

**TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI**

**TÜRKİYE’NİN ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ VE DOĞRUDAN YABANCI
SERMAYE AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ**

Bengü KESKİN

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ADANA / 2011

**TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
MALİYE ANABİLİM DALI**

**TÜRKİYE’NİN ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ VE DOĞRUDAN YABANCI
SERMAYE AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ**

Bengü KESKİN

Danışman: Prof. Dr. Ahmet Fazıl ÖZSOYLU

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ADANA / 2011

Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne,

Bu çalışma, jürimiz tarafından Maliye Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan : Prof. Dr. Ahmet Fazıl ÖZSOYLU
(Danışman)

Üye : Yrd. Doç. Dr. Haşim AKÇA

Üye : Yrd. Doç. Dr. Neşe ALGAN

ONAY

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

...../...../2011

Prof. Dr. Azmi YALÇIN
Enstitü Müdürü

Not : Bu tezde kullanılan özgün ve başka kaynaktan yapılan bildirişlerin, çizelge, şekil ve fotoğrafların kaynak gösterilmeden kullanımı, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunundaki hükümlere tabidir.

ÖZET

TÜRKİYE’NİN ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ VE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Bengü KESKİN

Yüksek Lisans Tezi, Maliye Anabilim Dalı

Danışman: Prof. Dr. Ahmet Fazıl ÖZSOYLU

Ocak 2011, 199 sayfa

Daralan pazar ekonomileriyle birlikte gelişen ülke pazarları, diğer bir deyimle küresel pazarlardaki firmalar gerek bulundukları ülkelerde, gerekse de yaşamlarını sürdürmeyi arzuladıkları ülkelerde birçok rakiple karşı karşıya kalmaktadır. Bu durum günümüzde ‘küresel rekabet’ diye adlandırılmaktadır. Yaşamlarını sürdürmek ve devamlılıklarını sürekli kılmak isteyen firmalar, küresel rekabetin getirdiği olumlu ve olumsuz sonuçlara katlanmak zorunda kalmaktadır.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere bakıldığında küresel rekabet açısından farklı durumların görüldüğü tespit edilmiştir. Gelişmiş ülke pazarlarında rekabet unsurlarının sert oluşunun yanında rakip firmaların çokluğundan ve pazardaki tüketicinin doygunluğundan dolayı firmaların beklentilerinin karşılanmadığı görülmektedir. Bu sebeple firmalar doğrudan yabancı sermaye yatırımları aracılığıyla adı ‘küresel pazar’ olarak da adlandırılan gelişmekte olan ve az gelişmiş ülke pazarlarına nüfus etme çabasındadırlar. Gelişmekte ve az gelişmiş ülkelere bakıldığında ise durum farklı bir şekilde göze çarpmaktadır. Küresel pazar yaklaşımının artması ile ortaya çıkan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının, bu ülkelerde yeni teknoloji kullanımını özendirme, sıcak para akışının hızlandırması, bunun yanında ülke ekonomisinde faaliyet gösteren firmaların rekabet güçlerini arttırmak adına dünyayı takip etme isteği uyandırması ve sadece kendi pazarlarının durumunu değil, diğer ülke ekonomilerinin de durumunu öğrenme arzusuyla birlikte kendini geliştirme isteği uyandırması gibi firmaların rekabet yarışına büyük katkısı bulunmaktadır.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımına ve küresel rekabet gücüne genel olarak bakıldığında ise, doğrudan yabancı sermaye yatırımcılarının getirdikleri bilgi, teknoloji, eğitim seviyesi artışı, kalite gibi faydalarla gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerin gelişmelerinin hızlanması ve küresel rekabet gücünü yakalamaları adına olumlu etkileri olduğu görülmektedir. Bu suretle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülke ekonomilerinin rekabet gücü açısından hayati önem taşıdığından da bahsedebiliriz.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları, Rekabet Gücü, Küresel Rekabet

ABSTRACT**THE EVALUATION OF TURKEY'S INTERNATIONAL COMPETITIVENESS
AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT****Master Thesis, Department of Public Finance****Supervisor: Prof. Dr. Ahmet Fazıl ÖZSOYLU****January 2011, 199 Pages**

With the contraction of the global markets, companies are being forced to face with numerous rivals in their operating countries. Today this situation can be summarized as ‘global competitiveness’. Companies willing to continue their existence in any competitive market, have to adapt themselves to the facts of global competitiveness.

Concerning global competitiveness, developing and developed countries differs from one another by means circumstances. In the developed markets, because of the high number of competitors and high satisfaction rate of the consumers, it seen that companies are not able to meet their expectations. As a result, companies shift to emerging and developing countries, in the form of direct foreign investments, in order to strengthen their competitiveness. In the developing countries situation differs regarding developed countries. By the help of global market approach and increasing foreign direct investments in the developing countries; amount of money circulation rises, advance technologies improve, companies in the developing countries desire to level up and improve themselves in order to increase their competitiveness.

In summary when we have a general look in the direct foreign investment and global competitiveness, direct foreign investment has positive effect on the markets that they invest. Know how, Technologies, education quality are some of the positive facts that foreign direct investment bring to a market. Through these facts, it can be pointed out that foreign direct investment has a huge impact on competitiveness of the markets.

Keywords: Direct Foreign Investment, Competitiveness, Global Competitiveness

ÖNSÖZ

Küreselleşen dünya pazarı ile gelişen piyasalarla birlikte, rekabet gücü kavramı ve doğrudan yabancı sermaye yatırımı kavramlarından sıkça bahsedilmeye başlamıştır. Bu durumla birlikte gerek gelişmiş ülke ekonomi pazarları gerekse de gelişmekte olan ülke ekonomi pazarları birbirlerinin varlığının bilincinde hareket etmeye başlamışlardır. Bu bilinçle gerek firmalar, gerek endüstriler gerekse uluslararası rekabet yarışı gündeme gelmiştir. Buna bağlı olarak da uluslararası serbest ticaretlerin ivme kazanmasıyla birlikte sermaye hareketleri önem kazanmıştır. Bu duruma gelişmekte olan bir piyasa konumunda olan Türkiye’yi örnek gösterebiliriz. Türkiye, küresel piyasada etkinleşme sürecinde kendine bir kimlik aramanın ve rekabet gücünü artırma isteğinin yanında yabancı yatırımcılarında iştahını kabartan bir ülke görünümüne kavuşmuştur.

Bu araştırmanın planlanmasında ve yapılmasında yakınımnda bulunan birçok kişinin yardımı olmuştur. Öncelikle her zaman olduğu gibi tez sürecimde de nazik, hoşgörülü ve destekleyici tarzıyla yanımda olan, saygıdeğer tez danışmanım Prof. Dr. Ahmet Fazıl ÖZSOYLU’ya, nazik ve destekleyici tepkileriyle önerilerde bulunan hocalarım Yrd. Doç. Dr. Neşe ALGAN’a, Yrd. Doç. Dr. Haşim AKÇA’ya sonsuz saygı ve teşekkürlerimi sunarım.

Yüksek lisans eğitimim boyunca bana her türlü maddi ve manevi desteklerini esirgemeyen daima yanımda olan annem Betül KESKİN’e, babam Naci KESKİN’e ve eşim Akın TOPAL’a sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Bengü KESKİN

İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖZET	i
ABSTRACT.....	iii
ÖNSÖZ	iv
TABLolar LİSTESİ	ix
ŞEKİLLER LİSTESİ	xi
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

REKABET GÜCÜ KAVRAMI

1.1. Rekabet Gücü.....	3
1.1.1. Firma Düzeyinde Rekabet Gücü.....	4
1.1.2. Endüstriyel Düzeyde Rekabet Gücü.....	6
1.1.3. Ulusal Düzeyde Rekabet Gücü.....	7
1.2. Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler	9
1.2.1. Geleneksel Yaklaşım ve Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler	9
1.2.2. Yeni Ekonomide Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler	11
1.2.3. Rekabet Gücünü Belirleyen Firma Etkenleri.....	12
1.2.4. Rekabet Gücünü Belirleyen Diğer Faktörler	15
1.3. Rekabet Gücünün Ölçülmesi	29
1.3.1. Ticari Performans ve Piyasa Payı Göstergeleri	29
1.3.2. Reel Döviz Kuru	31
1.3.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları	33
1.3.4. Maliyet ve Verimlilik Göstergeleri.....	34
1.3.5. Uluslar Arası Yönetim Geliştirme Enstitüsü'ne Göre Rekabet Gücü Göstergeleri.....	36
1.3.6. Dünya Ekonomik Forumu Göstergeleri.....	38
1.3.7. Dünya Bankası Göstergeleri	39
1.3.8. Ekonomik Özgürlük Endeksi Göstergesi.....	40

1.4. Rekabet Gücünü Arttırmaya Yönelik Rekabet Stratejileri ve Analizi.....	41
1.4.1. Dış Kaynaklara Dayalı Rekabet Stratejisi	41
1.4.2. Rekabet Stratejisi ve Portföy Analizi	43
1.4.3. Rekabet Avantajı Elde Etmeye Yönelik Alternatif Stratejiler.....	50
1.5. Rekabet Gücü ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar	51

İKİNCİ BÖLÜM

DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMI KAVRAMI

2.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Kavramı.....	59
2.2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarına Giriş Yöntemleri	60
2.2.1. Yeni Bir Şirket Kurulması (Greenfield Investment)	62
2.2.2. Ortak Girişimler (Joint Ventures).....	62
2.2.3. Satın Alma ve Birleşmeler (Mergers&Acquisitions)	63
2.2.4. Stratejik Birleşmeler (Strategic Alliances)	64
2.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Girişini Belirleyen Faktörler.....	65
2.3.1. Kaynak Ülke Açısından Belirleyici Faktörler	65
2.3.2. Ev Sahibi Ülke Açısından Belirleyici Faktörler	67
2.3.2.1. Politik Faktörler.....	68
2.3.2.2. Yatırım Ortamına İlişkin Faktörler	71
2.3.2.3. Ekonomik Faktörler.....	74
2.4. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ev Sahibi Ülke Üzerindeki Etkileri	77
2.4.1. Teknolojik Etki	77
2.4.2. Sermaye ve Gelir Etkisi	79
2.4.3. İstihdam Etkisi	80
2.4.4. Ödemeler Dengesi Etkisi	81
2.4.5. Tasarruf ve Yatırım Etkisi	82
2.5. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Dünya'daki Gelişim Seyri	83
2.6. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları İle İlgili Endeksler	88

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
TÜRKİYE’DE REKABET GÜCÜ VE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE
YATIRIMLARI

3.1. Türkiye’de Korumacılık ve Rekabet Gücü	90
3.1.1. Türkiye’nin Dış Ticaret Politikaları.....	90
3.1.2. Korumacılık ve Rekabet Gücü.....	95
3.2. Türkiye’nin Rekabet Gücü.....	99
3.2.1. Türk Sanayinin Rekabet Gücü.....	100
3.2.2. Türkiye’nin Uluslararası Rekabet Gücü	112
3.2.3. Türkiye’nin Rekabet Gücü Donanımları	133
3.2.3.1. Verimlilik	133
3.2.3.2. Ar-Ge Faaliyetleri, Teknoloji Ve Rekabet Gücü	135
3.2.3.3. İş Ortamı ve Rekabet Gücü	138
3.2.3.4. İşgücü Piyasası	140
3.2.3.5. Makro Ekonomik Ortam	142
3.3. Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Analizi.....	144
3.3.1. Bölgesel Dağılım	146
3.3.2. Sektörel Dağılım.....	147
3.3.3. Yatırım Yapan Yabancı Ülkelere Göre Dağılım	151
3.3.4. Yatırımın Yapılış Türüne Göre Dağılım.....	152
3.3.5. UNCTAD Yatırım Raporu’na Göre Türkiye’nin Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Açısından Durumu	156
3.4. Türkiye’ye Doğrudan Yabancı Yatırımların Gelmesini Teşvik Eden Faktörler	157
3.4.1. Bölgesel Konum	158
3.4.2. Pazar Büyüklüğü.....	158
3.4.3. Gelişmiş Altyapı	159
3.4.4. Kalifiye ve Düşük Maliyetli İşgücü.....	160
3.5. Doğrudan Yabancı Yatırımları Türkiye’ye Çekebilmek İçin Belirlenebilecek Stratejiler.....	160
3.5.1. Ekonomik ve Siyasi İstikrarın Sağlanması	161

3.5.2. Teşvik Politikaları.....	162
3.5.3. Bürokrasinin Etkin İşler Olması	164
3.6. Doğrudan Yabancı Yatırımların Türkiye’nin Küresel Rekabet Gücü Üzerine Etkisi.	165

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER	180
--------------------------	------------

KAYNAKÇA.....	185
----------------------	------------

ÖZGEÇMİŞ	199
-----------------------	------------

TABLOLAR LİSTESİ

	Sayfa
Tablo 1.1. Geleneksel Rekabet Gücü Düzeylerinin Karşılaştırılması.....	8
Tablo 1.2. Eğitimin İktisadi Büyümeye Katkısı.....	22
Tablo 1.3. Ürün Kalitesinin Farklı Tanımları	27
Tablo 1.4. Büyüme/Pazar Payı Matrisi ve İzlenecek Stratejiler	44
Tablo 1.5. Mckinsey Matrisi	45
Tablo 1.6. Pazar ve Rekabet Durumuna Göre Stratejik Kümeler	47
Tablo 1.7. Ansof'un Büyüme Vektörü.....	49
Tablo 2.1. I. Dünya Savaşı Öncesi Yapılan Yabancı Sermaye Yatırımlar	64
Tablo 2.2. 1929 Öncesi ve Sonrasında Dünya'da Yabancı Yatırımlar	68
Tablo 2.3. Dünyadaki Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı	84
Tablo 2.4. Dünyadaki Şirket Birleşme ve Satın Alımları 1990-2007	84
Tablo 2.5. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Belirleyicileri	86
Tablo 3.1. Türkiye'nin 1997-2009 Yılları Arası Dış Ticaret Göstergeleri	94
Tablo 3.2. IKV Araştırmasına Göre Sanayi Kolları İtibariyle Türkiye'nin 1985 Yılı Rekabet Gücü.....	103
Tablo 3.3. DPT Araştırmasına Göre Türk Sanayii'nin Rekabet Gücü (1988).....	104
Tablo 3.4. Türkiye'nin Rekabet Gücünü Olumsuz Etkileyen Altyapı Bağlantılı Faktörler	115
Tablo 3.5. 2010-2011 Küresel Rekabet Gücü İndeksi 2010-2011 Dereceleri ve 2009-2010 Karşılaştırmaları.....	117
Tablo 3.6. Dünya Ekonomik Forumu Tarafından Ülkelerin Gruplandırılması	118
Tablo 3.7. 2005-2009 Verilerine Göre Türkiye'nin Rekabet Durumu	121
Tablo 3.8. Son 4 Yılda Küresel Rekabet Endeksi Bileşenlerine Göre Türkiye'nin Durumu.....	123
Tablo 3.9. Rekabet Gücü Endeksi 2010.....	125
Tablo 3.10. Türkiye'nin 2004-2010 Yılları Arasındaki Rekabet Performansı	126
Tablo 3.11. Son 5 Yılın Ülke Verileri.....	127
Tablo 3.12. Türkiye'nin AB Ülkeleri İle Kıyaslanması.....	129

Tablo 3.13. Türkiye'nin 2008-2009-2010 Yıllarında İş Ortamı Endeksleri	130
Tablo 3.14. Türkiye'nin 2003-2010 Yılları Arasında Rekabet ve İş Yapma Kolaylığı Endeksleri.....	132
Tablo 3.15. Ekonominin İşgücü Verimliliği	135
Tablo 3.16. Küresel Rekabet Raporu'na Göre Türkiye'nin Teknolojik Altyapı Bileşenindeki Performansı (2010)	138
Tablo 3.17. Dünya Rekabet Yıllığı 2010'a Göre Türkiye'nin Altyapı Endeksleri.....	138
Tablo 3.18. Küresel Rekabet Raporu'na Göre Türkiye'nin İş Ortamı Bileşenindeki Performansı	139
Tablo 3.19. Dünya Rekabet Yıllığı 2010'a Göre Türkiye'nin Ekonomik Performans ve Özel Sektör Verimliliği Endeksleri.....	140
Tablo 3.20. Küresel Rekabet Raporu'na Göre Türkiye'nin Makro Ekonomik Bileşenindeki Performansı	143
Tablo 3.21. Yıllar İtibariyle Kuruluş Türlerine Göre Uluslararası Sermayeli Şirketlerin Sayısı.....	145
Tablo 3.22. İllere Göre Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişleri 2009 (Milyon Dolar).....	147
Tablo 3.23. Sektörlere Göre Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişleri 2002-2009 (Milyon Dolar)	149
Tablo 3.24. Sektörlere Göre Doğrudan Yabancı Yatırım Girişi	150
Tablo 3.25. Türkiye'ye Yatırım Yapan Yabancı Sermayeli Şirketlerin Ülkelere Göre Dağılımı	152
Tablo 3.26. Yıllar İtibariyle Kuruluş Türlerine Göre Uluslararası Sermayeli Şirketlerin Sayısı.....	154
Tablo 3.27. Türkiye'nin DYY'lar İçin Lokasyon Avantajları	157

ŞEKİLLER LİSTESİ

	Sayfa
Şekil 1.1. Uluslararası Rekabet Gücünü Belirleyen Firma İçi Etkenler	13
Şekil 1.2. Uluslararası Rekabet Gücünü Belirleyen Firma Dışı Etkenler	14
Şekil 1.3. Hofer İş Birimleri Yönetim Matrisi.....	48
Şekil 1.4. Küresel Rekabet Endeksi (Temel Gereklilikler) ve Doğrudan Yabancı Yatırımla (2004)	56
Şekil 1.5. Küresel Rekabet Endeksi (Temel Gereklilikler) ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar (2009).....	57
Şekil 2.1. Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişlerinin Ülke Ve Bölgeler İtibari İle Dağılımı	87
Şekil 3.1. 1975 ve 2004 Arasında Seçilmiş Ülkeler İçin Dış Ticaretin GSYİH' ya Oranı	94
Şekil 3.2. Türk İmalat Sanayisinde Sektörlerin Rekabet Gücü	102
Şekil 3.3. Sektörde Rekabet Ortamını Belirleyen En Önemli 3 Unsur ve Firmaların Rakiplerine Göre Durumu	109
Şekil 3.4. Rekabetçi Öncelikler	110
Şekil 3.5. Türkiye'nin 2010 Yılında Tüm Ülke Ortalamalarına Göre Durumu	119
Şekil 3.6. Türkiye'nin 12 Bileşene Göre AB Ve BRIC Ülkeleri İle Kıyaslaması (2009)	120
Şekil 3.7. Türkiye'nin 12 Bileşene Göre AB Ve BRIC Ülkeleri İle Kıyaslaması (2010)	121
Şekil 3.8. Rekabetin 12 Bileşenine Göre Türkiye'nin AB 12 ve AB+15 Ülkelerine Göre Rekabet Gücü (2009).....	122
Şekil 3.9. Teknoloji Rekabet İndeksi.....	137
Şekil 3.10. İş Ortamı Rekabet İndeksi	139
Şekil 3.11. Bir Engel Olarak İşgücünün Eğitim Durumu.....	141
Şekil 3.12. Makro Ekonomik Çevre İndeksi	143
Şekil 3.13. 1995-2010 Döneminde Türkiye'de Uluslararası Doğrudan Yatırımlar	145
Şekil 3.14. 1980-2002 Yılları Arasında Türkiye'de Doğrudan Yatırımların Yapılış Türleri Seyri	153

GİRİŞ

Ülke ekonomilerinde adından sıkça söz ettiren küreselleşme gerek gelişmiş gerekse de gelişmekte olan ülkelerde varlığını oldukça hissettirmektedir. Pazar ekonomilerinde ülke sınırlarının ortadan kalkmasıyla adından söz ettiren küresel pazarlar küreselleşme adıyla ülkeler arasında ticaret, yatırım ve sermaye akımı aracılığıyla ekonomik bir etkileşim süreci yaratmayı başarmıştır. Bu durum gerek ekonomik gerekse de siyasi arenada firmaların güçlerini arttırma çabası olarak da görülebilir.

Bilgi ve rekabet düzeyinin artmasıyla dünya pazarının küçülmesi, sermaye hareketlerinin serbestleşmesi, teknolojinin hızla gelişmesi, iletişim maliyetlerinin azalması, fiyat ve maliyet rekabetindeki artış, ürün ve hizmetlerde kalite rekabetinin kızışması gibi unsurlar firmaların kendi ülke sınırlarında kalmamalarını beraberinde getirmiştir.

Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülkeye baktığımızda ise gerek tarım sektörü gerek imalat sektörü gerekse de hizmet sektörlerinde Ar-ge eksikliği ve firmaların teknolojiye olan uzaklığı göze çarpmaktadır. Bu sebepten dolayıdır ki; Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin küresel pazarlarda rekabet gücü zayıf kalmaktadır.

Küreselleşmenin hızla arttığı bu düzende çok uluslu şirketler yeni pazarlar bulma adına tercihlerini doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapma yönünde kullanmaya başlamışlardır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları sayesinde gelişmekte olan ülkeler yenedünya düzeniyle tanışmakta ve küresel pazarlarda ticaret yapabilmektedir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ilk etapta gelişmekte olan ülkelere rekabet gücü konusunda dezavantaj getirirken uzun vadede onları rekabet yarışına hazırlamaktadır.

Gelişmiş ülkelerde yaşamını sürdüren firmaların artan rekabet yarışı ve gelişmekte olan ülkelerin bu rekabet yarışında pay alma isteği ile beraber kürselleşme hız kazanmış ve doğrudan yabancı sermaye hareketleri artmıştır. Çalışmanın konusu “Türkiye’nin Uluslararası Rekabet Gücü ve Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Açısından Değerlendirmesi”dir.

Çalışmanın birinci bölümünde, rekabet gücü kavramsal olarak açıklanmaya çalışılmıştır. Bu bölümde, rekabet gücü kavramına, rekabet gücü faktörlerine, rekabet gücünün ölçülmesine, rekabet gücünü arttırmaya yönelik rekabet stratejilerine ve analizine, son olarak da rekabet gücü ve doğrudan yabancı yatırımlar konularına değinilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde doğrudan yabancı sermaye yatırımı kavramına, doğrudan yabancı yatırımlarının girişini belirleyen faktörlerine, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ev sahibi ülke üzerindeki etkisine, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının Dünya'daki gelişim seyrine ve doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını belirleyen endekslere değinilmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde Türkiye'de rekabet gücü konusunda, Türkiye'de korumacılık ve rekabet gücüne, Türkiye'nin rekabet gücü, Türkiye'de doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının analizine, Türkiye'ye doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının analizine, Türkiye'ye doğrudan yabancı yatırımlarını gelmesini teşvik eden faktörlere, doğrudan yabancı yatırımları Türkiye'ye çekebilmek için belirlenecek stratejilere ve doğrudan yabancı yatırımların Türkiye'nin küresel rekabet gücü etkisine değinilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

REKABET GÜCÜ KAVRAMI

“Rekabet, bütün mevcudatın en büyük kanunudur. Bütün âlemi kaplayan bu kanunun iktisadi açıdan tatbik edilmesi ise gayet yaygındır. Rekabeti her hususta maddi ve manevi ilerlemenin teminatı olan bir müessese gibi kabul etmeli ve bunun hareket sahasını daima genişletmeye çalışmalıdır.”

Mehmet Cavid Bey¹

Rekabet gücü kavramı ile ilgili olarak ekonomistlerin görüş birliğine vardıkları ortak bir tanım bulunmamakla beraber rekabet gücü firma, endüstri ve ülke düzeyinde veya mikro ya da makro düzeyde ele alınabilir (Atik, 2005,14). Bunun yanı sıra ülkeler açısından da rekabet gücü kendi vizyonları çerçevesinde tanımlanmaktadır. Örneğin bazı ülkeler rekabet gücünü makroekonomik bir problem olarak görürken bazıları beşeri kaynaklar, işgücü verimliliği, kaynakların etkin kullanımı veya ulusal verimliliğin bir fonksiyonu olarak görürler (Njecovan, 2006, 201).

1.1. Rekabet Gücü

Küreselleşen dünyada uluslararası rekabetin giderek önem kazandığı görülmektedir. Bölgesel ve uluslararası ticaret anlaşmaları ortaya çıktığından beri uluslar daha iyi yabancı pazarlara ulaşma ve var olan pazarlardaki rekabetlerini koruma kaygısına düşmüşlerdir (Cockburn vd., 1998,2). Bu da rekabet gücü kavramının politikacılar, ekonomistler ve işadamları tarafından gerek ülke ekonomisinin dış performansı gerekse firmaların kârlılık performansı açısından sık sık başvurulmuş bir kavram hali almasında rol oynamıştır.

Gerek rekabet gücünün ele alınmak istenen alana göre değişmesinden gerekse rekabet gücünü belirlemede kullanılan ölçütlerin farklı olmasından rekabet gücünün literatürde

¹ Mehmet Cavid Bey (1913), *İlmi-i İktisat*(Çev. Sema Alpın Çakmak), İstanbul: Kanaat Matbaası, (yeniden düzenleyen) Liberte Yayınları (2001)

ortak bir tanımını bulunmamaktadır (Atik, 2005,14). K. Ohmae rekabet gücü kavramını ülke bazında ele alıp rekabet gücü kavramını ülkenin üretken sektörlerinin dinamik olarak daha da geliştirilmesi, gelecek yıllarda rekabet edebilirliğin sağlanması ve bir bütün olarak ekonomide hayat standardı ve reel ücret düzeyinin yükseltilmesi olarak açıklarken P. Krugman'a göre rekabet gücü tanımının ülke düzeyinde ele alınması bir anlam ifade etmemektedir. Krugman'a göre rekabet gücü kavramı firma düzeyinde ele alınması gereken, ülke düzeyinde ele alındığında verimlilik kavramının farklı bir biçimde ifade edilmesinden başka bir anlamı olmayan bir kavramdır (Aktan ve Vural, 2004b,11).

Bu yaklaşımları mikro ve makro anlamda ikiye de ayırabiliriz. Mikro anlamda ülke içindeki işletmeler arasındaki rekabet ve bu rekabetin ulusal/uluslararası pazardaki etkileri incelenir. Makro anlamda ise "Rekabet gücü ülkelerin serbest ve yerleşmiş pazar koşulları altında vatandaşların reel gelirlerini arttırmaya çalışırken, aynı anda ürettiği ürün ve hizmetleri uluslararası pazarlara sunabilmesi ve başarılı olabilmesidir" (Çivi vd., 2008,2).

Rekabet gücü kavramı farklı iktisatçıların bakış açılarına göre 3 farklı düzeyde tanımlanabilir.

1.1.1. Firma Düzeyinde Rekabet Gücü

Rekabet gücü ile ilgili tüm tanımları ele aldığımızda firma düzeyinde rekabet gücünün en dar kapsamlı tanım olduğunu düşünebiliriz. Firma düzeyinde rekabet gücü kavramı anlaşılması en kolay rekabet gücü kavramıdır. Basit tanımlamayla kâr edemeyen firma rekabet gücü yeteneğine sahip olmayan firmadır (McFetridge, 1995). Firma düzeyinde rekabet gücü firmaların ulusal veya uluslararası piyasalarda rakiplerine göre düşük maliyette üretimde bulunabilme, ürünün kalitesi, sunulan hizmet ve ürünün çekiciliği gibi unsurlar açısından rakiplerine denk veya daha başarılı olarak, yenilik ve icat yapabilme yeteneğidir (Ada vd., 2008,3). Diğer bir tanıma göre; firmaların rekabet gücüne sahip olabilmelerinin yolu, rakiplerinden daha iyi kalitede ürün ve hizmet sunabilme ve fiyatlarını kırabilme yeteneğine sahip olmaktır (Cockburn vd., 1998,2). Krugman'a göre ise rekabetçi olmayan bir firma, piyasadaki konumunu sürdüremeyecek ve mevcut performansını iyileştirmediği takdirde piyasadan çekilmek zorunda kalacaktır (Bedir, 2009,10).

Tam rekabet koşullarının varlığında, firma tarafından piyasa sunulan ürünün piyasa fiyatını aşacak bir ortalama maliyete sahip olması durumunda, o firmanın piyasada rekabet edebilme yeteneğine sahip olmadığı söylenebilir. Ayrıca ürettiği ürünü ortalama maliyetlerinin üzerinde bir fiyata satabilse dahi rakiplerine kıyasla daha yüksek ortalama maliyete sahip olan bir firma, homojen ürünlerin üretildiği bir piyasada kâr elde edemeyerek rekabet etme yeteneğini kaybedebilir (Aktan ve Vural, 2004b,12). Homojen piyasalarda firmaların yüksek ortalama maliyetle karşılaşmalarının iki nedeni vardır; ya firma girdilerine diğerlerine göre yüksek bedel ödemektedir ya da girdi verimliliği düşüktür. Verimliliğin düşük olmasının sebebi üretimdeki organizasyon eksikliği ya da etkinliği olmayan bir ölçekte faaliyet göstermesinden olabilir. Homojen olmayan yani farklılaşmış ürünlerin olduğu bir piyasada ise ürün çekiciliği gibi bir üçüncü etken ortaya çıkar (McFetridge, 1995). Bu noktada rekabet gücü için inovatif girişimlerin önemi ortaya çıkmaktadır. Porter’a göre firmaların rekabet avantajına sahip olabilmeleri için üretimlerini yeni teknolojileri kullanarak ve yeni yollardan yapmaları büyük önem taşımaktadır. Bazı yenilikler firmalara yeni pazarlara ulaşabilme ve diğerlerinin görmediği farklı alanlarda hizmet verme yetisi kazandırmaktadır. Buna ek olarak eğer bir firma yenilikle rekabet avantajı yakalayabilirse, rekabet gücünü devam ettirebilmesi için ürünü geliştirmeye devam etmesi gerekir (Porter, 1990,75). Porter’in bu yaklaşımını açıklamak üzere rekabet gücü kazanımı açısından maliyet liderliği, farklılaşma ve odaklanma olmak üzere 3 temel kaynaktan söz ettiğinden bahsedilebilir. İlk olarak maliyet liderliği, firmaların maliyetlerini kontrol altında tutarak fiyat avantajı yaratabilme becerisidir. İkinci olarak farklılaşma, pazarda mevcut ürünlerden ve hizmetlerden daha iyi ve verimli ürün ve hizmetler yaratabilme ve yenilikçi olma yetisidir. Son olarak odaklanma ise; spesifik hedefler üzerinde yoğunlaşıp bütün stratejilerin bu hedefler üzerinde toplanarak sistematik ve sürekli bir şekilde üretim yapılmasıdır (Kamıbir, 2004,82).

Verimlilik ve stratejik ticaret teorisine dayanan teorileri benimseyen Dünya Ekonomik Forumu’na göre rekabet gücü, rakiplere kıyasla fiyat ve fiyat dışı özellikler açısından daha çekici olan mal ve hizmetleri dizayn etme, üretme ve satma yeteneğidir (Aktan ve Vural, 2004b,12).

Bütün bu açıklamalar ışığında firma düzeyinde rekabet gücü; kârlılık, pazar payı, maliyet ve verimlilik göstergelerine bakılarak değerlendirilebilir. Yüksek seviyede bir

rekabet gücüne ulaşabilmek için firmaların ayrıca toplam faktör verimliliğini arttırabilme, beşeri sermaye, sermaye ve doğal kaynakları yenileme ve geliştirebilme, teknolojik değişikliklere hızlı uyum sağlayabilme yeteneğine de sahip olması gerekir (Aktan ve Vural, 2004b,13).

1.1.2. Endüstriyel Düzeyde Rekabet Gücü

Rekabet gücü firmalar, endüstriler ve ülkeler arası olmak üzere birçok düzeyde değerlendirilir. Ancak bugüne kadar firma ve ülke düzeyinde ele alındığı kadar detaylı bir şekilde endüstriyel anlamda değerlendirilmemiştir (Momaya, 1998). Endüstriyel seviyede rekabet gücü araştırmalarının ilerlememesinin sebebi firma düzeyindeki araştırmaların özel mülkiyette olması ve bu bilgilere yeterince rahat ulaşılamadığından yeterince iyi sonuçlar elde edilememesidir. Bireysel firmaların yerel ve bölgesel pazarlardaki rekabet gücü analizi, yerel ve bölgesel rakiplerin karşılaştırılması yöntemiyle yapıldığı gibi, endüstrilerin rekabet gücü analizi de dış ticaretin yapılabildiği diğer ülke ve bölgelerdeki aynı endüstrilerin karşılaştırılması yöntemi ile yapılır. Bu sebeple, endüstriyel düzeyde rekabet gücü bölgesel ve uluslararası rakip firmalar arasındaki rekabet gücü olarak açıklanabilir (Mcfetridge, 1995). Yani bir endüstrinin rekabetçi bir endüstri olması demek, bölgeler ve uluslararası düzeyde rekabetçi firmaları bünyesinde barındırması demektir.

Markusen'e göre ise endüstriyel rekabet gücü bir endüstrinin rakipleri ile aynı ya da daha ileri bir seviyede verimlilik düzeyine ulaşması ve bu verimliliğini sürdürebilme yeteneğidir (Atik, 2005,19).

Başka bir tanıma göre; gerek yerel, gerek uluslararası olsun herhangi bir endüstride üretilen ürün veya servislerin rekabet gücü kuralı beş yaklaşıma göre şekillenir. Bunlar; pazara yeni rakiplerin girmesi, ikame ürünlerin tehdidi, var olan rakiplerin rekabet gücü, alıcıların pazarlık gücü ve satıcıların pazarlık gücüdür. Bu beş yaklaşıma göre ulaşılabilecek sonuç endüstriden endüstriye değişiklik gösterir. Her endüstri alanında rekabet gücünü etkileyen bu 5 kurala göre değerlendirme yapıldığında sonuçlar farklı olacaktır.²

² <http://www.bus.ucf.edu/Capstone/Schminke/Lab%20materials/Week1%20CA%20Ch1%20pp%201-22.pdf>

1.1.3. Ulusal Düzeyde Rekabet Gücü

Ulusal rekabet gücü hükümetlerde ve endüstrilerde eskisine göre daha çok önem arz etmeye başlamıştır. Ancak günümüze kadar birçok tartışmada ve akademik araştırmada yeterince açıklayıcı bir tanımla karşılaşılmamıştır. Firma düzeyinde rekabet gücü kavramı gayet açık iken, ulusal düzeyde rekabet gücünün ortak bir tanımı olmadığı söylenebilir. Ulusal rekabet gücü kavramının belli bir ulus tarafından kabul edilmiş sabit bir tanımı yoktur. Bugüne kadar birçok ulus rekabet gücünü farklı şekillerde tanımlamıştır. Japonya, İtalya ve Güney Kore gibi ülkeler makro ekonomik görürken, Almanya, İsveç ve İsviçre gibi ülkeler ucuz ve bol işçiliğin bir fonksiyonu olarak görürler. Diğer bir görüş ise rekabet gücünü doğal kaynakların bolluğu ve verimliliği ile açıklamaya çalışır. Ulusal rekabet gücü kavramını açıklayan bu kadar yaklaşımın içinde en anlamlı olanı verimlilikle ilişkilendirilendir. Ulusların en önemli amacı vatandaşlarının yaşam standartlarını yükseltmek ve daha yüksek üretim yapmaktır. Bunu yapabilmek de işçi ve sermayenin verimli bir şekilde istihdam edilmesine bağlıdır. Ulusların yaşam standartlarının iyileştirilmesi, firmalarının üretim verimliliği ve bu verimliliğin sürekliliği ile bağdaştırılabilir. Bu tanımlamaya göre ulusal rekabet gücü istihdam, verimlilik ve yaşam kalitesi ile ilgili performansın iyileştirilmiş olmasını gerektirir (Porter, 1990,75).

Açıklandığı gibi ulusların rekabet gücü büyük ölçüde firmaların verimli üretkenliğinden kaynaklansa da rekabet gücünün sürekliliği özellikle dış çevre ile etkileşimi gerektiren yenilikçiliğe bağlıdır. Piyasa dışı etkileşimlerin büyük kısmı ise devletin ekonomik politikaları ile alakalıdır (Aktan ve Vural, 2004b,16). Devletin ekonomi politikalarının temel amacı refah artışına bağlı olduğundan ulusal rekabet gücü ulusal düzeyde refah ile bağdaştırılabilir. Ekonomik refah kişi başına tüketim olanaklarının artışı olarak tanımlanabilir. Gelecekteki tüketim olanakları imkânı kişi başına düşen gelirin artışı ile sağlanabilir. Kişi başına gelir artışı ise fiziki ve beşeri sermayenin korunması ve yatırımıyla alakalıdır. Eğer bugünkü nesil, kaynakları verimli kullanıp tasarrufta bulunursa gelecekteki tüketime yani refah artışına yardımcı olur. Ancak bu durum tek başına refah artışı için yeterli değildir (Mcfetridge, 1995). Tasarruflar sayesinde yapılacak yatırımların optimizasyon sağlayabilmesi için özel değil sosyal getirisi yüksek projelere göre dağıtım için kamu müdahalesi gerekir. Kamu müdahalesinin uzun vadede refahı azaltmayacak şekilde olması yani sürdürülebilir refahı sağlayacak tarzda yapılması zorunludur (Aktan ve

Vural, 2004b,17). Uluslararası Yönetim Geliştirme Derneği (IMD)'nin yayınlamış olduğu Dünya Rekabet Gücü Yıllığı'nda ulusal rekabet gücü “Bir ülkenin rekabet gücü, ülkenin firmaları için daha fazla değer yaratılmasını ve insanları için de daha fazla refahın sürdürülmesini sağlayan bir çevreyi oluşturabilme ve sürdürebilme yeteneği” olarak tanımlanmıştır (Atik, 2005,21). Ulusal rekabet gücü fiziki ve beşeri sermayenin varlığı ile insanlar için değer yaratılması ve bu değerlerin sürdürülmesi için uzun vadeli projelerin oluşturulması olarak değerlendirildiğinde her ülke için durum farklıdır. Bazı ülkeler fiziki sermaye, bazı ülkeler ise beşeri sermaye açısından zengindir. Uluslararası Yönetim Geliştirme Derneği'ne göre global ekonomide rekabetçi bir konuma gelmenin yolu tüm alanlarda iyi performansa sahip olmaya bağlıdır.

Geleneksel rekabet gücünü 3 ayrı düzeyde ele alarak incelerken en çok kullanılan ortak tanım verimlilik olmakla beraber firma, endüstri ve ulusal düzeyde yapılan incelemeler farklı tanımları gerektirmiştir. Bu tanımların hepsini bir arada özet şeklinde görerek daha iyi kavranmasını sağlamak amacıyla aşağıda Tablo 1.1'in incelenmesi yerinde olacaktır.

Tablo 1.1. Geleneksel Rekabet Gücü Düzeylerinin Karşılaştırılması

Rekabet Gücü Belirleyicileri	Firma	Endüstri	Ulusal
Kârlılık	En temel değişkendir.	Göreceli önemi firma düzeyine göre azalır.	Ulusal refah ön planda olduğu için salt-belirli bir kârlılık anlayışı yoktur.
Verimlilik	Önemlidir.	Genel olmaktan çıkar emek verimliliği ile bütünleşir. Ancak önemini kaybetmez.	Kişi başına verimliliğe dönüşür.
Maliyet	İşgücü bazında önemlidir.	İşgücü bazında ancak rakip endüstrilerle karşılaştırma yapılarak değerlendirilir.	Göreceli olarak belirleyiciliğini yitirir.
Pazar Payı	İkincil öneme sahiptir.	Rekabet alanı genişlediği için önemini korur.	Önemini yitirir.
Kişi Başına Verimlilik	Önemlidir.	Önemlidir.	Önemlidir.
Dış Ticaret Performansı	Dikkate alınmaz.	Dikkate alınır.	Dikkate alınmanın ötesinde öneme sahiptir.

Tablo 1.1 (Devamı)

Üretim Faktörü Stoku	Önemli değildir.	Maliyete etkisinden dolayı dikkate alınır.	Önemlidir.
Toplam Faktör Verimliliği	Önemlidir.	Çok önemlidir.	Çok önemlidir.
Dış Ticaret Haddi	Dikkate alınmaz.	Dikkate alınmakla beraber merkezi konumda değildir.	Önemlidir.
Ürünün Teknoloji Yoğunluğu	Kârlılık ön planda olduğu için dikkate almak zorunda değildir.	Maliyetle karşılaştırılır.	Önemlidir.
Rekabetin Sürdürülebilirliği	Firmanın yönetim felsefesine bağlıdır.	Önemlidir.	Çok önemlidir.

Kaynak: Dulupçu “Küresel Rekabet Gücü Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme”, 2001, 91

1.2. Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler

Rekabet gücünü belirleyen faktörleri; geleneksel yaklaşım ve rekabet gücünü belirleyen faktörler, yeni ekonomide rekabet gücünü belirleyen faktörler, rekabet gücünü belirleyen firma faktörleri ve diğer faktörler olarak sıralamak mümkündür. Rekabet gücünü belirleyen diğer faktörler ise döviz kuru politikaları, makroekonomik ortam, bilgi ve teknoloji, beşeri kaynaklar, organizasyonel yapı, kamusal politikalar ve kalite olarak sıralanabilir.

1.2.1. Geleneksel Yaklaşım ve Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler

Rekabet gücü geleneksel yaklaşım açısından ele alındığında iktisatta mutlak üstünlük, mukayeseli üstünlükler ve Heckscher-Ohlin-Samuelson modelleri olarak bilinen tezler ile açıklanmaktadır (Aktan ve Vural, 2004b,19).

Dünya servetinin sabit olduğunu ve uluslararası ticaretin, sadece ihracat yapanın yararına olacağını ileri süren merkantilist doktrin, sanayi devrimiyle ortaya çıkan kitlesel üretim için serbest ticaret ihtiyacını karşılayamaz olmuştur. 18. yüzyılın son çeyreğinden itibaren uluslararası ticaret teorisinin temeli olan Ulusların Zenginliği (Wealth of Nations)’nin Adam Smith tarafından yayımlanmasıyla (1776) klasik iktisat daha kapsamlı

bir hal alarak, farklı bir boyut kazanmıştır (Bayraktutan, 2003,176). Ulusların Zenginliği'nde Smith, dünya servetinin sabit olmadığını, uluslararası ticaret ile tüm ülkelerin fayda sağlayabileceğini savunmuştur. Adam Smith'in Mutlak Üstünlükler kuramına göre, bir ülke diğerine göre hangi malları daha düşük maliyetle üretiyorsa o malların üretiminde uzmanlaşmalı, ihracat yapmalı, maliyeti yüksek olan malları ise daha düşük maliyetle üretebilen ülkelere ithal etmelidir. Mutlak Üstünlükler kuramı böylece dış ticaretin olabileceğini varsayar (Seyidoğlu, 2009,25).

Ancak bu kuram, bir ülke eğer diğer ülkelere göre bütün üretim kollarında mutlak maliyetler yönünden avantajlı veya dezavantajlı ise ne olacağını açıklayamaz. Bu durum David Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler kuramı ile açıklanabilmektedir. Ricardo, Smith teorisinin geçerlilik alanını genişletmesinin yanında, günümüze kadar devam eden izler bırakmıştır. "Ricardo'ya göre, her hangi bir ülkenin diğerine kıyasla her iki malın üretiminde de mutlak dezavantaja sahip olması durumunda bile iki ülke arasında ticaret söz konusu olabilir ve her iki ülke de bu ticaretten yararlanabilir. Böyle bir durumda her iki malın üretiminde görece daha az etkin olan ülke mutlak dezavantajı daha düşük olan ürünün üretimi ve ihracatında uzmanlaşarak avantajlı duruma geçebilir" (Aktan ve Vural, 2004b,20). İki ülkeden bir tanesi gelişmiş bir sanayi ülkesi iken diğeri az gelişmiş bir ülke ise gelişmiş ülkenin tüm mallarda mutlak üstünlüğe sahip olması yüksek bir olasılıktır. Dolayısıyla mutlak üstünlükler açısından bu durumda ticaret olmaması gerekirken karşılaştırmalı üstünlüklere göre hala kârlı ticaret yapılabilir (Seyidoğlu, 2009,27). Karşılaştırmalı Üstünlükler teorisi bugüne kadar geçerliliğini koruyabilen güçlü bir teori olmasına karşın bazı yetersizlikleri bulunmaktadır. Karşılaştırmalı Üstünlükler teorisinde maliyet emek ile ölçülmektedir ve maliyeti oluşturan tek etken emek olarak kabul edilmiştir. Sermaye, doğal kaynak ve girişimcilik faktörleri maliyetin dışında bırakıldığından kıt kaynakların etkin kullanılıp kullanılmadığı tam olarak ölçülemez. Ayrıca emeği homojen bir üretim faktörü olarak görür. Halbuki gerçekte işçinin eğitim düzeyine ve kazandığı deneyimlere göre çok farklı bilgi ve becerilere sahip olması emek faktörünün homojen bir yapıda olmasına engel olur. Diğer eksik yanlar ise işgücünün ülke içinde tam hareketli, ülkeler arasında da tam hareketsiz görülmesi, bu teorisinin bir arz teorisi olup talebin dikkate alınmaması, sabit maliyetlere ve tam uzmanlaşmaya dayanması,

modelin statik bir model olması ve üretimin aşamalara ayrılmasıdır (Seyidoğlu, 2009,29-30).

Ricardo modelinin, tek üretim faktörü görerek maliyeti emekle ölçmesine karşılık Heckscher-Ohlin-Samuelson modeli diğer üretim faktörlerine de önem verir. Heckscher-Ohlin modeli ülkeler arasındaki mukayeseli üstünlüğün kaynağını, yalnızca emeğin verimliliğindeki farklılıklar olarak görmez, aksine tüm üretim faktörlerinin nispi bolluğu veya kıtlığı olarak açıklar. Nispi olarak bol olan faktör daha ucuz olduğundan model, maliyet avantajını yakalamak için üretimde nispi bolluğa sahip olan faktörlerin yoğun olarak kullanılmasıyla mal ve hizmetlerin üretilmesini önerir (Utkulu, 2005).

“Buna göre bir ülke üretiminde yoğun olarak kullandığı üretim faktörleri açısından zengin olduğu mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Bu durumda üretimi, o faktörü yoğun olarak kullanmayı gerektiren malları, daha ucuza üretir ve bu nedenle üretim faktörü yoğunluğu açısından görece avantajlı olduğu üretim faktörünü kullanarak ürettiği malları ihraç ederken, dezavantajlı olduğu malları ithal etmek durumunda kalır” (Aktan ve Vural, 2004b,20-21).

1.2.2. Yeni Ekonomide Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler

Rekabet gücü geleneksel ekonomi açısından ele alındığında mutlak üstünlük, karşılaştırmalı üstünlük ve Heckscher-Ohlin-Samuelson modelleri ile açıklanabilir. Yeni ekonomide rekabet gücünü belirleyen faktörler, gelişen ekonomik olaylarla beraber değişiklik arz etmeye başlamıştır.

Pazarların ve işletmeler dünyasının genel görünümü, örneğin sanayi toplumu ile kıyaslandığında, çarpıcı biçimde değişmiş ve klasik rekabet yaklaşımları da yeni koşullara ilişkin çözümlemelerde yetersiz kalmaya başlamıştır (Kanıbir, 2004,77).

Yeni ekonominin ortaya çıkardığı fırsat ve riskler mevcut rekabet kuralları ve uygulamasının amaç ve ilkelerinde değişikliğe neden olmuştur. Dünya geneline bakıldığında, yüzyılı aşan bir geçmişi olan rekabet kavramı yeni ekonominin sergilediği özelliklere bağlı olarak zamanla değişiklik göstermeye başlamıştır. Yenilik üzerine kurulan ve küresel bir özellik arz eden, bilişim ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerin merkezde

yer aldığı bu süreçte, rekabet politikaları ve rekabet gücünü belirleyen faktörler tamamen değişiklik göstermiştir.³

Teknolojinin gelişmiş olmadığı eski dönemlerde rekabet gücünü belirleyen faktörlerden en önemlisi geniş ölçekte üretimde bulunmak suretiyle maliyet tasarruflarıyken, yeni ekonomi döneminde rekabet gücünü belirleyen faktörler adım adım farklı boyuta geçmiştir. Rekabet gücünü belirleyen faktörlerin değişim dönemlerini dört bölümde açıklamak mümkün olacaktır. 1950 – 1970 yılları arasında rekabet gücünü belirleyen temel faktör geniş ölçekte üretimde bulunan birçok firma için maliyet tasarrufuydu bu şekilde olan firmalar kısa sürede pazarda rekabet üstünlüğü elde etmişlerdir. 1970’lerden sonra teknoloji gelişimine kısa zamanda adapte olan firmalar maliyetlerini azaltarak rekabet üstünlüğü elde etmişlerdir. 1980’li yıllarda toplam kaliteye önem veren firmalar kaliteli üretimle fark yaratarak rekabet üstünlüğünü elde etmişlerdir. 1990’lı yıllarda kalitenin yanında tasarım önem kazanmış ve yeni ürünleri piyasaya ilk sunan firma rekabet yarışında öncü olmaya başlamıştır. 2000’li yıllara gelindiğinde ise toplam kalite, hız, düşük maliyetin yanı sıra ürün sunumunda hizmet unsuru ortaya çıkmış ve rekabet gücünü belirleyen faktör olmuştur (Aktan ve Vural 2004b,26-27).

1950’li yıllardan 2000’li yıllara rekabet gücünü belirleyen faktörler değerlendirildiğinde teknolojik gelişmelerden faydalanan, hızla gelişen ve bu sırada kaliteden ödün vermeyen firmaların rekabet yarışında önde olduğu görülmektedir.

