr. Zekiye ANTAKYALIOĞLU  
SBE Müdürü

Bu tezin Doktora tezi olarak gerekli şartları sağladığını onaylarım.

  
Prof. Dr. İbrahim ARSLAN  
Enstitü ABD Başkanı

Bu tez tarafımda okunmuş, kapsamı ve niteliği açısından bir Doktora tezi olarak kabul edilmiştir.

  
Doç. Dr. Rüstem YANAR  
Tez Danışmanı

Bu tez tarafımızca okunmuş, kapsam ve niteliği açısından bir Doktora tezi olarak kabul edilmiştir.

Jüri Üyeleri:



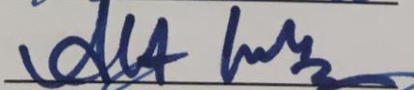
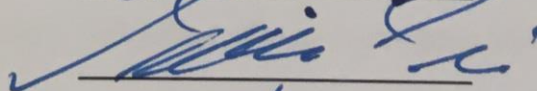
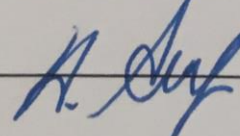
Doç. Dr. Rüstem YANAR

Doç.Dr. Tuba DİREKÇİ

Doç.Dr. Ahmet ŞAHBAZ

Doç.Dr. Mehmet ŞENTÜRK

Dr.Öğr.Üyesi Hasan AKSOY

İmzası  
  
  
  
  


## ÖZET

### KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİNDE YÜKSELME: ALTYAPI DEĞİŞKENLERİNİN ETKİSİ

SESLİOKUYUCU, Osman Seraceddin

Doktora Tezi, İktisat Ana Bilim Dalı

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Rüstem YANAR

Mayıs 2018, 116 sayfa

19.yüzyıldan itibaren hızlı bir ivme kazanan uluslararası ticaret hacimleri bu alanı inceleyen teorilerin de sürekli olarak değişim ve gelişim göstermesine yol açmıştır. Dünya genelinde özellikle son bir asırlık süreç içerisinde oldukça farklı bir yapıya bürünmeye başlayan ve ulusaldan uluslararasına geçişin yaşandığı üretim süreçleri ise ticari genişlemelerle birlikte ülkelerin ekonomik, sosyal ve politik altyapıları ile ilişkili süreçlerdeki değişimi de beraberinde getirmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin dünya ekonomisine daha derin bağlantılarla entegre olması bu ülkelerin küresel değer zincirleri içerisindeki faaliyetlerini arttırmaları ve zincir içerisinde katma değeri daha yüksek üretim süreçlerine geçmelerine yol açmaktadır. Bu doğrultuda çalışma uluslararası ticaretin değişen yapısını; üretim süreçlerinde yer alan tüm aktörlerin ticari ilişkiler içerisindeki rollerini ortaya çıkarmayı temel alan Küresel Değer Zincirleri başlığı altında ele alınarak incelemektedir. Bununla birlikte çalışma küresel değer zincirlerinde ileri yönlü yükselme süreçlerinin; dünya ülkelerinin ekonomik, sosyal ve politik altyapılarından nasıl etkilendiğini ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır. Ülkelerin zincirler içerisinde yükselmesine etki eden faktörler belirlenerek WIOD, Dünya Bankası, OECD ve Heritage Vakfı'ndan elde edilen ikincil verilerle bu ülkelere ilişkin altyapı değişkenleri 3 model altında ele alınarak dinamik panel veri analizi yöntemlerinden olan genelleştirilmiş momentler yöntemi (GMM) ile analiz yapılmıştır. Toplam üç farklı model (Model I, Model II, Model III) ve başlık (Ekonomik, Sosyal, Politik) altında altyapı değişkenlerinin İleri Yönlü küresel değer zincirleri katılımı üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir. Analiz sonucu elde edilen bulgular küresel değer zincirleri içerisinde ileri yönlü katılımı çalışmaya dahil edilen tüm alt yapı değişkenlerinin etkilendiğini göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Küresel Değer Zincirleri, Yükselme, Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi (GMM).

## ABSTRACT

### UPGRADING IN GLOBAL VALUE CHAINS: THE EFFECTS OF INFRASTRUCTURE VARIABLES

SESLİOKUYUCU, Osman Seraceddin

PhD Thesis, Economics

Advisor: Doç. Dr. Rüstem YANAR

May 2018, 116 pages

International trade volumes that have grown at a high rate since the 19th century also led to the continuous change and development theories as to research this area. The production processes that started to take on a very different structure especially in the last century with commercial expansions and the transition from the national to the international have brought about the changes in the processes related to the economical, social and political infrastructures of the countries along. The fact that developing countries are integrated with deeper links to the world economy leads them to increase their activities in global value chains and increase their value-added production processes in the chain. Accordingly the changing structure of international trade the study is examined under the title Global Value Chains, which is based on revealing the roles of all actors involved in production processes in commercial relations. However the study examine that forward-participation processes (upgrading) in the global value chains and: economic, social and political infrastructures of countries relations. The factors that effects countries upgrading process in the global value chains collected from WIOD, World Bank, OECD and Heritage Foundation. For analyzing the effects of infrastructure variables on upgrading 3 models established (Economic, Social and Politic) and analyzed by the generalize method of moments (GMM) which is a type of dynamic panel data analysis. The findings show that upgrading in global value chains is influenced by all the infrastructure variables which are used in the study.

**Key Words:** Global Value Chains, Upgrading, Generalized Method of Moments (GMM).

## İÇİNDEKİLER

ÖZET .....	i
ABSTRACT.....	ii
İÇİNDEKİLER .....	iii
ŞEKİLLER LİSTESİ .....	vi
KISALTMALAR LİSTESİ .....	vii
BİRİNCİ BÖLÜM .....	1
GİRİŞ .....	1
1.1. GİRİŞ .....	1
İKİNCİ BÖLÜM.....	9
ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİ: ÜRETİMİN BÖLÜMLENDİRİLMESİ VE KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİ .....	9
2.2. DEĞİŞEN ULUSLARARASI TİCARET YAPILARI VE İKİNCİ NESİL ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİ.....	17
2.2.1. Endüstri İçi Ticaret .....	21
2.2.2. Uluslararası Üretim Bölümlendirmesi .....	22
2.3. ÜÇÜNCÜ NESİL ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİ- KDZ .....	27
2.3.1. Değer Zinciri Kavramının Temelleri .....	28
2.3.2. KDZ Yaklaşımı .....	38
2.3.3. KDZ Sonucu Değişen Paradigmalar .....	42
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM .....	45
KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİNİN TEMEL BOYUTLARI VE YÜKSELME.....	45
3.1. KDZ'NİN TEMEL BOYUTLARI .....	45
3.1.1. KDZ Girdi-Çıktı Yapısı .....	46
3.1.1.1. KDZ İçerisinde Ana Faaliyetlerin/Segmentlerin Belirlenmesi .....	46
3.1.1.2. KDZ'de Yer Alan Firmaların Dinamiklerinin ve Yapısının Belirlenmesi .....	47
3.1.2. Coğrafi Kapsam .....	47
3.1.3. Yönetişim Yapısı .....	50
3.1.4. Yerel Kurumsal Bağlam .....	54
3.1.5. Endüstri Paydaşlarının İncelenmesi .....	55
3.1.6. Zincirde Yükselme .....	55

3.2. KDZ'DE YÜKSELME VE ALTYAPI DEĞİŞKENLERİ İLİŞKİSİ .....	60
3.2.1. KDZ'de Yükselme - Ekonomik Altyapı Değişkenlerinin Etkisi	64
3.2.2. KDZ'de Yükselme – Sosyal Altyapı Değişkenlerinin Etkisi ....	67
3.2.3. KDZ'de Yükselme – Politik Altyapı Değişkenlerinin Etkisi ....	69
DÖRDÜNCÜ BÖLÜM .....	71
MATERYAL VE YÖNTEM.....	71
4.1. MATERYAL .....	71
4.1.1. KDZ Ölçüm Metotları.....	75
4.2. ARAŞTIRMA MODELİ.....	80
4.3. EKONOMETRİK YÖNTEM .....	83
BEŞİNCİ BÖLÜM.....	86
BULGULAR VE TARTIŞMA .....	86
5.1. EKONOMİK ALTYAPI DEĞİŞKENLERİ - MODEL I ANALİZ SONUÇLARI	86
5.1.1. Ekonomik Altyapı Değişkenleri - Model I İçin Birim Kök	
Testleri .....	86
5.1.2. Ekonomik Altyapı Değişkenleri - Model I İçin GMM Analizi	
Sonuçları .....	87
5.2. SOSYAL ALTYAPI DEĞİŞKENLERİ - MODEL II ANALİZ SONUÇLARI....	88
5.2.1. Sosyal Altyapı Değişkenleri - Model II İçin Birim Kök Testleri	
.....	88
5.2.2. Sosyal Altyapı Değişkenleri - Model II İçin GMM Analizi	
Sonuçları .....	89
5.3. POLİTİK ALTYAPI DEĞİŞKENLERİ - MODEL III ANALİZ SONUÇLARI ..	90
5.3.1. Politik Altyapı Değişkenleri - Model III İçin Birim Kök	
Testleri .....	90
5.3.2. Politik Altyapı Değişkenleri - Model III İçin GMM Analizi	
Sonuçları .....	91
SONUÇ VE ÖNERİLER.....	93
5.1. SONUÇ .....	93
5.2. KATKILAR-ÖNERİLER .....	96
KAYNAKÇA.....	99
ÖZGEÇMİŞ	
VITAE	

## TABLolar LİSTESİ

Tablo 2. 1 Değer Zinciri Kavramını Ele Alan Yaklaşımlar .....	30
Tablo 2. 2 Küresel Meta Zincirlerine İlişkin Özellikler.....	35
Tablo 3. 1 KDZ'nin coğrafi kapsamı göz önüne alınarak yapılan çalışmalar .....	50
Tablo 3. 2 Yönetişim şekillerinin yapısal özellikleri .....	54
Tablo 3. 3 KDZ'de yükselme boyutunu açıklayan çalışmalar .....	63
Tablo 4. 1 Ekonomik altyapı değişkenleri .....	72
Tablo 4. 2 Ekonomik altyapı değişkenleri analizinde yer alan ülkeler .....	72
Tablo 4. 3 Politik altyapı değişkenleri .....	73
Tablo 4. 4 Politik altyapı değişkenleri analizinde yer alan ülkeler .....	74
Tablo 4. 5 Sosyal altyapı değişkenleri .....	74
Tablo 4. 6 Sosyal altyapı değişkenleri analizinde yer alan ülkeler .....	75
Tablo 4. 7 Girdi-Çıktı Tablolarının Yapısı .....	77
Tablo 5. 1 Model I İçin Birim Kök Testleri.....	87
Tablo 5. 2 Model I İçin GMM Analizi Sonuçları .....	88
Tablo 5. 3 Model II İçin Birim Kök Testleri.....	89
Tablo 5. 4 Model II İçin GMM Analizi Sonuçları.....	90
Tablo 5. 5 Model III İçin Birim Kök Testleri .....	91
Tablo 5. 6 Model III İçin GMM Analizi Sonuçları.....	92

## ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 2. 1 1950-2011 Yılları Arasında Küresel Dış Ticaret Hacmindeki Değişim....	10
Şekil 2. 2 1950-2014 Yılları Arasında Küresel İhracat Gelirlerindeki Değişim.....	11
Şekil 2. 3 Dünya genelinde 1930-2003 yılları arasında haberleşme ve ulaşım maliyetlerindeki değişim.....	11
Şekil 2. 4 Uluslararası ticaret teorilerinin gelişim süreci .....	19
Şekil 2. 5 Üretim Bölümlendirmesi ile ilgili anahtar terimler .....	24
Şekil 2. 6 Porter Değer Zinciri Yaklaşımı.....	33
Şekil 2. 7 Dünya ekonomik üçlemesi.....	36
Şekil 2. 8 Değer zincirlerinin temel bağlantı şekli.....	37
Şekil 2. 9 Küreselleşmenin 3 basamaklı gelişim sürecinde maliyetler .....	40
Şekil 3. 1 Meyve ve Sebze KDZ Bölümleri.....	47
Şekil 3. 2 Smile Curve .....	58
Şekil 4. 1 KDZ katılım indekslerinin gösterimi .....	82



## KISALTMALAR LİSTESİ

<b>ABD</b>	: Amerika Birleşik Devletleri
<b>AR-GE</b>	: Araştırma-Geliştirme
<b>ÇUŞ</b>	: Çok Uluslu Şirketler
<b>DYY</b>	: Doğrudan Yabancı Yatırımlar
<b>GMM</b>	: Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi
<b>GSYH</b>	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
<b>H-O</b>	: Hecksher-Ohlin
<b>IIT</b>	: Endüstri İçi Ticaret
<b>KD</b>	: Katma Değer
<b>KDZ</b>	: Küresel Değer Zincirleri
<b>KMZ</b>	: Küresel Meta Zincirleri
<b>KSS</b>	: Kurumsal Sosyal Sorumluluk
<b>M.Ö.</b>	: Milattan Önce
<b>OECD</b>	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
<b>Örn.</b>	: Örneğin
<b>STK</b>	: Sivil Toplum Kuruluşları
<b>v.b.</b>	: Ve Benzeri
<b>WEF</b>	: Dünya Ekonomik Forumu
<b>WTO</b>	: Dünya Ticaret Örgütü

## BİRİNCİ BÖLÜM

### GİRİŞ

#### 1.1. GİRİŞ

İkinci Dünya Savaşı'ndan itibaren yeni bir küreselleşme sürecine giren dünya ekonomisi özellikle ülkeler arasındaki entegrasyonun yeniden sağlanması ve artırılması neticesinde daha önceki dönemlere kıyasla daha hızlı büyüme sağlamıştır. 1970'li yıllarla birlikte ulusların mal, hizmet ve finansal sermaye akışlarıyla birlikte birbirlerine daha bağımlı hale gelmeleri küreselleşme olgusunun 20. yüzyılın sonlarında uluslararası ticaret için daha önemli bir rol oynamasına yol açmıştır. Ulaşım ve iletişim maliyetlerinde meydana gelen önemli düşüşlerin de etkisi ile birlikte Çok Uluslu Şirketler (ÇUŞ)'in hem coğrafik hem de maliyet açısından avantajlı bölgelerde daha etkin olarak faaliyet göstermeleri, teknolojik gelişmelerin hız kazanması, üretim süreçlerinin birçok bölge ve ülkeye dağılması neticesinde üretime ve uluslararası ticarete ilişkin neredeyse tüm süreçlerin köklü değişimi gerçekleşmeye başlamıştır.

Baldwin (2006), geçtiğimiz yüzyılda üretim ve uluslararası ticarete ilişkin dönüşümü iki temel ayrıştırma şeklinde tanımlamıştır. Bunlardan ilki; 19. yüzyılın sonlarına kadar süren ve üretim süreçlerinde parçaların ve/veya bileşenlerin sırayla veya tüketicilerin yakınında bulunan bitişik birimler halinde üretildiği entegre üretim yapısına sahip süreçleri kapsamaktadır. Birinci ayrışma olarak adlandırılan üretim ve tüketimin uzamsal ayrıştırılması, buhar gücünden kaynaklanan taşıma maliyetlerindeki yüksek derecedeki azalışlarla mümkün olmuştur. Taşıma maliyetlerindeki düşüşle birlikte ürünün üretilmesi uluslararası düzeyde dağılmış olsa da, ortaya çıkan nihai ürünün ticaretine yol açmak ve koordinasyon maliyetlerini en aza indirmek için üretim yerelde kümelenmiştir. Bu paradigmanın yerini ikinci ayrışma olarak adlandırılan, üretim sürecinin belirli safhalarında uzmanlaşan ve farklı ülkelerde bulunan uluslararası ve bireysel özerk tedarikçi ağları izlemektedir. Daha önce ulusal düzeyde kümelenen üretim aşamalarının uzamsal ayrıştırılması (ikinci

ayrıştırma), iletişim ve koordinasyon maliyetlerinin keskin düşüşünden ve uluslararası ticaret ve yatırım doğasının kökten değişiminden yararlanmıştı.

Dünya genelinde ortaya çıkan bu farklılaşma ve yapısal anlamda farklı özelliklere sahip çok sayıda ülke ve sayılamayacak çeşitte mal olması, tüm bu karmaşık yapıdaki ticareti tek bir teoriyle açıklamanın mümkün olmadığını göstermektedir. Bu durum, birbirini tamamlayan uluslararası ticaret teorilerine bakıldığında daha net anlaşılmaktadır. 1970'lerin ortasına kadar, uluslararası ticaretin temelinde ya arz cephesindeki teknoloji ve maliyet farklılıkları ya da talep cephesindeki tercih benzerlikleri ve farklılıkları rol almıştır. Ricardo'nun verimlilik farkları, Heckscher-Ohlin'in faktör donatım farkları, bu anlamda, uluslararası ticaretin temelinde yer alan başlıca teorilerdir. Genel olarak bu teoriler, farklı faktör donanımına sahip gelişmiş sanayi ülkeleri ile az gelişmiş ya da gelişmekte olan ve daha çok tarım ve hammadde tedarikçisi ülkeler arasındaki endüstriler-arası ticareti anlamak bakımından önemli rol oynamaktadır. Ancak günümüzde, uluslararası ticaretin büyük bir kısmı, benzer teknoloji, tercih ve maliyet yapılarına sahip ülkeler arasında yapılmaktadır. Bu nedenle, karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı teoriler, ticaretin bu yeni biçimini açıklamakta yetersiz kalmıştır. Böylelikle, benzer faktör donanımına sahip gelişmiş sanayi ülkeleri arasındaki, farklılaştırılmış mal ticareti ve ölçek ekonomilerinden kaynaklanan maliyet avantajlarına dayalı endüstri-içi ticareti anlama gereği ortaya çıkmıştır (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011). Ulusların farklı endüstri dallarında uzmanlaşmak yerine, aynı dönemde ve aynı endüstri dalına ilişkin mal veya mal grubunda hem ihracatçı hem de ithalatçı olarak yer alması **endüstri-içi ticaret** olarak adlandırılmaktadır. Endüstri içi ticaret, dünya ekonomisindeki artan getirilerin ve eksik rekabetin rolünü vurgulayan ampirik bulgulardan biridir. Ölçeğe göre sabit getiri ve tam rekabet koşulları altında incelenen klasik yaklaşımın geleneksel teorileri, endüstri içi ticareti açıklamada yetersiz kalmaktadır. Buna karşın ölçek ekonomileri modeli, basit bir hesaplamayı önermekle birlikte, karşılaştırmalı üstünlüklerde bulunmayan ölçek ekonomilerinin endüstri içi ticarete uzmanlaşmayı harekete geçirdiğini ifade etmektedir. Teorinin bu güçlü yönü geniş kapsamlı olarak kabul edilmesine yol açmıştır (Davis, 1995).

Uluslararası ticarete aynı endüstri içindeki malların ticaretinin artması, üretim süreçlerini farklılaştırmasının yanı sıra maliyetlerin azaltılması ve engellerle daha az karşılaşılmaması adına bu süreçlerin farklı coğrafyalara taşınmasına neden

olmuştur. Literatürde; dış kaynak kullanımı (Outsourcing), dikey uzmanlaşma (vertical specialization), üretim paylaşımı (production sharing), ürün içi uzmanlaşma (intra-product specialization), değer zincirini dilimlendirme (slice up the value chain) ve ara mal içi ticaret (intra-mediate trade) (Krugman vd., 1995; Feenstra, 1998; Hummels vd., 2001; Bhagwati vd., 2004; Spencer, 2005; Helpman, 2006) gibi farklı başlıklarla ele alınan uluslararası üretim bölümlendirmesi; üretimin, dikey olarak entegre olmuş üretim süreçlerini daha küçük aşamalara ayırarak ve her bir aşamayı daha uygun bölgelere taşıyarak yapılmasını ifade etmektedir (Yamashita, 2010). 1980'li yıllarda ulusların dünya ekonomisine daha fazla entegre olmaya çalışması ve buna bağlı olarak ortaya çıkan küreselleşmenin hız kazanması, derinleşen entegrasyonu daha karmaşık hale getirmiştir. Uluslararası ticarete konu olan mal ve hizmetlerle ilişkili üretim süreçlerindeki bu karmaşık yapının temelinde yatan en önemli nokta ise iletişim ve taşımacılık maliyetlerindeki düşüşler olmuştur. Bunun yanı sıra firmaların farklı piyasalara girişlerinin önündeki engellerin azalması ve ulusların dış ticaret ile ilgili engelleri azaltması da üretim bölümlendirilmesinin daha yoğun hale gelerek farklı yapısal özelliklere sahip ülkelerin de üretim süreçlerine katılmalarına yol açmıştır.

Özellikle 21. yüzyılın başlarından itibaren ülkelerin belirli ürünlerden ziyade farklı görev ve ticari fonksiyonlarda uzmanlaşması, üretim süreçlerinin farklı ekonomik yapılardaki ülkelere kaymasına yol açmıştır. Bu ülkelerde yer alan ekonomik aktörler açısından bu durum önemli avantajları da beraberinde getirmektedir. Üretimin farklı ülkeler arasında bölümlendirilmesi ülkelerin sahip oldukları emek ve sermaye yapılarının yanı sıra mevcut konumları, gelişmekte olan piyasalara yakınlıkları, nüfus yapıları, kaynaklara yakınlık gibi birçok farklı değişken tarafından belirlenmektedir. Ortaya çıkan üretim bölümlendirmesi süreçleri hem ülkeler hem de ülkelerde faaliyet gösteren ekonomik aktörler için hem rekabeti hem de verimliliği arttırıcı bir güçtür. Ancak üretimin bölümlendirilmesindeki en önemli nokta olan üretime ilişkin teknikler ve maliyete ilişkin belirleyicilerdir. Tüm ürünler veya hizmetler açısından üretim bölümlendirmesi mümkün olmadığı gibi her bir bölümlendirme aşamasında işlem maliyetlerine ve ticaret seviyesine göre farklılıklar çıkmaktadır. Literatürde en sık kullanılan örneklerden biri olan Apple firmasının iPhone modellerine ilişkin üretim süreçlerine bakıldığında bölümlendirmeye ilişkin artan trend daha net bir şekilde görülmektedir. Apple 2016 yılında piyasaya sürmüş

olduğu iPhone 7s modelinde 10'dan fazla ülkede üretimi yapılan parçaların birleştirilme işlemini Çin'de yaparken toplam maliyete ilişkin dağılımlar her bir ülkenin ürettiği parçalara göre dağıtılmış ve nihai ürününü piyasalara sunan ülke olan Çin toplam maliyetin sadece %5'i ile %10'u arasında bir gelir elde etmiştir (Statista, 2018). Bu durum günümüzde küresel üretim süreçlerine katılmaya başlayan tüm ülkeler açısından birbirine yakın sonuçlar doğurmaktadır. Rekabetin yoğun olarak yaşandığı ve üretime ilişkin maliyetlerde ortaya çıkan farklılıklardan dolayı üretimin coğrafi olarak dağılması ile oluşan bu zincirlere ilişkin çözümlerinin artması için yeni yaklaşımların ortaya çıkmasına yol açmıştır.

Ülkeler arasında üretim süreçlerinin bölümlendirilmesi sonucu ekonomik yapılara ilişkin değişimlerin yanı sıra ülkelerin ihracatçısı olduğu nihai ürünlere ilişkin hesaplamalarda da bir takım farklılıkların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Ortaya çıkan bu problemlerin çözülmesi çok sayıda ürün ve bu ürünlere ilişkin üretim süreçlerinin komplike olması nedeniyle gün geçtikçe daha da zorlaşmaktadır. Bu probleme ilişkin çözümlerin sağlanabilmesi adına Hopkins ve Wallerstein (1977, 1986) tarafından ortaya konulan Meta Zincirleri ve Küresel Meta Zincirleri (KMZ) kavramları temelinde yaklaşımlar geliştirilmiştir. Temelde küresel üretim sistemlerini şekillendirmede devletin gücünün vurgulandığı yaklaşımlar olan meta zincirleri ve KMZ kavramları “Nihai bir malı ortaya çıkaran işgücü ve üretim süreçlerinin bir ağı” olarak tanımlanırken (Hopkins ve Wallerstein, 1986); bu ağın; dünya ekonomisi içindeki hane halkları, işletmeler ve devletleri birbirine bağlayan ve metaller ile üretimin etrafında kümelenmiş örgütsel ağ kümelerinden meydana geldiği ifade edilmektedir (Gereffi ve Korzeniewicz, 1994). Uluslar arasındaki emek, sermaye vb. faktör farklılıklarına dayalı olarak endüstriyel gelişim sürecini tanımlamaya çalışan bu yaklaşımla beraber küresel üretim zincirlerine ilişkin yaklaşımlar daha fazla öne çıkmaya başlamıştır. Uluslararası üretim bölümlendirmesi, küresel tedarik zincirlerinin oluşmasına ve ulusların bu zincirler içerisinde yer almasına olanak sağlamıştır. Uluslar yeni tedarik zincirleri oluşturarak daha fazla maliyete katlanmak yerine, uluslararası var olan zincirler içerisinde yer alarak bu maliyetleri daha aza indirmekte ve diğer uluslarla aralarındaki gelişmişlik farklılıklarını da azaltmaktadırlar (Baldwin, 2012).

Temelde KMZ yaklaşımına dayanan ve 90'ların başından itibaren literatürde yer almaya başlayan değer zincirleri yaklaşımı; bir hizmet veya ürünün ilk gelişim

noktasından başlayarak ve birçok üretim sürecinden geçerek nihai tüketiciye erişiminden, kullanım sonrasına dek tüm operasyonları içeren (Kaplinsky ve Morris, 2001) bir süreç olarak ifade edilmektedir. Değer zincirleri her bir bağlantısı içerisinde farklı faaliyetleri içeren bir yapıya sahiptir. Değer zincirlerine ilişkin yaklaşımların tarihsel gelişimine bakıldığında; 1960'lı yıllarda ortaya atılan ve tarım ürünlerine ilişkin analitik bir yapı oluşturmak için ele alınan Filiere yaklaşımının temel oluşturduğu görülmektedir (Raikes vd., 2000). Daha sonrasında meta zincirleri kavramı ile devam eden süreçte Porter (1985) tarafından firmaların rekabet üstünlüğü üzerine yapılan analizle mikro açıdan ele alınmıştır. Bu gelişim süreci ile birlikte temelleri önemli ölçüde atılmış olan Küresel Değer Zincirleri (KDZ) özellikle geride bıraktığımız yirmi yıllık süre içerisinde uluslararası endüstriyel gelişimin önemli bir belirleyicisi olarak ifade edilmektedir (Cattaneo vd., 2010).

Genel olarak ulus içerisinde yer alan firmaların tüm faaliyetlerini detaylı olarak ele alan KDZ, Doğrudan Yabancı Yatırımlar (DYY) için motivasyon kaynağı olmaktadır (Backer ve Yamano, 2011). Firmalar farklı coğrafi bölgeler arasında üretim süreçlerini konumlandırarak bir taraftan üretim maliyetlerini minimize etmeye çalışırken; diğer taraftan da yeni piyasalara girişler konusunda altyapı çalışmaları yapmaktadırlar. Bu süreç içerisinde dış kaynak kullanımı gibi farklı kanallardan faydalanan KDZ faaliyetleri, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarının da azalmasına yol açmaktadır.

Farklı ölçümler aracılığı ile ortaya çıkarılmaya çalışılan ve ülkelerin katma değerli üretim faaliyetleri için de önemli bir yaklaşım olan KDZ analizleri yerel üreticilere; üretim süreçlerini nasıl iyileştirecekleri, istikrar ve yüksek kaliteyi nasıl elde edecekleri ve geri dönüş süreçlerini nasıl hızlandıracakları konusunda önemli bilgiler sunmaktadır (Humphrey ve Schmitz, 2002). Gelişmekte olan ülkelerin dünya ekonomisine daha derin bağlantılarla entegre olması bu ülkelerin KDZ içerisindeki faaliyetlerini arttırmaları ve zincir içerisinde katma değeri daha yüksek üretim süreçlerine geçmelerine yol açmaktadır. Bu açıdan ele alındığında artan rekabetçi baskılar ve karın maksimum hale getirilmesi için en önemli motivasyonun zincir içerisinde yükselmek olduğu ifade edilebilir. KDZ'de yükselme süreçleri, daha yüksek katma değerli aktivitelere doğru hareket edilmesi anlamına gelmektedir (Milberg ve Winkler, 2013). KDZ'de yükselme süreçleri; üretim süreçlerinin yeniden organize edilerek daha değerli çıktılar elde etmek (Üründe Yükselme), daha karmaşık ürün

hatlarına geçerek birim değerini arttırmak (Süreçte Yükselme), fonksiyonları azaltarak veya arttırarak sahip olunan becerilere ilişkin içeriği arttırmak (Fonksiyonel Yükselme) veya yeni verimli aktivitelere geçmek (Zincirde Yükselme) şeklinde ortaya çıkabilmektedir. KDZ’de yükselme süreçleri; uluslar açısından ekonomik kalkınmanın ve beraberinde sosyal, kültürel, politik ve çevresel birçok alanda gelişimin ortaya çıkmasına yol açan süreçlerdir. Yüksek karlılığa geçişte önemli bir nokta olan yükselme süreçleri, ulusal ekonomi içerisinde yer alan firmaların rekabet edebilirliğini etkileyerek, yerelden küresele geçişlerinde ciddi katkılar sunmaktadır (Humphrey ve Schmitz, 2002). Temelde İleri ve Geri Yönlü katılım olarak ele alınan süreçlerde; ülkelerin ürünlerin üretimindeki ara girdileri ithal ederek zincire dahil olmaları geri yönlü KDZ katılımı olarak adlandırılırken; ülkelerin ürünleri ihraç etmeleri sonucu diğer ülke tarafından ek bir işlem yapılarak satılması ileri yönlü KDZ katılım olarak tanımlanmaktadır (OECD, 2013).

Uluslararası bağlamda üretim ve ticaretin entegre edilmesi ile ortaya çıkan bir olgu olan Küresel Üretim Bölümlendirmesi; ulusların uluslararası ticaret içinde yer almalarına, imalatın farklı noktalarında uzmanlaşmalarına ve spesifik endüstrilerdeki üretimin farklı süreçlerinde yer almalarına olanak sağlamaktadır. Bu süreçler II. Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan yeni ürün ve yeni teknolojilerin hızlı yayılımı ile birlikte küresel anlamda üretimin artışına yol açmıştır. (Harris, 1987; Gereffi, 1989). Uluslararası üretim bölümlendirmesi, son zamanlarda hem uluslararası ticaret teorisinde (Grossman ve Rossi-Hansberg, 2008; Costinot vd., 2013) hem de ampirik çalışmalarda (Feenstra ve Hanson, 1999; Hummels vd., 2001; Johnson ve Noguera, 2012a, 2012b; Timmer vd., 2013, 2014; Koopman vd., 2014; Baldwin ve Lopez-Gonzalez, 2015) dikkat çekmektedir. Ampirik çalışmalar temel olarak, ticaretin dikey uzmanlaşmasının ölçüsü olarak da bilinen bir birim ihracat kümesinin iç katma değeri olan içeriği tahmin ederek, küresel üretim ağlarındaki ülkelerin konumuna odaklanmaktadır. Şimdiye kadar, parça ve bileşenler, doğal kaynaklar ve hizmetler dahil olmak üzere, ara girdilerdeki uluslararası ticaret ağının giderek yoğunlaştığı konusunda görüş birliğine varılmaktadır. Üretim süreçleri gittikçe daha farklı faaliyetlere ayrılmakta ve ülkeler belirli üretim aşamalarında giderek daha fazla uzmanlaşmaktadırlar.

Bu bilgiler ışığında çalışmanın temel amacı; (i) KDZ’ye ilişkin süreçler uluslararası ticareti nasıl şekillendirmektedir? (ii) KDZ’de yükselme süreçleri nasıl

gerçekleşmektedir? (iii) İleri yönlü KDZ katılımında ekonomik, sosyal, politik ve çevresel altyapı değişkenleri nasıl bir etkiye sahiptir? sorularını literatür taraması ve ekonometrik analizlerle yanıtlamaktır. Bu doğrultuda çalışmanın birinci alt amacını; yapılan literatür taraması sonucu ulaşılan teorik bilgiler ışığında uluslararası ticaret teorilerinin son dönemdeki trendlerine ilişkin gelişim süreçleri oluşturmaktadır. Çalışmanın ikinci alt amacı ise ülkelerin KDZ'ye katılımları ve bu katılımı etkileyen altyapı değişkenlerinin belirlenmesidir.

Çalışma Türkçe literatürde KDZ ile ilgili henüz yeterli akademik kaynağın bulunmaması ve genel anlamda ortaya konulan bu teori ile ilgili ekonometrik çalışmaların azlığı nedeni ile mevcut literatüre özgün bir değer katmayı hedeflemektedir. Çalışmaya ilişkin bir diğer önemli nokta ise KDZ ile ilgili daha önce yapılmış birçok çalışmanın (firma tabanlı yani mikro değişkenlerle yapılmış olması) aksine ele alınan çalışmaya makroekonomik değişkenlerin dahil edilmesidir.

Çalışmanın en önemli kısıtını, değerlendirmeye alınan dönem oluşturmaktadır. KDZ'ye ilişkin verilerin kısıtlı olması ve sadece OECD tarafından yayımlanan veri setinin kullanılması, 2000-2011 yılları arasında bir değerlendirme yapılmasına neden olmuştur. Bu dönem aralığında dünya genelinde yaşanan iki krizin varlığı da çalışma sonuçları açısından değerlendirildiğinde önemli kısıtlardan biri olarak görülebilir. Yine ele alınan dönemin kısa dönem olmasından kaynaklı olarak; çalışmada kullanılan verilerin analizi için GMM (Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi) kullanılması, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından farklılıkların ele alınmasını engelleyen bir diğer kısıttır.

Çalışmanın birinci bölümünde uluslararası ticaret teorilerine ve KDZ'ye ilişkin genel bir giriş yapılmış ve daha sonra çalışmanın amacı ve bu doğrultuda cevaplanacak sorulara, çalışmanın önemi ve kısıtlarına yer verilerek çalışmanın organizasyonu anlatılmıştır.

Çalışmanın ikinci bölümünde uluslararası ticaret teorilerine ilişkin genel değerlendirme yapılarak endüstri içi ticaret ve uluslararası üretim bölümlendirmesi yaklaşımlarına ilişkin bilgiler verilerek, "Yeni Yeni Yeni Uluslararası Ticaret Teorisi" olarak literatürde yer alan KDZ yaklaşımı incelenmiştir.

Çalışmanın üçüncü bölümünde KDZ'nin yönetilmesi ve zincirlerde yükselmeye ilişkin bilgiler ve tanımlamalara yer verilerek literatürde daha önce



yapılan ve KDZ’de yükselme süreçlerini inceleyen çalışmalara yer verilmiştir. Aynı zamanda bu bölümde çalışmada kullanılan modellere ait değişkenlerin yükselme açısından değerlendirilmesi de yapılmıştır.

Çalışmanın dördüncü bölümünde; araştırma yöntemi, analiz teknikleri, kullanılan ülkeler ve değişkenlere ilişkin tanımlayıcı bilgiler belirtilerek, KDZ ölçüm metodlarına ilişkin genel bilgiler verilmiştir. .

Çalışmanın beşinci bölümünde ise yapılan analiz sonuçlarına ilişkin bilgiler değerlendirilmiş ve beşinci bölümde çalışma sonuçları topluca değerlendirilerek teori ve pratiğe ilişkin bulgulara ve gelecekte yapılacak çalışmalar için önerilere yer verilmiştir.



## İKİNCİ BÖLÜM

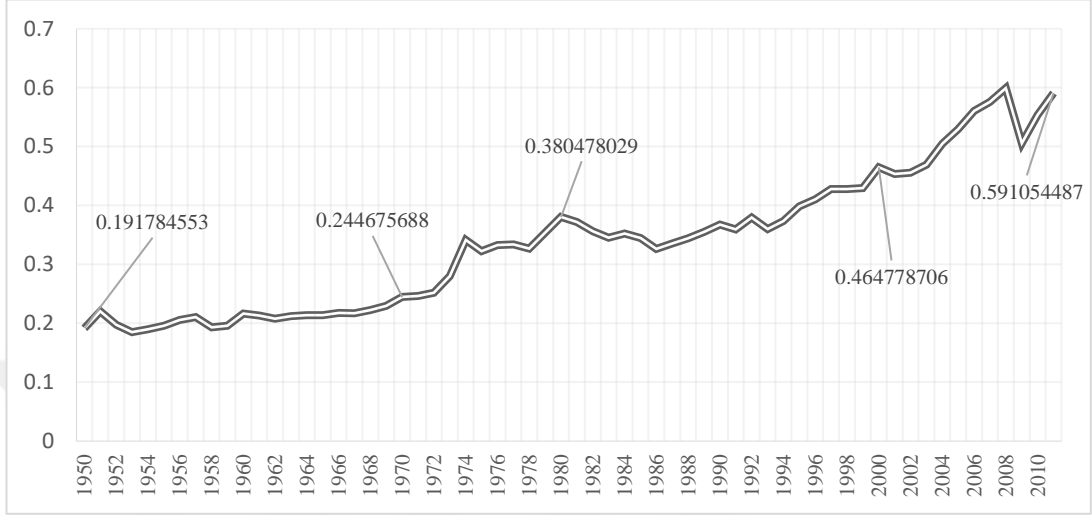
### ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİ: ÜRETİMİN BÖLÜMLENDİRİLMESİ VE KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİ

Coğrafi keşiflerden itibaren önemli gelişmelere sahne olan uluslararası ticaret süreçleri geride kalan yarım asırlık süreçte klasik yaklaşımların temel argümanlarını değiştiren yaklaşımlar aracılığı ile farklı açılardan ele alınmıştır. Uluslararası ticarete ilişkin teorik yaklaşımların temelinde yer alan karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımının geçerliliğinin hala devam etmesine rağmen 20. yüzyılın ortalarından itibaren uluslar arasındaki ticaretin yapısal anlamda önemli değişimler göstermesi bu alandaki teorilerin gelişmesine ve yeni değişkenlerin de eklenerek süreçlerin değerlendirilmesine yol açmıştır.

Özellikle son 30 yıldaki teknolojik, politik ve kurumsal değişimler ülkelerin sınırları içerisinde ve dışında kalan üretim süreçlerinin önemli ölçüde parçalanmasına ve üretimin küresel ölçekte organize edilmesine yol açmıştır. Uluslararası ticaret bu süreçte Ricardo'nun ele aldığı şekliyle "şarapla kumaş değişimi" olarak değil farklı ülkelerdeki ekonomik aktörlerin bir ürünün üretim sürecinin farklı aşamalarında yer aldıkları küresel bir fabrika üretimi şekline dönüşmüştür (Antras ve Chor, 2017). Küresel çaptaki bu değişimin sonucu olarak ortaya çıkan ülkeler arasında geçmişteki dönemlere kıyasla daha karmaşık ticari ilişki ağlarının varlığı yeni teorilerle bu ilişkilerin açıklığa kavuşturulması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Dünya genelinde özellikle ikinci dünya savaşı sonrasında ülkelerin toparlanma ve gelişme süreçlerinin hızlanması ikinci küreselleşme sürecinin ortaya çıkmasına ve uluslararası ticaret hacimlerinin genişlemesini beraberinde getirmiştir.

