

Uluslararası Kuru Üzüm Piyasasında Rekabet Edebilirlik Üzerine Bir Araştırma*

Bülent Miran¹ Ela ATIŞ² Zerrin KENANOĞLU BEKTAŞ³ Murat CANKURT⁴
Ahmet BAYANER⁵ Selçuk KARABAT⁶

Özet

Türkiye, en önemli geleneksel ihrac ürünleri arasında olan kuru üzümde, dünyada en büyük ihracatçı ülke konumundadır. Çekirdeksiz kuru üzüm ihracatında uluslararası rekabet durumunu belirlemeyi amaçlayan bu çalışmada, doğrusal yaklaşımla Yaklaşık İdeal Talep Sistemi (LA/AIDS) modelinden yararlanılmıştır. Modelin uygulanmasında 1986-2010 yılları arasında en fazla çekirdeksiz kuru üzüm ihrac eden ülkeler arasından, Türkiye, İran, ABD, Şili ve Yunanistan dikkate alınmıştır. Ele alınan beş ülkenin kuru üzüm ihracat modellerinde, bu ülkelerin toplam kuru üzüm ihracatındaki payları, kendi fiyatları, diğer ülkelerin fiyatları ve ihracat gelirleri ile ilişkilendirilmiştir. Kuru üzümde İran ve Şili -0.402 olarak hesaplanan kendi fiyat esnekliğiyle rekabette en güçlü iki ülkedir. Yunanistan üçüncü en yüksek rekabet gücüne sahipken, Türkiye -1.03 ile en az rekabet gücüne sahip ülke konumundadır. Gelir esnekliği açısından ise, Yunanistan dışında, kuru üzüm ihracatçısı ülkelerin, ithalatçı ülkelerin geliri arttıkça, daha fazla kuru üzüm ihracatı yapabilecekleri anlaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kuru Üzüm, Rekabet Durumu, Yaklaşık İdeal Talep Sistemi

A Study on Competibility of International Raisin Market

Abstract

Turkey is the largest exporter country in the world for raisin which is the most important traditional export products of it. In this study, the Linear Approximate Almost Ideal Demand System (LA/AIDS) model was used to estimate international competition in raisin. In the application of the model, Turkey, USA, Iran, Greece and Chile were taken into account as the most important raisin exporter countries in the world for the years between 1986-2010. In the export models for the 5 countries covered in this study, shares of the raisin exporters in the total raisin export were regressed with their own raisin prices, other countries prices and export income. The study showed that Iran and Chile are most competitive countries with their own price elasticities of -0.42. At the end of study, while Iran, Chile and Greece are strong in international competition, Turkey and the United States are two countries having least competitive in raisin. Except Greece, raisin-exporting countries tend to export more raisins as the income of the importing countries increases.

Keywords: Raisin, Competition, Almost Ideal Demand System

JEL Code: Q17 - Agriculture in International Trade

Geliş Tarihi (Received): 08.05.2015

Kabul Tarihi (Accepted): 24.06.2015

* Bu çalışma, TÜBİTAK tarafından desteklenen araştırma projesinden (TOVAG 110-O-283) elde edilmiştir.

¹ Prof.Dr., Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü

² Sorumlu Yazar (Corresponding author), Prof.Dr., Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü, ela.atis@ege.edu.tr

³ Doç.Dr., Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü

⁴ Doç.Dr., Adnan Menderes Üniversitesi Ziraat Fakültesi Tarım Ekonomisi Bölümü

⁵ Prof.Dr., Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

⁶ Dr., Manisa Bağcılık Araştırma İstasyonu Müdürlüğü

1. Giriş

Türkiye, 2009 yılı verilerine göre, dünya kuru üzüm ihracatının %31'ini gerçekleştirmiş olup, en büyük ihracatçı ülke konumundadır. Türkiye'nin en önemli ihraç pazarları, başta İngiltere, Almanya, Hollanda ve İtalya olmak üzere AB ülkeleridir. Yıllara göre değişmekle birlikte, AB'nin toplam ihracatımız içindeki payı oldukça yüksek olup, bu oran 2009 yılında %76 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'nin 2010 yılı kuru üzüm ihracatı, 213 bin ton civarında olup, karşılığında ise yaklaşık 418 milyon Dolarlık gelir elde edilmiştir (FAO, 2012).