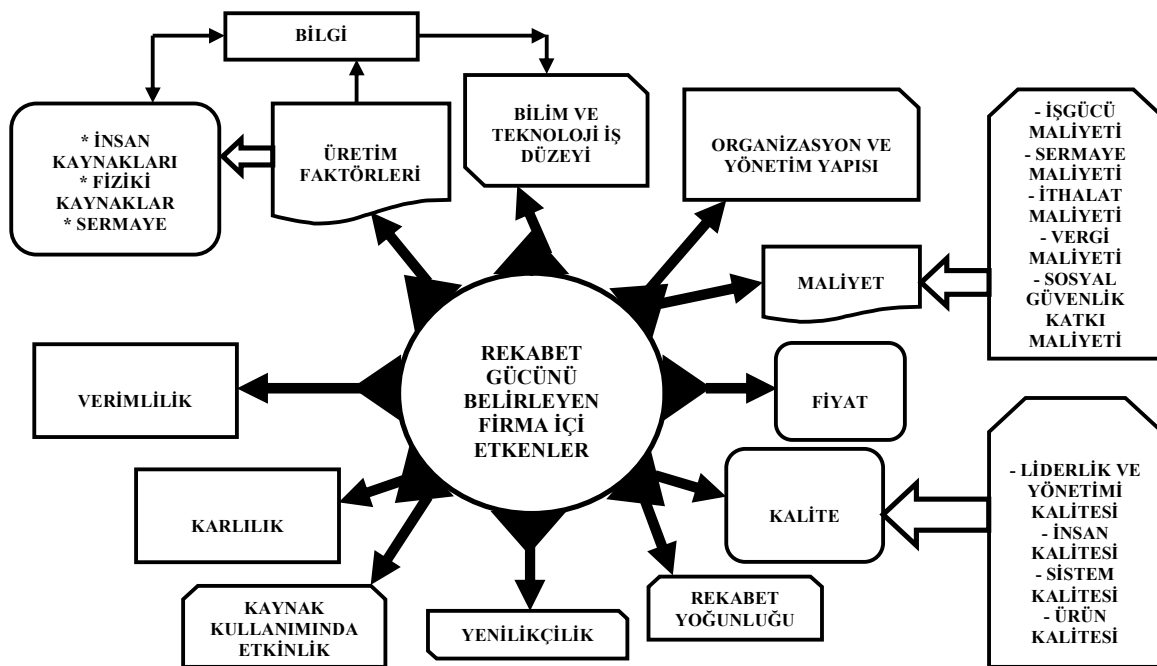
1.2.3. Rekabet Gücünü Belirleyen Firma Etkenleri

Küreselleşme süreci ile birlikte en üst düzeyde gerçekleşmeye başlayan rekabet ve giderek karmaşılaşan rekabet ortamının bir sonucu olarak; rekabet avantajı sağlayabilme, rekabet avantajı yaratan kaynakların ve faktörlerin neler olduğu ve bunun da ötesinde rekabet üstü olabilmenin yolları, firmaların temel arayışı olmuştur (Kanıbir, 2004,77).

Firmalar ulusal ya da küresel piyasalarda rakiplerine kıyasla rekabet üstünlüğünü düşük maliyette üretimde bulunarak, yüksek ürün kalitesi sunarak, sunulan hizmet ve ürünü çekici kılıp yenilik ve icat yaparak sağlayabileceklerinin farkına varmışlardır (Aktan, 2003).

³ www.rekabet.gov.tr/word/tezler/alidemiroz.doc

Rekabetin bütün şiddetiyle yaşandığı son dönemlerde firmaların varlıklarını sürdürebilmeleri ve rakipleri arasında fark edilebilmeleri gerekmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde firmaların rekabet gücünü belirleyen birçok etken olduğu söylenebilir. Rekabet gücünü belirleyen firma etkenlerini firma içi etkenler ve firma dışı etkenler olmak üzere 2 ana başlıkta incelemek mümkündür. Firma içi etkenler öncelikli olarak ürün maliyetleri (sermaye, işgücü, hammadde, enerji, faiz, kredi, ithalat, vergi ve pazarlama gibi), ürün fiyatları (maliyet + kâr marjı), ürün kalitesi olarak sıralanabilir (Kibritçioğlu, 1996). Bunların yanı sıra firmanın verimliliği, kârlılığı, bilgi teknolojisi kullanımı, organizasyon ve yönetim yapısı, etkin kaynak kullanımı yenilikçilik ve yaratıcılık başarısı da firma içi etkenler arasında sayılabilir.

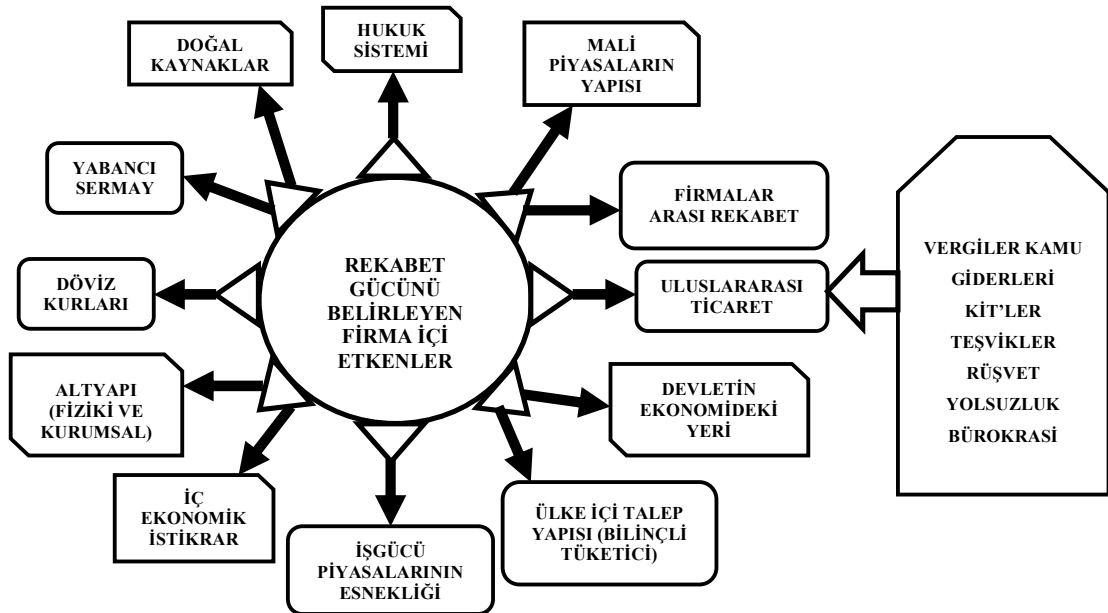


Şekil 1.1. Uluslararası Rekabet Gücünü Belirleyen Firma İçi Etkenler

Kaynak: Aktan/Vural, Rekabet gücü ve Rekabet Stratejileri, 2004; 28.

Firmaların rekabet gücünü etkileyen firma içi etkenlerin haricinde firma dışı etkenler de bulunmaktadır. Rekabet gücünü etkileyen firma dışı faktörlerin başında devletin ekonomideki yeri ve müdahaleleri gelmektedir. Devletin ekonomide görev ve fonksiyonlarının fazlalığı kamu harcamaları arttırır, kamu harcamalarındaki artış bütçe

açıklarına sebep olur. Bunların finansmanı büyük oranda vergiler ve borçlanma ile sağlanacağından firmaların faiz ve vergi yükü artar (Aktan ve Vural, 2004b,28). Bunun sonucunda firmaların finansman sıkıntıları olacağından yatırımları azalır rekabet güçleri düşer. Yine uluslararası ticarete serbest ticaret veya korumacılık sisteminin tercih edilmiş olması da firmaların rekabet gücünü etkiler. Korumacılığın hâkim olduğu piyasalarda devletin desteği ve teşvikleri ile firmalar kendilerini rekabet yarışına adapte edemezler. Ancak serbest ekonomilerde firmalar rakipleriyle sürekli karşı karşıya olduklarından eksiklerini gidermek adına devamlı kalite artırma, yenilikçi arayış, kaynakların etkin kullanımı, maliyet düşürme zorunluluğu hissedeceklerdir. Bu da firmaların rekabet avantajını arttıracaktır (Aktan ve Vural, 2004b,29). Devletin ekonomideki rolü dışında firmaların faaliyette bulundukları sektörde rekabet yoğunluğu, sektördeki ölçek ekonomileri, kapasite kullanım oranı, işgücü verimliliği ve işgücü piyasalarındaki esneklik düzeyi, sermaye piyasalarındaki finansman koşulları, ulusal piyasalardaki yerli ve yabancı yatırımcılar, ülkedeki ekonomik istikrar, hukuk sistemi, tüketicilerin bilinç düzeyi, ülkenin doğal kaynakları firma dışı etkenler arasında sıralanabilir (Eroğlu ve Özdamar, 2006,87).



Şekil 1.2. Uluslararası Rekabet Gücünü Belirleyen Firma Dışı Etkenler

Kaynak: Aktan/ Vural, Rekabet gücü ve Rekabet Stratejileri, 2004; 29.

1.2.4. Rekabet Gücünü Belirleyen Diğer Faktörler

Rekabet gücünü belirleyen diğer faktörler döviz kuru politikası, makro-ekonomik ortam, bilgi ve teknoloji, beşeri kaynaklar, organizasyonel yapı, kamusal politikalar, verimlilik, kalite olarak sıralanabilir. Bunları kısaca ele almak yerinde olacaktır.

Döviz Kuru Politikası

Bir ülkenin döviz kuru, ulusal para biriminin yabancı paralar cinsinden değeridir. Döviz kurundaki artış paranın değerlenmesi, düşüş ise paranın değer kaybetmesi anlamına gelir (Aren, 1998,136-137).

Uluslararası ticarete çeşitli ulusların iç fiyat düzeyi, paraları arasındaki değişim oranı yani döviz kurları vasıtasıyla birbirine bağlıdır. Bu sebeple, bir ülke döviz kurlarını değiştirmek suretiyle iç fiyat düzeyini yabancı paraya göre düşürüp yükseltebilir. Böylece dış denge bakımından sanki parasal milli gelir değiştirilmiş gibi bir etki elde edilir. Döviz kurlarının değiştirilmesi, bir ülkenin elindeki en büyük araçlardan biridir. Uygulamada döviz kuru ayarlamaları genelde devalüasyon biçiminde olmuştur (Aren, 1998,158-159).

Ülkelerin rekabet gücünü belirleyen faktörlerden biri ülkelerin dış ticaret hadleridir. İhracat ve ithalat fiyatlarının birbirine oranlanması yoluyla elde edilen dış ticaret hadleri, bir birim ihracat malı ile kaç birim ithalat yapılabileceğini gösterir (Seyidoğlu, 2009,56). Dış ticaret hadlerinde bir azalma, ithalatın ihracata göre daha pahalıya elde edilmesi demektir ki bu da rekabet gücünün azalmasına sebep olur. Sermaye hareketlerinin küresel ölçekte serbestleşmesinden sonra döviz kuru politikaları ülkelerin ithalatı azaltmak ve ihracatı arttırmak amacıyla yerli paranın değerini yabancı para karşısında ayarlayarak dış ticarete korumacılık amacıyla izledikleri politikalar (İnandım, 2005,5). Böylece ülkelerin dış ticaret hadleri artarak rekabet güçlerini arttıracaklardır.

Reel döviz kuru dış rekabetin anahtar bir göstergesidir. Reel döviz kurunun yükselmesi fiyat rekabetinin kaybı olarak değerlendirilmekte olup reel döviz kuru ile rekabet arasındaki ilişki tek taraflı değildir. Döviz kuru, denge döviz kuruna göre aşırı değerlendirildiğinde ulusal paranın reel olarak değer kazanması genellikle rekabet gücünde bir azalma olarak yorumlanırken, bazı durumlarda verimlilikteki artış nedeniyle rekabet gücünde meydana gelen bir artışı da yansıtabilmektedir. Denge reel döviz kurunun gelişimi,

ticaret hadlerine, dış ticarete konu olan ve olmayan sektörlerdeki toplam verimlilik artışına, tasarruf ve yatırımlara, tüketici tercihlerindeki değişimlere, hükümet harcamalarının bileşimine ve yabancı sermaye girişlerine dayanmaktadır (Frait ve Komarek, 2001).

“Enflasyonun süreklilik kazandığı ekonomilerde, toplam talebin toplam arzı aşan kısmının ithalatla karşılanıyor olması dış ticaret haddinin, ithalat yönünden pozitif çıkmasına bu da dış ticaret açığına neden olmaktadır. Ulusal paranın sabit döviz kuru rejiminde aşırı değer kazanması, yurt içinde üretim ve ihracata konu olan malların maliyetini yükseltecek ve uluslararası piyasalarda ihracat mallarının fiyatı yükseldiğinden dolayı talebi de düşürecektir. Sabit döviz kuru rejiminde, ithalatın artması ve ihracatın azalması dış ticaret açığının büyümesine neden olacaktır” (Kargı, 2004). Böyle dönemlerde özellikle gelişmekte olan ülkeler, devalüasyon yoluna giderek ihracatın arttırılması ve dış ticaret haddinin olumlu yönde artışının sağlanması çabasına girerler. Ülkelerin iradi olarak gerçekleştirdikleri devalüasyon ihracatı arttırmak ve ithalatı kısmak amacına hizmet eder. Ayrıca ilave yabancı sermaye girişine sebep olarak yatırım ve sermaye stokunda artış sağlar, kapasiteyi arttırır.

Öte yandan devalüasyon ithal malları pahalı hale getirip ihraç mallarının fiyatlarının düşmesine neden olma etkisiyle dış ticaret dengesinin sağlanmasında arzu edilmeyen bir araçtır. Ancak bazı dönemlerde dış ticaret hadlerini dengede tutmak ve ülkelerin dış rekabetini korumak amacıyla kullanılabilir (Aktan ve Vural, 2004b,32).

Döviz kuru politikaları değerlendirildiğinde, ülkelerin dış ticaret hadlerini olumlu yönde arttırmak ve dış ticaret açıklarına engel olmak adına kullandıkları bir araçtır şeklinde bir ifade kullanılabilir. Dış ticaret haddinde pozitif artış ülkelerin rekabet gücünü olumlu yönde etkiler. Döviz kuru politikalarının başarısı ithalat ve ihracattaki taleplerin fiyat esnekliklerinin yüksekliğine, tarife, kota ve anti-damping gibi ticaret yapılan ülkelerdeki politikalara da bağlı olduğundan doğru zamanda doğru politikaların uygulanması için iyi analiz yapılması ve aynı zamanda maliye ve para politikaları ile desteklenmesi yerinde olacaktır.

Makroekonomik Ortam

Ekonominin içinde bulunduğu şartlar ve bu şartlar için uygulanmakta olan politikalar olarak tanımlanabilecek olan makro ekonomik ortam, ekonominin kapasitesinin

arttırılması, istikrarlı büyüme sağlanması ve dış istikrarın sağlanması adına büyük önem taşımaktadır. Rekabet gücünün asıl amacı, bireylerin ve ülkenin yaşam standartlarını düşürmeden, sürdürülebilir refahı arttırmak olarak düşünülürse makro ekonomik ortamın rekabet gücünün arttırılması ve sürdürülmesindeki önemi daha iyi anlaşılır (Aktan ve Vural, 2004b,34). “Rekabet gücü, yalnızca ülkede üretilen mal ve hizmetlerin dünya pazarındaki payı olarak değil, o ülkede sürdürülebilir büyümeyi sağlayacak olan kurumların, politikaların ve üretim faktörlerinin tümünü kapsayan verimlilik olarak da tanımlanabilir. Rekabet gücü bu açıdan değerlendirildiğinde; büyüme üzerine yüz yıllardır yapılan tüm araştırmalar sonucunda büyümenin belirleyicileri olarak görülen faktörlerin aynı zamanda rekabetin de belirleyicileri olduğu kabul edilir” (REF, 2006,37).

Makro ekonomik ortam ekonomik performansın arttırılmasında, sektörlerin istikrarlı bir şekilde faaliyet göstermesinde ve dış istikrarın sağlanmasında büyük bir önem taşımaktadır. Ülkenin makroekonomik yapısının iyileştirilmesi, rekabetçi ortamın daha kalıcı ve uzun vadeli olması açısından önemlidir (REF, 2006,4).

Ulusal paranın değer kaybetmesine fırsat vermeden, borçlanma yoluyla kısa vadeli refah artışına gitmeden, ödemeler bilançosu açığına sebep olmadan rekabet gücünün uzun vadeli ve kalıcı bir şekilde arttırılması gerekir ki; bu da ancak sürdürülebilir büyüme ve sağlıklı ekonomik istikrarı sağlamak ile gerçekleştirilebilir. Bir ülkede makro ekonomik istikrarın sağlanması rekabet avantajı sağlarken rekabet gücünün oluşması da makro ekonomik istikrarı sağlamaya yardımcı olur. Rekabet gücünün arttırılması ekonomik performansın artmasında, orta ve uzun vadede ödemeler bilançosu dengesizliklerinin ortadan kaldırılmasında önemli rol oynar (Aktan ve Vural, 2004b,35).

Makro ekonomik ortamın iyileştirilerek, rekabet avantajı sağlanabilmesi için ülkelerin sürekli artma eğilimindeki verimsiz kamu harcamalarını azaltması, kamu harcamaları ve kamu gelirleri arasında mali dengeyi gözetmesi ve mali disiplini tesis etmesi, vergi yükünü özel kesim faaliyetlerini engellemeyecek düzeylerde belirlemesi, kamu harcamaları finansmanında vergi dışı finansman kaynaklarına (borçlanma ve para basma) sınırlı ölçülerde başvurusu gerekmektedir (Aktan, 2003).

Bilgi ve Teknoloji

Yararlı ürünler üretmek ve yeni ürünleri tasarlamak gibi amaçlara hizmet eden bilgiler bütünü veya girdileri çıktılara dönüştüren tüm fiziki süreçleri ifade eden teknolojinin günümüzde çok farklı sınıflandırmaları vardır. Bu sınıflandırmalara göre, üretilen katma değerdeki teknolojinin payı, teknolojinin nihai ürün üzerindeki rolü ve bireyler için optimal olup olmadığı gibi kriterler vardır. Bu kriterler kapsamında; teknolojinin, “yüksek-orta-düşük”, “uygun-uygun olmayan” ya da “içerilmiş-içerilmemiş” şeklinde sınıflandırıldığı görülmektedir. Teknolojinin uluslararası rekabet alanındaki rolü o derece belirleyici hale gelmiştir ki, ekonomik gelişmişlik sınıflandırmaları giderek bilgi ve teknoloji üreten ve üretmeyen ülkeler şekline dönüşmektedir. Gerek ülkeler gerekse firmalar hızla değişen teknolojik, ekonomik ve siyasi şartlarda devam eden uluslararası rekabette güçlü olabilmek ve ekonomik krizlere karşı en uygun stratejiyi belirlemek için teknolojiyi üretmeyi ve uygulamayı bilmek zorundadırlar.⁴

“Solow’a göre teknolojik ilerleme emek başına çıktıda sürekli büyümeye neden olmaktadır. Ekonomi durgun durumda iken emek başına çıktının büyüme oranı yalnızca teknolojik ilerlemeye bağlı olmaktadır” (Parasız, 1997,101).

Teknolojik değişimler uzun dönemden beri ekonomik ve toplumsal hayatın belirleyicisi olmuştur. 1890’lı yıllarda ABD’de ilk ekonomik devrim yaşanmış ve sömürgecilik anlayışının yerini dünya nüfusunun büyük bir bölümünü besleyen tarım toplumu anlayışı almıştır. 1920’li yıllara gelindiğinde, ikinci devrim, 19. yüzyıl tarım toplumunun yerini birinci sınıf endüstriyel gücün alması ile yaşanmıştır. Üçüncü devrim ise halen yaşanmakta olan uzman bilgi ve bilgiye dayalı hizmet ekonomisine dönüşüm sürecidir. Yeni dönemde üretim az gelişmiş ülkelerde gerçekleştirilmektedir. 20. yüzyıla giriş ile başlayan üçüncü devrim, her geçen gün ivme kazanmaktadır. Bu ilerlemeleri şekillendiren en önemli etken ise bilgi teknolojilerinde yaşanan gelişmelerdir (Gökşen ve Yıldırım, 2005).

Küresel rekabet yarışında olan işletmeler, standart ürünler ortaya koyabilmek ve yeniden yapılanmış pazarlarda başarılı olabilmek için, bilişim teknolojilerini, farklılaşabilme, daha esnek hareket edebilme ve kendine özgü pazarlar yaratabilme

⁴ <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/bilim.doc>

amacıyla kullanmaya gayret etmektedir. Teknolojik yenilikler ve Ar-Ge faaliyetleri, bir ürünün üretim sürecindeki en önemli faktör olduğundan, hem ülkelerin hem de firmaların rekabet üstünlüğünün devamlılığını sağlar. Bir firma gerek büyük ölçekli gerek küçük veya orta ölçekli olsun, Ar-Ge faaliyeti, teknolojik yenilik ve know-how alanında gelişim göstereceği başarı, sürdürülebilir kalkınmasını, kârlılık oranını ve rekabet gücünü olumlu yönde etkiler (Eimers vd., 2004).

Ülkelerin, küresel dünyanın değişim hızını yakalayıp, bunu rekabetçi üstünlük olarak sürdürebilmesi yeni teknolojilere gerekli önemin verilmesi ile sağlanır. Ülkelerin ürettiği mal ve hizmetlere ilişkin pazarların büyümesi ve küresel boyuta geçmesi teknolojiye uyum sağlamanın ve bunun içinde Ar-Ge faaliyetlerinin gerekliliğini daha da artırmıştır. Yeniliğin varlığı, yeni teknolojik gelişmenin somut ürün ve hizmetlere yansımaları yalnızca Ar-Ge faaliyetleri ile gerçekleştirilebilir. Ar-ge kaynaklı yenilik küresel rekabet gücünün artırılmasına temelde iki şekilde yardımcı olabilmektedir. Birincisi, kalite ile ürünlerin tercih edilebilirliğinin artırılması ve dolayısıyla fiyat dışı faktörlerde rekabetçi üstünlük kazanılmasıdır. İkincisi de yeni ürün ve hizmetlerin piyasaya sürülmesiyle ortaya çıkan monopolcü rantının ekonomiye kazandırılmasıdır (Karaaslan ve Altay, 2002).

Gelişmiş ülkeler teknoloji politikaları yönünden uzun yıllardan beri gelişme gösterirken, son dönemlerde gelişmekte olan ülkeler de teknoloji politikaları açısından büyük çaba içerisine girmişlerdir. Gelişmiş ülkeler ile gelişmemiş ülkeler arasında kalan gelişmekte olan ülkeler, yeni teknolojileri yakalayıp gerçekleştirilen sanayileşme sıçramasında büyük başarı elde etmeye başlamışlardır (Devlet Planlama Teşkilatı [DPT], 1994).

Uzak Doğu ülkeleri ve bazı Latin Amerika ülkelerinin son dönemlerdeki gelişimleri son derece önemli olup bu ülkelerin uyguladıkları politikalar, ekonomik yapılarında ve gelişme süreçlerinde önemli değişimlere yol açmış, üretim yapısı ve ihracat sektörleri performanslarında gelişmeler görülmüştür. Bilim ve teknoloji politikaları açısından lider konumda olan gelişmiş ülkeler ve son dönemlerde değişimi yakalamaya çalışan Uzak Doğu ve Latin Amerika ülkelerinin elde ettikleri performans bu ülkelerin üretim yapılarında çeşitlenmeye yol açarken, hızlı ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği tesis etmiştir. Bilimsel ve teknolojik seviyede gösterilen yüksek performans sonucunda; yaşam standartlarının yükselmesi, verimlilikte artış, yeni enerji kaynaklarına yönelim, ekonomik

büyümede sürekliliğinin sağlanması ve ihracat sektörlerinde rekabet güçlerinin artması olarak karşımıza çıkmaktadır (Bal vd., 2001).

Küreselleşmenin gittikçe şiddetlendiği dünyada asıl üstünlük teknolojiyi üretebilendedir. Bu nedenledir ki küresel dünyada yapılan yarış teknoloji yarışıdır.

Sonuçta denilebilir ki; ister firmalar ister ülkeler düzeyinde olsun, yeni teknolojilere hangi ülke egemense, hangi ülke daha üst düzeyde yeni teknoloji kullanıyorsa, bu teknolojilerin sağladığı üstünlükten diğerlerine göre daha önce yararlanacak ve rekabet üstünlüğüne sahip olacaktır.

Beşeri Kaynaklar

İnsanda bilgi ve beceri birikimini ifade eden beşeri sermaye ekonomik büyümenin dolayısıyla rekabet gücünün temel kaynağıdır. Bir ülkede beşeri kaynaklar hem artan üretiminin hem de teknolojik ilerlemenin temel taşıdır (Parasız, 1997,5). Beşeri kaynaklar, küreselleşme ile değişen Dünya’da teknolojinin rekabet gücü kaynağı olarak önem kazanmasının ardından her ülkenin veya firmanın sahip olması gereken önemli bir unsur haline gelmiştir. Üretimde gelişmiş makineleri kullanabilen, yeni fikirler ve yöntemler geliştirebilen, bilgi ve beceri sahibi olan emeği ifade eden beşeri sermaye kavramı, iktisadi faaliyetlere katılan işgücünün bilgi, beceri ve diğer bütün nitelikleri olarak da tanımlanır. Başka bir deyişle beşeri sermaye, üretime katılan kişinin sahip olduğu ve insanın niteliğini vurgulayan bilgi, beceri, tecrübe ve dinamizm gibi pozitif değerlerdir (Bekmez vd., 2009,67). Klasik dış ticaret kuramında yer alan emek faktörü tüm ülkelerde homojen olup nitelikli işgücünü dikkate almamaktadır. Klasik iktisadi düşüncenin ürünü olan mevcut üretim faktörleri, yaşanan ekonomik ve sosyal hayattaki değişikliklere bağlı olarak yeni tanımlamalara ihtiyaç duymuştur. Çünkü parayı ekonomik faaliyetler üzerinde bir tül olarak gören klasik iktisat teorisi için sermaye kavramı üretimde kullanılan makine, teçhizat ve diğer ekipmanlardan ibarettir. Söz konusu yıllarda yapılan üretim faaliyetlerinde yoğun bilgi birikimine ihtiyaç duyulmaması ve insanı sermaye olarak ele almanın, insanı aşağılayıcı bir tavır olacağı düşüncesi, insani değerlerin sermaye olarak değerlendirilmesini engellemiştir (OECD, 1998).

1980’li yıllardan başlayarak büyüme modellerinde yaygın bir yer bulan beşeri sermaye kavramı, neoklasik büyüme teorisinin sermayenin azalan getirisi varsayımına

dayalı öngörülerinin aksine dünya ekonomisinde kişi başına gelirlerde yakınsama olmadığını ortaya koymuştur. Neoklasik teorinin öngörülerinin geçersiz çıkması ve ülkeler arası gelişmişlik farklılıklarını açıklamakta yetersiz kalması üzerine geliştirilen modellerin bir bölümünde açıklayıcı değişken olarak beşeri sermayeye önemli bir rol verilmiştir. Bu modellerden bazıları, neoklasik büyüme teorisindeki fiziksel sermayeye beşeri sermayenin eklenmesiyle oluşturulan diğer tanımla, sermaye birikiminin ekonomik büyümedeki rolü üzerinde durmaktadır. Beşeri sermaye birikiminin modele eklenmesiyle genişletilen neoklasik büyüme teorisinin ülkeler arası gelir farklılıklarını daha iyi açıkladığını öne süren ve neoklasik modelin uzantısı sayılabilecek bu çalışmalardan biri de Mankiw-Romer-Weil (MRW) modelidir. Mankiw, Romer ve Weil (1992) tarafından sermaye konsepti genişletilerek fiziki sermayenin yanı sıra beşeri sermayenin de ekonomik büyümeye katkı yapacağı Neoklasikler tarafından ileri sürülmektedir (Bekmez vd., 2009,68).

Keesing, Kennen, Leontief, Irving Kravis gibi yazarlara göre sanayileşmiş ülkeler arasındaki dış ticaretin büyük bölümünün nedeni, ülkeler arasındaki nitelikli işgücü farklılığıdır. Belli bir nitelikli işgücü bakımından zengin olan bir ülke, üretimi bu faktöre bağlı olan mallarda uzmanlaşır ve o malların ticaretini yapar. Leontief Paradoksu ile emeğin niteliğinin ülkeler arasında farklı olabileceği gündeme gelmiştir. Nitelikli işgücü teoreminde emek faktörü klasik modellere dâhil edilmeyen beşeri sermaye faktörünü içermektedir (Atik, 2005,35-36). Bu teoriye göre işgücü niteliği yönünden zengin ülkeler üretimi büyük ölçüde nitelikli emeğe dayalı olan yüksek teknoloji ürünlerde uzmanlaşarak rekabet gücü elde ederler. Nitelikli işgücü ve dış ticaret arasındaki ilişki, ilk olarak D.B. Keesing tarafından elde edilmiştir. Keesing, ABD üzerinde yaptığı araştırmalarda ABD'nin nitelikli işgücünün yoğun olarak kullanıldığı sanayi mallarında rekabet gücüne sahip olduğu sonucuna varmıştır.

Küreselleşme sürecinde bilgi ve teknoloji üretiminde önde olan ülkeler sürdürülebilir rekabet gücüne sahip olduklarına göre, bilgi ve teknolojinin üretiminde önemli bir faktör olan nitelikli işgücünün rekabet gücü açısından taşıdığı önem açıktır (Atik, 2005,36).

Özellikle 1980'lerden sonra hızla gelişen ve bilgi toplumu olan dünyada rekabette başarının geleneksel başarı kaynakları olan, korumacı piyasalar, mali kaynaklara ulaşabilme ve ölçek ekonomisinin artık eskisi kadar rekabet avantajı getirmemesi beşeri sermayeye verilen önemi arttırmıştır. Beşeri sermaye donamının önem kazandığı bu

dönemde nitelikli bilgiye sahip, eğitilmiş insan kaynağına olan ihtiyaç artmıştır (Doğan ve Şanlı, 2003,27).

1950’lerden 80’lere kadar olan dönemde eğitimin büyümeye katkısı aşağıdaki gibi olmuştur.

Tablo 1.2. Eğitimin İktisadi Büyümeye Katkısı

Ülke Yıllık %	Kuzey Amerika	Ülke Yıllık %	Latin Amerika
Kanada	25	Arjantin	16,5
Amerika	15	Brezilya	3,3
	Avrupa	Şili	4,5
Belçika	14	Kolombiya	4,1
Danimarka	4	Ekvator	4,9
Fransa	6	Honduras	6,5
Almanya	2	Meksika	0,9
Yunanistan	3	Peru	2,5
İsrail	5	Venezüella	2,4
İtalya	7		Asya
Hollanda	5	Kore	15,9
Norveç	7	Japonya	3,3
İngiltere	12	Malezya	14,7
Rusya	6	Filipinler	10,5
	Afrika		
Gana	23,2		
Kenya	12,4		
Nijerya	16		

Kaynak: S. Akbulak, “Eğitimin Ekonomik Büyümeye Etkisi: Sorunlar ve Çözüm Önerileri”, Finans Dünyası, Aralık 1999, s.101

İşgücünde, eğitim düzeyi ile sermayenin verimliliği arasındaki pozitif yönlü ilişki kabul edilmekle beraber rekabetçi üstünlüğe yalnızca devletin sunduğu eğitim ile ulaşılamaz, bunun dışında işgücünün özgün niteliklere ve becerilere de sahip olması ve bu becerileri geliştirebilmesi de önemlidir. Bunun için spesifik eğitimler sunacak firmalara ve yönetimlere ihtiyaç vardır. Ancak, bu şekilde eğitilmiş bir işgücü spesifik bir alanda daha nitelikli hale gelip teknoloji kullanımında rekabet avantajı yakalayabilir.

Organizasyonel Yapı

Tüm dünyayı saran ve sarsan rekabet ortamı, işletmelerin eskisine göre daha farklı mücadele etmelerini ve yenilenmelerini gerektirmektedir. Büyüyen ülke içi ve ülke dışı rekabete karşı işletmelerin organizasyon yapılarını da değiştirmeleri ve yeni dünya düzenine ayak uydurmaları gerekmektedir. Bunu başarabilen işletmeler daha etkili rekabet edebilme ve küresel sınırlarda iş yapabilme yetisi kazanırlar. İşletmelerin kazandıkları bu nitelikler geleneksel organizasyon yapılarının stratejik bir yapıya dönüşmesine etkili olacaktır (Oswald, 1994,479). Günümüz küresel rekabet ortamında, işletmeler değişen şartlara ayak uydurmak zorunda kalmaktadır. Çok kısa zaman dilimlerinde ekonomik, sosyal, kültürel ve teknolojik alanlarda meydana gelen olağanüstü değişim, işletmeler içerisinde de birçok açıdan yeni yapılanmaları gerekli kılmaktadır. Öncelikle ayakta kalarak yaşamlarını devam ettirmeyi, daha sonra da büyüyerek güçlü ve başarılı olmayı hedefleyen işletmeler için değişim, hayatta kalmanın ve başarmanın temel şartlarından birisi haline gelmiştir. İşletmelerin, rakiplerine göre üstün rekabet avantajı sağlayabilmeleri için sürdürülebilir bir yönetim stratejisi uygulamaları gerekmektedir (Rose vd., 2010,489).

Firmalardaki organizasyonel yapı ile rekabet gücü arasında önemli bir ilişki olduğu çok açıktır. Yoğun hiyerarşik yapısı olan, iş dizaynları dar segmentlere ayrılmış, katı prosedürleri olan ve işgücüne otonomi ve sorumluluk vermeyen eski organizasyonel yapının olduğu işletmelerde; işgücü istikrarlı çalışamaz, değişime ayak uyduramaz ve küresel sınırlara ulaşacak kadar esnek bir yapıda olamaz. Merkezileşmiş bir karar alma sistemine sahip olan bu yapı, değişime kolay uyum sağlayamayan ve direnen bir yapı olduğundan etkin yönetime, yenilik ve değişime engel olur. Daha az hiyerarşiye, esnek prosedürlere sahip olan işletmelerde ise daha hızlı ve etkin bilgi akışı, daha hızlı iletişim ve değişim hızı yakalanacağından bu işletmeler maliyetlerini azaltarak yenilikçi fikirleri teşvik eder (Aktan ve Vural, 2004b,47).

Esnek ve bulunduğu ortam koşullarına hızlı ayak uyduran firmaların başarıyı elde etme avantajı diğer firmalara göre daha yüksek olduğundan rekabet güçlerini arttırmak adına sürekli gelişen Dünya'ya kolayca ayak uyduran nitelikli işgücü ile donatılırlar. Bu yapıdaki işgücü sermayesi ile yeni stratejiler geliştirmek suretiyle piyasalardaki yeni realitelere uyum sağlarlar (Tikoo ve Tang, 1999,49-61).

Değişikliklere ve farklılıklara uyum yeteneği olarak ifade edilen esnek yapılar, işletmelerin organizasyon yapıları, teknolojileri, insan kaynakları, çalışma şekilleri, kaynak kullanımı, üretim süreçleri ve pazarlama stratejilerini değiştirerek, değişim trendini yakalamak amacıyla daha dinamik bir yapı oluşturmalarını sağlar. Değişime karşı verilen tepki ve rekabet şartlarının gerektirdiği özellikleri kazanma çabası da sayılan bu yapı, işletmeleri kendi öz yeteneklerine dönme veya öz yeteneklerinde odaklanma eğilimine itmiştir. Artık işletmeler, dikey büyüme yerine stratejik birlikler oluşturarak yatay büyümeyi tercih etmektedir. Yatay büyüme eğilimi ile oluşmakta olan örgütlenme esnekliği, işletmeler arasında ulusal ve ulus ötesi yeni bağlantıların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu bağlantılar, merkezi bir koordinatör işletmenin öncülüğünde, farklı yeteneklere sahip işletmelerin bir araya gelmesi ile çok yönlü şebeke organizasyon ağ modelinin oluşmasına neden olmaktadır. Bu ağ yapı sayesinde işletmeler pazarların beklentilerine daha hızlı ve etkin olarak cevap verme özelliği kazanmaktadır. Bu özellik işletmeler için, günümüz rekabet şartlarına uyum açısından son derece önemlidir. Ayrıca bu yeni organizasyon yapısı hem işletme ve hem de sektörel düzeyde kaynak kullanım etkinliğini arttırarak ulusal ekonominin kalkınmasına ve rekabetçi özellikler kazanmasına yardımcı olmaktadır (Sayılı vd., 2006,32).

Kamusal Politikalar

Küreselleşme sürecinin hız kazandığı günümüzde ülkeler arasındaki sınırlar kalkmış, ulus devletler bütünleşerek ulus ötesi devlet konumuna gelmeye başlamıştır. Bu dönemde, kamu ekonomisinde karar birimi olan devletin milli ekonomideki rolü; müdahaleci olma işlevinden düzenleyici olma işlevine doğru kaymaya başlamıştır. Özellikle 1980 sonrasında, devletin ekonomideki yerinin ve yeni devlet anlayışının belirlenmesinde küreselleşme süreci önemli rol oynamıştır. Buna bağlı olarak, ülkeler arasında mal, hizmet ve sermayenin serbestçe dolaşımını öngören süreçte; devletin ekonomideki payı azaltılarak, müdahaleci değil, düzenleyici olma özelliği benimsenmeye başlamıştır. 1980’li yıllardan sonra ortaya çıkan hızlı teknolojik değişim alanında ve küresel sürece uyum aşamasında devlet en önemli belirleyici olmuştur. Böylece, gerekli yasal düzenlemeler ve kararlı destekleme politikaları için devletin yeniden yapılanması ve küresel eğilimleri yakından izlemesi önem kazanmıştır. Ayrıca küresel rekabet stratejilerinin saptanması ve bunun için

gerekli kaynakların tahsisi de bu süreçte gerekli olan diğer unsurları oluşturmuştur. Küreselleşme sürecinde yeni ekonominin küresel niteliği, verimlilik ve yeniden yapılanmaya yönelik yol açtığı etkiler, yeni sektörlerin hızla büyüyerek, ekonomik büyümenin lokomotifi konumuna gelmesine yol açmıştır. Yeni ekonominin bir başka boyutu da, küresel piyasaların genişlemesi ile artan rekabet baskısı ve rekabetin değişen niteliğidir (Ener ve Demircan, 2007,205-206).

Kamu politikalarının rekabeti değiştiren niteliği ve büyümeye etkisi çoğu zaman üzerinde durulan konu olmuştur. İlk ortaya atılan içsel büyüme modellerinden Barro modelinde kamu politikaları üretim girdisi olarak kabul edilmektedir. Modelde kamu sektörü tarafından sağlanan mal ve hizmetlerin üretim faktörlerinden biri olduğu düşünülmüştür. Kolaylık için emek düşürülerek üretim fonksiyonunun sermayeye bağlı olduğu kabul edilmiştir. Modelde devletin tek gelirinin gelir vergisi, tek giderinin ise kamu malı arzı olduğu ve bütçenin daima denk olduğu varsayılmıştır. Bütçe denklemi efektif olarak kamu malı arz seviyesini sermaye stokuna bağladığı için model fiilen bir içsel büyüme modeline dönüşmektedir. Yatırımlar sermaye stokunu arttırırken dolaylı olarak artan vergi gelirleri denk bütçe sayesinde kamu malı arzını arttırmakta, dolayısı ile özel yatırımlar ekonomiye iki ayrı yoldan katkı sağlamaktadır. Barro modeli bir dışsallık sayesinde büyümeyi içselleştirmektedir. Bunun en önemli çıkarımı yine yatırımlara tanınması gereken teşvikler ile alakalıdır. Bu teşviklerin olmadığı bir ortamda yatırım hesapları yapan özel müteşebbis sadece kendi özel kâr-zarar hesabını yapar. Hâlbuki sosyal refahı maksimize etmeyi amaçlayan plancı açısından herhangi bir yatırımın topluma kazandırdığı ikinci yarar da göz önünde tutulur. Devletin müdahale etmediği bir durumda ortaya çıkan yatırım seviyesi sub-optimal olacak ve sosyal kârı pozitif olan bazı yatırımlar, özel kârları negatif olduğu için gerçekleşmeyecektir. Böylece büyüme hızı da optimal seviyenin altında olacaktır (Yülek, 2006,2). Barro modeli Asya kaplanlarının gelişmesini açıklamakta kullanılabilir. Doğu Asya ülkelerinin sanayileşme süresine girerek iyi bir performansa sahip olmasında, ihracat sektörünü teşvik eden kamusal politikaların rolü vardır(Aktan ve Vural, 2004b,49).

Devlet, müteşebbislerin yatırımları sırasındaki riskleri azaltmak için makro-ekonomik ortamı iyileştirebilir, yatırımları teşvik edebilir ve altyapıyı geliştirebilir. Devletin firmaları

çeşitli kamusal politikalar ile desteklemesi firmaların rakipleri karşındaki rekabet gücünü arttırabilir (Aktan ve Vural, 2004b,50).

İyi düzenlenmiş ve rekabetçi piyasalar tüketici refahını ve ekonomik performansı en üst düzeye çıkarabilir. Piyasalar iyi işlediğinde, şirketler rakiplerine göre daha etkin maliyetlerle, tüketici talebini karşılayarak zenginleşirler. Benzer şekilde, etkin rekabet daha fazla seçenek, daha düşük fiyat, daha kaliteli mal ve hizmet sağlayarak tüketiciler için çeşitli olanaklar sunar. Rekabet ayrıca firmalara rakiplerinden daha verimli olmaları, maliyetlerini düşürmeleri ve yenilik yapmaları için güçlü güdüler oluşturur ve böylelikle tüm ekonomide verimlilik artışının yükselmesine katkıda bulunur. Basitçe, rekabetin en güçlü yanı, ortalamada alternatif modellere kıyasla daha iyi sonuçlar üretme eğiliminde olmasıdır. Ancak kendi haline bırakıldığında; tüketiciler, şirketler ya da devlet için her zaman en iyi sonuçları doğurmaz. Bu sorunu gidermek için devlet, rekabet konusunda piyasaları ve bu piyasalarda faaliyet gösterecek şirketlere ilişkin yasal ve kurumsal çerçeveyi oluşturur. Yani devlet şirketlerin ve bireylerin uygun davranışlarını belirleyen kuralları, düzenlemeleri ve bunları uygulamak için gerekli kurumları oluşturur. Piyasalar hiçbir politikanın bulunmadığı bir boşlukta olmamakla beraber devlet piyasaların, şirketlerin ve tüketicilerin faaliyet göstereceği hukuki ve yasal çerçeveyi oluşturur. (Fingleton, 2009,3).

Bunun ötesinde, devleti piyasa sonuçlarını değiştirmeye iten birçok sebep vardır. Piyasa aksaklıklarıyla ilişkili ekonomik sebepler bunlardan bazıları olmakla beraber, üç tür piyasa aksaklığından bahsedilebilir; pazar gücüyle ilgili olan, dışsallıklarla ilgili olan ve bilgi sorunlarıyla ilgili olan. Rekabet politikası kartelleri ve hâkim durumun kötüye kullanılmasını yasaklayarak pazar gücü aksaklıklarına odaklanmaktadır. Devlet müdahalesi dışsallıklar ve bilginin ulaşılabilirliği hususlarından doğan aksaklıkları düzeltebilir. Devletin bu gibi sorunları çözmek için müdahalede bulunması mümkünse de, bu her zaman gerekli olmayabilir. Çoğunlukla piyasa kendi çözümünü bulur. Örneğin pazar gücü yeni ve yenilikçi şirketlerin pazara girmesini teşvik edebilir. Firmalar kalite sinyali vererek bilgi asimetrisini asabilirler. Üçüncü taraf pazarlar ve oyuncular (Örn. restoran rehberleri, eleştiriler gibi) öteden beri mevcuttur. Son dönemde Internet (yeni riskler almadan) faydalı yenilik fırsatları yaratma olanaklarını artırmıştır. Devlet, piyasa aksaklıkları dışında,

dağıtım, bölgesel politika, işsizlik ve benzeri politika amaçları doğrultusunda belirli sonuçlar elde etmek üzere de piyasalara müdahale edebilmektedir (Fingleton, 2009,5).

Kalite

Küreselleşen pazar koşulları ve üretim faktörlerinin sınır tanımayan işleyişi, kalite olgusunu her geçen gün daha önemli kılmaktadır. 20 yıl öncesine kadar kalite yalnızca ürün için telâffuz edilirken, bugün her alanda yaşantımızın parçası haline gelmiştir. Ürün kalitesi, hizmet kalitesi, organizasyon kalitesi, toplum kalitesi, yaşam kalitesi vb.⁵

İktisadi açıdan bakıldığında kalite, bir mal veya hizmetin tüketicilerin objektif ve subjektif beklentilerine uygunluğu şeklinde ifade edilebilir. Bu tanıma göre objektif beklentiler, önceden uzman kişilerce belirlenen standartlarla uyumluluğun sağlanmasını, subjektif beklentiler ise tüketicinin özel ve kişiden kişiye değişen amaç ve isteklerine uygunluğu ifade eder.⁶

Tablo 1.3. Ürün Kalitesinin Farklı Tanımları

ÜRÜN KALİTESİNİN FARKLI TANIMLARI			
Tanım Yaklaşımı	Kalitenin Tanımı	Dikkate Alınan Kalite Boyutu	Taraftarlar
Ürüne Dayalı Tanım	Kalite; ürünün fiyatlandırılan özelliklerinin her birimi tarafından içerilen fiyatlandırılmamış özelliklerin bütünüdür.	B:1 Performans B:2 Donanım B:3 Kullanım ömrü	İşletmelerin Pazarlama Uzmanları
Tüketiciye Dayalı Tanım	Kalite; ürünlerin tüketicilerin çoğunun gereksinimlerini karşılayabilme kapasitesidir.	B:4 Güzellik veya lezzet B:5 Kalite İmajı	İşletmelerin Pazarlama Uzmanları
İmalatçılığa Dayalı Tanım	Kalite; imal edilen ürünün tasarımının, önceden saptanan tasarıma “uygunluk derecesi”dir.	B:6 Kusursuzluk ve Standartlara Uygunluk B:7 Güvenilirlik	İşletmelerin Pazarlama Uzmanları
Değere Dayalı Tanım	Kalite; ürünün kabul edilebilir bir fiyattaki “performans yüksekliği” ve kabul edilebilir maliyetlerdeki uygunluk derecesidir.	B4, B5, B6, B7	180’lerden bu yana giderek popülerleşiyor

Kaynak: Garvin (1984) Aktaran, Kibritçioğlu, 1998:7

Firmaların uluslararası rekabet gücünü etkileyen firma içi organizasyon yeniliklerinin son yıllarda dünya klâsında imalat (world class manufacturing) yaklaşımı çerçevesinde ele

⁵ http://www.ufukotesi.com/yazigoster.asp?yazi_no=20061282

⁶ <http://www.rekabet.gov.tr/index.php?Sayfa=sayfahtml&Id=888>

alandığı söylenebilir. Otomobil ve motosiklet endüstrileri gibi pek çok sektörde üretim, dünya klâsında imalat yöntemlerine göre yapılmaktadır. Schonberger'e göre dünya klâsında imalat, küresel dünyada kapsamlı kalite garantisi, tam zamanında üretim, kapsamlı bakım ve servis, çalışanların bu işe sıkı sarılması olmak üzere 4 ana ilke üzerine kuruludur. Bunlardan ilk ikisi çok büyük önem taşımaktadır. Dünya klâsında imalat aslen yüksek kaliteli ürünlerin rekabetçi fiyatlarla üretilebilmesi için tam zamanlı üretimin toplam kalite yönetimine entegre edilmesi ile mümkün olur. Bir firmanın rekabet gücünü koruyabilmesi için, cari üretim ile cari talep arasındaki düzeltilebilir farklılıkları sürekli olarak bertaraf etmesi gerekir. Bu da iş akım sürelerinin ve kalitenin sürekli ve çabuk iyileştirilmesi ile mümkündür (Kibritçioğlu, 1998,3).

Endüstri ülkeleri arasında sürmekte olan “Kalite Liderliğine Ulaşma” savaşı, 1970’lerde Japonya’nın başta ABD ve bazı Avrupa ülkeleriyle girdiği yarışla başlamış ve 1980’lerde daha çok etkisini göstermiştir. Japonya, önce batıyı kopya etmiş, sonra ABD’li uzmanlardan yararlanarak kalite konusunda önder hale gelmiş ve 1950’lerdeki ucuz ve kalitesiz mal üretme durumundan tamamen kurtulmuştur. Bu durum incelendiğinde, Japonya’nın “Toplam Kalite Yönetimi” ve “Toplam Kalite Kontrolü”nü büyük ölçüde kullandığı ve asıl amacın müşteri memnuniyeti olduğu görülmektedir.⁷

Kalite rekabeti ise bir piyasadaki rakipler arasında, mal ve hizmetlerin veri bir fiyata göre, tüketicilerin beklentilerine uygunluğunu sağlamada ve bu beklentilerin ötesine geçmede üstünlük kazanma yarışı olarak tanımlanabilir. Küreselleşmenin hızla arttığı günümüzde kalite rekabeti pek çok piyasada fiyat rekabetinin önüne geçmiştir. Dolayısıyla tüketiciler, tercihlerini düşük fiyattan çok, yüksek kaliteye göre yönlendirmektedir.⁸

Rekabet güçlerini reel anlamda korumak isteyen ülkelerin fiyat rekabeti yerine zaman rekabeti, ürün esnekliği rekabeti ve kalite rekabeti ile iç ve dış piyasalarda rekabet etmeleri gerekmektedir. Ürün kalitesi, üzerinde uzlaşılan bir konu olmamakla beraber yüksek kaliteli ürün tüketicilere göre değerli olan birden fazla ek özeliğe sahiptir. Ürün kalitesinin yüksekliği de beraberinde firma kârlılığını getirir. Piyasaya yüksek kaliteye sahip ürün sunan firmalar pazar payında herhangi bir kayba uğramaksızın yüksek fiyatla ürün satışı

⁷ <http://www.genelbilge.com/toplam-kalite-yonetiminin-rekabete-etkileri-ve-avantajlari.html/>

⁸ <http://www.rekabet.gov.tr/index.php?Sayfa=sayfahtml&Id=888>

yaparak kârlılıklarını arttırabilirler, bu da rekabet avantajını beraberinde getirir (Aktan ve Vural, 2004b,56).