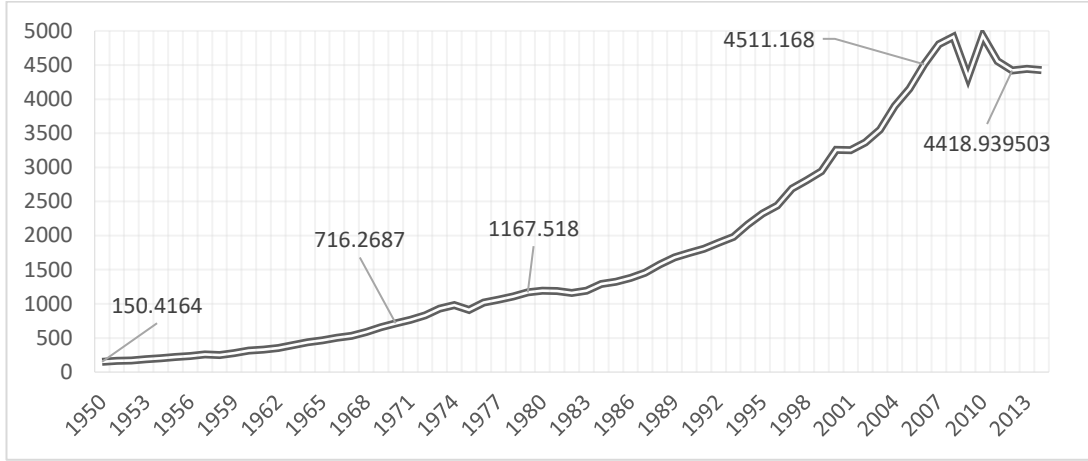
80'li yılların başına kadar 1950 yılına oranla iki katına çıkan uluslararası ticaret hacimleri yüzyılın sonuna kadar büyümesini sürdürmüş ancak 2000'li yılların

başından itibaren büyüme hızını daha fazla arttırmaya başlamıştır. Dünya genelinde ortaya çıkan krizlerin etkileri dışında uluslararası ticaretin gelişimi incelendiğinde 2011 yılında toplam ticaret hacminin 1950 yılına kıyasla üç katından daha fazla büyüdüğü görülmektedir (Şekil 2.1).



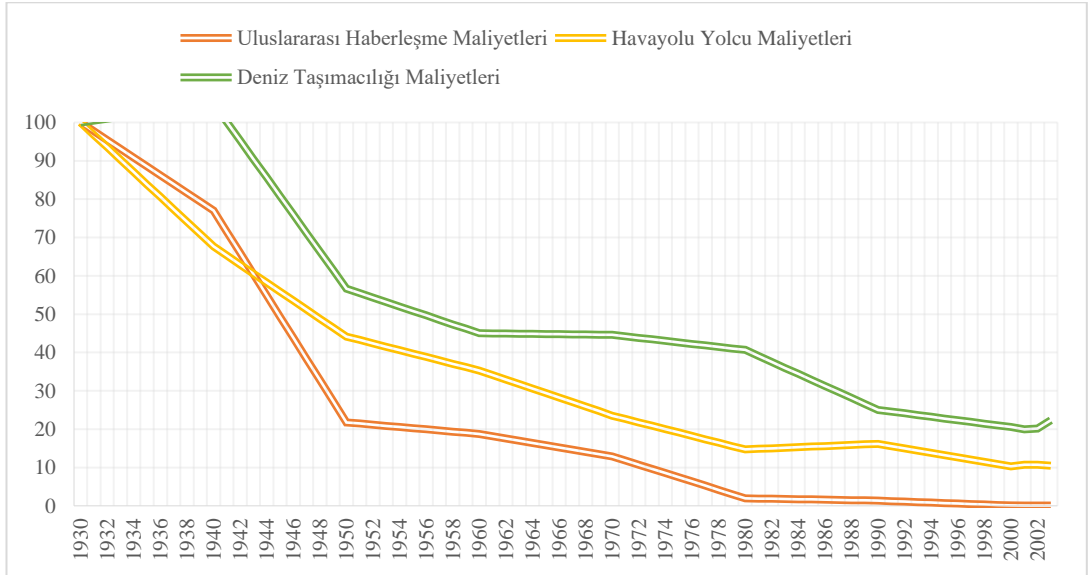
Şekil 2. 1 1950-2011 Yılları Arasında Küresel Dış Ticaret Hacmindeki Değişim (% Dünya GSYH)  
(Kaynak: <https://ourworldindata.org/>)

Dünya genelinde ihracat değerindeki artış uluslararası ticaret hacimlerinde meydana gelen artıştan daha yüksek bir ivmeyle gerçekleşmiştir (Şekil 2.2). Küresel anlamda ihracat değerleri 1950'den 1980 yılına kadar yaklaşık sekiz kat bir yükselme sergilerken, bu durum 1980-2014 yılları arasında üç kat artış şeklinde kendini göstermiştir. 1950-2014 arası dönemdeki ivme değerlendirildiğinde dünya genelinde ekonomik anlamda ortaya çıkan yapısal değişimlerin etkili olduğu görülmektedir.



Şekil 2. 2 1950-2014 Yılları Arasında Küresel İhracat Gelirlerindeki Değişim (1913=100) (Kaynak: <https://ourworldindata.org/>)

Uluslararası ticarete ilişkin verilerde ortaya çıkan önemli gelişmelerle birlikte ülkelerin değişen ticaret yapısı, altyapılarındaki dönüşümler ve bu dönüşümlere bağlı olarak maliyet konusunda ortaya çıkan düşüşler üretimin küresel bağlamda yayılmasında rol oynamıştır (Şekil 2.3). 1930'lu yılların başından itibaren düşmeye başlayan uluslararası haberleşme, yolculuk ve taşımacılık maliyetleri 2000'li yıllarda neredeyse %100'lük bir azalışla uluslararası ticaret açısından önemli maliyet kalemlerinin neredeyse sıfıra inmesini sağlayarak küresel üretim bölümlendirmesinin avantajlı konuma geçmesine neden olmuştur.



Şekil 2. 3 Dünya genelinde 1930-2003 yılları arasında haberleşme ve ulaşım maliyetlerindeki değişim (1930=100) (Kaynak: OECD, 2007)

Ortaçağ sanayi ve ticaret örgütlenmesinin ardından Avrupa ülkelerinde güçlü ve merkezleşmiş ulus devletler kurmayı amaçlayan bir politikalar sistemi olarak

değerlendirilen *Merkantilizm* temelinde ele alınan uluslararası ticarete ilişkin yaklaşımlar; 16. yüzyıldan başlayarak 18. yüzyıla kadar devam eden süreçte yer alan ulusların sadece değerli madenlerin ihracatına odaklanmıştır. Merkantilizm ekonomi tarihi içerisinde bir okul olarak gösterilmezken sahip olduğu heterojen ve çeşitlendirilmiş yapısı nedeniyle uluslararası ticaret teorilerinde önemli bir yere sahiptir (Negishi, 2001). Ülke içindeki değerli maden stoklarını artırma üzerine kurulu bir politika ile hareket eden merkantilizm yaklaşımında ithalat, yoğun devlet müdahaleleri ile önlenmeye çalışılmıştır (Langdana ve Murphy, 2014). Bunun yanı sıra ihracata getirilen teşvikler ve primler yurtiçindeki üretimle birlikte ihracatı da arttırmıştır. Fakat bu destekler ve engeller neticesinde iç piyasada ortaya çıkan değerli maden artışı, fiyatların yükselmesine yol açarak fiyat avantajlarının ortadan kalkmasına neden olmuştur (Demiral, 2014). Merkantilist ekonomik düşüncenin temelinde uluslararası ticarettten elde edilen kazançların sadece ihracata dayalı olduğu yaklaşımının olması, uluslararası ticaretin sıfır toplamlı bir oyun olarak görülmesine neden olmuştur (Irwin, 1991).

18. yüzyılın ikinci yarısında ekonomik ilerlemenin önünde engel olarak görülmeye başlayan merkantilizme ilişkin öğretilerin birçoğu eleştirilmiş ve onların yerine yeni düşünce sistemleri öne çıkmaya başlamıştır. Merkantilist düşünce sisteminin en önemli eleştiricileri Fransız Fizyokratlar ve sonrasında David Hume, ve Adam Smith olmuştur. Fizyokratlar ve Smith'in eleştirileri daha çok Fransa ve İngiltere'nin o dönemki koşulları ile ilgili pratik gerekçelerden ibaretken; Hume'un katkısı esas olarak, uluslararası fiyat ilişkileri kuramında, daha çok merkantilizmin teorik temellerini çürütmek amacıyla verilmiştir. Merkantilistlerin devleti ve onun çıkarlarını korumaları konusundaki yaklaşımları Hume tarafından doğrulanmıştır. Ancak hem ulusal hem de uluslararası anlamda ticaretteki artışın devletin ve ulusun çıkarları ile doğru orantılı olduğu belirtilmiştir. Hume, uluslararası ticaret konusuyla ilgili olarak, bir devletin sadece diğer devletlerin pahasına ilerleme kaydedebileceği ve herhangi bir ulusun zenginliğinin ve ticaretinin cazibesinin, zenginlikleri ve ticareti yaygınlaştırdığını iddia ettikleri görüşünü reddetmiştir (Wu, 2013).

Smith (1776) tarafından ortaya çıkarılan klasik ekonominin temeli işbölümü ve uzmanlaşmaya dayanmaktadır. Smith, işbölümü ve uzmanlaşmanın ülkeler arasındaki farklılıkları ortaya çıkararak meydana gelen ikili ticari ilişkide her iki tarafın da kazanç sağlamasının gerekliliğini ve iki taraftan birinin kaybetmesi

durumunda bu ticari ilişkinin gerçekleşmeyeceğini belirtmiştir. Smith'e göre karşılıklı yarar sağlayan ticaret mutlak avantaja dayanılarak gerçekleştirilmelidir. Bir ulus daha verimli olduğu (veya daha fazla mutlak üstünlüğe sahip olduğu) malın üretimini yaptığında diğer ulus da kendi mutlak üstünlüğünü sağlamak üzere daha verimli olduğu diğer malın üretimini yaparak kazançlarının değişimini sağlarlar. Mutlak üstünlükler teorisinin temelinde yer alan varsayım; 2 ülke, 2 mal, 2 faktörden oluşan bir çerçeveyi değerlendirmektedir. Bu koşulların yanı sıra; ticarete konu olan ülkelerin teknolojileri sabit ve üretim birim maliyetleri eşit olarak ele alınır. Homojen ürün varsayımından yola çıkan Mutlak Üstünlükler Teorisi daha önce de belirtildiği gibi serbest ticaretin en iyi şekilde uygulanması ile mümkün olacaktır (Zhang, 2008; Wu, 2013).

Smith'in mutlak üstünlük hakkındaki fikirleri, klasik uluslararası ticaret teorisinin erken gelişimi için çok önemli olmasına rağmen, ticaret hakkında pek çok somut fikir ilkelerinden önce olsa bile David Ricardo'nun klasik uluslararası ticaret teorisinin yaratıcısı olduğu konusunda genel kabul görmektedir (Ricardo, 1817). Ricardo, ticaretteki potansiyel kazançların mutlak üstünlük kavramında öngörülen kazançlardan çok daha büyük olduğunu göstermiştir. Karşılaştırmalı avantaj teorileri ve ticaretten kazanımlar genellikle Ricardo'nun teorisi ile bağlantılıdır. Bu teoride uluslararası ticaret kalıplarını açıklamak için kullanılan önemli değişken olarak teknoloji ifade edilmektedir. Teori, üretimin karşılaştırmalı maliyetlerindeki bir farkın, uluslararası ticaretin varlığı için gerekli şart olduğunu savunmaktadır. Bu fark üretim tekniklerindeki farklılıkları yansıtmaktadır.

Ricardo tarafından sunulan yaklaşımın eksikliklerine ilişkin eleştiriler bu teorinin tamamlanması gereken yönlerini ortaya çıkarmıştır. Teorinin eleştiri almasındaki en temel nokta üretim maliyetinin sadece üretimde kullanılan emek girdisi aracılığı ile ölçülmüş olmasıdır. Doğal kaynaklar, girişimci ve sermaye gibi üretim faktörlerinin göz ardı edilmesi ilk kez Haberler (1930) tarafından ele alınmıştır. Haberler tarafından geliştirilen ve daha sonra neoklasikler tarafından da kullanılan fırsat maliyeti analizleri bu açığı kapatmak üzere tasarlanmıştır. Fırsat maliyetleri yaklaşımı ile bir ülke fırsat maliyetinin en düşük olduğu malların üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacaktır. Sonrasında ise o malların üretiminde uzmanlaşacaktır. Ricardo'ya getirilen bir diğer eleştiri ise uluslararası işgücü verimliliğinin nedenlerini ve dış ticaretin emek getiri oranlarını nasıl etkilediğini

ortaya koyamaması üzerinedir. Heckscher-Ohlin (H-O) tarafından geliştirilen model, bu eksikliği gidermeyi amaçlamıştır. Bu eleştirilerin yanı sıra teoride işgücü hareketliliğinin, talep koşullarının, ölçüğe göre farklılaşan getirilerin, zamana ilişkin dinamik yapının ve üretim yapılarına ilişkin farklı eksikliklerin varlığı, eleştirilerin artmasına ve yeni yaklaşımların ortaya çıkarılmasına yol açmıştır (Bouare, 2008). Ülkelerin sahip oldukları emek üstünlüklerinin yanı sıra diğer altyapı değişkenlerine de odaklanılması gerekliliği araştırmacılar tarafından ele alınmaya başlanmıştır. Ricardo'nun teorisine benzer şekilde ulusların taleplerini sabit olarak ele alan ve ulusları sahip oldukları faktörler açısından değerlendiren Faktör Donatımı (H-O) teorisi; uluslararası ticaretin üretim faktörlerinin eşit olmayan coğrafi dağılımını düzenlediğini ifade etmektedir.

H-O teorisi; iki üretim faktörünü (emek ve sermaye) içermesi için ikinci bir faktörü (sermaye) ortaya çıkararak ve uluslararası faktör hareketi olmadığını ve tüm ülkelerin aynı teknolojiyi kullandığını varsayarak klasik yaklaşımlara farklı bir bakış açısı getirmektedir. Böylelikle üretkenlik farklılıklarının yalnızca faktör varlıklarındaki değişimden ve ortaya çıkan iş gücü ve sermayenin farklı kombinasyonlarından kaynaklandığı ifade edilmektedir. Ricardo'nun teorisine kıyasla yapılan bu değişikliklerle H-O teorisi, ulusal üretkenliğin farklılıklarına ve sonuçta ortaya çıkan uluslararası işbölümünde faktör kaynaklarının rolünü vurgulamıştır. H-O'ya göre, her ticaret ülkesi, ihtiyaç duyulan girdilerin nispeten bolluğuna sahip olduğu bu malların üretimine odaklanmaktadır. Çünkü bu göreceli bolluk düşük üretim maliyetlerine ve bununla birlikte karşılaştırmalı avantaja (faktör oranları teorisi) neden olmaktadır. Teoride bir ulusun uluslararası rekabet gücü, faktör zenginliğine göre değerlendirilirken; faktör zenginliğinin uluslararası rekabetçiliğin önemli bir faktörü olması dahi bütün sorunu açıklamada yetersiz kalmıştır. H-O teoremi, uluslararası farklı rekabet avantajlarını açıklamak için çok basit ve tek taraflı olarak kalmasından dolayı çeşitli eleştiriler almıştır (Mitschke, 2008). Bu eleştirilerin en başında Leontief (1953) tarafından Amerika için yapılan dış ticaret analizi ile ortaya çıkan; ülkeler arasında sadece faktör farklılıklarının değil teknolojik farklılıkların da ticarete etki ettiği görüşü gelmektedir. H-O teorisine getirilen bir diğer eleştiri ise doğal faktör varlıkları ve üretim faktörlerinin hareketsizliğine ilişkin getirilen eleştiri dinamik bir yapıyı ele almamasından kaynaklıdır. Bu nedenle teori, modern endüstrilerin faktör zenginliği ve uluslararası rekabet gücünü açıklama konusunda yetersiz kalmıştır. Bu

eleştirilerin yanı sıra uluslararası ticarete benzer faktörlere ve/veya benzer faktör maliyetlerine sahip olunması da H-O teorisinin eksik kaldığı bir diğer noktadır. Ticaretin endüstriler arasından endüstri içi ticarete dönüşmesi ve küresel piyasalarda artan ölçek ekonomileri nedeniyle teoremin açıklayıcılığı konusunda da önemli eksiklikler ortaya çıkmıştır. Teorinin serbest ticarete ilişkin iyimser yaklaşımı olan ticaretten taraf ülkelerin her zaman kazançlı çıkacağı varsayımı da daha sonra gelişmekte olan ülkelerde ortaya çıkan ve literatürde Prebisch-Singer tezi ve Yoksullaştırıcı Büyüme kavramlarıyla karşılık bulan ve aşırı uzmanlaşma sonucu ticaret hadlerinin kötüleşmesi olarak tanımlanan durum nedeniyle de eleştirilmiştir (Mitschke, 2008).

Klasik ve neoklasik teoriler, uluslararası rekabetçilik kavramı olarak değil de, uluslararası ticaret ve uzmanlığın modelini ve yararlarını açıklayan modeller olarak (endüstri- ticaret) ulusal refahın ana unsurunu oluşturmaktadır. Bu nedenle, bu teorilerin, özellikle endüstri içi ticarete olduğu gibi, uluslararası rekabet edebilirlik olgusunu açıklamak için çok basit ve kısıtlayıcı oldukları ortaya çıkmıştır. Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlük teorisi bile, her ülkenin bir yerde rekabet ettiği sonucuna varmakta ve böylece uluslararası rekabetçilik teorisine ihtiyaç duyulmamaktadır. Yine de, bu teoriler, özellikle faktör zenginliği, ürün süreci yenilikleri ve girişimci faaliyetler açısından ve rekabet edebilirlik faktörleri bakımından uluslararası rekabetçiliğin açıklanmasına yönelik önemli hususlara ilişkin ayrıntılara yer vermiştir. Uluslararası uzmanlaşmanın yönü, çokuluslu şirketlerin üretimi uluslararasılaştırma stratejisi çerçevesinde (giderek katma değeri yüksek zinciri dilimlemek) artan bir öneme sahip olmaya başlamıştır (Mitschke, 2008).

H-O teorisıyla ilgili Leontief paradoksu neticesinde ortaya çıkan eleştirilerle dış ticaretin faktör donanımları dışında başka faktörler tarafından da etkilenebileceği konusunda araştırmalar çoğalmıştır. Beşeri sermayenin uluslararası ticaretteki rolünü sınamaya çalışan Keesing (1966); ülkelerin faktör donanımlarının ticareti belirleyen unsur olmadığını tersine, ticaretin gereklerine göre ülkelerin faktör donanımlarının evrildiğini ifade etmektedir. **Nitelikli İşgücü Teorisi** olarak ele alınan model, yüksek becerili işgücü konusu uluslararası ticaretin önemli belirleyicisi olarak belirtilmektedir. Kenen (1965) tarafından da desteklenen bu yaklaşıma göre, nitelikli işgücü yoğun mallar ile sermaye yoğun mallar, “türetilmiş kaynaklar” adı altında aynı tür mallar olarak kabul edilebilmektedir. Nitelikli işgücü zengini ülkeler, bu faktörü



yoğun olarak gerektiren malların üretiminde uzmanlaşarak dış ticarete katılmaktadır. Bu bağlamda bakıldığında, Nitelikli İşgücü Teorisi, temelde H-O Teorisi'nin değiştirilmiş şeklidir; bu nedenle Neo-Faktör Donatımı Teorisi olarak da ifade edilmektedir (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011). Bu yaklaşımda daha fazla nitelikli işgücüne sahip olan ülke bu faktörün kullanımını gerektiren mallarda, niteliksiz işgücünün daha fazla olduğu ülkeler ise bu gücü gerektiren mallarda uzmanlaşmalıdır. Bu yolla kaynaklar daha etkin kullanılabilir, dolayısıyla refah artışı sağlanabilecektir. Bu teori günümüzde ulusal rekabet gücünü belirleyen önemli etmenlerden biri olan eğitilmiş emeği dikkate alması açısından önemlidir. Ancak nitelikli emeğin tek başına ülke rekabet gücünü belirleyen faktör olmadığı da göz ardı edilmemelidir (Gökmenoğlu vd., 2012).

Sanayileşmiş ülkeler arasındaki uluslararası ticaretin büyük bir kısmının yeni mal ve üretim süreçlerinden oluştuğu varsayımı altında ele alınan **Teknolojik Açık Teoremi**, ilk olarak Posner (1961) tarafından ortaya çıkarılmıştır. Bu yaklaşıma göre yeniliklerin (patent, fikri mülkiyet hakları gibi) yasalarla korunması nedeniyle yeni ürün ve/veya üretim süreci geliştiren ülkeler bu malların ilk ihracatçısı olmaktadır. Ancak ihracat sonrası daha az gelişmiş ülkeler bu malların taklit veya benzerleri için, üretim süreçlerine geçmektedirler. Bu ülkelerde emek ve doğal kaynaklara ilişkin maliyetlerin daha düşük olması nedeniyle bir süre sonra bu malları icat eden ülkeler ithalatçı konumuna gelmektedirler (Seyidoğlu, 2009).

Teknolojik açık hipotezinin geliştirilmiş şekli olan **Ürün Dönemleri Teoremi** (Vernon, 1966); aşamalı olarak yeniliğin ülkeler arasındaki yaşam dönemleri üzerinde durmuştur. Bazı ülkelerin mevcut mallarda uzmanlaşmaya giderken bazı ülkelerinde yeni mallarda uzmanlaşmaya gitmesi sonucu yeni malın eski mal konumuna geçmesi ve bu süreçte coğrafi açıdan yer değiştirmesi ele alınmıştır. Ürün yaşam devreleri ile açıklanan bu süreçte, bir yandan yeniliklerin kesintisiz olarak ortaya çıkması açıklanırken, diğer yandan da uluslararası ticaretin nedeni, nitelikli işgücü ve Ar-Ge harcamaları tarafından geliştirilen teknolojiye dayandırılmaktadır. Teknolojik Açık ve Ürün Dönemleri Teoremleri, H-O Teorisi'nin, teknolojik gelişmeleri de içeren bir uygulama biçimi olarak değerlendirilmektedir (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011).

Linder (1961) tarafından geliştirilen ve uluslararası ticarete farklılaştırılmış malların ticaretini ele alan öncül teoremlerden biri olan **Tercihlerde Benzerlik Teorisi**, ticarete maliyetlerden daha çok, ülkeler arasındaki zevk ve tercihlerdeki benzerliğin

önemine vurgu yapmıştır. Talep ve gelir açısından birbirine benzerlik gösteren ülkeler arasında ticaretin gelişiminin daha fazla olacağına özellikle değinile teoremde, iç piyasada talep edilen ürünlerin üretiminde yoğunlaşılması sonucu uzmanlık kazanılacağı ve daha sonraki aşamalarda benzer malları talep eden ülkelere bu ürünlerin ihracatının yapılabileceği ortaya çıkarılmıştır. Ancak teorinin sadece ihracat amacıyla üretilen ve ülke içerisinde tüketimi oldukça düşük olan mallarla ilgili açıklayıcılığı eksik kalmıştır (Seyitoğlu, 2009).

Uluslararası ticarete klasik bakış açısının aksine talep yönlü bakan teorilerden bir diğeri ise **Ölçek Ekonomileri Teorisi** olmuştur. Bu teoriye göre ülkelerin geniş piyasalara sahip olan ürünlerin üretiminde uzmanlaşmasıyla birlikte ortaya çıkan ticaret hacmindeki artış, artan verimlere yol açarak ortalama üretim maliyetlerini düşürücü etki yaratacak ve ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğünü arttıracaktır (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011).

## **2.2. DEĞİŞEN ULUSLARARASI TİCARET YAPILARI VE İKİNCİ NESİL ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİ**

Dinamik ve statik kazançlar üzerine yoğunlaşan uluslararası ticaret teorileri statik anlamda klasikler adına işbölümü ve uzmanlaşma tarafından değerlendirilirken daha sonra ele alınan dinamik yaklaşımlarda; üretim ve kaynak açığını karşılama, daha geniş piyasa hacmine ulaşma ve yeni pazarlara ulaşım şeklinde değerlendirilmiştir. Bununla birlikte değişen üretim yapıları da kısıtlı somut faktörlerden somut ve soyut faktörlerin bir arada kullanıldığı sürece yerini bırakmıştır (Demiral, 2014). Ürünlerde ve üretim süreçlerinde meydana gelen bu gelişmeler uluslararası ticaret teorilerine de yeni bakış açıları getirilmesine yol açmıştır.

İki yüzyıl öncesinde David Ricardo tarafından temelleri atılan klasik uluslararası ticaret teorilerinin ana düşünce yaklaşımları H-O'dan Samuelson'a kadar etkisini sürdürmüştür (Şekil 2.4). Bu yaklaşımın temel öngörülleri de aynı şekilde 1970'li yıllara kadar süregelmiştir (Inomata, 2017):

- Piyasalar mükemmel bir rekabet içindedir ve üreticiler sürekli olarak ölçeğe göre sabit getiri altında çalışmaktadır.
- Ticarete yer alan bir endüstri homojen üreticilerden oluşmaktadır.

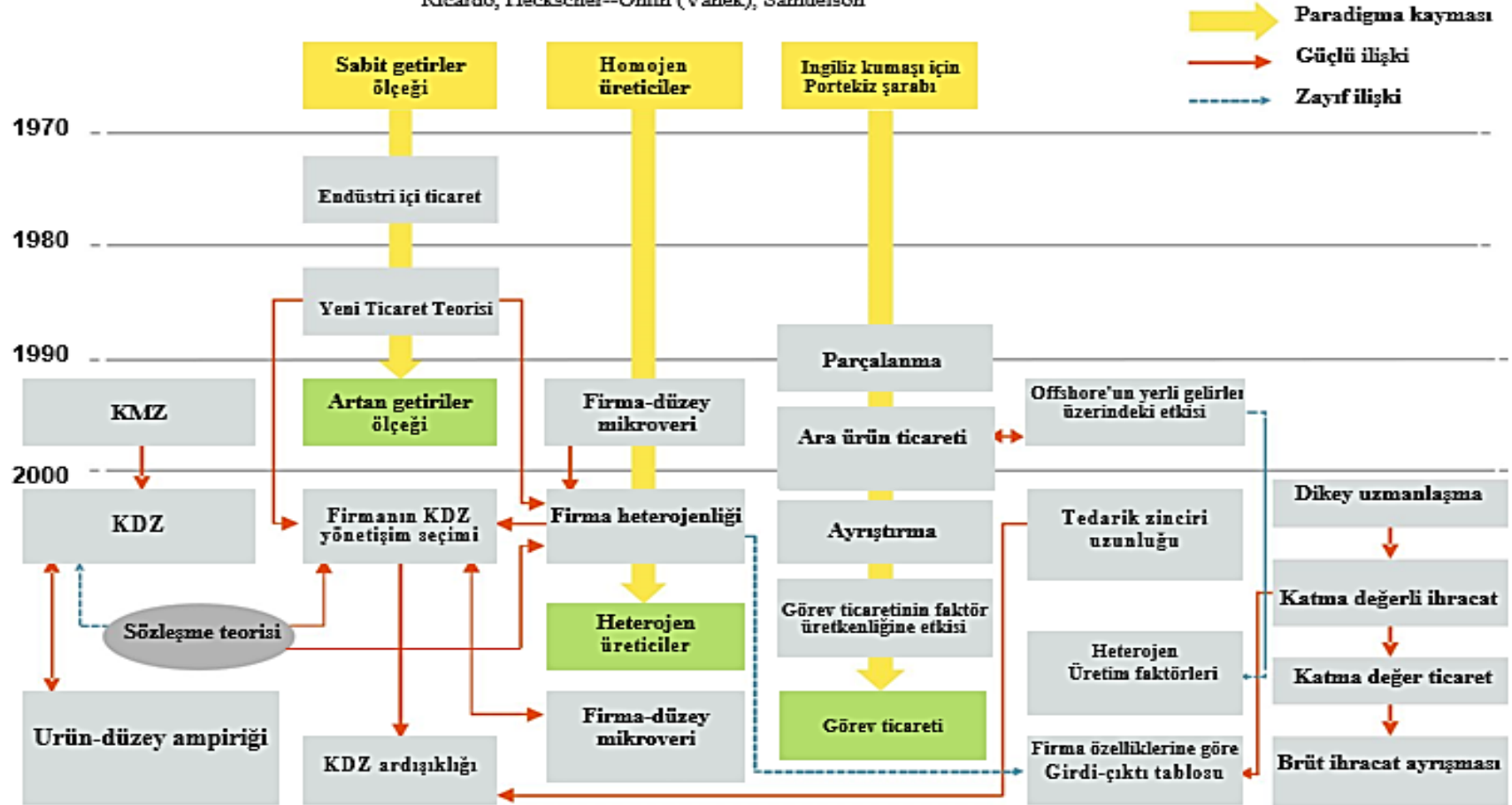
- Uluslar yalnızca nihai ürünlerin ticaretini yapmaktadır ve her ürün yalnızca ihraç eden ülkenin üretim faktörleri aracılığıyla üretilmektedir.





## (Neo) klasik uluslararası ticaret teorisi

Ricardo, Heckscher-Ohlin (Vanek), Samuelson



Şekil 2. 4 Uluslararası ticaret teorilerinin gelişim süreci (Kaynak: Inomata, 2017)

Klasik teorilerin ilk önermesi 1970’li ve 1980’li yıllarda yeni ticaret teorisi yaklaşımını öne süren çalışmalarla eleştirilmeye başlanmıştır. Krugman (Krugman, 1979; 1980)’ın öncülüğünü yaptığı ve Helpman ve Krugman (1985) tarafından yaygınlaştırılan yaklaşımın temel özelliği; firmaların yeni piyasalara girerek alanlarını genişlettikleri ve genişleyen piyasalar sayesinde üretim ölçeklerinin artmasını sağladıklarıdır. Eksik rekabet altında yapılan uluslararası ticaretin varlığına vurgu yapan bu yaklaşım benzer teknoloji ve faktörlere sahip ülkeler arasında endüstri içi ticaretin yayılması ile ilgili makul bir açıklama getiren ilk yaklaşımdır (Yüksel ve Sarıdoğan, 2011; Inomata, 2017).

Uluslararası ticaret teorilerinin evrimi genel olarak yeni keşfedilen olgularla mevcut modellerin tahminleri arasındaki boşluğu doldurma ihtiyacından kaynaklı olarak gerçekleşmektedir. Klasik teorilerin ikinci genel önermesine getirilen eleştirinin kaynağını ise (Grubel ve Lloyd, 1971)’un endüstri-içi ticarete ilişkin ampirik bulguları oluşturmaktadır. Grubel ve Lloyd’un yanı sıra Bernard ve Jensen (1999) ve Bernard vd., (1995) tarafından yapılan çalışma firma bazında verilerin incelenmesi ile ortaya konulan belirli bir endüstride yer alan ihracatçı ve ihracatçı olmayan firmalar arasındaki firma verimliliğinde ortaya çıkan heterojen yapı da klasik yaklaşımın varsayımı üzerine getirilen önemli eleştiri olarak görülmüştür. Daha sonra ikinci-nesil yeni ticaret teorileri kapsamında Melitz (2003) tarafından genişletilen yaklaşım ise ihracat faaliyetlerine girişte sabit bir maliyet varsayımı yaparak firmanın piyasaya giriş veya çıkıştaki endojen seçim mekanizmasını göz önünde bulundurmakta ve bu şekilde heterojen firmaların bir endüstri içinde bir arada bulunabilecekleri varsayımını getirmektedir. Bu yaklaşıma göre bir ülkenin ihracat artışı, ihracat yapan firmalara yenilerinin eklenmesi ve/veya yeni ortaklar ile elde edilmektedir. Ülke içinde ihracat yapan firma sayısının değişimi firma verimliliği ve ülkeler arası ticaret maliyetleriyle ilişkilendirilmektedir. Maliyetlerde ortaya çıkan düşüş hem yaygın (ihracat yapan firmalar) hem de yoğun (firma başına ortalama ihracat) ticaret açısından değerlendirilebilen ihracat artışı etkisini beraberinde getirmektedir. Bu durumda maliyet düşüşü yeni firmaların ihracata başlamasına neden olurken toplam satış düzeyinde artışa neden olurken; firma başına ortalama satışın düşmesine neden olabilmektedir (Lawless, 2010; Türkcan ve Pişkin, 2012).

Bu bağlamda ikinci nesil yeni ticaret teorilerine zemin hazırlayan ve günümüzde ele alınan uluslararası ticarete ilişkin yaklaşımların açıklanmasında etkili

olan endüstri içi ticaret ve uluslararası üretim bölümlendirmesi ile ilgili bilgiler bölümün devamında verilmektedir.

### 2.2.1. Endüstri İçi Ticaret

Leontief Paradoksundan bu yana sadece bir ampirik yaklaşım iktisatçıların bakışını temelden değiştirmiştir. Bu yaklaşım Grubel ve Lloyd (1971) tarafından ortaya atılan Endüstri-içi ticarettir. Endüstri içi ticaret, dünya ekonomisindeki artan getirilerin ve eksik rekabetin rolünü vurgulayan anahtar ampirik bulgulardan biridir. Ölçeğe göre sabit getiri ve tam rekabet koşulları altında incelenen karşılaştırmalı üstünlüklerin geleneksel teorileri endüstri içi ticareti açıklamada yetersiz kalmaktadır. Buna karşın ölçek ekonomileri modeli basit bir hesaplama önermekte, hatta karşılaştırmalı üstünlüklerde bulunmayan ölçek ekonomileri endüstri içerisindeki ve aynı zamanda endüstri içi ticarete uzmanlaşmayı harekete geçirmektedir. Teorinin zarafeti ve gücü geniş kapsamlı olarak kabul edilmesine yol açmıştır (Davis, 1995).

Endüstri içi ticaret 1960'larda ilk olarak Verdoorn (1960), Balassa (1963, 1966) ve Grubel (1967) tarafından gözlemlendiğinde, ürünlerin ticaretinin izlediği yolun tanımlanmasında yeni ve şaşırtıcı bir bakış açısı olarak görülmüştür. Bu yazarlar devrimsel bir gözlem yaparak endüstri içinde ve iki yönlü uluslararası ticarete endüstrilerin ürünleri içinde uzmanlaşma olduğunu göstermişlerdir. Endüstri içi ticaretin ölçümünde kullanılan indeks Grubel ve Lloyd (1971) tarafından geliştirilmiştir. Geliştirdikleri indeksi kullanarak yaptıkları ölçümde 1967 yılında 10 büyük OECD ülkesinin toplam ticaretleri içerisinde endüstri içi ticaretin ağırlıklandırılmamış ortalama değerinin %50 civarında olduğunu ortaya çıkarmışlardır.

Bu konuda ilk araştırmaları yapan yazarlar bu konuyu teorik bir zemine oturtmak için uğraşmışlardır. Endüstri içi ticaret temelde homojen ve farklılaştırılmış ürünlerin her ikisinde de ortaya çıkan bir olgu olarak ifade edilirken, altı çizilen endüstri konsepti nadiren kısmi denge yaklaşımı üzerinden test ve teorize edilmiştir. Krugman (1979) ve Lancaster (1980) tarafından geliştirilen çalışmalarla formel genel denge modeli kapsamında endüstri içi ticaret gelişim sağlamıştır. Bu modeller endüstrilerin ve uluslararası ticaretin farklı özelliklerini kullanmışlardır. Bazıları yatay endüstri içi ticaret içi olarak bilinen nihai ürünlerde farklılaşmadan bahsederken, bazıları ise farklı kalitedeki ürünler ve bölümlendirme gibi farklı endüstri içi ticareti

içeren dikey endüstri içi ticaretten bahsetmektedir. Bunların yanı sıra yeni modellerin ortaya çıktığı görülmektedir. Bu yeni endüstri içi ticaret modelleri firma içi marjinal endüstri içi ticaret, firma içi ticaret, yeni coğrafya modelleri içinde endüstri içi ticaret ve hizmetlerde endüstri içi ticaret gibi farklı isimler ve yapılanmalarla ortaya çıkmıştır (Lloyd ve Lee, 2002).

Endüstri içi ticaret, bir ülkenin aynı grup malların farklı varyasyonlarını ihraç ederken aynı zamanda bu malların benzer varyasyonlarını ithal etmesi sonucu ortaya çıkmaktadır. Krugman (1981) endüstri içi ticareti, bir endüstri içinde iki yönlü uluslararası ticaretin farklı ürünlerin farklılaştırılmış hallerini üreten farklı ülkelerin varlığı ile açıklamıştır. Endüstri içi ticaret modern üretim ve tüketimin iki benzer olgusu ile varlığını sürdürmektedir: ölçüğe göre artan getiriler ve tüketicilerin çeşitliliklere olan ilgisi. Yerli firmalar ölçüğe göre artan getirin verimliliği yerine bir grup ürün üzerinde uzmanlaştıklarında tüketiciler sadece yurtdışında üretilen bu ürünün farklı varyasyonlarını talep edeceklerdir (Dixit ve Norman, 1980; Helpman, 1981; Krugman, 1979). Bu firma uzmanlaşması ve tüketici talebi, farklılaştırılmış ürünlerin ticaretinin sınırlar arasında oluşmasını sağlayacaktır. (Madeira, 2016).

Endüstri içi ticareti konu alan çalışmalar uluslararası ticaretin endüstri içine indirgenmesine yol açan temel nedenleri; ülkelere, mallara ve piyasaya ilişkin özellikler başlıkları altında ele almışlardır (Erkök Yılmaz, 2014). Ancak Grubel ve Lloyd'un oluşturdukları ölçüm metotlarına ilişkin yapılan eleştiriler, bu yaklaşıma ilişkin ölçümlerin geliştirilerek güncellenmesine neden olmuştur. Aquino (1978), Balassa (1979), Loertscher ve Wolter (1980), Greenaway ve Milner (1981), Milner (1988) vb. birçok araştırmacı tarafından geliştirilmeye çalışılan ölçümler ticarete ilişkin istatistiklerin detaylı şekilde yayımlanması nedeniyle daha fazla kullanılmaya başlanmıştır.