Dünyanın en önemli kuru üzüm üreticilerinden ve ihracatçılarından biri olmasına rağmen, Türkiye bu piyasada yeterince güçlü bir rekabet düzeyine sahip değildir. Gerçekten de en önemli kuru üzüm ihracatçısı 5 ülke arasında en düşük ihracat fiyatına sahip ikinci ülke durumundadır. Uluslararası kurum üzüm ticaretinde fiyat belirleyici olma potansiyeli olmasına rağmen düşük fiyatla kuru üzüm ihraç ediyor olması, Türkiye'nin uluslararası piyasadaki rakiplerini iyi tanımadığının ve doğru rekabet politikalarını geliştirmedeğinin en önemli göstergesidir. Bu nedenle Türkiye'nin rakipleri arasındaki yerini rekabet koşulları açısından bilmesi özel bir önem arz etmektedir. Hangi ülkeyle rekabet içinde, hangi ülkeyle tamamlayıcılık ilişkisi içinde olduğunu ortaya koymak, Türkiye'nin doğru ve etkili ihracat politikalarını geliştirmesi açısından değerli ipuçları sunabilecektir. Böylece, firma, sektör veya ülke düzeyinde rekabet gücünün objektif ölçütlere dayanılarak ortaya konulması, sektör ve ülke düzeyinde, politika belirleme ve uygulamanın izlenmesi, kıyaslama, stratejik planlamalar için yardımcı olacaktır.

Üretimin önemli bir bölümü ihraç edilen kuru üzümün uluslararası piyasalarda rekabet avantajı yakalaması ve sürdürmesi yönündeki çabaların başarıya ulaşması, kuru üzüm ihracatının fiyat ve gelir değişimlerinden nasıl etkilendiği yönünde bulgulara ihtiyaç duymaktadır.

Bu çalışma; uluslararası kuru üzüm rekabetini analiz etmeyi, Türkiye'nin uluslararası kuru üzüm piyasasındaki rekabet gücünü ve ithalatçı ülkelerin gelirlerinin artması durumunda hangi ülkelerin bundan yararlanabileceğini belirlemeyi amaçlamaktadır. Uluslararası kuru üzüm piyasasındaki rekabet durumu, Yaklaşık İdeal Talep Sistemi (LA/AIDS) modeline dayalı Marshallcı ve Hicksçi esnekliklerden yararlanılarak analiz edilmiştir. Bu çerçevede, ülkelerin ihracat fiyat esneklikleri, çapraz fiyat esneklikleri ve gelir esneklikleri hesaplanmıştır.

Yaklaşık İdeal Talep Sistemi modeli dış ticaret analizlerinde kullanılmıştır. Uluslararası literatürde, çok sayıda AIDS/LA modelinden faydalanan ithalat yönlü çalışmaya rastlanmaktadır (Satyanarayana et al.,1997; Asche, Bjorndal and Salvanes, 1998; Schmitz and Seale, 2002; Seale and Merchant, 2002). Asche ve ark. (1998), Avrupa pazarına farklı orijinlerden gelen somon talebini değerlendirmek için LA/AIDS sistemini kullanmıştır. Seale ve Merchant (2002) ise, AIDS sistemini ABD kırmızı şarap piyasasını analiz etmek için kullanmışlardır. Bu amaçla, yedi bölgeden gelen ABD şarap ithalatı dikkate alınmıştır. Türkiye'de de sektörel bazda rekabet gücünün incelendiği çeşitli çalışmalar da bulunmaktadır. Akgüngör ve arkadaşları (2001) meyve sebze işleme sanayi konusunda; Bayaner (1998) makarnalık buğday sektöründe; Hatırlı ve ark. (2003), tekstil ve konfeksiyon sektöründe rekabet gücünü incelemiştir. Bunun yanında, Işın ve Miran (2009), LA/AIDS sistemi ile Türkiye'nin pamuk ithalatında rekabet durumunu araştırmışlardır. Türkiye'nin AB piyasasında organik ürünlerdeki ihracat rekabetinin incelendiği bir çalışmada (Barbaros ve ark., 2006), AB piyasasına Türkiye'nin organik ürünler ihracatı için LA/AIDS modeli tahmin edilerek fiyat ve gelir esneklikleri incelenmiştir. Kuru üzümü de dikkate alan söz konusu çalışmada ayrıca, AB piyasasında Türkiye'nin organik ürünlerinin ihracat rekabetinin incelenmesinde Açıklanabilir Karşılaştırmalı Üstünlükler İndeksi ile Açıklanabilir İhracat Performans

İndeksinden yararlanılmıştır. Kuru üzümde Kaliforniya ve Türkiye'nin rekabet avantajlarının incelendiği bir başka çalışmada ise (Drukin et al., 2005), ABD ve Türkiye'deki kuru üzüm endüstrisinin önemi dikkate alınarak, bu iki ülke rekabet açısından karşılaştırılmıştır. İki üretim bölgesini karşılaştırmada Porter'ın Elmas Modeli kullanılmıştır. Çalışma sonunda, Türkiye'nin faktör koşulları nedeniyle, Kaliforniya'nın ise talep koşulları nedeniyle avantaja sahip olduğu belirtilmiştir.