Değişen dünya pazarının ihtiyaç ve beklentilerine cevap verebilecek kalite anlayışının benimsendiği ve sürekliliğin sağlandığı işletmeler rakipleri karşısında rekabet avantajı sağlayabileceklerdir. Uluslararası kalite standartlarına uygun mal ve hizmet üretimi gerçekleştiren firmalar hem iç pazarda hem de dış pazarlarda rekabet üstünlüğü elde edeceklerdir. Dış pazarlarda ihracat yaparak, rekabeti arttırmanın en önemli yollarından birisi sunulan ürünün kalitesinin rakiplerin sunduğu ürünlerin kalitesinden üstün olmasıdır (Atik, 2005,60).

1.3. Rekabet Gücünün Ölçülmesi

Rekabet gücü ölçümleri; üretim faktörleri, firmaların iş stratejisi, ülkenin kurumları, ülkede yatırım yapabilmenin kolaylık veya zorlukları gibi birçok unsurdan oluşabilir.

Rekabet gücü performansını analiz etmeye yönelik çeşitli yaklaşımlar ticari performans ve piyasa payı göstergeleri, reel döviz kuru, doğrudan yabancı sermaye yatırımları, verimlilik ve maliyet göstergeleri, Uluslararası Yönetim ve Geliştirme Enstitüsü göstergeleri, Dünya Ekonomik Forumu Göstergeleri olmak üzere 6 başlıkta ele alınacaktır.

1.3.1. Ticari Performans ve Piyasa Payı Göstergeleri

Rekabet gücünü ölçmek için, piyasa payı ve ticaret verilerine dayalı olarak birçok gösterge geliştirilmiştir. Bu tip göstergeler uluslararası karşılaştırmalar için tasarlanmasına karşın, ülke içindeki farklı bölgelerin rekabet gücünü karşılaştırmak için de kullanılabilir. Bu ölçütler tek bir ürün veya ürün topluluğu için kullanılmaktadır. Bu göstergelerin çoğu iç pazar payından ziyade dış ticaret verilerine dayanır. Dış ticaret verilerinin kullanılması arz ve talebe karşı gösterilen tepkilerin eş zamanlı düşünülmesinden dolayı avantajlıdır. Karşılaştırmalar muhasebe metoduna dayandırıldığından beri dış ticaret verilerinin birbiriyle dayanışma içinde olduğu düşünülmez, iki ayrı gösterge birbirinin aynı sonuç vermez.

Bu avantaja ek olarak bir diğer avantaj ise pazarlama ve navlun maliyetlerinin dikkate alınmasıdır.

Bazı göstergeler her ne kadar basit olsa da uygulama açısından elverişli değildir. Rekabet gücü göreceli bir ölçüm olup üretim ve pazar payına dayanan göstergeler bir ekonomide ürün, sektör ve alt sektörlerin rekabet gücü hakkında yetersiz kalabilirler. Bu göstergeler yerine bir sektörü diğer sektörle mukayese eden göstergeler kullanılmalıdır. Bu grup altında yer alan temel ölçütler; Ticari Performans Ölçütü, Görelî İhracat Avantajı Endeksi, Görelî İthalat Nüfus Endeksi, Görelî Ticari Avantaj Endeksidir (Frohberg ve Hartman, 1997,7).

i. Ticari performans Ölçütü; Ticari performans ile kastedilen, toplam ithalat ve toplam ihracat tutarının birbirine oranı ve bunun zaman içindeki değişimidir. İhracatın ithalat karşısındaki görelî durumu hesaplanır. Ticari performans makro ve mikro düzeyde ele alınabilir. TPE şeklinde kısaltılan, ticari performans endeksi aşağıdaki gibi formüle edilmiştir.

$$TPE_j = \frac{\sum_i^k X_i^j}{\sum_i^k M_i^j} \quad (1.1)$$

X_i^j = j ülkesinin i ürünündeki yıllık toplam ihracatı; M_i^j = j ülkesinin i ürünündeki yıllık toplam ithalatı; i = 1, 2, ...k; j = 1, 2, ...n; k = Dünya ticaretinde ticarete konu olan malların sayısı ve n = Ticaret yapan ülkelerin sayısı.

TPE > 1 ise firma ya da endüstrinin rekabet gücünün yüksek olduğu anlaşılır.⁹

ii. Görelî ihracat avantajı endeksi; Bu endeks, belli bir ürün için herhangi bir ülkenin dünya pazarında sahip olduğu ihracat payının diğer bütün mallar için dünya ihracatında sahip olduğu paya oranı olarak ifade edilebilir. GİA Endeksi şu şekilde hesaplanabilir:

⁹<http://www.biriyilik.com/odevler-kaynaklar/iktisat-isletme-ve-ekonomi/rekabet-gucu-gostergeleri-ve-rekabet-gucunun-olculmesi-28451.html>

$$G\dot{I}A_{ij} = \frac{\left(\frac{X_{ij}}{\sum_{l, l \neq j} X_{il}} \right)}{\left(\frac{\sum_{k, k \neq i} X_{kj}}{\sum_{k, k \neq i} \sum_{l, l \neq j} X_{kl}} \right)} \quad (1.2)$$

X= İhracat, i ve k= ürün kategorileri, j ve l ülkeler

Endeks değerinin 1'den daha büyük olması ilgili ürün kategorisinde ülkenin karşılaştırmalı avantaja sahip olduğuna; 1'in altındaki değerler ise karşılaştırmalı bir dezavantaja işaret eder (Frohberg ve Hartman, 1997,7).

iii. Görelî İthalat Nüfus Endeksi; Görelî ithalat endeksi görelî ihracat avantajı endeksine benzemekte olup aralarındaki fark ihracat yerine ithalatın denklemden yer almasıdır. Görelî ihracat avantajı endeksinin aksine bu endekste birim üstündeki her değer karşılaştırmalı dezavantajı gösterir altındaki değerler karşılaştırmalı avantajı simgeler. GİNE Endeksi şu şekilde hesaplanabilir (Frohberg ve Hartman, 1997,8).

$$G\dot{I}NE_{ij} = \frac{\left(\frac{M_{ij}}{\sum_{l, l \neq j} M_{il}} \right)}{\left(\frac{\sum_{k, k \neq i} M_{kj}}{\sum_{k, k \neq i} \sum_{l, l \neq j} M_{kl}} \right)} \quad (1.3)$$

iv. Görelî Ticari Avantaj Endeksi; Diğer endekslere oranla daha karmaşık bir endeks olup GİA ile GİNE arasındaki farktır. Bu endeks ile ortaya çıkan olumlu bir değer rekabetçi bir avantaja, olumsuz bir değer ise karşılaştırmalı bir dezavantaja eşdeğerdir. GTAE Endeksi şu şekilde hesaplanabilir (Frohberg ve Hartman, 1997,8)

$$GTAE = G\dot{I}A_{ij} - G\dot{I}NE_{ij} \quad (1.4)$$

1.3.2. Reel Döviz Kuru

Döviz kuru, bir ulusal para ile yabancı para arasındaki değişim oranı biçiminde tanımlanabilir. Nominal kurların dış enflasyon oranı ile yurtiçi enflasyon oranına göre düzeltilmesinden elde edilen kur reel döviz kurudur (Seyidoğlu, 2009,364).

Reel döviz kuru iki farklı tanımı vardır. Bunlardan biri satın alma gücü paritesine göre yapılan tanım olup diğeri ise dış ticarete konu olan ve olmayan mallar ayırımına göre yapılmaktadır.

RDK olarak kısaltılan reel döviz kuru şu şekilde hesaplanır:

$$RDK = \frac{P^T}{P^{NT}} = \frac{eP^{T*}}{P^N} \quad (1.5)$$

P^T = Dış ticarete konu malların ülke içindeki fiyatı

P^{NT} = Dış ticaret konu olmayan malların fiyatı

P^{T*} = Dış ticarete konu olan malların dünya fiyatı

e = Düzeltilmiş nominal döviz kuru

Uluslararası rekabeti ölçmek için kullanılan yaygın bir araç olan reel döviz kuru, kavramsal olarak ticarete konu olan ve olmayan malların göreceli fiyatıdır. Ticarete konu olan malların üretim maliyeti ülkeler arasında farklılıklar gösterir. Bunun sebebi bu malların üretimi için kullanılan ticarete konu olmayan girdilerin fiyatlarındaki farklılıklar ve belli miktarda ticarete konu olan girdilerin fiyatlarındaki farklılıklardır. Ticarete konu olmayan girdilerin maliyetlerindeki göreceli bir artış üretim maliyetlerinde artışa, reel döviz kurunun değerlenmesine ve dolayısıyla rekabet gücünde azalmaya sebep olur. Diğer bir anlatımla ticarete konu malların yurtiçi üretim maliyetinin göreceli bir şekilde artışı, göreceli fiyatları yükseltmekte yani reel kurunun değer kazanmasına sebep olmaktadır. Buna göre koşulların değişmediği varsayımına göre, ticarete konu malların yurtiçi üretimi göreceli olarak verimsizleşerek ülkenin rekabet gücünü azaltmaktadır (Kotan, 2002,2).

Ticarete konu olmayan mal fiyatları ile ilgili istatistiksel verilerin kolay elde edilmemesinden dolayı reel döviz kuru genellikle yabancı ve yerli mal fiyat endekslerinin birbirlerine oranlanması ile hesaplanmaktadır. Bu yöntemin diğer uygulama yolu nominal döviz kurunu (NDK) satın alma gücü paritesine (PPP) bölmek olup bir diğeri ise nominal döviz kurunu yabancı/yerli tüketici fiyat endeksi oranı ile çarpmaktır (Frohberg ve Hartman, 1997,43).

$$RDK = \frac{NDK}{PPP} = NDK \frac{P^Y}{P} \quad (1.6)$$

Reel döviz kuru ile ilgili formüllerin hepsi ilgili ülkenin tek bir ülke ile dış ticarete bulunması durumunda doğru sonucu verir. Fakat küresel ekonomide dış ticaret çok sayıda ülke ile yapıldığından, reel döviz kurunun rekabet gücünü ölçebilecek bir ölçüt olabilmesi için, reel efektif döviz kurunun hesaplanması gerekir. Bunun için yabancı ülkelerin toplam dış ticaret içindeki payları veya ödemelerde kullanılan para cinsinin toplam ödemelerdeki payı ölçüt olarak kullanılır (Aktan ve Vural, 2004b,68).

Bir ülkenin ödemeler dengesinin en önemli belirleyicilerinden biri o ülkenin ihracat rekabet gücüdür ve rekabet gücünün ölçülmesinde kullanılan en önemli yaklaşımlardan biri ise satın alma gücü paritesine dayanılarak döviz kuru ve fiyatlar arasında yapılan karşılaştırmalardır. Literatürde üç farklı satın alma gücü paritesi kullanılmakta olup bunlar tek fiyat kanunu, mutlak satın alma gücü paritesi ve göreceli satın alma gücü paritesi şeklinde sıralanabilir. Tek fiyat kanunu, kota ve tarife gibi ticari engeller ve muamele maliyetlerinin olmadığı varsayımı altında farklı ülkelerde satılan benzer ürünlerin fiyatının aynı para birimi ile ifade edilmesi halinde aynı olacağını varsayımına dayanır. Homojen mallarda bu durum geçerli olsa dahi diğer mallarda fiyatlar arasında sapmalar meydana gelebilecektir. Mutlak satın alma gücü paritesi, tek fiyat yasasının varsayımlarını fiyatlar genel düzeyine yaygınlaştırarak tek bir para birimi ile ifade edildiğinde bütün ülkelerde aynı mal ve hizmet sepeti maliyetinin aynı olacağı yaklaşımına dayanır. Göreceli satın alma gücü paritesi ise, nominal döviz kurundaki değişiklik oranının denk mallar hesaba katıldığında ortaya çıkan yurtiçi ve yabancı ülkelerdeki enflasyon oranları arasındaki farkın eşit olduğunu varsayımına dayanır (Aktan ve Vural, 2004b,68).

1.3.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının rekabet gücünü artırma etkisi ile rekabet gücüne sahip bir ülkenin doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını kendine çekme etkisi eş güdümlü çalışır. Bir ülkenin yabancı yatırımları çekmesine etki eden birçok faktör mevcuttur. Yerel piyasanın büyüklüğü, nüfusun satın alma gücü, ekonominin büyüme potansiyeli, yer altı zenginlikleri, çok uluslu şirketin yerel piyasa girişini engellemeyen yasa ve yönetmelikler, yerel işgücünün kalitesi, ülkenin beşeri sermaye yapısı, yerel para birimlerinin diğer ulusların para birimleri karşısındaki değeri, yerel paranın istikrarlı bir kur politikası ile yürütülüyor olması, yatırımcıların kazandıkları kârları ve yatırdıkları

sermayeyi yönetebilme ve kullanabilme esneklikleri, fikri mülkiyet hakları ile ilgili yasal düzenlemeler, politik istikrar, makroekonomik politika çerçevesi, altyapı destek hizmetleri, vergi oranları ve teşvikler, devlet düzenlemeleri ve ticaret politikaları gibi etkenler yatırımcıların bir ülkeye yatırım yapmasını müspet veya menfi yönlerden etkiler.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını ev sahibi ülkeye çeken bu etkiler, aynı zamanda bir ülkenin rekabet gücünü de arttıran etkilere sahiptir. Bu durum, yabancı yatırımcıların sermayelerini getirdikleri ülkelerin rekabet avantajı sağlama yönünden elverişli olduğunun bir göstergesidir. Buna göre herhangi bir ülkenin yabancı yatırımları çekebilmesi rekabet gücünün göstergelerinden biridir (Arıkan, 2006,29).

“Doğrudan yabancı sermaye yatırımında bulunan bir ülke, uluslararası rekabet koşullarının gerektirdiği maliyet/fiyat ve kalitede mal ve hizmetleri kârlı bir şekilde yurtdışında üretme, dağıtma ve satma olanaklarına sahip olduğu için rekabet gücüne sahipken, ev sahibi bir ülke rakiplerine kıyasla avantajlı üretim koşullarına ve ticaret için elverişli bir ortama sahip olduğu için rekabet gücü yüksektir. Ancak, büyük miktardaki yatırımlar ihracat yoluyla ulaşılamayan piyasaların dışa açılması amacıyla yapılıyorsa yatırımında bulunan ülkenin rekabet gücü göstergesi olur, aksi takdirde rekabet gücü avantajı doğrudan yabancı yatırımları çeken ülke ya da bölgelere ait olur” (Aktan ve Vural, 2004b,69).

Bu açılardan incelendiğinde doğrudan yabancı yatırımların çok yeterli olmasa da bir rekabet gücü göstergesi olabileceği ifade edilebilir.

1.3.4. Maliyet ve Verimlilik Göstergeleri

Verimlilik ve maliyet bütün rekabet gücü tanımlarında kullanılan kavramlar olmakla beraber daha çok sektör ve endüstri bazında kullanılan göstergelerdir. Eğer bir endüstri rakiplerine göre daha üst veya eşit düzeyde bir verimliliğe ve daha düşük veya eşit bir maliyet düzeyine ulaşırsa rekabet gücüne sahip olur. Markusen’e göre bir endüstrinin toplam faktör verimliliği yabancı rakiplerine göre daha yüksek veya eşit seviyelerde ise o endüstri rekabet edebilir (Mcfetridge, 1995,11-12). Yine bir endüstrinin ortalama maliyetleri rakiplerine eşit ve rakiplerinkinden düşük düzeyde ise o endüstri rekabet edebilir.

Toplam faktör verimliliği büyümesinin geçmişteki oranlarından tahmin yürüterek gelecekteki rekabet gücü hakkında çıkarımlar yapılabilir. Ancak zaman zaman geçmişteki toplam faktör verimliliği oranları gelecekte etkili olmayabilir. Çünkü faktör fiyatları ve döviz kurları değişebilir. Bu sebeple endüstri seviyesinde kısmi maliyet ve verimlilik karşılaştırmaları yapılabilir. Bu karşılaştırmalar genellikle uluslararası emek verimliliği ve birim emek maliyetini kapsar.

OECD'nin 1992'deki yaklaşımına göre; birim emek maliyeti (BEM) ve göreceli birim emek maliyeti (GBEM) endeksi uzun bir süre güvenilir rekabet gücü göstergeleri olarak düşünülmüştür. 1980'lerde birçok ekonomist uluslararası rekabet gücünün birim endüstriyel girdi maliyeti ve ücret maliyetinden oluşan ihraç fiyatları tarafından belirlendiğini iddia etmiştir ve bu temele dayanarak politika önerileri oluşturmuştur. Bu yaklaşım, uluslararası rekabet gücünün belirlenmesinde ölçümlerin ağırlıklı olarak ücret maliyetlerinin ölçülmesi ve emeğin verimliliği üzerinde odaklanmasına ve devalüasyonların uluslararası rekabet gücünü artırmada etkili bir yol olduğu fikrini kabule yol açmıştır.¹⁰

Oysa, Japonya ve Almanya'da bir yandan göreceli birim emek maliyetleri artarken; öte yandan, her iki ülkenin de dünya piyasalarındaki payları yükselmektedir. Bu durum emek maliyetlerinin ticarete konu mal ve hizmetlerin maliyetleri açısından gittikçe daha küçük bir anlam ifade ettiğini göstermektedir (McFetridge, 1995,14). Bu yüzden emek maliyetlerinin yanı sıra sermaye maliyetlerini de içeren daha kapsamlı bir birim maliyet ölçümü önerilmektedir.

Emek verimliliği, üretim de kullanılan bir birim emek girdisi başına üretilen reel katma değerdir.

Ortalama emek verimliliği (AP_L);

$$AP_L = Q/L$$

Q = İlgili yıldaki ulusal çıktının toplam miktarı

L = İlgili yılda istihdam edilen toplam iş gücü miktarı.

Emeğin marjinal verimliliği ise (MP_L);

$MP_L = dQ/dL$ 'dir.

¹⁰ <http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/olcme.htm>

Bir ülkenin Birim Emek Maliyetleri (BEM) diğer ülkelere göre; emek verimliliğinin daha az artması, ücret düzeyinin daha hızla artması ve milli para biriminin değer kazanması gibi sebeplerle artabilir. Göreli Birim Emek Maliyetleri, bir endüstrinin rekabetçi problemlerini Birim Emek Maliyetleri karşılaştırmalarına göre daha net ortaya koyabilir. Milli paranın değerlenmesi yurtiçindeki tasarrufların azlığından dolayı olduğunda göreli birim emek maliyetlerdeki bir artış, kaynakların, ihracatı ya da ithal rekabetçi endüstriler yerine merkezi hükümeti ya da yurtiçi tüketimi desteklemekte kullanıldığını gösterir. Döviz kurundaki bir değer artışı ihracata olan yabancı talep artışından kaynaklanabilir. Bu nedenle göreli birim emek maliyetinde döviz kurlarındaki bir değişmeye bağlı olarak meydana gelen bir değişme karşılaştırmalı avantajlarda bir kaymaya işaret edebilir. Birim maliyetlerdeki göreli bir artış ücretlerdeki artıştan ya da döviz kurunun değerlenmesinden kaynaklansa da, sürdürülebildiği ölçüde, tercih edilebilir (Mcfetridge, 1995,13).

Rekabet gücünü belirlemede GBEM yaklaşımını değerlendirirken OECD, şu değerlendirmede bulunmaktadır. GBEM göstergesi uzun bir zamandır rekabet gücünün önemli bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. 1980'lerden sonra ise birçok ekonomist uluslararası rekabet gücünün temelde ihraç fiyatları tarafından belirlendiğini ve bu fiyatların da temelde birim endüstriyel girdi maliyetiyle ve özellikle ücret maliyeti tarafından belirlendiğini ileri sürmektedirler. Ekonomik politikalar çerçevesinde bu yaklaşım ağırlıklı ücret maliyetlerinin ölçülmesine ve emeğin verimliliğine odaklanmasına ve devalüasyonun rekabet gücünü artırmak için bir yol olduğu görüşünün ağırlık kazanmasına yol açacaktır (Aktan ve Vural, 2004b,71).

1.3.5. Uluslar Arası Yönetim Geliştirme Enstitüsü'ne Göre Rekabet Gücü Göstergeleri

Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezi (IMD)'nin bulunduğu kent, İsviçre'nin Lozan kenti olup her yıl Dünya Rekabet Yıllığı adıyla bir rapor yayınlamaktadır. Dünya Rekabet yıllığı 1989 yılından beri kesintisiz her yıl yayınlanan ulusların rekabet gücü üzerine yazılmış Dünya'nın en kapsamlı yıllık raporudur. Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezi; ülkelerin müteşebbislerine ne kadar rekabetçi ortamlar sağlayabildiğini analiz eder ve derecelendirir. IMD'ye göre rekabet gücü büyük ölçüde bir ülkenin sürdürülebilir bir şekilde katma değer üretmesini sağlayan bir ortam oluşturmaya yeteneğine dayanır

(Kırankabeş, 2006,238). Ayrıca, ülkelerin rekabet gücü sadece gayri safi yurt iç hâsılası ve verimliliklerine indirgenemez, firmaların rekabet güçlerini arttırmak için politik, sosyal ve kültürel açılardan da başarılı olmaları gerekmektedir. Bu yüzden ülkeler firmaların rekabet gücünü teşvik edecek en verimli yapılanmayı, kurumsallaşmayı ve politikayı üretmek durumundadırlar. Ülkelerin rekabet gücü firmaların toplamından oluştuğundan rekabet gücünü ölçmek zordur. Bu sebeple çeşitli endekslerin belirlenmesi gerekir. IMD, rekabet ortamını ölçmekte yararlanılabilecek rekabet endeksi yöntemini geliştirmiştir. Bu endeksin amacı, bir ülkenin girişimcilerinin rekabet gücünü arttıracak ortamı oluşturabilme ve sürdürebilme becerisini diğer ülkelerle kıyaslamalı olarak incelemek ve sıralamaktır (REF, 2006,42).

Son 20 yıldır, ulusların rekabet gücünü belirleyen yöntemler küresel değişimlere ve yeni araştırmalara göre değişiklik göstermiştir. Bu süreçte IMD, hızla değişen teknolojik devrim ve uluslararası ortamdaki yapısal değişimlere ayak uydurmuştur. Bu değişimler her yıl, mukayeseye devam edebilecek şekilde kademeli olarak yapılır ve bir ekonominin performans değişimi diğer ekonomilere kıyasla öne çıkartılır.¹¹

Önde gelen uzmanların analizlerine göre IMD modeli 2010 yılında rekabet etmenleri olarak adlandırılan 58 ülke arasında 327 farklı kriteri içeren 4 alt endeksten meydana gelmektedir. Bunlar ekonomik performans, hükümet etkinliği, iş verimi ve altyapıdır. Ayrıca 4 faktörün her biri 5 alt kategoriye ayrılmış her bir alt kategori rekabet gücünün değişik boyutlarının altını çizer. Ekonomik performans; ülke ekonomisi ile ilgili makroekonomik bir değerlendirme yapmayı amaçlayan yurtiçi ekonomik durum, dış ticaret, uluslararası yatırımlar, istihdam ve fiyatlar gibi başlıklar altında toplanabilecek 76 kriterden oluşur. Hükümet etkinliği; kamu maliyesi, maliye politikası, kurumsal çerçeve, iş kanunu, toplumsal çerçeveyi yansıtan ve hükümet politikalarının rekabeti teşvik edip etmediğini ölçen 71 kriterden oluşur. İş verimi; işletmelerin ne kadar yenilikçi, kârlı ve sorumlu bir şekilde çalıştığını belirleyen üretkenlik ve verimlilik, işgücü piyasaları, finans, yönetim becerileri, tutum ve değerler olmak üzere 67 kriterden meydana geliyor. Altyapı; temel, teknolojik, bilimsel ve insan kaynakları altyapısının işletmelerin ihtiyaçlarını ne ölçüde karşıladığını saptamaya çalışan ve temel altyapı, teknolojik altyapı, bilimsel altyapı, sağlık ve çevre, eğitim olarak sıralanacak 113 kriteri kapsıyor (REF, 2006,46).

¹¹ http://www.worldenergy.org/documents/imd_methodology.pdf

1.3.6. Dünya Ekonomik Forumu Göstergeleri

Dünya Ekonomik Forumu İsviçre'nin Cenevre kentinde bulunan rekabet gücü üzerine yaptığı araştırmalarla tanınmış bir kuruluştur. Her yıl Davos'ta toplantılar düzenleyerek dünya liderlerini ve yöneticilerini bir araya getiren Dünya Ekonomik Forumu 1979 yılından beri "Global Rekabet Raporu" adında yıllık bir rapor hazırlamaktadır. Bu raporda "Global Rekabet Endeksi" adı verilen bir endeks yardımıyla ülkelerin küresel rekabet gücü açısından yeri tahmin edilmektedir. Söz konusu araştırmada "Rekabet Gücü", bir ülkenin ekonomik refah ve yaşam standardını yükseltebilmesi için gerekli ekonomik güç olarak tanımlanmaktadır. Rekabet gücü ülkenin gelecek 5–10 yıl içerisindeki büyüme potansiyelini ortaya koymaktadır (Kırankabeş, 2006,238). Dünya Ekonomik Forumu, verimliliğin bir ülkedeki refahı arttırmada önemli rol oynadığını göz önünde bulundurarak, bu alanda ülkelerin rekabet düzeyini niceliksel olarak ölçebilmek için 2001 yılından bu yana Sachc ve McArthur'un geliştirdiği, verimliliğin makroekonomik belirleyicileriyle oluşturulan Büyüme Rekabet Endeksini ve verimliliğin mikro ekonomik unsurlarına dayanarak hazırlanan İş Rekabet Endeksini kullanmaktaydı. Rekabet gücünün mikro ve makro belirleyicilerinin birbirinden ayrılması gerektiği, çünkü şirketlerin başarılı olmasının kamu kuruluşlarının etkinliğine, eğitim sisteminin mükemmelliğine ve makroekonomik istikrara bağlı olduğu; bunlarınsa tek başlarına bir ülkede refah artışını sağlamada yeterli olmadıkları, şirketlerin verimli yöntem ve süreçler kullanarak mal ve hizmet şeklinde yeni değerler yaratmalarına bağlı olduğu düşüncesinden yola çıkarak Sala-i Martin ve Artadi 2004'te Küresel Rekabet Endeksi'ni tasarladı (REF, 2006,36). 2005 yılında yenilenen endeksin hazırlanma nedeni verimliliğin nedenlerini daha etkin bir şekilde ortaya koymaktı. Küresel Rekabet Endeksi, ülkelerin şu andaki verimlilik düzeyini değil, orta vadede ekonomik büyüme potansiyellerini de yansıtmayı hedefleyen, statik ve dinamik unsurlardan oluşan bir endekstir. Küresel Rekabet Endeksi toplam 12 bileşene ayrılmış birbirini tamamlayan 3 alt endeksten oluşmaktadır. Söz konusu bileşenler rekabetçiliğin dayandığı 12 adet bileşenin neler olduğunu ve bu bağlamda özelliklerini tanımlar. Küresel Rekabet Endeksi'nin 3 alt başlık altında toplanma sebebi, sanayileşmenin farklı basamaklarında farklı belirleyicilerin öne çıkmasıdır.

Bu üç endeksin ilki Kurumlar, Altyapı, Makroekonomik Ortam ile Sağlık ve Temel Eğitim'e ait verilerin bir araya gelmesiyle oluşan Temel Gereklikler, ikincisi Yüksek

Öğrenim, Mal Piyasalarının Etkinliği, Emek Piyasalarının Etkinliği, Mali Piyasaların Çeşitliliği, Teknolojik Altyapı ve Pazar Büyüklüğü verilerinin bir birleşimi olan Verimlilik Arttırıcılar; üçüncüsü ise İnovasyon ve Faaliyet Çeşitliliği'ne ait verileri kapsayan İnovasyon ve İş Dünyasının Gelişmişlik Düzeyi faktörleridir. Dünya Ekonomik Forumu araştırma yaparken ulusal rakamsal göstergeler ve yönetici görüşü anketi olmak üzere iki tür veriden yararlanır. 2009 - 2010 raporunun temeli olan anket çalışması 133 ülkede, Ocak-Mayıs 2009 döneminde yapılmış olup 13 bin adet yönetici kademesinde bulunan katılımcının ülkelerin iş dünyasının içinde bulunduğu ortamı tanımlayan görüşlerini barındırmaktadır. Araştırma Küresel Rekabet Endeksi'nin 12 bileşenini çerçeveleyen toplam 13 bölümden oluşmuştur. Anket çalışması farklı ülkelerden toplam 150 adet ortak kurum aracılığıyla gerçekleştirilmiştir (REF, 2009a,8).

1.3.7. Dünya Bankası Göstergeleri

Ülkeler arası yatırım ortamının kıyaslamasına yardımcı olan endekslerden olan Dünya Bankası'nın 2004 yılından beri yayınladığı iş yapma (Doing Bussiness) serisinin bir parçası olan İş Yapma Kolaylığı Endeksi (The Ease of Doing Business Index)'i de rekabet gücünün bir gösterge endeksi olarak düşünülebilir (REF, 2006,47). Çünkü bir ülkeye yatırımların giriş kolaylığı ve yapılan yatırımların fazlalığı da o ülkenin rekabet gücünün artışı olumlu yönde etkiler.

İş yapma kolaylığı endeksi on farklı alanda ülkelerin sıralamadaki yerinin yüzdelik değerinin ortalamasını alarak, bunları ülke sayısı olarak 1'den 183'e kadar sıralıyor (REF, 2006,48). 2008-2009 verilerini içeren 2010 raporunda yer alan on alanı iş kurma, ruhsat alma, istihdam etme, aktif kaydı, kredi alma, yatırımcıyı koruma, vergi ödemeleri, sınır ötesi ticaret, sözleşmelerin uygulanabilirliği, iş sonlandırma olarak sıralamak mümkündür.

- **İş Kurma:** Yeni bir iş kurmak için gereken prosedür, süre, maliyet ve minimum ödenmiş sermaye;
- **Ruhsat Alma:** İktisadi faaliyetlerin ruhsat ve izinleri için gereken prosedür, süre ve maliyet;
- **İstihdam Etme:** İstihdam etme zorluğu, çalışma saatlerinin katılığı, işten çıkarma zorluğu endeksleri ve istihdam etme ve işten çıkarmanın maliyeti;

- **Aktif Kaydı:** Ticari gayrimenkullerin kayıt işlemleri için gereken prosedür, süre ve maliyet;
- **Kredi Alma:** Kanuni haklar endeksinin gücü, kredi isteyenler hakkında toplanan bilginin derinliği;
- **Yatırımcıyı Koruma:** Yatırımcıyı bilgilendirme düzeyi, yönetici sorumluluğunun kapsamı ve kötü yönetiminden ya da sorumlulukların yerine getirilmemiş olmasından ötürü hissedarların yönetime dava açabilmesinin kolaylığı ile ilgili göstergeler;
- **Vergi Ödemeleri:** Ödenmesi gereken vergilerin sayısı, vergi beyannamesi hazırlamak için harcanan zaman ve ödenecek toplam verginin brüt kâra oranı;
- **Sınır Ötesi Ticaret:** İhracat ve ithalat yapabilmek için gereken belge, imza sayısı ve süre;
- **Sözleşmelerin Uygulanabilirliği:** Bir borç sözleşmesinin hükümlerini yargı yolu ile uygulatmak için gereken işlem sayısı, süre ve maliyet;
- **İş Sonlandırma:** Bir iktisadi faaliyeti sonlandırmak için gereken süre ve maliyet ile sermaye geri akış oranı;

Her alandaki sıralamada, bu alanları oluşturan göstergelerde ülkelerin sıralamadaki yerinin yüzdelik değerinin ortalaması alınarak bulunmaktadır. Benzer yöntemi kullanarak, Türkiye ile son genişlemede AB üyesi olan nüfusu 4 milyonun üzerindeki ülkeler ve şu anda AB üyelik sürecinde olan diğer ülkeleri yatırım ortamı açısından kıyaslamak mümkündür.

1.3.8. Ekonomik Özgürlük Endeksi Göstergesi

Ekonomik özgürlük endeksi, ABD merkezli Wall Street Journal ve Heritage Foundation tarafından 1995 yılından beri yayınlanmaktadır. Bu endeks mali yükler, ticaret politikası, bankacılık ve finans, para politikası, mülkiyet hakları, devlet müdahaleleri, iş dünyası özgürlüğü, yatırım özgürlüğü, ücret-fiyat ve kayıt dışı ekonomi olmak üzere 10 kritere dayanarak belirlenir. Ekonomik özgürlük endeksine ulaşmak için değerlendirilen kriterlere dikkat edildiğinde bu endeksin de rekabet gücünün bir göstergesi olarak ifade edilmesi mümkündür.

183 ülkenin sıralandığı ekonomik özgürlükler endeksine göre 2010 yılında ilk on ülke Hong Kong, Singapur, Avustralya, Yeni Zelanda, İrlanda, İsviçre, Kanada, ABD, Danimarka ve Şili'dir.

1.4. Rekabet Gücünü Arttırmaya Yönelik Rekabet Stratejileri ve Analizi

Her geçen gün daha da karmaşıkleşan, birçok ülkenin daha çok pay almak için çaba sarf ettiğı, serbest piyasa ekonomisinde dışa açılan işletmelerin en büyük sorunu rekabet avantajı yakalamaktır. Ülkeler arasındaki çekişmenin son derece arttığı bu piyasalarda rekabet üstünlüğü elde etmek için strateji oluşturulması, alternatif stratejiler arasında en uygun olanın tespit edilmesi ve rekabetçi piyasalarda rakiplere göre daha etkin stratejiler kullanılması rekabet üstünlüğü elde etmek açısından son derece önemlidir (Aktan ve Vural, 2004,89).

Rekabet gücü firmalar, sektörler ve ülkeler için ele alınan bir konu iken rekabet gücü stratejileri daha çok firmalar bazında analiz edilmiştir. Herhangi bir alanda rekabet üstünlüğü elde edebilmek için rekabet stratejileri belirlemek amacıyla çeşitli rekabet analizleri yapılır. Rekabet gücü analizine önem veren ve ulaştıkları sonuca göre stratejiler geliştirip uygulayan işletmeler her zaman için başarıya ulaşırlar. Bu açıklamalara bağlı olarak rekabet stratejilerini ve bunların uygulanması için yapılacak analizleri açıklamak yerinde olacaktır.

1.4.1. Dış Kaynaklara Dayalı Rekabet Stratejisi

Dış kaynak kullanımı; maliyetleri düşürmek, kontrol etmek, işletmenin ana faaliyetine odaklanmasını sağlamak, iç kaynakları başka amaçlara yönlendirmek, içte olmayan kaynakları kullanabilmek, riski paylaşmak gibi amaçlar ile kullanılır. Bir firmanın her alanda üstünlük sağlaması mümkün olamayacağından, işletmeler herhangi bir alanda başarılı olamıyorsa bu hizmeti dışarıdan alabilir. Örneğin Hindistan, son derece iyi eğitilmiş insan gücü, yazılım ve bilişim geçmişi, çalışkan ve zamanında teslimata önem veren müteşebbisi ve ucuz hizmet maliyeti ile küresel Dünya'da önemli bir outsourcing kaynağı haline gelmiştir (Özsoylu, 2009,139).

Günümüzde dış kaynaklardan yararlanma (outsourcing), tüm sektörlerde ve küçükten büyüğe tüm işletmelerde standart bir işletme stratejisi olmuştur. 90'lı yıllarda dış kaynaklardan yararlanma; işletmeler açısından ölçek ekonomileri sağlama ve maliyet kontrollerinde etkinlik açısından bir araç olarak görülürken, son dönemlerde dış kaynaklardan yararlanma, yenilikçiliğin, rekabet avantajları sağlamanın ve küresel stratejilerin önemli bir unsuru haline gelmiştir. İşletmeler asıl faaliyetlerine odaklanarak, artan rekabetle başa çıkabilmek için dış kaynaklardan yararlanma yoluna gitmeye başlamışlardır. Sektör olarak en fazla bilgi teknolojilerinde kullanılan dış kaynaklardan yararlanma, her geçen gün farklı sektörlerde de kullanılmaktadır. Günümüzde dış kaynaklardan yararlanma, özellikle bilgi teknolojileri, yönetsel faaliyetler, emlak, dağıtım ve lojistik, üretim, müşteri hizmetleri, insan kaynakları ve finans gibi faaliyet alanlarında yoğunlaşmıştır (Öztürk ve Sezgili, 2002,128).

Dış kaynaklardan yararlanma, fonksiyon ya da hizmeti satın alan firmayla bu hizmeti sunan firma arasında uzun dönemli bir stratejik işbirliğidir. Bu ilişkide, daha yüksek performans ve düşük maliyet hedefine yönelik olarak, bağımsız iki firmanın hatta son dönemlerde ülkenin ortak çabası vardır. Dış kaynak yaklaşımında firma/ülke, hizmeti sunan tarafa işin nasıl yapılacağını ve hangi iş sonuçlarına ulaşmak istediğini belirtir. Dış kaynaklardan yararlanma, son yıllarda uluslararası ve küresel pazarlara ihracat, lisans verme, franchising, müşterek yatırım ortaklıkları kurma, dış ülkelere doğrudan yatırım yapma veya oralarda kurulu firmaları satın alma şeklinde görülmektedir. Firmalar ve ülkeler rekabetin gittikçe arttığı, küreselleşmenin ve teknolojik yeniliklerin hızla yaşandığı bir çevrede kâr etmek, mevcut pazar payını kaybetmemek ve rekabet üstünlüğünü elde etmek için gerektiğinde dış kaynaklardan yararlanmak durumundadır (Türksoy, 2005,16).

Dış kaynaklardan yararlanmanın, firmalara ve ülkelere sunduğu bir takım avantajlar bulunmaktadır. Bunlar maliyet avantajı, maliyet konusunda esneklikler, ürün üzerinde uzmanlaşma başarısı ve pazarlamada disiplin, ürün kalitesinde devamlılık olarak sıralanabilir. Dış kaynak kullanımının avantajları olduğu kadar burada bahsedilmeyen dezavantajları da vardır. Bu sebeple, firmaların dış kaynak kullanımı konusunda karar vermesi için kaynak kullanımının ne kadar rekabet avantajı getirdiğinin anlaşılması gerekmektedir. Dış kaynak kullanımı ile işletmeler firmalarının maliyetini azaltıp, ürün kalitesini, pazar payını ve kârlılığını yükseltebilirler ve böylece bulundukları sektörde

rekabet üstünlüğü elde ederler. Bu noktada dış kaynaklardan yararlanma stratejik bir alternatif haline gelir ve çok önemli bir rekabet stratejisi olarak adlandırılabilir.

1.4.2. Rekabet Stratejisi ve Portföy Analizi

Rekabet stratejilerinin belirlenmesinde en yaygın olarak kullanılan portföy analizi ile portföy matrisleri ve işletmelerin piyasalarda nasıl bir strateji izlemesi gerektiğinin analizi yapılır. Portföy analizi, işletme stratejilerini seçiminde yardımcı olmak amacıyla, stratejik iş biriminin çeşitli ölçülere göre değerlendirilmesi ve bu analizlerin işletmeye sağlayacağı faydanın tahmin edilmesidir. Bir portföy analizinin piyasadaki sektörler ve firmalar açısından yeterli bilgi verebilmesi gerekmektedir (Aktan, 2009,8).

Büyüme ve Pazar Payı Matrisi

1960'lı yıllarda Boston Danışma Grubu tarafından geliştirilen Büyüme/ Pazar Payı matrisi en çok bilinen portföy analizi tekniğidir.

Firmaların ürünlerinin, yaşam süresinin başlangıcında olduğu dönemde pazar üstünlüğü sağlamaları büyük önem taşımaktadır. Ürün olgunluk aşamasına geldiğinde potansiyel müşterileri alışverişte oldukları firmalardan çekmek ve pazar payını arttırmak oldukça zordur. Boston Danışma Grubu'na göre pazar payını arttırmaya yönelik yatırımlar yapan işletme pazar üstünlüğü kazanacaktır. Pazar üstünlüğü kazanmak firmaların değişen ihtiyaçlarına uygun stratejilerin seçilmesine bağlıdır. Büyüme/Pazar payı matrisinin önemi burada ortaya çıkmakta olup değişen ihtiyaçlara uygun stratejilerin seçilmesine yardımcı olur (Ergin, 1997,123).

Boston Danışma Grubu'na göre; işletmeler ürünlerini stratejik nitelikteki iş birimlerine bölerek, bağımsız her birimin bağımsız bir kâr merkezi haline gelmesini sağlayabilirler. Yatırımlarını çeşitlendirmiş bir işletmenin kaynaklarını verimli ve geleceği parlak üretim alanlarına yönlendirmesi en büyük avantajıdır. Bu sayede bu işletmeler gelişme potansiyellerinin hangi alanda daha iyi olduğunu görerek yatırımlarını bu stratejik iş biriminden diğerine aktarırlar ve böylece şirket düzeyinde bütünleyici stratejik planlamalarını gerçekleştirmiş olurlar. İşletme düzeyinde yapılacak bu bütünleyici planlama ürüne göre yapılmış örgüt kısımlarının alt optimizasyonunu sağlar ve firmanın

başarısını da bütün olarak optimize eder. Boston Danışma Grubu büyüme ve pazar payı matrisini büyüme hızları, pazar payları, nakit akışı özelliklerine göre 4 faktör açısından incelemiştir. Bunlardan birincisi nakit inekleri; “Cash Cow” kârlı biçimde yapılmış bir yatırımı ifade etmekte, bol nakit sağlamakta, yüksek pazar payına ve düşük pazar büyümesine sahip ürünlerdir. İkinci olarak, köpekler; “Dogs” ise ne önemli bir nakit gerektirir ne de nakit getirisi fazladır. Pazar payı düşük olduğu için pazar büyümesi de düşük olan ürünler sınıfı olup pazar payını korumak için bu ürünlere ek işletme sermayesi gerektiğinden bu ürün sınıfı nakit tuzakları olarak da nitelendirilir. Üçüncü alternatif problem çocuk adı da verilen soru işaretleri; yüksek büyüme hızına sahip ve düşük pazar payına sahip ürünlerdir. Pazar hissesini korumak ve daha iyiye götürmek için nakde ihtiyaç duyan ürünlerdir. Sonuncu ve en iyi alternatif olan yıldızlar ise; firmanın pazara sunduğu ürünlerin hem pazar payının yüksek olduğunu, hem de pazardaki büyüme oranının yüksek olduğunu ifade eder. Bu sınıftaki ürünleri nakit akışları bakımından kendi kendine yeten ürünler olarak değerlendirmek mümkündür. Büyüyüp olgunlaşan yıldız sınıfındaki ürünler ileride nakit ineği olduklarında daha büyük nakit gücüne sahip olurlar. Firmalar, ürünlerin pazar payı ve pazardaki büyüme oranlarının durumuna göre ayrılmış olan bu alternatiflere göre rekabet stratejileri belirlerler. Örneğin; bir firmanın ürünü yıldız alternatifteyse firmanın yatırımlarını arttırması önerilebilir. Bunun tam tersi soru işaretleri alternatifindeyse firmanın faaliyetlerini azaltarak pazardan geri çekilmesi önerilecektir (Eren, 2005,291-294).

Tablo 1.4. Büyüme/Pazar Payı Matrisi ve İzlenecek Stratejiler

KATEGORİ	İZLENECEK STRATEJİLER	KÂRLILIK	GEREKLİ YATIRIMLAR
YILDIZLAR	Pazar payını muhafaza et veya arttır	Yüksek	Yüksek
NAKİT İNEKLERİ	Pazar payını muhafaza et veya arttır	Yüksek veya yetersiz kar	Yüksek
SORU İŞARETLERİ	Nakit para girişini arttır, gerekirse pazardan çekil	Düşük veya negatif	Yatırımlarını azalt
KÖPEKLER	Nakit para girişini arttır, gerekirse pazardan çekil	Düşük veya negatif	Yatırımlarını azalt

Kaynak: AKTAN, 1999

Mckinsey Matrisi

ABD’de bulunan Mckinsey danışmanlık şirketi tarafından geliştirilen Mckinsey matrisi aynı zamanda GE Matrisi olarak da bilinmektedir. Bu matris, 1970’lerde ABD’nin en büyük şirketlerinden biri olan General Electric’in stratejik iş biriminin geniş olan portföyünü irdelemek için bir araç olarak 9 hücreli bir matris olarak geliştirmiştir. Mckinsey matrisinde organizasyonun rekabet gücü ve pazar çekiciliği olmak üzere 2 faktörün analizi yapılmaktadır.¹²

Tablo 1.5. Mckinsey Matrisi

		ORGANİZASYONUN REKABET GÜCÜ		
		YÜKSEK	ORTA	DÜŞÜK
PAZAR ÇEKİCİLİĞİ	YÜKSEK			
	ORTA			
	DÜŞÜK			

Kaynak: <http://www.quickmba.com/strategy/matrix/ge-mckinsey/>

Dikey ekseninde bulunan pazar çekiciliğini belirleyen faktörler;

- pazar payı ve büyüme oranı,
- geçmiş ve gelecekteki tahmin edilen kârlılık oranı,
- rekabet yapısı ve yoğunluğu,
- organizasyonun faaliyetinin sürekliliği,
- teknoloji ve sermaye gereksinimleri,

¹² <http://www.quickmba.com/strategy/matrix/ge-mckinsey/>

- yeni oluşan fırsat ve tehlikeler,
- sosyal, çevresel ve siyasal faktörlerin organizasyon üzerindeki etkisi,
- piyasaya giriş ve çıkışlar,
- fiyat ve kâr trendleri,
- organizasyonun konjonktürel pozisyonu olarak sıralanabilir.

Düşey ekseninde bulunan organizasyonun rekabet gücünü belirleyen faktörler ise;

- pazar payı ve büyüme oranı,
- rakiplere göre kâr marjı,
- rakiplere göre ürün kalitesi ve maliyeti,
- tüketiciler ve piyasa hakkında yeterli bilgiye sahip olma,
- teknolojik yeterlilik,
- yönetim yeteneği,
- organizasyonun güçlü ve zayıf yönleri,
- organizasyon imajı,
- insan kaynakları,
- rekabet özellikleri olarak sıralanabilir.

Bu kriterler çerçevesinde firmanın yatırımlarını arttırması ve büyüme stratejisi izlemesi için rekabet gücünün ve pazarın çekiciliğinin yüksek olması gerekmektedir. Yukarıda verilen şekilde hem rekabet gücü hem de pazar çekiciliği yüksek olan firma yatırımlarını arttırabilir. Orta düzeyde olan firma da aynı şekilde yatırımlarını arttırabilir, buna karşın iki göstergenin de düşük olduğu firmanın yatırımlarını azaltması veya tasfiye boyutuna geçmesi gerekmektedir.¹³

Pazar Rekabet Matrisi

Thomson ve Strickland adında iki düşünürün pazar büyüme durumunu ve rekabet durumunu değişken kabul ederek buldukları 2 boyutlu bir matristir.

¹³ <http://www.quickmba.com/strategy/matrix/ge-mckinsey/>

Tablo 1.6. Pazar ve Rekabet Durumuna Göre Stratejik Kümeler

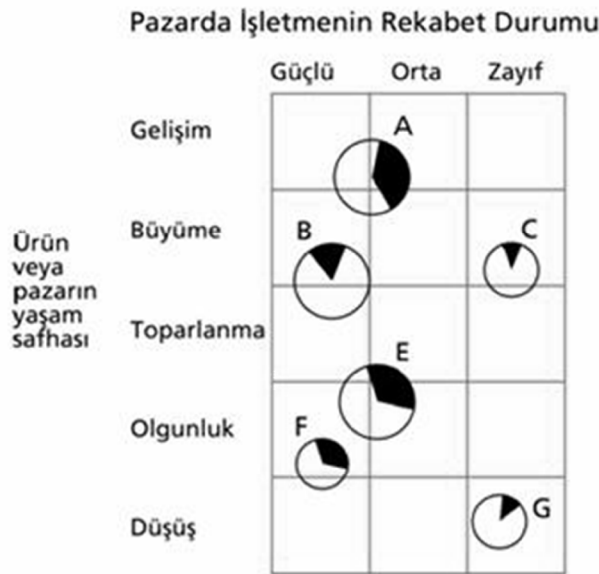
HIZLI PAZAR BÜYÜMESİ	
II. Bölge Stratejileri 1. Uzmanlık Stratejisinin Yeniden Düzenlenmesi 2. Yatay Entegrasyon ve Birleşme 3. Kopma 4. Tasfiye	I. Bölge Stratejileri 1. Uzmanlaşma 2. Dikey Entegrasyon 3. Tek Yönlü Farklılaşma
III. Bölge Stratejileri 1. Tasarruf Etme 2. Çeşitlendirme 3. Kopma 4. Tasfiye Etme	IV. Bölge Stratejileri 1. Tek Yönlü Farklılaştırma 2. Her Alana Girme Yatırım Yapma 3. Yeni Alanlarda Müşterek Yatırım Ortaklıkları
YAVAŞ PAZAR BÜYÜME	

Kaynak: Eren, 2005,317

Hızlı pazar büyümesi ve güçlü rekabet durumu olarak belirlenen birinci bölgede en mükemmel stratejik durum oluşmaktadır. Firma için en kötü durum üçüncü bölgede olmasıdır. Bu bölgede firmanın hem rekabet gücü düşük hem de pazar büyüme oranı yavaştır. Örneğin bu bölgede olan bir firmanın verimsiz kaynaklardan tasarruf sağlayarak maliyetleri düşürmesi veya mümkünse bu kaynakları verimliliği arttıracak şekilde düzenleme yoluna gitmesi gerekmektedir. Dördüncü ve ikinci bölgedeki firmalar için ise hem avantaj hem de dezavantaj söz konusu olduğundan bu firmaların dezavantajlarını avantaja dönüştürmek için stratejiler izlemesi gerekmektedir (Eren, 2005,317-319).