### **2.2.2. Uluslararası Üretim Bölümlendirmesi**

Dünya genelinde yüksek bir ivme ile artış gösteren küreselleşme süreçleri üreticiler açısından da değişimi beraberinde getirmiştir. Özellikle teknoloji ve iletişim alanında meydana gelen önemli gelişmeler üreticilerin işçilik maliyetleri, taşımacılık, pazarlama gibi önemli gider kalemleri konusunda üretim planlarının değişmesine neden olmaktadır. Uluslararası bölümlendirmenin (ekonomi literatürü açısından) firma büyümesi açısından önemi 40 yıl öncesine dayanmaktadır. 1970'lerin başlarında

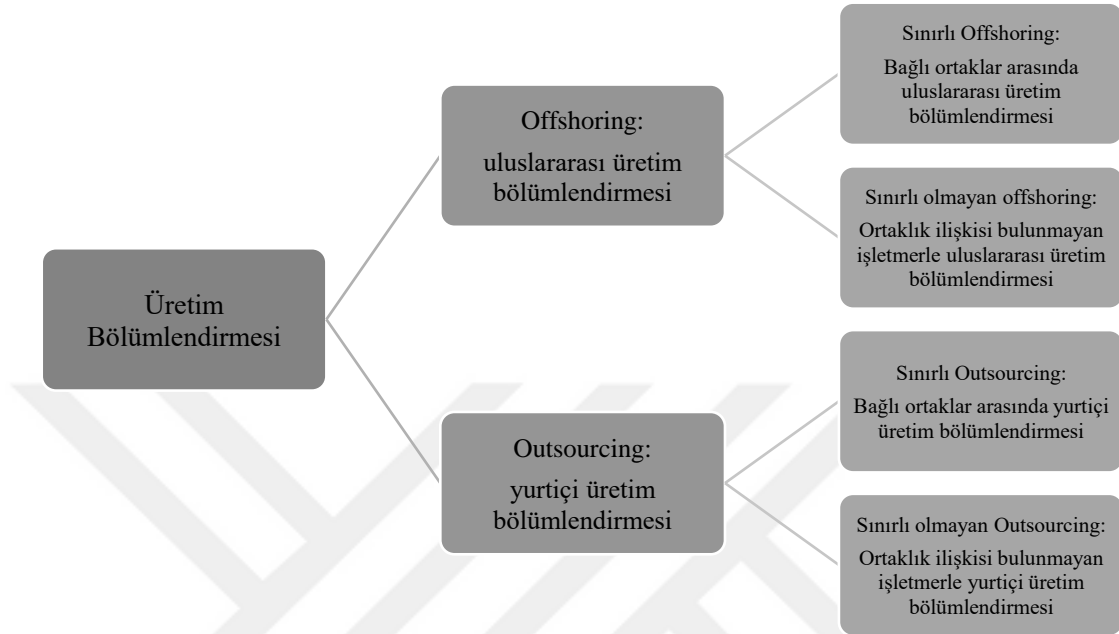
Helleiner (1973) ÇUŞ'lerin 1960'lı yıllar ve 1970'li yılların başında gelişimlerini incelediği çalışmada bu konuyu ele almışlardır. Çalışma büyük ÇUŞ'nin üretimlerini ve pazarlama aktivitelerini genişlettiklerini ortaya çıkarmıştır. Ayrıca bu ÇUŞ'ler sadece hammadde tedarikçisi bulmak için değil, aynı zamanda ara malları ve nihai ürünlerin potansiyel tedarikçilerini bulmak için de uluslararası aktivitelerini az gelişmiş ülkelere doğru genişletmektedirler. Ayrıca burada gözlemlenen üretim bölümlendirmesi Vernon (1966) tarafından ortaya konulan ürün yaşam döngüsü kavramını yıkmaktadır. Çünkü firmalar başlangıçta iç piyasada yeni ve gelişmiş ürünleri satabilecekler ve aynı zamanda bu ürünlerin üretimi ile ilgili çeşitli üretim süreçlerini daha az gelişmiş ülkelere taşıyabileceklerdir (Radlo, 2016). Bu dönemlerde yapılan düzenlemeler ABD çelik endüstrisinin desteklenmesine yol açmış ve daha sonra bu düzenlemeler diğer sektörler ve ülkelere de kaymıştır. Yamashita (2010) bu düzenlemelerin genişlemesi sayesinde tekstil, elektronik ve otomotiv gibi endüstrileri ve birçok ülkeyi içine alacak şekilde genişlediğini belirtmiştir. Bu gelişmelerin sonucu olarak 1970'lerin sonlarında Avrupa'daki ÇUŞ'ler arasında popüler hale gelmiş ve 1980'lerin sonunda Japon şirketleri tarafından yoğun olarak kullanılan bir trend haline gelmiştir.

Firmaların stratejilerindeki anlayışın değişmesi sınır ötesi üretim konusundaki yaklaşımlarının da değişmesine de yol açmıştır. Bu değişimin en önemli adımı Fordist üretim anlayışının düşüşe geçmesi olarak görülmektedir. Gartler (1988)'de ifade edildiği gibi fordizm dikey olarak entegre olmuş üretim sistemleri ile karakterize edilirken Post-Fordizm üretimin bölümlendirilmesini içeren daha esnek organizasyonel çözümleri beraberinde getirmiştir. Üretim bölümlendirmesindeki bu derinleşmenin sonucu olarak farklı bölgelerde ve farklı kuruluşlarda işletme süreçlerinin uygulanmasına yol açmıştır. İş süreçlerinde uzmanlaşmaya bağlı olarak birçok şirketin karakteristiği ve piyasa çevresi değişim göstermiştir.

Firmaların stratejilerinde meydana gelen değişimler üretim bölümlendirmesinin büyümesine yol açmış ve ekonomide ortaya çıkan yapısal değişimleri takiben gelişmekte olan ülkeler de bu akımdan yararlanmaya başlamışlardır. Bu yayılmanın önemli kaynaklarından birisi de ekonomide hizmetlerin gün geçtikçe büyüyen rolüdür. Dietrich (1999) Avrupa ekonomilerinin 1970-1991 yılları arasındaki değişimlerini girdi-çıkıtlı tablolarının analizini yaparak incelediği çalışmada Avrupa imalat sanayisinin dikey olarak dışa yayıldığını ve bu yayılmanın



firmaların idari departmanlarını da kapsadığı sonuçlarına ulaşmıştır. Üretim bölümlendirmesindeki artış paralelinde ekonomi içinde imalat sanayisindeki oranının düşüşünü de beraberinde getirmektedir (Rad\lo, 2016).



Şekil 2. 5 Üretim Bölümlendirmesi ile ilgili anahtar terimler (Rad\lo, 2016)

Üretim bölümlendirmesi etkisini sadece ulusal ekonomilerin yapısını değiştirerek göstermemekte; bunun yanı sıra uluslararası ticaret üzerinde de etkisini önemli ölçüde göstermektedir. Offshoring süreçlerinin artışı ile birlikte uluslararası ticaretteki entegrasyonun yanı sıra küresel ekonomik entegrasyonların da derinleştiği görülmektedir (Feenstra, 1998). Dünya ekonomisinin artan entegrasyonu mal ve hizmetlerin üretim süreçlerinin bölümlendirilmesi veya parçalara ayrılmasının büyümesi olarak kendini göstermiştir. Üretim süreçlerinin offshoring yoluyla parçalara ayrılması uluslararası ticarete temel olarak artışa yol açmaktadır. Bunun temel nedeni ara malların basit bir imalat sürecinde ülke sınırlarını defalarca aşması olarak ifade edilmektedir (Rad\lo, 2016).

Jones ve Kierzkowski (2005) farklı bölgeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlük farklılıklarını ele alarak uluslararası üretim bölümlendirmesi teorisini açıklamışlardır. Bu teori klasik (Ricardocu) ve Neo-Klasik (H-O) ticaret teorileri temeline dayanmaktadır. Ricardo teorisi temelinde emek yoğun ülkeler arasındaki vasıflı emek farklılıkları; üretim süreçlerinin bir kısmının farklı bir ülkede yapılabilmesine olanak sağlarken emeğe ilişkin nitelikler başka bir kısmının farklı bir

ülkede yapılabileceğini göstermektedir. H-O uluslararası ticaret teorisi temelinde ise üretimin daha emek yoğun süreçlerinin emek yoğunluğunun fazla olduğu ülkelerde yapılması; üretimin sermaye yoğun süreçlerinin ise sermaye yoğun ülkelerde yapılabilmesinin ifade edilmesi bu teorinin dayanaklarından biridir. Bu ifadelerin anlamı bir ülkenin üretimin her aşamasında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmasının zorunlu olmadığı ve bir firmanın kaynak donatımı ve verimlilikte dikey uzmanlaşmaya bağlı olarak ülkeye özgü farklılık avantajlarına sahip olabilmemesinin mümkün olduğudur (Martínez-Zarzoso vd., 2011) .

Uluslararası ürün bölümlendirmesi, her ülkenin üretim dizisinin belirli bir aşamasında sınır ötesi dikey bütünleşik üretim süreçlerinin bir parçası olarak parça üretimi ve/veya montaj konusunda uzmanlaşmasını ifade etmektedir. Üretim bölümlendirmesi, 2000’li yılların başında dünya ekonomisinde derinleşen yapısal bağlılığın önemli bir unsuru olmuştur. Bu yaklaşım parçaların ve bileşenlerin ticaretinin yüksek hızda artmasına yol açmıştır (Athukorala ve Yamashita, 2006).

Gelişmiş ülkelerde bu olgu üretimin (vasıfsız) işgücü bol ülkelere (vasıfsız) emek-yoğun aşamaları taşınması ile kendini göstermektedir. Örneğin Mercedes C Sınıfı otomobillerinin üretiminin bir kısmını yüksek işgücü maliyetleri nedeni ile Almanya’dan Güney Afrika’ya taşımıştır. Bölümlendirme aktivitelerindeki büyüme, bileşenlerin üretimlerinin gelişmekte olan ülkelere kaydırılması nedeniyle gelişmiş ülkelerdeki vasıfsız işgücü için olumsuz etkiler doğurabileceği konusunda endişelere yol açmıştır. Bu endişelerin temel nedeni; bölümlendirmedeki artışın gelişmiş ülkelerdeki vasıfsız işgücünün talebini düşürerek bu grup için istihdamda ve ücretlerde düşüşe yol açacağıdır. Literatürde yapılan çalışmalarda da bu endişeleri destekleyen bulgulara ulaşılmış (Feenstra ve Hanson, 1996; 1999) ve bölümlendirmenin vasıfsız işgücünün vasıflı işgücüne oranla görece olarak ücretlerini düşürdüğü görülmüştür (Geishecker ve Görg, 2005).

Bölümlendirme sınır ötesinde olabileceği gibi yurtiçinde de ve firma veya firmalar arasında da olabilmektedir. Firma içi bölümlendirmede, yurtiçi bölümlendirme yerli birçok alanda faaliyet gösteren firmalara öncülük ederken, uluslararası bölümlendirme aynı çok uluslu firmaların kendi içinde yapmış oldukları ticarete öncülük ederken, firma içi bölümlendirme kapsamında uluslararası bölümlendirme ise firma içi ticarete öncülük etmektedir. Bölümlendirilmiş parçaların ticaretinde (nihai ürünlerden ziyade) belirleyicilerden biri ticaret hacmidir. Ticaret

hacmi yurt dışında işlenmiş ve daha sonra yurtiçine nihai üretim için geri dönen ara malların ticaretini ifade etmektedir (Görg, 2000).

Bölümlendirme ölçümünü yapan çalışmalar 4 gruba ayrılabilir. Bunlardan ilki bölümlendirmenin belirleyicilerini girdi-çıkı tabloları temelinde ele almaktadır (Campa ve Goldberg, 2002; Feenstra ve Hanson, 1997; Hummels vd., 2001). Bir diğer yaklaşım bölümlendirmenin belirleyicileri olarak dışarıya ve içeriye dönük ticaret işlemlerini ele almaktadır (Görg, 2000; Egger ve Egger, 2005; Clark, 2006). Üçüncü yaklaşımda ise firma içi ticaret istatistikleri kullanılarak bölümlendirme ölçümü yapılmaktadır (Andersson ve Fredriksson, 2000; Kimura ve Ando, 2005). Son olarak dördüncü yaklaşımda ise uluslararası ticaret istatistikleri kullanılarak parça ve içerik ticareti hacimlerinin hesaplanması (Yeats, 2001; Kimura vd., 2007) veya dikey Endüstri İçi Ticaret (Intra-Industry Trade-IIT) indeksi (Ando, 2006) kullanılarak ortaya çıkarılan değerlerle bölümlendirme hesaplanmaktadır (Türkcan ve Ates, 2011).

Üretim bölümlendirmesi 1960'lı yıllardan itibaren ÇUŞ'ler için karşılaştırmalı üstünlük açısından önemli bir kaynak haline gelmiştir. Bu süreç endüstriyel üretimin farklı ülkelere kaymasına yol açmıştır. Özellikle iletişim teknolojilerinde ortaya çıkan gelişmeler üretim maliyetlerinde azalmaya neden olarak bu süreçte önemli bir rol oynamaktadır. İletişim teknolojilerinin yanı sıra modüler teknolojilerdeki gelişmeler de küresel ölçekte üretimin bölümlendirilmesine yol açmıştır. Modüler teknolojilerdeki gelişmeler sayesinde bazı parçaların standardize edilmesi nihai ürünlerin farklı sektörlerde kullanılmasına olanak sağlamıştır. Bu modüler teknolojilere örnek olarak bilgisayar çipleri ve uzun ömürlü piller verilebilir (Yamashita, 2010).

Hummels vd. (2001) bölümlendirmenin ölçümü için dikey uzmanlaşma indeksini kullanarak ara mallar ticaretinin önemini ortaya koymaya çalışmışlardır. Bu çalışmanın yaklaşımına dayanarak dikey uzmanlaşmanın ortaya çıkabilmesi için daha sonra ihraç etmek üzere ara malların alınarak diğer ürünlerin üretiminde kullanılması gerekmektedir. Eğer ülke bu ürünleri daha sonra ihraç etmiyorsa outsourcing ortaya çıkmakta ve burada dikey uzmanlaşmadan bahsedilememektedir.

Üretim bölümlendirmesi farklı ülkeler arasındaki taşıma maliyetlerinin uygunluklarına işaret etmektedir. Taşıma maliyetleri, ölçeğe göre artan getiri ile ilişkilidir ve firmaların yerleşim alanlarının belirlenmesinde önemli bir faktördür.

Jones ve Kierzkowski (2005) ortaya çıkarmış oldukları teoride artan getirilerin ortaya çıkabileceğini veya çıkmayacağını belirtmişlerdir. Entegre edilmiş üretimin yerleşik parçaları diğer nedenlerle açıklanabilmekte ve blok olarak üretim ölçeğe göre sabit getiriler durumunda meydana gelebilmektedir. Bunun yanı sıra nihai üretim ise parçaların bir dizi halinde birbiri ile bağlantılı hale gelmesiyle ortaya çıkmaktadır. Teknolojik ilerleme ve yeni teknolojilerin geliştirilmesi; işçi maliyetleri ve işçi verimlilikleri, taşıma ve iletişim maliyetleri, uzaklık ve kültürel ilişkilerden kaynaklı sabit maliyetleri düşürerek blok üretimi mümkün kılmaktadır. Ülkelerdeki bürokrasi veya yolsuzluk, DYY'yi engelleyen veya kolaylaştıran ülkelerin düzenlemeleri, DYY çekmeyi amaçlayan mali destekler, DYY'yi etkilemek için uygulanan mali yardımlar gibi değişkenlerin blok üretimi etkilediği ifade edilmektedir.

### **2.3. ÜÇÜNCÜ NESİL ULUSLARARASI TİCARET TEORİLERİ-KDZ**

Geride bıraktığımız 40 yıllık süreç içerisinde küresel ekonominin artan entegrasyonu, dünya nüfusunun birçoğuna önemli bir gelir artışı fırsatı sağlamıştır. Bu durum yalnızca daha yüksek kazançlar değil, aynı zamanda daha iyi kalitede ve giderek daha da farklılaşan nihai ürünlerin kullanılabilirliği açısından da önem teşkil etmektedir. Bunun yanı sıra küreselleşme birçok az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için karanlık tarafını hala barındırmaktadır. Ülke içinde ve ülkeler arasında eşitsizliğin artma eğilimi, sadece fakir ülkelerde değil, aynı zamanda yoksulluğun mutlak düzeyde olduğu ülkelerde de olumsuz etkisini göstermektedir. Son yıllarda ise 2008 yılında yaşanan krizin de etkileri ile küreselleşmede ortaya çıkan dağılım örüntüsü aynı anda hem heterojen hem de karmaşıktır. (Kaplinsky, 2000).

Küreselleşme süreçlerine daha geniş bir perspektifte bakıldığında; bu süreçte küresel ekonomide meydana gelen değişimlerin dört önemli gelişim noktası olduğu görülmektedir. Bunlardan ilki büyüme ve gelişmeyi teşvik eden politik çevreden kaynaklanan gelişmelerdir. 1970'lerin sonlarına kadar pazar odaklı yatırıma karşı koyan ve "mutlak devletçi" müdahale içeren "endüstriyel politika" yaklaşımları yoğunken, 1980'lerin başında bu görüşün meşruiyetinin zayıfladığı gözlemlenmiş ve küresel ekonomide yer alan aktörlerin endüstriyel politikalarının kapsamlarını değiştirmesine yol açmıştır. İkinci gelişme ise 1970'lerin başından itibaren hızla artan ve küresel entegrasyonun derinleşmesine yol açan dünya genelindeki neredeyse tüm ekonomilerde ticaret/GSYH oranının artmasıdır (Baldwin ve Martin, 1999). 20. yüzyıla girildiğinde ülkelerin ticaret/GSYH oranlarının önceki yüzyıla oranla daha

fazla artmasının yanı sıra ortaya çıkan küresel entegrasyonun önceki yüzyıla kıyasla belirgin bir karakteristiğe sahip olması ise üçüncü gelişim olarak ele alınmaktadır. Firmalar ve ekonomilerin nihai ürünlerin üretiminden ziyade daha dar alanlardaki becerilere ve ara mal ürün ticaretine odaklanarak uzmanlaşmaları küresel ticaretin ele alınışını değiştirmiştir. KDZ'nin temellerini oluşturan bu değişimler küresel ekonomik entegrasyonun derinleşmesi ile birlikte pazarların ve üretimin de küresel dönüşümüne yol açan son gelişimin öncüsü olmuştur. Ancak yeni sanayi politikalarının oluşmasına yol açan bu süreçler eski "mutlak devletçi" modellerin geri dönüşünün olmadığı anlamına gelmesine rağmen, küresel ticari entegrasyonun güçlü ve zayıf yanlarının yeniden değerlendirilmesi gerekliliğini ortaya çıkarmıştır (Kaplinsky ve Morris, 2016).

1970'li yılların sonlarından itibaren yükselen bir ivmeyle artış gösteren uluslararası ticari entegrasyonlar ülkelerin ekonomik yapılarının yanı sıra sosyal, çevresel ve politik yapılarında da önemli değişikliklerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. KDZ kavramı çerçevesinde ele alınan bu değişikliklerin değerlendirilmesi öncesinde değer zinciri kavramına ilişkin temel bilgiler verilerek ortaya çıkan değişiklikler değerlendirilecektir.

### **2.3.1. Değer Zinciri Kavramının Temelleri**

Değer zinciri hem kavram hem de araç olarak, endüstrileri anlamak ve analiz etmek için son 30 yıldır (Peppard ve Rylander, 2006) kullanılmış olmasına rağmen, değer kavramının temelleri milattan önceki (M.Ö.) dönemlere kadar dayanmaktadır. Aristo (M.Ö. 4. Yüzyıl) değer kavramının iki farklı anlamı üzerinde durarak ilk ayrımı yapmıştır: "kullanım değeri" ve "değişim değeri". Aristo tarafından yapılan bu ayrıştırma eşyalar arasındaki farklılıkların ve bu eşyalara ilişkin özelliklerin (kalite, miktar ve ilişki gibi) belirginleştirilmesinde önemli rol oynamıştır (Fleetwood, 1997). Kullanım değeri, madde veya eşyaların bir bileşimi ve bu bileşimlerin niteliği ile ilişkilidir. Örneğin; bir otomobil spesifik (örn. Kırmızı ve hızlı) ve kapsayıcı (örn., ulaşım ve statü aracı) niteliklerin bileşimidir. Kullanım değerine ilişkin algının her insan için farklılık göstermesi nedeniyle doğal olarak farklılaşmış ve heterojendir. Değişim değeri ise her şeyin ölçülebilir bir değeri olan maddelerin miktarı üzerinde durmaktadır (Vargo vd., 2008).

İktisadi anlamda ise değer kavramının temelleri Adam Smith tarafından atılmıştır. Smith bir malın değerini belirleyen şeyin ne olduğunu belirlemek amacıyla ortaya koyduğu yaklaşımla ekonomi alanında emek-değer teorisinin gelişiminin önünü açmıştır. Smith ele aldığı bu yaklaşımda Aristo ve Roma düşüncesinden yola çıkarak kullanım değeri ile mübadele değeri arasındaki farkı ortaya çıkarmaya çalışmıştır. Bu yaklaşım ve daha sonrasında Ricardo ve Marx tarafından genişletilen bakış açılarıyla değeri yaratan yegane faktörün emek olduğu fikri ağırlık kazanmıştır (Bocutoğlu, 2012). Ancak değişen uluslararası ekonomik yapılar sonucu ortaya çıkan farklı yaklaşımlar değerın iktisadi ölçümüne yönelik bakış açılarının da değişmesine yol açmıştır. II. Dünya Savaşı sonrası değişen küresel ekonomik yapı çeşitli disiplinlerden (ekonomistler, çevre bilimciler ve politik bilimciler) gelen araştırmacıların değer zinciri analizlerine yerini bırakmıştır. Dolayısıyla, son dönemlerde değer zinciri analizi için pek çok farklı yöntem geliştirilmiştir (Fas se vd., 2009). Tablo 2.1’de değer zinciri kavramının temelinde yer alan yaklaşımlar ve bu yaklaşımlara ilişkin temel bilgiler verilmiştir.

Tablo 2. 1 Değer Zinciri Kavramını Ele Alan Yaklaşımlar (Hernández ve Pedersen, 2017)

	<b>Filière Yaklaşımı (1960'lar)</b>	<b>Meta Zinciri (1974)</b>	<b>Değer Zinciri (1980'ler)</b>	<b>KMZ (1990'lar)</b>	<b>Dünya Ekonomik Üçlemesi (2000'ler)</b>	<b>KDZ</b>
<b>Teorik Temel</b>	-Birleştirilmiş teorik yaklaşım yok	-Bağımlılık teorisinden türeyen dünya sistemleri teorisi	-Birleştirilmiş teorik temel yok	-Dünya sistemleri teorisi -Örgütsel sosyoloji	-Dünya sistemleri teorisi -Örgütsel sosyoloji	KMZ
<b>Hedefler</b>	-Pazarlama zincirindeki fiziksel girdi ve çıktılar, fiyatlar ve katma değer -Tarım ürünlerine odaklanma	-Dünyanın yorumlanması - kapitalist ekonomi	-Endüstriyel firmalara odaklanma -Faaliyetleri katma değere bölerek rekabet avantajı oluşturma	-Küresel olarak bağlantılı üretim sistemlerinin güç ilişkileri (mezo ve mikro düzeyde) -Endüstriyel mallara odaklanma	-Bölgelerin veya kümelenmelerin yükselmesi -Küme geliştirme ve değer zincirlerini birbirine bağlama	-Yönetişim ve düzenleme sistemleri -Yatay ve dikey yaklaşımları birbirine bağlama
<b>Temel Kavramlar</b>	-Temel kavram yok (tarafsız)	-Uluslararası işbölümü -Merkez-çevre-yarı çevre	-Dahili (in-house) katma değer kavramı	-Yönetişim (tüketici odaklı/alıcı odaklı) -Örgütsel Öğrenme/Yükselme	-Yönetişim -Kümelerin yükselmesi	-Yönetişim -İşlem maliyetleri -Yükselme
<b>Özellikler</b>	-Statik model -Ulusal sınırlar	-Bütünsel bakış açısı -Makro odaklılık -Nitel analiz	-Firma düzeyindeki üretim süreçlerini sınırlama -Uluslararası bölgesel düzenlemelere dikkat edilmemesi	- Yönetişime odaklanma	-Nitel analiz	Meta Zinciri, KMZ, Dünya Ekonomik Üçlemesinin bileşimi

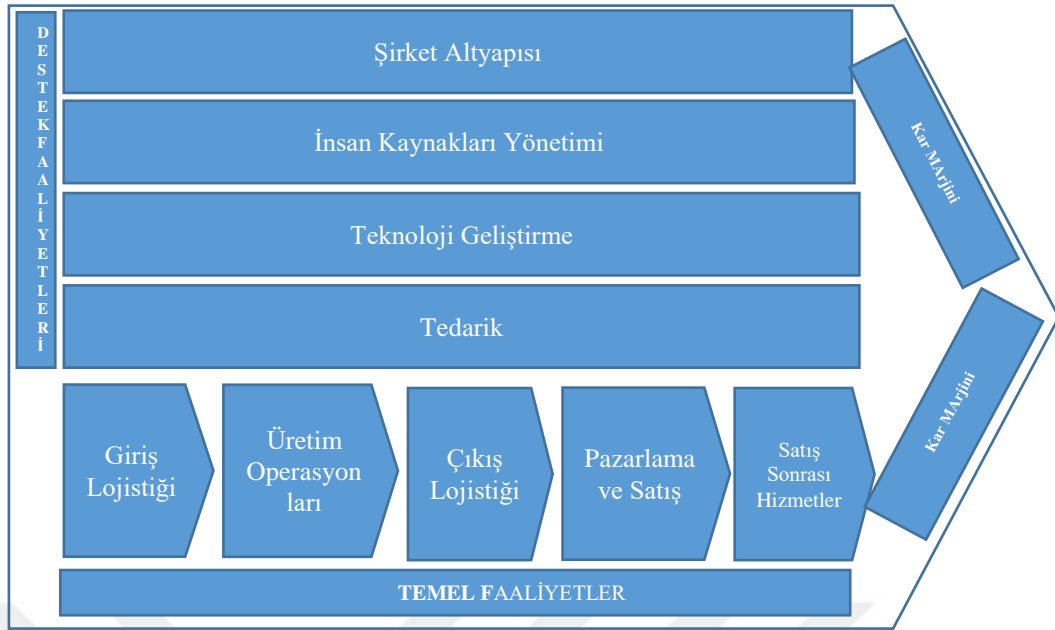
İlk olarak yerel anlamda ele alınan ve 1960 yılında Fransa Ulusal Tarımsal Araştırma Enstitüsü (French National Institute for Agricultural Research) tarafından “filie concept” olarak adlandırılan ve tarımsal araştırmalarda analitik bir yapı oluşturmak için ele alınan yaklaşım değer zinciri analizlerinin temelini oluşturmaktadır. Bu kavram, tarımsal ürünlerin üretim ve dağıtım sistemleri içinde ekonomik süreçlerin daha yapılandırılmış bir şekilde anlaşılmasını sağlamak için kullanılmıştır. Teknokratik tarımsal araştırmalardan kaynaklanan yaklaşım tamamen ampirik bir kategori olması nedeniyle de değer zinciri analizleri adına önemli bir başlangıç olarak kabul edilmektedir. Yaklaşımın gelişmekte olan ülkelerde tarım alanında uygulanmasının temel nedeni ise Fransızların eski kolonilerinde tarımsal kalkınma politikaları içerisinde yer alması ve emtia merkezli olmasıdır. Bu duruma uygun bir analitik çerçeve gerektirmesi nedeniyle sömürge ve sömürge sonrası Fransız devleti ihtiyaçlarından çok etkilenmiş ve tarımsal mallara daha sonra da uygulanmaya devam etmiştir (Raikes vd., 2000). Ancak genel olarak Filie yaklaşımının yerli katma değer süreçlerini ulusal sınırlar içerisinde değerlendirmesi önemli bir eksiklik olarak görülmüştür (Kaplinsky ve Morris, 2001)

Filie yaklaşımı sonrasında 1970’li yıllarda Wallerstein (1974) tarafından Dünya Sistemleri Teorisi’ne dayalı olarak Meta Zinciri kavramı geliştirilmiştir. Nihai tüketim mallarında kullanılan hammadde, ulaştırma, her aşamada kullanılan emek, emeğin tükettiği gıda gibi birbirleriyle ilişkili üretim süreçleri “Meta Zinciri” olarak adlandırılmıştır. Dünya sistemleri yaklaşımında Wallerstein dünya ekonomisini; rekabetçi üstünlüğün kar maksimizasyonu ve etkinliğe bağlı, sürekli sermaye birikimi çabasında ve emeğin üretim araçları sahiplerince sömürüldüğü bir sistem olarak tanımlamıştır. Teori, tüm ülkeleri üç ekonomik bölgeye ayırarak incelemektedir: (1) Merkez Faaliyetler (Ülkeler), (2) Yarı-Çevre Faaliyetler (Ülkeler) ve (3) Çevre Faaliyetler (Ülkeler). İstikrarlı hükümetler, yüksek ücretler ve hammaddelerin yüksek ithalat oranları merkez ülkelerin özelliklerini yansıtmaktadır. Aynı zamanda bu ülkeler meta zinciri içerisinde toplam artığın büyük bir bölümüne hükmetmektedirler. Çevre ülkeler ise güçlü istikrarlı hükümetlerden yoksun sadece emek yoğun hammaddeleri ihraç eden ve geçim düzeyinin yakınında ücretlendirilen bir yapıya sahiptirler. Bu ülkeler meta zinciri içerisinde artığın çok küçük bir bölümüne hükmeder veya bu zincirden pay almazlar. Yarı-çevre ülkeler ise merkez ve çevre ülkelerin faaliyetlerinin düzenleyici niteliği taşıyan ülkelerdir. Bu ülkeler iki grubun farklı özelliklerini



barındırırken, merkez ve çevre arasındaki kutuplaşmayı ve sürtüşmeyi azaltırlar. Bu bağlamda temelde kapitalist dünya ekonomisi içerisinde değer zinciri faaliyetlerinin dağılım dinamiklerini açıklamayı amaçlayan yaklaşıma göre zincirleri oluşturan ana itici güç farklı zincirlerdeki üretim ve üretim faaliyetlerinin değişen emek yoğunluklarıdır. Bölgeler arasında farklılaşan emek yoğunlukları uluslararası iş bölümünü oluşturarak değer zincirlerinin temelini oluşturmaktadır (Erkök Yılmaz, 2014).

Dünya sistemleri yaklaşımı sonrasında 1980'li yılların ortasında Porter (1985) tarafından rekabet üstünlüğü üzerine yapılan çalışmada geliştirilen değer zinciri kavramı ise; firmanın faaliyetlerini, katma değeri içine alarak, değer yaratabileceği belirli faaliyetleri analiz etmek için geliştirilen bir konsept olarak ele alınmıştır. Smith'in servet yaklaşımına karşı çıkan Porter'a göre bir ulusun temel zenginlik kaynağı rekabet üstünlüğüne bağlıdır. Porter, "Rekabetçi Üstünlük" adını verdiği bu yaklaşımda; rekabetçi gücün yerel bir süreç sonucu yaratılacağını ve sürdürüleceğini ifade etmektedir. Yaklaşım üretim süreçleri içerisindeki gelişimlere odaklanılırken, hem ulusal hem de uluslararası piyasaların dikkate alınması gerekliliğine vurgu yapmaktadır. Temelde endüstri içindeki firmalara yoğunlaşan Porter değer zinciri faaliyetlerini iki alt başlık altında ele almıştır: (1) Temel faaliyetler ve (2) Destek Faaliyetleri. Temel faaliyetler olarak ele alınan; giriş lojistiği, üretim operasyonları, çıkış lojistiği, pazarlama ve satış ve satış sonrası hizmetler daha çok firmanın üretim, dağıtım ve satış sonrası vb. süreçler ile ilgili olan birincil faaliyetlerden oluşmaktadır. Destek faaliyetleri olarak ifade edilen; şirket altyapısı, insan kaynakları yönetimi, teknoloji geliştirme ve tedarik faaliyetleri ise temel faaliyetlere paralel olarak devam eden ve sürekli olması beklenen ikincil faaliyetler olarak tanımlanmaktadır (Porter, 1985, 1998). Ancak Porter'ın değer zinciri yaklaşımı, firma ötesindeki faaliyetlerin analizini göz ardı etmesi ve mikro seviyede olması nedeniyle eksik bir yaklaşım olarak değerlendirilmektedir (Raikes vd., 2000).



Şekil 2. 6 Porter Değer Zinciri Yaklaşımı

Temelde Wallerstein (1974)'in Meta Zincirleri yaklaşımına dayanan ve Gereffi (1994) tarafından geliştirilen Küresel Meta Zincirleri Yaklaşımı (KMZ) ise odak noktası olarak kurumsal mekanizmaları ve şirketler arası ilişkileri ilgilendiren yönetişimi ele almıştır. Küresel olarak parçalanmış fakat birbirine bağlı üretim sistemlerinin koordinasyonunda yer alan gücü belirlemek ve zincirlerin genel karakterini ortaya çıkarmak üzere kurgulanan sistem, zincirdeki aktörlerin bilgi aktarımını ve koordinasyonu sağlamakla sorumlu olduklarını belirtmiştir.

KMZ yaklaşımını savunan araştırmacılar meta zincirlerini; küresel endüstrilerdeki üreticileri, tedarikçileri ve taşeronları birbirlerine ve sonuçta uluslararası pazarlara bağlayan şirketler arası şebekeler seti olarak tanımlamaktadırlar. Ve temel olarak meta zincirlerine katılımın gelişmekte olan ülke ihracatçıları için endüstriyel gelişmeyi nasıl kolaylaştıracağı sorusuyla ilgilenmektedirler. Bunun yanı sıra araştırmacıların ele aldığı bir diğer konu ise bir zincirde var olan örgütsel güç dinamiklerine odaklanmanın bir ülkenin gelişimsel beklentilerinin KMZ olarak adlandırılan uluslararası üretim ağlarına katılımıyla nasıl şekillendiğidir (Bair, 2005).

KMZ üç farklı boyutta ele alınmaktadır (Gereffi, 1994):

- i. Ürün ve hizmetlerin iktisadi faaliyet içinde yarattığı katma değer bazında ele alınması için ekonominin ***girdi-çıkı yapı***,

- ii. Üretim ve pazarlama ağlarının mekansal olarak farklılaşması ve yoğunlaşması açısından *bölgesellik*,
- iii. Finansal, maddi ve beşeri kaynakların iktidar ilişkileri içinde nasıl belirlendiğiyle ilişkili olarak *yönetim yapısı*.

Ulus ötesi üretim sistemlerinin koordinasyonunun temeli olan KDZ'nin yönetim yapısı, literatürde üzerinde çok fazla durulmayan noktalardan biridir(Gereffi, 1994). Sanayi ve ticaret sermayesi sırasıyla "üretici kontrollü" ve "alıcı kontrollü" KMZ olarak adlandırılan iki farklı uluslararası ekonomik ağ şebekesi kurarak küreselleşmeyi teşvik etmiştir (Gereffi, 1994; 1999).

**Üretici Kontrollü KMZ;** ÇUŞ veya diğer geniş çaplı entegre olmuş endüstriyel girişimlerin kontrolde merkezi rol oynadıkları KMZ'yi oluşturmaktadır. Bu gibi KMZ daha çok karakteristik olarak sermaye ve teknoloji yoğun olan (otomobil, bilgisayar, uçak ve elektrikli makine endüstrileri gibi) endüstriler için karakterize edilmektedir. Bu tür KMZ'nin coğrafik yayılımları ulus ötesiyken zincirde yer alan ülke sayısı ve gelişmişlik düzeyleri farklılıklar göstermektedir. ÇUŞ'in yönetim merkezi olarak görev yaptıkları Üretici Kontrollü KMZ'de taşıeron firmalar daha çok emek yoğun üretim süreci özelliklerine sahiptir (Gereffi, 1994). Zincirler genel olarak yatırım temelli dikey ağ şeklinde oluşmaktadır. Zincirde yer alan birimlerin karlarının kaynağı; üretim ölçeği, teknolojik mülkiyet ve inovasyon ve örgütsel inovasyonla sağlanmaktadır (Gibbon, 2001).

**Alıcı Kontrollü KMZ;** ise genellikle üretimin daha emek yoğun olduğu fakat tasarım ve pazarlamanın merkezi bir rol oynadığı sektörlerde bulunmaktadır. Giysi ve ayakkabı endüstrileri en belirgin örneklerdir. Alıcı için piyasa bilgileri, ürün tasarım ve geliştirme, reklamcılık ve elektronik tabanlı tedarik yönetim sistemlerinin yatırım maliyetleri giriş engellerini oluşturmaktadır. Tasarım ve pazarlama süreçlerini kontrol eden markalı satıcılar ve büyük perakendeciler, zincir organizasyonunda merkezi bir rol oynamaktadır. Bu zincirler tipik olarak güney ülkelerinde bulunan ve bağımsız kişilere ait üretici tedarikçilerinin çok rekabetçi bir merkezi olmayan sisteme belirli standartlarda üretim yapmakta ve tedarik etmektedirler. Zincirler ticarete dayalı yatay ağlar biçimindedirler. Alıcı Kontrollü KMZ'de firmaların kar kaynakları katma değeri yüksek; AR-GE, tasarım, satış, pazarlama ve finansal hizmetlerin ana piyasalardaki fabrikalarla yapılması yoluyla elde edilmektedir (Gibbon, 2001).

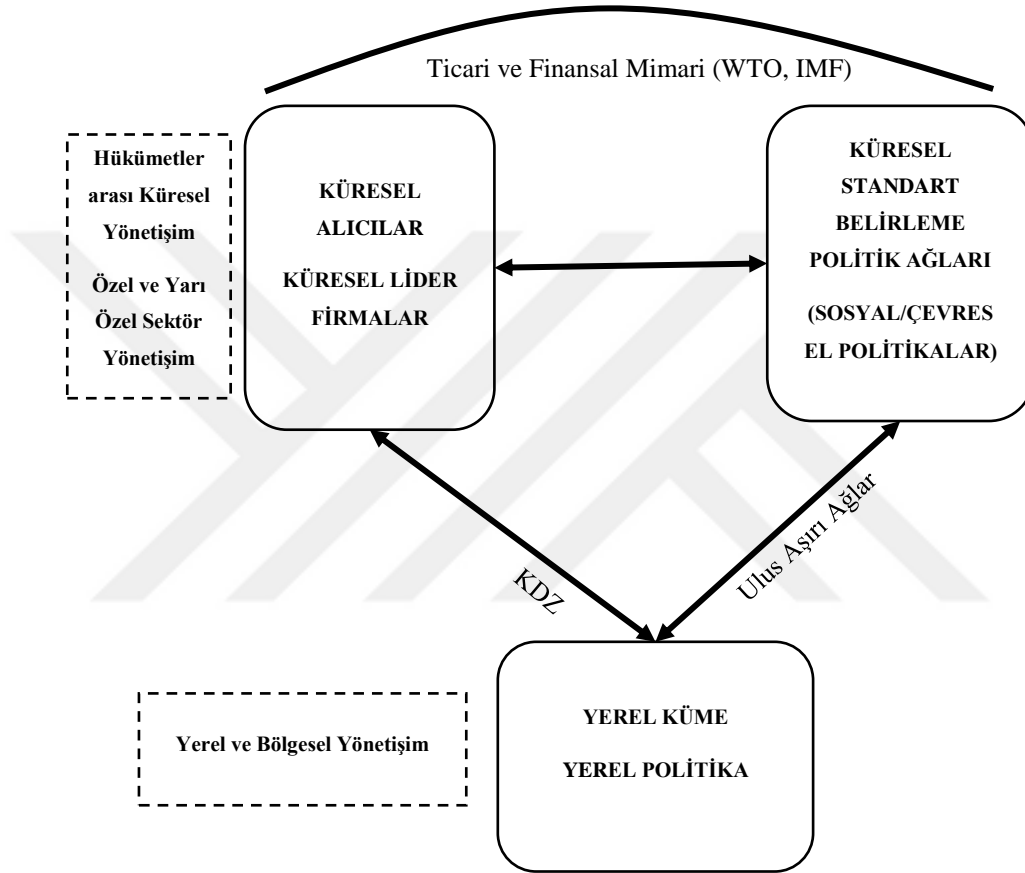
Üretici ve Alıcı kontrollü KMZ'ye ilişkin özellikler Tablo 2.2 'de verilmiştir.