Tüm bu çalışmalar yanında, AIDS/LA modelinden faydalanan ihracat yönlü çalışmalar, ithalata göre çok daha az ilgi görmüştür. Marshallcı ve Hicksi esnekliklerin hesapladığı çalışmalara ise rastlanmamıştır.

2. Materyal ve Yöntem

Çalışmanın verileri, 1986-2010 yılları arasında en fazla çekirdeksiz kuru üzüm ihraç eden Türkiye, İran, ABD, Şili ve Yunanistan'a ait ihracat miktarları, ihracat fiyatları ve kuru üzüm ihracat değerlerinden oluşmaktadır. Fiyat ve gelir verileri US\$ olarak alınmış ve Amerikan Tüketici Fiyatları İndeksinden yararlanılarak deflate edilmiştir. Bu veriler FAO istatistik bölümünden elde edilmiştir (FAO, 2012).

Başlıca kuru üzüm ihracatı yapan ülkelerin rekabet analizinde, Deaton ve Muellbauer (1980) tarafından geliştirilmiş olan "Yaklaşık İdeal Talep Sistemi (LA/AIDS)" modeli kullanılmıştır. Bu model ihracatın kompozisyonu ve kuru üzüm için yapılan harcamanın ihracat üzerindeki etkisi ile farklı orijinli kuru üzümler arası ikame derecesinin saptanmasında kullanılmıştır. AIDS modeli talep teorisi ile uyumlu bir denklem sistemi modelidir.

AIDS modeli aşağıdaki gibi tanımlanabilir (Deaton and Muellbauer, 1980);

$$w_i = \alpha_i + \sum_j \gamma_{ij} \ln p_j + \beta_i \ln \left(\frac{X}{P} \right)$$

Burada, P Translog Fiyat İndeksini vermektedir:

$$\ln P = \alpha_0 + \sum_i \alpha_i \ln p_i + \frac{1}{2} \sum_i \sum_j \gamma_{ij} \ln p_i \ln p_j$$

AIDS Modelinin teorik tutarlılığını sağlayan kısıtlamalar talebin toplam (adding up), homojenlik ve simetri kısıtlarıdır. Aşağıda şekilde tanımlanmıştır.

$$\text{Toplam} \quad \sum_{i=1}^n \alpha_i = 1, \quad \sum_{i=1}^n \gamma_{ij} = 0, \quad \sum_{i=1}^n \beta_i = 0$$

$$\text{Simetri} \quad \gamma_{ij} = \gamma_{ji}$$

$$\text{Homojenite} \quad \sum_j \gamma_{ij} = 0$$

Translog fiyat indeksinin doğrusal olmayan bir fonksiyon olması nedeniyle uygulamada genellikle doğrusal formda AIDS modeli (LA/AIDS) yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu modelde translog fiyat indeksi yerine genellikle "Stone Fiyat İndeksi" kullanılmaktadır:

$$\ln P^* = \sum_k w_k \ln p_k$$

LA/AIDS'de her bir kaynaktan (supplying country) yapılan kuru üzüm ihracatının toplam kuru üzüm ihracatındaki payı aşağıdaki gibidir:

$$w_i = \alpha_i + \sum_j \gamma_{ij} \ln p_j + \beta_i \ln \left(\frac{X}{P^*} \right) + e_i$$

Burada w_i i kaynağından yapılan kuru üzüm ihracatının toplam ihracatındaki payını, p_j j kaynağından yapılan kuru üzüm ihracatının her ton için fiyatını, X ithalatçı ülkelerin ilgili ülkenin kuru üzümü için yaptığı toplam harcamayı, α , β ve γ değişkenlere ait parametreleri, e hata terimini ve P^* ise "Stone Fiyat İndeksi" ni göstermektedir.