Hofer Matrisi

Boston Danışma Grubu ile General Electric'in portföy analizlerinin ve birlikte kullanılması ve genişletilmesi ile C. Hofer tarafından geliştirilen bir matristir. Bu matris BDG ve GE matrislerinin eleştirel yönlerine de cevap niteliği taşımaktadır. Hofer matrisinde bir ürünün yaşam hareketleri ile firmanın rekabet gücü değişken olarak kabul edilir (Eren, 2005,321). Boston Danışma Grubu Matrisi'nin, gelişmekte olan yeni sektörlerde, yeni işe başlayan işletmeler için uygun olmadığı görüşünden hareket eden bu matris, işletmelerin stratejik analizini; rekabet durumları ve ürün-pazar yaşam evresi açılarından yapmaya çalışmaktadır (Ülgen ve Mirze, 2004,643). Analizde kullanmış olduğu matrislerin içindeki daireler, işletmenin çalıştığı endüstri dalının pazar kapasitesini ifade ederken dairelerin içindeki siyah kısımlar ise bu firmanın pazar payını göstermektedir. Ürün hayat eğrisi gelişim, büyüme, toparlanma, olgunluk ve düşüş olmak üzere 5 safhadan oluşmaktadır. Buna karşın bir firmanın pazardaki rekabet durumu da güçlü, orta ve zayıf olmak üzere 3 bölümden oluşur. Hofer matrisi, firmanın elindeki ürünleri pazar potansiyeline, firmanın o pazardaki payına, pazarın rekabet durumuna ve ürün hayat eğrisindeki gelişmelere göre yerleştirerek oluşturulur.



Şekil 1.3. Hofer İş Birimleri Yönetim Matrisi

Kaynak: Ülgen/ Mirze, 2004; 643

Yukarıdaki şekilde her daire değişik endüstrilerde çalışan çeşitli firmaların endüstri potansiyelleri ve bu potansiyele göre firmanın pazar payını ifade etmektedir. Örneğin A işletmesi gelişme döneminde endüstri potansiyelinin 1/3'üne sahip güçlü denilebilecek bir rekabet durumundadır.

Ansoff Büyüme Matrisi

İşletme ve stratejik iş birimleri alanında strateji analizi ilk kez 1965 yılında Igor Ansoff tarafından geliştirilmiştir. Bu analizde ürün ve pazar yapısı bir arada analiz edilmektedir. Ansoff bu analizde daima büyüme alternatiflerini hedeflemiş olup bunları 4 ayrı strateji ile incelemiştir. Bunlar; faaliyet sahası, gelişme vektörü, pazar geliştirme stratejisi ve sinerji gibi unsurlardan oluşmaktadır. Birinci olarak faaliyet sahası unsuru; firmaların amaçları ile faaliyetleri arasında uyum olduğu sürece gelişme oranlarının yüksek ve düzgün olacağını ifade eder. Burada vurgulanan amaçlara uygun faaliyet sahasına sahip olmaktır. İkinci olarak gelişme vektörü unsuru kendi içinde 4 bölüme ayrılmaktadır.

Tablo 1.7. Ansoff'un Büyüme Vektörü

	Mevcut ürün	Yeni ürün
Mevcut Pazar	Pazara Nüfuz Etme Stratejileri	Ürün Geliştirme Stratejileri
Yeni Pazar	Pazar Geliştirme Stratejileri	Çeşitlendirme Stratejileri

Kaynak: Eren, 2005,246

Pazara nüfus etme stratejisinde; işletme mevcut ürünleri ile pazar eksiklerini karşılamaktadır. Artık bu aşamada pazara yerleşme stratejisi geliştirmeli ve kaliteyi düşürmemeye dikkat etmelidir. Pazar geliştirme stratejisinde; yeni pazarda eski bir ürünün satışı yapılyordur, bu takdirde yani pazarlara farklı stratejilerle girilmelidir. Ürün geliştirme stratejisinde; mevcut pazara yeni ürünler sunuluyorsa, bu ürünler geliştirmeli, ürününün tanıtımı ve reklamına önem verilmelidir. Ürün çeşitlendirme stratejisinde ise; eğer yeni pazarlara yeni ürünler sunuluyorsa, müşteri ihtiyaçları ve pazar yapısı analiz edilmelidir (Aktan ve Vural, 2004b,96). Üçüncü unsur rekabet avantajı unsuru olup buna göre; ürünler ve pazar alternatifleri açısından müşterek bağlılığı yürütmek için yenilik ve orijinallik politikası izlenmelidir. Rekabet avantajını yakalamak için sunulan ürün ve

hizmetlerde yenilikler ve rakipleri geride bırakacak satış anlaşmaları veya teknolojik ürünler sunulmalıdır (Eren, 2005,248). Son olarak sinerji unsuru ise işbirliği anlamına gelmekte olup işletmenin sahip olduğu araç, gereç veya personelin ahenk içerisinde çalışarak rekabet avantajı sağlamasıdır.

Küreselleşen ekonomilerde rekabet, işletmelerin kendiliğinden yakalayabildiği bir avantaj olmaktan daha öteye giderek stratejik bir yönetim gerektirmektedir. Son dönemlerde çok az endüstri veya çok az işletme güçlü yeni rekabet ortamına karşı hazırlıklıdır. Az sayıda sistemini oturtmuş işletme rekabet yarışından etkilenmemiştir. Bu yarıştan etkilenmeyen firmaların en büyük kozu stratejik analizler kullanılarak yönetilmeleridir. Yukarıda bahsedilen analizler şirketlerin ürettikleri ürünlerin piyasadaki payını ve rekabet durumunu göstermeleri açısından rekabet stratejileri olarak adlandırılmaktadırlar.

1.4.3. Rekabet Avantajı Elde Etmeye Yönelik Alternatif Stratejiler

Rekabet üstünlüğü sağlamak için izlenecek stratejiler belirlendikten sonra stratejik sürecin diğer bir aşaması olan işletme stratejilerinin belirlenmesine sıra gelir.

- **Büyüme ve Gelişme Stratejisi:** İşletmelerin hayatını sürdürebilmek, etkinliğini arttırmak ve rekabet avantajı yakalamak için takip edebileceği stratejilerdir. Büyüme stratejileri işletme içi ve işletme dışı büyüme stratejileri olup, pazar geliştirme, pazar derinleştirme, ürün çeşitlendirme, ürün geliştirme stratejilerine örnek teşkil etmektedir (Çomaklı vd., 2007,75).
- **Küçülme Stratejisi:** İşletmelerin rekabet gücünün düşük olduğu alanlarda faaliyetlerinin azaltılması için uygulanan stratejilerdir (Aktan ve Vural, 2004,97).
- **Bütünleşme stratejiler:** Bu strateji 3 alt stratejiye ayrılır. Birincisi ileriye doğru dikey bütünleşme stratejisi olup işletmenin kendi ürettiği ürünleri pazarlamaya girmesidir. Bu sebeple kendi ürünlerinin pazarlamasını yapan firmayı satın alarak bu stratejiyi uygular. İkincisi geriye doğru dikey bütünleşme, işletmenin kendi ürettiği ürünlerin hammadde ve malzeme tedarikçisi olmasıdır. Bu strateji ile üretim girdilerinde maliyet azalması olanağı doğar bu da rekabet üstünlüğü

sağlar. Son olarak da, yatay bütünleşme olan aynı ürünleri üreten rakip işletmenin satın alınması stratejisi sayılabilir (Çomaklı vd., 2007,77).

- **Birleşme Stratejisi:** İşletmenin başka işletmelerle ortaklık kurmasıdır.
- **Tasarruf stratejisi:** Genellikle ekonomik durgunluk döneminde veya işletmenin finansal durumunun bozulduğu durumlarda kullanılır. Bu strateji kısa dönemlik olup sıkıntılı dönemi atlatmak adına uygulanır.
- **Tasfiye Stratejisi:** Bazı yatırımların geri çekilmesini, kârsız ve verimsiz faaliyetlere son verilmesini ve bunlarla ilgili ürün ve hizmetlerin pazardan çekilmesini kısacası bu durum işletmenin küçülmesi anlamına gelir.
- **Uzmanlaşma Stratejisi:** Firmanın en başarılı olduğu alanda kendini geliştirerek bu alanlarda üretimini arttırması ve uzmanlaşmasını ifade eden stratejidir.
- **Pazarlama Stratejisi:** Bir ürünün veya hizmetin üreticiden tüketiciye ulaşana kadar ki kısmıyla ilgili olan stratejilerdir.
- **Personel Stratejisi:** Personel yönetiminin amaçlarına doğru şekilde ulaşması için uygulanan insan kaynakları stratejileridir.
- **Araştırma Geliştirme Stratejisi:** Ar-ge faaliyetlerine yönelik olarak uygulanan bu stratejiler yenilikçi Ar-Ge stratejileri, koruyucu Ar-ge stratejileri, taklitçi Ar-Ge stratejileri, karma Ar-Ge stratejileri olarak 4 bölüme ayrılır.

1.5. Rekabet Gücü ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Bir ulusta firmalar uluslararası başarıya neden ulaşır? Porter'a göre; bu sorunun cevabı ulusların yerel firmalarının dört özelliğinde yatar. Bunlar faktör koşulları, talep koşulları, firma stratejisi ve rekabet yapısı ve ilgili ve destekleyici endüstrilerin varlığıdır. Porter, elmas modelini hangi firma ve endüstrilerin rekabet avantajına sahip olduğunu tespit etmekte kullanmıştır, ilgili ve destekleyici endüstrilerin önemi, kümelenmelere olan ilgiyi teşvik etmiştir. Bu model ülkelerin endüstrileri için kurabileceği alanları temsil etmektedir. Porter'a göre; yalnızca yabancı ve yerel firmalar zenginliği yaratmaktadır. Porter'ın bu modeli genel olarak kabul görmüştür. Ancak aynı zamanda akademik yazında oldukça farklı eleştiriler almıştır. Porter'ın elmas modeli ülkelerin rekabetçi üstünlüklerini uluslararası ekonomi ve rekabet stratejisiyle birlikte geniş şekilde açıkladığı için takdir görmüştür. Ancak, sadece ABD, Japonya, Almanya gibi gelişmiş ülkeler açısından uygun

olan bu modelin daha küçük ve gelişmekte olan ülkeler için genellendirilmesinin hatalı olduğu ileri sürülmüştür. (Çivi, 2001,29)

Bunun yanı sıra Dunning ise, Porter'ın modelini farklı şekilde eleştirmiştir. Dunning'e göre, Porter dünya ekonomik yapısını oluşturan güçleri dikkate almamış ve özellikle küreselleşmenin bir parçası olan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını dinamik elmas modelinde hiç işlememiştir. Dunning çok uluslu şirketlerin ülkelerin gelişmesinde önemli katkı sağladığını vurgulamaktadır (Brunner, 2006,7).

Burada Dunning'in Porter'ın elmas modeline getirdiği eleştirilerin üzerinde detaylı olarak durmakta fayda vardır. Çünkü dünya piyasalarındaki global ticaret oranının günümüzde hızla artması ile beraber uluslararası sermaye hareketleri artmış, mal ve hizmet mübadelesi önündeki engeller kalkmış bu durum bir yandan sınırları ulus ötesi olan endüstri ve firmaları hızla çoğaltırken, diğer yandan bu piyasalardaki rekabeti arttırmaya başlamıştır. Bu da gösterir ki; yabancı yatırımların doğurduğu global ticaret ortamı ulusların rekabet avantajını artırma da çok büyük bir etken haline gelmiştir.

Rekabet gücü, bir ülkenin veya firmanın ürettiği mal ve hizmetlerin, diğer ülke veya firmaların mal ve hizmetleriyle kalite ve fiyat açısından ulusal ve uluslararası alanda rekabet edilebilir olmasıdır. Uluslararası rekabet gücünün artması, üstün bir verimlilik performansına ve yüksek reel ücretlere sahip olan iktisadi faaliyetlere ülke kaynaklarının yönlendirilmesi yeteneğine bağlıdır. Rekabet gücü, sadece dışarıya mal satma ve dış ticaret dengesini sağlama yeteneği değildir; bunun yanı sıra bir ülkenin uluslararası pazarlardaki payını artırabilme yeteneğidir.¹⁴

Bir ülkenin veya firmanın rekabet gücünü belirleyen belirli faktörler vardır. Bunlar yukarıda da bahsedildiği gibi makroekonomik ortam, döviz kuru politikaları, beşeri kaynaklar, teknoloji, organizasyonel yapı, kamusal politikalar, kalite ve doğrudan yabancı yatırımlar olarak sıralanabilir. Literatürde rekabet gücünü belirleyen faktörler üzerine çoğu zaman durulmuş olsa da günümüzün en popüler terimi olan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının rekabet gücü üzerindeki etkisi açısından incelemeler azdır.

Dünya'da küreselleşme süreci ile gelişmeye başlayan doğrudan yabancı sermaye yatırımları kalkınmaya etkisi sebebiyle gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından odak

¹⁴ <http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/kavram.htm>

nokta halini almıştır. Gelişmiş ülkelerin rekabet gücünü arttırması, ucuz işgücü ve hammadde faydası sağlaması ve yeni pazar yaratması, gelişmekte olan ülkelere ise sermaye ve teknoloji transferi sağlaması doğrudan yabancı yatırımları her iki ülke için de cazip kılmaktadır (Gürak, 2003,3-4). Doğrudan yabancı sermaye yatırımı taraftarlarına göre küreselleşme sürecinde bir ülke ne kadar çok yabancı yatırım çekebilirse, o kadar çok küresel üretimden ve gelirden pay alabilecek ve ülkedeki refahı arttıracaktır.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları büyüme ve kalkınma için kaynak sıkıntısı çeken gelişmekte olan ülkelerin önemli finansman kaynağı olmakla beraber yöneldikleri ev sahibi ülke ekonomisindeki diğer yatırımcılar için olumlu sinyal işlevi görerek potansiyel yatırımcıları çekme etkisi ile toplam yatırımların artışına etki eder.¹⁵

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının sanayiye ve yatırımlara etkileri, ülke ekonomisine dolaylı yoldan etkileri olup, direkt sağladığı etkiler ise; ödemeler dengesi etkisi, sermaye ve gelir etkisi, ücretler üzerindeki etkisi ve verimlilik etkisi olarak sıralanabilir.

Gerek toplam sermayenin çok sayıda ülke tarafından paylaşılacak istenmesi gerek ülke ekonomilerine ve kalkınmaya yaptığı katkılar sebebiyle, ülkeler bugün yabancı sermayeden aldıkları payı arttırabilmek için reformlara gitmektedirler. Yabancı sermaye geçmişte sermaye açığını kapatmak, üretimi arttırmak, işsizliğe çözüm üretmek, ucuz hammadde kullanmak ve döviz rezervlerini arttırmak gibi etkilere sahip iken, günümüzde daha geniş etkileri sayılabilmektedir. Bunlar ülke içinde sağlıklı bir rekabet ortamı yaratmak, ülke ekonomisinin uluslararası bütünleşmesine katkıda bulunmak, ülkeye yeni teknolojileri kazandırmak, Ar-Ge faaliyetlerini arttırmak ve know-how getirmek olarak sayılabilir.

Buna ek olarak sermaye girişleri sağlayarak, doğrudan yabancı yatırımlar yabancı teknoloji, bilgi, yönetim becerisi ve diğer önemli girdileri elde etmede, uluslararası pazarlamada, ürün pazarını bütünlemede ve firmaların uluslararası rekabet gücünü geliştirmede ve ülkelerin ekonomik performansını arttırmada büyük bir araçtır (UNCTAD, 2007,7).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkelere rekabet açısından sağlayacağı olumlu etkileri irdelendiğinde; yabancı sermaye yatırımlarının önündeki engellerin

¹⁵ <http://www.tisk.org.tr/yazdir.asp?id=2433>

kalkması ile beraber artan çok uluslu firmalarla ortaya çıkan zorunlu rekabet ortamı ile firmaların yaptıkları küresel üretim faaliyetleri ve geliştirdikleri liberal politikalar sonucunda bir yandan tüketicinin daha düşük fiyatla üretilen malları tüketme imkânına sahip olmasına, öte yandan ise tüketicinin bol mal ve bol seçenek olanağına kavuşması ve yerli üretimde rekabet nedeni ile ortaya çıkabilecek kalite artışı gibi faktörler vasıtasıyla tüketicinin refahının artmasına yol açacağı sonucuna varılabilir.¹⁶

Uluslararası doğrudan yabancı yatırım akışı çok uluslu firmalar tarafından gerçekleştirilir. Çok uluslu firmalar yenilikçiliğin en önemli kaynağıdır ve yenilikçilik de çok uluslu firmaların bu hale gelmesini sağlayan en önemli rekabet gücü etkenidir (UNCTAD, 1999,361). Çok uluslu firmaların gerek teknolojik yenilikleri, gerek eğitimli beşeri kaynakları, gerek yönetim organizasyon konusundaki kıvraklıkları, gerekse geldikleri ülkedeki rekabete izin veren yasaları zaman içerisinde yatırımı alan ev sahibi ülkeye de yansıyacaktır.

Çok uluslu firmalar dünya çapında üretim yapırlarken özgün ürün teknolojilerini uluslararası piyasalarda yarıştırmaya çalışırlar. Bu aşamada yeni teknoloji kullanımı ve küresel rekabet gücü önem kazanır. Çok uluslu firmaların farklı ülkelerde bu gelişmişlikleri ile yaptıkları yatırımlar ev sahibi ülkelerdeki firmaların da kendilerini rekabet ortamına ve rekabet kurallarına uydurma zorunluluğunu ortaya çıkarır. İşte bu süreç doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına ev sahipliği yapan ülkede, uzun vadeli bir ekonomik dönemde sağlıklı bir rekabet ortamının oluşmasına katkıda bulunur.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının arttığı süreçte en çok yatırım çeken ve yatırım yapan ülkeler arasında ilk sırada olan ABD'nin, GCI (The Global Competitiveness Report)'a göre 2008-2009 döneminde en yüksek rekabet gücüne sahip ülke olması rekabet gücü ile yabancı sermaye yatırımları arasında güçlü bir ilişki olduğunun da bir göstergesidir.

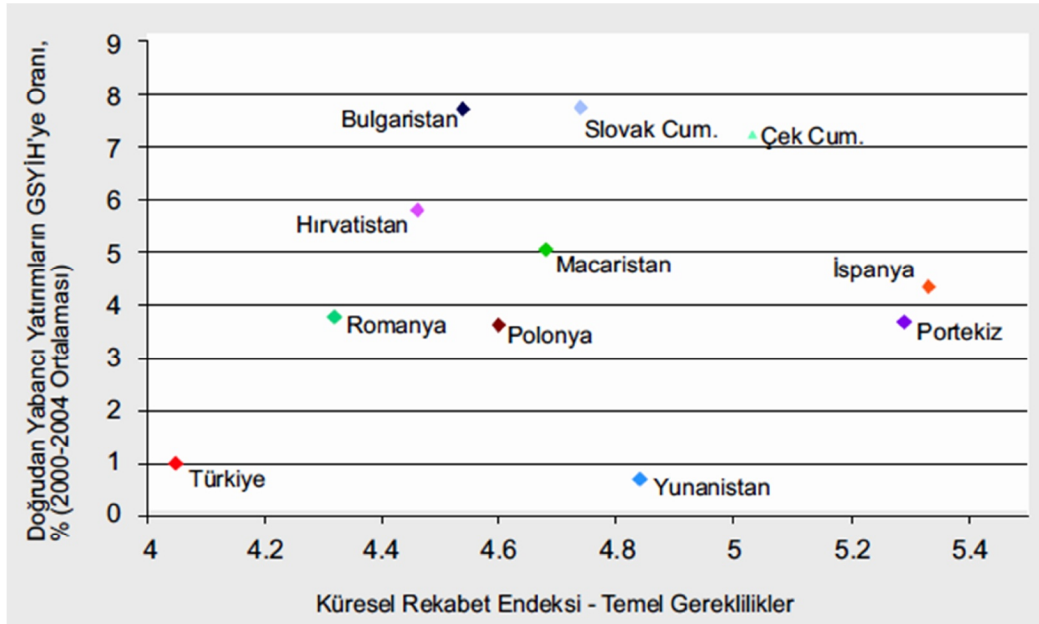
Diğer bir örnek olarak Finlandiya'daki Finpro (ulusal ihracat geliştirme dairesi) gösterilebilir. Finpro, aktif olarak Finlandiyalı şirketlerin uluslararasılaşmasını teşvik etmektedir ki; bu Fin ekonomisinin rekabet gücünü artırma stratejisinin bir parçasıdır (Smallbone, 2007,86).

¹⁶ <http://www.tisk.org.tr/yazdir.asp?id=2433>

Son olarak; İrlanda ekonomisinden de örnek verilebilir. 1950-1980 yılları arasında İrlanda, yabancı sermayeye yönelik, hem ekonominin dışı açılımı, hem de ilgili mevzuat ve vergi oranlarının çekici kılınması açısından büyük adımlar atmıştır. İrlanda'nın ekonomik kalkınmasının temelinde doğrudan yabancı yatırımları çekmek için uyguladığı politikalar ve ulusal rekabet gücü politikaları yer almaktadır. İrlanda, doğrudan yabancı sermaye yatırımı üzerinde IDA Ireland ve İrlandalı yerli yatırımcı üzerinde de Enterprice Ireland adlı kuruluşlar aracılığı ile ayrı teşvik programları uygulayan bir politika uygulanmıştır. Bu suretle söz konusu sektörlerin özellikle son beş yıl içinde istihdam, üretim ve ihracata katkılarında dikkate değer artışlar sağlanmıştır. İrlanda, 1990'lardan sonra sergilediği etkileyici ekonomik performans ile gelişmiş ülkeler ile rekabet eder hale gelmiştir. İrlanda örneğinde bir kez daha görülmektedir ki; doğrudan yabancı yatırımlara verilen önem beraberinde uluslararası rekabet gücü başarısını getirmiştir.¹⁷

Yabancı yatırımcılar, gelişmekte olan ekonomilerde yerel ekonomilerin rekabet etmeye çabalayacakları yeni standartlar getirebilirler. Dünya Ekonomik Forumu'nun 1997 yılındaki yönetici anketi sonuçları; bir ülkenin küresel rekabet endeksi ile çektiği doğrudan yabancı yatırımlar arasında paralellik olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Küresel Rekabet Endeksi'ne göre rekabet gücü yüksek olan ülkeler, doğrudan yabancı yatırımların yönelmeyi düşündüğü ülkelerdir. Küresel Rekabet Endeksi'nin yatırım ortamını değerlendiren Temel Gereklilikler alt endeksi ile doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişkiyi gösteren Dünya Ekonomik Forumu'nun 2005-2006 raporundaki verileri aşağıdaki gibidir:

¹⁷ www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/.../irlanda.doc



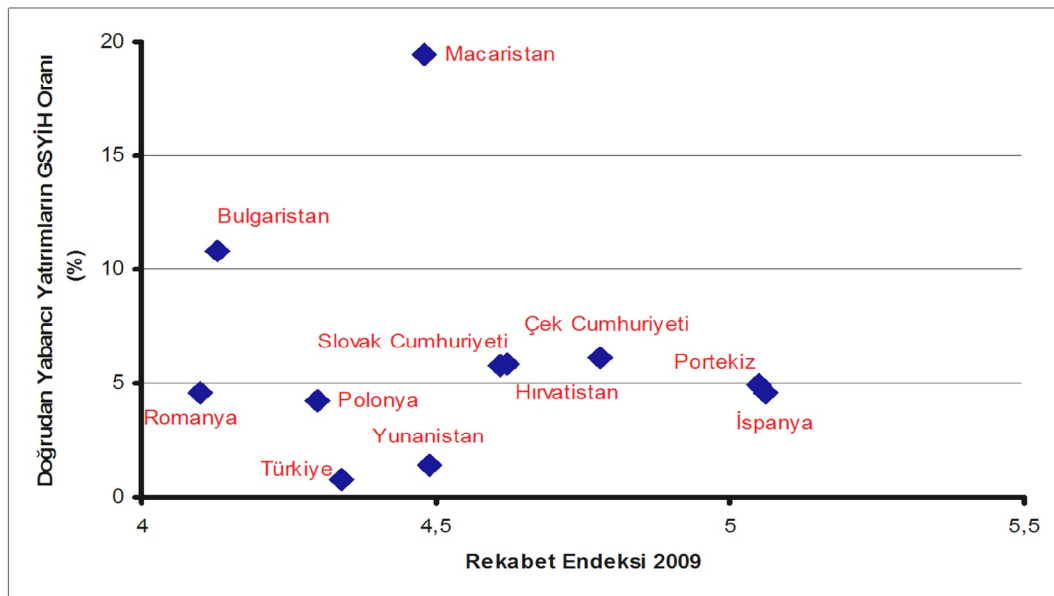
Şekil 1.4. Küresel Rekabet Endeksi (Temel Gereklilikler) ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar (2004)

Kaynak: REF, TUSİAD-SABANCI UNIVERSİTESİ REKABET FORUMU (2006), “Türkiye Küresel Rekabet Raporu”

Dünya Ekonomik Forumu’nun 2005-2006 raporuna göre Küresel Rekabet Endeksinin Temel Gereksinimler başlığı altında Kurumlar, Altyapı, Makroekonomik Ortam ile Sağlık ve Temel Eğitim’e ait verileri bir araya getirilerek oluşturulan alt endeks x-eksenini, doğrudan yabancı yatırımların GSYİH’ya oranı ise y eksenini oluşturmaktadır. Bu veriler şekildeki gelişmekte olan ülkelere göre değerlendirilmiştir. Bu şekilde ülkeler AB’ye üyelik sürecine göre yorum yapılarak incelenmiştir. 1986 yılında AB’ye üyelik süresini tamamlamış olan İspanya ve Portekiz Temel gereklilikler alt endeksinde iyi durumda olup GSYİH’larının % 4’ü kadar dış yatırım almışlardır. Diğer bir ülke grubu 2004’te AB’ye üye olan Çek ve Slovak Cumhuriyetleri ile Macaristan ve Polonya’dan oluşmaktadır. Son grup ise Bulgaristan, Hırvatistan, Romanya ve Türkiye’den oluşmaktadır. Yunanistan dışında tüm ülkeler üyelik sürecini ne kadar önce yaşamışlarsa Temel Gereklilikler alt endeksinde o kadar başarılı olmuşlardır. Yunanistan’da yatırım ortamının olması gerekenden daha kötü olmasının sebebi ise bu ülkenin yatırım ortamını iyileştirmeye fazla önem vermemesidir. Dünya Ekonomik Forumu bu araştırmayı AB’ye üyeliği gerçekleşen

veya üyelik sürecinde olan ülkelerin yatırım ortamını iyileştirmesi ve küresel rekabete katılmasının hızlanması açısından ele almıştır. Ancak bu konu madalyonun öteki yüzünden incelendiğinde Dünya Rekabet Forumu'nun yaptığı bu çalışma Küresel Rekabet Endeksi Temel Gereklilikler Alt Endeksi ile doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki bağı göstermektedir. Her grup içindeki ülkenin Temel Gereklilikler Alt Endeksi ne oranda yüksek ise o ülkeye giren doğrudan yabancı yatırımların GSYİH'ya oranı da o kadar yüksek olmaktadır.

Bu ülkelerin, 2009 verilerine göre yine Küresel Rekabet Endeksinin Temel Gereksinimler başlığı altında Kurumlar, Altyapı, Makroekonomik Ortam ile Sağlık ve Temel Eğitim'e ait verilerin bir araya gelmesi sonucu ortaya çıkan alt endeksin ve doğrudan yabancı yatırımların GSYİH'ya oranının x ve y eksenlerini oluşturduğu tablo aşağıda gösterilmiştir. 2009 döneminde birçok ülke için durum değişmemiştir. Özellikle Türkiye ve Yunanistan'ın her iki gösterge için de verileri hemen hemen aynı kalmıştır. Bu iki ülke yine ortalamanın altında göstergelere sahiptir. Bulgaristan ve Macaristan ise doğrudan yabancı sermaye yatırımları konusunda pozitif yönlü değişimin en fazla yaşandığı ülkelerdir.



Şekil 1.5. Küresel Rekabet Endeksi (Temel Gereklilikler) ve Doğrudan Yabancı Yatırımlar (2009)

Kaynak: UNCTAD-WEF, 2009

Yabancı yatırımların bir ÷lkedeki rekabet gücüne etkilerinden bahsederken aynı zamanda rekabet gücü kuvvetli olan ÷lkelerin de doğrudan yabancı yatırımları çekme ortamı sağlama açısından daha başarılı olduğuna da değinmekte fayda vardır. Çok uluslu şirketler, liberal düzene ayak uydurmuş kendilerini her açıdan geliştiren ÷lkelerden gelen şirketler olarak, yatırım yapacakları ÷lkeyi seçerken hareket kabiliyetlerini kullanabilecek esnek piyasa koşullarından faydalanabilecekleri ÷lkeyi tercih ederler. Bu sebeple doğrudan yabancı yatırım akışını yüksek düzeyde alan ÷lkelerin daha rekabetçi olduğu söylenebilir (REF, 2006,35).

İKİNCİ BÖLÜM

DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMI KAVRAMI

Sanayi devrimi ile beraber kapitalizmin gelişimi ve sermaye oluşumu sonrasında ticari ve endüstriyel işletmelerin büyük bir değişim içerisine girdiği gözlenmiştir. Başlangıçta ulusal işletmeler faaliyette bulunurken, daha sonraları uluslararası, çok uluslu ve ulus ötesi işletmelerin ekonomik alanda yer edindiklerini, inanılmaz boyutlara ulaşan bir uluslararası yabancı sermaye trafiğinin ekonomik gelişmeleri ve değişimleri etkilediğini söylemek mümkün olmuştur (Demircan, 2003,1).

Günümüz dünyasında en belirleyici unsur küreselleşme sürecidir. Bu sürece bağlı olarak artık ulusal kültürlerin, ekonomik sınırların, politik kutuplaşmaların ortadan kalktığı, her alanda liberal gelişmelerin güç kazandığı bir dünya düzeni oluşmaktadır (Afşar, 2004,86). Ülke ekonomilerinin dünya ekonomisi ile entegrasyonu, üretimin küreselleşmesi, ülke bazında faaliyet gösteren firmaların üretim ve hizmet faaliyetlerini diğer ülkelere ve kıtalara yayma çabası ülkeleri hep bir elden çalışır konuma getirmiştir. Çok uluslu şirketlerin faaliyetleri, üretim faaliyetleri, sınır ötesi iştirakler ve fason imalat anlaşmaları gibi anlaşmalar ile uluslararası boyuta taşınmaktadır. Çok uluslu şirketler üretim faaliyetlerini hammadde, ara malı ve işgücü gibi alanlarda maliyetlerini düşürecek ülkelere kaydırma çabasına girmişlerdir. Bu noktada karşımıza sermaye transferi yani doğrudan yabancı sermaye yatırımı kavramı çıkmaktadır (Afşar, 2004,86).

2.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Kavramı

Bir ülke borsasında işlem gören şirketlerin hisselerinin bir diğer ülke veya ülkelerin kuruluşları tarafından satın alınmasını ifade eden portföy yatırımları dışında kalan ve bir veya birden fazla uluslararası yatırımcının tamamına sahip olarak veya yerli bir veya birkaç firma ile ortaklık halinde gerçekleştirdiği yatırımlar, doğrudan yabancı sermaye yatırımları olarak tanımlanmaktadır (DPT, 2000b,1).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları; bir şirketin, üretimini ana merkezinin bulunduğu ülkenin dışına yaymak üzere başka ülkelerde ekonomik girişimlerde bulunmasıdır.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımı kavramının literatürde sonuçta aynı anlama gelen çok çeşitli tanımları vardır. IMF ve OECD tarafından kararlaştırılan ve “The Benchmark Definition of Foreign Direct Investment” adı altında yayınlanan tanıma göre; “doğrudan yabancı sermaye yatırımı bir ülkede yerleşik bir kuruluşun, farklı bir ülkede uzun vadeli kalıcı ekonomik çıkar elde etme amacını yansıtmaktadır. Kalıcı çıkar kavramı, yabancı sermaye yatırımcısı ile yatırım ve yatırımın kontrolü konularında uzun dönemli bağımlılığını ifade eder.” (Arıkan, 2006,6).

Yabancı sermaye yatırımcısı, mukim olduğu ülkeden farklı bir ülkede şube, bağlı kuruluş ya da ortaklık şeklinde doğrudan yabancı sermaye yatırımına sahip olan şahıslar ve şirketleşmemiş kamu ya da özel teşebbüsler, devletler, birbiriyle bağlantılı şirket veya şirketleşmemiş girişimcilerdir (Demircan, 2003,2).

Doğrudan yabancı yatırımlar, genelde greenfield investment (yeni yatırımlar), M&A (şirket evlilikleri ve satın almalar), joint venture (ortak girişimler) ve strategical alliances (stratejik birleşmeler) olarak gerçekleşmekte, her bir tanım kendi içinde farklı etkileri beraberinde taşımaktadır.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yaratacakları rekabet, sanayinin üretim kapasitesinin artması, yerli firmaların Ar-Ge çalışmalarına başlaması ve teknoloji üretir hale gelmesi, firmaların ürettikleri teknolojileri ihraç etmeleri, firmaların üretim kalitelerini arttırmaları ve yeni tasarımlara yönelmeleri gibi olumlu sonuçları beraberinde getirir.

2.2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarına Giriş Yöntemleri

“Dünya piyasalarında başarı sağlayan ve üstünlük kuran çokuluslu şirketler, gelişmiş araştırma ve geliştirme faaliyetleri, ileri teknoloji kullanımları sayesinde çok hızlı hareket edebilme imkânları bulmaktadırlar. Farklı coğrafi alanlarda faaliyette bulunmaları sayesinde bu şirketler, çeşitli girdilere kolaylıkla ulaşabilmekte, herhangi bir yerde üretilip her yerde satılabilecek ürünler geliştirmektedirler” (Ulaş, 2004,152). Son dönemlerde bu firmaların üretimleri, ticaretleri veya hammadde teminleri değişik ülkelerdeki merkezlerde yapılmaya başlanmıştır. Birçok mal işlem gördükten sonra işlemin devamı için başka ülkelere transfer edilmektedir. Yani çok uluslu şirketler kendi içlerinde mal transferi yapmaya başlamışlardır. Bu çok uluslu şirketler, doğrudan yabancı yatırım kararlarını vermeden önce ne şekilde yatırım yapacaklarına karar verirler. Yatırımın yapılacağı ülkenin

ekonomik ve politik yapısı ve karakteristik özelliklerine göre bir yatırım stratejisi belirlerler. Bu strateji karar verilen pazara en optimum giriş yolunun bulunmasıdır (Arıkan, 2006,35).

Firmaların bir piyasa giriş alternatifini diğerine tercih ettiklerini gösteren kapsamlı bir analiz olmamakla beraber çok az sayıda ampirik çalışma firmaların karakteristik özelliklerini ve pazar özelliklerini analiz ederek yabancı bir piyasaya giriş sırasında hangi yolun neden seçildiğini araştırmıştır. Caves and Mehra, Amerika'ya yapılan yatırımları, Zejan, İsveç'ten dışarıya yapılan yatırımları ve Hennart, Japonya'dan Amerika'ya yapılan firma girişlerini incelemişlerdir.

Buckley and Casson, firmaların yabancı pazarlara giriş yöntemlerini analiz etmiştir. Onlar, firmaların ihracat, bayilik verme, taşeronluk, ortak girişim veya satın alma veya birleşme yöntemleri arasından hangisini stratejik olarak seçtiğini uluslararasılaşma teorisinden etkilenecek araştırmışlardır. Yabancı firmalar yeni pazarlara girerken bazı ek maliyetlere maruz kalırlar. Bunlar; piyasa hakkında bilgi edinmek için maruz kalınan pazarlama maliyetleri, yeni piyasadaki ürün tercihlerine adapte olmak için yapılan adaptasyon maliyetleri, yabancı pazarlarda yeni elde edilen üretim veya dağıtım hizmetlerinde güveni inşa etmenin maliyetleri gibi ek maliyetlerdir. Buna ek olarak eğer yabancı firma ev sahibi ülkede üretim yapıp bunu yeni pazarlara ihracat yapma yolunu seçerse, ulaşım ve tarife maliyetleri gibi yerli üretim maliyeti de ortaya çıkacaktır (Görgün, 2000,2).

Ayrıca hedef ülkedeki ekonomik, politik ve sosyal istikrar, yabancı yatırımlara ilişkin uluslararası anlaşmalar, vergi, ticaret, özelleştirme politikası, piyasaların yapısı ve işleyişine ilişkin politikalar, anlaşma standartları yabancı şirketlerin yatırım kararlarını etkilemektedir.

Yeşil alan yatırımları yerine, şirketlerin birleşmesi ve satın alınması veya ortak girişimlerin tercih edilme nedeni hazır pazar payı, dağıtım kanalı ve marka avantajlarından yararlanmaktır. Risk faktörü de doğrudan yabancı yatırımların ne şekilde yapılacağına karar verme aşamasında etkilidir.

Yabancı firmaların yeni pazarlara girerken hangi giriş stratejisini seçecekleri bu ek maliyetleri üstlenmemek ve daha fazla kâr elde etmek açısından önem taşımaktadır. Bu stratejiler yeni bir şirket kurulması (greenfield investment), ortak girişimler (joint ventures),

şirket evlilikleri ve satın almalar (mergers&acquisitions) ve stratejik birleşmeler (strategical alliances) olarak sıralanabilir (Arıkan, 2006,35).

2.2.1. Yeni Bir Şirket Kurulması (Greenfield Investment)

Yabancı yatırımcıların yeni bir girişimde bulunmak, mal veya hizmet üretmek için ev sahibi ülkede fabrika veya tesis kurması gibi yatırımlardır. Çok uluslu şirketlerin dış pazarlarda kendilerine ait yeni bir şirket kurması olan bu yatırım türü uluslararası yatırımlarını entegre edebilmek adına gereksinim duydukları kontrolü sağlar. Bu tip yatırımlar daha çok gelişmekte olan ülkelerde iş hayatında nişlerin bulunduğu ortamlarda yoğunluk kazanırlar. Bu tip yatırımlarda yabancı yatırımcının amacı tamamen kendi teknolojisi, üretim metodu ve yönetim anlayışıyla yeni bir işletme açmaktır. Bu sayede kâr maksimize edilmeye çalışılmaktadır. Bu tip yatırımların dezavantajı ise ev sahibi ülkede yeni yatırıma girmekten dolayı meydana çıkan ek maliyetlerdir (Arıkan, 2006,36). Bir yeşil alan yatırımının kârlılığı ortak girişimcilik veya satın alma ve birleşme yatırımlarının seçimine etki eder. Çoğu zaman yeşil alan yatırımının getirisi dengede görülme bile, yeşil alan yatırımları diğer ortaklarla yapılacak hedeflerin yapılmasını sağlayan yatırım türü olduğundan tercih edilir (Raff vd., 2007,2). Ayrıca bu yatırımlar ev sahibi ülkeye giren yeni bir yatırım olduğundan ülkedeki toplam yatırıma artış etkisi vardır.

2.2.2. Ortak Girişimler (Joint Ventures)

Ortak girişim, çokuluslu şirket ile yerel şirketin amaçlarını gerçekleştirmek üzere, yerel pazarda iş yaratmak amacı ile kaynaklarını birleştirerek oluşturdukları, mülkiyeti, faaliyetleri, sorumlulukları ve finansal riskleri ana şirketlerden ayrı olan üçüncü bir şirkettir (Akturan, 2008,638-639). Bu yeni girişimin faaliyetleri, temel yatırımları, üretim, pazarlama ve yönetim politikası kararları, ekonomik ve yasal olarak birbirlerinden bağımsız olan ana şirketlerin ortak kontrolündedir. Ortak girişim oluşturan taraflardan en azından birinin merkezi, ortak girişimin faaliyet gösterdiği ülkenin dışındadır. Ortak girişimde sermaye koyan ana şirketlerden her birinin sermayedeki payları %90'dan az, %10'dan fazla olarak tanımlanır. %90 ya da daha fazla sermaye payına sahip olan şirketler ayrı bir girişim yani tam mülkiyete sahip yan kuruluş olarak kabul edilir (Walmsley, 1989,5, Aktaran:

Ulaş, 2004,154). Bazı kaynaklarda ise şirketin % 95 sermaye payına sahip olması yan kuruluş olarak kabul edilmektedir.

Ortak girişim, riskin paylaşılması, yabancı firmanın öğrenme imkânı, ortakların farklı değerlerde kuvvetlerini bir araya getirerek sinerji yaratması, devlet ihalelerinde yerel firmanın tercih edilmesi engelinin aşılması, yasal engellerin aşılması, yeni olanak ve fırsatların yaratılması, yerel üretimin ucuz olabilmesinden dolayı ucuz fiyat yaratması gibi avantajlara sahiptir. “63 çokuluslu şirket yöneticisi, yerel ortağın en önemli katkılarının yerel pazar ve çevre koşulları hakkında bilgi vermesi olduğunu belirtmiştir. Yerel ortağın katkılarının; politik koşullar, ekonomi ve pazar hakkında bilgi sağlaması, genel yönetim, ürünlerin ülkede üretilmesi için pazara giriş imkânı sağlaması, pazarlama personeli ve uzmanlığının sağlanması, yerel sermaye sağlaması, ortağın hükümet ile ilişkilerinin iyi olması, fabrika ve yerleşimi sağlaması, yerel işgücü ve sendikalarla iletişimi sağlaması, yerel malzeme tedariki, finansal kurumlarla iletişimi sağlaması gibi sebepler olduğu belirlenmiştir.” (Ulaş, 2004,155)

Ancak bu avantajların yanı sıra firma bir ortakla çalıştığı için kontrol ve koordinasyon maliyetlerinin yüksek olabilmesi, ortaklar arasında çatışma çıkma ihtimali bulunması ve dinamik ortağın gelecekte ciddi bir rakip olabileceği ihtimali açısından dezavantajları da vardır (Akturan, 2008,639).

2.2.3. Satın Alma ve Birleşmeler (Mergers&Acquisitions)

Şirket birleşmeleri, benzer büyüklükteki iki şirket arasında piyasa gücünü veya verimliliğini arttırmak amacıyla ve de hisse senetlerinin el değiştirmesi şeklinde yapılır. Şirket satın almaları ise, küçük bir şirketin büyük bir şirket tarafından varlıklarının veya hisselerinin önemli bir kısmının satın alınarak ele geçirilmesi ve yeniden yapılanmasıdır (Görmez, 2007,18). Şirketler arası birleşmeler veya satın almalar yabancı bir pazara girmede en kolay yol olmasıyla, daha iyi bir teknolojiye araştırma-geliştirme (Ar-Ge) faaliyetlerine girmeden ulaşma ve ölçek ekonomilerinden faydalanma imkânlarıyla son zamanlarda doğrudan yatırımcıların tercih ettikleri bir yöntemdir. Bu yöntem kültür, milliyet, din, gelenek-görenek farklılıklarından doğan güçlükler, yabancı bir şirketin yerli bir şirketle birleşmesi veya onu satın almasından doğan siyasi olumsuzluklar ve birleşme veya satın alma sonrasında istihdam, ücretler veya sözleşmelerdeki aleyhte değişiklikler

gibi olumsuz etkiler doğurabilir. Birleşme ve satın almalar literatürde şirket evlilikleri olarak da bilinmektedir. Şirketler bu vasıta ile birbirlerinin teknolojik birimlerinden, yöneticilik ve sermaye kaynaklarından yararlanarak rekabetçi güçlerini ve dünya piyasasındaki paylarını arttırmayı hedeflerler.

Tablo 2.1. Dünyadaki Şirket Birleşme ve Satın Alımları (1990-2007)

Yıllar	İşlem Sayısı	Değeri	Toplamın Yüzdesi
1990	48	83.7	41.7
1991	13	31.5	27.0
1992	12	23.8	21.0
1993	18	37.7	30.5
1994	36	72.6	42.5
1995	44	97.1	41.9
1996	48	100.2	37.9
1997	73	146.2	39.4
1998	111	408.8	59.0
1999	137	578.4	64.0
2000	207	999.0	74.0
2001	137	451.0	61.7
2002	105	265.7	55.0
2003	78	184.2	44.8
2004	111	291.3	51.5
2005	182	569.4	61.3
2006	215	711.2	63.6
2007	300	1161.0	70.9

Kaynak: SEYİDOĞLU, 2009

Ekonomik Analiz Bürosu'nun verilerine göre 1980-1991 yılları arasında yapılan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının %60'ı satın almalar şeklinde olmuştur. Bu pay özellikle 1980'lerin sonlarına ve 1990'ların başlarına doğru %80 oranından fazla olmuştur.

2.2.4. Stratejik Birleşmeler (Strategic Alliances)

Son dönemlerde doğrudan yabancı yatırımların giriş şekline yeni bir yöntem eklenmiştir. Stratejik birleşmeler adı verilen bu giriş şeklinde amaç çok yüklü olan Ar-Ge faaliyetlerini paylaşmak, ortak pazarlama ve hizmet sunabilmektir. “Stratejik birleşmelerde taraflar, hem birbirleri ile hisse senedi takası yaparlar, hem de mal ve hizmet üretmek amacıyla ortak girişim kurarlar. Bu tür giriş yöntemi, otomobil, elektronik, telekomünikasyon ve uçak sanayi alanlarında daha çok görülmektedir.” (Arıkan, 2006,38).

2.3. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Girişini Belirleyen Faktörler

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları geçtiğimiz yüzyıldan beri hızla artmakta ve hem yatırımı alan ev sahibi ülkeye hem de yatırımı alan ülkeye çeşitli faydalar sağlamaktadır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, hem ev sahibi ülkeye ilişkin talep cephesi faktörleri hem de kaynak ülkeye ilişkin arz cephesi faktörleri tarafından belirlenmektedir. Yani doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yapılabilmesi için kaynak ülkenin bazı itici faktörlere, ev sahibi ülkenin de bazı çekici faktörlere sahip olması gerekmektedir (Candemir, 2009,660).

2.3.1. Kaynak Ülke Açısından Belirleyici Faktörler

Doğrudan yabancı sermaye yatırımcılarının bir ülkede yatırım yapma kararı birçok faktöre bağlıdır. Bu faktörler yatırımın türüne göre de çeşitlilik gösterir. Yatırımcılar açısından en belirleyici faktör yatırım sonucunda elde edilecek verimlilik artışı ve kârdır. Yatırım yapılan ülkeden elde edilecek verimlilik ve kârın yanı sıra, üretim maliyetleri düşüklüğü, büyüme dinamizmine sahip yeni piyasalar olması, ucuz hammadde sağlanması gibi faktörler de önemlidir (Cho, 2003,100).

Kâr Maksimizasyonu

Yatırımların yapılmasını sağlayan ve işletmeleri yatırıma teşvik eden en önemli faktör kâr maksimizasyonudur. İşletmelerin en yüksek kâr dışında bir amacının olabileceğini düşünmek ekonominin ilkeleriyle bağdaşmaz. Ancak bunun yanında yabancı müteşebbislerin üzerinde durduğu diğer hususlar, elde edilen kârın sürekliliği ve işletmelerin bu kârı kendi ülkelerine transfer edebilmesidir. Başka bir deyişle; yabancı bir ülkede yatırımda bulunma kararı verilirken, bu yatırımın işletmeye ne derecede kârlı olacağı, bu kârlılığın devam edip etmeyeceği ve elde edilen kârı transfer etmedeki kolaylık büyük önem arz etmektedir. Kendi memleketine kârını transfer edemeyen müteşebbis için yabancı memlekette yaptığı yatırım önemini kaybeder (Akdiş, 1998,4).