Tablo 2. 2 Küresel Meta Zincirlerine İlişkin Özellikler (Gereffi, 1999)

	Üretici Kontrollü KMZ	Alıcı Kontrollü KMZ
<b>KMZ Sürükleyicileri</b>	Endüstriyel Sermaye	Ticari Sermaye
<b>Temel İlgi Alanı</b>	AR&GE, Üretim	Dizayn, Pazarlama
<b>Giriş Engelleri</b>	Ölçek Ekonomileri	Alan Ekonomileri
<b>Faaliyet Alanı</b>	Dayanıklı Tüketim Malları, Ara Mallar, Sermaye Malları	Dayanısız Tüketim
<b>Tipik Endüstriler</b>	Otomobil, Bilgisayar, Uçak	Giyim, Ayakkabı, Oyuncak
<b>Üretici Firmalar</b>	Ulus ötesi Firmalar	Gelişmekte Olan Ülkelerdeki Yerel Firmalar
<b>Örgütlenme Yapısı</b>	Yatırıma Dayalı	Ticarete Dayalı
<b>Baskın Ağ Yapısı</b>	Dikey	Yatay

KMZ yaklaşımına dayanılarak Messner (2002) tarafından geliştirilen ***Dünya Ekonomik Üçlemesi*** yaklaşımı ise dünya sistemleri teorisi ve örgütsel sosyoloji teorilerini temel almaktadır. Ekonomik üçleme yaklaşımı; bölgeler arası etkileşim sürecine, KDZ'ye ve standartları belirleme amacıyla var olan küresel ağlara dayanmaktadır. Küresel ekonomi üzerine kurulan söylemlerle karşılaştırıldığında üçleme yaklaşımı; küreselleşme süreci boyunca bölgeler için karşılaşılan zorluklarla ilgili yeni anlayışların geliştirilmesini sağlamaktadır. Bu yaklaşıma göre bölgelerin verimliliği sadece kümeler arası etkileşime değil aynı zamanda dünya ekonomik üçgeni içerisindeki ulus ötesi etkileşimlere ve ağ yapılarına da bağlıdır. Kümelenme araştırması öncelikli olarak belirli bir bölgedeki "Sistemik rekabetçilik" gelişimi ile ilgiliyken, ekonomik üçleme yaklaşımı bu rekabetçiliğin dünya ekonomisi içinde değerlendirilmesi gereken bir rekabetçilik olduğu vurgusunu yapmıştır. Bölge ve dünya ekonomisi içindeki sistemik rekabet birbirleriyle bağlantılıyken yerel aktörler için yeni alanlar açmakta ve aynı zamanda yerel firmalar ve politika yapıcılar için yeni zorluklar ve sınırlar oluşturmaktadır. Yaklaşıma göre bölgesel kümelenme önemliyken, bunun yanı sıra yerel kalkınma stratejilerinin küresel yönetim mekanizması ve yönetim içerisindeki etkileşimlerden de kümelerin etkilendiği

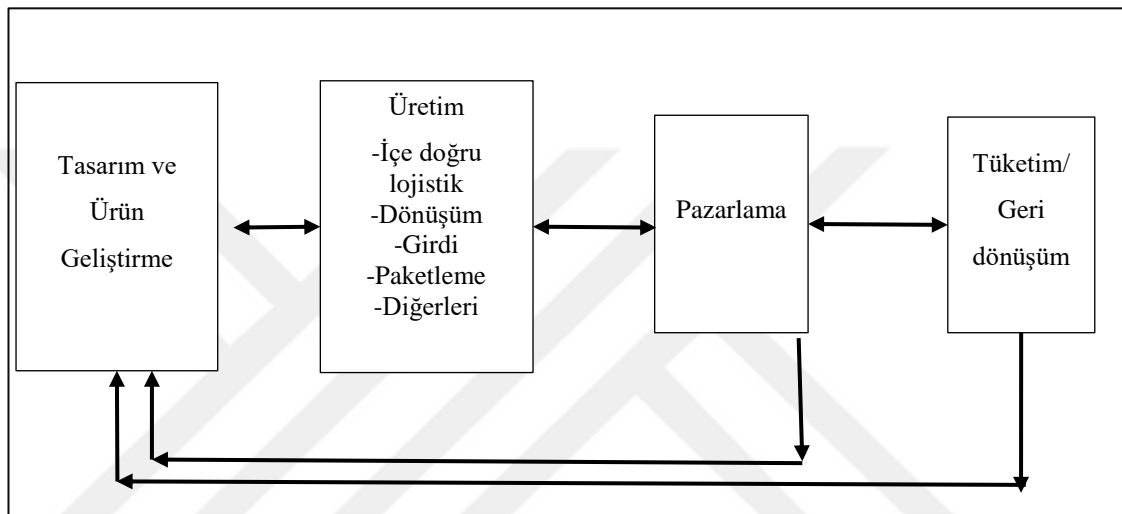
vurgusu yapılmıştır (Messner, 2002). Yönetişim ve kümelerin yükselmesi temel kavramları üzerinden kümelerin gelişimi ve değer zincirlerini birbirine bağlama hedeflerini ele alan yaklaşım ilk yaklaşımlara göre değerlendirilen çerçeveyi genişletmesine rağmen değer zinciri bağlantılarını açıklamada eksik kalmıştır (Şekil 2.7).



Şekil 2. 7 Dünya ekonomik üçlemesi (Messner, 2002)

Son dönemlerde değer kavramı üzerine yapılan yorumlar ve daha çok makro anlamda ele alınan değer yaratım süreçlerinin mikro anlamdaki en temel tanımı Porter (Porter, 1985) tarafından "Fırmanın faaliyetlerini, katma değeri içine alarak, değer yaratabileceği belirli faaliyetleri analiz etmek için geliştirilen bir konsept" şeklinde tanımlanmıştır. Değer zinciri kavramı makro anlamda en temel haliyle "bir hizmet veya ürünün kavramsal gelişim noktasından başlayarak birçok üretim sürecinden geçerek (fiziksel değişim ve birçok değişik üretici hizmetlerinin katkısını da içeren) nihai tüketiciye erişimine ve kullanım sonrasına dek tüm operasyonları içeren" (Kaplinsky, 2000) bir model olarak tanımlanmıştır. Genel formu bu şekilde tanımlanan

değer zinciri kavramına ilişkin temel bir bağlantı şekli Şekil 2.8’de verilmiştir. Buradan görüleceği üzere üretim kendi başına yalnızca bir dizi katma değerli bağlantı bütününden oluşmaktadır. Zincirin her bir bağlantısı kendi içinde farklı faaliyet yapıları içermektedir. Çoğu zaman dikey bir zincir olarak ifade edilen değer zincirleri kendi içlerinde iki yönlü bir şekilde faaliyet gösterebilmektedirler. Bu duruma örnek olarak yalnızca üretim sürecini ve pazarlama şeklini etkilemekle kalmayan aynı zamanda bunlardaki kısıtlamalardan etkilenen uzmanlaşmış tasarım ajansları verilebilir (Kaplinsky ve Morris, 2001).



Şekil 2. 8 Değer zincirlerinin temel bağlantı şekli (Kaplinsky, 2000)

Fiziksel dünyada daha geniş perspektife sahip olan değer zinciri aktiviteleri temelde Porter’ın ulusal anlamda var olan yaklaşımı aracılığıyla açıklanmaktadır. Ele alınan değer zinciri yaklaşımlarında ulusal firmaların ve/veya endüstrilerin geleneksel yaklaşımlarını canlandırmak için önemli bir mekanizma olduğu vurgusu hâkimdir.

Değer zincirlerinin analizi sistem içerisindeki rekabetçiliğin artırılması ve kapsamının anlaşılması adına önem taşımaktadır. Rekabet edilebilirlik açısından temel yeteneklerin analizi ve tanımlanması firmayı gerektiğinde dış kaynak kullanımına yönlendirerek uzmanlaşma ve değer zinciri içerisindeki konumunun netleşmesine yardımcı olacaktır. Ortaya çıkan uzmanlaşma ve avantaj ve dezavantajlar, firma ve/veya endüstrinin üretimde etkinliğinin artmasına yol açacaktır. Bu durumların yanı sıra değer zincirlerinde yer alan uluslar adına faydaların/kazançların nasıl bir dağılıma sahip olduğu da değer zinciri analizleri doğrultusunda ortaya çıkmaktadır. Küreselleşme nedeni ile ortaya çıkan gelir dağılımı dengesizliğinin de önüne geçilmesini sağlayan değer zinciri analizleri, uluslar arasındaki bilgi akışının da

artışında önemli bir rol oynamaktadır. Değer zinciri analizlerinin sağladığı faydalar özet olarak aşağıda verilmiştir (Kaplinsky ve Morris, 2001):

- Değer zinciri analizleri rekabetçiliğin niteliğine ve belirleyicilerine yönelerek birbirine bağlı endüstrilerin bakış açılarını belirginleştirmede yardımcı olmaktadır.
- Zincirdeki tüm bağlantılara ve her bağlantıdaki tüm faaliyetlere odaklanarak hangi faaliyetlerin artan hangi faaliyetlerin azalan getirilere tabi olduğunun ortaya çıkarılması sağlanmaktadır.
- Ortaya çıkarılan bu ayırım neticesinde politika yapıcılara uygun kararları vermeleri konusunda yardımcı olmaktadır.
- Rekabet edebilirliğin elde edilmiş olmasına rağmen makro politikalara ve kurumsal bağlara odaklanması nedeniyle firma düzeyinde farklı politikaların uygulanması imkanını sağlamaktadır.
- Küresel piyasalara katılım zaman içerisinde sürekli gelir artışına neden olmayacağı için analiz sonucunda gelir dağılımının dinamik belirleyicileri ortaya çıkarılabilmekte ve politik araçlarla müdahale edilebilmektedir.
- Değer zinciri analizleri sadece küresel piyasalara katılım süreçleri ile değil aynı zamanda ülke içinde ortaya çıkan gelir dağılımı dinamiklerini anlamak için de kullanılabilmektedir.

### 2.3.2. KDZ Yaklaşımı

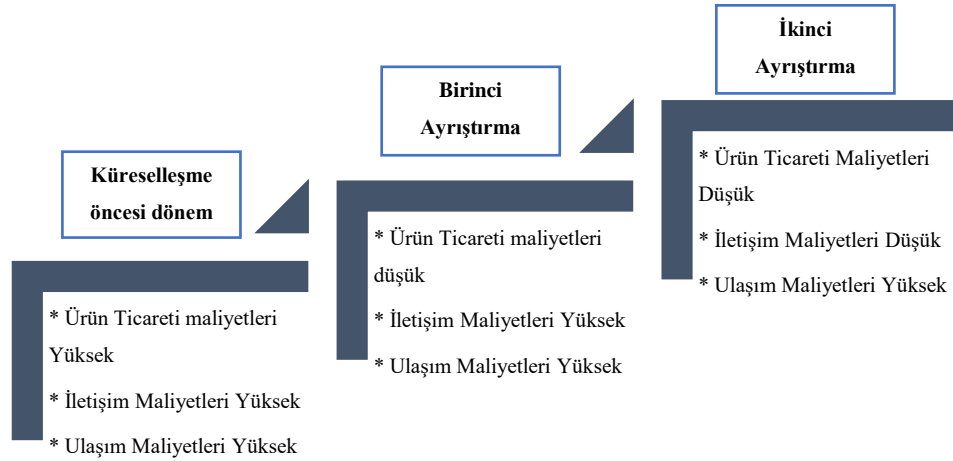
Klasik teorinin tam rekabetçi piyasa, ölçüğe göre sabit getiri, homojen üreticiler ve ülkelerin sadece nihai ürünlerin ticaretini yaptıklarına ilişkin temel argümanlarına ilişkin değişimler hala devam etmektedir. KDZ ile ilgili literatürün gelişim çizgisiyle doğrudan bağlantılı halde olan bu yaklaşımlar özellikle taşımacılık modlarının gelişimi ve bilgi iletişim teknolojilerindeki radikal değişimler sonucu üretim süreçlerinin belirli bölümlere ayrıştırılması sonucu daha fazla ön planda olmaya başlamışlardır. Ayrıştırılan bölümler çoğunlukla ulusal sınırların ötesinde yer almaktadır. Bu ulus ötesi yerleşimler genellikle görevlerin en verimli şekilde dağıtılmasına yol açar. Günümüzde devam etmekte olan literatürün temel konusunu oluşturan sadece nihai ürünlerin hareketi değil aynı zamanda görevlerin ve bu görevler tarafından yaratılan katma değerlerin hareketlerin de ele alan yaklaşımlar klasik

teorilere ilişkin eleştirileri daha açıklayıcı bir zemine taşımaya çalışmaktadır (Inomata, 2017).

KDZ kavramının yaygınlaşması 1980'lerde gelişmekte olan ülkelerin ithal ikameci stratejilerden ihracat odaklı gelişme stratejilerine geçmeleri ile başlamıştır (Milberg ve Winkler, 2010). KDZ literatürde; “global üretim paylaşımı” (Yeats, 1998), “uluslararası bölümlendirme” (Jones ve Kierzkowski, 1988), “dikey uzmanlaşma” (Hummels vd., 2001), “çok aşamalı üretim” (Dixit ve Grossman, 1982), “taşeronluk”, “offshoring” ve “outsourcing” gibi farklı kavramlarla incelenmiştir. Bu farklı tanımların hepsi ülkeler arasında dikey üretim veya ticari zincirlerin artan önemi ile ilişkilendirilmiştir (Backer ve Yamano, 2011). KDZ kavramının diğer teorilere kıyasla ayrıldığı en temel nokta bu alandaki entelektüel kaynaklarının çeşitliliği yani farklı bakış açıları aracılığı ile getirilen açıklamaların fazla olmasıdır. Üretimin uluslararası bölünmesine ilişkin literatürün başlangıç teorilerini (Feenstra ve Hanson, 1996; Campa ve Goldberg, 1997); ayrıştırma (Baldwin, 2006) ve görev içi ticaret (Trade in Tasks) (Grossman ve Rossi-Hansberg, 2006) teorileri takip etmiştir.

Baldwin (2006) tarafından geliştirilen yaklaşıma göre eski ve yeni küreselleşme paradigmaları küreselleşme ile ilgili düşünceleri doğal olarak iki yönlü ayrışmaya yol açmaktadır. İnsanlığın doğuşundan itibaren malların, bireylerin ve fikirlerin taşınma maliyetleri üretimin ve insanların coğrafi kümelenmesine yol açmıştır. Ancak 19. yüzyılın sonlarından itibaren düşmekte olan ulaşım maliyetleri malları tüketim noktasına yakınlaştırmanın gerekliliğini yani *ilk ayrıştırmayı* sona erdirmiştir. Daha sonrasında ise hızlı bir şekilde düşen iletişim ve koordinasyon maliyetleri, çoğu imalat sürecini birbirine yakın bir yerde gerçekleştirme ihtiyacı sona erdikten sonra, *ikinci ayrıştırmayı* teşvik etmiş ve yakın geçmişte ikinci ayrıştırma fabrikalardan ofislere yayılarak hizmet sektörünün dışa aktarılmasına neden olmuştur (Şekil 2.9). Özetle ilk ayrıştırma, fabrikaların ve tüketicilerin mekânsal olarak ayrıştırılmasına yol açarken; ikinci ayrıştırma ise hizmet süreçlerinin offshore edilmesine yol açmıştır. İlk ayrıştırmanın anlaşılması geleneksel ticaret teorileri ile mümkün olabilmekteyken; ikinci ayrıştırmanın anlaşılması üretim bölümlendirmesi, offshoring, dikey uzmanlaşma ve KDZ yaklaşımları ile anlaşılmaktadır (Baldwin, 2006).





Şekil 2. 9 Küreselleşmenin 3 basamaklı gelişim sürecinde maliyetler

Grossman ve Rossi-Hansberg (2006) tarafından geliştirilen görev içi ticaret kavramı ise emsallerine uygun şekilde dış kaynak kullanılarak üretilen ve ticareti yapılan hizmetlerden bahsederek uluslararası ticarete konu olan üretim bölümlendirmesini ele almıştır. Belirli bir süre içerisinde gerçekleştirilmesi gereken faaliyetler olarak tanımlanabilecek “görev” kavramına ilişkin geliştirilen yaklaşıma göre her bir üretime ait görevler net bir şekilde belirlenmiştir. Özellikle dış kaynak kullanımındaki artış ve bu süreçlerin hizmet kalemlerini de kapsamaya başlaması nedeniyle çekirdek (temel) faaliyetlere ilişkin bölümlendirme artmıştır. Görev içi ticarete esas alınan nokta mal ticareti değil birçok farklı lokasyonda yaratılan “katma değer”dir (Lanz vd., 2011). Teknik anlamda bakıldığında görev içi ticaret bir ülkenin emek verimliliğini eşdeğer verimlilik birimleri açısından ölçümlemede yardımcı olmaktadır. Beceriler üzerine yoğunlaşan görev içi ticaret yaklaşımı değer zincirleri aracılığıyla ülkelere hareket eden yeni teknolojilerin benimsenmesi ve daha yüksek becerili emek gücüne sahip ülkelerin yarattıkları katma değerlerin önemi üzerinde de durmaktadır (Escaith, 2014).

Üretim süreçlerinin farklı ülkelere dağılması ve ülkelerin her birinin değer zincirini oluşturan birer oyuncu haline gelmesi gibi sonuçlarla değişen küresel tedarik ve değer zinciri yapıları, outsource ve offshore faaliyetlerinin artması sonucunu doğurarak uluslararası ticaret yapısının ve dolayısıyla ölçümlerinin daha karmaşık hale gelmesine yol açmıştır. ÇUŞ’in üretim süreçlerinin daha yoğun şekilde farklı

lokasyonlara taşınması ve bu konumlandırma süreçlerinde üretim süreçlerini optimize etmeye çalışması az gelişmiş ve gelişmekte olan piyasalarda yer alan aktörlerin de aktif bir biçimde dünya ticaretinde yer almasını sağlamaktadır. Küresel tedarik zincirlerinin artan entegrasyonu dünya genelindeki neredeyse tüm ülkelerin bir kaynak ağı ile birbirlerine bağlanmasına yol açmıştır (Klassen ve Whybark, 1994). KDZ'yi oluşturan ülkeler ve bu ülkelerin içinde yer alan firmaların oluşturdukları ağlar yalnızca kendi yapılarını, yeteneklerini ve sonuçlarını değil etkileşimde oldukları diğer temsilcileri de etkileyen kararlar alırlar. Bu kararlar zinciri oluşturan tüm aktörler adına organizasyonel süreçlerin belirleyicisi olarak ele alınmaktadır (Inomata, 2017).

Sosyolojik tabanlı bir yaklaşım olan KDZ öncelikle firma faaliyetlerinin koordinasyonuna odaklanarak firma stratejilerinin nasıl yenilenebileceği ile ilgilenen Porter'ın değer zinciri kavramının aksine sistem içinde değer yaratımı ve bu değer transferini göz önünde bulundurmaktadır. Bu yüzden KDZ yaklaşımı kapsam ve motivasyon bakımından Porter'ın değer zinciri yaklaşımının küresel uzantısı olarak ele alınmamaktadır. KDZ genellikle firmanın üretim, dağıtım, satış ve pazarlama, Ar-Ge, inovasyon gibi tüm faaliyetlerini kapsayan geniş bir spektrumda değerlendirilmektedir. Dolayısıyla maliyet düşürme avantajlarının yanı sıra; yeni gelişen piyasalara giriş ve stratejik varlıklara ve yabancı bilgilere erişim gibi diğer motivasyonlar KDZ'nin çalışmasını sağlamaktadır (Backer ve Yamano, 2011).

KDZ yaklaşımı birçok uygulamada kümelenmiş üreticilerin açık piyasalara satış yapmadığını ve ayrılmış perakendecilerle zincirlerin yerel üreticilerinin bağlantılarının güçlü lider firmaların yönetimine bağlı olduğunu vurgulamaktadır. KDZ yerel üreticilere küresel üreticilerden; üretim süreçlerini nasıl geliştireceklerine, istikrar ve yüksek kaliteyi nasıl elde edeceklerine ve cevap verme hızlarını nasıl arttıracaklarına ilişkin fikirleri öğrenme imkânı sağlamaktadır). KDZ analizi aynı zamanda küresel üretim ve dağıtım sistemlerinin nasıl organize oldukları ile ilgilenmektedir. Bu organizasyon devamlı yinelenen çok sayıdaki firma arasındaki işlemleri içerir. Bu koordinasyon için önemli olan sorular şu şekilde ele alınabilir (Humphrey ve Schmitz, 2002):

- *Ne üretileceğine* ilişkin soru ürünün geniş anlamda ve detaylandırılmış özelliklerinin tasarımını içermektedir.
- *Nasıl üretileceğine* ilişkin soru üretim sürecinin tanımlanmasını içermektedir.

- **Fiziksel ürün akışına** ilişkin soru ise ne kadar üretileceğine ve ürünün akışının zincir boyunca nasıl olacağını içermektedir.

### 2.3.3. KDZ Sonucu Değişen Paradigmalar

KDZ'nin ortaya çıkışı ve yeni ticaret kalıpları rekabetçiliği teşvik etmek ve ticaret ve kalkınma politikalarını geniş kapsamlı hale getirmeye yönelik kamusal stratejilerin revize edilmesini gerekli kılmaktadır (Cattaneo ve Mirodout, 2013). KDZ'nin uluslararası ticarete yer alan piyasalardaki yapıyı malların ticaretinden aktivitelerin ticaretine kaydırması (Mudambi, 2013) politika yapıcılarının ve karar alıcıların ticareti ele alışlarını değiştirmiştir. KDZ analizi sonucu değişen paradigmalar aşağıda verilmiştir:

- i. **Ülkeler, firmalar ve KDZ ile ilişkili stratejik çerçevenin değiştirilmesi:** Bu aşamada rekabetçilik stratejilerinin ticari ve endüstriyel kuruluşlara uyarlanması gerekliliği ön plana çıkmaktadır. KDZ'nin genişlemesi neticesinde ülkeler artık analizin en önemli çerçevesi olmaktan çıkmışlar ve karar alıcıların işletme ve küresel tabanlı düşünce geliştirmeleri gereklilikleri ortaya çıkmıştır. Ülkelerin temelde sahip oldukları teknoloji, doğal kaynak ve emek gibi faktörleri göz önüne alarak rekabetçi olmadıkları ürün veya hizmetleri geliştirmemeleri gerekmektedir. Bu durum:
  - Artık ithalatçı olmanın yabancı rekabetçiliğin bir göstergesi değil yeterliliklere odaklanması ve en verimli girdi ve serbest kaynaklara ulaşım için bir araç olduğunu,
  - Firmaların pratiklerinden yola çıkılarak hem içe hem de dışa doğru ticaretin ve DYY'nin bütünleşik bir şekilde ele alınması gerekliliğine vurgu yapmaktadır.
- ii. **Endüstriler, görevler ve iş fonksiyonları ile ilişkili ekonomik çerçevenin değiştirilmesi:** Bu aşamadaki amaç tüm üretim kesimlerini ya da bütün değer zincirini yakalayacak yerel endüstrileri geliştirmek değil;
  - KDZ içerisinde ülkenin en iyi konumun ve en rekabetçi görev veya iş fonksiyonunu tanımlamak,
  - Etkin bir imalat sektörünün ürün, süreç ve iş modellerinde nitelikli iş gücü ve sürekli yeniliklerin yanı sıra verimli ve rekabetçi yenilikler gerektiğinin kabul edilmesi ve finansal aracılık, Ar-Ge,

lojistik ve pazarlama gibi hizmet dallarında yoğunlaşarak daha yüksek katma değerli süreçlere geçmek hedeflenir.

iii. **Faktörler, stoklar ve sermaye akışları ile ilişkili ekonomik varlıkların değiştirilmesi:** Uluslararası rekabetçiliğin giderek daha dikey hale gelmesi nedeniyle firmalar hem rakip hem de birbirleri için önemli girdi ve yetkinlik kaynaklarıdır. Bu bağlamda bu aşamada amaç birçok farklı transfer (sermaye, bilgi, teknoloji, standartlar ve katma değerli hizmetler gibi) için ana kanal haline gelen KDZ'nin ülke içinde yer alan firma ve endüstrilerin küresel anlamda rekabet edebilir hale gelmelerini sağlamaktır. Küresel piyasalara etkin bağlantıların sağlanması bu amacın gerçekleşmesi için önemlidir.

iv. **Kamu kesimi ve özel sektör ile ilişkili engellerin ve itici güçlerin değiştirilmesi:** Geleneksel uluslararası ticaret yaklaşımlarında ticaret ve rekabet engelleri sınırdan (tarifeler ve kotalar gibi geleneksel engeller) başlayarak sınır ötesine (tarife dışı önlemler ve diğer düzenleyici engeller) kadar devam etmektedir. KDZ'nin yaygınlık kazanması sonucu özel yönetmeliklerin ve standartların çoğalması ve KDZ'ler arasındaki rekabetin bozulması gibi nedenlerden dolayı bu engeller sınırsız hale gelmiştir. Engellerdeki bu artış ülkelerin içinde yer alan firmalar adına kazananların ve kaybedenlerin belirlenmesi konusunda güçlükler ortaya çıkarmıştır. Aynı ticaret politikaları ve tercihli ticaret anlaşmaları ülke içerisindeki bir takım firmaları korurken diğerlerine zarar verebilmektedir. Bu tür engellerin azaltılması için alınması gereken önlemlerin başında daha geniş bir uluslararası işbirliği ve kamu ve özel kesim arasındaki diyalogun artması gelmektedir. Getirilecek olan ticaret politikası önlemleri:

- Rekabetçi firmaların etkin ihtiyaçlarını ve özelliklerini değerlendirmek ve ticaret politikasının kazananlarını ve kaybedenlerini belirlemeli,
- Daha yüksek kamu politikası hedeflerine ulaşmak için değil uluslararası uyumlaştırma yoluyla her kesimin menfaatini iyileştirmek üzere belirlenmelidir (Cattaneo ve Mirodout, 2013).

Küreselleşme sürecindeki hızlı değişimler sonucu farklılaşan rekabet koşulları ve dışa açıklığın dünya genelinde sergilediği artış ülkelerde faaliyette

bulunan tüm ekonomik aktörler açısından alınacak kararların ve izlenecek politikaların yeniden değerlendirilmesine yol açmıştır. Ekonomik aktörler arasındaki farklılıkların ortadan kalkmasına imkan sağlayan ve büyümeleri ve gelişmeleri açısından yeni fırsatlar sunan KDZ yaklaşımı, üretim süreçlerinin daha verimli ve etkin hale gelmesi adına geçmişte uluslararası ticarete ilişkin ele alınan çerçevenin farklılaşmasını sağlamaktadır.



## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### KÜRESEL DEĞER ZİNCİRLERİNİN TEMEL BOYUTLARI VE YÜKSELME

Çalışmanın bu bölümünde KDZ'nin temel boyutlarına ilişkin bilgiler verilerek, zincirlerde yükselme kavramı ve bu kavrama ilişkin literatürde yapılan çalışmalar ele alınmıştır.

#### 3.1. KDZ'NİN TEMEL BOYUTLARI

Bir ürünün tasarımı ve tasarımından üretim, perakende satış ve nihai tüketimine kadar izlediği yolun yörüngesini (Leslie ve Reimer, 1999) açıklamayı amaçlayan KDZ yaklaşımında sorgulanan nokta bir mal ve/veya hizmetin tamamıdır. Temel analitik odak noktası ise mal ve/veya hizmetin nasıl koordine edildiği ve ekonomik değer zincirdeki katılımcılar arasında nasıl dağıldığıdır (Neilson ve Pritchard, 2009). Gereffi (1994, 1996, 1999b) tarafından 90'lı yılların ortasından itibaren formüle edilen ve popülerlik kazanmaya başlayan KDZ metodolojisinin araştırdığı 6 (altı) temel boyut vardır:

- i. KDZ Girdi-Çıktı Yapısı
- ii. Coğrafi Kapsam
- iii. Yönetişim Yapısı
- iv. Yerel Kurumsal Bağlam
- v. Endüstri Paydaşları
- vi. Zincirde Yükselme

Bu boyutlardan üçü (KDZ Girdi-Çıktı Yapısı, Coğrafi Kapsam ve zincirde yükselme) küresel diğer üç boyut ise yerel boyut olarak ele alınmaktadır. KDZ yaklaşımı küresel ekonomiyi bu iki zıt noktadan analiz etmektedir. KDZ'nin

yönetişimi küresel bakış açısı için anahtar rol oynarken zincirde yükselme ise yerel boyut açısından önemlidir (Gereffi ve Fernandez-Stark, 2016)

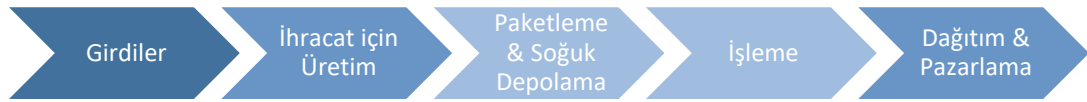
### **3.1.1. KDZ Girdi-Çıktı Yapısı**

KDZ'nin küresel alt boyutlarından ilki olan Girdi-Çıktı Yapısı iki alt boyuttan oluşmaktadır.

#### **3.1.1.1. KDZ İçerisinde Ana Faaliyetlerin/Segmentlerin Belirlenmesi**

Mal ve/veya hizmetin üretim öncesi süreçlerinden başlayarak nihai tüketiciye ulaşması ve sonrasındaki süreçlerde yer alan tüm girdi-çıktıları ifade eden KDZ'de zincirin ana segmentleri endüstriye göre değişmektedir. Bu bağlamda değerlendirildiğinde; araştırma ve tasarım, girdiler, üretim, dağıtım, pazarlama ve satış ve bazı durumlarda kullanımdan sonra ürünlerin geri dönüşümünü içeren zincirlerdeki bu girdi-çıkı yapıları mal ve hizmetlerin yanı sıra bir dizi destekleyici endüstriyi de kapsamaktadır. Girdi-çıkı yapıları, tipik olarak, zincirin farklı evrelerinde katma değeri haritalamak için kritik olan somut ve maddi olmayan malların ve/veya hizmetlerin akışlarını gösteren oklarla birbirine bağlanmış bir değer zinciri bağlantı seti olarak temsil edilir. Bu bağlantılar firmalara özel bilgi katmanları sağlayarak zincir hakkında önemli detaylar sunar.

Tüm zinciri anlamak için endüstrinin gelişimini, onu şekillendiren eğilimleri ve organizasyonunu incelemek önem taşımaktadır. Sektör hakkında genel bilgiye dayanarak, zincirin kesimleri, ürüne veya hizmete ekledikleri değerle tanımlanabilir ve farklılaşabilir. Araştırmacı firma/lar, ikinci derecede veri ve mülakatlar kullanarak bu zinciri daha da geliştirir. Araştırmacı firmanın rolü, bu bilgileri birbirine bağlamak ve endüstrinin başlıca faaliyetlerini içeren birleştirilmiş ve açıklayıcı bir zincir oluşturmaktır. Zincirin bölümleri, farklı katma değerli süreçlerin ürün veya hizmete nasıl katkıda bulunduğunu ve sırayla zincir aktörlerin ardındaki farklı getirileri nasıl netleştirdiğini göstermektedir. Diyagramlar, bulguları göstermek için son derece yararlıdır. Meyve ve sebze küresel değer zincirine ilişkin bölümler Şekil 2.6'da verilmiştir (Gereffi ve Fernandez-Stark, 2016).



Şekil 3. 1 Meyve ve Sebze KDZ Bölümleri (Kaynak: Gereffi ve Fernandez-Stark, 2016)

### 3.1.1.2. KDZ’de Yer Alan Firmaların Dinamiklerinin ve Yapısının Belirlenmesi

Önceki aşamada tanımlanan bölümlerin her biri, belirli kaynak uygulamaları veya tercih edilen tedarikçiler gibi belirli özellikler ve dinamikler içerir. Örneğin, meyve ve sebze değer zincirinde, "işleme" bölümünün girdileri, ihracata yönelik ancak kalite kontrollerini karşılamayan meyvelerden gelebilir veya yalnızca işleme için yetiştirilen üretimden gelebilir. Sektörde yer alan şirketlerin türünü ve temel özelliklerini belirlemek önemlidir: küresel veya yerel; devlete ait veya özel; büyük, orta veya küçük gibi. Zincirde yer alan firmaların belirlenmesi, yönetim yapısını anlamaya yardımcı olacaktır.

### 3.1.2. Coğrafi Kapsam

Değer zincirinin bölünmesi, dünya çapında etkinlik dağılımını da beraberinde getirmektedir. Dolayısıyla yönetim literatürü, bazı işlevlerin başka ülkelerde konumlandığı durumlarda "KDZ" kavramını kullanmıştır. Bununla birlikte, literatürde farklı nedenlerle sınırlamalar bulunmaktadır. İlk olarak, firmaların faaliyetlerinin coğrafi kapsamını inceleyen bazı çalışmalar, küresel olarak değil de yalnızca bölgesel dağılımları hakkında söz edileceğini iddia etmektedir (Rugman vd., 2009). Bazı bilim insanları, üretimi üç "Fabrika" olarak gruplandırılacak bölgesel bloklarda gerçekleştiğini açıklamaktadır. Bu bölgesel bloklar; Asya Fabrika, Kuzey Amerika Fabrika ve Avrupa Fabrika olarak adlandırılmıştır (Baldwin ve Lopez-Gonzalez, 2015). Küresel ağları yöneten çokuluslu şirketler, giderek daha az, daha büyük ve daha yetenekli tedarikçilerle çalışmaya ve dünyadaki az sayıda stratejik konumda faaliyet göstererek bölgeselleşmeyi destekleme eğilimindedir (Gereffi ve Fernandez-Stark, 2016). Los vd. (2015), bu eğilimin gerçekliği yansıtmadığını ve bölgesel etkilerin, bazı çalışmaların, katma değer yerine ara girdiler açısından ticareti incelediğini ve dolayısıyla aşağı yönlü girdilerdeki iç bölgesel ticareti fazla ölçtüğünü açıklamaktadır.



İkinci olarak, stratejik yönetim literatürü, işletmelerin faaliyetlerini küresel olarak dağıtmaları ve rekabet avantajı elde etmeleri için en iyi yerleri seçmeleri gerektiğini açıklamaktadır (Gupta ve Govindarajan, 2001). Bununla birlikte, araştırmalar, spesifik faaliyetlerin analizi ile ev sahibi ülkenin özellikleri arasında nasıl bir eşleşme yapılması gerektiğine odaklanmıştır (Demirbag ve Glaister, 2010; Hsu ve Chen, 2009; Jensen ve Pedersen, 2011). Bu çalışmalar belirli ülkelerdeki farklı faaliyetlerin yerini belirlemenin nedenlerini ve bu şekilde elde edilen faydaları göstermesine rağmen, bir değer zincirinin coğrafi kapsamını göstermemekte ya da bugünün iş dünyasının karmaşıklığını veya firmanın stratejik tercihlerinin daha geniş aralığını hesaba katmamaktadır (Wiersema ve Bowen, 2011). Bu sebeple önemli olan, bu bileşenleri bir bütün olarak incelemektir (Mudambi ve Puck, 2016). Aksi takdirde, küresel bir değer zinciri konfigürasyonunun etkilerini değerlendirmek için gerekli olan birkaç faktörü dikkate almak imkansız olur. Bazı araştırmalar, değer zincirinin "küreselleşme derecesini" keşfetmek için tüm sistemi kapsayan bu perspektifi benimsemektedir (Verbeke ve Asmussen, 2016). Benzer şekilde, Asmussen ve arkadaşları (2007), ÇUŞ'nin coğrafi kapsamı, uluslararası, çok-evreli ve KDZ dikkate alınarak üç çeşit değer zinciri konfigürasyonunu tanımlamaktadır. Bununla birlikte, bu vizyon, dışsallaştırılmış ve içselleştirilmiş faaliyetleri içeren KDZ'nin varlığını gizleyebilecek bir analiz birimi olarak ÇUŞ'i incelemeye odaklanmaktadır. Mudambi ve Puck (2016), tüm dışsallaştırılmış faaliyetleri de içeren değer zincirine dayalı bir yaklaşım kullanıldığında, ÇUŞ'in ayak izlerinin küresel olduğu sonucuna varmıştır. Bu nedenle bu sorunu açıklamak için daha fazla çalışma gerektiği ifade edilmektedir.

Ayrıca, faaliyetlerin küresel olarak dağılmış olduğu durumlarda dikkate alınması gereken bir başka önemli husus, firmaların yerel piyasa farklılıklarına nasıl uyum sağlamaları gerektiğini, aynı zamanda ölçek ve kapsam ekonomilerini kullanmaları ve konumlar arasındaki bilgi aktarımlarını en üst düzeye çıkarmaları gerektiğidir (Gupta ve Govindarajan, 2001). Küresel bir değer zincirinin yapılandırılması; heterojen dilleri, kültürleri, düzenlemeleri vb. yönetmek anlamına gelebilmektedir. Her piyasada gerekli olan yetenekler genellikle farklıdır ve bu da firmaları daha yüksek izleme ve kontrol seviyelerini uygulamaya itmektir (Gereffi vd., 2005). Farklı konumları yönetmek için gerekli yetenekler ve öğrenme etkisi, dikkate alınan değer zinciri aktivitesinin türüne bağlı olarak farklı olabilmektedir (Verbeke vd., 2016). Bu nedenle, firmaların çeşitli kurumlarla karşılaştıklarında ortaya

çıkan zorlukları nasıl çözdüklerini açıklamak ve firmaların potansiyel olumsuz etkileri yumuşatmak için hangi yönlerinin değiştirebileceğini keşfetmek için daha fazla araştırmaya ihtiyaç duyulmaktadır.

Bunların yanı sıra, literatür, firmaları küresel bir değer zincirinin coğrafi olarak yapılandırılmasına yönelik seçeneklerin de etkileyen ihtimallerin bulunduğu ifade etmektedir. Bir takım araştırmacılar, bazı endüstrilerin değer zincirlerini küresel düzeyde yapılandırmayı zorlaştıran giriş engelleri ile sınırlandırıldığı için, endüstrinin türünün düşünülmesi gereken bir faktör olduğuna dikkat çekmektedir. Mahutga (2012), tekstil endüstrisi gibi üretim açısından giriş engellerinin düşük olduğu sanayilerde KDZ'nin gelişme ihtimalinin daha yüksek olduğunu savunmaktadır. Çünkü tedarikçileri küresel anlamda konumlandırmak ve bulmak için daha fazla seçenek bulunmaktadır. Firma perspektiften bakıldığında, firmaların küresel bir yönelimi olması önemlidir (Zou ve Çavuşgil, 2002). Firmaların küresel bir strateji oluştururken, küresel bir zihniyete sahip olması gerekmektedir (Murtha vd., 1998). Kültürel farkındalık veya yerinde esneklik gibi bazı yetenekler, küresel bir değer zincirini yapılandırırken başarının kritik faktörleri olarak bilinmektedir (Eriksson vd., 2014). Ayrıca, dağınık bir ekonomik faaliyet setini koordine etmek için daha fazla organizasyonel ve teknolojik kabiliyete sahip firmalar, küresel bir yapılanmaya daha kolay erişebilirler (Levy, 2005). Bununla birlikte, bazı araştırmalar ise firmaların değer zincirlerinin "küreselliğini" nasıl değiştirebileceğini açıklayabilmektedir. Küresel bir amaçla doğan ve en baştan küresel bir değer zinciri yapılandıran firmalar var olmakla birlikte, değer zincirlerini küreselleştirmek için yeniden yapılanma süreci geliştiren firmalar da bulunmaktadır. Çünkü değer zincirindeki acenteler konum kararlarını değiştirmektedirler. Tablo 3.1 KDZ konfigürasyonunun yer kararlarını analiz eden çalışmalara genel bir bakış sunmaktadır (Hernandez ve Pedersen, 2017).

Tablo 3. 1 KDZ'nin coğrafi kapsamı göz önüne alınarak yapılan çalışmalar (Hernandez ve Pedersen, 2017)

Konu	Tanım	Çalışmalar
"Küresellik" derecesi	Bölgesel ve küresel	Asmussen vd., 2007; Baldwin ve Lopez-Gonzalez, 2015; Gereffi ve Fernandez-Stark, 2011; Los vd., 2015; Mudambi ve Puck, 2016; Rugman vd., 2009; Verbeke ve Asmussen, 2016
KDZ'nin coğrafi kapsamını etkileyen dış koşullar	Endüstri faktörleri Pazar farklılıkları	Mahutga, 2012; Gereffi vd., 2005; Gupta ve Govindarajan, 2001; Meyer vd., 2011
KDZ'de gerekli olan özellikler	Organizasyonel ve teknolojik yetenekler	Eriksson vd., 2014; Levy, 2005; Murtha vd., 1998; Zou ve Cavusgil, 2002

### 3.1.3. Yönetişim Yapısı

KDZ açısından yönetim analizi, zincirdeki bazı aktörlerin diğerlerinden daha fazla güce sahip olduğu bir durumda zincirin nasıl kontrol ve koordine edildiğinin net bir şekilde anlaşılmasını sağlamaktadır. Gereffi (1994) yönetimi "finansal, maddi ve beşeri kaynakların ayrışması ve zincir içerisinde akışı belirleyen otorite ve iktidar ilişkileri" olarak tanımlamıştır. KDZ'nin temellerini oluşturan KMZ çerçevesinde yönetim genel olarak "alıcı odaklı" veya "üretici odaklı" ilişkilerle açıklanmıştır (Gereffi, 1994). Alıcı odaklı zincirlerin analizi, Walmart ve Tesco gibi büyük perakendecilerin yanı sıra oldukça başarılı markaya sahip olan (Örn. Nike, Reebok) satıcılar tarafından şekillendirilen yüksek düzey standartlar ve protokolleri içerirken; üretici odaklı zincirler, tedarik zincirinin tüm segmentlerinde daha dikey olarak entegre olarak ardından ve entegre tedarikçilerin teknolojik veya ölçek avantajlarından yararlanmalarını içermektedir. Yönetimi ve bir değer zincirinin nasıl kontrol edildiğini anlamak, küresel endüstriler içerisinde daha sağlam girişi ve gelişmeyi kolaylaştırmaktadır. Uygulamada yönetim analizi, sektördeki öncü firmaların, konumlarının, tedarik tabanı ile nasıl etkileşim kurduklarının ve bunların üzerindeki

etki ve güç kaynaklarının (örn. Standartlara uyumluluk) tanımlanmasını gerektirmektedir.