LA/AIDS modelinin tahmin edilmesinde Zellner'in Görünüşte İlgisiz Regresyon

(Zellner's Seemingly Unrelated Regression - SUR) yöntemi kullanılmıştır.

Esnekliklerin hesaplanmasında ise Green ve Alston tarafından geliştirilmiş olan esneklik formülleri kullanılmıştır (Green and Alston, 1990; Alsto et al., 1994). Ülkelerin esnekliklerinin hesaplanmasında, Marshalcı ve Hicksçi yaklaşımlardan yararlanılmıştır. Marshalcı yaklaşımda, harcama (veya bütçe) sabit tutulup, faydayı enbüyükleme yolu izlenirken; Hicksçi yaklaşımda belli bir faydayı elde etmek için harcama veya bütçeyi enküçükleme yolu izlenir (Miran, 2012). Gelir esnekliği, tazmin edilmiş (Hicksçi) ve tazmin edilmemiş (Marshalcı) fiyat esneklikleri (kendi fiyat esnekliği ve çapraz fiyat esnekliği) aşağıdaki formüller yardımıyla hesaplanmıştır:

$$\text{Gelir esneklikleri} \quad \eta_i = 1 + (\beta_i / w_i)$$

Tazmin edilmiş fiyat esnekliği

$$\varepsilon_{ij} = -\delta_{ij} + \frac{\gamma_{ij}}{w_i} + w_i,$$

δ_{ij} Koronecker delta ($\delta_{ij}=1$, if $i=j$; $\delta_{ij}=0$, if $i \neq j$)

Tazmin edilmemiş fiyat esnekliği

$$\varepsilon_{ij}^* = -\delta_{ij} + \frac{\gamma_{ij}}{w_i} - \beta_i \left(\frac{w_j}{w_i} \right)$$

δ_{ij} Koronecker delta ($\delta_{ij}=1$, if $i=j$; $\delta_{ij}=0$, if $i \neq j$).

3. Araştırma Sonuçları

Çalışmada ele alınan ülkelere ait 1986-2010 yılları arasındaki kuru üzüm ihracatı tanımlayıcı istatistikleri Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Ülkelere göre 1986-2010 yılları arasında kuru üzüm ihracatı tanımlayıcı istatistikleri

Ülke	Ortalama	Medyan	Minimum	Maksimum	Std. Sap.
Türkiye	1329.30	1353.43	802.059	1808.13	295.996
ABD	1926.49	1933.31	1424.10	2371.91	265.252
İran	878.122	853.872	494.583	2158.17	325.971
Yunanistan	1718.10	1653.71	1252.41	2489.33	361.513
Şili	1421.21	1384.05	1003.98	2015.15	232.210

Uluslararası kuru üzüm ihracatına ilişkin LA/AIDS modeli toplam, simetri ve homojenlik kısıtları altında “görünüşte ilgisiz regresyon (Seemingly unrelated regression=SUR)” yöntemiyle tahmin edilmiştir. SUR tahminlemesinde kullanılan Türkiye’ye ait kuru üzüm ihracat modelinde, bağımlı değişken olarak “Türkiye’nin toplam kuru üzüm ihracatındaki payı” alınmış; bağımsız değişkenler olarak ise “Türkiye’nin kuru üzüm ihracat fiyatı (\$/ton)”, “ABD’nin kuru üzüm ihracat fiyatı (\$/ton)”, “İran’ın kuru üzüm ihracat fiyatı (\$/ton)”, “Yunanistan’nin kuru üzüm ihracat fiyatı (\$/ton)”, “Şili’nin kuru üzüm ihracat fiyatı (\$/ton)”, “Türkiye’nin kuru üzüm ihracatından elde ettiği gelir (\$)”

alınmıştır. Kuru üzüm ihracatı yapan diğer 4 ülkeye ilişkin modeller de benzer şekilde kurulmuştur. SUR tahminlemesinde Şili model dışı bırakılmış, bu ülkenin regresyon parametreleri daha sonra hesaplanmıştır. Modele alınan ülkelerin her birinin kuru üzüm ihracatı, kendi fiyatına ve diğer rakip ülkelerin fiyatları ile ithalatçı ülkelerin bu ülkelerden kuru üzüm için ayırdığı kaynakla (bütçeyle) ilişkilendirilmiştir. Modelin bütün olarak açıklayıcılık katsayısı $R^2 = 0.974$ ve ki kare değeri 90.9’dur. Sistem $\alpha=0.01$ için anlamlıdır. Modele ait tahmin sonuçları Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2. Dünya kuru üzüm ihracat modeli SUR çözümü¹