Üretim Maliyetleri Düşüklüğü

Bunun yanı sıra yatırıma karar vermek için üretim maliyetlerini düşürme önemli bir faktördür. Çokuluslu işletmeler, üretim maliyetlerini düşürmek amacıyla faaliyetlerini azgelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelere kaydırabilir ve fason üretim yaptırabilirler (Ulaş, 2008,81). Yatırımın yapılmasıyla birlikte, eğer doğrudan yabancı yatırımın türü satın alma ya da birleşme şeklinde değil de yeni bir şube açma ya da yeni bir tesis kurma şeklinde ise; yeni üretim teçhizatı, dağıtım sistemi maliyetleri gibi sabit maliyetler ortaya çıkabilir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ülkeye girişiyle oluşan yüksek sabit maliyetler olmasına rağmen değişken maliyetlerde bazı düşüşler gözlemlenebilir (Dunning, 1993,60). Örneğin ölçek ekonomileri, ucuz işgücü veya nakliye açısından üretim maliyetlerinde düşüş meydana gelebilir. Ölçek ekonomileri, çıktı artarken bir işletmenin ortalama ürün maliyetinin azalması olduğuna göre daha büyük bir kapasiteye sahip fabrikanın üretime geçmesi birim maliyetleri azaltır. Daha büyük fabrika, daha büyük işbölümünün oluşmasına neden olur. Bu da ölçek ekonomileri açısından avantaj sağlar. Bunun yanı sıra gelişmekte olan ülkelerde, gelişmiş ülkelere kıyasla emek maliyeti daha ucuzdur. Emeğin ucuz olması, yatırımcı işletmenin maliyetlerini düşürücü bir etki yaratır. Son olarak da, taşıma maliyetlerini düşürmekten bahsedilebilir. İşletmede, taşıma maliyetleri önemliyse ihracat yapmak yerine ev sahibi ülkede üretim yapmak tercih edilebilir. Örneğin; Heineken, Almanya’da uzak bölgelere mamulleri taşımak yerine yabancı ülkelere üretim yapmayı tercih etmektedir. Başka bir örnek olarak da, Japon otomobil üretici tedarikçilerinin, otomobil üreticilerine tedarik sağlamak için Amerika’da yerleşmiş olduğundan söz edilebilir. (Ulaş, 2008,82).

Yeni Piyasa Arayışı

Firmaların doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına yönelerek farklı ülkelerde yatırım yapma tercihlerinin önemli nedenlerinden birisi, kendi ülkelerinde yatırım fırsatının az olmasıdır. Çünkü gelişmiş ülke piyasalarında üretim yapan işletmelerin, piyasalardaki doygunluk ve verimlilik artışı nedeniyle kârlılıkları düşmüştür ve gelirleri azalmıştır. Kendi ülkelerinde yatırım fırsatlarının az olması, yatırımlardan elde edilen gelirlerin düşmesi, özellikle temel endüstrilerde ileri derecede doygunluk ve normalin üstünde kapasitelerin

kâr tıkanıklığı yaratması göz önüne alınırsa doğrudan yabancı sermaye yatırımları yoluyla yeni piyasalara açılmak, işletmelere daha yüksek kâr olanakları sağlamaktadır. İşletmeler, gelişmiş ülke pazarlarında satışlardaki durgunluk ya da düşüş gibi riskleri minimize etmek için de farklı ülke pazarlarına yönelmektedirler. Örneğin, Nestle 2001 yılında Batı Avrupa ve Amerika'da satışlarının büyümesinin yavaşlaması üzerine ortaya çıkan riski, Asya, Doğu Avrupa ve Latin Amerika'da gerçekleşen yüksek satışlarıyla azaltmıştır. Küresel ekonominin karmaşıklığı ve farklı fırsatların olması, işletmeleri farklı ülkelerde yatırımlara yöneltmektedir (Ulaş, 2008,81).

Ucuz Hammadde Sağlanması

19. yüzyılda doğrudan yabancı yatırımlar, gelişmiş ülkelerin hammadde gereksinimlerini karşılamak amacıyla yapılmaya başlanmış olup yatırımların bu dönemdeki amacı, maden gibi kıymetli hammaddeleri kullanmak ve tüketim için gıda üretmek olmuştur. O dönemlerden beri hammadde kaynakları yeryüzünde dengeli bir biçimde dağılmadığından yatırımların yapılmasında kaynak zenginliği de belirleyici olmuştur (Lal, 1975,28, Aktaran: Candemir, 2009,662).

2.3.2. Ev Sahibi Ülke Açısından Belirleyici Faktörler

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ilgili belirleyici faktörler incelenirken, ev sahibi ülkenin talep cephesi belirleyicilerini de dikkate almakta fayda vardır. Ev sahibi ülkeler her zaman, mevcut talep potansiyellerini ön plana çıkararak doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını kendilerine çekme çabasındadırlar (Candemir, 2009,665).

1998 yılında UNCTAD'ın yayınladığı Dünya Yatırım Raporu'nda doğrudan yabancı yatırımları etkileyen faktörlere ilişkin bir analiz yapılmıştır. Bu faktörler 3 ana başlıkta toplanmıştır. Bunlar politik faktörler, yatırım ortamına ait faktörler ve ekonomik faktörlerdir. UNCTAD'ın yayınladığı raporda 3 başlık altında toplanan veriler çok kapsamlı olup burada bir kısmı incelenecektir.

Tablo 2.2. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Belirleyicileri

Faktör Grupları	Ev Sahibi Ülkelerdeki Belirleyiciler
I. Politik Faktörler	• Politik İstikrar, • Dış Ticaret Politikaları, • Altyapı Yatırımları, • Vergi politikası, • Özelleştirme politikası,
II. Yatırım Ortamına İlişkin Faktörler	• Yatırım Teşvik Politikaları • Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları Politikaları
III. Ekonomik Faktörler	• Piyasa Büyüklüğü • Ekonomik İstikrar • İşgücü Maliyeti • Döviz Kuru

Kaynak: UNCTAD

2.3.2.1. Politik Faktörler

Yabancı yatırımcılar politik faktörleri diğer faktörlere göre daha önemli ve kritik bir nokta olarak görmektedirler. Çünkü politik risk daha büyük kayıplara neden olabilmektedir (Tunca ve Batmaz, 2005,31).

Politik İstikrar

Bir ülkedeki siyasal istikrar ile doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasında doğrusal bir ilişki vardır. Belirsizlik ortamı, ekonominin her alanını etkileyeceği gibi, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını da etkiler. Siyasi alandaki belirsizlik, yatırım yapmak isteyen yabancı yatırımcıların kararında olumsuz etki yapar. Siyasi istikrar ev sahibi ülkenin dünya ticaret sistemine ve bu sistem bünyesinde oluşturulan anlaşmalara ne ölçüde önem verdiğini gösterir. Örneğin, Çok Taraflı Yatırım Anlaşması (MAI) yatırım akımlarının sürekliliğini sağlamak ve garantiye almak açısından yapılmıştır (Afşar, 2004,89).

“Genellikle sermaye hareketlerine serbestlik sağladığı gerekçesiyle, yabancı sermaye tarafından liberal demokratik rejimlerin varlığı istenir. Yaptığı yatırımların bir süre sonra millileştirilebileceği tehlikesi, yabancı sermayenin bir ülkeye gelmesinde caydırıcı bir etki

yapmaktadır. Yatırım yapılan ülkenin ulusallaştırma gibi politikaları yabancı yatırımcılar için tedirginlik verici değişimleri de içerir. Devletin bu işlemi, ya potansiyel kâr ya da işletmenin aynı piyasada etkinlik gösteren diğer işletmeler ile arasındaki rekabette bir takım dezavantajlara sahip olmasına neden olur.”(Afşar, 2009,667) Bir ülkede yaşanmış siyasi istikrarsızlık yabancı sermayenin gelmesi önünde bir engel teşkil eder. Bunun örnekleri geçmişte yaşanmıştır. “Örneğin ham petrol yataklarınca zengin ülkelerde yabancı yatırımların daha fazla olması gerekirken siyasi istikrarsızlıklar sebebiyle yatırımların önü tıkanmaktadır”¹⁸. Bu sebeple bazı ülkeler yatırımlara ne kadar teşvik verip maliyet avantajı yaratsa da, ülkedeki siyasi alanda istikrarın olup olmadığı da yatırımcılar açısından dikkat edilen bir konudur.

Dış Ticaret Politikaları

Dış ticaret politikası bir ülkenin deniz aşırı pazarlama çabalarının, dış ticaret ile ilgili tüm işlemler ile uyumlu olmasının temin edilmesini sağlar (Çakıroğlu, 2007,1). Bir ülkenin dışa açıklık derecesi genellikle, dış ticaret hacmi/GSMH oranı ile ölçülmektedir. Bir ülkenin doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekebilmesi dışa açıklık oranına bağlıdır (Chakrabarti, 2001,90). Korumacı ve müdahaleci bir ekonomide, yabancı yatırımcı, istediği şekilde ticaret yapabilme rahatlığına sahip olmayacaktır. Çünkü tarifelerin yüksekliği yabancı yatırımcının nihai ürününün fiyatını yükseltecektir. Küresel piyasalarda rekabet edebilmenin en önemli unsuru maliyet olduğuna göre, yüksek tarifeler yatırımcının ülkeye gelmesini engelleyecektir (Arıkan, 2006,35). Örneğin; bir ülkede dış ticarete kotaların, dampinglerin, uğraştırıcı lisanslama ve onay işlemlerinin varlığı yapılacak ithalat ve ihracatı zorlaştıracığından yabancı yatırımcı bu sınırlamaların olduğu yerde yatırım yapmak yerine başka bir ülkeyi tercih edecektir. Buna göre doğrudan yabancı yatırımların, nihai ürün maliyetlerinin düşük olduğu ve ticaret edilebilir sektörlerle yöneldiği düşüncesinden hareketle, dışa açıklık oranı yüksek olan ülkelerin daha fazla yabancı yatırım çekeceği kabul edilmektedir. Örneğin, Kravis ve Lipsey (1982), Culem (1988), Edwards (1990) ve Pistoresi (2000) ülkenin dışa açıklık derecesinin, doğrudan yabancı

¹⁸ http://www.tisk.org.tr/isveren_sayfa.asp?yazi_id=1401&id=73

sermaye yatırımları üzerinde, güçlü bir pozitif etkiye sahip olduğu yolunda kanıtlar sağlamışlardır. (Chakrabarti, 2001,90).

Yabancı yatırımları çekecek liberal dış ticaret politikalarının en önemli etkileri; ülke kapasitesini geliştirmesi ve çeşitlendirmesi, insan sermayesini geliştirmesi, ülkede ihracata uygun altyapı oluşturması, ticareti kolaylaştırma işlemlerini geliştirmesi, dış piyasalarda pazarlama bilgisi sağlaması gibi etkilerdir ki bu da gelişmiş bir ticaret ortamını ifade ettiğinden yabancı yatırımcı için çekici etkiye sahiptir (Çakıroğlu, 2007,5).

Alt Yapı Yatırımları

Ev sahibi ülkenin iletişimi, ulaşımı ve dağıtımı kolaylaştıracak gelişmiş bir altyapısının olması, doğrudan yabancı sermaye yatırımları için bir başka önemli belirleyici faktördür. Dünya Bankası'nın Alt Yapıda Özel Katılım Veritabanı'nda altyapı yatırımları enerji, telekomünikasyon, ulaştırma, su ve kanalizasyon olmak üzere 4 başlık altında ele alınmıştır (Koyuncugil, 2007,1). Yabancı yatırımları çekmek için ülkenin bilişim altyapısı, ulaşım altyapısı, enerji altyapısı ve hatta beşeri sermaye altyapısı ve hukuki altyapısı gibi sorunlarının olmaması gerekmektedir (Bay vd., 2007,254).

Ev sahibi ülkede ulaşım, bilişim ve enerji altyapı sorunlarının olmaması yatırımcı şirketlerin maliyetlerini düşürür, beşeri sermaye alt yapısının iyi olması işletmenin produktivite ve teknolojik ilerlemesini arttırır ve hukuki alt yapının olması ise bürokratik engellerin aşılmasında kolaylık sağlar. Az gelişmiş ülkelerde büyük altyapı problemleri olduğundan yabancı yatırımcı alt yapı yatırımlarını tamamlamış veya tamamlamak üzere olan gelişmekte olan veya gelişmiş ülkelere yatırım yapmayı tercih eder. Bu sebeple doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekmek isteyen ülkelerin, alt yapı yatırımlarına önem vermeleri gerekmektedir.

Vergi Politikası

Yatırım yapma ve yatırımı işletme sürecinde bir ülkedeki vergi yükümlülükleri, işletmelerin hem yatırım maliyetlerini hem üretim maliyetlerini hem de pazarlama maliyetlerini arttırır. Yasal mevzuat ve vergiler her ülkede farklılık arz etmektedir. Yabancı yatırımcı yatırım kararı alırken düşük vergi oranlarının varlığına ve vergi politikalarının

yatırımcıyı ne kadar desteklediğine dikkat eder. Daha düşük vergi oranları vergi sonrası net kârı artırır. Bu açıdan bakıldığında yatırımcı yabancı bir ülkeye yatırım yaparken ülkedeki mevzuatı ve vergi yükünü analiz eder, vergi maliyetinin az olduğu ülkeleri tercih eder. Dolayısıyla ülkelerini doğrudan yabancı sermaye yatırımları için çekici konuma getiren ülkeler tercih edilirler. Örneğin yerli yatırımcı ile yabancı yatırımcıya aynı vergi politikası uygulanması veya yabancı yatırımcılarla yapılacak olan ikili vergi anlaşmaları gibi uygulamalar yabancı yatırımcılar üzerinde olumlu etki yaratırlar (Candemir, 2009,667).

Özelleştirme Politikası

Küreselleşmeyle birlikte, eski doğu bloğu ülkeleri de dâhil olmak üzere, birçok ülkede özelleştirme uygulamaları gündeme gelmiştir. Özelleştirme uygulamalarının en büyük hedeflerinden biri, mülkiyetin el değiştirmesi yoluyla ekonomide rekabetin sağlanmasıdır. Bu amaçla yürütülen özelleştirme uygulamaları, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekmekte büyük rol oynamaktadır. Yabancı yatırımcıların yönetim deneyimi, know-how getirebilme yeteneği ve ekonominin geneline kazandıracağı etkinliği dikkate alarak, özelleştirilen işletmeleri yabancıların satın almasına imkân tanıyan özelleştirme politikaları, doğrudan yabancı sermaye yatırımları çekme açısından önemlidir (Afşar, 2004,89). Böylece atıl durumda olan kamu alanları tam kapasite çalışmaya başlayabilecektir.

Ancak burada belirtilmesi gereken önemli bir konu da şudur ki; özelleştirme yerine bir ülkeye yeni yatırımların getirilmesinin teşviki, devletler tarafından uygulanması gereken asıl politikalardır. Çünkü yeşil alan yatırımları olarak da bilinen yeni yatırımlar ev sahibi ülkedeki toplam sermaye ve toplam yatırım miktarını olumlu etkilediğinden ekonomide daha olumlu etkiler yaratacaktır.

2.3.2.2. Yatırım Ortamına İlişkin Faktörler

Yabancı yatırımcılar için yatırım ortamına ilişkin faktörler diğer faktörler kadar önemlidir. Çünkü yatırımcı sermayesini getireceği ülkede yatırım teşviklerine ve diğer mevzuatların yatırım yapmaya ne kadar elverişli düzenlendiğine dikkat eder.

Yatırım Teşvik Politikaları

Doğrudan yabancı sermaye yatırımı bekleyen ülke hükümetleri yatırım indirimi, gümrük vergilerinden muafiyet, ucuz kredi gibi teşvik tedbirleri ile yabancı yatırımcıyı yatırım yapmaya özendirebilir. Gelişmekte olan ülkelerin çoğunda bu tür teşviklerin önemli bir belirleyici olduğu kabul edilmektedir (Afşar, 2004,89). Bu sebeple, 1980’li yıllarda hükümetler ulusal ve bölgesel düzeylerde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekmek için geniş imkânlar sağlamaya çalışmışlardır. Bu durum kısa ve orta vadede avantaj sağlama açısından teşvik rekabetini ortaya çıkarmıştır (Görgün, 2004,80). Örneğin, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Slovenya’nın teşvik paketleri hazırlayarak yeni düzenlemelere gitmelerinin, yabancı yatırımları çekmede etkisi büyüktür. “2000 yılında doğrudan yatırımların %52’si Polonya’ya, %28’i Çek Cumhuriyeti’ne, %11’i Slovenya’ya ve %9’u Macaristan’a yönelmiştir. 2005 yılında ise ülkelerin kendi uyguladıkları yasal düzenlemeler, ekonomik reformlar ve yoğun teşvik düzenlemeleri sebebiyle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının %28’i Polonya’ya, % 40’ı Çek Cumhuriyeti’ne, %7’si Slovenya’ya, %25’i Macaristan’a yönelmiştir” (Ulaş, 2008,93). Yatırımcılar yatırım kararı alırken doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına yönelik uygulanacak teşviklerin olup olmadığına dikkat ederler. Çünkü vergi teşvikleri, kredi avantajları gibi teşvik politikaları yatırımın maliyetini düşürür. Ancak yabancıları kendi ülkesinde yatırıma çekmek isteyen hemen her ülkenin bu tür teşvikleri düzenlemesi, bunların etkinliğini azaltmaktadır.

Fikri ve Sınâî Mülkiyet Hakları

Fikri mülkiyet, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu’na göre; “Sahibinin hususiyetini taşıyan ve ilim ve edebiyat, musiki, güzel sanatlar veya sinema eserleri olarak sayılan her nevi fikir ve sanat mahsulleri üzerinde sahip olunabilecek maddi ve manevi hakların tamamını ifade eden, günümüzde hem ulusal hem de uluslararası kuruluşlarca güvence ve koruma altına alınan bir kavramdır”.

İnsan zekâsının ve zihinsel yaratıcılığın ortaya çıkarmış olduğu entelektüel birikimin, müzikten, edebiyata, endüstriyel tasarımlardan bilimsel buluşlara kadar uzanan geniş bir yelpaze içinde yer alan, düşünce ve ürünleri içeren kavramlar Fikri Mülkiyet Hakları kapsamı içine alınmaktadır (Bulu vd., 2004,487).

Sınaî mülkiyet ise; “Sanayi ve tarım alanındaki buluşların, yeniliklerin, yeni tasarımların ve özgün çalışmaların ilk uygulayıcıları adına; ticaret alanında üretilen ve satılan malların üzerlerindeki üreticisinin veya satıcısının ayırt edilmesini sağlayacak işaretlerin sahipleri adına kayıt edilmesini ve böylece ilk uygulayıcıların ürünü üretme ve satma hakkına belirli bir süre sahip olmalarını sağlayan gayri maddi bir haktır şeklinde yapılabilir”.¹⁹

Fikri mülkiyet hakları sistemi değerlendirildiğinde; İrlanda, İsrail, Kore ve Hindistan ülkeler düzeyinde başarı örnekleri olarak sayılabilir. Sınaî mülkiyet hakları sistemi değerlendirildiğinde ise; Japonya, Hindistan, Güney Kore ülkeler düzeyinde başarı örnekleri olarak sayılabilir. Bu ülkelerin fikri ve sınaî mülkiyet haklarına verdikleri önem yabancı sermayeyi çekme konusunda elde etmiş oldukları başarının en önemli etkenidir (DPT, 2007a,6). Örneğin, son dönemde Hindistan’da tekstil, oyuncak, deri gibi geleneksel sektörlerin yanı sıra 21. yüzyıl sektörleri olarak düşünülen alanlarda yenilikler yaşanmıştır. Birçok firma Ar-Ge servisini açmış ve uluslararası şirketlerle ortaklaşa Ar-Ge faaliyetleri yürüterek ürün geliştirme faaliyetleri sürdürmeye başlamışlardır (Özsoylu, 2009,129). Yazılım ve Ar-Ge konusunda kendini geliştirerek gerek yabancı sermaye çekme, gerek hızlı büyüme konusunda büyük yol kat etmiş Hindistan’ın bu gelişiminde fikri ve sınaî mülkiyet haklarına verilen önem söz konusudur (DPT, 2007a,6).

Bilgi teknolojisinin önem kazandığı günümüzde rekabet eden ekonomilerin en önemli mal varlığı fikri ve sınai mülkiyet haklarıdır. Fikri ve sınai mülkiyet haklarının korunması yaratıcı yeteneğin ve iş dünyası ekseninde AR-GE odaklı yeni teknoloji yaratımının desteklenmesini sağladığı gibi, oluşturulan hukuki çerçeve ile yaratıcının eseri üzerinden gelir kazanmasına olanak vererek ekonomiye de belirgin bir katkı sağlamaktadır. Gelişmiş ülke ekonomilerinde fikri ve sınaî mülkiyet haklarından doğan gelirler gün geçtikçe artış göstermektedir ve fikri ve sınaî mülkiyet hakları ülkelerin rekabet güçlerini artıran en temel etkenlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır (Bulu vd., 2004,485).

Yabancı sermaye yatırımları ile gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere doğru olan teknoloji transferinin gerçekleşebilmesi için fikri ve sınaî mülkiyet hakları ile ilgili yasaların gelişmiş olması gerekmektedir. Teknoloji transferi ile ülkeler, uluslararası rekabet güçlerini yükselterek üretim kalitesi ve kapasitelerini arttırır, ürünlerinin maliyetini düşürür

¹⁹ http://paribus.tr.googlepages.com/f_uzun.doc

ve bunların yanı sıra fikri ve sınaî haklarla ilgili yasalarını geliştirme zorunluluğu hissederler. Yabancı yatırımcı, eğer fikri ve sınaî mülkiyeti kendinde saklı olan bir ürüne, ev sahibi ekonomideki firma tarafından, kullanım hakkına saygı duyulmayacağını bilirse sermayesinin ve teknolojisinin transferini gerçekleştirmez. Yani, bir ülkede fikri ve sınaî mülkiyet haklarına yeterince önem verilmezse yerel firmalar herhangi bir ödeme yapmadan çok uluslu firmaların haklarından haksız kazanç sağlayabileceğinden, yabancı yatırımcı bu ekonomilerde yatırım yapmayı tercih etmez. Bunun yanı sıra yerli firmalar ülkelerinde bu haklar yeterince korunmadığı durumda aynı alanda faaliyet gösteren rakip firmaların haksız uygulamalarına maruz kalır ve böylece yabancı yatırımcı ile işbirliği yaparak Ar-Ge çalışmalarına girmez. Gelişmekte olan ülkelerin yabancı sermayeyi çekebilmek için fikri ve sınaî hakların korunmasına önem vermesi ve bu konudaki yasalarını uluslararası anlaşmalarla uyumlu hale getirme çabası, bu hakların geliştirilmesi açısından itici güç olacaktır (Taş, 2007,83).

2.3.2.3. Ekonomik Faktörler

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında önem verilen bir başka faktör ev sahibi ülkenin içinde bulunduğu ekonomik koşullardır.

Piyasa Büyüklüğü

Bir ülkenin yabancı yatırımcı için çekiciliğini belirleyen faktörlerden biri piyasanın yapısıdır. Piyasa büyüklüğü ev sahibi ülkenin kişi başına Gayri Safi Yurtiçi Hâsılası ile ifade edilebilir. Ev sahibi ülkedeki piyasanın büyüklüğü ve buna bağlı olarak artan talep doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında artışa yol açacaktır. “Ülke piyasasının yeterince büyük olması durumunda yabancı yatırımcı bu potansiyelden yararlanmak için ihracat yerine ülkede doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını tercih edecektir. Bir malın, piyasaya ihracat yoluyla girişinin ortalama maliyetleri piyasadaki ortalama üretim maliyetini geçtiğinde üretim, ihracat yerine doğrudan yabancı sermaye yatırımları yoluyla yapılacaktır. Yerel piyasa büyüklüğünün yanı sıra nüfusun satın alma gücü gibi faktörler de doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının girişini belirleyen faktördür. Faaliyet gösterilecek

bir ülkede üretilen malları alacak kadar gelire sahip olmayan nüfus doğrudan yabancı sermaye yatırım girişini olumsuz yönde etkileyecektir” (Candemir, 2009,668).

Ekonomik İstikrar

Bir ülkenin ekonomisindeki istikrar doğrudan o ülkedeki yönetime bağlı olduğundan iyi yönetilen ekonomiler istikrarlı bir ilerleme gösterirler. İstikrarlı bir ekonomi yabancı yatırımcının yatırım yapmasını sağlayan en önemli etkenlerden biridir.

Makro ekonomik ortamın en önemli göstergesi enflasyon oranıdır. Düşük ve beklentilere uygun bir enflasyon oranı ekonominin sağlam taşlar üzerinde olduğunu gösterirken, yüksek enflasyon şirketlerin mali durumunu zora sokar. Buna ek olarak bir ülkede enflasyonu düşürmeye yönelik programlar talep kısıcıcı etki yarattığından durgunluğa sebep olur ve ekonomideki işletmelerin zarar etmesine neden olabilir (Arıkan, 2006,34). Bunun gibi olumsuz etkilerin ortaya çıkmasına karşı yatırımcılar bir ülkeye yatırım yapmadan önce ülkedeki ekonomik ortamı araştırarak ekonomik dengelerin oturmasını ve istikrarın oluşmasını beklerler. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının arttığı günümüzde, yatırımcılar politik ve makroekonomik istikrarı sağlayan, yatırım ortamını iyileştiren ülkelere yönelirler (Ulaş, 2008,95).

İşgücü Maliyeti

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasında en belirleyici faktörlerden biri işgücü maliyetidir. 1970’lerden bu yana doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını geliştirmekte olan ülkelere yönelten en önemli etken, ucuz işgücü olmuştur. Geliştirmekte olan ülkelerdeki hızlı nüfus artışının bir sonucu olarak ucuz işgücü ve sağladığı maliyet avantajı, yatırımcıları dünya pazarına dönük üretim için bu ülkelere yönlendirmiştir (Batmaz ve Tunca, 2005,21). Çünkü çokuluslu şirketler, rekabet ortamı içinde pazar paylarını korumak ya da genişletmek için, ucuz işgücü faktörüne sahip ülkelerde faaliyette bulunmayı tercih ederler (Asiedu, 2002,111).

Dunning’e göre; yatırım yapılacak ülkenin, firmanın merkezinin bulunduğu ülkeye göre düşük ücret maliyetleri, daha ucuz enerji, daha ucuz hammadde gibi bazı yerel avantajlara sahip olması gerekmektedir.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları, işgücü maliyetinin artması ile beraber ülkelerden çekilmeye başlarlar. Bunun en önemli örneği günümüzde yaşanmaktadır. 2000’li yılların sonuna geldiğimiz bu dönemde artık bazı Avrupa ülkelerinde işgücü maliyetinin fazla olması sebebiyle yabancı yatırımcılar, gerek yeni yatırımlarını gerekse “outsourcing”lerini işgücü maliyetinin düşük olduğu ülkede yapmaktadırlar.

Döviz Kuru

Çok uluslu şirketler birçok ülkede faaliyet gösterdikleri için, birçok para birimi ile çalışırlar. Bu sebeple, döviz kurlarındaki hareketlilik ve belirsizlikler, firmaların hem kârlılığını, hem de üretim yeri tercihlerini etkilemektedir. Döviz kurları ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasındaki ilişki 1970 yılında Aliber tarafından bulunmuştur. Aliber’e göre; toplam doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının coğrafi dağılımı, farklı para alanlarının varlığı ve aksak döviz piyasaları ile açıklanabilecektir. Bu teori, ABD’nin 1950 ve 1960’lardaki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını açıklamada son derece başarılı olmasına rağmen daha sonralarda açıklama gücünü kaybetmiştir (Gövdere, 2003,6).

Japonya’nın yatırımları, döviz kurlarının doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisi açısından örnek olarak verilebilir. 1971 yılında Japon Yeni’nin ABD Doları karşısında keskin bir değer kazanmasına yol açan Bretton Woods Sistemi çökerek Japonya’daki ücret oranlarının komşu ülkelere göre, büyük oranda artmasına sebep olmuştur. Bu sebeple tekstil ve elektrikli makine gibi emek yoğun endüstrilerdeki pek çok Japon firması, üretimlerini yeni sanayileşmekte olan ekonomilere kaydırmıştır. Japon Yeni’nin değerlendirilmesi, Japon şirketlerinin üretimlerini Doğu Asya ülkelerine kaydırmasına yol açmıştır. Japonya’nın Doğu Asya ülkelerine akan doğrudan yabancı yatırımları 1986’dan 1989’a hızla artmıştır (Gövdere, 2003,7).

Bu açıklamalar ışığı altında şöyle söylenebilir; ev sahibi ülke para birimindeki bir değerlendirme, tüketicilerin satın alma gücünü yükselteceğinden yerel piyasa yönlü doğrudan yabancı sermaye yatırım girişini arttırabilir. Reel döviz kuru, refah seviyesi ve işgücü maliyetlerini etkileyen bir değişken olduğuna göre ev sahibi ülkenin parasında meydana gelen bir değer kaybı, yabancı işletmelerin refahını ve yabancıların yerli mallarına yönelik harcamalarını arttırabilir. Buna ek olarak reel bir değer kaybı, ucuzlayan yerli işgücüne yönelik avantaj sağlama isteği ile ülkeye sermaye akışını arttırabilir. Çünkü karşılaştırmalı

Üretim maliyetleri gibi belirleyici faktörler reel döviz kuru seviyesi ile yakından ilişkilidir (Candemir, 2009,669).

2.4. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Ev Sahibi Ülke Üzerindeki Etkileri

Yabancı sermayenin, yatırımın yapıldığı ülkeler üzerindeki etkisi, uzun tartışmalara yol açmış bir konudur. Bağımsızlık hareketleri ve İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra Üçüncü Dünya Ülkelerindeki ekonomik ve sosyal değişme çabaları ile bu tartışmalar daha da artmıştır. Bugün bile yabancı sermaye yatırımları daha kompleks ve farklılaştırılmış olduğu halde bu tartışmalar bitmemiştir (Akdiş, 1998,3). Ancak yabancı sermayenin ev sahibi ülkeye gelişinin doğrudan ve dolaylı olmak üzere birçok etkisi olduğu söylenebilir (Kukeli vd., 2006,302).

Neo-klasik teoride, doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ekonomik büyümenin motoru olarak kabul edilmiştir. Bunun nedeni olarak, doğrudan yatırımların;

- a) sermaye oluşumu ve istihdam artışına yol açacağı,
- b) sermaye malı ihracatını arttırabileceği,
- c) sermaye, bilgi ve tecrübeli yöneticiler gibi kaynaklar getirebileceği,
- d) teknolojinin gelişmesine ve yayılmasına yardımcı olabileceği hususlarının altı çizilmiştir.

Özellikle Orta Asya ülkelerinde, doğrudan yatırımların sanayi malları ihracatının gelişiminde çok önemli bir rolü olduğu bilinmektedir (Örnek, 2008,208).

Bunları çeşitli başlıklar altında incelemek mümkündür.

2.4.1. Teknolojik Etki

Doğrudan yabancı yatırımlar genelde gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere doğru yapılmaktadır. Merkezleri gelişmiş ülkelerde bulunan çok uluslu şirketler Dünya'nın en ileri teknoloji bilgisine sahip olmakla beraber, Ar-Ge faaliyetlerine de önem veren şirketlerdir. Çok uluslu şirketlerin ileri teknolojileri kontrol edebilmesi ve sermaye konusundaki güçleri sebebiyle oluşan yatırım esneklikleri, Dünya'daki Ar-Ge faaliyetleri ve yeni teknolojinin yayılma rolünü tamamıyla bu şirketlerin üstlenmesi sonucunu doğurur.

Çok uluslu şirketler yatırım yapmanın cazip olduğu ülkeye yapacakları yabancı sermaye yatırımları ile kendi sahip oldukları ileri teknolojinin ev sahibi ülkeye transferini sağlarlar.

Teknoloji transferi ve Ar-Ge faaliyetlerinin aktarımı çok uluslu şirketlerde şirket içi kanallarla yapılmaktadır. Bunlar; dokümantasyonlar, kılavuz formları ve teknik yayınların yapılması, eğitim, öğretim ve işgücünün yetiştirilmesi, yazılı ve sözel iletişim sağlanarak problemlerin çözümüne gidilmeye çalışılması şeklinde sayılabilir. Bu yollarla çok uluslu şirketler doğrudan yabancı yatırımı yaptıkları yavru şirketlerine teknoloji transferlerini yaparken ev sahibi ülkenin yerel firmalarına da bu yeniliklerin girişini sağlamaktadır. Çünkü ev sahibi ülkedeki yerel firmaların ayakta kalabilmesi için çok uluslu şirketin teknolojisi ile rekabet edebilmesi gerekecektir. Bu da çok uluslu şirketin teknolojik yeniliklerini ve Ar-Ge faaliyetlerini taklit edebildiği ölçüde taklitçi bir strateji izlemesini veya bu firma ile yarışabilmesi için yenilikçi bir strateji izlemesini gerekli kılacaktır (Batmaz ve Tunca, 2005,58-60).

Yabancı sermaye teknoloji transferi yaparken aynı zamanda ev sahibi ülkenin kendini teknolojik bilgi açısından geliştirmesini ve bireylerinin bu konuda eğitilmiş olmasını teşvik edecektir. Dünya’da yabancı sermayenin girdiği ülkelerde, teknoloji gelişimini hızlandırdığına ve Ar-Ge faaliyetlerini arttırdığına, bunun da ev sahibi ülkeyi kalkındırdığına dair birçok örnek vardır. Bu ülkelere İrlanda, Hindistan ve İsrail örnek olarak verilebilir. İrlanda, Avrupa Birliği’ndeki Ar-Ge yatırımlarının %8’ini, bilişim ve iletişim teknolojisi yatırımlarının %12’sini, yazılım yatırımlarının %41’ini bünyesinde bulundurarak teknoloji ve bilişim konusunda uzmanlaşmış bir ülke olmuştur (Özsoylu, 2009,44). Bunun yanı sıra Hindistan’ı ele alacak olursak; ABD’deki yazılım şirketlerine, yabancı sermaye yatırımları sonucunda yıllık yaklaşık 20 milyar dolarlık yazılım ihraç etmeyi başaran ve böylece büyüme hızını arttıran bir ülke konumundadır ²⁰. Hindistan’ın yazılım ve bilgi teknolojileri konusunda, eğitilmiş insan gücü, köklü bir yazılım ve bilişim geçmişinin olması gibi iddiaları olsa da eğer yabancı sermaye tarafından tercih edilen bir ülke olmasaydı teknoloji ve Ar-Ge açısından bu derece hızlı büyüyen bir ülke olamazdı. Son olarak İsrail’i değerlendirirsek; ihracatının yarısından çoğunu ileri teknoloji ürünlerinin

²⁰ <http://www.gunlukbetik.com/yazi/israil-deki-yabanci-ileri-teknoloji-yatirimlari-167.html>

oluşturduğunu söyleyebiliriz. Intel, Microsoft, Motorola, IBM ve daha birçok yabancı sermayeli şirketin İsrail’de Ar-Ge merkezleri bulunmaktadır.²¹

Bu üç ülkenin yanı sıra İsveç enformasyon ve iletişim toplumuna geçişteki hızıyla ve global yenilikler toplumu olması ile dikkati çekmektedir. İsveç yüksek teknoloji ve iletişim konusunda 10 yıl içerisinde hızlı bir yükselme göstermiştir ve Dünya üzerindeki en yüksek çok uluslu şirket potansiyeline sahip olduğundan bu global gelişimi sağlamıştır. Örneğin İsveç’in GSMH’sının %44’ü ihracattan kaynaklanmakta olup bunun %15’i yalnız başına Ericsson tarafından üretilmektedir (Kovancılar, 2003,16).

Örnekleri verilen bu ülkeler bünyelerinde bulundurdıkları teknolojik ilerleme potansiyelinin etkisiyle yabancı sermaye yatırımlarını çekerek teknoloji, bilişim ve yazılım alanında Dünya’da ABD’nin ve birçok ülkenin yatırım yaptığı ülkeler konumunda olmuşlar ve bu ülkelerin yerel firmaları da teknolojik gelişimden paylarını almışlardır.

2.4.2. Sermaye ve Gelir Etkisi

Yabancı sermaye yatırımları ekonomistlerce uluslararası bir kapital hareketi olarak düşünülmektedir (Cho, 2003,101). Yabancı sermaye yatırımlarının ev sahibi ülke ekonomisi üzerindeki en önemli etkilerinden biri de sermaye etkisidir (Dees, 1998,186). Çünkü fiziki sermaye etkisi ise direkt olarak toplam üretim çıktısını etkiler (Kukeli vd., 2006,303).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yatırım yaptığı ülkedeki milli gelire katkısı o ülkeye getirdiği sermaye ve yapılan üretimdir. Ülkeye yeni yatırım yaparak getirdiği sermaye ülkedeki toplam sermayede direkt artış sağlar. Ayrıca çok uluslu şirketlerin ev sahibi ülkede yaptığı üretim milli gelirde de artışa sebep olur. Bu üretim miktarı ülkenin gayrisafi milli hâsılasına dâhildir. Burada dikkat edilmesi gereken yabancı sermayenin üretimde kullandığı tüm girdileri kendisinin üretilip üretilmediği veya yerel piyasadan temin edip etmediğidir (Arıkan, 2006,40). Eğer girdiler yerel piyasadan temin ediliyorsa katma değer;

²¹ <http://www.gunlukbetik.com/yazi/israil-deki-yabanci-ileri-teknoloji-yatirimlari-167.html>

Katma Değer: Üretim-Girdiler

olarak hesaplanır. Yabancı sermaye yatırımında bulunan firma girdileri kendisi üretiyor veya ülke dışındaki bir şirketten temin ediyorsa ise katma değer;

Katma Değer: Gelir-Girdi Maliyeti

olarak gösterilebilir. Bu hesaplama, yabancı şirketin ev sahibi ülkenin milli hasılasına yaptığı net katma değeri gösterir. Ancak geleneksel katma değer hesaplaması, yabancı yatırımcı tarafından kullanılan yerli üretim faktörlerinin alternatif veya fırsat maliyetlerini içermediğinden yatırımın net milli gelir katkısının değerlendirilmesinde yeteri kadar açıklayıcı olmaz (Batmaz ve Tunca, 2005,52).

Doğrudan yabancı sermayenin milli gelire net olumlu katkısı; teknoloji dâhil olmak üzere yabancı üretim faktörlerine kâr, faiz, yönetim, işletme ücreti ve patent hakkı şeklinde ödediği ve ülke dışına transfer ettiği ödemelerin toplamından, yabancı sermaye tarafından ülkenin girdi hâsılasına yapılan katkılar, oluşturulan net dışsal ekonomiler ve net gelir üzerinden ödenen vergilerin toplam katkısının fazla olması durumunda ortaya çıkar (Aktan ve Vural, 2006,69).

Buna ek olarak ülkelerin doğrudan yabancı sermaye çekmek için gösterdikleri çabalar da ülkelerdeki kişi başı milli gelirin dolayısıyla ulusal gelirin artmasına sebep olur şeklinde bir yaklaşımda bulunulabilir. Bu durum doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ev sahibi ülkedeki ulusal gelir artışına dolaylı etkisini ifade eder (Dumludağ, 2007,3).

2.4.3. İstihdam Etkisi

Yabancı sermaye ile birlikte, firmaların üst düzey yöneticileri de ev sahibi ülkeye gitmekte, ancak gerekli diğer işgücü yerli kaynaklardan karşılanmaktadır. İşsizlik oranı yüksek olan gelişmekte olan veya azgelişmiş ülkeler açısından, işsizliği giderecek bu yatırımları kendi kaynakları ile gerçekleştirecek imkânlar yetersiz olduğundan, yabancı sermaye yatırımları istihdam açısından elverişli bir durum yaratmaktadır (Akdiş, 1998,17). Çünkü yeni yatırım olanakları ve teknolojik gelişmeler istihdam hacminin iyileşmesinde hem niteliksel hem de niceliksel açıdan etkili olur (Çinko, 2009,125). Birleşmiş Milletler Kalkınma ve İşbirliği Teşkilatı 1994'teki dünya yatırım raporunda, nitelik ve nicelik ayrımını içeren bir tablo oluşturmuştur (Görmezoz, 2007,31).

Özellikle işsizliğin yüksek oranlarda olduğu gelişmekte olan ülkelerde yabancı sermaye girişlerinin istihdam arttırıcı etkisi daha yüksektir. Bu ülkelerde sürdürülebilir büyüme, işgücünün büyük ölçüde tarım sektöründen imalat sektörüne ve hizmet sektörüne sindirilmesi ile mümkün olacaktır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekmeyi başaran ülkelerde istihdam edilen işçi sayısı toplam istihdam içerisinde oldukça yüksektir. Örneğin, Çin’de yabancı şirketlerde çalışanlar istihdamın % 10’unu oluştururken, Endonezya’da bu oran % 40’ı geçer (Görmezoz, 2007,32). Başka bir örnek ise İrlanda’da 1960 ve 1982 yılları arasında yapılan yabancı sermaye yatırımlarının 82.000 kişiye iş imkânı sağladığıdır (Akdiş, 1998,17)

2.4.4. Ödemeler Dengesi Etkisi

Gelişmekte olan ülkelerin, yabancı sermayenin ülkelerine girişini istemelerindeki en büyük sebeplerinden birisi de ülkenin ödemeler dengesi ve döviz darboğazı problemlerine çözüm teşkil edecek ihracat artışına sağlayacağı katkıdır (Aktan ve Vural, 2006,60). Daha başka bir deyişle yatırım yapan firmaların, ticaret açığının kapatılmasında ve döviz girişinde olumlu bir etkisi olduğu düşünülmektedir. Öncelikle, yabancı sermaye yatırımcısının ülkeye ilk gelişinde getirdiği yatırım sermayesi ödemeler dengesi üzerinde olumlu etki yapar, daha sonra da üretime başladığında gerek ihracat yoluyla gerekse ithal ikamesi şeklinde olumlu etkisine devam eder (Batmaz ve Tunca 2005,54). Ayrıca yabancı şirketler dış piyasalardaki deneyimleri, satış ve pazarlama teknikleri, üstün teknoloji kullanımları ve know how’ları ile ihracatı daha düşük maliyetler ile yapabileceklerinden ihracatın olumlu etkisi ev sahibi ülkeye yansımaktır (Blömström ve Kokko, 1997,24). Bunların yanı sıra yabancı sermayeli şirketler, kendileri ihracat yapmasalar da üretim kapasitesini arttırarak yerli müteşebbisi ihracata zorlayacaklarından bu durumda ev sahibi ülkenin ödemeler dengesini olumlu etkileyecektir (Akdiş, 1998,18).

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ödemeler dengesi üzerinde olumlu etkileri olduğu kadar olumsuz etkileri de bulunmaktadır. Yabancı sermayeli şirketler üretimlerini durdurduklarında getirdikleri sermayeyi geri götürerek veya yüksek kâr elde ettiklerinde kendi ülkelerine yapacakları kâr transferiyle ev sahibi ülkenin ödemeler dengesinde olumsuz etki yapacaktır (Aktan ve Vural, 2006,62). Ayrıca yabancı sermayeli şirketin üretim faktörleri ve ara malları ithalatı, ödemeler dengesini olumsuz olarak etkileyecektir.

Yabancı sermayeli şirketler kâr transferi, yatırım ve ara malı ithali ile ödemeler bilânçosuna yaptıkları olumsuz etkilerine rağmen, üretim kapasitesi ve ihracattaki kabiliyetleri ile ve ithal ikamesi ile de döviz kazandırıcı işlev göreceklelerinden gelişmekte olan ülkeler tarafından tercih edilirler (Akdiş, 1998,18).

2.4.5. Tasarruf ve Yatırım Etkisi

Ülkelerin refaha ulaşmalarının ölçütü fert başına düşen milli gelirdir. Kişi başına düşen mili gelir, reel olarak arttıkça ülke refahının da arttığı söylenebilir. Kişi başına milli gelirin arttırılması üretim kapasitesinin artışıyla ve her yıl yatırımların daha da arttırılması ile mümkün olmaktadır. Bunun anlamı ekonomide yaratılan toplam kaynakların belli bir kısmının tüketilmeyerek yatırımlara ayrılması demektir. Bu yatırımlara ayrılan kısım ekonominin tasarruflarını oluşturur (Akdiş, 1998,12).

1990'lı yıllardan sonra yapılan akademik çalışmalarda, yabancı sermayenin dünya ekonomisinin yönlenmesinde önemli bir paya sahip olmasından dolayı, yabancı sermaye akımlarının tasarruflar üzerindeki etkisi en çok analiz edilen konu haline gelmiştir (Örnek, 2008,2).

Gelişmekte olan ülkeler geri kalmışlık kısır döngüsünü kırabilmek için yatırımlarını arttırmak zorundadırlar. Yatırımlarını arttırmak için gerekli tasarruf birikiminden ise yoksundurlar (Akdiş, 1998,13). Bu ülkelerin kalkınma süreçlerinde karşı karşıya bulundukları bu tasarruf - yatırım darboğazı veya sermaye yetersizliği bir ölçüde dışarıdan ülkeye yapılacak tasarruflar ile ortadan kaldırılabilir. Diğer bir deyişle yabancı sermaye iç tasarruf darboğazını genişletmek için kullanılabilir önemli bir kaynaktır. Yabancı yatırımcılar yatırım yaptıkları ev sahibi ülkedeki yatırım fırsatlarını da beraberinde getirerek yerli firmaları yatırım yapma konusunda teşvik ederler. Ekonomik büyüme için gerekli olan ve yetersiz kalan tasarruf ve yatırımların finansmanına yardımcı olurlar (Yılmaz, 2010,244). Böylece ev sahibi ülkede yatırımların artmasını sağlayarak tasarruf birikimine yardımcı olurlar (Ercan, 2001,88).

Bir ülkede toplam yatırımlar artarken tasarruflar azalırsa yatırımların dış kaynaklar ile sağlandığı ve bunun da dış açığa sebep olabileceği söylenebilir. Doğrudan yabancı yatırımlar, ev sahibi ülkedeki toplam yatırımı arttırırken iç yatırımları da teşvik ederek

ülkedeki tasarrufun yurtiçinden doğmasına sebep olduğu takdirde ülkenin yatırım ve tasarruf ortamını sağlamada olumlu etki sağlar denilebilir.

2.5. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Dünya'daki Gelişim Seyri

Yabancı sermaye yatırımları dünya ekonomisinde ilk defa 16. yüzyılda İngiltere'nin Macaristan'daki gümüş madenlerini ve Kuzey Orta Almanya'nın bakır madenlerini işletmeye başlaması ile başlamıştır. Bu dönemlerde az sayıda gerçekleşen yabancı yatırımlar Sanayi Devrimi ile artış eğilimine geçmiştir. Sanayi devrimi ile sanayileşmiş ülkelerde ve özellikle İngiltere'de sermaye miktarında iyice artışlar yaşanmıştır. Birinci Dünya Savaşı'ndan önceki üç asır süren dönemde sermaye, tabii kaynaklar ve nüfusa oranla, yoğun olduğu alanlardan daha az yoğun olduğu alanlara akmıştır (Akdiş, 1998,62).

“1800'lerin ilk yarısında İngiltere, hammadde, maden ve petrol ihtiyacını karşılayabilmek için sömürgesi altına aldığı ülkelere yatırımlar yapmaya başlamıştır. Bunun en büyük sebebi bu yıllarda batının sanayileşen ülkelerinin, oluşan sermaye birikimlerini alternatif yatırımlara yönlendirmek istemeleridir. Çünkü endüstri devriminin bir sonucu olarak 19. yy'ın ikinci yarısında, özellikle batının sanayileşen ülkelerindeki hızlı sermaye birikimi, büyük şirketleri bu sermayeden en fazla kârı sağlayacak yatırım alanlarını aramaya yöneltmiştir. Bu yatırım alanları ise, Avrupa endüstrisinin ihtiyacı olan hammaddeleri sağlayacak, doğal kaynak ve ucuz işgücüne sahip, dönemin sömürgeleri ve az gelişmiş ülkeleri olmuştur. Seyland'daki çay ve Doğu Afrika ülkelerindeki muz plantasyonları bu tür yatırımların sonucudur” (Akdiş, 1998,62). 19. yüzyılın son dönemlerine doğru yabancı yatırımlar doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına dönüşmeye başlamıştır. Ayrıca bu yatırımlar daha çok sömürge olan ülkelere yönelmiştir (Şener, 2008,45-46). I. Dünya savaşı öncesine kadar yaklaşık yarım yüzyıl uluslararası sermayenin serbest dolaşımının en üst düzeyde gerçekleştiği bir dönem olmuştur. I. Dünya Savaşı'nın belirsizlik yaratmasıyla beraber yabancı sermaye yatırım hareketleri de durgunluğa girmiştir (Görgün, 2004,18).

Tablo 2.3. I. Dünya Savaşı Öncesi Yapılan Yabancı Sermaye Yatırımları (Milyon Dolar)

Yatırımcı Ülkeler	Yatırım Tutarı
İngiltere	18000
Fransa	9000
Almanya	5800
ABD	3500
Diğer ülkeler	7700
Toplam	44000
Yatırılan Ülkeler	Yatırım Tutarı
Avrupa	12000
Kuzey Amerika	10500
Latin Amerika	8500
Asya	6000
Diğer ülkeler	7000
Toplam	44000

Kaynak: Bulutoğlu, 1970,50

I. Dünya Savaşı sonrasında savaş ekonomisinin yaratmış olduğu belirsiz ekonomi ile birlikte Batı'lı sanayileşmiş ülkelerin sömürge ülkelere yapmış oldukları doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının niteliği ve miktarları değişmeye başlamıştır. 1920'li yıllarda yabancı yatırımların seyri yeniden artmaya başlamış ancak 1929'da dünya üretiminin ve üretim kapasitesinin artmasına karşın tüketim ve ticaretin daralmasından dolayı ortaya çıkan ekonomik buhran ile yabancı yatırımlar yeniden düşüşe geçmiştir.