Gereffi vd. (2005) yapmış oldukları analitik çalışmada yönetişimin üç temel faktör tarafından etkilendiğini ifade etmişlerdir:

- a. Bilginin ve bilgi transferinin *karmaşıklığı* özellikle ürün ve süreç şartnameleri bakımından belirli bir işlemi sürdürmek için gereklidir
- b. Bu istihbarat ve bilgilerin hangi ölçüde *kodlanmış* olabileceği ve dolayısıyla taraflar arasındaki işlem için etkin ve işlem özgü bir yatırım olmadan iletileceği
- c. İşlemlerin gereksinimleri için ilişki içinde bulunan gerçek ve potansiyel tedarikçilerin *yetenekleri*.

Bu üç temel faktör çerçevesinde şekillenen KDZ'de yönetişim beş farklı başlık altında incelenmektedir.

*i. **Piyasa Yönetişimi:*** Piyasa yönetişimi, nispeten basit işlemleri içerir. Ürün özelliklerine ilişkin bilgiler kolaylıkla iletilebilir ve tedarikçiler, alıcılar tarafından minimum girdi ile ürünler üretebilir. Piyasa bağlantıları tamamen geçici olmak zorunda değildir, tekrar işlemleri ile devam edebilirler. Önemli olan nokta geçiş maliyetlerinin yeni ortaklar arasında her iki taraf için de uygun olmasıdır. Merkezi yönetişim mekanizmasında güçlü olan lider firma değil, fiyattır.

*ii. **Modüler Yönetişim:*** Modüler yönetişim, karmaşık işlemlerin kodlaştırılmasının nispeten kolay olması durumunda oluşur. Tipik olarak modüler zincirdeki tedarikçiler, müşterilerin spesifikasyonlarına göre ürünler üretir ve yatırımları geniş bir müşteri tabanına yayan jenerik makineler kullanarak proses teknolojisinin tüm sorumluluğunu üstlenirler. Bu, satın alma ve tedarikçi etkileşimleri çok karmaşık olmasına rağmen, maliyetleri düşürür ve işlemeye özgü yatırımları sınırlar. Bağlantılar (veya ilişkiler), şirketler arası bağlantı boyunca akan yüksek bilgi hacmi nedeniyle basit piyasalardan daha önemlidir. Bilgiyi değiş tokuş etmek için bilgi teknolojisi ve standartlar modüler yönetişimin işleyişinin anahtarıdır.

Tipik olarak modüler değer zincirlerindeki tedarikçiler daha fazla veya daha detaylı olarak müşterilerin özelliklerine göre ürünler üretmektedirler.

iii. **İlişkisel Yönetişim:** İlişkisel yönetim şekli alıcıların ve satıcıların, kolayca aktarılmayan ya da öğrenilemeyen karmaşık bilgilere dayandığı durumlarda ortaya çıkar. Bu durum taraflar arasındaki sık etkileşimler ve bilgi paylaşımıyla sonuçlanır. Sahip olunan bu bağlar itibar, sosyal ve mekânsal yakınlık, aile ve etnik bağlar vb. yollarla düzenlenen karşılıklı güveni gerektirmektedir. Karşılıklı bağımlılığa rağmen lider firmalar halen neye ihtiyaç duyduklarını belirlemede ve böylece tedarikçiler üzerinde az miktarda da olsa kontrol yetkisi bulunmaktadır. İlişkisel zincirdeki üreticilerin, kalite, coğrafi köken veya benzeri diğer özelliklere dayalı olarak farklı ürünler tedarik etme olasılıkları daha yüksektir. İlişkisel bağların oluşturulması zaman alır, bu nedenle yeni bir iş ortağına geçiş yapmak için gereken maliyetler ve zorluklar yüksek olma eğilimindedir. Bu nedenle alıcı ve satıcı arasında karşılıklı olarak karşılıklı bağımlılığın ve varlık özgüllüğünün yüksek düzeyde yaratıldığı karmaşık etkileşimler görülmektedir.

iv. **Tutsak Yönetişim:** Bu yönetim türünde yer alan küçük tedarikçiler daha büyük tedarikçilere işlemsel olarak bağlıdırlar. Tedarikçilerin çok önemli değiştirme maliyetleri ile karşılaşmaları nedeniyle “tutsak” olarak adlandırılmaktadır. Tutsak yönetimdeki güç asimetrisi, tedarikçileri, belirli alıcılar tarafından belirlenen ve çoğunlukla spesifik olan koşullar altında alıcıyla bağlantı kurmaya zorlar ve bu da her iki taraf için de ciddi bağlar ve yüksek geçiş maliyetleri sağlar. Lider firmaların temel yetkinlikleri üretim dışı alanlarda olma eğiliminde olduğu için, tedarikçilerinin üretim kapasitelerini yükseltmelerine yardımcı olmak bu temel yetkinliği aşmamakta ancak tedarik zincirinin etkinliğini artırarak lider firmaya fayda sağlamaktadır. Etik liderlik, tedarikçilerin adil muamele görmesini ve piyasa fiyatının eşit bir paya sahip olmasını sağlamak için önemlidir.

v. **Hiyerarşi:** Dikey bütünleşme ile ilişkili olan bu yönetim biçiminde yöneticilerden astlara doğru veya merkezden iştiraklerine ve

bağlı ortaklıklarına doğru yönetsel kontrol mekanizmaları söz konusudur. Hiyerarşik yönetim, şirketleri kendi içinde geliştiren ve üreten lider firmalarda dikey entegrasyon ve yönetsel kontrol ile karakterize zincirleri tanımlar. Bu durum, genellikle, ürün özelliklerinin kodlanamaması, ürünlerin karmaşık olması veya yüksek yetkili tedarikçiler bulunmadığında ortaya çıkmaktadır. Geçmişten daha az yaygın olmasına rağmen, bu tür dikey entegrasyon küresel ekonominin önemli bir özelliğini oluşturuyor. Yönetişim biçimi, bir sanayi geliştikçe ve olgunlaştıkça değişebilir ve bir endüstri içindeki yönetim kalıpları zincirin bir aşamasından diğerine değişebilir.

KDZ literatüründe ayrıntılı tipolojisi sunulan yönetim yapıları üç temel değişkenle ölçülmekte ve belirlenmektedir. Yönetişim şekillerinin sahip oldukları yapılarıdaki; işlemlerin karmaşıklığı ve kodlanabilmesi, arz bazındaki yetenekler ve açık koordinasyon ve güç asimetrisi derecelerine ilişkin bilgiler Tablo 3.2'de verilmiştir. Tablo incelendiğinde modüler yönetişimde yer alan firmaların her açıdan yüksek düzeyde bir koordinasyona ve işlem yeteneğine sahip oldukları görülürken hiyerarşik yönetişimde yer alan firmaların güç asimetrisi ve koordinasyon konusunda daha düşük becerilere sahip oldukları görülmektedir. Yapılan araştırmalar birçok KDZ'nin birden fazla ve etkileşimli yönetim yapısı ile karakterize edildiğini ve bu durumun ekonomik ve sosyal kalkınmaya yönelik fırsatları ve zorlukları etkilediğini ortaya koymaktadır.

Tablo 3. 2 Yönetişim şekillerinin yapısal özellikleri

Anahtar Değişkenler Yönetişim Türleri	İşlemlerin karmaşıklığı	İşlemleri kodlayabilme	Arz bazındaki yetenekler	Açık koordinasyon ve güç asimetrisi derecesi
<b>Piyasa</b>	DÜŞÜK	YÜKSEK	YÜKSEK	
<b>Modüler</b>	YÜKSEK	YÜKSEK	YÜKSEK	
<b>İlişkisel</b>	YÜKSEK	DÜŞÜK	YÜKSEK	
<b>Tutsak</b>	YÜKSEK	YÜKSEK	DÜŞÜK	
<b>Hiyerarşi</b>	YÜKSEK	DÜŞÜK	DÜŞÜK	

### 3.1.4. Yerel Kurumsal Bağlam

Değer zincirleri yerel ekonomik, sosyal ve kurumsal dinamikler içine gömülmüştür. Bu kurumsal dinamikler ülkelerin KDZ'nin her bir aşamasına katılmalarında önemli bir etkiye sahiptirler. Buna ek olarak firmalar arası ilişkiler ve yönetim yapısı açısından da önem taşımaktadırlar (Vysin, 2017). Yerel kurumsal bağlam; yerel, ulusal ve uluslararası koşulların ve politikaların, bir ülkenin değer zincirinin her aşamasına katılım biçimini nasıl şekillendirdiğini tanımlamaktadır (Gereffi, 1995). KDZ içerisinde yer alma bu yerel koşullara önemli ölçüde bağlıdır. Ekonomik koşullar, iş gücü maliyetleri, mevcut altyapı ve finans vb. diğer kaynaklara erişim gibi kilit girdilerin varlığını içermektedir. Sosyal bağlam, emeğin mevcudiyetini ve işgücüne kadın katılımı ve eğitime erişim gibi beceri düzeyini yönlendirmektedir. Kurumlar; vergi ve işgücü yönetmeliği, sübvansiyonlar ve endüstri

büyümesini ve gelişmesini destekleyen veya engelleyebilecek eğitim ve inovasyon politikasını yönetmektedirler. KDZ dünyanın birçok yerinde birbirine temas ettiğinden, bu çerçevenin kullanılması, kurumsal bağlamın farklı özelliklerinin ilgili ekonomik ve sosyal çıktılara etkisini belirlemek için daha sistematik karşılaştırmalı (uluslar üstü ve bölgeler arası) analiz yapılmasına olanak tanımaktadır (Gereffi ve Fernandez-Stark, 2016).

### **3.1.5. Endüstri Paydaşlarının İncelenmesi**

Bir değer zincirinin yerleştirdiği yerel dinamiklerin analizi, ilgili paydaşların incelenmesini gerektirir. Bu nedenle değer zincirindeki bütün endüstri aktörlerinin belirlenmesi ve zincirdeki ana rollerinin açıklanması önemlidir. Değer zincirindeki en yaygın paydaşlar; şirketler, sanayi dernekleri, işçiler, eğitim kurumları, ihracat teşviki ve yatırım çekim departmanları da dahil olmak üzere devlet kurumları, dış ticaret bakanlıkları, diğerlerinin içinde yer alan ekonomi ve eğitim kurumlarıdır. Buna ek olarak, bu aktörler arasındaki ilişkilerin yerel seviyede nasıl yönetildiğini ve hangi kurumların değişime ne kadar ayak uyduracaklarını ortaya çıkarmak ve düşünmek önemlidir. Bu nedenle, bu tür bir analiz, değer zincirindeki kilit oyuncuları tanımlamak için kritik bir önem taşımaktadır. Özellikle endüstrilerin zincir içerisinde yükselmesi için getirilecek olan tavsiyeler ve her paydaşın sektörün gelişimine katkıda bulunacak bir rol oynadığı bir endüstri büyüme stratejisinin geliştirilmesi için yerel kurumsal bağlam önem teşkil etmektedir (Gereffi ve Fernandez-Stark, 2016).

### **3.1.6. Zincirde Yükselme**

KDZ aracılığıyla yükselme veya daha yüksek değerli etkinliklere yönelme, rekabetin yoğun kaldığı ve üretim parçalı ve coğrafi olarak dağınık hale geldiği küresel ekonomideki ekonomik kalkınma ve istihdam yaratmada önem kazanmıştır (Gereffi ve Fernandez-Stark, 2016). Yükselme kavram olarak; ekonomik aktörlerin (ulusların, firmaların, çalışanların) küresel üretim ağlarında düşük değerli etkinliklerden nispeten daha yüksek değerli olan etkinliklere geçiş süreci (Gereffi vd., 2005) olarak tanımlanmıştır. Hükümet politikalarının, kurumlarının, şirket stratejilerinin, teknolojilerinin ve çalışan becerilerinin çeşitli karışımları başarının yükseltilmesiyle ilişkilendirilmektedir.

KDZ ile ekonomik kalkınma giderek artan bir şekilde “ekonomik yükselme” veya “endüstriyel yükselme” ile ilişkili hale gelmektedir. Buna bağlı olarak firmalar



belirli ticari malların üretim zincirinde yüksek katma değerli aktivitelere doğru hareket etmeye yönelmektedir. Bu aktiviteler eğitim, mekanizasyon ve yeni teknolojilerle tanışılması yoluyla verimlilik ve becerilerin artırılmasını içermektedir (Milberg ve Winkler, 2013).

Humprey ve Schmitz (2002) yapmış oldukları çalışmada KDZ’de yükselmenin dört farklı şekilde gerçekleştiğini ifade etmişlerdir:

- i. **Üründe yükselme:** Aktörlerin üretim sistemlerini yeniden organize ederek veya üstün teknolojilere geçerek girdilerin çıktılara dönüşümünde daha etkin hale getirmeleri sonucu zincire eklenmelerini ifade eden üründe yükselme; tüketici tercihleri sonucu değişen ürün yapıları ve gereksinimlerinden kaynaklı ortaya çıkabilmektedir. Lider alıcılar (büyük market zincirleri, ülkeler veya diğer kurumlar) tarafından yönlendirilen (Mitchell vd., 2009) üründe yükselme süreçleri üreticilerin piyasadan kopmalarına ve rekabetçi olarak yollarına devam etmelerine yol açmaktadır (Microlinks, 2017).
- ii. **Süreçte yükselme:** daha sofistike ürün hatlarına geçerek birim değerini arttırmak. genellikle zincirlerin içindeki veya zincirler arasındaki rekabetten kaynaklanmaktadır. Üreticiler piyasada tutunmak için üretimde birim başına düşen maliyetleri düşürmek için var olan baskılara cevap vermek zorundadırlar (Microlinks, 2017).
- iii. **Fonksiyonel yükselme:** Yeni fonksiyonlar edinerek veya mevcut fonksiyonları azaltarak aktivitelerin tüm beceri içeriklerini artırma yoluyla aktörlerin KDZ içerisinde konum değiştirmelerini (Humprey ve Schmitz, 2002) ifade eden fonksiyonel yükselme; zincir içerisindeki fonksiyon birleşiminde nispeten daha yüksek katma değerli süreçlere geçilmesi ile sonuçlanmaktadır (Microlinks, 2017). Fonksiyonel yükselme iki farklı şekilde ortaya çıkabilmektedir: Aracıların elenmesi ve yeni verimli kapasitelerin edinilmesi. Bunlardan ilki değer zincirinin yapısının değiştirilmesine yol açarken; ikincisi ise aynı değer içerisinde kalınarak daha katma değerli pozisyonlara geçilmesine yol açmaktadır (Vysin, 2017). Fonksiyonel yükselme açısından en iyi örnek birçok farklı Asya ülkesi arasında var olan tekstil endüstrisi değer zinciridir. Bu zincirde yer alan gelişmekte

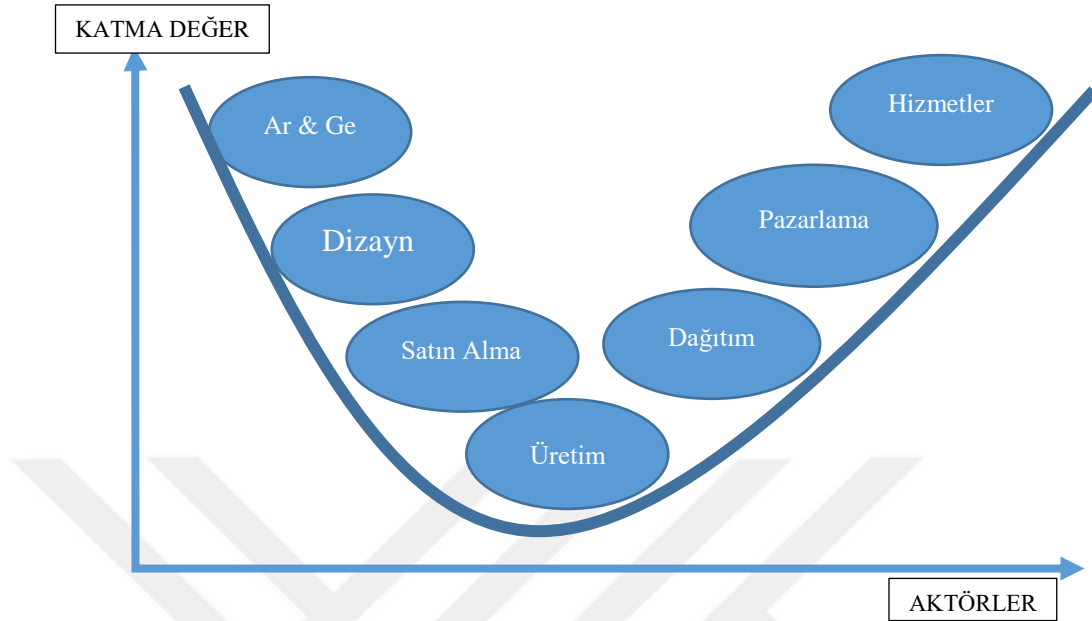
olan ülkeler fonksiyonlarını farklılaştırarak konumlarını değiştirmektedirler (Gereffi, 1999).

- iv. **Sektörler arası (Zincirde) yükselme:** Zincirlerde yer alan firmaların yeni verimli aktivitelere geçmeleri olarak ifade edilen sektörler arası yükselme; aktörlerin gerekli bilgileri edinmeleri sonucu başka bir ürün veya niş bir hizmete geçmeleri sonucu ortaya çıkmaktadır (Ponte, 2008). Firmaların daha karlı zincirlere doğru hareket ederek varlıklarını sürdürebilmek adına yapacakları sektörler arası hareketlerde giriş engelleri ile karşılaşabilmektedirler. Ancak Tayvan'da yer alan firma örneğinde olduğu gibi mevcut becerilerin benzer alanlara kaydırılması ve geçilen zincirdeki süreçlere hakim olunması bu engelleri azaltabilmektedir (Mitchell vd., 2009; Guerrieri ve Pietrobelli, 2004).

Bu dört farklı yükselmenin yanı sıra Fernandez Stark vd. (2014) iki farklı yükselme türünü KDZ literatürüne eklemiştir. Ele alınan yükselme türlerinden ilki; firmaların ulusal, bölgesel veya küresel değer zincirlerinde ilk kez katılması durumunu ifade eden ***değer zincirine girme***'dir. Bu yükselme şekli en zorlu yenilenme kararlarından biridir. Bir endüstrideki firmaların (yerli veya yabancı) ülkede bulunan ve hali hazırda ayrı bir KDZ'ye yerleştirilen firmaları (genellikle ÇUŞ) için ticarete açık girdiler ve / veya hizmetler tedarik etmeye başladığı geriye doğru bağlantılar birbirine bağlamaktadır. Yeni ve daha titiz standartlara veya daha büyük ölçekli üretim ve fiyat erişilebilirliğine ihtiyaç duyan daha büyük pazarlara uyum sağlamayı gerektiren daha sofistike pazarlara geçmeyi içeren ***pazarın yeni sürüme geçirilmesi*** ise bir diğer yükselme modeli olarak ele alınmıştır.

Yükselme modelleri, değer zincirinin girdi-çıktı yapısına ve her ülkenin kurumsal yapısına dayalı olarak hem sanayi hem de ülke açısından farklılık göstermektedir. Belirli endüstriler, doğrusal yükselme gerektirir ve ülkeler, bir sonraki basamağa geçmeden önce değer zincirinin bir bölümünde uzmanlık kazanmalıdır (Gereffi ve Fernandez-Stark, 2016). Zincir içerisinde yer alan aktörlerin ekonomik yükselmesine ilişkin temel başlıklar dışında KDZ'de yükselmenin sahip olduğu bir takım zorluklar vardır. Aktörlerin zincir içerisindeki aktivitelere ilişkin temel faaliyetlerden daha komplike ve daha yüksek katma değerli süreçlere geçişine ilişkin yaklaşım "smile curve" olarak adlandırılan ve ilk olarak bilgisayar sektöründe var olan

zincirler için (Shih, 1996) kullanılan süreçlerin yer aldığı eğri aracılığıyla gösterilmektedir (Şekil 2.7).



Şekil 3. 2 Smile Curve (Kaynak: Shih, 1996)

Şekil 3.2’de X eksenini değer zinciri içerisinde yer alan aktörleri; Y eksenini ise her bir aktivitenin katma değer artışını göstermektedir. Smile curve genellikle firma tabanlı çalışmalarda kullanılırken ülke düzeyinde ele alınan çalışmalar için de tanımlayıcı bir ölçüm metodu olarak ele alınmaktadır. Katma değerli aktivitelerin aşamalı olarak gösterildiği Smile Curve’lerde cevap aranan temel sorular (Ye vd., 2015) aşağıda verilmiştir:

- i. KDZ’de değer yaratma ve dağıtım sürecinde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ilişki nasıldır?
- ii. Eğrilerin KDZ’de daha derinleşmekte veya düzleşmekte midir?
- iii. Gelişmekte olan ülkeler KDZ’nin değer yaratımında düşük olan kısmında mı yer almaktadır?
- iv. Hangi politikalar ülkelerin KDZ içerisindeki rekabet güçlerini korumalarını sağlar?
- v. Gelişmekte olan ülkeler KDZ’ye nasıl başarıyla entegre olabilir ve zincir içerisinde düşük katma değerli aktivitelerden yüksek katma değerli aktivitelere nasıl geçebilirler?

Bu soruların daha iyi ve net bir şekilde cevaplanabilmesi etkili kalkınma stratejileri, endüstriyel politikalar ve uluslararası yönetişimin tasarımı için de önem arz etmektedir (Ye vd., 2015).

KDZ'ye ilişkin literatürde öncelikli olarak ele alınan yukarıda belirtilen yükselme türlerinin ekonomik göstergelerle yani ekonomik yükselme ile ilişkili oldukları varsayılmaktadır. Son dönemlerde yapılan çalışmalar sosyal ve çevresel faktörlerin de KDZ'de yükselme ile iki yönlü bir ilişkiye sahip olduğunu göstermektedir. **Sosyal yükselme** bağlamında ele alınan yükselme türü iki kısma ayrılmaktadır (Barrientos ve Smith 2007, Elliott ve Freeman 2003):

- i. **Ölçülebilir standartlar:** istihdamın türü (düzenli veya düzensiz), ücret seviyesi, sosyal koruma ve çalışma saatlerini içerir.
- ii. **Hakların etkinleştirilmesi:** Toplumda örgütlenme özgürlüğü, toplu pazarlık hakkı, ayrımcılık yapılmaması, söz hakkı ve güçlendirme gibi toplumsal yükseltmenin daha ölçülebilen yönlerini içerir.

Sosyal yükselme, yalnızca küresel şirketlerin çalışma koşullarını iyileştirme çabalarına değil, aynı zamanda STK (Sivil Toplum Kuruluşları) ve hükümetler tarafından başlatılan diğer kurumsal olmayan önlemlere odaklanarak Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS) kapsamını genişletmektedir. Belli bir Kurumsal Sosyal Sorumluluk ölçümünün etkin olup olmadığı ve "hangi koşullarda" sosyal yükselme olasılığının daha yüksek olduğu ve bunun ekonomik gelişme ile nasıl ilişkili olduğu konusu daha az ilgilidir (Barrientos vd., 2011).

Kümelenmeler ve KDZ'ler ile ilgili mevcut literatürde, ekonomik iyileştirmenin otomatik olarak daha iyi ücretler ve çalışma koşulları yoluyla sosyal yükselmeye dönüşeceği zımnen (dolaylı olarak) varsayılmaktadır (Knorringa ve Pegler 2007; de Oliveira 2008). Vaka çalışmaları ise daha belirgin bir tablo ortaya koymaktadır (Bernhardt ve Milberg, 2011; Nadvi ve Barrientos, 2004; Posthuma ve Nathan 2010). Sosyal yükselme, sürdürülen ekonomik iyileştirmenin türüne göre etkilenebilmektedir. Yükselme işlemi ağırlıklı olarak işçilik maliyetlerini düşürme stratejisine dayanmaktadır. Yaratılan işler genellikle düşük ücretli, gayri resmi olan ve istenmeyen çalışma koşullarına sahip olan işlerdir (Damodaran, 2010). Çalışma koşulları, küme bağlamında daimi işçiler arasında sürekli olarak daha iyi bulunmuştur. Geçici ve gündelik işçiler, sosyal yükselmenin dışında tutulmakta ve fabrikanın

maliyet açısından rekabetçi kalması için bir 'tamponlama' rolü oynamaktadır. Ayrıca aynı kümede dahi bölümlü sosyal yükselme ile sonuçlanan siparişlerin son dakika değişiklikleri açısından esneklik (Suresh 2010). Cinsiyet eğiliminin endüstriyel kümelenmelerde ve KDZ'lerde de önemli bir rol oynadığı belirlenmiştir. Kadın işçiler genellikle geçici ve mevsimlik istihdam düzenlemelerinde güvensiz ve düşük ücretli işlerde çalışmaktadır (Barrientos ve Kritzingler 2004; Mezzadri 2014).

Kümeler daha nitelikli bir işgücü gerektiren faaliyetlere geçtikçe, kadınlar ve vasıfsız işçiler sıklıkla sosyal yükselmenin dışında kalır ve giderek marjinal hale gelirler (Carr ve Chen 2004). Aslında, küresel alıcıların kurumsal sosyal sorumluluk ölçümleri, yalnızca kendi tedarik zincirlerinde küçük bir "düzenleyici bölgeler" içerisinde etkindir (Posthuma 2010) ve daha küçük firmalar ve marjinal işçiler son derece savunmasız kalmaya devam etmektedir (Suresh 2010).

### **3.2. KDZ'DE YÜKSELME VE ALTYAPI DEĞİŞKENLERİ İLİŞKİSİ**

KDZ çalışmaları literatürde ilk aşamalarda, temel olarak ekonomik etki ve rekabet edebilirlik konularına odaklanmıştır. Ancak daha yakın zamanlarda sosyal ve çevresel boyutlar da dahil edilmiştir. KDZ araştırmaları ayrıca iş yasaları, iş gücü geliştirme, değer zincirlerinin çevresel etkileri ve cinsiyet gibi yeni konuları araştırmaktadır. KDZ analizi, günümüzde ise küresel endüstrilerin, uluslararası ticaret dinamiklerinin ve savunmasız ekonomik aktörlerin zincirlerle nasıl etkileşime girdiğinin incelenmesi için tercih edilen metodolojilerden biri olarak değerlendirilmektedir (Barrientos vd., 2011; Gereffi and Lee, 2012; Fernandez Stark vd., 2014).

KDZ yaklaşımının disiplinler arası özelliği, sosyal bilimlerde geniş ölçekli araştırma işbirliğine olanak tanımaktadır. KDZ literatüründeki bazı konular politik açıdan değerlendirilmiş olsa da; KDZ odaklı sanayileşme stratejisi, üretim süreçlerinin küreselleşmesi neticesinde istihdam ve gelir dağılımı, bölgesel kalkınma, KDZ katılımı yoluyla öğrenme gibi farklı konular da KDZ literatüründe yer almaktadır (Inomata, 2017):

Bazı araştırmacılar, KDZ'de yer alan aktörlerin geri kalanının yükseltme potansiyelini etkileyebilecek lider firmalar olduğuna dikkat çekmektedirler (Azmeah ve Nadvi, 2014). Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerdeki aktörler gerçekten bir yükselme süreci yaşayabilmekte ve katma değeri yüksek etkinliklerin geliştirilmesinden yüksek

katma değerli etkinliklere geçebilmektedir (Pananond, 2013). Bu aktörler zincire bağlanarak küresel piyasalara erişim sağlamaktadırlar (Gereffi vd., 2005). Yine aynı şekilde literatürdeki birtakım çalışmalar, bu yükselme sürecinin, gelişen piyasalarda yer alan aktörlerin edindikleri bilginin uluslararasılaşmalarını nasıl etkilediği üzerine odaklanmaktadır (Luo ve Tung, 2007). Sonuç olarak, gelişmekte olan ülkelerin aktörleri uluslararası alanda giderek daha önemli oyuncular haline gelmekte ve zincir faaliyetleri sadece gelişmiş ülkelerin aktörlerinin faaliyet alanlarını kapsamamaktadır.

Bu süreç ayrıca, gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelere gelen aktörlerin farklı değerler sunarak KDZ'ye katılma yolları bulduğunu ortaya koymaktadır. Gelişmekte olan ülkelerdeki aktörlerin, gelişmiş ülkelerdeki rakipleriyle iş yapma ve rekabet edebilmeleri amacıyla yeteneklerini geliştirmeleri gerekmektedir. Bu aktörler AR-GE ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin geliştirme ile ilgili fırsatları gelişmiş ülkelerdeki aktörlerle iletişim içerisine girdiklerinde bulabilmektedir (Luo ve Tung, 2007; Makino vd., 2002). Gelişmekte olan ülkelerde yer alan aktörler kendi alanlarındaki küresel rakiplerine karşı koymak ve özellikle tüketici tabanı, marka bilinirliği ve teknoloji liderliği ile ilgili (Pananond, 2015) gecikmişlik dezavantajlarının üstesinden gelmek için KDZ'ye ileri ve geri yönlü bağlantılarla katılım sağlamaktadırlar. Bununla birlikte, bazı araştırmalar, içerdikleri yeteneklerin yanı sıra kurumsal kimliğin de elde edilen öğrenmenin derecesini etkilediğini açıklamaktadır (Alcácer ve Oxley, 2014).

Küresel bir değer zinciri yapılandırması, diğer yükselme işlemleriyle ilgili etkilerle sahip olabilmektedir. KDZ ile birlikte gelişmekte olan ülkelerin aktörleri de toplumsal gelişme sağlayabilmektedir (Barrientos vd., 2011). Aslında, bu özellikler, son dönemde literatürde tartışılan farklı alanlardaki geniş bir soru yelpazesini ortaya koymaktadır. Literatürde insan kaynakları yönetimi perspektifinden ele alındığında, KDZ'nin çalışma koşulları ve haklar üzerindeki etkileri ile ilgili giderek artan bir endişe duyulmaktadır (Clarke ve Boersma, 2015). Kurumsal sosyal sorumluluk yönetimi açısından bakıldığında ise KDZ içerisinde yer alan lider aktörlerin tüm değer zinciri boyunca yapmış olduğu uygulamaların bilinç seviyesi üzerindeki etkileri araştırılmaktadır (De Marchi vd., 2013). Bu bağlamda kurumsal görüşler açısından ele alınan çalışmalar, ev sahibi ülke aktörlerinin olası evrimi ve yükselmesi üzerine değerlendirilmektedir (Connelly vd., 2013; Kaplinsky, 2004). Yapılan çalışmalar, toplumsal yükselme sürecinin farklı faktörler tarafından yönlendirildiğini, bunun için farklı mekanizmalar gerektiğini ve farklı aktörlerin buna katıldığını ortaya

koymaktadır (Gereffi ve Lee, 2016). Ayrıca, yükselme yollarının endüstriye ve girdi - çıktı yapısına bağlı olduğu düşünülmektedir. Bazı endüstriler etkinlik bazında doğrusal yükselme faaliyeti gerektirirken, diğerleri özellikle hizmetler ile ilgili olanlar, doğrusal olmayan yükselme yolları sunmaktadır (Gereffi ve Fernandez-Stark, 2011). Benzer şekilde, Humphrey ve Schmitz (2002) yarı hiyerarşik zincirlerin, süreç ve ürün yükselmesi için daha iyi koşullar ancak işlevsel iyileştirme için daha kötü koşullar sunduğunu açıklamaktadır. Hansen vd. (2009) ise gelişmekte olan ülkelerden yerel ortakların iyileştirilmesi olasılığı açısından, dağınmık değer zinciri yapılandırmalarına karşı yoğunlaşmış değer zinciri yapılandırmaları uygulayan aktörler arasında farklılıklar olduğunu ortaya koymaktadır. Bu durum, yerel ortakları en fazla etkileyebilecek yükselme işlemi olarak değerlendirilmektedir. Ticaret ağırlıklı olarak yükselen ülke aktörlerinin, batılı aktörlerin, KDZ'ye nasıl katıldığı ve bu değer zincirleri içindeki konumlarını nasıl yükselttikleri açısından araştırılmıştır (Buckley ve Strange, 2015). Lema vd. (2015) yapmış oldukları çalışmada yenilik yetenekleri bağlamında ülkelerdeki ekonomik aktörlerin bağlarını incelemişlerdir. Çalışmada elde edilen bulgular yenilik yeteneklerinin farklı ülkelerde yer alan aktörler arasında doğrudan veya dolaylı olarak etkileşim içinde bulunduğunu yükselme süreçlerinde etkili olduğunu göstermektedir. Tablo 3.3 KDZ yapılandırmasının yükselme sonuçlarını açıklayan çalışmalara genel bir bakış açısı sunmaktadır.

Tablo 3. 3 KDZ’de yükselme boyutunu açıklayan çalışmalar (Hernandez ve Pedersen, 2017)

Konu	Tanım	Çalışmalar
Yükselme Yetenekleri	İnovasyon yetenekleri.	Lema vd., 2015
	Etkileyen ürün, süreç ve fonksiyonlar.	Humphrey ve Schmitz, 2002; Blazek, 2015
Gelişmekte olan ülke aktörlerinin yükselme süreçleri	Gelişmiş ülke aktörlerinden bilgi transferleri	Alcacer ve Oxley, 2014; Azmeh ve Nadvi, 2014; Gereffi vd., 2005; Luo ve Tung, 2007; Makino vd., 2002; Pananond, 2015
	Sosyal Yükselme	Barrientos vd., 2011; Clarke ve Boersma, 2015; Connelly vd., 2013; De Marchi vd., 2013; Gerreffi ve Lee, 2016; Kaplinsky, 2004
Yükselme sürecini etkileyen faktörler	Endüstri faktörleri	Gereffi ve Fernande-Stark, 2011
	KDZ’nin türleri	Hansen vd., 2009; Humphrey ve Schmitz, 2002

Ülkelerin KDZ içerisinde yükselme kabiliyetini etkilemesi muhtemel faktörlere ilişkin literatürde ele alınan çalışmalar temelde vaka incelemelerine dayanırken (Engel ve Taglioni, 2017), son dönemde ekonometrik model kurularak ele alınan çalışma Kummritz vd. (2016) tarafından yapılmıştır. Çalışmada ekonomik yükselme ölçütü olarak belirli sektörler tarafından üretilen katma değeri ve geri ve ileri yönlü KDZ katılımı ile ilgili ölçütleri kullanarak (üçüncü ülkeler tarafından ihracatta yabancı katma değeri ve yeniden ihracatta yerli katma değeri) KDZ katılımı yoluyla ekonomik iyileştirme ile ilişkili olabilecek ulusal özelliklerin etkisini test edilmiştir. Kurulan modelde; altyapı, bağlantı, yatırım ve ticaret politikası, iş ortamı ve kurumları, finansal ve işgücü piyasaları, beceri ve eğitim, inovasyon ve ürün standartlarının yanı sıra emek, sosyal ve çevresel standartlar KDZ’de ekonomik yükselme açısından değerlendirilmiştir. Çalışma sonucu ulaşılan bulgular genel KDZ entegrasyonunun bir ülkenin yerli katma değerini artırdığını ortaya çıkarmıştır. Bunun yanı sıra KDZ içerisinde yer alan aktörlerle ticari ilişkiler sürdüren firmaların gelirleri üzerinde önemli etkiler doğurduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. KDZ'den satın alan ülkeler için ise



hava taşımacılığı altyapısı ve yol ağı kalitesi özellikle önemlidir. Bağlanabilirlik, eğitim ve beceriler ve standartlara uyumluluk, KDZ'ye satış yapan ülkeler için çok önemlidir. Araştırmacılar, KDZ'lerde ekonomik kalkınmada önemli olduğu düşünülen politika alanlarının beklenen etkiye sahip oldukları sonucuna varmışlardır.

### 3.2.1. KDZ'de Yükselme - Ekonomik Altyapı Değişkenlerinin Etkisi

#### AR-GE (R&D)

Ülkeler için yenilikçi olmanın önemli bir göstergesi olarak ele alınan Ar-Ge faaliyetlerinin küresel dağılımı yüksek bir hızda gerçekleşir ve daha güçlü bölgesel kutuplaşmalarla birlikte ele alınır. Bununla birlikte, fonksiyonel (ör. Araştırma, geliştirme, tasarım ve diğer kurumsal faaliyetler) ve endüstriye özel desenler gözlemlense de, kurumsal Ar-Ge bir yerli faaliyet konumundadır. Yerel yenilik sistemlerini desteklemek, Ar-Ge ve yenilik yapılan yatırımların ötesine geçmektedir. Yenilik çerçeve koşullarını desteklemenin yanı sıra, bölgesel bilgi seviyesi ve beşeri sermayenin güçlendirilmesi, yenilik ve tedarikçi ağları ve bölgesel yönetim yetenekleri, bölgesel çekicilik ve küresel rekabete entegrasyon için esastır. Bu nedenle, KDZ'nin "ilgili faaliyetlerini veya bölümlerini" çekme, bölgedeki yenilik sistemlerinin sağladığı fırsatlardan, know-how ve beceri karışımlarından yararlanmaktadır. Ulusal ve bölgesel sistemlerin iç ve dış bağlantıları yenilik performansı için önemlidir. Bölgesel öğrenme ve yenilik sistemlerinin kalitesi, KDZ'nin "ilgili faaliyetleri veya bölümleri" ni çekmek için önemlidir. Öte yandan, küresel yenilik ağlarına daha iyi bağlantı veren bölgeler, yerel büyüme ve istihdam için de önem arz etmektedir (Dosso vd., 2017).

Çokuluslu firmalar tarafından Ar-Ge faaliyetlerinin uluslararasılaştırılması, küreselleşmenin devam etmesi ve bilginin ve teknolojik yeniliğin coğrafi dağılımının artmasına (örn. Belderbos vd., 2013; OECD, 2007; 2011; Cantwell, 1995) bağlı olarak yönlendirilmektedir. AR-GE faaliyetlerinde uluslararasılaşma ve yerel talepleri daha iyi karşılamak için ilk motivasyon; ülkede geliştirilen ürünleri, süreçleri ve teknolojileri özelleştirmektir. Tipik olarak, yurtdışındaki Ar-Ge ve inovasyon faaliyetleri daha uyarlanabilir bir karaktere sahiptir. Aynı zamanda talep yönelimli ve piyasanın yakınlığı ile ilgilidir. Yurt dışında Ar-Ge yatırımının daha yeni bir türü ise yabancı stratejik varlıklara erişimi amaçlamaktadır. Bu uluslararası AR-GE ve yenilik faaliyetleri öncelikle arzla ilgili konum faktörlerinin artan önemini (örneğin, üniversiteler, vasıflı insan sermayesi, vb.) yansıtmaktadır. DYY aracılığı ile ülkeye

gelen yabancı bilgi, firmaların mevcut varlıklarını iyileştirmeyi veya tamamen yeni teknolojik varlıkları elde etmeyi veya yaratmayı hedeflemektedir. Çokuluslu şirketlerin uzun vadeli rekabet gücü, bilgi ve teknolojileri sınırlar ötesine aktarabilmektedir. AR-GE organizasyon modelleri için giderek daha merkezi hale gelmeye başlayan coğrafi olarak dağılmış AR-GE faaliyetleri (Belderbos vd., 2016); ülkelerin KDZ'ye olan katılımlarını arttırarak bu süreçlerden faydalanmalarının önünü açmaktadır.