Değişken	Türkiye	ABD	İran	Yunanistan	Şili
Fiyat (Türkiye)	0.06577 (1.41400)	0.06323** (2.13600)	-0.06036** (-2.68200)	-0.00908 (-0.30520)	-0.05956
Fiyat (ABD)	0.06323** (2.13600)	0.01605 (0.44860)	-0.01440 (-0.73590)	-0.03663 (-1.23400)	-0.02825
Fiyat (İran)	-0.06036** (-2.68200)	-0.01440 (-0.73590)	0.06420** (2.54000)	0.00491 (0.20800)	0.00565
Fiyat (Yunanistan)	-0.00908 (-0.30520)	-0.03663 (-1.23400)	0.00491 (0.20800)	0.02308 (0.52240)	0.01772
Fiyat (Şili)	-0.05956* (-1.90400)	-0.02825 (-1.01800)	0.00565 (0.35500)	0.01772 (0.94040)	0.06445
Harcama	0.20496*** (4.47900)	-0.07656* (-1.79600)	0.19585*** (5.02000)	-0.44059*** (-8.04100)	0.11634
Sabit	-2.37030*** (-3.96900)	1.33490** (2.39200)	-2.41140*** (-4.72200)	5.87960*** (8.24100)	-2.43280
R ²	0.52	0.42	0.72	0.79	
System Log Likelihood					246.701***
System R-Squared					0.974

* $\alpha=0.10$ için önemli, ** $\alpha=0.05$ için önemli, *** $\alpha=0.01$ için önemli

¹Parantez içindeki değerler t istatistikleridir.

Dünya kuru üzüm ihracat modelinin SUR tahminlemesinden yararlanılarak hesaplanan Marshalcı esneklikler Tablo 3'de, Hicksi esneklikler ise Tablo 4'de sunulmuştur. Ana

köşegendeki esneklikler kendi fiyat esnekliklerini, diğerleri ise çapraz fiyat esnekliklerini göstermektedir.

Tablo 3. Kuru üzüm ihracatçısı ülkelerin Marshalcı esneklikleri

	Türkiye	ABD	İran	Yunanistan	Şili
Türkiye	-1.03650	-0.02521	-0.17784	-0.23089	-0.10195
ABD	0.24798	-0.87036	-0.05930	-0.01256	-0.07052
İran	-1.15989	-0.91219	-0.40203	-0.15190	-0.03996
Yunanistan	-1.22100	-0.77946	-0.13299	-0.56661	-0.23290
Şili	0.98898	0.79544	0.33875	0.34567	-0.40291

Uluslararası piyasada bir ülkenin kendi fiyat esnekliği ne kadar küçükse o ülkenin rekabet gücünün o kadar yüksek olduğu anlaşılır. Gerçekten de bir ülkenin fiyatında meydana gelen oransal artış karşısında o ülkenin yaptığı ihracattaki oransal azalma diğer ülkelerden daha küçük ise, o ülkenin uluslararası piyasadaki rekabet gücünün o kadar yüksek olduğu anlamına gelmektedir. Rekabet gücü en yüksek ülkenin uluslararası piyasayı yönlendirme ve fiyat belirleme avantajına sahip olduğu düşünülebilir. Marshalcı esneklikler

yorumlanırken, ithalatçı ülkelerin kuru üzümde elde edeceği faydayı ön planda tuttuğu hatırlanmalıdır. Bir başka ifadeyle, ithalatçı ülkeler tercihlerini belirlerken bütçelerini değil, o üründen sağlayacakları faydayı göz önünde bulundurmaktadır. Hicksi esnekliklerde ise ithalatçı ülkeler tercihlerini yaparken, yapacakları harcamanın en küçük olmasına dikkat etmektedirler.