Tablo 2.4. 1929 Öncesi ve Sonrasında Dünya'da Yabancı Yatırımlar (Milyon Dolar)

Net Sermaye İhracı	1921-1929	1930-1938
A.B.D.	5990	4964
İngiltere	3425	893
Fransa	3037	94
Diğer ülkeler	1044	402
Toplam	13496	6353

Kaynak: Bulutoğlu, 1970,51

1929 dünya ekonomik buhranı domino etkisi yaparak yeni bir dünya savaşının ekonomik tetikleyicisi olmuştur. Sanayileşmiş ülkeler arasındaki düşen talep, gıda maddeleri ve hammadde üreticilerine zarar vermiş; zarardan kurtulmaya çalışan üreticilerin çaresizce arzı artırarak tepki göstermesi ile de fiyat düzeyleri iyice aşağıya düşmüştür. Sonuçta sistemde paranın dönmemesi ve artı değer üretilmemesi ekonomik çöküşe neden olmuştur. Her ülkenin kendini kurtarma isteği ve sistemi düzenleyici ana devletin olmayışı toplu bir ekonomik çöküşe, bunun sonucunda da II. Dünya Savaşı'na kadar gitmiştir (Görgün, 2004,19).

II. Dünya Savaşı'ndan önce yabancı sermaye yatırımları daha çok portföy yatırımları gibi dolaylı yatırımlarken, savaştan sonra doğrudan yabancı yatırımlar daha çok önem kazanmaya başlamıştır. Ayrıca, 1957 yılında imzalanan Roma Anlaşmasıyla birlikte Ortak Pazar'ın (AET) kurulması, uluslararası ticaretin gelişmesinde ve işletmelerin uluslararasılaşmasında etkili olmuştur. Amerika ve Avrupa'daki işletmeler AET'nin sağladığı imkânlar ile yeni pazarlara açılmışlardır. İşletmeler ve hükümetler, uluslararası işletmeciliği kolaylaştıran düzenlemeler geliştirmişlerdir (Ulaş, 2008,80).

1950'lerden sonraki dünya ekonomisinde giderek çok etkin bir yapıya gelen ve önemli bir ekonomik güç ifade eden Çok Uluslu Şirketlerin (ÇUŞ) ortaya çıkması bu gelişmelere en büyük etkidir. Savaş sonrasında sarsılan Avrupa, Amerika'nın Sovyetler Birliği'yle girdiği güç yarışında müttefik sağlamak amacıyla yaptığı ekonomik yardımlardan nasibini almış ve Amerika'nın Avrupa'daki yatırımları artışa geçmiştir (Görgün, 2004,21).

Savaştan sonra İngiltere, Fransa, Batı Almanya, Kanada ve Japonya gibi ülkeler, gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkeleri kendilerine elverişli bir pazar haline getirmek için portföy yatırımı şeklinde dış yatırımlara girmişlerdir. Bu dönemde gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere yapılan doğrudan yabancı yatırımlar artmış ve çok uluslu şirketler faaliyetlerini iyice geliştirmişlerdir (Şener, 2008,52). 1970'lere kadar süren doğrudan yabancı yatırım artışı, 1973'teki petrol krizi ile beraber II. Dünya Savaşı'ndan sonra hızlı bir artış gösteren doğrudan yabancı yatırımların azalmasına neden olmuştur. Bunun petrol alanındaki yabancı şirketlerin ulusallaştırılması, gelişmekte olan ülkelere yabancı sermayeye karşı izlenilen olumsuz tutum ve gelişmekte olan ülkelerin uluslararası

bankalardan temin ettikleri önemli hacimdeki krediler karşısında bu tür yatırımların gölgede kalması gibi sebepleri vardır (Görgün, 2004,21).

1980 sonrasında petrol fiyatlarının düşmesi, kredi döngüsünün azalması, kullanılan kredilerin etkin ve verimli yatırımlarda kullanılamaması gibi sebeplerle dış borç krizi ortaya çıkmıştır. 1980’li yılların sonlarına doğru doğrudan yabancı yatırımlar özellik değiştirmeye başlamıştır. Bu dönemde Sovyetler Birliği’nin dağılması ve Çin’in Dünya ekonomisine yayılma çabası, doğrudan yabancı yatırımların artışında büyük rol oynamıştır (Şener, 2008,52).

1990’lı yıllara gelindiğinde ise, Sovyetler Birliği’nin çöküşü ve Soğuk Savaş’ın sona ermesi ile kapitalist sistemin gerçekliği ortaya çıkmıştır (Görgün, 2004,23). Gelişmekte olan ülkelerde doğrudan yabancı sermaye yatırımları iyice artmıştır. Gelişmekte olan bazı ülkelerde sermaye girişlerinin yoğun olması sebebiyle ekonomik krizler yaşanmaya başlamıştır. 1994 yılında Türkiye ve Meksika, 1997 yılında Asya ülkeleri, 1998’de Rusya ve daha sonra Brezilya bu krizlerden nasibini almıştır. Bu krizlerin ortak noktası, ülkelerin finansal liberalizasyon gerçekleştirerek yabancı sermaye hareketleri üzerindeki kontrolleri kaldırmış olmalarıdır. 1990’lı yıllardan 2000’li yıllara kadar olan dönemde yabancı sermayenin sektörel dağılımı değişmiştir. Bu yıllarda dünya genelinde tarım ve imalat sanayine yapılan doğrudan yabancı yatırımlarında azalmalar yaşanmış hizmetler sektöründe ise artış yaşanmıştır (Şener, 2008,57).

Tablo 2.5. Dünyadaki Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı

Dünyada Sektörlere Göre Doğrudan Yabancı Yatırım Akımları (milyon \$)				
Sektörler	1989-1991	% pay	2001-2002	% pay
Birincil (Primary)	12.494	6,7	66.431	8,9
İmalat	68.078	36,5	173.699	23,2
Hizmet	94.389	50,6	488.235	65,3
Belirlenemeyenler	11.726	6,3	19.798	2,6
Toplam	186.687	100,0	748.163	100,0

Kaynak: UNCTAD, 2004

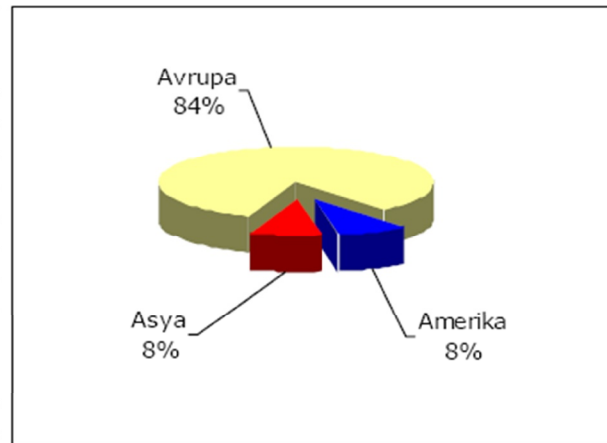
2000’li yıllara gelindiğinde yabancı sermaye yatırımları Rusya, Polonya, Macaristan ve Romanya’da artış göstermiş ve Çin’e yapılan yatırımlar iyiden iyiye artmıştır. Bu yıllarda küreselleşme ile beraber doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapan ilk beş ülke İngiltere, Fransa, Amerika, Belçika ve Hollanda olmuştur (Şener, 2008,60).

Artık Dünya’da doğrudan yabancı yatırım akışı GSYİH’den daha hızlı artmaktadır. 1980’den 1990’a kadar dünya GSYİH’nın %0,5’inden %1’ine yükselen doğrudan yabancı yatırım akımı, 2000’li yıllara kadar çok daha hızlı artmış ve dünya GSYİH’sının %4,5’ine ulaşmıştır. 1990’lı yılların sonuna doğru yaşanan ekonomik krizlere karşın DYY/GSYİH oranı 2000’lere kadar artmaya devam etmiştir. Ancak, özellikle 2000-2001 döneminde ABD’de yaşanan daralmayla birlikte dünya ekonomisinin büyüme hızı da yavaşlamıştır. Küresel DYY/GSYİH oranı, üç yıl içinde %4,5’den %1,5’a kadar düştükten sonra 2004 ve 2005 yıllarında tekrar yükselişe geçmiştir (Yılmaz, 2007,3).

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı’nın (UNCTAD) verilerine göre, dünya toplam uluslararası doğrudan yatırım girişleri 2007 yılında rekor seviyesine ulaşmıştır. Ancak 2008 yılında yaşanan kriz sebebiyle bu dönemde %14’lük bir düşüş yaşanmıştır (Hazine Müsteşarlığı, 2010,1).

Bu düşüş, krizin ancak yılsonuna doğru etkilerini arttırması sebebiyle sınırlı kalırken, 2009 yılında anılan girişlerde daha keskin bir düşüş yaşanmıştır. 96 ülkeden alınan öncül verilere göre 2009 yılının ilk çeyreğinde söz konusu ülkelere yapılan uluslararası doğrudan yatırım girişlerinde, 2008 yılının aynı dönemine göre %44’lük bir düşüş görülmüştür. Diğer taraftan, uluslararası doğrudan yatırım girişlerinde beklenen iyileşmenin 2010 yılında yavaş gerçekleşmesi, ancak 2011 yılında hız kazanması beklenmektedir (Hazine Müsteşarlığı, 2010,1).

2010 / Ocak-Haziran	UDY Girişleri (milyon \$)	Pay (%)
1 Çek Cum.	295	17,9
2 Fransa	236	14,4
3 Hollanda	172	10,5
4 İngiltere	134	8,2
5 Lüksemburg	132	8,0
6 Almanya	110	6,7
7 ABD	80	4,9
8 Avusturya	62	3,8
9 İspanya	62	3,8
10 Kanada	54	3,3
Diğer	307	18,5
Toplam	1.644	100,0



Şekil 2.1. Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişlerinin Ülke ve Bölgeler İtibari İle Dağılımı

Kaynak: TCMB, 2010

“Sanayi devrimini gerçekleştirilen İngiltere’nin sömürgelerindeki yatırımları ile başlayan, A.B.D.’nin Birinci Dünya Savaşı sonrasında devreye girmesiyle artan yabancı sermaye, ülke ayrımı yapmaksızın bugün dünyanın her tarafında hızla artmaktadır. Doğal olarak her ülke yabancı sermaye yatırımlarından aynı oranda pay alamamaktadır. Yabancı sermaye yatırım ve yatırımcılarının diğer ülkelerde yatırım yaparken göz önüne aldıkları çeşitli faktörler bulunmaktadır. Bu faktörler, milliyeti olmayan ve artık uluslar ötesi bir nitelik kazanmış olan yabancı sermaye yatırımlarının yönünü belirlemektedir” (Akdiş, 1998,3).

2.6. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları İle İlgili Endeksler

Dünya’da doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının önemi arttıkça doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ilgili verileri inceleyen endeksler de önem kazanmıştır.

2.6.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Güven Endeksi

Bir ile  yıl arası dönemde, belirli pazarların doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının global dağılımından alacağı payın tahmin edilebilmesi için tasarlanan Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Güven Endeksi’nin patenti AT Kearney danışmanlık şirketine aittir. Endekste skor aralığı 0’dan 3’e kadardır. lke skoru, 0’a yaklaştıkça yatırımcıların ülkeye ilişkin güveninin zayıf olduğu ortaya çıkar, 3’e yaklaştığında ise yatırımcıların ülkeye güveninin arttığı ifade edilir. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Güven Endeksi oluşturulurken kullanılan veriler birincil ve ikincil olarak ayrılmaktadır. Birincil verilere, 1000 büyük firmanın genel müdürleri, finans yöneticileri, yönetim kurulu yeleri ve strateji uzmanlarıyla yapılan görüşmeler sonucunda ulaşılmaktadır. Söz konusu 1000 firmanın geldiği ülke ve sektör sayısı yıldan yıla değişmektedir. İkincil verilere ise; UNCTAD, WB, IMF, OECD, EBRD, UN-ECLAC ve Economist Intelligence Unit gibi uluslararası kuruluşlardan ulaşılmaktadır.

Güven endeksinde ülke sıralaması ile Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı ekme performansı arasında güçlü pozitif bir ilişki bulunmaktadır. Endeks sadece ilk 25 ülke için yayınlanmaktadır (Yrk, 2010).

2.6.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Potansiyel Endeksi

Birleşmiş Milletler Dünya Kalkınma Örgütü UNCTAD, doğrudan yabancı sermaye yatırım girişleri ile ilgili ülke potansiyelini ölçmek için “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Potansiyel Endeksi” geliştirmiştir. Bu endekste 12 adet ekonomik ve yapısal değişken yer almakta, her bir değişkene 0 ile 1 arasında değer verilerek, ortalama endeks değeri hesaplanmaktadır. Bu endekste yer alan değişkenler; ortalama GSYİH büyüme hızı, kişi başına GSYİH, Telekomünikasyon alt yapısı, kişi başına düşen enerji tüketimi, AR-GE harcamalarının GSYİH’ya oranı, yüksek öğretimdeki öğrenci sayısının toplam nüfus içindeki payı, ülke riski, doğal kaynak ihracatının dünya toplamı içindeki payı, elektronik ve taşıt araçları aksam ve parça ithalatının dünya toplamı içindeki payı, hizmet ihracatının dünya toplamı içindeki payı, doğrudan yabancı sermaye yatırımı stokunun dünya toplamı içindeki payı olarak sıralanabilir. Bu endekste yer alan 12 adet ekonomik ve yapısal değişkene 0 ile 1 arasında değer verilerek ortalama endeks değeri hesaplanmaktadır (Yükseler, 2005).

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE REKABET GÜCÜ VE DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARI

Rekabet gücü ve doğrudan yabancı sermaye yatırımı kavramları açıklandıktan sonra bu kavramların daha iyi anlaşılması için Türkiye açısından da değerlendirilmesi gerekmektedir.

3.1. Türkiye’de Korumacılık ve Rekabet Gücü

Türkiye’deki korumacılık ve rekabet gücünü inceleyebilmek için öncelikle Türkiye’nin dış ticaret politikalarını incelemek ve bunların Türkiye’nin rekabet gücünü nasıl etkilediğini anlamak gerekir.

Türkiye’nin dış ticaret politikaları uzun dönem öncesine gidilerek incelendiğinde; istikrarlı bir dış ticaret politikası izlenmediği sonucuna varılabilir. Osmanlı döneminden günümüze serbest ticaret eğilimi ile başlayan daha sonra korumacı bir yapıya dönen istikrarsız dış ticaret politikaları Türkiye’nin rekabet gücü kazanımı için attığı adımların sağlamlaşmasına engel teşkil etmiştir. Korumacı bir dış ticaret politikası, serbest ticaret ortamı ile kıyaslandığında rekabet gücü kazanımı açısından son derece olumsuz etkilere sahiptir. Türkiye’nin küresel rekabet gücündeki yerini tam anlamıyla kavrayabilmek açısından geçmişten günümüze dış ticaret politikalarına değinmekte fayda olacaktır.

3.1.1. Türkiye’nin Dış Ticaret Politikaları

Dış ticaretin temel nedeni ülkeler arasındaki maliyet farklılıkları olmakla beraber ülke içi üretim yetersizliği ve mal farklılaştırması gibi nedenler de olabilir.

Türkiye, Osmanlı İmparatorluğu’ndan, dünya ekonomisi içinde hammadde ihracatçısı ve sınaî ürün ithalatçısı bir yapı, dış borçlar ve Duyun-i Umumiye İdaresi ile sürekli imtiyazların verilmiş olduğu bir iktisadi yapıyı devralmıştır. Cumhuriyetin ilk 5 yılında ülkede gümrük tarifeleri saptama ve dış ticaret düzenleme yetkileri çok sınırlı olmuştur. 1930’lara kadar geçen dönem, devlet işletmeciliği ve devlet müdahalelerinin asgari

düzeyde tutulduğu ve piyasa şartlarında sanayileşmenin benimsendiği yıllardır. 1930'lu yıllardan sonra korumacı-devletçi iktisat politikalarının hâkim olduğu dönem başlamıştır. Dünya ekonomisinin girdiği büyük bunalım yıllarında Türkiye ekonomisi dışa kapanarak devlet eliyle bir sanayileşme hamlesine girmiştir. 1929'da Lozan'ın sınırlamalarının da son bulmasıyla yeni düzenlemeler getirilmiş, yerli üretimin özellikle sınaî üretiminin dış rekabete karşı korunması kararı alınmıştır. Böylece bunalım döneminde az gelişmiş ülkelerin sanaysiz yapıyı değiştirmeye yönelik ilk adımlarına Türkiye de katılmıştır. Türkiye'nin bu dönemdeki dış ticaret uygulamaları 1934'te kurulan Dış Ticaret Ofisi ile gerçekleştirilmiştir (Kepenek ve Yentürk, 1995,40).

1940'lı yıllarda savaş dönemi başlamış ve bu yıllarda da dış ticaretin sınırlandırılması politikası sürmüştür. Özellikle savaş yıllarında Türkiye'de üretilen tarım ürünlerine ve başta krom olmak üzere madenlere olan dış istek ile ithalatta artış olmuştur. Ancak daha sonra tüketim mallarının ithaline getirilen sınırlamalar ile dış ticaret hacminde daralmalar olmuştur. Bu yıllarda Milli Korunma Kanunu'nun öngördüğü polisiye tedbirlerin, fiyat kontrollerinin ve varlık vergisinin uygulandığı söylenebilir. Milli Korunma Kanunu ile ihraç ve ithal malları fiyatlarına kontrol uygulanarak dış ticarete köklü kısıtlamalar getirilmiştir (Kepenek ve Yentürk, 1995,69).

Türkiye'de tek partili rejimden çok partili parlamenter rejime geçişin başladığı 1946, iktisadi yapıdaki dönüşümlerin de başlangıcı sayılabilir. Bunun ekonomik anlamdaki yansıması ise devletçilikten ayrılıp liberal ekonomiye yönelmektir. Türkiye böylece 1930 öncesinde olduğu gibi, temel tarım ürünleri ve hammadde ihracatçısı ve mamul mal ithalatçısı konumuna bürünmüş, ABD'de bu yapının sürdürülmesinde ısrarcı olmuştur.

1954 yılına kadar, dışa kapalı ve korumacı, içe dönük iktisat politikaları hızla terk edilmiş, serbest dış ticaret rejimi benimsenerek, dış pazarlara yönelik bir kalkınma anlayışı izlenmiştir. Ancak, ithalat artışının dış açıkları kronik hale getirmesiyle ekonomik yapı dış yardım, kredi ve yabancı sermaye yatırımlarına dayanarak ayakta durabilen bir duruma gelmiştir. 1954 yılından itibaren dış ticarete ve tarımda meydana gelen tıkanmalar sonucunda tarıma ve dış ticarete dayalı sanayileşme politikası terk edilerek, yerine sanayileşmeye öncelik veren korumacı, ithal ikamesine yönelik politikalar tercih edilmiştir. Türkiye bu dönemden itibaren iç pazara yönelik, tüketim malları üretimini ön plana çıkaran bir ithal ikameci sanayileşme sürecinde yol almaya başlamıştır (Eroğlu, 2003,6).

Cumhuriyetin kuruluşundan itibaren, Türkiye uzun bir süre ithal ikameci sanayileşme politikası izlemiştir. 1960 sonrasında ithal ikamesi, planlar ve diğer yasal ve kurumsal düzenlemelerle resmileşerek korumacı politika uygulamaya geçirilmiştir. İthal ikamesinin kalkınma planının 1963-1967 dönemini kapsayan birinci aşamasında, yurtiçi üretimi olan bir malın ithalinin önlenmesi, milli geliri arttıracak karşılaştırmalı üstünlüğe sahip malların üretilmesi ve bir üretim dalı yarışabilir hale geldiğinde korumanın ortadan kalkabileceğini savunan görüş benimsenmiştir. 1970’li yıllardan itibaren ithal ikamesinin ikinci aşamasında ise yeni sanayilerin, kuruluş güçlüklerini atlatıncaya ve rekabet gücüne erişinceye kadar kotalar ve gümrüklerle korunması görüşü benimsenmiştir. Dönem boyunca petrol krizinin yarattığı olumsuz gelişmelere rağmen stratejide herhangi bir değişiklik olmamıştır. Ancak, dönemin sonunda ithal ikamesinin büyümeye olan katkısının negatif olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca, ekonominin ithalata olan bağımlılığı da artmıştır. Türkiye’de, ithal ikamesi kapsamında yürütülen korumacı ve popülist politikalar, ülkeyi üretmeden tüketir hale getirmiştir. Bu şekildeki bir yapılanma nedeniyle, özel kesim daha kârlı bulduğu iç pazara yönelmiş, ithalata bağımlılık giderek artmış ve ithal ikamesinden beklenen dışarıyla rekabet edebilecek ve ihracata yönelebilecek bir sanayi yapısı kurulamamıştır. Ayrıca 1974’te Dünya’da petrol fiyatlarının yükselmesi neticesinde Batı ülkelerinde görülen enflasyon Türkiye’nin dış ticaret hadlerinin bozulmasına yol açmıştır (Eroğlu, 2003,8).

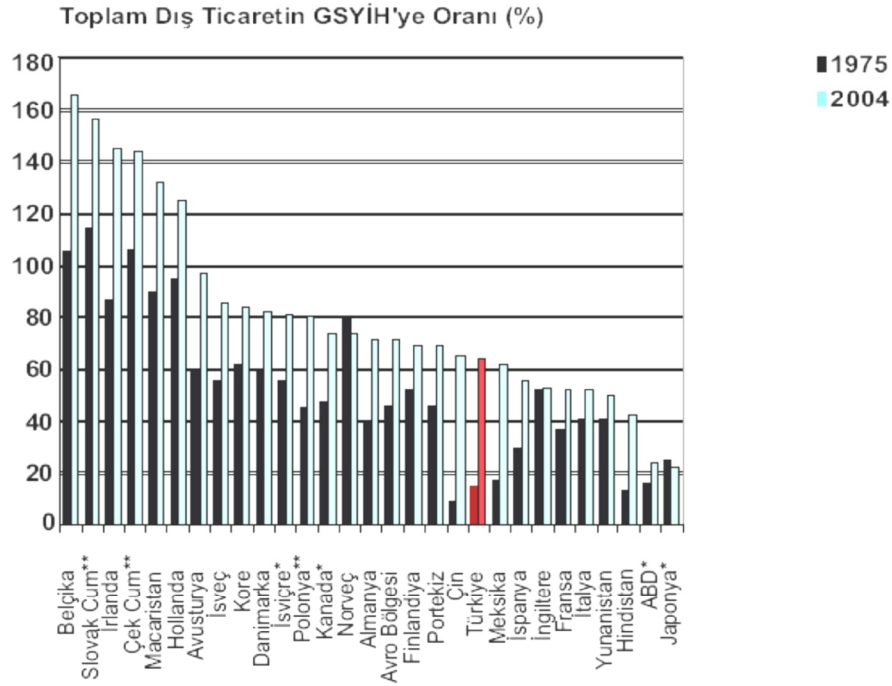
1980’li yıllara kadar görece olarak dışa kapalı bir ekonomik model uygulanmış, ancak dış konjonktürün yarattığı krizlerden ya da durgunluktan uzak kalınamamıştır (Hepaktan, 2008,3). Türkiye’de ihracatı teşvik politikası kapsamında 1980’den sonra uygulanan başlıca teşvik araçları; ucuz maliyetli ihracat kredisi, vergi iade sistemi, destekleme fiyat istikrar fonundan yapılan ödemeler, ihracat karşılığı gümrük muafiyetli mal ithalatı imkânı, katma değer vergisi muafiyeti, döviz tahsis, döviz kuru politikası, kurumlar vergisi muafiyeti, kaynak kullanımı destekleme fonu, ihracat karşılığı dövizlerden mahsup, vergi, resim ve harç istisnası ve geçici kabul rejimi ile ithalat olarak sıralanabilir (DPT, 2000,33-34). Ocak 1981’de yürürlüğe giren İthalat Rejimi Kararı ile kotalar azaltılmış ve 1984 yılında yürürlüğe giren İthalat Rejimi ile kota listeleri tamamen kaldırılmıştır. 1980’lerden sonra, Türkiye için ithal ikameci politikaların yerini dışa dönük politikalara bıraktığı yıllardır. 1984-1989 yılları arasında Türkiye ekonomisinde bir genişleme dönemi yaşanmıştır. Türkiye ekonomisinde 24 Ocak 1980 ekonomik önlemlerinden sonra ortaya çıkan istikrar

önlemlerinden, sonra 1990 yılından itibaren kamu kesimi açıkları hızla artmaya başlamıştır. Vergi gelirleri iç borç ödemesine bile yetmemiş, bu açıkları kapatmak için ise dış borca ve Merkez Bankası kaynaklarına yönelme olmuştur. Dolayısıyla döviz rezervleri de azalmış ve yeni bir istikrar programına ihtiyaç duyulmaya başlanmıştır.

1990'dan sonra Körfez Krizi çıkmış, 1991 yılında erken genel seçimler yapılmış ve para politikaları gevşemiştir. Türkiye ekonomisi, 1994 yılında önemli bir iç borç baskısı altına girmiştir. Bu dönemde, Türk Lirasının yabancı paralar karşısında reel olarak değer kazanması ihracatı kısıtlamış, ithalatı arttırmıştır. Bunun sonucunda dış ticaret açığı olması gerekenden çok daha fazla rakamlara ulaşmıştır. Bu ortamda enflasyonu düşürmek ve ekonomide istikrar sağlamak için 5 Nisan 1994 Kararları alınmıştır. Bu kararlarla beraber, iç piyasa önemli ölçüde daralmış, ithalatta görülen %20,9'luk azalma sonucunda, dış ticaret açığı 5,2 milyar dolara gerilemiş ve ihracatın ithalatı karşılama oranı %77,8'e ulaşmıştır. 1995 ve 1996 döneminde bir canlanma dönemi yaşanmış olsa da, 1997 yılında Uzak Doğu Asya ve daha sonra Rusya ve Brezilya'da yaşanan krizlerden, Türkiye ekonomisi de olumsuz etkilenmiştir (Hepaktan, 2008,5-7).

Türkiye'nin AB ülkeleriyle Gümrük Birliği'ne katılarak kendi sanayi ve işlenmiş tarım ürünleriyle bu ülkelerin ürünlerinin karşılıklı serbest dolaşımına geçmesi, 6 Mart 1995'te imzalanarak onaylanmış ve 1996 yılında AB ülkeleriyle Gümrük Birliği uygulamasına geçilmiştir (Akgündüz, 2005,5). Bu geçiş ile 1996 yılından sonra tarifelerin ciddi ölçüde inmesi izlemiştir. Türkiye ile AB arasında gerçekleştirilen gümrük birliği sonrasında AB Ortak Gümrük Tarifesi'ne ve GATT kurallarına uyumun sonucu olarak ithalat üzerinden alınan vergilere yeni düzenlemeler gelmiştir. 1988 yılından itibaren Türkiye'de tarife oranlarındaki dağılma önemli ölçüde ortadan kalkmış ve tarifeler daha şeffaf bir yapıya ulaşmıştır.

Türkiye'de 1980'li yılların ilk yarısından itibaren ticaretin serbestleşmesiyle dış ticaret hacminde önemli artışlar gözlenmiştir. Dış ticaret hacminin 2004 yılı itibarıyla 160 milyon \$ üzerine çıkması dikkat çekicidir. Yine 2004 yılında dış ticaret hacminin GSYİH'ya oranı % 64'nin üzerine çıkmıştır (REF, 2006,3)



Şekil 3.1. 1975 ve 2004 Arasında Seçilmiş Ülkeler İçin Dış Ticaretin GSYİH'ye Oranı

Kaynak: OECD

Türkiye'nin 1997 yılından günümüze kadar olan dış ticaret hacmi aşağıdaki şekilde verilmiştir.

Tablo 3.1. Türkiye'nin 1997-2009 Arası Dış Ticaret Göstergeleri

Dönemi	Yıllara Göre Dış ticaret hacmi (Mly \$)	Yıllara göre İthalat (Mly \$)	Yıllara göre İhracat (Mly \$)***
2009	243 071	140 928	102 143
2008	333 991	201 964	132 027
2007	277 334	170 063	107 272
2006	225 111	139 576	85 535
2005	190 250	116 774	73 476
2004	160 707	97 540	63 167
2003	116 593	69 340	47 253
2002	87 613	51 554	36 059
2001	72 733	41 399	31 334
2000	82 278	54 503	27 775
1999	67 258	40 671	26 587
1998	72 895	45 921	26 974
1997	74 820	48 559	26 261

Kaynak: TÜİK

Türkiye'nin dış ticareti ile ilgili gelişmeler incelendiğinde 1980-1990'lı yıllara nazaran 2000'li yıllarda dış ticaret hacminin arttığını görmekteyiz. Ancak Türkiye, Dünya'daki globalleşme hızına aynı hızla katılamadığından halen dış ticaret hacminin çok iyi olduğu söylenemez. Dünya ticareti içinde sadece yüksek teknoloji sektörlerin payı artarken, Türkiye'nin yüksek teknoloji sektörlerde ihracat payı sınırlıdır. Dünya'da en çok ihracatı yapılan ilk 25 ürünün 22'si yüksek ve orta yüksek teknoloji ürünlerdir. Türkiye bu 25 ürünün ihracatında binek taşıtlarında 17. , örülmüş ve örülmemiş giyim eşyasında 4. ve eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlarda 10. sıradadır. Dünya ticaretinde gelişmiş ülkeler yüksek ve orta yüksek teknoloji ürünlerin ihracatında yoğunlaşırken, gelişen ülkeler ucuz emeğe dayalı veya orta yüksek-yüksek teknoloji sektörlerine yoğunlaşmaktadır. Türkiye ihracatta mukayeseli avantajlara sahip sektörlerde rekabet olanaklarını hızla kaybederken, rekabetçi üstünlüklere sahip sektörlerde yoğunlaşmakta gecikmektedir. Gelişen ülkeler ihracatta dört büyük pazar AB, ABD, Çin ve Japonya pazarlarında bulunmayı hedeflerken, Türkiye Sadece AB pazarında bulunmaktadır (Gürlesel, 2009,181).

Günümüzde Türk Ekonomisi'nin temeli piyasa sistemine dayanır ve Cumhuriyet'in ilanından günümüze gerek karma ekonominin hâkim olduğu, gerekse katı bir şekilde devletçilik politikasının uygulandığı dönemlerde bile, piyasa ekonomisini bütünüyle dışlayan bir ekonomik sistem arayışı söz konusu olmamış ve günümüze değin uygulanan değişik ekonomik modeller esasen bu temel yapı etrafında şekillenmiştir (Dileyici ve Özkıvrak, 2001,16).

3.1.2. Korumacılık ve Rekabet Gücü

Serbest ticaret politikası ile karşıt görüş olan korumacılığı savunanlar arasındaki tartışmalar 18. yüzyıla kadar gider. Örneğin, merkantilistler, dış ticarete devletin müdahalesini zorunlu olarak görmüşler ve hazinenin altın stokunu arttırabilmek için dış ticarete bazı kısıtlamalar öngörmüşlerdir. Merkantilistlerin 17. ve 18. yüzyıldaki bu yaklaşımı korumacılığın temelini oluşturur (Kalaycıoğlu, 1998,6).

Korumacılık, ülkelerin kendi pazarlarındaki ithalatlarını kısıtlamalarına neden olan bir yol olup, tarifeler ve tarife dışı engeller vasıtasıyla uygulanabilir. Tarife cetvelleri bazen malın farklı niteliklere sahip olması sebebiyle çok farklı tarife oranını bünyesinde barındırması dolayısıyla son derece karmaşıktır. Tarifeleri ad valorem tarife ve spesifik

tarife olmak üzere ikiye ayırmak da mümkündür. Tarife dışı engeller için ise yeni korumacılığın gizli ve şeffaf olmayan aracı da denilebilir. Tarife dışı engellere örnek olarak; kotalar, serbest ihracatı engelleme, kambiyo kontrolleri ve ithalatta depozito uygulamaları gibi uygulamalar verilebilir (Aktan ve Vural, 2004c,68).

İthalatın engellemesini ifade eden negatif korumacılık, yabancı rakipler karşısında teknoloji, verimlilik, maliyet gibi alanlarda rekabet gücü göstergeleri açısından yetersiz olan firmaların rekabet güçlerini arttırmak ve değişen koşullara uyum sağlamak için uygulanır. Korunan endüstrilerde rekabet gücünün fiyat ve maliyet boyutuna odaklanılır ve ücretler ile sosyal koşullarda gerileme yoluyla firmaların rekabet gücü arttırılacağı düşünülür. Oysaki rekabet gücü sağlamak için fiyat ve maliyetler ne kadar önemli olsa da kalite, yeni teknoloji ve farklılık gibi unsurlar rekabet gücü sağlamada büyük önem arz eder (Aktan ve Vural, 2004c,75). Rekabet gücünün arttırılmasında sanayinin sahip olduğu teknoloji düzeyi çok önemlidir. Ülkenin yenilik ve Ar-Ge faaliyetlerinde bulunma yeteneği kazanabilmesi için yüksek teknolojiye sahip olması gerekir ki; bu da ancak teknoloji transferi ile mümkün olur. Teknoloji transferinin sağlanması da, ithalatı kısıtlayarak ulaşılabilecek bir hedef değildir. Korumacılığın engelleyici etkisi, makine ve ekipmanlar dâhil teknoloji yoğun ve ara mallarının ithalatı engellendiğinde artmaktadır. Dünya'daki ülkelerin çoğu sahip oldukları teknoloji transferi avantajı ve rekabet güçlerini arttırma potansiyeli sebebiyle yüksek teknoloji ürünlere ve makinelere düşük tarife uygulamaktadırlar. Düşük teknoloji ürünlere ise daha yüksek tarife uygularlar (Aktan ve Vural, 2004c,78).

Korumacılık kaynakların etkin dağılımını bozar ve dolayısıyla rekabeti olumsuz yönde etkiler. Çünkü üretimde ayrıcalıklar sağlayarak işadamlarının yenilikler peşinde koşmalarını engeller ve yatırımcıları tembelliğe sürükler. Korunacak sanayi dallarının seçimi ekonomik nedenlere dayanmaz ve özel çıkar grupları, siyasal ağırlıklarını kullanarak hükümet kararları üzerinde etkili olabilir. Ayrıca bir sanayinin korunması o sanayi koluyla çalışan diğer sektörlerin zararına olur ve onların da korunma beklentilerine yol açar. Örneğin bir ülkede, iplik sanayine destek amacıyla korumacı politikalar yürütüldüğünde, dokuma sanayinde maliyetler yükselir dolayısıyla, yabancı piyasalardaki dokuma sektörleri ile rekabet edilemez duruma gelinir. Bu durumda yerli sanayideki dokumacılar da yabancı

pazarda rekabet edebilmek için korumacı politika beklentisine girerler. Böylece korumacılık korumacılığı getirir.

Korumacılık, koruma duvarı altında bazı büyük firmaların küçük işletmeleri endüstriden kovarak tekelci olmalarına yardımcı olur. Bu da monopolü destekleyeceğinden rekabet ortamını bozar (Seyidoğlu, 2009,145).

Korumacılık ile ilgili olarak rekabet ortamını bozacağıının çok açık olduğunu söyleyebiliriz. Ancak korumacılığı savunan bazı tezlere göre korumacılık bazı alanlarda gereklidir. Bunları genç endüstri tezi ve stratejik dış ticaret politikası olarak ayırmak mümkündür.

Genç endüstri tezine göre; yıllar içerisinde gelişip karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacak olan sanayi dalları optimum üretim düzeyine ulaşınca kadar, doğal kaynaklar ve diğer üretim faktörlerinin varlığı nedeniyle kurulması ülke koşulları için uygun olan sanayilerin gelişip olgunlaşınca kadar dış rekabetten korunmaları gerekir. Genç endüstri tezinde korumacılık sürekli değildir. Bu endüstrilere yönelik korumacılığın sürekli olmaması için dikkate alınması gereken iki konu söz konusudur. Bunlardan birincisi ilerde rekabet gücü sağlayacak endüstrilerin doğru seçilmesidir. Eğer rekabet gücü sağlamayacak ve etkinlik kazanmayacak bir endüstride korumacılık uygulanırsa uzun zaman desteklenmesine rağmen maliyetlerinin dünya fiyatları düzeyine indiremeyen endüstriler ortaya çıkabilir. Diğer bir konu ise sektördeki yatırımcıların maliyetlerini düşürmek için yeterli çabayı sarf etmemiş olmalarıdır. Bu noktada ileride rekabet gücü kazanacak sektörlerin doğru seçilmemiş olduğu ifade edilebilir (Atık, 2005,45).

Stratejik dış ticaret politikası tezine göre; bazı endüstriler rekabet gücü kazanana kadar bir süre korumacılık yapılmalıdır. Genç endüstri tezinden farkı, korumacılığın gelişmekte olan ülkelerdeki yeni sanayilerle ilgili olmayıp gelişmiş ekonomilerde kurulan ve ileride ekonomide büyük rol oynayacak yüksek teknoloji sektörlere ilgili olmasıdır. Stratejik dış ticaret politikasına göre; uluslararası ticarete oligopolistik yapı ve korumacı dış ticaret politikaları nedeniyle eksik rekabet söz konusu olur ve eksik rekabet koşulları altında serbest ticaret mümkün olmaz (Aktan ve Vural, 2004c,114). Stratejik dış ticaret politikasını II. Dünya Savaşı'ndan sonra başarılı bir şekilde uygulayarak başarılı olan ülkelere biri Japonya'dır (Seyidoğlu, 2009,475).

Ancak Porter, Japon devlet modelinin rekabet gücü açısından olumsuz etkiler içerdiğini savunmuştur. Japon devlet modelinde, aktif bir merkezi hükümet; bebek endüstrileri korumak amacıyla doğrudan yabancı yatırımların kısıtlanması; aşırı rekabet ve kapasiteyi asgariye indirmek için gevşek anti-tröst uygulamaları; ulusal düzeyde şampiyon firmaların tesisi; devlet öncülüğünde sanayinin yeniden yapılandırılması; kartellerin resmi olarak cezalandırılmasının endüstrileri canlı tutma amacıyla sınırlı kalması; zor duruma düşen firmaların kurtarılması, iktisadi büyümeyi teşvik için öncelikli endüstrilerin hedeflenmesi; seçilen endüstrilerde yurtiçi firmaların yabancı rakiplerini yakalayabilmeleri için yurtiçi piyasanın yoğun bir şekilde korunması ve sağlam makro-ekonomik politikalar mevcuttur (Kim ve Philips, 2003,11, Aktaran: Aktan ve Vural, 2004a,70). Bu türden sanayileşme politikaları rekabet politikası ile çatışabilir. Ancak, makro-ekonomik istikrarın sağlanması, yoğun beşeri sermaye yatırımını amaçlayan uygulamalar ve rekabeti teşvik eden yapısal politikalar rekabet politikası ile çatışmaz (Aktan ve Vural, 2004a,71).

Türkiye, 1980’li yılların başından itibaren uygulamaya başladığı dışa açılma politikaları, ihracata dayalı sanayileşme politikaları ve 1996 yılında AB ile yapılan Gümrük Birliği sayesinde serbest ekonomi anlamında çok büyük ilerleme kaydetmiştir. Ancak yine de Türkiye’de Gümrük Birliği gerçekleşinceye kadar geçen sürede, ihracatın arttırılması, içsel teşvikler yoluyla sağlanmaya çalışılmıştır. Farklı bir ifade ile başka ülkelerin pazarları veri kabul edilip Türk ürünlerinin rekabet güçlerinin, ihracat teşvikleri ile arttırılması hedeflenmiştir. Genel olarak dış ticaretin önündeki en önemli engelleri oluşturan tarife ve tarife dışı engellerin yok edilmesi için ayrıca bir çaba gösterilmemiştir.²² Ancak Gümrük Birliği’nden sonra durum değişmiş ve hem ticaret serbestleşmiş hem de imalat sanayi ürünleri için yoğun bir rekabet ortamı oluşmuş, verimlilik ve üretimde olumlu sonuçlar oluşmaya başlamıştır. AB ile Türkiye arasında imalat sanayi ürünleri ticaretindeki gümrük vergileri ve diğer ticareti engelleyici uygulamalar ortadan kalkmıştır. Türkiye, bu tarihten itibaren AB’nin Ortak Ticaret ile Rekabet Politikaları’na yönelik kendi mevzuatında önemli değişiklikler yapmıştır (Tonus, 2007,4).

Gümrük Birliği, birlik içindeki üreticileri birbirinin rekabetiyle karşı karşıya getirerek yoğun bir rekabet ortamı yaratır. Bu yoğun rekabet ortamı bir yandan en iyi üretim

²² http://www.mfa.gov.tr/serbest-ticaret-anlasmalarinin-yeri-ve-turkiye_nin-dis-ticaretinin-gelistirilmesindeki-onemi.tr.mfa

tekniklerinin kullanılmasına olanak verirken, diğer yandan yeni teknolojilere geçilmesi için itici bir güç olmaktadır.²³ Gümrük Birliği'nin Türkiye'deki olumlu etkileri de bu yönde olmuştur.

Türkiye'deki rekabeti ihracat boyutunda tanımlarsak, Türkiye'deki üreticilerin, daha az bilgili oldukları yabancı piyasalarda, Türkiye'nin var olan durumdaki gücünü ölçebilmek diyebiliriz. İhracatta, ya da daha geniş olarak dünya ticaretinde başarılı olabilmek, küresel düzeyde rekabetçi olmak ile mümkündür. Buradan yola çıkarak bir ülkenin, bir sektörün ve hatta bir firmanın ticaret kapasitesi, o firmanın ne kadar rekabetçi olduğunun göstergesi olarak düşünülmektedir. Tanım gereği rekabetçilik, rakiplerin varlığı ile mümkündür (REF, 2009b,6). Rakiplerin varlığı da tarife ve tarife dışı engeller ile korunmayan, dışa açık bir ekonomide mümkün olur.

3.2. Türkiye'nin Rekabet Gücü

21. yüzyıldaki globalleşme hareketleri, mal ve sermaye hareketlerinin hızlanmasında etkili olarak, iktisadi faaliyetlerde uluslararasılaşma yaygınlaşmış ve teknolojik ilerleme ivme kazanmıştır. Bu durum firmalar ve ülkeler için yeni avantaj ve dezavantajlar ortaya çıkartmıştır. Firmalar ve ülkeler global alanda pazar payına sahip olmak için rekabet ederler. Dünya'daki rekabet, Çin ve benzeri ülkelerin Dünya Ticaret Örgütü'ne üye olması ve tekstil ve benzeri sektörlerde global ölçekteki serbestleşmeler sonucu daha da artmıştır.

Gelişmiş ülkeler çeşitli araçlarla kendi sanayilerini destekleyerek yapısal uyum ve rekabet gücünün sürdürülmesi yönünde politikalar uygulamaya başlamışlardır. Bu gelişmeler, bilim ve teknoloji politikalarını ön plana çıkarmakta ve araştırma-geliştirme çalışmalarına daha fazla kaynak ayrılmasını gerektirmektedir. Bu süreçte bir taraftan Avrupa Birliği ile bütünleşmeye çalışan, diğer taraftan ucuz işgücü maliyetlerine sahip olan ülkelerin rekabet baskısıyla karşı karşıya kalan Türkiye için, politika ve stratejiler büyük önem taşımaktadır.

²³ www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazcuma15.doc

3.2.1. Türk Sanayinin Rekabet Gücü

Uluslararası rekabet gücüne farklı bir bakış açısı getiren Krugman ve Porter, ülkelerden ziyade endüstrilerin rekabet gücünün önemli olduğunu iddia etmektedirler. Bu bağlamda Krugman, sadece ulusal ekonomiler dikkate alınarak rekabet gücünü açıklamanın anlamlı olmayacağını belirtir (Çoban ve Çoban, 2004,164). Daha öncede bahsedildiği gibi, bir endüstrinin rekabetçi bir endüstri olması demek, bölgeler ve uluslararası düzeyde rekabetçi firmaları bünyesinde barındırması demektir. Diğer bir deyişle endüstriyel rekabet gücü, bir endüstrinin rakipleri ile aynı ya da daha ileri bir seviyede verimlilik düzeyine ulaşması ve bu verimliliğini sürdürebilmesi yeteneğidir.

Belirli sektörlerde faaliyet gösteren her firma, zaten kıt olan maddi ve beşeri kaynaklarını kullanarak sınırlı bir çevredeki talebi karşılama çabası içine girer ve aynı pazarlarda faaliyet gösteren diğer firmalar karşısında avantajlı duruma geçmek için de kendi stratejilerini belirlemeye ve faaliyetlerini sürdürmeye çalışır. Bu stratejiler firma içinde açıkça tanımlanmamış dahi olsa firmalar kendi temel yetkinlikleri çerçevesinde rekabet avantajı elde etmek için hem maliyetlerini düşürme hem de müşterileri nezdinde ürün ve hizmetlerini rakiplerinkinden farklılaştırma çabası içinde olacaktırlar (REF, 2006,120).

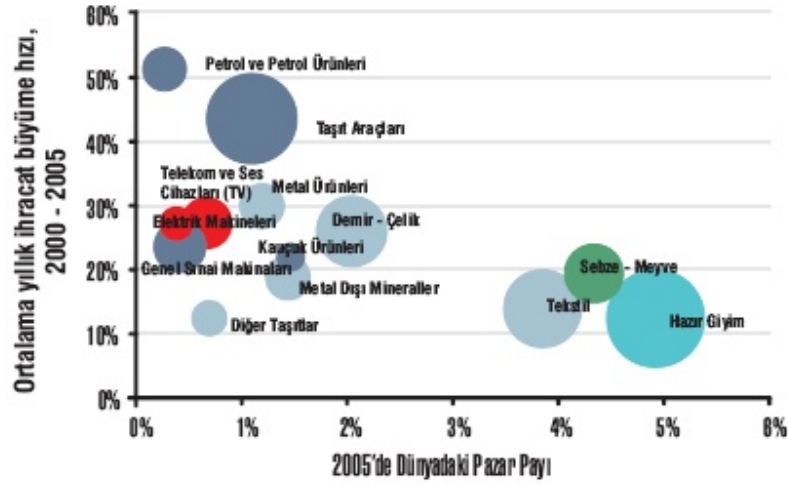
Tüm ülkelerde olduğu gibi Türk sanayisinin de avantajlı ve dezavantajlı olduğu yönler bulunmaktadır. Uygulanmasına devam edilen piyasa ekonomisi politikaları, fiziki altyapı alanında kaydedilen gelişmeler, coğrafi konum itibarıyla AB gibi gelişmiş bir pazar yanında Orta Doğu, Türk Cumhuriyetleri ve Rusya pazarlarına yakınlık, AB ile Gümrük Birliği'ne geçilmiş olması ve bu süreçte firmaların elde ettikleri birikim ve deneyimler, AB ile üyelik müzakerelerinin başlamış olması, genç ve eğitilebilir işgücü potansiyeli, giderek büyüyen iç pazarın varlığı ve sanayinin yurtdışına entegrasyonundaki gelişmeler Türk sanayisinin rekabet avantajlarını oluşturmaktadır (Özdamar ve Eroğlu, 2006,88).

Buna karşın makro ekonomik istikrarla ilgili aksaklıklar, özellikle kamu tarafından sağlanan girdilerin teminindeki istikrarsızlıklar, pazarlama kanallarındaki yetersizlikler, verimli üretim için gereken kalifiye işgücü noksanlığı, sanayi kesimini etkileyen başlıca sorunlar olarak devam etmektedir. Ayrıca, Türkiye'nin teknoloji üretebilme kapasitesindeki eksiklik, rekabet gücü üzerinde büyük katkıları olan tasarım ve marka konularına birçok sektörde yeterince önem verilmemesi, uluslararası piyasalarda ihtisaslaşma çerçevesinde

firmalar arası işbirliği ve birleşmelerin öneminin kavranamaması, sanayiinin desteklenmesine ayrılan kaynakların yetersizliği ve uygulamada mevzuatın sıklıkla değişmesi, bürokratik işlemlerin fazlalığı ve koordinasyonun eksikliği gibi sorunlar önemini korumaktadır (DPT, 2000a,120-121). Bunlarla birlikte, yetersiz sermaye birikimi, halen gelişmiş ülkelerin hayli üzerinde seyreden enflasyon oranları, yüksek vergiler, sermayenin ve temel sınaî girdilerinin yüksek maliyetleri, teknolojik gelişmelere ayak uydurma konusundaki zorluklar, yatırım ortamındaki belirsizlikler, düşük seviyedeki Ar-Ge harcamaları, finansman kaynaklarına erişmede karşılaşılan güçlükler, kapasitelerin düşük ölçekli oluşu, düşük verimlilik, kalite ve çevre bilincindeki eksiklikler Türk sanayiinin temel zaaflarını olarak ortaya çıkmaktadır (DPT, 2003,9-10).

“Türk imalat sanayii son 25 yılda katma değerini ciddi ölçüde arttırmıştır, ancak bu artış Çin ve Kore gibi rakiplerle karşılaştırıldığında düşük kalmaktadır. Türk sanayii hızla AB’ye entegre olmakta ve AB’deki rekabet gücünü arttırmaktadır. Ancak, bu alandaki performans da AB pazarındaki rakiplerimiz olan örneğin Polonya ve Çek Cumhuriyeti gibi ülkelerin performanslarının gerisinde kalmıştır. Ayrıca Türk sanayiinin rekabet gücü yüksek olan sektörleri hızlı büyümekte, hızlı büyüyen sektörlerinin de rekabet gücü düşük seviyede bulunmaktadır. Bu hususta Çin’le yapılan mukayese, Çin’de hem rekabet gücü yüksek, hem de hızla büyüyen sektörler bulunduğunu ve bu durumun önümüzdeki dönemde Türk imalat sanayiinin ihracat performansı için tehdit oluşturabileceğini göstermektedir. Sonuç olarak, imalat sanayiinin içinde bulunduğu durumun olumlu ve olumsuz unsurları bir arada taşıdığını söylemek mümkündür” (DPT, 2007b,32).