### **Doğrudan Yabancı Yatırımlar (DYY-FDI)**

Yatırım ve ticaretin ayrılmaz bir şekilde iç içe geçmiş durumda olması ve doğal kaynaklardaki ticaretin büyük kısmının Küresel İşletme Sunucuları tarafından yapılması yeni pazarlara girişi ve geniş çaplı sınır ötesi yatırımları etkilemektedir. DYY aracılığı ile yeni pazarlara giriş yapan ÇUŞ'ler girdikleri pazarın da ticari ve ekonomik anlamda etkilenmesine yol açmaktadırlar. KDZ ile yakından ilişki içerisinde olan DYY genel olarak ihracat artış sürecinden önce gelmektedir. Öncelikli olarak uluslararası üretim ağlarında yerleştikleri ülkelerin yer almalarına yol açarak büyüme ve gelişmişlik seviyelerinde artışa yol açmaktadırlar (UNCTAD, 2013).

DYY'ın sınır ötesi ticaretin düzeltilmesi ve ulusal kalkınma mekanizmasının aşılması yoluyla başarılı ekonomik sistemde önemli bir rol oynadığı kanıtlanmıştır. DYY sayesinde birçok ülke, ithalat ve ihracatın daha önceki dönemlere oranla dikkate değer ölçüde daha fazla gerçekleştirmekte ve uluslararası üretim süreçlerine giderek daha fazla katılmaktadır (Quynh, 2013). Kurtishi-Kastrati (2013) tarafından yapılan sınıflamaya göre DYY'nin; pazar araştırması, verimlilik arayışı, kaynak arayışı veya stratejik arayış gibi farklı nedenleri vardır. Bu nedenle, ev sahibi ülkedeki uluslararası ticaret, uygulanan DYY türüne dayanacaktır. Uygulanan DYY türü doğrultusunda ev sahibi ülkenin kazanabileceği katma değerde çeşitlendirme söz konusu olacak ve DYY'ı örnek olarak ele alan ülke, söz konusu DYY faaliyetinden kaynaklanan çıktıyı benzer ürünleri ihraç etme eğiliminde olacaktır. Dolayısıyla, DYY'ın etkisi, ev sahibi ülkeden gelen bir ihracatın artışı gibi görünerek, DYY'a ev sahipliği yapan ülkenin KDZ'ye katılımını yani zincirdeki konumunu yükseltme eğiliminde olduğu ifade edilmektedir.

### **Lojistik Altyapı Değişkenleri-Demiryolu**

Özellikle lojistik altyapıya ilişkin hizmetlerin iyileştirilmesi KDZ'ye katılımında etkin bir rol oynamaktadır. Yüksek kaliteli lojistik altyapısının ticareti

mesafe veya nakliye maliyetlerinden daha fazla etkilediği ifade edilirken; hazır ürünlerin ihracat ve ithalatı için ihtiyaç duyulan her ek günün, potansiyel olarak ticaret akışlarını % 4'e kadar azaltabileceği belirtilmektedir (OECD, WTO, World Bank Group, 2014).

Maliyet azaltma ile ilgili olarak KDZ, tarifeler gibi geleneksel ticaret engellerine ilişkin perspektifi değiştirmiştir. Ele alınan yeni çalışmalarda ticarete getirilen sınırlamaların, yönetim, ulaştırma ve iletişim altyapısı ile ilgili hizmetler için arz zinciri engellerini azaltılmasının, tarifelerin tamamen ortadan kaldırılmasından daha fazla GSYH ve ticaretin büyümesine etkisi olacağı ifade edilmektedir (Kummritz vd., 2017). Tarife giderlerinin tamamının kaldırılması durumunda %1 ile %10 arasında artışa kıyasla tedarik zincirindeki engellerin kaldırılması GSYH'yi yaklaşık yüzde 5 ve ticareti de yüzde 5 oranında artırabilmektedir (WEF 2013). Gelişmekte olan ülkeler ise ticarete meydana gelen bu kolaylıklardan başlıca faydalanan taraf olabilecektir. Ancak ulaşım maliyetleri, gelişmekte olan ülke tedarikçileri için KDZ'ye katılmak, kuruluş gerçekleştirmek veya yükselmek için ana engel olmaya devam etmektedir (OECD-WTO 2013).

Lojistik operasyonlar sadece lojistik altyapının etkinliğine değil, aynı zamanda hedef ülkedeki düzenleyici çerçeveye de dayanmaktadır. Doğrudan sevkiyat gereksinimleri (malların üçüncü ülkelerden sevk edilmesini önleme), belirli bir gümrük limanından geçme şartları ve kısıtlayıcı hava, deniz ya da kara taşımacılığı düzenlemeleri, ihracatçıların gönderim maliyetlerini arttırıcı etkide bulunur. İdari işlemler gibi, gümrük formaliteleri ile ilgili uygulanabilir vergilerin tespiti ve ithalat izni de dahil olmak üzere teknik önlemler işleyişte hantallığa sebep olarak; taşımacılığa ve gümrük prosedürlerine ilişkin maliyetlerin yükselmesine yol açmaktadır. KDZ'de ticarete konu olan ürünler için ise birden fazla sınırın aşılacak olması bu maliyetlerin katlanarak artmasına neden olmaktadır. Bu tür engellerin birikimli etkisi, sadece parasal açıdan değil aynı zamanda teslimatın gecikmesi açısından da maliyetleri arttırmaktadır (OECD, 2013).

Çalışmada analize dahil edilen lojistik altyapı değişkenlerinden demiryolu uzunluğu özellikle ülkelerin KDZ katılımını yurtiçi ulaşımdaki ara bağlantıların yüksek olması yolu ile etkilemektedir (OECD, 2013). Mevcut demiryolu uzunluğunun ve bağlantılarının eksik olduğu durumlarda demiryollarının iç bağlantıları olumsuz

etkileyerek KDZ içerisinde yükselmeyi ve ulaşımdan kaynaklı maliyetleri arttıracığı ifade edilebilir.

### **Dışa Açıklık**

Ülkelerin toplam GSYH'si ile toplam ticaret miktarlarının arasındaki oran olarak ele alınan dışa açıklığın ticari anlamda makroekonomik etkilerinin verimliliği arttırması ve büyümeye yol açması olduğu bilinmektedir. Dışa açıklık ülkeler içindeki kaynakların endüstriler arasında etkin dağılımına yol açarak büyümeyi teşvik etmektedir. Ricardo'nun klasik yaklaşımı olan iki ülke, iki sektör ve tek faktörlü modelde ülkelerin uzmanlık alanlarının belirlendiği noktanın üretim teknolojilerindeki farklılıklar olduğu ifade edilirken; bu farklılaşmanın Hecker-Ohlin-Samuelson modelinde teknolojik farklılıklardan değil ülkelerin sahip oldukları faktör donatımlarından kaynaklandığı ifade edilmektedir. Ancak Yeni Ticaret Teorileri ise daha dinamik bir yapıyı ele alarak uzmanlaşmanın ölçek ekonomileri ve buna bağlı olarak verimlilik artışıyla ilgili olduğunu ifade etmektedir. Yeni Ekonomik Coğrafya gibi daha güncel yaklaşımlar ise ekonomik faaliyetlerin ve gelirin bölgeler arasındaki eşitsizliğine odaklanarak; düşen maliyetlerin bölgelerdeki dağılımı etkilediğini ve ülkelerin dışa açıklıklarının gelişimlerdeki etkilerini ortaya koymaktadır (Kummritz vd., 2017). Bu açıdan değerlendirildiğinde ülkelerin dışa açıklıklarının verimliliklerini arttırarak KDZ'ye katılımlarını etkileyeceği söylenebilir.

### **3.2.2. KDZ'de Yükselme – Sosyal Altyapı Değişkenlerinin Etkisi**

#### **Nüfus Artış Oranı**

Bir diğer ekonomik altyapı değişkeni olarak ele alınan nüfus artış hızı; ülkelerin yapılarındaki dinamizm ile yakından ilişkilidir. AB içinde yapılan çalışmalarda geride bırakılan 20 yıllık süre içerisinde ülkelerin nüfusları içerisinde işsizlik oranlarının azaldığı ve bunun da DYY'de ortaya çıkan artışlara bağlı olduğu ifade edilmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde ülkelerdeki nüfus artış hızları KDZ'ye katılıma bağlı olarak işsizlik oranları üzerinde pozitif açıdan önemli bir etki ile karşılaşılmaktadır. Nüfus artışına bağlı olarak ülkelerin yükselen talepleri de hem bu ülkelerin KDZ için önemli bir pazar haline gelmelerine hem de üretim süreçlerinin bu ülkelere kayarak KDZ'ye katılımlarının artmasına yol açmaktadır (OECD, 2013).

Ancak nüfus artış hızının beraberinde ortaya çıkardığı bir sıkıntı olarak gösterilen düşük becerili iş gücündeki artışlar KDZ'ye katılımı olumsuz yönde

etkilemektedir. Özellikle becerilerin arttırılmasına yönelik politikaların ve altyapının eksik olduğu ülkelerde bu durum ortaya çıkmaktadır (OECD, 2017).

### **İnternet Kullanıcı Sayısı**

Bilgi İletişim Teknolojileri'nin yayılımındaki hızlı yükseliş, ilgili altyapı değişkenlerinin ekonomik verimliliği de etkileyen bir faktör haline getirmiştir. Ülkelerin özellikle internet altyapılarına ilişkin iyileştirme ve gelişmelerin DYY üzerinde etkili olduğuna ilişkin yapılan çalışmalarda; dışa açıklığın önemli bir belirleyicisi olarak internet altyapısının coğrafi anlamda mesafeleri kısaltarak verimlilik ve etkinlik konusunda ülkelerin pozitif olarak etkilenebileceği ifade edilmektedir (Choi, 2003). Bunun yanı sıra ülke içindeki kullanıcı sayısında ortaya çıkan artışların doğrudan ve/veya dolaylı olarak ekonomik gelişime ve yükselişe yol açabileceği ifade edilebilir.

### **Yüksek Becerili İşgücü**

1980'li yıllardan itibaren dünya genelinde ortaya çıkan ticari anlamdaki liberalleşme hareketleri ile beraber artan DYY oranları ülkelerin sahip oldukları beşeri sermaye yapısından da etkilenmiştir. Yerli firmaların dışarıdan gelen yatırımcıların yeni veya daha gelişmiş teknolojilerini benimsemeleri sahip oldukları beceriler ile paralellik arz eden bir durum olarak ortaya çıkmıştır. Özellikle vasıflı iş gücü olarak adlandırılan yüksek becerili iş gücünün varlığı bu teknolojilerin benimsenmesi ve uygulanmasında önem teşkil etmektedir. Literatürde ele alınan çalışmalarda daha iyi eğitim ve becerisine sahip çalışanların hem kendi ücretleri hem de DYY'yi ülkeye sunan firmaların karlılıkları üzerinde etkileri olduğunu göstermektedir (Blalock ve Gertler, 2009; Girma ve Wakelin, 2007). Ancak bu bulguların yanı sıra ülke içinde bulunan yerli küçük firmalar adına olumsuz etkilerin olduğunu ifade eden çalışmalar da literatürde yer almaktadır (Sinani ve Meyer, 2004). Bu çalışma bulgularında olumsuz etkinin yabancı yatırımcıların becerili iş gücüne daha fazla ödeme yapmasından kaynaklanabilecek sorunların rekabeti olumsuz etkilenebileceği ifade edilmektedir (Farole ve Winkler, 2014). KDZ katılımı açısından bu durum değerlendirildiğinde; yurtiçindeki yenilikçi firmaların varlığı ve bu firmaların sahip olduğu beşeri sermayenin kalitesi katılımın daha üst seviyelerde gerçekleşmesini sağlayacağı ifade edilebilir.

### 3.2.3. KDZ’de Yükselme – Politik Altyapı Değişkenlerinin Etkisi

Çalışmada Model III olarak ele alınan ve KDZ’nde ileri yönlü katılım üzerinde etkili olduğu düşünülen politik değişkenlere ilişkin bilgiler aşağıda verilmiştir.

Uluslararasıdaki ticaretin önemli belirleyicilerinden ve maliyet kalemlerinden olan politik altyapı değişkenleri, ülkelerin KDZ içerisindeki konumları açısından da önemli bir rol üstlenmektedir. **Mülkiyet Hakları**, ülkedeki yargının bireysel mülkiyet üzerindeki işleyişi ve bireylerin haklarını ne derecede koruduğunun göstergesidir. Aynı zamanda bu değişken özel mülklerin kamulaştırılmasını değerlendirmekte ve yargının bağımsızlığına ilişkin bilgiler de vermektedir. Mülkiyet hakları ve **Hükümet Bütünlüğü** ile ilgili ölçümlerin beraber değerlendirilmesinde de yine aynı şekilde yargı sistemi ve şirketlere ilişkin iş yapma zorlukları ve ortaya çıkan engellerin değerlendirilmesi konusunda yol göstericidir. Sosyal ve kültürel ayrışmaların göstergesi olarak ifade edilen yolsuzluk hareketleri ülkeler adına özellikle DYY üzerinde etki ederek maliyetlerin artmasına yol açacak (Farole ve Winkler, 2014) ve KDZ katılımını olumsuz etkileyecek etkenlerden biridir.

Ülkelerin ekonomik özgürlüklerinde olduğu kadar yatırım çekmelerinde de önemli ölçülerde etkili olan **Hükümet Harcamaları**; araştırma destek, altyapı gelişim harcamaları, beşeri sermayenin teşvik edilmesi gibi önemli yatırım harcamalarına dönüştüğünde ticaret için maliyet azaltıcı faydalı durumların ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Ancak bu harcamaların yüksek oranlı vergiler ile karşılanması ve/veya farklı alanlarda ekonomiyi daha verimli şekilde etkileyecek yatırımlardan çekilerek diğer alanlara kanalize edilmesi ticaret üzerinde (Farole ve Winkler, 2014) ve dolaylı olarak KDZ katılımında olumsuz etkilere yol açacaktır. Bu etkiler özel sektörün dışlanması sonucu ülkeye gelen yatırımları ve ülkenin ara malı ve/veya nihai mal ticaretini negatif yönde etkileyecektir.

Politik göstergeler arasında yer alan sonuncu değişken olan **Politik İstikrar**; ülkelerin hem mikro hem de makro anlamda ticari yapılarını etkileyen ve uluslararası pazardan yatırım çekmelerini engelleyen önemli bir değişkendir. Özellikle politik istikrarsızlık dönemleri; uluslararası ticaret anlaşmaları, rejim değişiklikleri gibi nedenlerle uluslararası yatırımcıların iç piyasadan uzak durmalarına neden olmaktadır. Temelde piyasaya duyulan güven eksikliği, belirsizlik, fiyatlar konusundaki değişkenlik gibi durumlar da yatırımları olumsuz yönde etkilemektedir (Rotunno,

2012). Bu açılardan ele alındığında ÷lkelerde yaşanan politik belirsizliklerin KDZ katılımını ve ÷lkeye gelen DYY etkileyeceği ifade edilebilir.



## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### MATERYAL VE YÖNTEM

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle analizlerde kullanılan veriler açıklanacak, kullanılan modeller ve izlenen yöntemler ayrıntılı olarak analiz edilecektir.

#### 4.1. MATERYAL

KDZ yaklaşımı temelinde ülkelerin sahip oldukları ticaret yapıları içerisindeki katma değerli üretimlerin ortaya çıkarılmasını amaçlayan bir zeminde ele alınmaktadır. 90'lı yılların sonlarından itibaren üretim süreçlerindeki bölünmelerin (dikey ve yatay) artış göstermesi, bilgi iletişim teknolojileri altyapısındaki değişimler sonucu ortaya çıkan maliyet avantajları, taşıma maliyetlerine ilişkin düşüşler gibi nedenler ülkelerin geleneksel yaklaşımların aksine daha yüksek katma değerli üretim süreçlerine aktif olarak katılmalarına ve üretim süreçleri içerisinde farklı noktalarda yer almalarına yol açmıştır. KDZ yaklaşımının alt boyutlarından olan ve üretim ağlarında yer alan aktörlerin (ülke, firma vb.) küresel üretim ağları içerisinde katma değeri daha yüksek etkinliklere geçiş süreci olarak tanımlanan yükselme yaklaşımının ileri yönlü KDZ bağlantısını etkileyen ekonomik, politik ve sosyal değişkenlerin etkisini incelemek üzere gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere ilişkin 2000-2011 yılları arasındaki veriler ele alınarak kurulan modeller test edilmiştir.

Çalışmaya dahil edilen ülkelerin belirlenmesinde bağımlı değişken olarak ele alınan ileri yönlü KDZ katılımı değişkeni ve bağımsız değişken olarak kullanılan diğer değişkenlere ilişkin verilerin varlığı etkili olmuştur. Çalışmada ileri yönlü KDZ katılımını etkilediği düşünülen ekonomik, politik ve sosyal altyapı değişkenlerine ilişkin 3 farklı model kurularak test edilmiştir.

OECD veri tabanından elde edilen ileri yönlü KDZ katılım indeksine ilişkin veriler derlendikten sonra bu ülkelere ilişkin altyapı değişkenleri tüm kategoriler için



değerlendirilerek modellere atanmıştır. Çalışmada kurulan ilk model olan ekonomik altyapı değişkenlerine ilişkin değişkenler Dünya Bankası tarafından yayınlanan Dünya Kalkınma Göstergeleri (World Development Indicators-WDI) veri tabanından alınmıştır (Tablo 4.1).

Tablo 4. 1 Ekonomik altyapı değişkenleri

Kategori	Değişken Kısaltma	Tanım	Ölçüm Şekli	Kaynak
Ekonomik	R&D	AR-GE Harcamaları	AR-GE harcamaları (% GSYH)	WDI
	FDI	Doğrudan Yabancı Yatırım	Doğrudan yabancı yatırım net akışları (% GSYH)	WDI
	RAIL	Demiryolu Uzunluğu	Demiryolu uzunluğu (Toplam hat uzunluğu-km)	WDI
	OPEN	Dışa Açıklık	Ticaret, % GSYH	WDI

Ekonomik altyapı değişkenlerinden Ar-Ge harcamaları (R&D) ülkelerin toplam GSYH'leri içindeki Ar-Ge harcamalarının yüzdesini; DYY (FDI), DYY net akışlarının GSYH içindeki yüzdesini; dışa açıklık (OPEN), toplam ticaretin GSYH içindeki yüzdesini ve Demiryolu uzunluğu (RAIL), toplam demiryolu hat uzunluğunu (Km) ifade etmektedir. Ekonomik altyapı değişkenleri açısından ele alınan modelde toplamda 45 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeye ilişkin 2000-2011 yılları arasında bir değerlendirme yapılmıştır. Ele alınan ülkeler tablo 4.2'de verilmiştir.

Tablo 4. 2 Ekonomik altyapı değişkenleri analizinde yer alan ülkeler

Kısaltma	Ülke Adı	Kısaltma	Ülke Adı	Kısaltma	Ülke Adı
AUS	Avustralya	GRC	Yunanistan	NOR	Norveç
AUT	Avusturya	HRV	Hırvatistan	NZL	Yeni Zelanda
BEL	Belçika	HUN	Macaristan	POL	Polonya
BGR	Bulgaristan	IND	Hindistan	PRT	Portekiz
BRA	Brezilya	IRL	İrlanda	ROU	Romanya
CAN	Kanada	ISR	İsrail	RUS	Rusya
CHL	Şili	ITA	İtalya	SAU	Suudi Arabistan
CHN	Çin	JPN	Japonya	SGP	Singapur
CZE	Çek Cumhuriyeti	KOR	Kore	SVK	Slovakya
DEU	Almanya	LTU	Litvanya	SVN	Slovenya
DNK	Danimarka	LVA	Letonya	SWE	İsveç
ESP	İspanya	MAR	Fas	THA	Tayland
EST	Estonya	MEX	Meksika	TUN	Tunus
FIN	Finlandiya	MYS	Malezya	TUR	Türkiye
FRA	Fransa	NLD	Hollanda	USA	Amerika Birleşik Devletleri
GBR	İngiltere			ZAF	Güney Afrika

Çalışmanın ikinci modelini oluşturan politik altyapı değişkenlerine ilişkin veriler Heritage Vakfı ve Dünya Bankası'nın Dünya Yönetişim Göstergeleri (World Governance Indicators-WGI)'den derlenmiştir (Tablo 4.3).

Tablo 4. 3 Politik altyapı değişkenleri

Kategori	Değişken Kısaltma	Tanım	Ölçüm Şekli	Kaynak
Politik	PRIGHT	Mülkiyet Hakları	Bir ülkenin kanunlarının özel mülkiyet haklarını koruma derecesi ve hükümetinin ve yargının bu yasaları uyguladığı derece (100=çok iyi)	Heritage Vakfı
	GOVIN	Hükümet Bütünlüğü	Halkın hükümete kaşı güveni, yolsuzluk algısı, politikaların şeffaflığı derecesi (100=çok iyi)	
	GOVSPE	Hükümet Harcamaları	Hükümet harcamalarının derecesi (%GSYH)	
	POLST	Politik İstikrar	Siyasi istikrar ve şiddet / terörizme ilişkin algılar (2.5 = en iyi)	WGI

Politik altyapı değişkenlerinden mülkiyet hakları (PRIGHT), ülkelerdeki kanunların özel mülkiyet haklarını koruma ve kanunların uygulanma derecesini; hükümet bütünlüğü (GOVIN), halkın hükümete kaşı güveni, yolsuzluk algısı, politikaların ve politikacıların şeffaflığının derecesini; Hükümet harcamaları (GOVSPE) hükümet harcamalarının derecesini ve politik istikrar (POLST) siyasi istikrar ve şiddete/terörizme ilişkin algıların derecesini ifade etmektedir. Politik altyapı değişkenleri açısından ele alınan modelde toplamda 45 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeye ilişkin 2000-2011 yılları arasında bir değerlendirme yapılmıştır. Ele alınan ülkeler Tablo 4.4'de verilmiştir.

Tablo 4. 4 Politik altyapı değişkenleri analizinde yer alan ülkeler

Kısaltma	Ülke Adı	Kısaltma	Ülke Adı	Kısaltma	Ülke Adı
AUS	Avustralya	GRC	Yunanistan	NOR	Norveç
AUT	Avusturya	HRV	Hırvatistan	NZL	Yeni Zelanda
BEL	Belçika	HUN	Macaristan	POL	Polonya
BGR	Bulgaristan	IND	Hindistan	PRT	Portekiz
BRA	Brezilya	IRL	İrlanda	ROU	Romanya
CAN	Kanada	ISR	İsrail	RUS	Rusya
CHL	Şili	ITA	İtalya	SAU	Suudi Arabistan
CHN	Çin	JPN	Japonya	SGP	Singapur
CZE	Çek Cumhuriyeti	KOR	Kore	SVK	Slovakya
DEU	Almanya	LTU	Litvanya	SVN	Slovenya
DNK	Danimarka	LVA	Letonya	SWE	İsveç
ESP	İspanya	MAR	Fas	THA	Tayland
EST	Estonya	MEX	Meksika	TUN	Tunus
FIN	Finlandiya	MYS	Malezya	TUR	Türkiye
FRA	Fransa	NLD	Hollanda	USA	Amerika Birleşik Devletleri
GBR	İngiltere			ZAF	Güney Afrika

Çalışmanın üçüncü ve son modelini oluşturan sosyal altyapı değişkenlerine ilişkin veriler Dünya Bankası'nın Dünya Yönetişim Göstergeleri (World Governance Indicators-WGI) ve Dünya Girdi-Çıktı Veri Tabanı (World Input-Output Database-WIOD)'den derlenmiştir (Tablo 4.5.).

Tablo 4. 5 Sosyal altyapı değişkenleri

Kategori	Değişken Kısaltma	Tanım	Ölçüm Şekli	Kaynak
Sosyal	POPGR	Nüfus Artışı	Yıllık %	WDI
	INT	İnternet Kullanıcı Sayısı	Bireysel İnternet kullanımı (% nüfus)	WDI
	LABHS	Yüksek Becerili İşgücü	Toplam çalışan nüfus içinde yüksek becerili işgücü (%)	WIOD

Sosyal altyapı değişkenlerinden nüfus artışı (POPGR), yıllık bazda ülkelerdeki nüfus artış hızı yüzdesini; internet kullanıcı sayısı (INT), toplam nüfus içerisinde internet kullanıcı sayısının yüzdesini ve yüksek becerili iş gücü (LABHS) toplam çalışan nüfus içerisindeki yüksek becerili işgücü yüzdesini ifade etmektedir. Sosyal altyapı değişkenleri açısından ele alınan modelde toplamda 35 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeye ilişkin 2000-2009 yılları arasında bir değerlendirme yapılmıştır. Diğer modellere nazaran bu modelde ülke sayısının ve yıl aralığının düşük olmasının temel

nedeni LABHS değişkenine ilişkin verilerin eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Ele alınan ülkeler Tablo 4.6.'da verilmiştir.

Tablo 4. 6 Sosyal altyapı değişkenleri analizinde yer alan ülkeler

Kısaltma	Ülke Adı	Kısaltma	Ülke Adı	Kısaltma	Ülke Adı
AUS	Avustralya	FRA	Fransa	POL	Polonya
AUT	Avusturya	GBR	İngiltere	PRT	Portekiz
BEL	Belçika	GRC	Yunanistan	ROU	Romanya
BGR	Bulgaristan	HUN	Macaristan	RUS	Rusya
BRA	Brezilya	IND	Hindistan	SVK	Slovakya
CAN	Kanada	IRL	İrlanda	SVN	Slovenya
CHN	Çin	ITA	İtalya	SWE	İsveç
CZE	Çek Cumhuriyeti	JPN	Japonya	TUR	Türkiye
DEU	Almanya	KOR	Kore	USA	Amerika Birleşik Devletleri
DNK	Danimarka	LTU	Litvanya		
ESP	İspanya	LVA	Letonya		
EST	Estonya	MEX	Meksika		
FIN	Finlandiya	NLD	Hollanda		

#### 4.1.1. KDZ Ölçüm Metotları

Dünya genelinde üretimin egemen özelliği olarak KDZ'nin ortaya çıkışı, uluslararası ticaretin ampirik analizi için zorlukları da beraberinde getirmiştir. Geleneksel ticaret istatistikleri muhasebe işlemlerinde girdi ve çıktılarının çifte hesaplanmasından etkilendiğinden, bunların kullanımı, ticaretin ekonomik büyüme ve gelir katkısına yanıltıcı bir bakış açısı getirebilmektedir (OECD-WTO, 2013). İhracat verilerine bakıldığında, tüm üretim süreci, tek bir ülkede gerçekleştiği takdirde, ürün ve/veya hizmeti ihraç eden ekonominin GSYH'ye sağladığı gerçek faydaları yansıtmaktadır; bu da, üretimin uluslararası bölünmesinin ortaya çıkışı üzerine üretimin arkaik bir görüntüsünü yansıtmaktadır. İhraç edilen malların çoğunlukla doğrudan veya dolaylı olarak dış girdiler gerektirdiği ölçüde, ihracatın brüt değeri, bu ihracatta yer alan katma değerden farklılık göstermektedir. Temelde ele alındığında brüt ihracat akışı yerli katma değerli bileşenler ve ithal edilen bileşenlere (yabancı katma değer) ayrıştırıldığında; ihracatın ekonomik refaha (gelir veya istihdam) katkısı yerli katma değerli içeriklerine olumlu olarak bağlı olsa da, brüt ihracat akışlarındaki artış, ihracat yapan ülkenin ekonomisine önemli bir fayda getirmemek anlamına gelebilmektedir (Ahmad vd., 2017).

Uluslararası üretim ağlarında giderek artan karmaşıklık, malların menşeinin tanımlanmasını daha da zorlaştırmaktadır. Burada ortaya çıkan karmaşıklık nihai bir üründe yer alan katma değerlere ilişkindir ve üründe yer alan katma değerler gümrük

kayıtları ile belirtilen menşe ülke dışında birkaç ülkeden gelebilmektedir (Escaith, 2014). Örneğin, A ülkesi tarafından B ülkesine ihraç edilen ürüne ilişkin katma değer B ülkesinin ihracatında somutlaştırılarak dolaylı olarak üçüncü ülkelere ihraç edilebilir. Gümrük kayıtları sadece malların son menşe ülkesini yansıttığından katma değer, doğrudan karşılıklı ticaretin olmadığı bir ülkeye ihraç edilmesine neden olabilir. Aynı şekilde, yurtiçi katma değer, ithal edilen ürünlerde somutlaşan ihracat ekonomisine dönebilir. Buna ek olarak, sadece bir ürün boyutuna sahip oldukları için, geleneksel brüt ticaret istatistikleri, katma değerini ortaya çıkardığı ekonominin endüstrilerini (ve dolayısıyla kullanılan üretim sürecini) ortaya çıkaramaz (Ahmad vd., 2017). Bu bağlamda ele alındığında geleneksel ticaret istatistiklerindeki eksiklikler ve/veya detayların tam olarak anlaşılır bir biçimde ortaya konulamaması ülkelerin gerçek ticaret değerleri olan katma değer yaratımlarına ilişkin bilgilere ulaşamamasına neden olmaktadır. Bu nedenle son 20 yıllık süreç içerisinde hem daha önce var olan metotlarda iyileştirmeler yapılmış hem de farklı ölçüm metotları geliştirilerek ticarete konu olan istatistiklerin farklı boyutlarının ele alınması sağlanmıştır.

Temelde her katılımcı ülke ve endüstri için ihracat içerisinde yerli ve yabancı katma değerli verilere ulaşmaya imkan tanıyan *Girdi-Çıktı Tabloları (Input-Output Tables)*'nin incelenmesi ve analiz edilmesi sonucu elde edilen değerler farklı ölçüm metotları aracılığı ile değerlendirilmektedir. Girdi çıktı tablolarının ticaret istatistiklerinin değerlendirilmesi açısından iki önemli özelliği (avantajı) vardır:

- a. Hem ülkeler hem de endüstriler arasında doğrudan ve dolaylı bağlantıları göstererek geleneksel ticaret verilerini etkileyen çifte muhasebeleştirilmenin önüne geçerek üretim bölümlendirmesini net olarak göstermesi ve
- b. Ürünleri başka bir endüstri içerisinde girdi veya nihai talep olarak kullanılsa dahi kullanımlarına göre sınıflandırmasıdır (Nadim vd., 2017).

Girdi-Çıktı tablolarının yapısına ilişkin tanımlayıcı bilgiler Tablo 4.7'de verilmiştir. Dünya Girdi-Çıktı Veri Tabanı (WIOD) olarak internet üzerinden sunulan ve ülkelere ilişkin ulusal girdi-çıktı tablolarının toplu bir zaman serisi olarak verilen tablolardaki sütunlar üretim işlemleri hakkında bilgi vermektedir. Her bir sütunda yer alan hücreler girdilerin toplam maliyetler içindeki payları hakkındaki bilgileri

içermektedir. Bu ürünler bazı aktörler tarafından ara ürün olarak kullanılırken bazı aktörler için ise nihai ürünler olarak kullanılan ürünler olabilmektedir. Endüstrilerin çıktılarının kullanıcı kategorilerine göre dağılımı tablo satırlarında gösterilmektedir (Timmer vd., 2015).

Tablo 4. 7 Girdi-Çıktı Tablolarının Yapısı

	Ürünler	Endüstriler	Final Kullanımı	Envaterler	İhracat	Toplam
Ürünler		U	Y	s	e	q
Endüstriler	$V_b$					$x_b$
İthalat	$m'$					m
Katma Değer		$w'_b$				$w_b$
Karlar	$t'_m$					$t_m$
Net Vergi	$t'_n$					$t_n$
Toplam	$q'$	$x'_b$	$y'$	s	e	
<b>Kısaltma</b>	<b>Tanımlar</b>					
U	64x35 kullanım tablosu (tüketici fiyatlarıyla)					
Y	64x4 nihai tüketim matrisi (tüketici fiyatlarıyla) (4 Kategori: (1) Hanehalkı tüketim harcamaları, (2) Kar amacı gütmeyen hanehalkına hizmet verenlerin tüketim harcamaları (NPISH), (3) Devletin tüketim harcamaları, (4) Gayrisafı sabit sermaye oluşumu)					
s	ürünler ve toplam olarak envanterlerdeki değişimin 64x1 vektörü					
e	ihracat (FOB) ve toplamı 64x1 vektör					
q	Tüketici fiyatları ile toplam kullanım 64x1 vektör					
$V_b$	Temel fiyatlardan 34x64 arz tablosu (b alt simgesi ile gösterilmiştir)					
$x_b$	Endüstrilere ait temel fiyatlardan toplam çıktı (34x1 vektör)					
$m'$	İthalat (CIF) ve toplamı (1x64 vektör)					
$w'_b$	Endüstri tarafından yaratılan katma değer ve toplamı $w_b$ (1x34 vektör)					
$t'_m$	Payların (örn. Ticaret ve taşıma) 1x34 vektörü, toplamı $t_m$ olarak gösterilmiştir					
$t'_n$	Net vergilerin (örn. Vergiler ve sübvansiyonlar arasındaki fark) 1x34 vektörü, toplamı $t_n$ olarak gösterilmiştir.					
$y'$	Nihai kullanımın 1x4 vektörü					
$q'$	Tüketici fiyatlarından toplam arzın 1x64 vektörü					

OECD tarafından yayınlanan ve her bir ülkenin kendi ulusal hesaplamaları aracılığıyla tablolaştırdığı girdi-çıktı tabloları toplam 64 ülke ve 34 endüstri için 1995-2011 yılları arasında verilmektedir. Her bir ülkeye ilişkin sunulan veriler Amerikan Doları (milyon) olarak sunulmaktadır (OECD-WTO, 2017). Tablolarda yer alan verilerin çözümlenmesinde Leontief ters matris çözümü kullanılmakta ve daha sonrasında ortaya çıkan farklı yaklaşımlar aracılığıyla alt başlıklar çıkarılmaktadır.

Leontief (1936) tarafından ortaya çıkarılan ters matris çözümünün girdi-çıktı tablolarına uygulanması basittir. Tüm endüstrilerin farklı ülkelerdeki katma değer üzerindeki etkilerini gösterirken yeni bir kompozisyon ortaya çıkarmaktadır. Ancak ortaya çıkan sonuçlar katma değer kaynaklandığı noktaları gösterirken katma

değerin daha sonra nasıl kullanıldığına dair bilgileri tam olarak vermemektedir. Leontief yaklaşımına dayanan ve Wang, Wei ve Zhu (WWZ-2013) tarafından geliştirilen yeni kompozisyon ise Leontief çözümündeki eksiklikleri gidermeye çalışmıştır (Quast ve Kummritz, 2015). WWZ (2013) yapmış oldukları geliştirmeler sonucunda girdi-çıktı tablolarının çözümlenmesini yaparak katma değer verilerini üç ana başlık altında yer alan on altı alt başlıkta değerlendirmişlerdir:

- i. Toplam İhracat İçindeki Yerli Katma Değer;**
  - a. Nihai Ürünler İhracatı İçindeki Yerli Katma Değer**
  - b. Doğrudan ithalatçılar Tarafından Absorbe Edilen Ara Mallar İhracatındaki Yerli Katma Değer**
  - c. Üçüncü Ülkelere Yeniden İhraç Edilen Ara Mallar İçindeki Yerli Katma Değer**
    - Üçüncü ülkelere ara mallar olarak nihai mamul üretmek üzere yeniden ihraç edilen ara mallarındaki yerli katma değer
    - Üçüncü ülkelere nihai mal olarak yeniden ihraç edilen ara mallarındaki katma değer
    - Üçüncü ülkelere ihracat mallarının üretimi için yeniden ihraç edilen ara mallarındaki katma değer
- ii. Ülkeye Geri Dönen Yerli Katma Değer**
  - a. Aramallar İthalı Olarak Geri Dönen Aramallar**
  - b. Nihai Mal İthalı Olarak Geri Dönen Ara Mallar**
  - c. Üçüncü Ülkeler Aracılığı ile Nihai Ürün İthalatı Olarak Dönen Ara Mallar**
- iii. Yabancı Katma Değer**
  - a. Nihai Ürünler İhracatı İçinde Kullanılan Yabancı Katma Değer**
    - Doğrudan ithalatçıdan gelen nihai mal ihracatında yabancı katma değer
    - Diğer ülkelere gelen nihai mal ihracatında yabancı katma değer

**b. Ara malları İhracatı İçindeki Yabancı Katma Değer**

- Doğrudan ithalatçıdan gelen ara mal ihracatında yabancı katma değer
- Diğer ülkelerden gelen ara malı ihracatında yabancı katma değer

**iv. Çift Muhasebeleştirme**

**a. Yerli Kaynakların Çifte Muhasebesi**

- Nihai mal ihracatı üretiminden kaynaklı
- Ara mal ihracatı üretiminden kaynaklı

**b. Yabancı Kaynakların Çifte Muhasebesi**

- Doğrudan ithalatçının ihracat üretimi kaynaklı
- Diğer ülkelerin ihracat üretimi kaynaklı

WWZ kompozisyonu, Leontief çözümünden daha geniş ve açıklayıcı olması nedeniyle önemliken dört boyutlu ayrıştırmanın çok fazla sayıda ülkeye uygulanması konusundaki eksiklik iki metodun tamamlayıcı olduğunu göstermektedir (Quast ve Kummritz, 2015).

Uluslararası ticarete ilişkin geleneksel veriler, katma değer verilerinin net bir şekilde görülmesini sağlayamamaktadır. Ancak katma değer hesaplamalarındaki zorluklar ve verilerin eksikliği ise ülkelerin katma değer yaratımlarının ortaya konulması için önemli bir eksikliklerdir. Ancak OECD ve Dünya Ticaret Örgütü (WTO) tarafından yapılan çalışmalar ve oluşturulan gruplar, ülkelerin katma değer yaratımlarına ilişkin verilerin ortaya çıkarılmasını sağlamaktadır.

OECD-WTO tarafından veri setlerinin sunulduğu WIOD girişimi (<http://www.wiod.org>) aşağıda yer alan veri setlerini kullanıma sunmaktadır:

- **Bölgelerarası girdi-çıkıtı tabloları:** Bölgeler için 1995-2011 yılları arası girdi-çıkıtı tabloları. ([http://www.wiod.org/new\\_site/database/riots.htm](http://www.wiod.org/new_site/database/riots.htm))
- **Dünya Girdi-Çıkıtı Tabloları:** Ülkeler için 1995-2011 yılları arasındaki girdi-çıkıtı tablolarının karşılaştırmalı dökümü. ([http://www.wiod.org/new\\_site/database/wiots.htm](http://www.wiod.org/new_site/database/wiots.htm))



- **Ulusal Girdi-Çıktı Tabloları:** 40 ülke için 1995-2011 yılları arasındaki girdi-çıktı tablolarının dökümü. ([http://www.wiod.org/new\\_site/database/niots.htm](http://www.wiod.org/new_site/database/niots.htm))
- **Sosyo-Ekonomik Hesaplar:** Çalışan sayısı ve eğitimsel edinim, hisse senetleri, toplam çıktı ve katma değer güncel ve sabit fiyatlarla. Endüstri sınıflandırması girdi çıktı tabloları ile aynı şekilde yapılmıştır. (1995-2011 yılları). ([http://www.wiod.org/new\\_site/database/seas.htm](http://www.wiod.org/new_site/database/seas.htm))
- **Cevresel Hesaplar:** Endüstri enerji kullanımı, CO2 emisyonları ve gaz salınımları. (1995-2009 yılları). ([http://www.wiod.org/new\\_site/database/eas.htm](http://www.wiod.org/new_site/database/eas.htm))

Bu verilerin dışında değer zincirlerine ilişkin mikro hesaplamalar anket çalışmaları ve/veya firmaların verilerinin kullanılması aracılığı ile de yapılmaktadır

#### 4.2. ARAŞTIRMA MODELİ

Çalışmada ele alınan bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiye ilişkin temel model denklem (4.1)'de verilmiştir.

$$fgvc_t = \alpha \pm \beta_1 fgvc_{t-1} \pm \beta_2 ECO \pm \beta_3 SOC \pm \beta_4 POL \pm u_{it} \quad [4.1]$$

Denklemden yer alan  $fgvc_{t-1}$  değişkeni ileri yönlü KDZ katılım değişkeninin bir önceki döneme ait değerini ifade etmektedir. Bu değişkenin modelde yer almasının nedeni temel olarak kullanılan analiz yöntemine bağlıdır. Dinamik Panel modellerinde bağımlı değişkenin önceki dönemlerdeki değerlerinden etkilendiği ve bu durumun kullanılan değişkenin dinamik bir seyir göstermesi nedeniyle ortaya çıktığı belirtilmektedir. Denklemden yer alan diğer değişkenlerden; ECO değişkeni Model I'i oluşturan ekonomik altyapı değişkenlerini; SOC değişkeni Model II'yi oluşturan sosyal altyapı değişkenlerini; POL değişkeni Model III'ü oluşturan politik altyapı değişkenlerinin ileri yönlü KDZ katılımını ne derecede etkilediklerini ortaya çıkarmak amacıyla dahil edilmiştir.