Tablo 3'de ki Marshalcı kendi fiyat esnekliklerine göre, en düşük esnekliğe sahip olan ülkelerin -0.402 ile İran ve Şili olduğu

görülmür. Buna göre kuru üzüm ithalatçısı ülkeler en fazla faydayı İran ve Şili'den ithal ettikleri kuru üzümde elde etmektedir. Bu nedenle İran ve Şili fayda açısından en yüksek rekabet gücüne sahiptir. Yunanistan üçüncü en yüksek rekabet gücüne sahipken, Türkiye -1.03 ile en az rekabet gücüne sahip ülke konumundadır. Benzer bir çalışmada da (Barbaros vd., 2006), *Açıklanabilir karşılaştırmalı üstünlükler indeksine* göre, tüm rakip ülkelerin çekirdeksiz kuru üzüm ihracatında Türkiye'ye göre rekabet üstünlüğüne sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3'de ana köşegen dışındaki katsayılar çapraz fiyat esneklikleridir. Pozitif çapraz esneklikler, iki kuru üzüm ihracatçısı arasında rekabet ilişkisini; negatif işaretli esneklikler ise tamamlayıcılık ilişkisini göstermektedir. Örneğin Türkiye bir ülke ile rakip ise, Türkiye'nin fiyatını artırması durumunda, rakibi olan ülkenin kuru üzüm ihracatını artıracaktır. Bu nedenle, ülkelerin fiyatlarını belirlerken rakip ülkelerin bundan sağlayacağı avantajı dikkate alması gerekmektedir. Bir ülkenin diğer bir ülke ile tamamlayıcı durumda ise, diğer ülkenin fiyatını artırması durumunda,

o ülkenin ihracatının azalacağı anlamına gelmektedir. Çapraz fiyat esneklikleri, tamamlayıcı ülke olma durumunda o ülkeyle işbirliği yapmayı; rakip ülke olma durumunda ise tersine fiyat değişiklikleri yaparak elde edeceği avantajı artırma yoluna gitmesi gerektiği işaretini vermektedir.

LA/AIDS modelden elde edilen çapraz fiyat esneklikleri dikkate alındığında, ABD, İran ve Yunanistan kuru üzüm ihracatında tamamlayıcılık ilişkisine sahip iken; Şili'nin, diğer kuru üzüm ihracatçısı ülkelerin tümüyle rekabet ilişkisi içinde olduğu anlaşılmaktadır. Şili'nin Çapraz esneklikleri arasında, en büyük değer Türkiye'ye aittir. Buna göre Türkiye Şili'nin en büyük rakibidir. Şili'nin kuru üzüm fiyatı %10 arttığında, Türkiye'nin kuru üzüm ihracatı %9.9 artarken, ABD'nin %7.9, İran'ın %3.4, Yunanistan'ın %3.5 artmaktadır. ABD açısından bakıldığında ise, kuru üzüm ihracatında ABD'nin tek rakibi Türkiye'dir. ABD kuru üzüm ihracat fiyatını %10 artırdığında, Türkiye'nin kuru üzüm ihracatı %2.5 artmaktadır.

Tablo 4. Kuru üzüm ihracatçısı ülkelerin Hicksi esneklikleri

	Türkiye	ABD	İran	Yunanistan	Şili
Türkiye	-1.18106	-0.17072	-0.21037	-0.27475	-0.16310
ABD	-0.16961	-1.29069	-0.15328	-0.13925	-0.24717
İran	-0.93475	-0.68557	-0.35136	-0.08360	0.05528
Yunanistan	-0.90560	-0.46199	0.55556	-0.47092	-0.09948
Şili	-0.38555	-0.58813	0.02941	-0.07134	-0.98438

Ülkelerin kuru üzüm esneklikleri Hicksi yaklaşımla yorumlandığında ise (Tablo 4), bu kez en düşük esnekliğe sahip olan ülke -0.35 ile İran'dır. Buna göre elindeki bütçeyi enküçüklemeyi hedefleyen ülkelerin İran kuru üzümünü tercih ettiği anlaşılmaktadır. Gerçekten de İran, kuru üzümü diğer ülkelere göre daha düşük fiyattan ihraç etmiştir (Tablo 1). Hicksi yaklaşıma göre kuru üzümde en yüksek rekabet gücüne sahip olan ülke İran iken, Yunanistan ikinci sırada, Şili üçüncü sırada, Türkiye dördüncü sırada yer almaktadır.

İhracat fiyatı en yüksek olan ABD (Tablo 1), doğal olarak Hicksi yaklaşıma göre en az rekabet gücüne sahip ülke durumundadır.