Ülkemizde diğer ülkelere kıyasla verimlilik yabancı piyasalarda rekabet edemeyecek oranda düşüktür. Sanayide ihracata yönelik kalite ve fiyat konusunda istenilen düzeye henüz gelinememiştir. Ayrıca sanayi yatırımları için çekici alanlar oluşturulamamıştır. Hizmet sektörü de henüz dünya standartlarına ulaşabilmiş değildir. Tarıma dayalı sanayide özellikle 1980’li yıllardan sonra gelişme gösteren ülkemiz, enerji sektöründe aynı gelişmeyi gösterememiştir. Enerji tüketiminin büyük bir bölümünü ithal eden Türkiye, bu sebeple ihracat ürünlerinde, rekabet gücünün %40 civarında azalmasına sebep olmaktadır.



* Balonların büyüklüğü sektörlerin ihracat kapasitesini göstermektedir.

Şekil 3.2. Türk İmalat Sanayisinde Sektörlerin Rekabet Gücü

Kaynak: Comtrade, UN, 2006

Türkiye'deki sanayinin rekabet gücünü anlamak açısından bu konuda yıllardır süregelen araştırmaları incelemekte fayda vardır.

- İktisadi Kalkınma Vakfı Araştırması (1985)

1985 yılında İktisadi Kalkınma Vakfı tarafından, Türk sanayisinin Avrupa Birliği karşısındaki rekabet gücünü araştırmak için 53 farklı sanayi sektörünü kapsayan bir araştırma yapılmış olup bu araştırmada Türk sanayisinin rekabet gücü, istatistiksel model ve analizler yerine, ele alınan sektörlerdeki yönetici ve sanayicilerle yapılan görüşmeler ve ilgili sektörleri içeren araştırmalardan oluşturulmuştur. Bu çalışmanın amacı, Türk sanayisinin Avrupa Birliği ülkeleri karşısındaki sektörel başarısını tespit etmektir.

Tablo 3.2. İKV Araştırması'na Göre Sanayi Kolları İtibariyle Türkiye'nin 1985 Yılı Rekabet Gücü

Sanayi Kolları	
Rekabet Gücü Yüksek	Un, Makarna, Domates İşleme, Bitkisel Yağ, Bira, Pamuklu Dokuma ve Giyim Eşyası, Hali, Deri Giyim, Yonca Levha, Selüloz, Sentetik Selülozik Elyaf, Petrol Rafineri, Cam Çelik Boru, Dayanıklı Tüketim Malları, Gemi İnşaat
Rekabet Gücü Normal	Bisküvi, Zeytinyağı, Seker, Meyve Suyu, Sigara, Yünlü Dokuma ve Giyim Eşyası, Hali, Ayakkabı, Lastik, Kontrplak, Kâğıt, Ana ve Ara Kimyasal Maddeler, Petro-Kimya, Kimyevi Gübre, İlaç, Temizlik Malzemeleri, Seramik, Demir-Çelik, Madeni Eşya
Rekabet Gücü Düşük	Et ve Et Mamulleri, Sut ve Sut Mamulleri, Konserve, Şekerli Maddeler, Şarap, Yem. Plastik İşleme, Bıçkı Orman Ürünleri, Lif Levha, Ahşap Ambalaj, Mobilya, Boya, Tarım İlaçları, Kozmetik, Porselen, Binek Arabaları, Elektronik

Kaynak: İKV,1985

İKV'nin yaptığı araştırma sonucunda, incelenen 53 sektörün büyük bir kısmında, rekabet gücü yüksek veya normal bir üretimin söz konusu olduğu, Türk Sanayisinin yalnızca %15'lik bir kısmında düşük üretimin gerçekleştiği ifade edilmektedir. Ayrıca bu sonuçlara dayanılarak, Avrupa Topluluğu'na tam üyeliğin Türkiye için olumlu olacağı da öngörülmektedir (İKV, 1985).

- DPT Araştırması (1988)

DPT'nin 1988 yılında yaptığı araştırma, 105 sektörü kapsayan ve o döneme kadar yapılan en kapsamlı araştırmadır. Bu araştırmada görelî dış satım performansını ölçmek amacıyla açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi hesaplanarak sektörlerde rekabet gücü ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışma ele alınan endüstrileri imalat sanayi ve içki, gıda ve tütün sanayisi olmak üzere iki ayrı gruba ayırmış ve hâlihazırda rekabet gücü yüksek olan sektörlerin yanı sıra tedbir alınması halinde gelecekte rekabet gücüne kavuşabilecek sektörlerin hangileri olduğunu belirlemiştir.

Tablo 3.3. DPT Araştırmasına Göre Türk Sanayii'nin Rekabet Gücü (1988)

İMALAT SANAYİ			
Rekabet Gücü Yüksek Sektörler		Rekabet İçin Tedbir Gerekli Olan Sektörler	
Reflaktor ve Yapı Elemanları, Orman Ürünleri, Hazır Giyim, Basın-YAYIN, Gübre, Deri ve Deri Mamulleri, Elektrikli Makinalar		Çimento, Demir-Çelik, Kara Nakil Araçları, Kâğıt, Seramik, Gemi İnşa, Bakır ve Alaşımları, Kursun ve Çinko, Vofram-Civa, Lastik, Tarım Makinaları, Cam, Elektriksiz Makineler, İplik ve Dokuma	
GIDA, İÇKİ, TUTUN SANAYİ			
Rekabet Gücü Yüksek Sektörler	Rekabet İçin Tedbir Gereken Sektörler	Rekabet Gücü Düşük Sektörler	
Kuru İncir, Kuru Uzum, Seker, Unlu Mamuller	Sut, Cay, Yem, Bitkisel Yağlar ve Margarin, Meyve Suyu, Tutun, Alkollü İçkiler	Et	

Kaynak: DPT, 1988

DPT'nin yaptığı araştırma sonucunda; Türk sanayisinin rekabet gücünün artırılması için çeşitli önerilerde bulunulmuştur. Bu öneriler; Türk mallarına korumacı politikaların uygulanması, ihracat teşviklerinin artırılması, ucuz kredi sağlanması olarak sıralanabilir. Diğer tedbirler ise maliyet avantajı sağlamayı amaçlayan tedbirler ve yeni teknoloji yatırımlarının teşvik edilmesi ile ilgili tedbirlerdir. Ancak bunlardan bazıları, Ortak Gümrük Tarifesi'ne Uyum ve Avrupa Birliği'ne entegrasyon sonrasında uygulama şansı büyük ölçüde azalmakta olan tedbirlerdir (DPT, 1988).

- İstanbul Sanayi Odası (2002)

İstanbul Sanayi Odası 2002 yılında ürünlerin rekabet gücü, işletmelerin rekabet gücü ve sektörel rekabet gücü adı altında bir çalışma yapmıştır. Ürün, işletme ve sektör düzeyinde rekabet gücü konusunda yürütülen bu çalışma rekabetçi bir ekonomi yaratma

abalarına girdi sağlamak ve katkıda bulunmak amacıyla yapılmıştır. Araştırmada yürütülen saha çalışmasının verilerine bağlı olarak imalat sanayi işletmelerinin AB ve AB dışı rakip ülkelere göre rekabet güçleri saptanmaya çalışılmıştır.

rnlerin rekabet g araştırmasında; ürün konusunda geliştirilen 11 faktöre göre yerli ürünlerin yabancı pazarlardaki ürünlere karşı rekabet güçleri değerlendirilmiştir. rn düzeyinde rekabet g konusunda toplam işletmelerin; %68.2’si fiyat, %54.7’si teslim ve ödeme koşulları, %44.3’ ise erişebilirlik açısından kendi ürünlerinin uluslararası markalara göre daha iyi olduğunu belirtmiş olup, ürün özelliklerinin en düşük olduğu alanları ise ambalaj kalitesi (%16.1), üretim teknolojisi (%17.29) ve standartlara uygunluk (%19.1) olarak ifade etmişlerdir. Kendi rnlerinin diğer özelliklerine göre marka imajını (%29.2), üretim teknolojisini (%19.5) ve ambalaj kalitesini (%18.8) oranlarıyla uluslararası ürünlere göre daha kötü bulan işletmelerin oranı yüksektir. Özellikle retim teknolojisi ve ambalaj kalitesinde işletmelerin rekabet g açısından daha büyük bir bölümünün sorun yaşadığı ortaya çıkmıştır. Çalışmaya katılan işletmelerden girdi kullandıkları ürünlerde, Türk markalarının yabancı markalara göre fiyat açısından daha iyi olduğunu belirtenlerin oranı %50.1’dir. Aynı oran teslim ve ödeme koşullarında %46.6, bulunabilirlik/erişebilirlik %40.7 ve müşteri hizmetlerinde %31.1’dir. Bu zellikler bir ölçüde yerli ürünlerin kullanıcıları tarafından tercih edilme nedenlerini de ortaya koymaktadır. Kullandıkları ürünlerde yerli markaları yabancı markalara göre daha kötü olarak tanımlayan işletmelerin marka imajı %34.1, standartlara uygunluk %32.1, üretim teknolojisi %30.3 ve kalite de %29.9 düzeyindedir. Bu bulgular söz konusu faktörler açısından yerli üreticilerin rekabet güçlerini artırma zorunluluğunu ortaya koymaktadır.

İşletmelerin rekabet g, işletme boyutunda geliştirilen 25 faktöre bağlı olarak rekabet g açısından durumları saptanarak incelenmiş ve bu bulgular gruplandırılarak işletme ölçekleri ve sektörler bazında da değerlendirmeler yapılmıştır. İşletmeler tarafından kontrol edilebilir temel bazı rekabet g faktörlerinin önem dereceleri saptanmaya çalışılmıştır. İşletme düzeyinde rekabet g faktörleri arasından sırasıyla “kalite” (%58.6), “fiyat” (%54), “marka gvenirliiliği” (%47.5), “toplam maliyet” (%47.4), “rnde uzmanlaşma” (%44.4) daha yüksekte oranda işletme tarafından rekabet göçünde çok önemli olarak değerlendirilmiştir. Rekabet göçünde çok önemli olduğu belirtilen işletmelerin oranının en düşük olduğu üç faktör ise bilişim teknolojisi (%15.7), dağıtım kanalları

(%20.7) ve tanıtım (%26.1)'dir. Bilişim teknolojilerinin rekabet gücü açısından çok etkili olduğunu düşünenlerin oranının %15 düzeyinde olması dikkat çekicidir. Tüm ölçeklerde rekabet gücü açısından çok etkili olarak belirten işletmelerin oranının en yüksek olduğu faktör “kalite”dir. Küçüklerde bu faktörü “fiyat” (%49.1), “toplam maliyet”(% 39.2), ve “üründe uzmanlaşma” izlemektedir. Orta ölçeklilerde ise sıralama “marka güvenilirliği” (% 55.6), “toplam maliyet” (%55.2) ve “fiyat” (%51.4) olarak sıralanmaktadır. Büyük ölçekli işletmelerde “kalite” den sonra sıralama “fiyat” (%61.0). “marka güvenilirliği” (%51.0) ve "toplam maliyet" (%50.7) olarak devam etmektedir. Tüm ölçekler için rekabet gücüne etkisi açısından en etkili olan bilişim teknolojisi işletmelerin oranının en düşük olduğu faktördür. Bu bulgu rekabet gücü üzerinde giderek önemi artan ve vazgeçilmez olan bilişim teknolojilerinin öneminin algılanmaması nedeniyle endişe vericidir. Toplam işletmelerin %60.7'si dışardan sağlanan hizmet maliyetleri (enerji, su, vb.), %55.4'ü AR-GE (yeni ürün, tasarım vb.), %55.2'si tanıtım, %49.2'si bilişim teknolojisi alt yapısının ve %39'u alternatif ve tedarikçi bulma olanaklarının zayıf olduğunu belirtmiştir. İşletmelerin önemli bir bölümünün uluslararası pazarlarda rekabet edebilmek için bu faktörlerdeki eksikliklerini gidermesi gerekmektedir. Ayrıcalık ve değer yaratmada çok önemli faktörler olan AR-GE ve bilişim teknolojilerinde işletmelerin önemli bir bölümünün rekabet gücü açısından zayıf olarak tanımlaması imalat sanayinin geleceği açısından oldukça düşündürücüdür. Toplam işyerlerinde rekabet güçlerini yüksek olarak belirten işletmelerin oranının en yüksek olduğu faktörler ise, sırasıyla “ürünlerin kalitesi” (%94.4), “müşterilerin taleplerine cevap verebilme hızı” (%89), “üründe uzmanlaşma düzeyi” (%86.6), “firma imajı” (%84) ve “yönetim becerisidir” (%82.9). Rekabet gücünü önemli ölçüde etkileyen faktörlerden birisi olan AR-GE faktöründe işletmelerin büyük bölümünün kendisini yetersiz olarak tanımlaması düşündürücüdür. Ancak ürün kalitelerinde önemli yol aldıklarını düşünmeleri ve tüm ölçeklerde bu açıdan işletmelerin büyük bölümünün uluslararası rakipleriyle yarışabilir noktalara eriştiklerini belirtmeleri ise sevindiricidir.

Sektörlerin rekabet gücü açısından analizinde rekabet gücünü etkileyebilecek sanayi iklimini içeren 27 faktör geliştirilmiştir. İşletmeler her bir faktörün kendi sektörleri açısından rekabet gücünü etkileme derecesini 10 üzerinden değerlendirmiş ve bir ağırlık katsayısı atamıştır. Aynı sektörde faaliyet gösteren firmaların 10 üzerinden faktörlere atamış oldukları katsayılar işletmelerin büyüklükleri ile ağırlandırılarak faktörlerin ağırlıklı

ortalama faktör puanı (önem derecesi) saptanmıştır. Elde edilen bulgulara imalat sanayii için rekabet gücüne etkisi açısından 10 üzerinden en yüksek ağırlığı sırasıyla hammadde maliyeti (9.1), pazarlama (8.8), enerji maliyeti (8.7) ürün standartları (8.7) yanında enflasyon (8.6), kambiyo finansman maliyeti (8.5) ve sektörde kullanılan teknoloji (8.5) almıştır. Faktörler içinde en düşük ağırlık katsayısını alanlar ise yabancı yatırımlar (7.0), girişimci artanı (7.1) sanayi destek mekanizmaların (7.2) ve kredilere erişim kolaylığı (7.5) olmuştur. Elde edilen sonuçlar imalat sanayinin gerek AB’li rakipleri (%49.2) gerekse diğer rakipleriyle (%54.8) rekabet edebilecek güce sahip olduğunu göstermektedir. Ancak rekabet gücü açısından imalat sanayi, AB dışındaki ülkelerin rakip işletmelerine karşı daha iyi durumdadır. İmalat sanayi işletmeleri AB’li rakiplere karşı iki faktörde, diğer rakiplerine karşı altı faktörde yüksek rekabet gücüne sahiptir. Rekabet gücü yüzdeleri ölçeklere göre önemli farklılıklar göstermektedir. İmalat sanayi işletmelerinin ölçek büyüdükçe AB’li rakiplerine göre rekabet güçlerinin arttığı görülmektedir. AB’li rakiplere göre küçük ölçekli işletmelerin toplamda rekabet gücü yüzdesi %47.8, ortalarda %48, büyüklerde ise %49.4’tür. Tüm ölçeklerde eş düzey rekabet gücünden söz edilirken küçüklerin rekabet gücünün eş düzey sınırının alt limitine çok yakın olması dikkat çekicidir. Türkiye’nin gelişmiş ülkeler arasına girebilmek için demokratikleşme sürecine paralel olarak ekonomik istikrar arayışlarına hız vermesi, sanayi iklimini ve girişimci ortamını olumlu yönde geliştirmesi, kamunun yeniden yapılandırılması çabalarını en kısa sürede tamamlaması gerekmektedir.

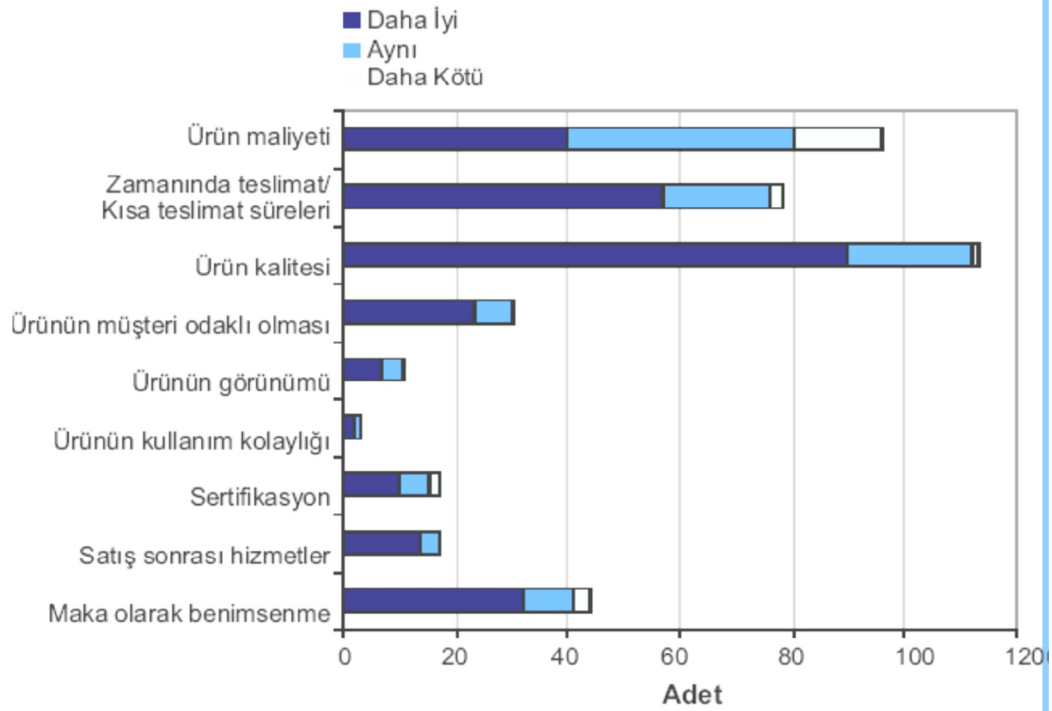
Elde edilen bulgular, Türkiye’nin sektörlere göre rekabet gücü açısından oldukça güç durumda olduğu sonucunu ortaya koymaktadır. AB’li rakiplerine göre imalat sanayi içinde yüksek rekabet gücüne sahip sektör bulunmamaktadır. İç pazardaki yabancı rakipler, dış pazardaki olası rakipler olup, iç pazara odaklı yerli işletmeleri bir ölçüde uluslararası pazarlara da hazırlamaktadır. Elde edilen sonuçlar yerli işletmeler için iç pazarda en önemli rakiplerin AB ülke işletmeleri olduğunu göstermektedir. Toplam işletmelerin %38.3’ü iç pazarda AB, %17.8’i Çin ve %11’i ise Asya / Pasifik Ülkelerinin işletmeleriyle yarıştığını belirtmiştir. Avrupalı rakiplerle iç pazarda rekabet eden işletmelerin oranı AB ve AB dışı diğer ülkeler birlikte değerlendirildiğinde %46’ya çıkmaktadır. Elde edilen bulgular, Türk işletmelerinin iç pazarda daha çok gelişmiş ülke işletmeleri ile rekabet ettiğini göstermektedir. Bu durum, Türk işletmelerini sadece dış pazarlar için değil, iç pazardaki

konumlarını koruyabilmeleri için de uluslararası alanda rekabet gücüne sahip olmaya zorlamaktadır. Çalışmaya katılan işletmelerin %26.4'ünün AB standartları konusunda bilgi sahibi olmaması dikkat çekicidir. Tüm bulgular bir arada değerlendirildiğinde işletmelerin AB standartlarına uyum açısından iyi bir noktada olmadıkları ortaya çıkmaktadır (ISO, 2002).

- TÜSİAD-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu Araştırması (2006)

TÜSİAD-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu'nun 2006 yılında yayınladığı Türkiye Küresel Rekabet Raporu'nda da Türkiye'nin imalat sanayinin rekabet gücüne dayanan bir araştırma söz konusudur.

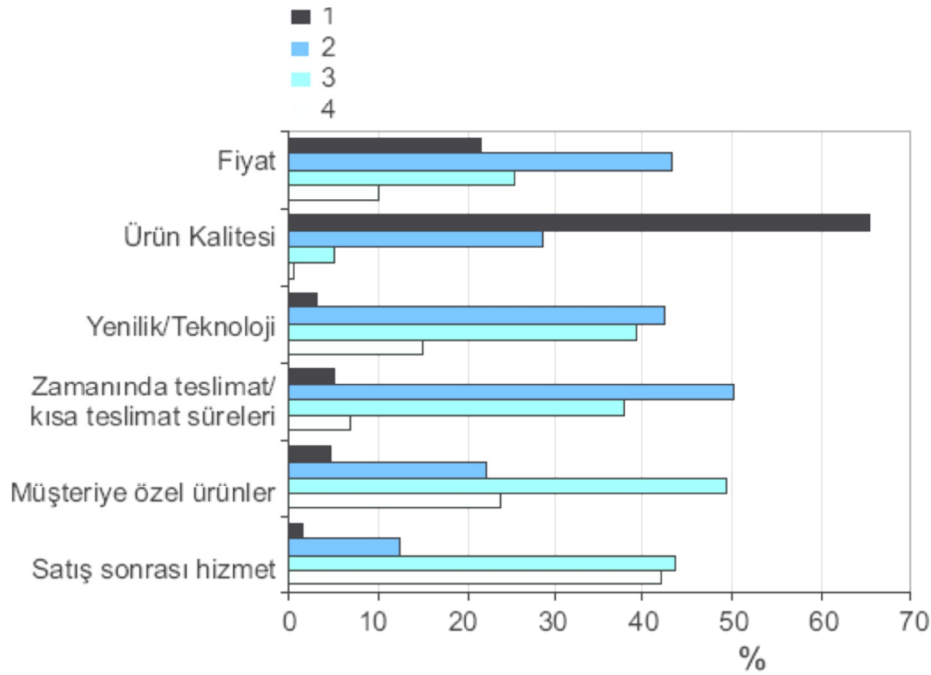
Türkiye İmalat Sanayisinde Yenilik Araştırması 2004-2005 dönemlerinde yapılan bir araştırma projesidir. Bu proje, İstanbul, Konya, Kocaeli ve Kayseri bölgesindeki toplam 135 firma ile gıda, tekstil, metal ve kimya sektörleri üzerinde yapılmıştır. Bu firmaların %85'i bağımsız yapıda faaliyet gösteren firmalar olup %11'i bir holdinge bağlı iken, %4'ü büyük bir firmanın çalışma birimidir. Firmaların %60 aile işletmesi, % 33'ü az sayıda ortağı olan, % 7'si ise halka açıktır. Ayrıca bu firmaların %86'lık kısmında yabancı sermaye payı yoktur. Yapılan bu araştırmaya dayanarak firmaların bulundukları sektördeki rekabet ortamını belirleyen unsurlar ürün kalitesi, teslim süresi ve ürün maliyeti olarak ortaya çıkmıştır. Ürünün kullanım kolaylığı ise en önemsiz unsur olmuştur. Firmalar bütün rekabet unsurlarına göre genelde rakiplerine göre daha iyi olduklarını belirtmişler, ancak ürün maliyeti konusunda rakiplerinden daha kötü olduklarını ifade etmişlerdir. Ürün maliyeti unsuru sektör liderlerinden daha iyi olduğunu belirten firmaların görece olarak en düşük olduğu unsurdur.



Şekil 3.3. Sektörde Rekabet Ortamını Belirleyen En Önemli 3 Unsur ve Firmaların Rakiplerine Göre Durumu

Kaynak: REF, 2006

Yine TÜSİAD'ın yaptığı araştırmada firmaların rekabetçi öncelikleri de tespit edilmiştir. Bunlar müşteriye özel ürünler, kısa teslimat süreleri, yenilik/teknoloji, kalite ve fiyat olarak ortaya çıkmıştır. Rekabetçi önceliklerin önemi firmalara sorulduğunda en önemli unsurun ürün kalitesi olduğu ortaya çıkmıştır. Özellikle gıda sektöründe kalite unsuru en önde gelen unsurdur. Daha sonrasında tüm sektörler için fiyat unsuru önemlidir. Bu sonuca göre ürün kalitesi rekabet yarışında bulunmak için olmazsa olmaz şarttır ve daha sonrasında fiyat müşterinin tercih kriteri olmaktadır.



Şekil 3.4. Rekabetçi Öncelikler

Kaynak: REF, 2006

TÜSİAD'ın yaptığı araştırma, Türkiye'deki firmaların rekabetin ne olduğunu bilmeleri adına ve Türk sanayisinin rekabet konusunda hangi noktada olduğunu anlamak adına büyük önem taşımaktadır. TÜSİAD, bu araştırma çerçevesinde elde ettiği sonuçları ve daha önce yapılan sonuçları birleştirerek bazı çıkarımlara varmıştır. Son sekiz yıllık süre içerisinde kalite en önemli rekabet unsuru olarak yerini korumuştur. İmalat sanayisinde hâkim rekabet stratejisi olan yüksek kaliteli ürünlerin düşük maliyetlerde üretilerek pazar payını arttırma stratejisi ortaya çıkmıştır. Ürün çeşitliliği bazında, farklılaşma ve pazarda ilk olma gibi stratejilerin daha çok ortaya çıktığı tespit edilmiştir. Ayrıca Türk imalat sanayisinde rekabeti arttırmak adına firmaların girdiği işbirliklerin oranının az sayıda olduğu, insan kaynaklarının eğitim düzeyinin düşük olduğu, firma yetkinliklerinin sürdürülebilirliğinde henüz kişilere bağımlı olduğu saptanmıştır. Yine Türk imalat sanayisindeki en büyük eksiklikten biri rekabetin altın anahtarı olan Ar-Ge faaliyetleri ve teknolojik yenilikteki zayıflıktır.

Türkiye'nin imalat sanayisinin rekabet gücü uzun yıllardır araştırılan bir konudur. Bu konu üzerine gerek korumacılığı gerek serbest piyasa ekonomisini savunan görüşler açısından birçok öneri gelmiştir. Türkiye'nin 1996'da Gümrük Birliği'ne girmesiyle imalat

sanayisinin sarsıntı geçireceği ve AB sanayi ürünleri karşısında tutunamayacağı öngörülmüştür. Ancak imalat sanayisi bu görüşlerin aksine son 10 yıl içinde önemli gelişmeler göstermiş ve küresel bir aktör olma yönünde mesafe almıştır. Ayrıca, Türkiye Gümrük Birliği ile birlikte AB ülkeleri yanında ortak gümrük tarifelerine uyum nedeniyle birçok üçüncü ülke içinde cazip bir pazar konumuna gelmiştir. Bu gelişme iç pazardaki rekabeti körüklemiş ve Türk işletmelerini rekabet güçlerini arttırmaya zorlamıştır. Türkiye’den bazı firmalar yurtdışında şirket almaya, marka geliştirmeye ve yatırım yapmaya çalışırken, Türkiye’de de imalat sanayisine doğrudan yabancı yatırımlarda artan bir ilgi gözlenmiştir. Ancak yıllar içerisinde süregelen bu olumlu gelişmelere rağmen halen AB ülke firmalarının Türkiye’nin başlıca rakipleri olduğunu, Çin Halk Cumhuriyeti firmalarının birçok sektörde ciddi rakipler duruma geldiklerini ve AB dışı özellikle Doğu Avrupa ülke firmalarının giderek Türk firmalarını rekabette tehdit ettiklerini söylemek olasıdır (REF, 2006).

Türkiye’deki imalat sanayinin en önemli avantajlarından biri ucuz işgücüdür. 2002 yılında 110 milyon dolar olan imalat sanayinde, doğrudan yabancı yatırımlar artarak 2005 yılında 789 milyon doları olmuştur. Türkiye’de yatırım yapmış birçok uluslararası şirket bu tesislerini dünyadaki en iyi tesisleri arasında göstermektedir ve bu tesislerdeki yatırımlarını her geçen gün arttırmaktadır. “Çin, Hindistan ve bazı güney doğu Asya ülkelerinin sunduğu ucuz işgücü olanağı imalat sanayinin üretim merkezlerinde büyük değişiklikler meydana getirmiş ve getirmeye devam etmektedir. Bu husus, gelişmiş sanayi ülkeleri, özellikle de AB ülkeleri karşısında işçilik maliyetinde göreceli rekabet avantajına sahip olan Türk imalat sanayisini hem dış pazarlarda hem de iç pazarda önemli ölçüde etkilemektedir. Gelişmiş sanayi ülkeleri, ucuz işgücünün sunduğu rekabet avantajından ve bazı durumlarda da geniş iç pazardan yararlanmak amacı ile bazı üretimlerini bu ülkelere kaydırmaktadır. Ancak burada önemle vurgulanması gereken husus bu ülkelerin imalat sanayisinden vazgeçmedikleridir. Gelişmiş sanayi ülkelerinin içinde bulundukları bu aşama imalat sanayisinin yeniden yapılanma sürecidir. Örneğin, AB açısından bakıldığında Lizbon stratejisinin hedeflediği bilgi toplumu, bu yapılanmanın gerektirdiği imalat sanayi yapısıdır. Yenilik ve Ar-Ge temelli, katma değeri yüksek, ekonomik gelişmenin sürdürülebilirliğine hizmet eden bir imalat sanayi oluşturulmaya çalışılmaktadır. Türkiye imalat sanayi ise ucuz işçilik ile rekabet edebilme aşamasının sonuna gelmiştir; diğer bir deyişle bir karar

noktasındadır. Mevcut durumunda takılıp kalacak mı; yoksa dünya imalat sanayisinin gelişme çizgisine uygun olarak yenilik yolu ile üretkenliğini arttırmak, katma değerini yükseltmek, pazarlarını genişletmek için Dünya'daki hıza ayak uydurabilecek mi? Dünya Ekonomik Forumu (WEF) Türkiye'yi verimlilik odaklı aşamadan yenilik odaklı aşamaya geçişin başlangıcında olarak göstermektedir" (REF, 2006,115).

Türkiye'nin imalat sanayisindeki rekabet gücü üzerinde bu derece durmamızın sebebi sanayi alanında rekabet avantajı sağlayan bir ülkenin küresel rekabet gücüne ulaşabilecek olmasıdır. Çünkü ancak imalat sanayisindeki yapısal iyileşmeler ile küresel rekabet gücü kalıcı bir platforma ulaşabilir.

3.2.2. Türkiye'nin Uluslararası Rekabet Gücü

Uluslararası ölçekte rekabet gücünün tartışmaları ilk olarak Smith ve Ricardo tarafından literatüre katılan teorilerle ortaya konulmaya çalışılmıştır. Smith tarafından ortaya atılan mutlak üstünlük teorisinde kendilerinin üretemediği veya diğer ülkelere göre daha pahalıya üretmiş oldukları ürünleri ithal ederek, bir ülkenin nasıl avantajlı bir konuma gelebileceği konusu ele alınmaktadır. Ricardo tarafından literatüre kazandırılan karşılaştırmalı üstünlük teorisine göre ise, diğerlerine göre bütün sektörlerde mutlak üstünlüğe sahip olan bir ülkenin sadece karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ürünlerde uzmanlaşarak, uluslararası rekabette nasıl avantajlı konuma gelebileceği açıklanmaya çalışılmaktadır (Kibritçioğlu, 1996,11). Ricardo tarafından ortaya konulmaya çalışılan argümanların daha ileri açıklaması, Heckscher, Ohlin ve Samuelson tarafından geliştirilen faktör donatımı teorisidir. Faktör donatımı, faktör fiyatlarının eşitlenmesi, gelir dağılımı ve büyüme arasında bir takım bağlar kurar (Freeman ve Soete, 2003,384). Bu bağlamda ülkeler arasındaki rekabet gücü farklılığını; Ricardo maliyet ve teknolojiadaki farklılıklarla, Heckscher, Ohlin ve Samuelson ise faktör fiyatlarındaki farklılıklarla ortaya koymaya çalışmışlardır. Daha sonra ortaya atılan teorilerde ise ülkelerin uluslararası rekabetteki başarılarının sırları, teknoloji, ürün, ölçek ve talep eksenli yaklaşımlarla açıklanmaya çalışılmıştır. 1980 sonrasında oluşan Büyük Pazarlar adı verilen ticaret alanlarının genişlemesi dünya ekonomisinde uluslararası mal ve sermaye hareketliliğini ortaya çıkarmıştır. Bir yandan GATT'ın ve bunun devamı olan Dünya Ticaret Örgütü (WTO)'nün çabaları ile uluslararası ekonomik entegrasyon amacına ulaşmaya çalışılırken, Avrupa

Birliği, Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA), Asya-Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC), Kuzey Afrika Ülkeleri Ekonomik İşbirliği (MAGHREP) ve benzeri küreselleşme yönelimleri dünyada hızla genişlemektedir. Doğu Avrupa'daki eski sosyalist düzenin bozulup buradaki ülkelerin de piyasa ekonomisine yönelmesi bu bölgeye uluslararası sermayenin akması sonucunu doğurmuştur. Bu süreçte en önemli gündem haline gelen uluslararası rekabet gücü dünyamızda gerek gelişmiş gerekse de gelişmekte olan ülkeleri rekabet güçlerini artıracak tedbirler almaya zorlamaktadır. Ülkeler dünyanın başlıca ekonomileri karşısındaki stratejik konumunu güçlendirebilmek için dış ekonomik politikalarını gözden geçirmekte, süratle bilim ve teknoloji, sanayi, tarım, eğitim ve benzeri politikalarında reformları yürürlüğe koymaktadırlar.²⁴

Türkiye ekonomisi, 24 Ocak kararları ile alınan istikrar önlemlerinden bu yana mal ticaretini liberalleştirici, 1989'daki finansal düzenlemelerden bu yana da sermaye hareketlerini liberalleştirici politikaların etkisiyle, rekabetçi bir yapıya kavuşmuştur. Aynı zamanda ülkemizin 1987 yılında yapmış olduğu AB tam üyelik başvurusundan sonra iyice alevlenen AB'ne katılma isteği ve buna bağlı olarak yapılan Gümrük Birliği ile küresel rekabet ülkemiz gündemine alınmıştır.

1975'den 2005'e kadar olan dönem içerisinde "yabancı sermaye/GSMH" oranı açısından en büyük artışlardan birine sahip olan Türkiye, dönem sonunda %61'lik bir düzeye ulaşmıştır. Türkiye'nin dış ticareti, özellikle son 10 yılda yıllık yaklaşık %20 gibi yüksek bir büyümeye şahit olmuştur. 2001 krizini takip eden 2002–2006 döneminde %7,2'lik yıllık büyüme hızı ile OECD ülkeleri arasında en büyük ortalama büyüme hızına ulaşmış ve tüm uluslararası kuruluşlar tarafından da kabul edilen, etkin ve uzun soluklu yapısal reformlar gerçekleştirmiştir. Bu reformlar nedeni ile AB Türkiye ile tam üyelik müzakerelerine başlamış ve IMF, Türkiye'yi bir başarı öyküsü olarak göstermiştir. 2007 Dünya Ticaret Örgütü (WTO) verilerine göre, Türkiye ihracat büyümesi açısından Dünya'da beşinci olmuş, 2001–2007 döneminde Türkiye'nin ihracatı üç kattan fazla artmış ve 2007'de 100 milyar dolara ulaşmıştır (REF, 2009a,10).

Türkiye, 2002'de başlayan 2006 yılına kadar devam eden hızlı büyüme sürecindeki performansını 2007'den itibaren giderek kaybetmeye başlamıştır. 2008 yılında ABD'de finans sektöründe başlayıp reel sektöre yayılan ve daha sonra da tüm dünyayı etkisine alan

²⁴ www.canaktan.org/...reformu/aktan-mudahaleci-devlet-rekabet-gucu.pdf

ekonomik krizle yüz yüze kalmış ve büyük ölçüde etkilenmiştir. Türkiye'nin bütçe açığı 2009'un ilk yarısında 23,2 milyar TL'ye çıkmıştır ki, bu değer bir evvelki yılın bütçe açığının 13 katıdır. Dünya'da yaşanan kriz, Türkiye'nin büyümesinde itici rol oynayan yabancı sermayenin gelişi önemli ölçüde azaltmıştır. Bu azalma; iç talebi sınırlamaya başlamıştır. Bununla aynı zamanda, Türkiye'nin ihracat pazarı olan gelişmiş ülkelerde daralma ortaya çıkmış ve Türkiye'nin ihracatı hızla azalmaya başlamıştır. İhracattaki azalma sonucunda da ihracat yapan sektörlerde daralma başlamıştır. İç talebin de azalmasıyla birlikte genel olarak bütün sektörler daralmaya başlamış ve işsizlik hızla yükselişe geçmiştir. Dış ticaret verileri irdelendiğinde ithalatta benzer bir yapı olduğu ve genellikle hammadde ve endüstriyel mallar üzerine yoğunlaştığı gözlemlenebilmektedir. Ancak 2009 yılında gerek ithalat gerekse de ihracatta bir gerileme olduğu saptanabilmektedir (REF, 2009a,11).

“Türkiye'nin dünya rekabet gücü sıralamasında yükselmesinin asıl nedeni, 2001 sonrasında devreye giren makroekonomik politikalar ve kamu maliyesi reformlarının taviz verilmeden uygulanmış olmasıdır. Bu sayede, kamu borcunun GSYİH'ye oranı ve enflasyon oranı hızla düşmüş ve yüksek büyüme hızları yakalanmıştır; ancak Türkiye'nin rekabet gücünün 2001'le karşılaştırıldığı zaman olduğu yerde saymasının arkasında yatan temel faktörler geçmişten çok büyük farklılıklar arz etmemektedir. Altyapı bağlantılı faktörlerde kendimizi rakip olarak gördüğümüz Polonya, Macaristan ve Çek Cumhuriyeti'yle karşılaştırıldığında, Türkiye'de eğitim, dolayısıyla beşeri sermaye altyapısının zayıflığı, teknoloji altyapısına yapılan yatırımların yetersizliği ve Ar-Ge yatırımlarının düşüklüğü son derece açıktır. Bu üç ülkeyle ve özellikle de Çek Cumhuriyeti ve Macaristan'la olan farkların çok büyük olması eğitim, teknoloji ve Ar-Ge yatırımları konusunda çok geride kalmakta olduğumuzu ve bir an önce bu alanlara yönelik ciddi boyutlarda yatırımlar yapmamız gerektiğini göstermektedir.” (Yılmaz, 2007,12).

Tablo 3.4. Türkiye'nin Rekabet Gücünü Olumsuz Etkileyen Altyapı Bağlantılı Faktörler (2004)

	Türkiye	Polonya	Çek Cumh.	Macaristan
Yüksek-teknoloji ihracatının payı (%)	2,06	3,07	13,23	25,63
Okuma-yazma bilmeyenlerin oranı (% 15+ yaş)	13,50	1	1	1
İlköğretimde öğrenci-öğretmen oranı	27,5	12,5	18,9	10,8
Telekomünikasyon yatırımları (GSYİH payı)	0,10	0,16	1,66	0,59
İnternet kullanıcı sayısı (1000 kişi arasında)	105,5	270,3	344,7	293,6
Sanayide elektrik maliyeti (\$/kwh)	0,10	0,060	0,066	0,078
Beşeri gelişim endeksi	0,75	0,85	0,87	0,85
Kişi başına düşen bilgisayar sayısı	53	122	179	176
Doğum anında beklenen yaşam uzunluğu	70	75	75	73
Ar-Ge yatırımları (Kişi başına ABD doları)	17,6	29,1	112,4	77,4

Kaynak: IMD Dünya Rekabet Gücü Raporu, 2005 Aktaran: Kamil Yılmaz

Türkiye’de rekabet konusunda ne kadar ilerleme kaydedilse ve olumlu yorumlar yapılsa da aslında Dünya’daki küreselleşme hızına ayak uydurabilecek reformların yapılamamasından dolayı diğer ülkelere göre rekabet avantajı sağlanamadığı açıktır. Bunları Türkiye’nin ekonomisini anlatırken irdelemeye çalışmak yeterli değildir. Bu sebeple uluslararası kuruluşların göstergelerine ve diğer ülkelerle karşılaştırmalara gerek duyulmaktadır. Bu kuruluşlar; Dünya Rekabet Forumu, Yönetim Geliştirme Enstitüsü ve Dünya Bankası olmak üzere 3 tanedir.

Dünya Ekonomik Forumu; rekabetçilik sıralamasını Küresel Rekabetçilik Endeksi (KRE)’ne göre yapmaktadır. Bu endeks son derece kapsamlı, ulusal rekabetçilik konusunda mikro ekonomik ve makro ekonomik durumu analiz eden bir yapıya sahiptir. “Küresel rekabet endeksi daha öncede belirtildiği gibi toplam 12 bileşene ayrılmış birbirini tamamlayan ve her biri bir ülkenin verimlilik ve rekabeti açısından kritik veriler içeren üç alt endeksin tartılı ortalamasından oluşmaktadır. Tartılar, ülkenin içinde bulunduğu gelişme aşamasına göre farklılık arz etmektedir. Bu bağlamda ülkeler;

- 1. grup ülkeleri (Üretim Faktörleri Odaklı), (GSMH’si 2.000 USD’nin altında olan ülkeler),
- 1.’den 2’ye geçiş ülkeleri (2.000-3.000 USD GSMH’si olan ülkeler),

- 2. grup ülkeleri (Verimlilik Odaklı) (3.000-9.000 USD GSMH'si olan ülkeler),
- 2.'den 3'e geçiş ülkeleri (GSMH 9.000-17.000),
- 3. grup ülkeleri (inovasyon odaklı), (GSMH'si 17.000 USD'in üzerinde olan ülkeler) şeklinde beş ana gruba ayrılır" (Ref, 2009a,21).

"Birinci alt endeks "Üretim Faktörleri Odaklı" olarak da adlandırılan Temel Gereklikler alt endeksidir ve ülkeleri "Kurumsal Yapı", "Altyapı", "Makroekonomik istikrar", "Sağlık ve İlköğretim" katmanları açısından değerlendirmektedir. Söz konusu katmanlar, özellikle Üretim Faktörleri odaklı ekonomiler (1. grup ülkeleri) için en temel göstergeleri oluşturmaktadır. Buna karşın "Verimlilik Artırıcılar" olarak adlandırılan ikinci alt endeks, Verimlilik Odaklı Ekonomiler (2. grup ülkeleri) açısından kritik olan katmanları dikkate almaktadır. Bunlar "Yüksek Öğretim ve İşbaşında Eğitim", "Ürün Piyasalarının Etkinliği", "Emek Piyasalarının Etkinliği", "Finansal Piyasaların Gelişmişliği", "Teknolojik Altyapı", ve "Pazar Büyüklüğü"dür. Son olarak, İnovasyon Faktörleri alt endeksi, özellikle inovasyon odaklı ekonomiler (3. grup ülkeleri) için önem taşıyan "İş Dünyasının Gelişmişlik Düzeyi" ve "İnovasyon" bileşenlerini dikkate almaktadır"(Ref, 2009a,21).

Türkiye, 2005 yılındaki Dünya Ekonomik Forumu raporunda 71. sırada iken 2007-2008 yılı raporunda 18 basamak ilerleyerek 53. sıraya yükselmiştir. Bu raporda Türkiye, AB'ye son dönemde üye olan Bulgaristan ve Romanya'nın önüne geçmekle kalmamış, Yunanistan, Kıbrıs ve Malta'dan da daha başarılı bir noktada yer almıştır. Aynı zamanda BRIC ülkeleri arasında yer alan Brezilya ve Rusya'nın da önüne geçmiştir. Buna karşın 2008-2009 raporunda geçmiş dönemdeki iyileşmeden eser kalmamış 63. sıralara gerilemiştir. Türkiye'nin 63. sırada yer aldığının açıklandığı, Dünya Ekonomik Forumu'nda, özellikle limanlar ve elektrik arzı konusunda sahip olunan altyapı tesislerinin kalitesinin yükseltilmesi gibi birçok temel konuda sorunların hala çözülmediği belirtilmiştir. Dünya Ekonomik Forumu'nda mutlaka çözülmesi gereken sorunların, temel eğitimde ve sağlık imkânlarında daha iyi bir yapıya kavuşması, emek piyasasının kalitesinin yükseltilmesi, çalışma hayatında etkinliğin sağlanması, kamu kuruluşlarında etkinliğin ve şeffaflığın sağlanması gibi konulara değinilmiştir. 2010 yılı verilerine göre ise Türkiye 61. sırada yer almaktadır.

Tablo 3.5. 2010-2011 Küresel Rekabet Gücü İndeksi 2010-2011 Dereceleri ve 2009-2010 Karşılaştırmaları

Ülke/Ekonomi	KRİ 2010-2011 Derece	KRİ 2010-2011 Skor	KRİ 2009 Ülkeleri İçin 2010-2011 Dereceleri	KRİ 2009- 2010 Dereceleri
İsviçre	1	5,63	1	1
İsveç	2	5,56	2	4
Singapur	3	5,48	3	3
Amerika	4	5,43	4	2
Almanya	5	5,39	5	7
Japonya	6	5,37	6	8
Finlandiya	7	5,37	7	6
Hollanda	8	5,33	8	10
Danimarka	9	5,32	9	5
Kanada	10	5,30	10	9
Hong Kong	11	5,30	11	11
İngiltere	12	5,25	12	13
Tayvan, Çin	13	5,21	13	12
Norveç	14	5,14	14	14
Fransa	15	5,13	15	16
Avustralya	16	5,11	16	15
Katar	17	5,10	17	22
Avusturya	18	5,09	18	17
Belçika	19	5,07	19	18
Lüksemburg	20	5,05	20	21
Suudi Arabistan	21	4,95	21	28
Kore	22	4,93	22	19
Yeni Zelanda	23	4,92	23	20
İsrail	24	4,91	24	27
Birleşik Arap Emirlikleri	25	4,89	25	23
Malezya	26	4,88	26	24
Çin	27	4,84	27	29
Brunei Sultanlığı	28	4,75	28	32
İrlanda	29	4,74	29	25
Şile	30	4,69	30	30
İzlanda	31	4,68	31	26
Tunus	32	4,65	32	40
Estonya	33	4,61	33	35
Umman	34	4,61	34	41
Kuveyt	35	4,59	35	39
Çek Cumhuriyeti	36	4,57	36	31
Bahreyn	37	4,54	37	38
Tayland	38	4,51	38	36
Polonya	39	4,51	39	46
Kıbrıs	40	4,50	40	34
Porto Riko	41	4,49	41	42
İspanya	42	4,49	42	33
Barbados	43	4,45	43	44
Endonezya	44	4,43	44	54
Slovenya	45	4,42	45	37
Portekiz	46	4,38	46	43
Litvanya	47	4,38	47	53
İtalya	48	4,37	48	48
Karadağ	49	4,36	49	62
Malta	50	4,34	50	52
Hindistan	51	4,33	51	49
Macaristan	52	4,33	52	58
Panama	53	4,33	53	59
Güney Afrika	54	4,32	54	45
Mauritius	55	4,32	55	57
Kosta Rika	56	4,31	56	55
Azerbaycan	57	4,29	57	51
Brezilya	58	4,28	58	56
Vietnam	59	4,27	59	75
Slovak Cumhuriyeti	60	4,25	60	47
Türkiye	61	4,25	61	61

Kaynak: <http://www.weforum.org/documents/GCR10/Full%20rankings.pdf>

2009-2010 küresel rekabet endeksinde ise, performans açısından dengeli bir yapı arz ederek iki sıra üste çıkan Türkiye, 2010-2011 döneminde yerini korumuştur. Ancak 2009-

2010 döneminde 133 ülke kıyaslaması yapılmış olup 2010-2011 döneminde 139 ülke arasında kıyaslama yapılmıştır. Türkiye, 2010 yılında GSMH'sında meydana gelen düşüşe bağlı olarak, 2009-2010 döneminde 2. grup ile 3. grup arasında geçiş durumunda olan ülkeler arasındayken, 2010-2011 değerlendirme döneminde WEF tarafından 2. grup ülkeler kümesinde değerlendirmeye alınmıştır. Türkiye'nin, içinde bulunduğu 2. gruptan 3. gruba geçiş ülkelerindeyken bu sene 2. grup ülkeleri içinde değerlendirilmesinin sebebi; OECD 2010 raporunda da belirtildiği üzere Türkiye'nin GSMH'sındaki %14'lük düşüştür (REF, 2010,24).