Çalışmada kurulan üç farklı modelde bağımlı değişken olarak ele alınan İleri Yönlü KDZ Katılımı değişkeni ve bu modellere ilişkin değişkenler başlıklar altında detaylı olarak açıklanmaktadır.

### **Bağımlı Değişken-İleri Yönlü KDZ Katılımı**

Literatürde KDZ yaklaşımını temel alan çalışmalar genel olarak OECD tarafından yapılan hesaplamalar sonucunda elde edilen ve ülkelerin KDZ içerisindeki yerini farklı açılardan değerlendiren değişkenlere ilişkin verileri temel almaktadır.

Ülkelerin yaratmış oldukları katma değerlere ilişkin verilerin çeşitliliği ve hesaplamada karşılaşılan sorunlar bu değişkenlerin kullanımını ve güvenilirliğini kısıtlamaktadır. KDZ katılım indeksi, zincirde yukarı ve aşağı yönde bağlantıları yansıtan iki bileşenden oluşmaktadır. Temel olarak ekonomiler KDZ'ne ürün ve hizmetleri üretmek için yabancı girdileri ithal ederek katılım gösterirler (Geri Yönlü KDZ Katılımı) ve aynı zamanda yurtiçinde ürettikleri girdileri partnerlerine satarak aşağı yönde bağlantı sağlayarak da KDZ katılım sağlayabilirler (İleri Yönlü KDZ Katılımı). Şekil 5.1'den de görüleceği üzere KDZ katılım indeksi ileri ve geri yönlü katılım olarak iki alt başlıkta ele alınarak incelenmektedir. İleri yönlü KDZ Katılımının içeriğini “üçüncü ülkelere gönderilen yerli katma değer” oluştururken; geri yönlü KDZ katılımını ise “ihracat içindeki yabancı katma değer” oluşturmaktadır. İleri yönlü KDZ katılımı ülkenin ilk ihracat yaptığı ülkeden üçüncü ülkelere yapılan ihracat içerisindeki yerli katma değeri ifade etmektedir. Ve bu bağlantı “satıcı-bağlantılı” KDZ Katılım İndeksi olarak da adlandırılmaktadır (OECD-WTO, 2017).



toplam ihracatı olan  $EXGR_a$  değişkenine bölünerek yüzdesinin alınması ile ortaya çıkmaktadır.

### 4.3. EKONOMETRİK YÖNTEM

Çalışmada KDZ İleri Yönlü Katılımı etkilediği düşünülen değişkenlerin etkisini incelemek üzere Dinamik Panel Veri Yöntemleri'nden biri olan Genelleştirilmiş Momentler Metodu (Generalized Methods of Moments-GMM) kullanılmıştır. Her bir model için ayrı olarak analize dahil edilen değişkenlerde bu yöntemin temel kullanım nedenleri (Roodman, 2009; Baltagi, 2008):

- i. Çok sayıda yatay kesit biriminin olması,
- ii. Zaman boyutunun kısalığı,
- iii. Doğrusal fonksiyonel ilişki,
- iv. Bağımlı değişkenin dinamik olması ve bir önceki dönemlere ait değerlerinden etkilenmesi,
- v. Tahmin için gerekli olan araç değişkenlere ilişkin diğer analizlere nispeten daha basit varsayımlara dayanmasıdır.

Bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerinin bağımsız değişkenler içerisinde yer aldığı Dinamik Modellerin temel gösterimi aşağıdaki gibidir:

$$y_{it} = \delta y_{i,t-1} + x'_{it}\beta + u_{it} \quad i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T \quad [4.3]$$

Denklem (4.3)'de  $\delta$  bağımlı değişkenin t-1 dönemine ait gecikmeli değerinin ( $y_{i,t-1}$ ) katsayısını ifade etmektedir.  $x_{it}$ ,  $1 \times K$  boyutundaki bağımsız değişken vektörünü;  $\beta$  ise  $K \times 1$  boyutundaki katsayılar matrisini ifade etmektedir.  $u_{it}$  ise hata terimini belirtmektedir:

$$u_{it} = \mu_i + v_{it} \quad [4.4]$$

$\mu_i \sim \text{IID}(0, \sigma_\mu^2)$  ve  $v_{it} \sim \text{IID}(0, \sigma_v^2)$  şeklinde tanımlanan hata terimleri kendi aralarında ve birbirinden bağımsızdırlar. Denklem (4.3) ve denklem (4.4) ile ifade edilen dinamik panel veri regresyonu zaman içinde süreklilik arz etmektedir. Bu durumda otokorelasyon regresyonlar arasında gecikmeli bağımsız değişken bulunması nedeniyle ortaya çıkarken, bireysel etkiler ise değişkenlerin kendi aralarında homojen olmamasını ifade etmektedir (Baltagi, 2008).

Statik panel veri modellerinde, bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerinin kullanılması, bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri ile hata terimi arasında bir

ilişkinin ortaya çıkmasına neden olmakta bu da önemli problemlerin ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Dolayısıyla, dinamik panel modelleri ile sabit veya rastlantısal etki modelleri arasında farklılıklar bulunmaktadır (Greene, 2000). Bu bağlamda Anderson ve Hsiao (1981),  $Y_{i,t-1}$  için ya  $Y_{i,t-2} - Y_{i,t-3}$  ya da  $Y_{i,t-2}$  veya  $Y$  gibi farklı gecikme düzeylerine sahip gecikmeli değişkenlerin araç değişken olarak kullanılmasını önermektedirler. Bu gecikmeli değişkenlerin açıklayıcı değişkenlerle korelasyon içerisinde olduğunu ancak hata terimi ile herhangi bir ilişki içerisinde olamayacaklarını vurgulamaktadırlar. Bu tarzdaki araç değişkenler yöntemi ile dinamik panel veri modelleri tahmini tutarlı olmakta ancak etkin olmayan tahmin ediciler elde edilmektedir (Arellano ve Bond, 1991).

Arellano ve Bond (1991) tarafından öne sürülen genelleştirilmiş momentler yöntemi ise otokorelasyon ve heteroskedasite problemlerine çözüm getirmektedir. Anderson ve Hsiao (1981) tarafından  $\mu_i$  birim etkilerini modelden dışlamak amacıyla ilk fark dönüşümlerin kullanılması önerilmiştir (Baltagi, 2008); ancak ilk fark dönüşümlerinin tutarsız tahminler vermesi sonucu bağımlı değişkenin ikinci dereceden gecikmeli değeri ile üçüncü dereceden gecikmeli değeri arasındaki farkı araç değişken olarak kullanılmıştır. Bu tahmin yöntemi tutarlı olmakla birlikte etkin değildir. Daha sonra Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen yöntemle daha fazla araç değişken kullanılarak daha etkin tahminler elde edilmiştir. Bu geliştirilen yöntemde bağımlı değişkenin tüm olası gecikmeli değerlerini içeren momentler kullanılarak model tahmin edilmektedir.

Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen GMM tahmin edicisinin tutarlı sonuçlar vermesi için ilk koşul birinci fark denkleminde, ikinci dereceden veya daha yüksek dereceden otokorelasyonun bulunmamasıdır. Otokorelasyonu test etmek için Denklem (4.5) kullanılmaktadır:

$$D.\varepsilon_{it} = \varepsilon_{it} - \varepsilon_{i,t-1} \quad [4.5]$$

Dinamik bir yapıya sahip olan GMM modelinde birinci dereceden otokorelasyon beklenmektedir; çünkü hata teriminin birinci farkı  $t$  dönemi ile  $t-1$  dönemi farkından oluşmaktadır.

$$D.\varepsilon_{it-1} = \varepsilon_{it-1} - \varepsilon_{i,t-2} \quad [4.6]$$

Hata teriminin birinci gecikmesinin farkını gösteren denklem (4.6)'da da görüleceği üzere iki ifade de yer alan  $\varepsilon_{it-1}$  hata terimleri arasında ilişkinin olduğunu göstermektedir:

$$\text{cov}(D.\varepsilon_{it}, D.\varepsilon_{it-1}) \neq 0 \quad [4.7]$$

GMM tahmin yönteminde bir diğer önemli nokta ise araç değişkenlerin dışsal olmasıdır. Bu durumda araç değişkenlerle hata terimi arasında ilişki bulunmaması gerekmektedir. Bu ilişkinin test edilmesi için Sargan (1958) ve Hansen (1982) tarafından geliştirilen yöntemler kullanılmaktadır. Testlerden hangisinin değerlendirmeye alınacağını ise modelde ortaya çıkan yapısal sorunlar belirlemektedir.

## BEŞİNCİ BÖLÜM

### BULGULAR VE TARTIŞMA

Beşinci bölümde çalışmada ele alınan modellere ilişkin yapılan analizlerin sonuçları ve bulgulara yer verilmektedir. Her bir model için ele alınan değişkenlerin bağımlı değişkenlerle bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiler değerlendirilmektedir.

#### 5.1. EKONOMİK ALTYAPI DEĞİŞKENLERİ - MODEL I ANALİZ SONUÇLARI

Model I için ele alınan ekonomik altyapı değişkenlerinin KDZ İleri Yönlü Katılımı üzerindeki etkilerini ortaya çıkarmak üzere yapılan Birim Kök Testleri ve GMM analizi sonuçları aşağıda verilmektedir.

##### 5.1.1. Ekonomik Altyapı Değişkenleri - Model I İçin Birim Kök Testleri

Çalışmanın analizinde kullanılan dinamik panel veri analizlerinden GMM yönteminin önemli varsayımlarından biri olan değişkenlerin durağan olması şartını (Jung ve Kwon, 2007) test etmek amacıyla Model I'e ait değişkenler için yapılan durağanlık testlerinde Levin, Lin ve Chu (LLC) (2002) ile Im, Pesaran ve Shin (IPS) (2003) tarafından geliştirilen birim kök testleri kullanılmıştır. Levin, Lin ve Chu ve IPS testinde “ortak birim kök vardır” şeklindeki sıfır hipotezi test edilmektedir (Dökmen, 2012).

**Tablo 5. 1** Model I İçin Birim Kök Testleri

	LLC		IPS	
	Sabit	Sabit + Trend	Sabit	Sabit + Trend
FGVC <sup>i</sup>	-2,73974(0,0031)***	-8,20535 (0,0000)***	0,79668 (0,7872) -7,28546 (0,0000)***	-1,99236 (0,0232) -2,97327 (0,0015)***
FDI	-7,09496 (0,0000)***	-9,89443 (0,0000)***	-4,30308 (0,0000)***	-2,51791 (0,0059)***
RD <sup>i</sup>	0,64046 (0,7391) -5,21461 (0,0000)***	-4,61440 (0,0000)***	3,50798 (0,9998) -3,12938 (0,0009)***	0,80046 (0,7883) -3,50115 (0,0002)***
RAIL <sup>ii</sup>	-1367,68 (0,0000)***	-1788,03 (0,0000)***	190,890 (0,0000)***	192,666 (0,0000)***
OPEN <sup>i</sup>	-3,13955 (0,0008)***	-6,45916 (0,0000)***	0,47040 (0,6810) -5,42546 (0,0000)***	-1,92093 (0,0274) -4,52284 (0,0000)***
<i><sup>i</sup>: Birinci dereceden farkları alınarak durağan hale getirilmişlerdir.</i>				
<i><sup>ii</sup>: Logaritması alınmıştır.</i>				
<i>***:0,01 düzeyinde anlamlı; **: 0,05 düzeyinde anlamlı; *:0,10 düzeyinde anlamlı</i>				

Tablo 5.1 incelendiğinde Model I'e ait tüm değişkenlerin Levin, Lin ve Chu ve IPS testlerine göre durağan oldukları görülmektedir. Ancak burada; FGVC, RD ve OPEN değişkenleri düzeyde durağan olmadıklarının görülmesi üzere birinci dereceden farkları alınarak durağan hale getirilmişlerdir. Model I'e ait değişkenlerin tamamının durağan olması nedeniyle GMM analizine geçilmesine karar verilmiştir.

### 5.1.2. Ekonomik Altyapı Değişkenleri - Model I İçin GMM Analizi Sonuçları

Model I için ele alınan ekonomik altyapı değişkenlerinin KDZ İleri Yönlü Katılımı üzerindeki etkilerini ortaya çıkarmak üzere yapılan GMM analizi sonuçları Tablo 5.2'de verilmiştir. Bu analiz sonuçlarının değerlendirilmesinden önce analizin geçerliliğine ilişkin testlerin yorumlanması analizin tutarlılığı açısından önemlidir. Modelde otokorelasyona ilişkin yapılan AR(1) ve AR(2) testlerinin sonuçları değerlendirildiğinde; birinci dereceden otokorelasyonun varlığının söz konusu olduğu ( $z=-3,82$ ;  $p<0,001$ ) ancak ikinci dereceden otokorelasyonun olmadığı ( $z=-1,56$ ;  $p>0,10$ ) görülmektedir. Bu sonuçlar GMM tahmin edicisinin tutarlı sonuçlar vermesi için gerekli koşulu ele alınan modelin sağladığını göstermektedir. GMM tahmininde araç değişkenlerin geçerliliğine ilişkin bir diğer ölçüm olan Hansen aşırı belirlenme testi (J İstatistiği) sonuçlarına bakıldığında; araç değişkenler ile hata terimleri arasında ilişkiyi gösteren sıfır hipotezinin test edilmesi sonucu araç değişkenlerin geçerli olduğu görülmektedir.



**Tablo 5. 2** Model I İçin GMM Analizi Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	St. Hata	t-Değeri	Olasılık
FGVC(-1)	-0.189420	0.004822	-39.28027	0.0000***
FDI	0.012169	0.002691	4.521843	0.0000***
RD	-7.193876	0.303053	-23.73800	0.0000***
RAIL	0.045848	0.005430	8.444148	0.0000***
OPEN	0.101319	0.002751	36.82581	0.0000***
Tutarlılık Testleri				
AR(1) Arellano&Bond Otokorelasyon Testi			-3.821268 (0.0001)***	
AR(2) Arellano&Bond Otokorelasyon Testi			-1.567655 (0.1170)	
Hansen Aşırı Belirlenme (J İstatistiği) Testi			40.29755 (0.412667)	
***:0,01 düzeyinde anlamlı; **: 0,05 düzeyinde anlamlı; *:0,10 düzeyinde anlamlı				

Model I için Panel GMM analizi sonuçları değerlendirildiğinde; bağımlı değişken olan FGVC değişkeninin geçmiş dönemdeki değerinden negatif olarak etkilendiği ve aralarında istatistiksel açıdan %1 düzeyinde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ( $\beta = -0,19$ ;  $p < 0,001$ ). Ekonomik altyapı değişkenleri açısından ele alındığında ise FDI ( $\beta = 0,012$ ;  $p < 0,001$ ), RD ( $\beta = -7,19$ ;  $p < 0,001$ ), RAIL ( $\beta = 0,045$ ;  $p < 0,001$ ) ve OPEN ( $\beta = 0,101$ ;  $p < 0,001$ ) değişkenlerinin ileri yönlü KDZ katılımını etkiledikleri görülmektedir. FGVC ile anlamlı bir ilişkiye sahip olan değişkenler açısından değerlendirildiğinde; bağımlı değişken ile RD arasındaki negatif yönlü ilişki göze çarpmaktadır. Bu ters yönlü ilişkinin temel nedeni değerlendirilen ülkelerdeki yapısal farklılıkları olarak gösterilebilir.

## 5.2. SOSYAL ALTYAPI DEĞİŞKENLERİ - MODEL II ANALİZ SONUÇLARI

Model II için ele alınan sosyal altyapı değişkenlerinin KDZ İleri Yönlü Katılımı üzerindeki etkilerini ortaya çıkarmak üzere yapılan Birim Kök Testleri ve GMM analizi sonuçları aşağıda verilmektedir.

### 5.2.1. Sosyal Altyapı Değişkenleri - Model II İçin Birim Kök Testleri

Sosyal altyapı değişkenleri - Model II için GMM tahminine geçmeden önce yapılan durağanlık testlerine ilişkin sonuçlar Tablo 5.3'de verilmiştir. Durağanlık testlerinde durağanlık testlerinde Levin, Lin ve Chu (LLC) (2002) ile Im, Pesaran ve Shin (IPS) (2003) tarafından geliştirilen birim kök testleri kullanılmıştır. Levin, Lin ve Chu ve IPS testinde “ortak birim kök vardır” şeklindeki sıfır hipotezi test edilmiştir (Dökmen, 2012).

**Tablo 5.3** Model II İçin Birim Kök Testleri

	LLC		IPS	
	Sabit	Sabit+Trend	Sabit	Sabit+Trend
FGVC <sup>i</sup>	-2,73974(0,0031)***	-8,20535 (0,0000)***	0,79668 (0,7872) -7,28546 (0,0000)***	-1,99236 (0,0232) -2,97327 (0,0015)***
POPGR	-3,09554 (0,0010)***	-20,7863 (0,0000)***	-6,98074 (0,0000)***	-4,71642 (0,0000)***
INT <sup>i</sup>	-14,6666 (0,0000)***	-9,00975 (0,0000)***	-1,94832 (0,0257)***	-0,03827 (0,4847) -2,42450 (0,0077)***
LABHC <sup>i</sup>	-6,89929 (0,0000)***	-9,08691 (0,0000)***	2,10946 (0,9825) -6,73554 (0,0000)***	-1,03722 (0,1498) -1,86464 (0,0311)**
<i>i: Birinci dereceden farkları alınarak durağan hale getirilmişlerdir.</i>				
<i>***:0,01 düzeyinde anlamlı; **: 0,05 düzeyinde anlamlı; *:0,10 düzeyinde anlamlı</i>				

Tablo 5.3 incelendiğinde sosyal altyapı değişkenleri ile KDZ ileri yönlü katılım arasındaki ilişkiyi ele alan Model II'ye ait POPGR dışındaki tüm değişkenlerin LLC ve IPS testlerine göre durağan olmadıkları görülmektedir. Bu modelde FGVC, INT ve LABHS değişkenlerinin düzeyde durağan olmadıkları görülmüş ve birinci dereceden farkları alınarak durağan hale getirilmişlerdir. Model II'ye ait değişkenlerin tamamının durağan olması nedeniyle GMM analizine geçilmesine karar verilmiştir.

### 5.2.2. Sosyal Altyapı Değişkenleri - Model II İçin GMM Analizi Sonuçları

KDZ İleri Yönlü Katılımı bağımlı değişkeni üzerinde sosyal altyapı değişkenleri olarak ele alınan POPGR, INT ve LABHS değişkenlerinin etkilerini ortaya çıkarmak üzere yapılan GMM analizi sonuçları Tablo 5.4'de verilmiştir. Analizin tutarlılığı açısından sonuçların değerlendirilmesinden önce analizin geçerliliğine ilişkin testlerin yorumlanması önemlidir. Modelde otokorelasyona ilişkin yapılan AR(1) ve AR(2) testlerinin sonuçlarına bakıldığında; birinci dereceden otokorelasyonun varlığının söz konusu olduğu ( $z=-3,49$ ;  $p<0,001$ ) ancak ikinci dereceden otokorelasyonun olmadığı ( $z=-0,43$ ;  $p>0,10$ ) görülmektedir. Bu sonuçlar GMM tahmin edicisinin tutarlı sonuçlar vermesi için gerekli koşulu Model II'nin sağladığını göstermektedir. GMM tahmininde araç değişkenlerin geçerliliğine ilişkin bir diğer ölçüm olan Hansen aşırı belirlenme testi (J İstatistiği) sonuçlarına bakıldığında ise; araç değişkenler ile hata terimleri arasında ilişkiyi gösteren sıfır hipotezinin test edilmesi sonucu araç değişkenlerin geçerli olduğu görülmektedir.

**Tablo 5. 4** Model II İçin GMM Analizi Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	St. Hata	t-Değeri	Olasılık
FGVC(-1)	0.244335	0.014748	16.56777	0.0000***
POPGR	-0.521562	0.202629	-2.573982	0.0107**
INT	-0.023591	0.017266	-1.366347	0.1731
LABHS	-0.000955	5.86E-05	-16.29526	0.0000***
Tutarlılık Testleri				
AR(1) Arellano&Bond Otokorelasyon Testi			-2,978438 (0,029)	
AR(2) Arellano&Bond Otokorelasyon Testi			0,618172 (0,5365)	
Hansen Aşırı Belirlenme (J İstatistiği) Testi			29,58698 (0,198820)	
***:0,01 düzeyinde anlamlı; **: 0,05 düzeyinde anlamlı; *:0,10 düzeyinde anlamlı				

Sosyal altyapı değişkenleri - Model II için Panel GMM analizi sonuçları; bağımlı değişken olan FGVC değişkeninin geçmiş dönemdeki değeri FGVC(-1)'den etkilendiği ve aralarında istatistiksel açıdan %1 düzeyinde anlamlı bir ilişki ( $\beta=0,244$ ;  $p<0,001$ ) olduğunu göstermektedir. KDZ ileri yönlü katılım üzerinde ele alınan sosyal altyapı değişkenlerden POPGR ( $\beta=-0,521$ ;  $p<0,001$ ) ve LABHS ( $\beta=-0,0009$ ;  $p<0,001$ ) etkili olduğu ve istatistiksel açıdan anlamlı ilişkilere sahip olduğu bulgularına ulaşılmıştır. Bu sonuçlar doğrultusunda; ülkelerin sahip oldukları eğitilmiş ve yüksek beceri kapasitesine sahip iş gücünün, KDZ'ye katılımlarını negatif etkilediği görülmektedir. Ancak burada ortaya çıkan ters yönlü ilişki ele alınan dönemin kısalığı ve analize dahil edilen ülkelerin farklı üretim yapılarına sahip olmalarından kaynaklanacağı ifade edilebilir. Yine aynı şekilde FGVC üzerinde ters yönlü bir ilişkiye sahip olan POPGR için de ele alınan ülkeler arasındaki farklılıklar neden olarak gösterilebilir. Ancak elde edilen bulgular sosyal altyapı değişkeni olarak ele alınan INT ( $\beta=-0,023$ ;  $p>0,001$ ) değişkeninin FGVC üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı bir etkiye sahip olmadığını göstermiştir.

### 5.3. POLİTİK ALTYAPI DEĞİŞKENLERİ - MODEL III ANALİZ SONUÇLARI

Model III için ele alınan politik altyapı değişkenlerinin KDZ İleri Yönlü Katılımı üzerindeki etkilerini ortaya çıkarmak üzere yapılan Birim Kök Testleri ve GMM analizi sonuçları aşağıda verilmektedir.

#### 5.3.1. Politik Altyapı Değişkenleri - Model III İçin Birim Kök Testleri

Çalışmanın üçüncü modelini oluşturan politik alt yapı değişkenleri ve KDZ ileri yönlü katılım değişkeni arasındaki ilişkiyi GMM analizi şartlarından biri olan durağanlık varsayımını sağlayıp sağlamadığına ilişkin test sonuçları tablo 5.5'de

verilmiştir. Durağanlık testlerinde durağanlık testlerinde Levin, Lin ve Chu (LLC) (2002) ile Im, Pesaran ve Shin (IPS) (2003) tarafından geliştirilen birim kök testleri kullanılmıştır. Levin, Lin ve Chu ve IPS testinde “ortak birim kök vardır” şeklindeki sıfır hipotezi test edilmektedir (Dökmen, 2012).

**Tablo 5. 5** Model III İçin Birim Kök Testleri

	LLC		IPS	
	Sabit	Sabit + Trend	Sabit	Sabit + Trend
FGVC <sup>i</sup>	-2,73974 (0,0031)***	-8,20535 (0,0000)***	0,79668 (0,7872) -7,28546 (0,0000)***	-1,99236 (0,0232) -2,97327 (0,0015)***
PRIGHT	-5,78806 (0,0000)***	-12,8012 (0,0000)***	-1,10001 (0,0000)***	7,30001 (0,0000)***
GOVIN <sup>i</sup>	-4,92430 (0,0000)***	-7,99127 (0,0000)***	-1,26549 (0,1028) -4,29611 (0,0000)***	-0,60282 (0,2733) -4,15578 (0,0000)***
GOVSPE	-5,02616 (0,0000)***	-15,2823 (0,0000)***	-3,37103 (0,0004)***	-4,54753 (0,0000)
POLST <sup>i</sup>	-8,88283 (0,0000)***	-10,3581 (0,0000)***	-3,17669 (0,0007)***	-0,61486 (0,2693) -2,63938 (0,0042)***
<i><sup>i</sup>: Birinci dereceden farkları alınarak durağan hale getirilmişlerdir.</i>				
<i>***:0,01 düzeyinde anlamlı; **: 0,05 düzeyinde anlamlı; *:0,10 düzeyinde anlamlı</i>				

Politik altyapı değişkenleri ile KDZ ileri yönlü katılım arasındaki ilişkiyi ele alan Model III'e ait tüm değişkenlerin LLC ve IPS testlerine göre durağan oldukları görülmektedir (Tablo 5.5). Bu modelde bağımlı değişken olarak ele alınan FGVC ve bağımsız değişkenler GOVIN ve POLST düzeyde durağan olmaması nedeniyle birinci dereceden farkları alınarak durağan hale getirilmiştir. Model III'e ait değişkenlerin tamamının durağan olması nedeniyle GMM analizine geçilmesine karar verilmiştir.

### 5.3.2. Politik Altyapı Değişkenleri - Model III İçin GMM Analizi Sonuçları

Çalışmada bağımlı değişken olarak ele alınan KDZ ileri yönlü katılım (FGVC) ile bağımsız değişkenler (ülkelerin politik altyapı değişkenleri) arasındaki ilişkiyi incelemek üzere kurulan Model III için yapılan GMM analizi sonuçları Tablo 5.6'da verilmiştir. Ele alınan modelin geçerliliğine ve buna bağlı olarak tutarlığına ilişkin testler sonucu; otokorelasyonun olmadığı ve araç değişkenlerin geçerli olduğu görülmüştür. Modelde otokorelasyona ilişkin yapılan AR(1) ve AR(2) testlerinin sonuçları değerlendirildiğinde; birinci dereceden otokorelasyonun varlığının söz konusu olduğu ( $z=-4,6598$ ;  $p<0,001$ ) ancak ikinci dereceden otokorelasyonun olmadığı ( $z=-1,2552$ ;  $p>0,10$ ) görülmektedir. Bu sonuçlar GMM tahmin edicisinin

tutarlı sonuçlar vermesi için gerekli koşulu ele alınan modelin sağladığını göstermektedir. GMM tahmininde araç değişkenlerin geçerliliğine ilişkin bir diğer ölçüm olan Hansen aşırı belirlenme testi (J İstatistiği) sonuçlarına bakıldığında; araç değişkenler ile hata terimleri arasında ilişkiyi gösteren sıfır hipotezinin test edilmesi sonucu araç değişkenlerin geçerli olduğu görülmektedir.

**Tablo 5. 6** Model III İçin GMM Analizi Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	St. Hata	t-Değeri	Olasılık
FGVC(-1)	-0.044564	0.011843	-3.762804	0.0002***
PRIGHT	0.245246	0.018765	13.06950	0.0000***
GOVIN	-0.183045	0.011333	-16.15150	0.0000***
GOVSPE	0.031850	0.007109	4.480542	0.0000***
POLST	1.927956	0.338326	5.698507	0.0000***
Tutarlılık Testleri				
AR(1) Arellano&Bond Otokorelasyon Testi			-4,6598 (0,000)	
AR(2) Arellano&Bond Otokorelasyon Testi			-1,2552 (0,209)	
Hansen Aşırı Belirlenme (J İstatistiği) Testi			43.59394 (0.282341)	
<i>*:0,01 düzeyinde anlamlı; **: 0,05 düzeyinde anlamlı; ***:0,10 düzeyinde anlamlı</i>				

Politik altyapı değişkenleri - Model III için Panel GMM analiz sonuçları değerlendirildiğinde (Tablo 5.6); bağımlı değişken olan FGVC değişkeninin geçmiş dönemdeki değerinden etkilendiği ve aralarında istatistiksel açıdan %1 düzeyinde anlamlı bir ilişki olduğu görülmektedir ( $\beta=-0,044,19$ ;  $p<0,001$ ). Ele alınan politik altyapı değişkenlerinin tümünün FGVC üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı ilişkiye sahip oldukları görülmektedir. Bu modelde GOVIN ( $\beta= -0,183$ ;  $p<,001$ ) değişkeninin istatistiksel açıdan anlamlı ancak negatif ilişkiye sahip olduğu görülmektedir. Hükümet bütünlüğü olarak ölçümlenen değişkenin ele alınan ülkelerde farklı politik yapıların mevcut olması nedeniyle KDZ’de yükselme üzerinde ters yönlü ilişkiye sahip olduğu söylenebilir. FGVC ile en yüksek ilişkiye sahip olan politik istikrar (POLST;  $\beta=1,92$ ;  $p<0,001$ ) değişkeni; temel olarak ülkelerin genel politik altyapı değişkenlerinin KDZ ileri yönlü katılımı üzerinde son derece önemli olduğunu göstermektedir.

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmanın bu bölümünde yapılan analizler sonucu elde edilen bulgular KDZ literatürü temelinde tartışılarak değerlendirilmiştir. Bulgular doğrultusunda çalışmanın temel soru ve sorunlarına ilişkin yapılacak değerlendirmelerle birlikte politika ve gelecekteki çalışmalar için önerilere yer verilmiştir.

### 5.1. SONUÇ

Çalışma uluslararası ticaretin değişen yapısını KDZ temelinde ele alarak değer zincirlerinde ileri yönlü yükselme süreçlerinin dünya ülkelerinin ekonomik, sosyal, çevresel ve politik altyapılarından nasıl etkilendiğini ortaya çıkarmayı amaçlamıştır. Bu bağlamda çalışmada geleneksel uluslararası ticaret teorilerinden başlanarak teorilerin gelişim süreçleri incelenmiş ve KDZ yaklaşımının tarihsel gelişimi incelenmiştir. Yapılan literatür incelemesi sonucunda ülkelerin zincirler içerisinde yükselmesine etki eden faktörler belirlenerek Dünya Bankası, OECD, Heritage Vakfı ve WIOD'dan elde edilen ikincil verilerle ekonometrik analiz yapılmıştır. Toplam üç farklı model (Model I, Model II, Model III) ve başlık (Ekonomik, Politik, Sosyal) altında altyapı değişkenlerinin İleri Yönlü KDZ katılımı üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir.

Dünya ticaretinin sürekli değişen yapısı ve karmaşıklaşan ticari ilişki ağları nedeniyle uluslararası ticarete ilişkin verilerin güvenilirliği ve doğruluğunun tartışılıyor olması KDZ süreçlerinde katma değerli verilerin öneminin artmasına neden olmaktadır. KDZ'ye ilişkin literatürün geride bırakılan 20 yıllık süreçteki gelişimi ülkeler arasındaki ticaret istatistiklerinin daha açık ve anlaşılır bir hal almasına yardımcı olarak bu süreçlere ilişkin araştırmalara ivme kazandırmıştır. Zincir içerisinde yer alan aktörlerin nispeten daha yüksek katma değerli aktivitelere geçmesi olarak tanımlanan yükselme süreçleri özellikle gelişmekte olan ülkelerde yer alan ve

aktörler açısından etki alanlarının geniş bir alana yayılması adına önem teşkil etmektedir. Bu bağlamda çalışma ileri yönlü KDZ katılım değişkeni üzerinde altyapı değişkenlerinin etkisini; Model I ve Model II için 45 ülke ve 2000-2011 yılları, Model III için ise 35 ülke ve 2000-2009 yılları arasındaki OECD-TiVA tarafından oluşturulan verilerini dinamik panel veri analizi yöntemlerinden olan GMM ile ölçümlemiştir. Bu ölçüm metodunda ele alınan bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri de bağımsız değişken olarak analize dahil edilmekte ve değişkenin önceki dönemlerdeki değerleri ile arasındaki ilişki de değerlendirilmektedir.

Çalışmada Model I olarak ele alınan analizde ekonomik altyapı değişkenlerinin ileri yönlü KDZ katılımına etkisi incelenmiştir. Ekonomik altyapı değişkenleri olarak modele; DYY, Ar-Ge Harcamaları, demiryolu uzunluğu ve dışa açıklık verileri dahil edilmiştir. Analiz sonuçları değerlendirildiğinde bu altyapı değişkenlerinden DYY, liman altyapı kalitesi, nüfus artış hızı ve GSYH artışı değişkenlerinin KDZ'ye ileri yönlü katılımı istatistiksel olarak etkilediği görülmektedir. Bu değişkenlerden ülkelerin dışa açılmalarında önemli bir gösterge olarak ele alınan DYY ile (üretim faaliyetlerini oluşturan zincirler içerisinde) ileri yönlü KDZ katılımı arasında pozitif yönlü ilişkinin varlığını vurgulayan çalışmalara paralel olarak çalışmada ele alınan modelde bu iki değişken arasındaki ilişki istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif yönlü çıktığı görülmektedir. DYY'nin varlığı ülkelerin ürün ve/veya hizmet üretim faaliyetlerindeki katma değerlerinde artışa ve çeşitlendirmeye yol açarak etkinliklerinin artmasına (Kurtishi-Kastrati, 2013) ve dolayısıyla değer zincirlerinde göreceli olarak daha yüksek katma değerli üretime geçmelerine yol açacaktır. Model I çerçevesinde ele alınan ve lojistik altyapı değişkeni olarak ifade edilebilecek olan demiryolu uzunluğuna ilişkin değişkenin ileri yönlü KDZ katılımını istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif olarak etkilediği görülmektedir. Uluslararası ticaretin geleneksel yaklaşımlarında göz ardı edilen ancak en önemli maliyet kalemlerinden birini oluşturan taşıma maliyetleri KDZ için de önemli bir maliyet kalemi olmasının yanı sıra rekabet edilebilirliği artırması açısından da önem taşımaktadır. Demiryolu taşımacılığının KDZ içerisinde yükselmeye özellikle ülkelerin kendi sınırları içerisindeki ulaşım kanallarını artırması açısından etki edeceği ifade edilebilir. Modelde yer alan dışa açıklık değişkeninin de KDZ içerisinde yükselmeyi etkilediği görülmektedir. Ortaya çıkan bu pozitif yönlü ilişki temel olarak ülkelerin ticaret hacimlerinin artması ve farklı piyasalarla olan bağlantılarının artması sonucu zincirler

içerisinde rekabet güçlerinin artmasına ve daha yüksek katma değerli süreçlere geçmelerine yol açtığı ifade edilebilir. Ekonomik altyapıya ilişkin ele alınan ancak KDZ'ye ileri yönlü katılım süreçlerinde negatif yönlü etkisi olan Ar-Ge harcamalarının ele alınan ülkelerdeki yapısal ve üretim süreçlerine ilişkin farklılıklardan dolayı böyle bir etkiye sahip olduğu belirtilebilir.

Çalışmada Model II, sosyal altyapı değişkenleri ile ileri yönlü KDZ katılımı arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmayı amaçlamıştır. Yapılan ekonometrik analiz sonucu modelde ele alınan nüfus artışı ve yüksek becerili işgücü değişkenlerinin ileri yönlü KDZ katılımı üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı bir etkiye sahip oldukları görülmektedir. Yüksek katma değerli aktivitelere geçişte en önemli noktalardan biri olan becerisi yüksek iş gücünün varlığı bu geçişte önemli bir rol oynamaktadır. Özellikle fonksiyonel yükselmede etkili olan ve becerilerin geliştirilmesi ve emek gücünün eğitilmesi (Gereffi vd., 2011) alt başlıkları açısından önem teşkil eden beşeri sermaye değişkeni DYY'nin gelişmekte olan ülkelere çekilmesinde de rol oynamaktadır. Ancak ele alınan model kapsamında değerlendirildiğinde aradaki ilişkinin negatif yönlü olduğu görülmektedir. Burada ortaya çıkan ters yönlü ilişkinin temel nedeni olarak analize dahil edilen yıl aralığı (2000-2009) ve ele alınan ülkelerdeki üretimin yapısal farklılıkları gösterilebilir. Yüksek becerili iş gücünün yanı sıra nüfus büyüme oranının da KDZ katılımında negatif etkiye sahip olduğu görülmektedir. Nüfus büyüme oranındaki artış değişkeni ise ülkelerin sahip oldukları emek piyasası adına verimliliklerinin ve büyüme potansiyellerinin artmasına yol açarak KDZ'de yükselmelerini ve daha yüksek katma değerli aktivitelere geçmesini sağlayacaktır. Ancak Model II açısından değerlendirildiğinde ortaya çıkan negatif yönlü ilişki daha önce de belirtildiği gibi ele alınan ülkelerin gelişmişlik farklılıklarının göz ardı edilmesinden kaynaklı bir bulgu olarak karşımıza çıkmaktadır. Modelde yer alan diğer değişken olan internet kullanıcı sayısına ilişkin bulgular istatistiksel açıdan anlamlı çıkmamıştır. Ancak ele alınan dönem ve ülkelerin altyapı farklılıklarından kaynaklandığı ifade edilebilir. Ülkelere DYY'nin daha rahat yerleşmesini ve koordinasyon maliyetlerinin düşürülmesini sağlayan faktörlerden biri olan teknolojiye ilişkin altyapı unsurları; teknolojileri benimseyen birey sayısının artışı, üretim ve finans sistemi başta olmak üzere zincirde yer alan lider firmaların diğer ülkelerdeki aktörleri zincire eklemlenmesine neden olacaktır.



Çalışmanın üçüncü modelinde politik altyapı değişkenlerinin ileri yönlü KDZ katılımı üzerindeki etkileri incelenmiştir. Politik altyapı değişkenleri uluslararası ticari ve ekonomik ilişkilerin başladığı ilk dönemlerden itibaren bu ilişkilerde önemli bir belirleyicidir. Bir takım kısıtlamalarla ülkelerin dışa açılımlarını ve DYY çekme potansiyellerini etkileyen politik altyapı değişkenlerinden model III'de ele alınan tüm değişkenlerin ileri yönlü KDZ katılımı ile istatistiksel açıdan anlamlı bir ilişkiye sahip oldukları görülmektedir. Bu değişkenlerden hükümet bütünlüğü değişkeni ile zincire ileri yönlü katılım üzerinde istatistiksel açıdan anlamlı ancak ters yönlü bir ilişki olduğu görülmektedir. Bu ilişkinin ortaya çıkmasındaki en önemli etkenin KDZ ileri yönlü katılımı ekonomik aktörlerin hükümete karşı duymuş olduğu güven, yolsuzluk algısı gibi nedenler olduğu ifade edilebilir. Politik altyapı değişkenlerinden ileri yönlü KDZ katılımı ile en yüksek ilişkiye sahip olan politik istikrar değişkeni; ülkelerin genel politik altyapı değişkenlerinin zincirde ileri yönlü hareket üzerinde son derece önemli olduğunu göstermektedir. Politik baskılar lider firmalar açısından üretimin faaliyet gösterdikleri piyasalara daha yakın ülkelere konumlandırımları konusunda özellikle maliyet kalemleri açısından etkileyebilmektedir (De Backer ve Miroudot, 2014b). Bunların yanı sıra mülkiyet hakları ve hükümet harcamalarının da ülkelerin daha yüksek katma değerli faaliyetlere geçmelerinde etkili olduğu görülmektedir.