İran'ın en yüksek rekabet gücüne sahip ülke olmasında, izlediği fiyat politikasının etkili olduğu düşünülmektedir. Gerçekten de İran'ın fiyata dayalı bir rekabet politikası izlediği ve Türkiye'nin fiyata öncelik veren Doğu Avrupa ülkelerine yönelik ihracatında fiyatlar üzerinde olumsuz yönde etkiye yolaçtığı belirtilmektedir (GTB, 2013). Marshalcı yaklaşım açısından

ikinci, Hicksçi yaklaşım açısından ise üçüncü sırada olan Şili'nin rekabet gücünün yüksek olması, rakip ülkelere göre, farklı yarım kürede olmasından dolayı hasat mevsiminin farklı olmasından kaynaklanmaktadır. Türkiye, ABD, Yunanistan, İran gibi kuzey yarım küre üretici ülkelerinin üzüm hasat dönemi Ağustos ve Eylül ayları iken Şili'de hasat dönemi Mart ayından itibaren başlamaktadır. Görüldüğü gibi uluslararası kuru üzüm piyasasında Türkiye'nin rekabet gücü zayıf olduğu, bunu sonucu olarak da en fazla kuru üzüm üreten ülkelere biri olarak kuru üzüm ihracatında başarılı olamadığı açıktır.

Ülkeler için hesaplanan gelir esneklikleri, Yunanistan dışında teoriye uygun olarak kuru üzüm ithalatçısı ülkelerin gelirlerinin artmasıyla, daha fazla kuru üzüm ithalatı yapacaklarını göstermektedir. 2.93 ile en yüksek gelir esnekliğine İran sahip iken, 2.66 ile Şili, 1.57 ile Türkiye ve 0.76 ile ABD onu izlemektedir. Buna göre ithalatçı ülkelerin gelir artışından en fazla yararlanacak olan ülkeler arasında Türkiye 3. sırada yer almaktadır.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışma ile uluslararası kuru üzüm piyasasındaki rekabet durumu, ülkeler arası rekabet ve tamamlayıcılık durumu ve ithalatçı ülkelerin gelirlerindeki değişimlerden hangi ülkelerin avantajlı çıkacağı araştırılmıştır. Bu bağlamda en fazla kuru üzüm üreten ve ihraç eden Türkiye, ABD, İran, Şili ve Yunanistan için LA/AIDS modeli tahmin edilmiştir. Bu ülkelerin Marshallcı ve Hicksçi kendi fiyat ve çapraz fiyat esneklikleri hesaplanmıştır.

Uluslararası piyasaya sundukları kuru üzümün sağladığı fayda açısından İran ve Şili'nin rekabette en güçlü iki ülke olduğunu göstermiştir. Türkiye ise Yunanistan'ın ardından en son sırayı almıştır. Türkiye'nin kuru üzüm üretim ve ihracat potansiyelini, fiyat belirleme ve piyasayı yönlendirme avantajına dönüştüremediği gibi, fiyat kabul eden ve yönetilen bir ülke durumundadır. Türkiye için kuru üzümünden sağlanacak faydayı en büyük kılacak önemli avantajlarından biri, organik

kuru üzüm üretimini ve ihracatını artıracak tedbirleri alması olacaktır. Önde gelen organik kuru üzüm üreticilerinden ve ihracatçılarından biri olan Türkiye için bu çok zor görünmemektedir.

İthalatçı ülkelerin en az bütçe ile kuru üzüm ithal etme yaklaşımı dikkate alındığında, İran'ın kuru üzümde en yüksek rekabet gücüne sahip ülke olduğu belirlenmiştir. Bu açıdan Yunanistan rekabet gücünde ikinci sırada yer alırken, Şili üçüncü sırada, Türkiye dördüncü sıradadır. Türkiye'nin kaynak kullanım etkinliğini sağlayarak daha düşük maliyetli kuru üzüm elde etmesi durumunda, İran'ın en düşük fiyat uygulama politikasından elde ettiği avantajı sağlaması mümkün olabilecektir.

Çalışma ile ABD, İran ve Yunanistan'ın kuru üzüm ihracatında tamamlayıcılık ilişkisi içinde olduğu; Şili'nin kuru üzüm ihracatçısı ülkelerin hepsiyle rakip olduğu belirlenmiştir. Şili'nin kuru üzüm ihracat fiyatını artırmasından, en fazla Türkiye yararlanmaktadır. Yanısıra, Türkiye'nin ABD ile rekabet ilişkisi içinde olduğu tespit edilmiştir. Bu, Türkiye'nin kuru üzüm ihraç fiyatını artırmasından ABD'nin yararlanacağına işaret etmektedir. Yunanistan dışında, kuru üzüm ihracatçısı ülkeler, ithalatçı ülkelerdeki gelir artışından ihracatlarını artırarak yararlanmaktadır. İthalatçı ülkelerdeki gelir artışını kuru üzüm ihracatına en fazla yansıtan ülkenin İran olduğu belirlenmiştir.

Elde edilen bu sonuçlar, uluslararası kuru üzüm piyasasında Türkiye'nin rekabet gücünün zayıf olduğunu açıkça göstermektedir. En fazla kuru üzüm üreten ikinci ülke olan Türkiye'nin ihracatta düşük bir rekabet gücüne sahip olması bir yandan şaşırtıcı diğer yandan üzücü bir çelişkidir. Uluslararası kuru üzüm piyasasında rekabet edebilmek için, diğer rakip ve tamamlayıcı konumundaki oyuncuların fiyat politikalarını yakından izlemek ve daha rekabetçi fiyatlarla piyasada yer almak gerekmektedir. Bu kapsamda ihracat yönetmeliğinin yeniden gözden geçirilmesi yararlı olabilecektir. Yanısıra, dünya toplumlarında meydana gelen sağlık ve çevre duyarlılığı değişimlerine uygun yeni üretim

teknikleriyle üretilmiş kuru üzüm ihracatını özendirici politikaların geliştirilmesi de Türkiye'nin uluslararası kuru üzüm ticaretini önemli ölçüde etkileyecektir.

Kaynaklar

Akgüngör, S., Barbaros F., Kumral N., 2001. Türkiye'de Meyve ve Sebze İşleme Sanayinin Avrupa Birliği Piyasasında Sürdürülebilir Rekabet Gücü Açısından Değerlendirilmesi. Tarım Ekonomisi Araştırma Enstitüsü Proje Raporu 2001-3, Ankara.

Alston J.M., Foster K.A., Green R.D., 1994. Estimating Elasticities with the Linear Approximate Almost Ideal Demand System: Some Monte Carlo Results. The Review of Economics and Statistics, Vol. 76, No. 2, pp. 351-356.

Barbaros, R.F., Akgüngör, S., Aydoğuş O., 2006. Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Ekolojik Ürünler İhracatının Talep Tahmini, Rekabet Gücü ve İhracat Performansı, Tübitak Proje No: SOBAG-105K159, 78s.

Bayaner, A., 1998. Türkiye Makarnalık Buğday Sektörü ve Uluslararası Pazardaki Rekabet Gücü, Tarımsal Ekonomi Araştırma Enstitüsü Çalışma Raporu 1998/2, Ankara.

Deaton, A.S., Muellbauer J., 1980. An Almost Ideal Demand System. American Economic Review, 70, 312-326.

Drukn, A., Francesco M.K., Phillips J.C., Binns J., 2005. An Examination of the Competitive Advantages of the Raisin Industries in California and Turkey. Journal of Food Distribution Research, 36(1), 225-226.

FAO, 2012.

(<http://faostat.fao.org/site/537/DesktopDefault.aspx?PageID=537>).

Green, R. ve J.M. Alston., 1990. Elasticities in AIDS Models. American Journal of Agricultural Economics. Vol.72: 442-445.

Hatırlı, S.A., Demircan, V., Özkan, B., 2003. Tekstil ve Konfeksiyon İhracatında Türkiye'nin

Rekabet Durumu. Türkiye VI. Pamuk, Tekstil ve Konfeksiyon Sempozyumu Bildirileri, Tarımsal Ekonomi Araştırma Enstitüsü, Yayın No: 106, Ankara, 115-122.

Işın, F., Miran, B., 2009. An Analysis of Turkey's Import Demand for Cotton with Special Emphasis on US Cotton, Journal of Food, Agriculture & Environment, Vol.7 (3&4):295 – 300.

GTB, 2013. 2012 Yılı Çekirdeksiz Kuru Üzüm Raporu, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü, Ankara.

Miran, B., 2012. Ekonomistler İçin Matematik, İzmir.

Satyanarayana, V., Wilson W.W., Johnson D.D., 1997. Import Demand For Malt: A Time Series and Econometric Analysis, Department of Agricultural Economics, Agricultural Experiment Station, North Dakota State University, Agricultural Economics Report No. 349.

Seale, J.L., Merchant, M., 2002. Imports Versus Domestic Production: A Demand System Analysis of the US Red Wine Market. University of Florida International Trade and Agriculture Center Technical Paper Series. TPTC 02-2.

Schmitz, T.G., Seale J.L., 2002. Import Demand for Disaggregated Fresh Fruits in Japan. Morrison School of Agribusiness and Resource Management, Arizona State University East.