## **5.2. KATKILAR-ÖNERİLER**

Uluslararası ticaret teorilerinin farklı bir bakış açısı ile ele alınmasına yol açan ve ülkelerin katma değer yaratımlarının ölçümüne olanak sağlayan üçüncü nesil (yeni yeni yeni) yaklaşımlar üretimin uluslararası bölümlendirilmesindeki artışla beraber literatürde önemli bir yer edinmeye başlamıştır. Ülkeler içerisinde yer alan tüm ekonomik aktörlerin üretim süreçlerine daha fazla katılmaya başlaması ve sınırların ve önemli maliyet kalemlerinin neredeyse ortadan kalkması üretim süreçlerinin ekonomik büyüme ve kalkınma üzerindeki etkisini geçmişe oranla daha belirgin hale getirmiştir. Yirmi birinci yüzyıl başlarından itibaren bilgi iletişim ve teknoloji alanında ortaya çıkan gelişmelerin de etkisi ile coğrafi anlamda genişleyen entegrasyonlar KDZ'nin hem kavramsal hem de ampirik olarak değerlendirilmesi üzerinde etkili olmuştur.

KDZ'ye ilişkin yapılan ilk çalışmalar KMZ yaklaşımı çerçevesinde; bir lider firma ile üretim sürecinde yer alan bir dizi firma arasındaki güç ilişkilerini ele alırken (Gereffi ve Korzeniewicz, 1994) sonrasında ele alınan çalışmalar sosyolojik boyuttan

ziyade lider firmalar ve zinciri oluşturan diğer aktörler arasındaki ilişkileri anlamaya yönelik olmaya başlamıştır. Yeni ölçüm metodları geliştirilene kadar geçen süreçte yapılan çalışmalar ampirik olgulardan ziyade gözlemler sonucu elde edilen bilgiler ışığında ele alınmıştır. Ülkeler arasındaki ticarete ilişkin ihracat ve ithalat rakamlarından ziyade her bir endüstriye ilişkin alt değişkenlere ait verilerin ulaşılabilirliğinin artması ve ulusal ve uluslararası kuruluşlar tarafından derlenmesi ampirik çalışmaların daha detaylı olarak ele alınmasını sağlamıştır.

KDZ temelinde ülkelerin daha yüksek katma değerli süreçlerde altyapı değişkenlerinin etkisini inceleyen bu çalışma literatürde yer alan az sayıdaki ampirik yaklaşımları farklı bir biçimde ele almayı amaçlamıştır. Bu bağlamda çalışmanın özellikle Türkçe literatüre katkısı bu alanda yapılmış çalışmaların azlığından dolayı önemlidir. Literatürde yapılan çalışmalarda ampirik bulgular çerçevesindeki değerlendirmelere oldukça az verildiği de göz önünde bulundurulduğunda çalışmanın literatüre özgün değer olarak ele aldığı ekonometrik yaklaşım ve altyapı değişkenleri açısından katkıda bulunabileceği ifade edilebilir.

Ürün ve hizmetlerin oldukça yüksek düzeyde parçalara ayrılarak farklı ülkelerde üretildiği dünya ekonomisi içerisinde ülkelerin nihai ürün üretiminden ziyade ara malların üretiminde uzmanlaşması KDZ yaklaşımının daha fazla ön planda olmasına yol açan etkenlerden biridir. Bu açıdan değerlendirildiğinde çalışma sonuçları doğrultusunda ele alınan ekonomik, sosyal ve politik değişkenlerin farklı yollardan doğrudan ve dolaylı olarak ülkelerin katma değer yaratımında etkili olduğu görülmektedir.

Ancak ele alınan dönem aralığının, ulaşılabilen verilerden kaynaklı olarak kısa olması ve bu dönem içerisinde dünya genelinde görülen krizler nedeniyle çalışmada kullanılan değişkenler ve çıkan sonuçların genellenebilirliği çalışmanın en önemli kısıtlarından birini oluşturmaktadır. Bu kısıtın ortadan kaldırılması veri tabanlarına yeni girişlerin ve hesaplamaların eklenmesi sonucunda mümkün olabilecektir. KDZ'ye katılımı etkileyen en önemli etkenlerden biri olan ve çalışmanın bir diğer kısıtı olarak ifade edebileceğimiz gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki farklılıklar da veri setine ilişkin yıl aralığının genişletilmesi ile çözümlenebilecek bir durumdur. Gelecekte yapılacak çalışmalar açısından bu kısıtın kaldırılması ve KDZ'nin diğer temel boyutlarına (Girdi-çıktı yapısı, yönetim yapısı

gibi) ilişkin değerlendirmelerin ve analizlerin yapılması KDZ'ye ilişkin süreçlerin anlaşılması açısından önem taşımaktadır.



## KAYNAKÇA

- Ahmad, N., Bohn, T., Mulder, N., Vaillant, M., ve Zaclicever, D. (2017). Indicators on global value chains: A Guide For Empirical Work. *OECD Statistics Working Papers*, 2017/08, OECD Publishing, Paris.
- Alcacer, J., ve Oxley, J. (2014). Learning by supplying. *Strategic Management Journal*, 35(2), 204-223.
- Anderson, T. W., ve Hsiao, C. (1981). Estimation of dynamic models with error components. *Journal of the American statistical Association*, 76 (375), 598-606.
- Andersson, T. ve T. Fredriksson (2000), Distinction between Intermediate and FinishedProducts in Intra-firm Trade, *International Journal of Industrial Organization*, 18, 773-92.
- Ando, M. (2006), 'Fragmentation and Vertical Intra-industry Trade in East Asia', *NorthAmerican Journal of Economics and Finance*, 17, 257-81.
- Antras, P. ve Chor, D. (2017). On the Measurement of Upstreamness and Downstreamness in Global Value Chains, *CEPR Discussion Papers 12549*, C.E.P.R. Discussion Papers.
- Aquino, A. (1978). Intra-industry trade and inter-industry specialization as concurrent sources of international trade in manufactures. *Review of World Economics*, 114(2), 275-296.
- Arellano, M., ve Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *The review of economic studies*, 58(2), 277-297.

- Asmussen, C. G., Pedersen, T., ve Petersen, B. (2007). How do we capture “Global Specialization” when measuring firms’ degree of globalization?. *Management International Review*, 47(6), 791-813.
- Athukorala, P., ve Yamashita, N. (2006). Production fragmentation and trade integration: East Asia in a global context. *The North American Journal of Economics and Finance*, 17(3), 233–256.  
<https://doi.org/10.1016/j.najef.2006.07.002>
- Azmeh, S., ve Nadvi, K. (2014). Asian firms and the restructuring of global value chains. *International Business Review*, 23(4), 708-717.
- Backer, K. D. ve Yamano, N., (2012). International comparative evidence on global value chains. STIWorking Paper No. 3. OECD, Paris.
- Bair, J. (2005). Global capitalism and commodity chains: looking back, going forward. *Competition and Change*, 9(2), 153–180.
- Balassa, B. (1963). An empirical demonstration of classical comparative cost theory. *The Review of Economics and Statistics*, 231-238.
- Balassa, B. (1965). Trade liberalisation and “revealed” comparative advantage. *The manchester school*, 33(2), 99-123.
- Balassa, B. (1979). The changing pattern of comparative advantage in manufactured goods. *The Review of Economics and statistics*, 259-266.
- Baldwin, R. (2006). Globalisation: the great unbundling (s). *Economic Council of Finland*, 20(3), 5–47.
- Baldwin, R. E. (2012). *Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They are Going* (SSRN Scholarly Paper No. ID 2153484). Rochester, NY: Social Science Research Network.
- Baldwin, R. E., ve Martin, P. (1999). Two waves of globalisation: superficial similarities, fundamental differences (No. w6904). *National Bureau of Economic Research*.
- Baldwin, R., ve Lopez-Gonzalez, J. (2015). Supply-chain trade: a portrait of global patterns and several testable hypotheses. *The World Economy*, 38(11), 1682-1721.
- Baltagi, B. (2008). *Econometric analysis of panel data*. John Wiley & Sons.

- Barrientos, S., ve Kritzinger, A. (2004). Squaring the circle: Global production and the informalization of work in South African fruit exports. *Journal of International Development*, 16(1), 81-92.
- Barrientos, S., ve Smith, S. (2007). Do workers benefit from ethical trade? Assessing codes of labour practice in global production systems. *Third world quarterly*, 28(4), 713-729.
- Barrientos, S., Gereffi, G., ve Rossi, A. (2010). Economic and social upgrading in global production networks: Developing a framework for analysis. *International Labor Review*, 150(3-4), 319-340.
- Barrientos, S., Gereffi, G., ve Rossi, A. (2011). Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world. *International Labour Review*, 150(3-4), 319-340.
- Belderbos, R., Gilsing, V. A., ve Suzuki, S. (2016). Direct and mediated ties to universities: "Scientific" absorptive capacity and innovation performance of pharmaceutical firms. *Strategic Organization*, 14(1), 32-52.
- Belderbos, R., Leten, B., ve Suzuki, S. (2013). How global is R&D? Firm-level determinants of home-country bias in R&D. *Journal of International Business Studies*, 44(8), 765-786.
- Bernard, A. B., ve Jensen, J. B. (1999). *Exporting and productivity*. National bureau of economic research.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., ve Lawrence, R. Z. (1995). Exporters, jobs, and wages in US manufacturing: 1976-1987. *Brookings papers on economic activity. Microeconomics*, 67-119.
- Bernhardt, T., ve Milberg, W. (2011). Economic and social upgrading in global value chains: Analysis of horticulture, apparel, tourism and mobile telephones. *Capturing the Gains Working Paper*, No. 2011/06
- Bhagwati, J., Panagariya, A., ve Srinivasan, T. N. (2004). The muddles over outsourcing. *Journal of Economic perspectives*, 18(4), 93-114.
- Blalock, G., ve Gertler, P. J. (2009). How firm capabilities affect who benefits from foreign technology. *Journal of Development Economics*, 90(2), 192-199.

- Blažek, J. (2015). Towards a typology of repositioning strategies of GVC/GPN suppliers: the case of functional upgrading and downgrading. *Journal of Economic Geography*, 16(4), 849-869.
- Bocutoğlu, E. (2012). *Krizin makro iktisadından makro iktisadın krizine: Eleştirel bir değerlendirme* (No. 2012/106). Discussion Paper, Turkish Economic Association.
- Bouare, O., 2005. An evaluation of David Ricardo's theory of comparative costs: direct and indirect critiques. *Journal of Economic Development*, 34 (1), 99–127.
- Buckley, P. J., ve Strange, R. (2015). The governance of the global factory: Location and control of world economic activity. *The Academy of Management Perspectives*, 29(2), 237-249.
- Campa, J. M., ve Goldberg, L. S. (2002). *Exchange rate pass-through into import prices: A macro or micro phenomenon?* (No. w8934). National Bureau of Economic Research.
- Cantwell, J. (1995). The globalisation of technology: what remains of the product cycle model?. *Cambridge journal of economics*, 19, 155-155.
- Carr, M., ve Chen, M. (2004). Globalization, social exclusion and gender. *International Labour Review*, 143(1-2), 129-160.
- Cattaneo, O., ve Miroudot, S. (2013). From global value chains to global development chains: An analysis of recent changes in trade patterns and development paradigms. *21st century trade policy: back to the past*.
- Cattaneo, O., Gereffi, G., ve Staritz, C. (2010). Global Value Chains in a Postcrisis World: Resilience, Consolidation, and Shifting End Markets. *Global value chains in a postcrisis world: A development perspective*, 1.
- Choi, C. (2003). Does the Internet stimulate inward foreign direct investment?. *Journal of Policy Modeling*, 25(4), 319-326.
- Clark, D. P. (2006). Country and Industry-level Determinants of Vertical Specialization-based Trade. *International Economic Journal*, 20, 211–15.

- Clarke, T., ve Boersma, M. (2017). The governance of global value chains: Unresolved human rights, environmental and ethical dilemmas in the apple supply chain. *Journal of Business Ethics*, 143(1), 111-131.
- Connelly, B. L., Ketchen, D. J., ve Hult, G. T. M. (2013). Global supply chain management: toward a theoretically driven research agenda. *Global Strategy Journal*, 3(3), 227-243.
- Costinot, A., Vogel, J., ve Wang, S. (2012). An elementary theory of global supply chains. *Review of Economic Studies*, 80(1), 109-144.
- Damodaran, A. (2010). Risk Management: A corporate governance manual.
- Davis, D. R. (1995). Intra-industry trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo approach. *Journal of International Economics*, 39(3-4), 201-226. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(95\)01383-3](https://doi.org/10.1016/0022-1996(95)01383-3)
- Davis, D. R. (1995). Intra-industry trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo approach. *Journal of International Economics*, 39(3-4), 201-226. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(95\)01383-3](https://doi.org/10.1016/0022-1996(95)01383-3)
- De Backer, K. and S. Miroudot (2013). Mapping Global Value Chains. *OECD Trade Policy Papers*, No. 159, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/5k3v1trgnbr4-en>.
- de Oliveira, J. A. P. (Ed.). (2008). *Upgrading clusters and small enterprises in developing countries: Environmental, labor, innovation and social issues*. Ashgate Publishing, Ltd..
- Demiral, M. (2014). *Gelişmekte Olan Ülkeler, Sanayileşme Ve İhracat: Türkiye İle Seçilmiş Ülke Karşılaştırmaları*. Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Demirbag, M., ve Glaister, K. W. (2010). Factors determining offshore location choice for R&D projects: A comparative study of developed and emerging regions. *Journal of Management Studies*, 47(8), 1534-1560.
- Dietrich, M. (1999). Explaining economic restructuring: an input-output analysis of organisational change in the European Union. *International Review of Applied Economics*, 13(2), 219-240.



- Dixit, A. K., ve Grossman, G. M. (1982). Trade and protection with multistage production. *The Review of Economic Studies*, 49(4), 583-594.
- Dixit, A., ve Norman, V. (1980). *Theory of international trade: A dual, general equilibrium approach*. Cambridge University Press.
- Dosso, M., Potters, L., ve Tuebke, A. (2017). *R&D and Innovation across Global Value Chains: Insights for EU Territorial Innovation Policy* (No. JRC107930). Joint Research Centre (Seville site).
- Dökmen, G. (2012). Kamu Harcamaları ve Kamu Gelirleri Arasındaki İlişki: Panel Nedensellik Analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 27 (2), 115-143.
- Egger, H., ve Egger, P. (2005). The determinants of EU processing trade. *The World Economy*, 28(2), 147-168.
- Elliott, K. A., ve Freeman, R. B. (2003). Can labor standards improve under globalization?. *Peterson Institute Press: All Books*.
- Engel, J., ve Taglioni, D. (2017). The middle-income trap and upgrading along global value chains. *Global Value Chain Report 2017*.
- Eriksson, T., Nummela, N., ve Saarenketo, S. (2014). Dynamic capability in a small global factory. *International business review*, 23(1), 169-180.
- Erkök Yılmaz, Ş. (2014a). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*. Ankara: Efil Yayınevi.
- Erkök Yılmaz, Ş. (2014b). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*. Ankara: Efil Yayınevi.
- Escaith, H. (2014). Mapping Global Value Chains and Measuring Trade in Tasks by Hubert Escaith :: SSRN. İçinde *Asia and Global Production Networks: Implications for Trade, Incomes and Economic Vulnerability*. the Asian Development Bank and Edwar Elgar Publishing.
- Fa\se, A., Grote, U., ve Winter, E. (2009). *Value chain analysis methodologies in the context of environment and trade research*. Discussion papers//School of Economics and Management of the Hanover Leibniz University.
- Farole, T., ve Winkler, D. (Eds.). (2014). *Making foreign direct investment work for Sub-Saharan Africa: local spillovers and competitiveness in global value chains*. World Bank Publications.

- Feenstra, R. C. (1998). Integration of trade and disintegration of production in the global economy. *Journal of Economic Perspectives*, 12(4), 31-50.
- Feenstra, R. C., ve Hanson, G. H. (1996). *Globalization, outsourcing, and wage inequality*. National Bureau of Economic Research.
- Feenstra, R. C., ve Hanson, G. H. (1997). *Productivity Measurement and the Impact of Trade and Technology on Wages: Estimates for the US, 1972-1990* (No. w6052). National Bureau of Economic Research.
- Feenstra, R. C., ve Hanson, G. H. (1999). The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: estimates for the United States, 1979–1990. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 907-940.
- Fernandez-Stark, K., Bamber, P., ve Gereffi, G. (2014). Global value chains in Latin America: A development perspective for upgrading. *Global value chains and world trade: Prospects and challenges for Latin America*. Santiago: ECLAC, 2014. LC/G. 2617-P. p. 79-106.
- Fleetwood, S. (1997). Aristotle in the 21st century. *Cambridge Journal of Economics*, 21(6), 729-744.
- Gartler, M. S. (1988). The limits to flexibility: comments on the post-Fordist vision of production and its geography. *Transactions of the Institute of British Geographers, New Series*, 13 (4), 419-432.
- Geishecker, I., ve Görg, H. (2005). Do unskilled workers always lose from fragmentation? *The North American Journal of Economics and Finance*, 16(1), 81–92. <https://doi.org/10.1016/j.najef.2004.11.002>
- Gereffi, G. (1989). Development strategies and the global factory. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 505(1), 92–104.
- Gereffi, G. (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. *Commodity chains and global capitalism*.
- Gereffi, G. (1999a). A commodity chains framework for analyzing global industries. *Institute of Development Studies*, 8(12), 1-9.

- Gereffi, G. (1999b). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of international economics*, 48(1), 37-70.
- Gereffi, G., ve Fernandez-Stark, K. (2011, 2014, 2016). Global value chain analysis: a primer. Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, North Carolina, USA.
- Gereffi, G., ve Korzeniewicz, M. (Eds.). (1994). *Commodity chains and global capitalism* (No. 149). ABC-CLIO.
- Gereffi, G., ve Lee, J. (2012). Why the world suddenly cares about global supply chains. *Journal of supply chain management*, 48(3), 24-32.
- Gereffi, G., ve Lee, J. (2016). Economic and social upgrading in global value chains and industrial clusters: Why governance matters. *Journal of Business Ethics*, 133(1), 25-38.
- Gereffi, G., Humphrey, J., ve Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), 78-104.
- Gibbon, P. (2001). Upgrading Primary Production: A Global Commodity Chain Approach. *World Development*, 29(2), 345–363.  
[https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(00\)00093-0](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(00)00093-0)
- Girma, S., ve Wakelin, K. (2007). Local productivity spillovers from foreign direct investment in the UK electronics industry. *Regional Science and Urban Economics*, 37(3), 399-412.
- Gökmenoğlu, S. M., Akal, M., ve Altunışık, R. (2012). Ulusal Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler Üzerine Değerlendirmeler. *Competition Journal/Rekabet Dergisi*, 13(4).
- Görg, H. (2000). Fragmentation and trade: US inward processing trade in the EU. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 136(3), 403–422.  
<https://doi.org/10.1007/BF02707287>
- Greenaway, D., ve Milner, C. (1981). Trade imbalance effects in the measurement of intra-industry trade. *Weltwirtschaftliches archiv*, 117(4), 756-762.
- Greene, W. H. (2000). *Econometric analysis* (International edition).

- Grossman, G. M., ve Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading tasks: A simple theory of offshoring. *American Economic Review*, 98(5), 1978-97.
- Grubel, H. G. (1967). Intra-industry specialization and the pattern of trade. *Canadian Journal of Economics and Political Science/Revue canadienne de economiques et science politique*, 33(3), 374-388.
- Grubel, H. G., ve Lloyd, P. J. (1971). The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade. *Economic Record*, 47(4), 494-517. <https://doi.org/10.1111/j.1475-4932.1971.tb00772.x>
- Guerrieri, P., ve Pietrobelli, C. (2004). Industrial districts' evolution and technological regimes: Italy and Taiwan. *Technovation*, 24(11), 899-914.
- Gupta, A. K., ve Govindarajan, V. (2001). Converting global presence into global competitive advantage. *The Academy of Management Executive*, 15(2), 45-56.
- Haberler, G. (1930). Die Theorie der komparativen Kosten und ihre Auswertung für die Begründung des Freihandels. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 349-370.
- Hansen, L. P. (1982). Large sample properties of generalized method of moments estimators. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1029-1054.
- Hansen, M. W., Pedersen, T., ve Petersen, B. (2009). MNC strategies and linkage effects in developing countries. *Journal of World Business*, 44(2), 121-130.
- Harris, N. (1987). The end of the "third world"? *Habitat International*, 11(1), 119-132.
- Helleiner, G. K. (1973). Manufactured exports from less-developed countries and multinational firms. *The Economic Journal*, 83(329), 21-47.
- Helpman, E. (1981). International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: a Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach. *Journal of international economics*, 11(3), 305-340.
- Helpman, E. (2006). Trade, FDI, and the Organization of Firms. *Journal of economic literature*, 44(3), 589-630.
- Helpman, E., ve Krugman, P. R. (1985). *Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition, and the international economy*. MIT press.

- Hernández, V., ve Pedersen, T. (2017). Global value chain configuration: A review and research agenda. *BRQ Business Research Quarterly*, 20(2), 137-150.
- Hopkins, T. K., ve Wallerstein, I. (1977). Patterns of development of the modern world-system. *Review (Fernand Braudel Center)*, 111-145.
- Hopkins, T. K., ve Wallerstein, I. (1986). Commodity chains in the world-economy prior to 1800. *Review (Fernand Braudel Center)*, 10(1), 157-170.
- Hsu, C. W., ve Chen, H. (2009). Foreign direct investment and capability development. *Management International Review*, 49(5), 585-605.
- <http://www.wiod.org/home> (Erişim Tarihi: 15/02/2017)
- <https://ourworldindata.org/international-trade> (Erişim Tarihi: 15/04/2018)
- Hummels, D., Ishii, J., ve Yi, K. M. (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of international Economics*, 54(1), 75-96.
- Humphrey, J., ve Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional studies*, 36(9), 1017–1027.
- Im, K. S., Pesaran, M. H., ve Shin, Y. (2003). Testing for unit roots in heterogeneous panels. *Journal of econometrics*, 115(1), 53-74.
- Inomata, S., (2017), *Analytical Frameworks for Global Value Chains: An Overview*. Global Value Chain Development Report 2017, WTO, 15-28.
- Irwin, D. A. (1991). Mercantilism as strategic trade policy: the Anglo-Dutch rivalry for the East India trade. *Journal of Political Economy*, 99(6), 1296–1314.
- Jensen, P. D. Ø., ve Pedersen, T. (2011). The economic geography of offshoring: the fit between activities and local context. *Journal of Management Studies*, 48(2), 352-372.
- Johnson, R. C., ve Noguera, G. (2012a). *Fragmentation and trade in value added over four decades* (No. w18186). National Bureau of Economic Research.
- Johnson, R. C., ve Noguera, G. (2012b). Proximity and production fragmentation. *American Economic Review*, 102(3), 407-11.

- Jones, R. W., ve Kierzkowski, H. (1988). The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework. . *University of Rochester Center for Economic Research (RCER)*.
- Jones, R. W., ve Kierzkowski, H. (2005). International fragmentation and the new economic geography. *The North American Journal of Economics and Finance*, 16(1), 1-10.
- Kaplinsky, R. (2000). Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis?. *Journal of development studies*, 37(2), 117-146.
- Kaplinsky, R. (2004). Spreading the gains from globalization: what can be learned from value-chain analysis?. *Problems of economic transition*, 47(2), 74-115.
- Kaplinsky, R., ve Morris, M. (2001). *A handbook for value chain research* (Vol. 113). Ottawa: Idrc.
- Kaplinsky, R., ve Morris, M. (2016). Thinning and thickening: Productive sector policies in the era of global value chains. *The European Journal of Development Research*, 28(4), 625-645.
- Kimura, F. and M. Ando (2005). Two-dimensional Fragmentation in East Asia: Conceptual Framework and Empirics. *International Review of Economics and Finance*, 14, 317-48.
- Kimura, F., Y. Takahashi and K. Hayakawa (2007). Fragmentation and Parts and Components Trade: Comparison between East Asia and Europe. *North American Journal of Economics and Finance*, 18, 23-40.
- Klassen, R. D., ve Whybark, D. C. (1994). Barriers to the management of international operations. *Journal of Operations Management*, 11(4), 385-396.
- Koopman, R., Wang, Z., ve Wei, S. J. (2014). Tracing value-added and double counting in gross exports. *American Economic Review*, 104(2), 459-94.
- Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of international Economics*, 9(4), 469-479.
- Krugman, P. R. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *The American Economic Review*, 70(5), 950-959.

- Krugman, P. R. (1981). Intraindustry specialization and the gains from trade. *Journal of political Economy*, 89(5), 959-973.
- Krugman, P., Cooper, R. N., ve Srinivasan, T. N. (1995). Growing world trade: causes and consequences. *Brookings papers on economic activity*, 1, 327-377.
- Kummritz, V., Taglioni, D., ve Winkler, D. (2017). Economic Upgrading through Global Value Chain Participation. *Policy Research Working Paper*, 8007.
- Kurtishi-Kastrati, S. (2013). The effects of foreign direct investments for host country's economy. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 5(1), 26.
- Lancaster, K. (1980). Intra-industry trade under perfect monopolistic competition. *Journal of international Economics*, 10(2), 151-175.
- Langdana, F., ve Murphy, P. T. (2016). *International trade and global macropolicy*. Springer.
- Lawless, M., (2010). Deconstructing Gravity: Trade Costs and Extensive and Intensive Margins, *Canadian Journal of Economics*, 43 (4), s. 1149-1172
- Lee, H. H., ve Lloyd, P. J. (2002). Intra-industry trade in services. İçinde *Frontiers of research in intra-industry trade*. Palgrave Macmillan, London, 159-179.
- Lema, R., Quadros, R., ve Schmitz, H. (2015). Reorganising global value chains and building innovation capabilities in Brazil and India. *Research Policy*, 44(7), 1376-1386.
- Leontief, W. (1953). Domestic production and foreign trade; the American capital position re-examined. *Proceedings of the American philosophical Society*, 97(4), 332-349.
- Leslie, D., ve Reimer, S. (1999). Spatializing commodity chains. *Progress in Human geography*, 23(3), 401-420.
- Levin, A., Lin, C. F., ve Chu, C. S. J. (2002). Unit root tests in panel data: asymptotic and finite-sample properties. *Journal of econometrics*, 108(1), 1-24.
- Levy, D. L. (2005). Offshoring in the new global political economy. *Journal of Management Studies*, 42(3), 685-693.
- Linder, S. B. (1961). *An essay on trade and transformation*. Stockholm: Almqvist & Wiksell.

- Loertscher, R., ve Wolter, F. (1980). Determinants of intra-industry trade: Among countries and across industries. *Review of World Economics*, 116(2), 280-293.
- Los, B., Timmer, M. P., ve Vries, G. J. (2015). How global are global value chains? A new approach to measure international fragmentation. *Journal of Regional Science*, 55(1), 66-92.
- Luo, Yadong and Rosalie L. Tung. 2007. International Expansion of Emerging Market Enterprises: A Springboard Perspective. *Journal of International Business Studies*, 38 (4): 481-498.
- Madeira, M. A. (2016). New trade, new politics: intra-industry trade and domestic political coalitions. *Review of International Political Economy*, 23(4), 677–711. <https://doi.org/10.1080/09692290.2016.1218354>
- Mahutga, M. C. (2012). When do value chains go global? A theory of the spatialization of global value chains. *Global Networks*, 12(1), 1-21.
- Makino, S., Lau, C. M., ve Yeh, R. S. (2002). Asset-exploitation versus asset-seeking: Implications for location choice of foreign direct investment from newly industrialized economies. *Journal of international business studies*, 33(3), 403-421.
- Marchi, V. D., Maria, E. D., ve Micelli, S. (2013). Environmental strategies, upgrading and competitive advantage in global value chains. *Business strategy and the environment*, 22(1), 62-72.
- Martínez-Zarzoso, I., Voicu, A. M., ve Vidovic, M. (2011). CEECs integration into regional and global production networks, *CEGE Discussion Paper No. 125*.
- Melitz, M. J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695–1725.
- Messner, D. (2002). *The concept of the " World Economic Triangle": global governance patterns and options for regions*. Institute of Development Studies, Brighton, İngiltere.
- Meyer, K. E., Mudambi, R., ve Narula, R. (2011). Multinational enterprises and local contexts: The opportunities and challenges of multiple embeddedness. *Journal of management studies*, 48(2), 235-252.



- Mezzadri, A. (2014). Indian garment clusters and CSR norms: Incompatible agendas at the bottom of the garment commodity chain. *Oxford Development Studies*, 42(2), 238-258.
- Microlinks, (2017). <https://microlinks.kdad.org/good-practice-center/value-chain-wiki> (Erişim Tarihi: 15/12/2017)
- Milberg, W., ve Winkler, D. (2013). *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge University Press.
- Milner, H. (1988). Trading places: Industries for free trade. *World Politics*, 40(3), 350-376.
- Mitchell, J., Coles, C., ve Keane, J. (2009). *Upgrading along value chains: strategies for poverty reduction in Latin America*. Overseas development institute (ODI).
- Mitschke, A. (2008). *The influence of national competition policy on the international competitiveness of nations: A contribution to the debate on international competition rules*. Springer Science & Business Media.
- Mudambi, R. (2013). Flatness: The global disaggregation of value creation. İçinde *The changing geography of international business*. Springer, 9–16.
- Mudambi, R., ve Puck, J. (2016). A global value chain analysis of the ‘regional strategy’ perspective. *Journal of Management Studies*, 53(6), 1076-1093.
- Murtha, T. P., Lenway, S. A., ve Bagozzi, R. P. (1998). Global mind-sets and cognitive shift in a complex multinational corporation. *Strategic Management Journal*, 97-114.
- Nadvi, K. and Barrientos, S. (2004). *Industrial clusters and poverty reduction*. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO), Vienna. Available at: <http://www.unido.org/index.php?id=o24736>
- Negishi, T. (2001). *Developments of international trade theory*. Springer.
- Neilson, J., ve Pritchard, B. (2011). *Value chain struggles: Institutions and governance in the plantation districts of South India* (Vol. 93). John Wiley & Sons.
- OECD (2007), OECD Economic Outlook, Vol. 2007/1, OECD Publishing.

- OECD (2011), *OECD Economic Outlook*, OECD Publishing, Paris, [http://dx.doi.org/10.1787/eco\\_outlook-v2011-1-en](http://dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2011-1-en).
- OECD (2013), *OECD Economic Outlook, Volume 2013 Issue 1*, OECD Publishing, Paris, [http://dx.doi.org/10.1787/eco\\_outlook-v2013-1-en](http://dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2013-1-en).
- OECD (2017), *OECD Economic Outlook, Volume 2017 Issue 1*, OECD Publishing, Paris, [http://dx.doi.org/10.1787/eco\\_outlook-v2017-1-en](http://dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2017-1-en).
- OECD-WTO (2014) *OECD-WTO Database on Trade in Value-Added*, Paris.
- OECD-WTO (2017) *OECD-WTO Database on Trade in Value-Added*, Paris.
- OECD (2013) *Interconnected Economies: Benefitting from Global Value Chains*, Paris: OECD.
- OECD, WTO, UNCTAD (2014) *Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs*, Paris.
- Pananond, P. (2013). Where do we go from here?: Globalizing subsidiaries moving up the value chain. *Journal of International Management*, 19(3), 207-219.
- Pananond, P. (2015). Motives for foreign direct investment: a view from emerging market multinationals. *The Multinational Business Review*, 23(1), 77-86.
- Pegler, L., ve Knorringa, P. (2007). Integrating labour issues in global value chain analysis: Exploring implications for labour research and unions. *Trade union responses to globalisation: A review by the Global Unions Research Network*. Geneva, ILO, 35-51.
- Peppard, J., ve Rylander, A. (2006). From value chain to value network: Insights for mobile operators. *European Management Journal*, 24(2), 128–141.
- Ponte, S. (2008). Developing a vertical dimension to chronic poverty research: Some lessons from global value chain analysis. *Chronic Poverty Research Centre Working Paper No. 111*, London: Overseas Development Institute.
- Porter, M. E. (1985). Technology and competitive advantage. *Journal of business strategy*, 5(3), 60–78.
- Porter, M. E. (1998). *Clusters and the new economics of competition* (Vol. 76, No. 6, pp. 77-90). Boston: Harvard Business Review.

- Posner, M. V. (1961). International trade and technical change. *Oxford economic papers*, 13(3), 323-341.
- Posthuma, A. (2010). Beyond 'regulatory enclaves': Challenges and opportunities to promote decent work in global production networks. *Labour in global production networks in India*, 57-80.
- Quast, B., ve Kummritz, V. (2015). *decompr: Global value chain decomposition in r* (No. 01-2015). Centre for Trade and Economic Integration, The Graduate Institute.
- Rad\lo, M.-J. (2016). *Offshoring, Outsourcing and Production Fragmentation: Linking Macroeconomic and Micro-/Business Perspectives*. Springer.
- Raikes, P., Friis Jensen, M., ve Ponte, S. (2000). Global commodity chain analysis and the French filière approach: comparison and critique. *Economy and society*, 29(3), 390–417.
- Ricardo, D. (1817). *The works and correspondence of David Ricardo Vol. 1: On the principles of political economy and taxation*.
- Roodman, D. (2009). How to do xtabond2: An introduction to difference and system gmm in stata. *Stata Journal*, 9 (1), 86-136.
- Rotunno, L. (2016). Political stability and trade agreements: Evidence for 'endgame FTAs'. *European Journal of Political Economy*, 45, 133-148.
- Rugman, A. M., Verbeke, A., ve Nguyen, Q. T. (2011). Globalisation, Trade, FDI and the Multinational Firm. *Management International Review*, 51, 1-56.
- Sargan, J. D. (1958). The estimation of economic relationships using instrumental variables. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 393-415.
- Seyidoğlu, H. (2009). *Uluslararası İktisat: Teori ve Politika Uygulama*. Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- Shih, S. (1996) *Me-Too is Not My Style: Challenge Difficulties, Break through Bottlenecks, Create Values* (Taipei: The Acer Foundation).
- Sinani, E., ve Meyer, K. E. (2004). Spillovers of technology transfer from FDI: the case of Estonia. *Journal of comparative economics*, 32(3), 445-466.
- Smith, A. (1776). *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*. London: George Routledge and Sons.

- Spencer, B. J. (2005). International outsourcing and incomplete contracts. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 38(4), 1107-1135.
- Suresh, T. G. (2010). Cost cutting pressures and labour relations in Tamil Nadu's automobile components supply chain. *Labour in global production networks in India*, 251-271.
- Timmer, M. P., Dietzenbacher, E., Los, B., Stehrer, R., ve de Vries, G. J. (2015). An Illustrated User Guide to the World Input–Output Database: the Case of Global Automotive Production. *Review of International Economics*.
- Timmer, M. P., Erumban, A. A., Los, B., Stehrer, R., ve de Vries, G. J. (2014). Slicing up global value chains. *Journal of Economic Perspectives*, 28(2), 99-118.
- Timmer, M. P., Los, B., Stehrer, R., ve De Vries, G. J. (2013). Fragmentation, incomes and jobs: an analysis of European competitiveness. *Economic policy*, 28(76), 613-661.
- Türkcan, K., ve Ates, A. (2011). Vertical Intra-industry Trade and Fragmentation: An Empirical Examination of the US Auto-parts Industry. *The World Economy*, 34(1), 154-172.
- Türkcan, K., ve Pişkin, E. (2012). Türkiye İhracatının Büyüme Dinamiği: Yoğun ve Yaygın Ticaretin Rolü. In *International Conference on Economics, İzmir, Türkiye*.
- UNCTAD, (2013). *Trade and Development Report 2013*, Newyork and Geneva.
- Vargo, S. L., Maglio, P. P., ve Akaka, M. A. (2008). On value and value co-creation: A service systems and service logic perspective. *European Management Journal*, 26(3), 145-152.
- Verbeke, A., ve Asmussen, C. G. (2016). Global, local, or regional? The locus of MNE strategies. *Journal of Management Studies*, 53(6), 1051-1075.
- Verbeke, A., Kano, L., ve Yuan, W. (2016). Inside the regional multinationals: A new value chain perspective on subsidiary capabilities. *International Business Review*, 25(3), 785-793.
- Verdoorn, P. J. (1960). The intra-bloc trade of Benelux. In *Economic consequences of the size of nations*. Palgrave Macmillan, London.

- Vernon, R., (1966), International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80, 190-207.
- Vysin, M. (2017). *The Role of Development Cooperation for Upgrading in Uganda's Organic Fruit Value Chain*. ÖFSE, Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung.
- Wallerstein, I. (1974). The rise and future demise of the world capitalist system: concepts for comparative analysis. *Comparative studies in society and history*, 16(4), 387-415.
- Wang, Z., Wei, S. J., ve Zhu, K. (2013). *Quantifying international production sharing at the bilateral and sector levels* (No. w19677). National Bureau of Economic Research.
- Wiersema, M. F., ve Bowen, H. P. (2011). The relationship between international diversification and firm performance: why it remains a puzzle. *Global Strategy Journal*, 1(1-2), 152-170.
- Wu, C.-Y. (2013). *An Outline of International Price Theories*. Routledge.
- Yamashita, N. (2010). *International fragmentation of production: The impact of outsourcing on the Japanese economy*. Edward Elgar Publishing.
- Ye, M., Meng, B., ve Wei, S. J. (2015). Measuring smile curves in global value chains. *Institute of Developing Economies, Discussion Paper No. 530*.
- Yeats, A. J. (2001), 'How Big is Global Production Sharing?', in S. Arndt and H. Kierzkowski(eds.), *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy* (Oxford: OxfordUniversity Press), 108–44.
- Yüksel, E., ve Sarıdoğan, E. (2011). Uluslararası ticaret teorileri ve paul r. krugman'ın katkıları. *Öneri Dergisi*, 9(35), 199-206.
- Zhang, W.-B. (2008). Classical International Trade Theories. *International Trade Theory: Capital, Knowledge, Economic Structure, Money, and Prices over Time*, 23–76.
- Zou, S., ve Cavusgil, S. T. (2002). The GMS: A broad conceptualization of global marketing strategy and its effect on firm performance. *Journal of marketing*, 66(4), 40-56.

## ÖZGEÇMİŞ

Osman Seraceddin Sesliokuyucu 1985 yılında Kilis'te doğdu. Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü'nden 2009 yılında mezun oldu. 2012 yılında Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası Ticaret ve Lojistik Ana Bilim Dalı'nda yüksek lisans eğitimini tamamladı. Osman Seraceddin Sesliokuyucu İngilizce ve Almanca bilmektedir. 2009 yılı Kasım ayından itibaren Gaziantep Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü'nde Araştırma Görevlisi olarak çalışmaktadır.

## VITAE

Osman Seraceddin Sesliokuyucu was born in Kilis in 1985. He graduated from the Department of Economics, Faculty of Economics and Administrative Sciences at Marmara University in 2009. He finished the Master of International Trade and Logistics education at Gaziantep University in 2012. He knows English and German. He has been working as a research assistant in the Department of International Trade and Logistics at the Faculty of Economics and Administrative Sciences of Gaziantep University since 2009.