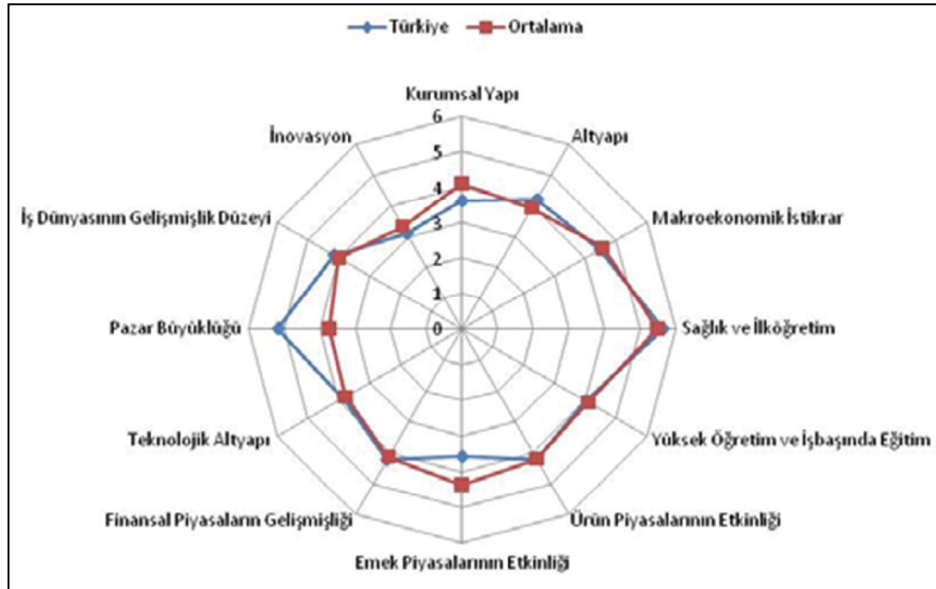
Tablo 3.6. Dünya Ekonomik Forumu Tarafından Ülkelerin Gruplandırılması

1. Grup Üretim Faktörleri Odaklı	1-2 Geçiş Grubu	2. Grup Verimlilik Odaklı	2-3 Geçiş Grubu	3. Grup İnovasyon Odaklı
Bangladeş	Angola	Arjantin	Bahreyn	ABD
Benin	Azerbaycan	Arnavutluk	Barbados	Almanya
Bolivya	Botsvana	Bosna Hersek	Estonya	Avustralya
Burkina Faso	Brunel Sultanlığı	Brezilya	Hırvatistan	Avusturya
Burundi	Cezayir	Bulgaristan	Letonya	Belçika
Fildişi Sahili	Endonezya	Cape Verde	Litvanya	B. Arap Emirlikleri
Çad	Ermenistan	Çin	Macaristan	Çek Cumhuriyeti
Etiyopta	Fas	Dominik Cum.	Polonya	Danimarka
Filipinler	Gürcistan	Ekvator	Porto Riko	Finlandiya
Gambiya	Guatemala	El Salvador	Slovak Cumhuriyeti	Fransa
Gana	Guyana	Güney Afrika	Şili	Güney Kore
Hindistan	İran İslam Cumh.	Karadağ	Tayvan	Hollanda
Honduras	Hamaika	Kolombiya	Trinidad ve Tobago	Hong Kong
Kamboçya	Katar	Kosta Rika	Umman	İngiltere
Kamerun	Kazakistan	Lübnan	Uruguay	İrlanda
Kenya	Kuveyt	Makedonya		İspanya
Kırgız Cumhuriyeti	Libya	Malezya		İsrail
Lesoto	Mısır	Mauritius		İsveç
Madagaskar	Paraguay	Meksika		İsviçre
Malavi	Suriye	Namibya		İtalya
Mali	Suudi Arabistan	Panama		İzlanda
Moğolistan	Sri Lanka	Peru		Japonya
Moritanya	Swaziland	Romanya		Kanada
Mozambik	Ukrayna	Rusya Federasyonu		Kıbrıs (Rum Kesimi)
Nepal	Venezüella	Sırbistan		Lüksemburg
Nijerya		Tayland		Malta
Nikaragua		Tunus		Norveç
Pakistan		Türkiye		Portekiz
Ruanda		Ürdün		Singapur
Senegal				Slovenya
Tacikistan				Yeni Zelanda
Tanzanya				Yunanistan
Timor Leste				
Uganda				
Vietnam				
Zambiya				
Zimbabve				

Kaynak: REF, 2010, 53

Türkiye'nin 2010 verilerine göre genel durumunu irdelemek üzere toplam 139 ekonominin 12 bileşene göre ortalamaları alınıp Türkiye'nin hangi bileşenler açısından ortalamanın üstünde kaldığı hangilerine göre ortalamanın altına düştüğü saptanmıştır. Bu açıdan irdelendiğinde Türkiye'nin 2010 verilerine göre 5 adet bileşen açısından ortalamanın altında olduğu görülmektedir. Bu bileşenler sırası ile “Kurumsal Yapı”, “Makro Ekonomik İstikrar”, “Yüksek Öğretim ve İşbaşında Eğitim”, “Emek Piyasalarının Etkinliği” ve “İnovasyon”dur. Türkiye'nin, tüm değerlendirmeye alınan ülkeler içinde önemli bir farkla ortalamanın üstünde olduğu tek bileşen “Pazar Büyüklüğü”dür. Bunun yanı sıra “Altyapı”, “Sağlık ve İlköğretim”, “Finansal Piyasaların Gelişmişliği”, “Teknolojik Altyapı” ve “İş Dünyasının Gelişmişlik Düzeyi”nde tüm ülkeler göz önünde bulundurulduğunda ortalamanın üstündedir (Ref, 2010,24).

Tüm ülke ortalamaları ile yapılan kıyaslamada Türkiye geçmiş yıldaki konumunu korumuş olsa bile; “Pazar Büyüklüğü” ve biraz da “Altyapı” dışında hiçbir bileşende grup içinde ortalamanın üzerine çıkamamıştır. Ayrıca “Emek Piyasalarının Etkinliği” ve “Kurumsal Yapı” bileşenlerinde ortalamanın gerisinde kalmıştır.

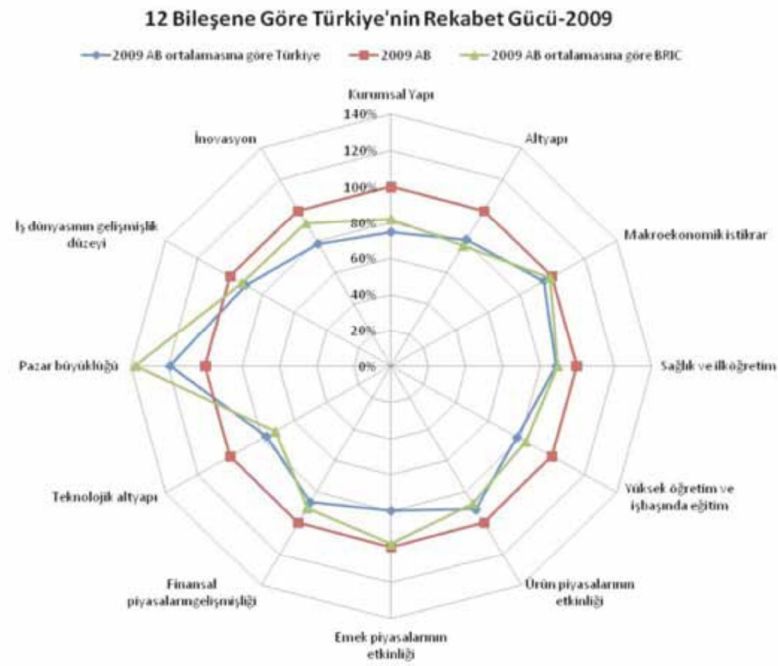


Şekil 3.5. Türkiye'nin 2010 Yılında Tüm Ülke Ortalamalarına Göre Durum

Kaynak: REF, 2010,26

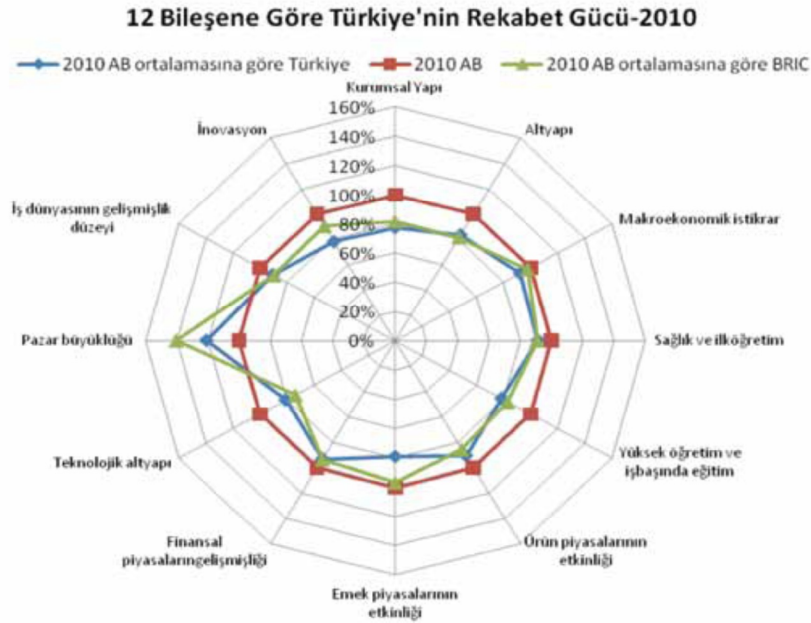
AB ve BRIC ülkeleri karşısında da Türkiye'nin durumu incelenmiştir. Bu bağlamda AB ülkelerinin ortalaması %100 kabul edilmiş ve Türkiye'nin AB ve BRIC ülkelerine göre

güçlü ve zayıf yönleri ortaya çıkarılmıştır. Türkiye'nin son 3 yıllık bileşenleri incelendiğinde; yalnızca “Pazar Büyüklüğü”nde AB ortalamasının üzerindedir. BRIC ile karşılaştırıldığında 3 yıllık dönemde “Ürün Piyasalarının Etkinliği” ve “Teknolojik Altyapı” bileşenlerinde, son 2 yılda da “Altyapı”da BRIC üzeri bir performans gösterdiği gözlenmiştir. Özellikle 2010 döneminde “Sağlık ve İlköğretim” ile “Finansal Piyasaların Gelişmişliği” bileşenlerinde BRIC ortalamasını yakalamış, “İş Dünyasının Gelişmişlik Düzeyi”nde ise BRIC ülkelerini geçmiştir.



Şekil 3.6. Türkiye'nin 12 Bileşene Göre AB ve BRIC Ülkeleri Kıyaslaması (2009)

Kaynak: REF, 2010, 39



Şekil 3.7. Türkiye'nin 12 Bileşene Göre AB ve BRIC Ülkeleri Kıyaslaması (2010)

Kaynak: REF, 2010, 39

Bunun yanı sıra, ülkelerin yıllar içinde rekabet endeksinde gösterdikleri gelişim de incelenmiştir. Bu incelemede, AB ve BRIC ülkeleri ile Türkiye'nin; 2005 yılındaki rekabet düzeyleri ile yıllar içinde rekabet düzeylerinde gösterdikleri gelişim arasındaki ilişki ortaya konmaktadır. Türkiye, 2005'deki rekabet düzeylerinin düşük olmasına rağmen yıllar içinde rekabet alanında gelişim gösteren, dolayısı ile diğer ülkeleri "atağa geçerek" yakalama eğiliminde olan ülkelerdir. Türkiye, Rusya Federasyonu, Çin, Romanya ve İtalya bu gruptadırlar. Ülkelerin ayrıştırılması aşağıdaki tabloda verilmektedir (Ref, 2010,41).

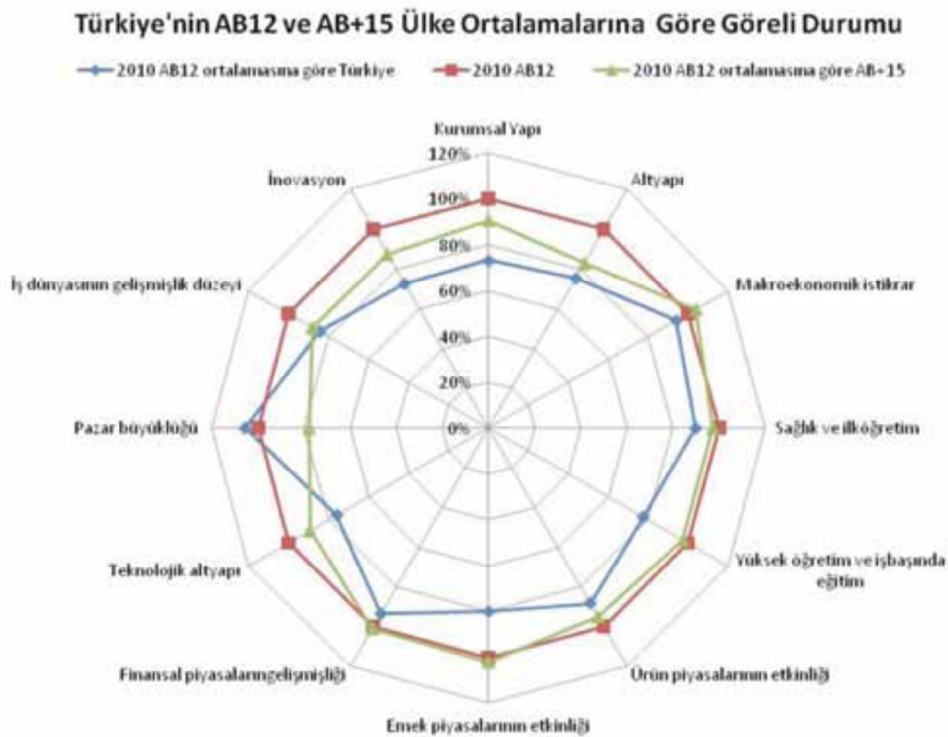
Tablo 3.7. 2005-2010 Verilerine Göre Türkiye'nin Rekabet Durumu

İvmeleri düşenler	Yıldızlar	Atağa geçenler	Geridekiler
Danimarka	Avusturya	Brezilya	Kıbrıs
Estonya	Belçika	Bulgaristan	Yunanistan
Finlandiya	Fransa	Çin	Macaristan
İrlanda	Almanya	Çek Cumhuriyeti	Letonya
Portekiz	Lüksemburg	Hindistan	Litvanya
Slovenya	Hollanda	İtalya	Malta
İspanya	İngiltere	Polonya	Slovakya
İsveç		Romanya	
		Rusya	
		Türkiye	

Kaynak: REF, 2010,41

Türkiye atağa geçenler gurubunda yer almasına rağmen son iki yılın WEF verilerine göre geriye düşüyor olması Türkiye açısından olumsuzluk arz etmektedir.

Türkiye ve AB ülkeleri arasındaki kıyaslama ise AB'ye giren ilk 12 ülke ve daha sonra giren 15 ülke için ayrı ayrı yapılmıştır. Burada amaç, AB'ye giriş sürecini tamamlamak için uyum çalışmalarını sürdüren ülkemizle, bu süreci görel olarak yeni tamamlamış ülkeleri kıyaslayarak, Türkiye'nin, uyum sürecine ilişkin bir yol haritası çıkarmaktır.



Şekil 3.8. Rekabetin 12 Bileşenine Göre Türkiye'nin AB 12 ve AB+15 Ülkelerine Göre Rekabet Gücü (2010)

Kaynak: REF, 2010; 42

Şekilde de görüldüğü gibi, AB 15 ülkeleri görel olarak, hemen hemen tüm bileşenler açısından AB 12 ülkelerinin gerisinde olmasına karşın Türkiye de “Pazar Büyüklüğü” dışındaki tüm bileşenlerde söz konusu ülkelerin seviyesine ulaşmamakta, ancak “Makroekonomik İstikrar” ve “Ürün Piyasalarının Etkinliği” konuların da söz konusu ülkelere yakın değerler almaktadır (Ref, 2010,43).

Tablo 3.8. Son 4 Yılda Küresel Rekabet Endeksi Bileşenlerine Göre Türkiye'nin Durumu

TÜRKİYE		2007	2008	2009	2010
TEMEL GEREKLİLİKLER	Küresel Rekabet Endeksi	4,3	4,2	4,2	4,3
	A. Kurumsal yapı	4,1	3,7	3,5	3,6
	A. Kamu kurumları	4,0	3,6	3,4	3,5
	1. Mülkiyet hakları	4,1	3,8	3,5	3,6
	2. Ahlaki değerleri ve yolsuzluk	3,3	2,8	2,6	3,2
	3. Haksız biçimde yaratılan etki-kayırmacılık	3,9	3,5	3,2	3,1
	4. Kamu idaresinin etkin olmaması	3,5	3,2	3,3	3,5
	5. Güvenlik	4,8	4,5	4,1	4,1
	B. Özel Sektör Kuruluşları	4,6	4,2	3,9	4,0
	1. Kurumsal ahlaki normlar-etik	4,6	4,2	3,8	3,7
	2. Hesap verilebilirlik	4,6	4,2	4,0	4,2
	Altyapı	3,7	3,5	3,9	4,2
	A. Genel altyapı	3,7	3,5	4,2	4,4
	B. Detaylı altyapı	3,6	3,6	3,7	4,0
	Makroekonomik istikrar	4,7	4,8	4,7	4,5
	Sağlık ve İlköğretim	5,3	5,3	5,3	5,7
	A. Sağlık	6,4	6,5	6,5	6,5
	B. İlköğretim	4,2	4,2	4,2	4,8
VERİMLİLİK ARTIRICILAR	Yüksek Öğretim ve İşbaşında Eğitim	4,1	3,9	3,9	4,0
	A. Eğitime dair niceliksel performans	4,0	4,1	4,1	4,5
	B. Eğitime dair niteliksel performans	4,0	3,8	3,8	3,6
	C. İşbaşında eğitim	4,2	3,7	3,8	4,0
	Ürün piyasalarının etkinliği	4,5	4,4	4,3	4,2
	A. Rekabet	4,7	4,6	4,5	4,3
	1. İç rekabet	4,7	3,9	4,6	4,3
	2. Dış rekabet	4,7	3,9	4,3	4,5
	B. Talep koşullarının niteliği	4,5	4,0	3,9	4,0
	Emek piyasalarının etkinliği	3,6	3,6	3,7	3,6
	A. Esneklik	3,7	4,0	4,1	4,0
	B. İşgücünün kapasitesinin etkin biçimde kullanımı	3,5	3,2	3,2	3,1
	Finansal piyasaların gelişmişliği	4,4	4,1	4,1	4,2
	A. Etkinlik	4,5	4,2	3,9	3,9
	B. Güven	4,3	4,0	4,2	4,6
	Teknolojik altyapı	3,4	3,5	3,8	3,9
	Pazar büyüklüğü	5,0	5,2	5,2	5,2
İNOVASYON	A. İç pazarın büyüklüğü	5,0	5,1	5,1	5,1
	B. Dış pazarın büyüklüğü	5,0	5,3	5,5	5,4
	İş dünyasının gelişmişlik düzeyi	4,5	4,2	4,3	4,2
İNOVASYON	İnovasyon	3,4	3,2	3,1	3,1

Kaynak: REF, 2009 ve 2010, Tarafımdan derlenmiştir.

Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD), rekabet gücü sıralaması yapan diğer bir kuruluştur. Yönetim Geliştirme Enstitüsü'nün hazırladığı Dünya Rekabet Yıllığı, şirketlerin rekabet gücünün sürdürülebilmesi için gerekli ortamın yaratılması ve devam ettirilmesi bağlamında ulusların yeteneğini sınıflandırmakta ve analiz etmektedir.

Bu raporda ulusların, şirketlerin rekabetçiliğini teşvik edecek etkin yapı, kurum ve politikalara sahip ortamı sağlamaları gerekliliği vurgulanmıştır. Bu çerçevede ülkenin rekabetçi ortamını belirleyen faktörler dört gruba ayrılmıştır ve dört faktörden her biri de beş alt faktöre ayrılmaktadır.

IMD (International Institute for Management Development) tarafından her sene açıklanan Dünya Rekabet Yıllığı (World Competitiveness Yearbook) ülkelerin rekabet gücü performansını 327 kriter bazında ayrıntılı olarak incelemekte ve uluslararası karşılaştırmalara olanak vermektedir. Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü (IMD) Dünya Rekabet Gücü Yıllığı 2010 verilerine göre küresel rekabet gücü sıralamasında Türkiye 58 ülke arasında ancak 48. sırada yer alabilmiştir.²⁵

Endekste ilk üçü Singapur, Hong Kong ve küresel krizin merkezi ABD alırken, Türkiye uluslararası rakiplerinin çoğunun gerisinde kalmıştır. 58 ülke arasında Singapur'un 1. sırada, Hong Kong'un 2. ve Amerika Birleşik Devletleri'nin 3. sırada yer aldığı rekabet gücü sıralamasında; Türkiye'nin 48. sırada yer aldığı görülmektedir.²⁶ Burada özellikle vurgulanması gereken; Türkiye'nin Dünya Ekonomik Forumu Endeksi'ne göre "atağa geçen ülkeler grubu"nda bir arada yer aldığı BRIC ülkelerinin (Çin 18. sırada, Hindistan 31. sırada, Brezilya 38. Sırada) olarak Türkiye'nin önünde yer almasıdır. Yalnızca Rusya 51. sıra ile Türkiye'nin gerisinde kalmıştır.

²⁵ http://www.tisk.org.tr/isveren_sayfa.asp?yazi_id=2803&id=123

²⁶ http://www.tisk.org.tr/isveren_sayfa.asp?yazi_id=2803&id=123

Tablo 3.9. Rekabet Gücü Endeksi 2010

		2010
1	Singapur	100,00
2	Hong Kong	99,36
3	ABD	99,09
4	İsviçre	96,13
5	Avustralya	92,17
6	İzveç	90,89
7	Kanada	90,46
8	Tayvan	90,44
9	Norveç	89,99
10	Malezya	87,23
11	Lüksemburg	86,87
12	Hollanda	85,65
13	Danimarka	85,59
14	Avusturya	84,08
15	Katar	83,83
16	Almanya	82,73
17	İsrail	80,33
18	Çin	80,18
19	Finlandiya	80,00
20	Yeni Zelanda	78,53
21	İrlanda	78,14
22	İngiltere	76,81
23	Kore	76,25
24	Fransa	74,37
25	Belçika	73,59
26	Tayland	73,23
27	Japonya	72,09
28	Şili	69,67
29	Çek Cumh.	65,44
30	İzlanda	65,07
31	Hindistan	64,57
32	Polonya	64,48
33	Kazakistan	63,42
34	Estonya	62,64
35	Endonezya	60,75
36	İspanya	58,75
37	Portekiz	57,10
38	Brezilya	56,53
39	Filipinler	56,53
40	İtalya	56,32
41	Peru	54,18
42	Macaristan	54,12
43	Litvanya	54,10
44	Güney Afrika	54,09
45	Kolombiya	53,89
46	Yunanistan	52,30
47	Meksika	51,48
48	TÜRKİYE	51,12
49	Slovak Cumh.	51,09
50	Ürdün	49,64
51	Rusya	49,32
52	Slovenya	48,69
53	Bulgaristan	47,76
54	Romanya	47,48
55	Arjantin	46,94
56	Hırvatistan	40,06
57	Ukrayna	39,95
58	Venezüella	27,97

Kaynak: Dünya Rekabet Gücü Yıllığı 2010 (IMD)

Küresel rekabet gücü sıralamasında Türkiye, AB ülkelerinden Romanya, Bulgaristan, Slovenya ve Slovakya; AB aday ülkelerinden Hırvatistan; Rusya, Ukrayna; Ürdün, Arjantin ve Venezuela'yı geride bırakmış durumdadır. Güney Afrika ve Kolombiya'nın yanı sıra, 2010 yılı ilk çeyreğinden itibaren sorunlar yaşayan Yunanistan ve İtalya, çalışmanın 2009 verileri ile sınırlı kalması dolayısıyla, sıralamada Türkiye'nin üzerine çıkan ekonomiler olmuşlar.

Türkiye rekabet sıralamasında bir önceki seneye göre genel performansta 47. sıradan 48. sıraya düşmüş olmasına rağmen, ekonomik performansta 4 basamak ilerleyerek 50. sıraya yükselmiştir. Kamu verimliliği kategorisinde, Türkiye, 1 basamak ilerleyerek 47.

sıraya yükselirken; özel sektör verimliliğinde 6 basamak düşerek 37. sıraya gerilemiştir. Altyapı kategorisinde ise geçtiğimiz yıla göre yerinde sayan Türkiye, bu kategoride 45. sıradaki yerini korumuştur.²⁷

Tablo 3.10. Türkiye'nin 2004-2010 Yılları Arasındaki Rekabet Performansı

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Genel performans	46	39	43	48	48	47	48
Ekonomik performans	50	44	50	53	53	54	50
Kamu verimliliği	46	43	47	49	44	48	47
Özel sektör verimliliği	34	24	34	37	37	31	37
Altyapı	44	43	45	45	42	45	45

Kaynak: http://www.tusiad.org/FileArchive/basin_bulteni_2010_39.pdf

Türkiye'nin sıralamasının en iyi olduğu yılın 2005 olduğunu söylemek mümkündür. 2005 yılında Türkiye'nin en başarılı olduğu kriterler Dış Ticaret, Tutum ve Değerler, Yurtiçi Ekonomik Durum, Uluslararası Yatırım, İş Kanunu ile Üretkenlik ve Verimlilik olarak sıralanabilir. O dönemde Türkiye'nin rekabet gücünü arttırmak amacıyla öncelik verilmesi gereken alanlar; her tür altyapı, özellikle telekomünikasyon alanına yatırım yapılması, internet kullanımının yaygınlaşması, 15 yaş üstü nüfusun okuryazarlık oranının artırılması, eğitimin iyileştirilmesi, istihdamın artışı ve özellikle kadınların istihdamı olarak belirlenmiştir. Ancak Türkiye o dönemdeki eksiklikleri giderememekle kalmamış daha da kötü bir performans sergilemeye devam etmiştir. Genel performanstaki göstergeler 2005 yılı hariç olmak üzere genelde aynı gitmekle beraber listedeki ülkelerin yer değişim durumunu da incelemekte fayda vardır. Aşağıda rekabet raporuna konu olan ülkelerin son 5 yıldaki göstergeleri verilmiştir.

²⁷ http://www.tusiad.org/FileArchive/basin_bulteni_2010_39.pdf

Tablo 3.11. Son 5 Yılın Ülke Verileri

	2006	2007	2008	2009	2010
Amerika	1	1	1	1	3
Hong Kong	2	3	3	2	2
Singapur	3	2	2	3	1
Danimarka	5	5	6	5	13
Avusturalya	6	12	7	7	5
Kanada	7	10	8	8	7
İsviçre	8	6	4	4	4
Lüksemburg	9	4	5	12	11
Finlandiya	10	17	15	9	19
İrlanda	11	14	12	19	21
Norveç	12	13	11	11	9
Avusturya	13	11	14	16	14
İsveç	14	9	9	6	6
Hollanda	15	8	10	10	12
Japonya	16	24	22	17	27
Tayvan	17	18	13	23	8
Cin	18	15	17	20	18
Estonya	19	22	23	35	34
İngiltere	20	20	21	21	22
Yeni Zelanda	21	19	18	15	20
Malezya	22	23	19	18	10
Sile	23	26	26	25	28
İsrail	24	21	20	24	17
Almanya	25	16	16	13	16
Belçika	26	25	24	22	25
Hindistan	27	27	29	30	31
Çek Cumhuriyeti	28	32	28	29	29
Tayland	29	33	27	26	26
Fransa	30	28	25	28	24
İspanya	31	30	33	39	36
Kore	32	29	31	27	23
Slovakya	33	34	30	33	49
Kolombiya	34	38	41	51	45
Macaristan	35	35	38	45	42
Yunanistan	36	36	42	52	46
Portekiz	37	39	37	34	37
Güney Afrika	38	50	53	48	44
Slovenya	39	40	32	32	52
Urdun	40	37	34	41	50
Bulgaristan	41	41	39	38	53
Filipinler	42	45	40	43	39
Türkiye	43	48	48	47	48

Tablo 3.11 (Devam)

Brezilya	44	49	43	40	38
Meksika	45	47	50	46	47
Rusya	46	43	47	49	51
Arjantin	47	51	52	55	55
İtalya	48	42	46	50	40
Romanya	49	44	45	54	54
Polonya	50	52	44	44	32
Hırvatistan	51	53	49	53	56
Endonezya	52	54	51	42	35
Venezuela	53	55	55	57	58
Litvanya		31	36	31	43
Ukrayna		46	54	56	57
İzlanda					30
Katar				14	15
Kazakistan				36	33
Peru			35	37	41

Kaynak: IMD

2009 verileri ile 2010 verileri kıyaslandığında Türkiye'nin cari işlemler dengesi, AR-GE harcamaları, kamu sübvansiyonları ve işletmelerin uyum kabiliyeti gibi alanlarda ilerleme kaydettiği; buna karşılık, kişi başına GSYH artışı, reel GSYH artışı, doğrudan yabancı yatırımlar ve işsizlik oranları açısından gerilediği görülmektedir.²⁸

2010 raporunda, Türkiye'nin rekabet gücü açısından bir simülasyona da yer verilmektedir. Söz konusu simülasyonda Türkiye'nin en kötü durumda olduğu 40 göstergede aldığı puanlar, her bir gösterge açısından 58 ülkenin ortalaması ile değiştirilmekte, bu durumda ülkenin toplam rekabet gücü endeksinde sahip olacağı basamak hesaplanmaktadır. Buna göre Türkiye, en kötü durumdaki 40 göstergede, ülkeler ortalamasına yükselecek şekilde iyileştirmeler yapabilirse, rekabet gücü sıralamasındaki yerini 14 basamak yükselterek 48. sıradan 34. sıraya taşınacaktır.

“Türkiye'nin kadın işgücü başta olmak üzere, işgücü piyasasına ilişkin göstergelerini (kadın işgücü, istihdam, işsizlik oranı, genç işsizliği, uzun dönemli işsizlik...) acilen iyileştirmesi gerektiği dikkati çekmektedir. İmalat sanayinde birim işgücü maliyeti, sosyal güvenlik prim oranları ve işten çıkarma maliyeti gibi işgücü piyasasının yapısal sorunlarına

²⁸ http://www.tisk.org.tr/isveren_sayfa.asp?yazi_id=2803&id=123

işaret eden göstergelerde de Türkiye'nin ilerleme kaydetmesi ve rekabet gücünü korumak için gerekli önlemleri alması gerektiği ortaya çıkmıştır".²⁹

Üçüncü olarak Dünya Bankası'nın yayınladığı İş Yapma Serisi içinde yer alan İş Yapma Kolaylığı Endeksi üzerinde durmakta fayda vardır. İş Yapma Raporu'nda sunulan göstergeler aracılığıyla işletmelere yönelik düzenlemeler, mülkiyet haklarının korunması ve bunun özellikle küçük ve orta boy ulusal işletmeler üzerindeki etkileri incelenir. Bu rapor çeşitli ülkelerde iş kurma ve yürütme koşullarını endeksler yardımıyla değerlendirmek amacıyla hazırlanır.

183 ülkenin sıralandığı "İş Yapma Kolaylığı Raporu"nda Türkiye 2009 yılında listenin 63'üncü sırasında bulunuyordu, ancak 2010 yılı için 10 sıra birden düşerek 73'üncü sıraya çekilmiştir. İş Yapma Kolaylığı Raporu, "Bir işe başlama, ruhsat alma, işçi istihdamı, gayrimenkullerin tescil ettirilmesi, kredi temini, yatırımcıların korunması, vergi ödemeleri, sınır ötesi ticaret, sözleşmelerin uygulanması, bir işin sona erdirilmesi" gibi on konu üzerindeki performans gözetilerek yapılmıştır. 2010 yılı raporunda ilk 10'daki ülkeler; Singapur, Yeni Zelanda, Hong Kong, ABD, İngiltere, Danimarka, İrlanda, Kanada, Avustralya, Norveç olmuştur. Listede mevzuat ve bürokrasi açısından 2010 yılında Türkiye'den daha rahat iş yapılacağı belirtilen ülkelere bazıları; Karadağ (71), Tunus (69), Bahama Adaları (68), Ruanda (67), Namibya (66), Umman (65), Kazakistan (63), Moğolistan (60), Romanya (55), Slovenya (53), Meksika (51), Antigua-Barbuda (50), Botswana (45), Bulgaristan (44), Ermenistan (43), Hollanda (30), İsrail (29), Japonya (15)'dir. Türkiye'nin AB ülkeleri ile kıyaslaması ise Tablo 3.12'de verilmiştir.

Tablo 3.12. Türkiye'nin AB Ülkeleri İle Kıyaslanması

	2008	2009	2010
Danimarka	5	5	6
İngiltere	6	6	5
İrlanda	8	7	7
Finlandiya	13	14	16
İsveç	14	17	18
Estonya	18	22	24
Belçika	16	19	22

²⁹ http://www.tisk.org.tr/isveren_sayfa.asp?yazi_id=2803&id=123

Tablo 3.12 (Devam)

Almanya	20	25	25
Hollanda	27	26	30
Letonya	28	28	26
Avusturya	23	27	28
Litvanya	26	29	27
Fransa	31	32	31
Slovakya	37	36	42
Portekiz	43	48	48
İspanya	46	49	62
Lüksemburg	45	50	64
Macaristan	50	41	47
Bulgaristan	44	45	44
Romanya	47	47	55
İtalya	59	65	78
Slovenya	64	54	53
Çek Cumhuriyeti	65	75	74
Türkiye	60	59	73
Polonya	72	76	72
Yunanistan	106	96	109

Kaynak: Dünya Bankası

Diğer bir yandan, OECD gelişmişlik raporlarında devamlı en geride olan Türkiye'nin yoldaşı ülkeler Meksika ve Şili de Türkiye'den ileride bir sıralamada olmuştur.

Bu raporda “iş yapma kolaylığı” sıralamasındaki 10 göstergeye göre Türkiye'nin durumu şu şekildedir.

Tablo 3.13. Türkiye'nin 2008-2009-2010 Yıllarında İş Ortamı Endeksleri

	İş Ortamı Raporu-2008	İş Ortamı Raporu-2009	İş Ortamı Raporu-2010
İş Yapma Kolaylığı Endeksi	60	63	73
İşe Başlama	43	44	56
Ruhsat Alma	129	133	133
İstihdam	142	144	145
Aktif Kaydı	31	33	36
Kredi Temini	61	68	71
Yatırımcının Korunması	66	53	57
Vergi Ödeme	58	70	75
Dış Ticaret	59	65	67
Sözleşmenin İcrası	30	26	27
Şirket Tasfiyesi	115	120	121

Kaynak: www.yoikk.gov.tr/dosya/up/.../endeksler_guncellenen_haziran2009.son.doc

- Bir işe başlama kolaylığı: Türkiye 56'ncı sırada bulunmaktadır. Buna göre Türkiye'de bir işe başlarken 6 prosedür yerine getirmek gerekiyor ve bu 6 gün alıyor.
- Ruhsat alma kolaylığı: Türkiye 183 ülke arasında 133'üncü sırada. Bu alanda 25 prosedür gerekiyor, bunlar da yatırımcının 188 gününü alıyor.
- İşçi istihdamının kolaylığı: Türkiye 145'inci sırada bulunuyor.
- Gayrimenkul tescilinin kolaylığı: Türkiye 36'ncı oldu. Bu alanda 6 prosedür ve 6 gün gerektiği belirtildi.
- Kolay kredi temin etme: Türkiye bu listede 71'inci sırada. 1-10 arası ölçülen "Yasal Hakların Gücü" İndeksi'nde 4'üncü sırada, 1-6 arasında ölçülen "Kredi Bilgi Derinliği" İndeksi'nde ise 5'inci sırada bulunuyor.
- Yatırımcıların korunması: Bu listede Türkiye 57'nci sırada yer alırken bu alanda 1-10 arası puan verilen "Bilgilendirmelerin Kapsamı" İndeksi'nde 9'uncu sırada, "Yöneticilerin Yükümlülüğü" İndeksi'nde 4, "Hissedar Davalarının Kolaylığı" İndeksi'nde 4, "Yatırımcıların Korunmaları" İndeksi'nde ise 5,7'nci sırada yer aldı.
- Vergi ödemeleri: Türkiye 75'inci sırada yer almıştır. Yılda 15 vergi ödemesi yapılıyor ve bu da firmaların yılda 223 saat vergi ödemeye meşgul olmaları anlamına geliyor. Toplam vergi oranı ise kâr üzerinden 44,5 olarak alınıyor.
- Dış ticaret: Türkiye'nin 67'nci sırada bulunduğu listeye göre ihracat için 7 belge, bir malın ihracı için 14 gün gerekiyor. İthalatta da yakın sürelerle ihtiyaç duyuluyor.
- Sözleşmelerin uygulanması: Sözleşmelerin en rahat uygulamaya geçirilebildiği ülkeler sıralamasında 27'nci sırada bulunan Türkiye'de bu alanda sonuca ulaşmak için 35 prosedür ve 420 gün gerekiyor.
- Şirketin Tasfiyesi: Türkiye'de bir iş kurulabilirse ve sonunda işe son verme kararı alınırsa bunun için ortalama 3.3 yıl gerekiyor. İşe son vermenin maliyeti varlığın ortalama yüzde 15'ine karşılık geliyor. Türkiye "bir işin rahatlıkla sona erdirilebilmesi" listesinde 121'inci sırada bulunuyor.³⁰

³⁰<http://www.milliyet.com.tr/turkiye-kolay-is-yapilan-siralamasinda-----siraya-dustu/ekonomi/sondakikaarsiv/13.10.2010/1137299/default.htm>

Dünya'daki ülkeleri birçok yönden seçilmiş göstergelerle irdeleyen 3 ayrı kuruluşun Türkiye için yaptığı değerlendirmeler incelendiğinde, Türkiye'nin daha iyiye gitmek adına yaptıklarının yetersiz olduğu görülmektedir. Tüm raporların ortak noktasında birkaç yıl öncesine kadar daha iyi durumda olan Türkiye'nin rekabetçilik anlamında geriye gittiği gözlenmektedir. Bu göstermektedir ki; Türkiye'de uygulamaya konulan politikalar istikrarlı şekilde yürütülememektedir.

Tablo 3.14. Türkiye'nin 2001-2010 Yılları Arasında Rekabet ve İş Yapma Kolaylığı Endeksleri

ENDEKS	YILLAR İTİBARIYLA TÜRKİYE'NİN SIRALAMALARI									
YIL	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
World Bank İş Yapma Kolaylığı Endeksi	*	*	*	*	*	84	91	60	63	73
WEF Küresel Rekabetçilik Endeksi	54	69	65	66	66	58	53	63	61	61
IMD Küresel Rekabetçilik Endeksi	44	46	48	46	39	43	48	48	47	48

Kaynak: Tarafımdan derlenmiştir.

Son olarak ABD merkezli Wall Street Journal ve Heritage Foundation tarafından hazırlanan Ekonomik Özgürlük Endeksi üzerinde durmak yerinde olacaktır. . Bu endeks mali yükler, ticaret politikası, bankacılık ve finans, para politikası, mülkiyet hakları, devlet müdahaleleri, iş dünyası özgürlüğü, yatırım özgürlüğü, ücret-fiyat ve kayıt dışı ekonomi kriterlerine dayanarak belirlenir.

Dünya Ekonomik Özgürlük Endeksi 2010 Yılı Raporu'nda Türkiye 74. sırada yer almıştır. 2009 raporunda 88. sırada yer alan Türkiye, gösterdiği başarılı performansla 14 basamak birden yükselmiştir. Türkiye 0,40 puanlık artışla sıralamada bir önceki yıla kıyasla 14 ülkeyi daha geride bırakarak İsrail, Çin, Rusya ve Azerbaycan gibi ülkelerin üstüne çıkmıştır.

3.2.3. Türkiye'nin Rekabet Gücü Donanımları

Türkiye'nin endüstriyel ve uluslararası alanlarda rekabet gücünden bahsederken rekabetçilik konusunda eksik yönlerine de değinmek gerekmektedir.

3.2.3.1. Verimlilik

Rekabet gücü belirleyicilerinin en önemlilerinden birisi verimliliktir. Çünkü verimlilik bir ülkenin kalkınmışlık seviyesinin en önemli ölçütüdür. Temel örgütsel performans göstergelerinden olan verimlilik, dar anlamı ile bir işletme ya da ülkede belirli bir döneme ilişkin “girdi/çıktı” oranı şeklinde tanımlanmaktadır (Eroğlu ve Özdamar, 2006,89).

“Verimlilik kavramı işletmelere rekabet etme avantajı sağladığı, giderek küreselleşen dünya ticaretinde maliyetlerin azaltılması ile ancak rekabet edebilir ve varlığı sürdürülebilir hale geldiği için önemlidir. 1980’li yıllardan 2000’li yıllara kadar olan dönemde kaliteli üretim yapamayan işletmelerin rekabet şansları az olurken, 2000’li yıllardan sonra artık işletmeler kaliteyi olmazsa olmaz koşul olarak sağladıklarından, en düşük maliyet işletmeler için önem kazanmıştır. Bunun sağlanması da verimlilik yönetim sistemleri ile gelişir. Verimlilik sadece işletme içi kaynakların kullanımı olarak algılanmamalıdır. Nasıl kalite konusunda geline son nokta işletmenin tüm faaliyetlerinde kaliteli yapılanma olarak algılandı ise, verimlilik kavramı da işletmenin tüm faaliyetlerinde verimlilik olarak algılanmalıdır” (Özsever vd., 2009:47). İşletmelerdeki verimlilik düzeyi bir ekonominin kazanabileceği sürdürülebilir refah düzeyini etkiler. Refah düzeyi bir ekonominin verimlilik düzeyi ile belirlenir. Verimlilik düzeyi ise bir ülkenin insan kaynağı, sermaye ve doğal kaynaklarıyla kişi başına ürettiği ürün ve hizmetlerin değeri ile ölçülür. Verimlilik yüksek ücret seviyelerini, güçlü bir para birimini ve sermaye yatırıma çekici düzeylerde getiriyi destekler. Tüm bunların sonucu ise daha yüksek düzeyde yaşam standardı anlamını taşır. Rekabetçilik düzeyi yüksek olan ekonomilerde de kişi başı milli gelirin daha yüksek olması söz konusudur. Bu nedenle rekabetçilik verimlilikle ölçülür (REF, 2006,40).

Verimlilik düzeyi bir ekonomide yatırımların geri dönüş oranlarını da belirler. Geri dönüş oranlarının ekonominin büyüme oranını belirleyen ana unsurlardan olmasından

dolayı, rekabetçi bir ekonomi orta ve uzun vadede daha yüksek hızda büyüme kaydedecektir.

Türkiye, OECD ülkeleri arasında verimliliği en düşük ülkedir. Ampirik araştırmalar Türkiye'deki büyümenin verimliliğe dayanmadığını göstermektedir. 1992-2000 döneminde Toplam Faktör Verimliliği'nin (TFV) büyümeye katkısı %-2.1 olarak hesaplanmıştır. Rao ve Coelli'nin yaptığı bir çalışmada da, TFV'nin 1965-1990 dönemindeki yıllık ortalama büyüme yüzdesi Avrupa için 0.13, OECD ülkeleri için 0.58, Türkiye içinse 0.10 olarak bulunmuştur. Milli Prodüktive Merkezi, 1980-2005 döneminde Türkiye'nin verimlilik performansını incelerken şu bilgilere ulaşmıştır. Teknik etkinlik yılda ortalama % 0,1 ve teknolojik etkinlik % 1,4 artarken, toplam faktör verimliliği değişimi % 1,5 olarak gerçekleşmiştir (burada endeksin %1'den büyük çıkması ilerlemeye işaret eder). Türkiye emek üretkenliğinde 1980 sonrasında, özellikle 1988-1993 döneminde önemli artışlar göstermiş olmasına rağmen 1993 sonrası performansı düşmüştür. İspanya ve özellikle Kore 1965'de Türkiye'den daha düşük üretkenlik seviyesine sahipken, her iki ülke de 1990'ların sonunda daha yüksek üretkenlik düzeyine sahip olmuştur. En hızlı üretkenlik artışını gerçekleştiren Kore aynı zamanda en hızlı yapısal değişimi de gerçekleştirmiştir. Verimliliğin yüksek oluşunun rekabet gücünü önemli ölçüde belirlediği düşünüldüğünde Türkiye'nin 2000'li yıllara gelindiğinde rekabet gücünün halen düşük olduğu söylenebilir (Yakut, 2007,12).

Verimliliğin artırılmasında, yeni teknolojilerin kullanılması ve bunların yeni yönetim teknikleriyle tamamlanması gerekmektedir. Dünya'nın önde gelen gelişmiş ülkelerinde verimliliği artırmak için yeni yönetim teknikleri uygulanırken, Türkiye bu tip uygulamalara gerektiğinden çok daha az ilgi gösterilmektedir.

Aşağıdaki tabloda karşılaştırmalı olarak 1999 yılı itibarıyla, genel ekonomi ve işgücü verimlilikleri incelendiğinde de bu eksiklikler rakamsal olarak da karşımıza çıkmaktadır. Yeni teknolojilerin ve yeni yönetim tekniklerinin uygulanamaması, genel ekonomik ve işgücü verimliliği anlamında diğer ülkelerle aranın oldukça büyümesine neden olmuştur. Verimlilikte böyle bir dezavantaja sahip olan Türkiye Ekonomisi'nin küresel rekabet üstünlüğü sağlayamayacağı gibi rekabet gücünü kazanması da oldukça zor görünmektedir (Karaaslan ve Altay, 2002,10).

Tablo 3.15. Ekonominin ve İşgücünün Verimliliği (1999)

Ülkeler	Ekonominin Genel Verimliliği	İşgücü Verimliliği
Lüksemburg	84.9 \$	48.08 \$
Norveç	68.3 \$	39.12 \$
Fransa	62.8 \$	36.06 \$
Türkiye	9.5 \$	4.21 \$

Kaynak: DPT, 2001,23, Aktaran: Karaaslan ve Altay, 2002

Son dönemler incelendiğinde; Dünya Ekonomik Forumu’nun düzenlediği 2010 raporuna göre; esneklik ve işgücü kapasitesinin etkin bir biçimde kullanımını gösteren İşgücü Piyasalarının Etkinliği Bileşeni’nde Türkiye 7 sıra gerileyerek 127. sıraya geldiği görülmektedir.

Yine IMD’nin yayınladığı 2010 Dünya Rekabet Yıllığı’nda, Türkiye 58 ülke arasında kamu verimliliği alanında 47. sırada özel sektör verimliliği alanında 37. sıradadır.

Kamu verimliliği kategorisinde, Türkiye geçen yıla göre, 1 basamak ilerleyerek 47. sıraya yükselirken; özel sektör verimliliğinde 6 basamak düşerek 37. sıraya gerilemiştir. Bu da Türkiye’nin 2010 yılına gelindiğinde halen ileriye değil geriye gittiğini açık ve net bir şekilde göstermektedir.

90’lı yıllardan günümüze çeşitli araştırmalar incelendiğinde; Türkiye’nin verimliliğini arttırmak adına yapmış olduğu etkin bir çıkışın olmadığı görülmektedir.

3.2.3.2. Ar-Ge Faaliyetleri, Teknoloji Ve Rekabet Gücü

Ülkelerin, küresel dünyanın gelişme potansiyelini yakalayıp, bunu rekabetçi üstünlük olarak sürdürebilmesinin diğer bir şartı da Ar-Ge faaliyetlerine gerekli önemin verilmesidir. Çünkü teknolojik gelişmenin somut ürün ve hizmetlere yansımaları yalnızca Ar-Ge faaliyetleri ile gerçekleştirilecektir. Ar-Ge harcamalarını ve yatırımlarını artıran ülkelerin kalkınmada ve dünya pazarlarına yayılmada yakaladıkları başarı, kalkınmanın ve rekabet edebilirliğin bir belirleyicisi olarak Ar-Ge harcamalarının önemini ortaya koymaktadır.

Ar-Ge faaliyetlerinde, uygulamaya yönelik araştırmalarda rekabet güçlerini arttırabilmek için ülkeler ve firmalar ortak çalışmalar yapabilmektedir. Ayrıca geleceğin teknolojilerini üretmek amacıyla üniversite işbirliği ile yapılan araştırmalar da sanayileşmiş ülkeler tarafından uygulanabilmektedir. Her ne kadar ABD, AB ve Japonya arasındaki teknolojik liderlik yarışına, sanayileşmekte olan ülkelerin katılmaları beklenemez ise de birçok sanayileşmekte olan ülke, bu gelişmelerden yola çıkarak ihracatını arttırmak

istedikleri ürünlerin üretiminde kullanılan teknolojiler ve bunların ara mallarının kalitesi üzerine Ar-Ge çalışmaları yapan birimler kurmuşlardır. Ayrıca da sanayiciye ihracat hedeflerine ulaşabilmeleri için gerekli teknik danışmanlık hizmetini vererek dolaylı bir teşvik unsuru oluşturmuşlardır. Ancak Türkiye bu konuda yeterince başarılı olamamıştır (Yentürk, 1991,254).

Türkiye'deki Ar-Ge faaliyetleri, son dönemlerde giderek artmakla birlikte, gelişmiş ve gelişmekte olan pek çok ülkenin gerisinde kalmaktadır. Türkiye'deki Ar-Ge harcamalarının GSYİH'ya oranı (Ar-Ge/GSYİH) 1992-2001 döneminde 0.49'dan 0.72'ye çıktıktan sonra 2002'de 0.67 olarak gerçekleşmiş ve 1992'de kişi başına 13.1 dolar olan Ar-Ge harcamaları 2002'de 17.4 dolar olmuştur (DİE, 2005a,2005b). Söz konusu oran 2002 itibarıyla OECD için %2.26, AB-25 içinse %1.83'tür. 2001 yılı rakamlarına göre, istihdam edilen bin kişiye düşen araştırmacı ve toplam Ar-Ge personeli sayısı sırasıyla, Türkiye'de 1.1 ve 1.3 iken AB'de 5.6 ve 9.9'dur. Buna karşılık aynı rakamlar Kore'de 6.3 ve 7.7, Japonya'da 10.2 ve 13.5, Finlandiya'da ise 15.8 ve 22.8'dir (OECD'den aktaran; DİE, 2005a).

Türkiye'nin teknoloji ve Ar-Ge alanındaki yetersizliğini başka göstergelerden de anlamak mümkündür. 2000 yılında Avrupa Patent Ofisi'ne yapılan başvurularda Türkiye milyon kişi başına 0.3'lük başvuru ile Slovenya (17.7), Malta (15.5), Estonya (4.8), Yunanistan (4.2), Slovakya (3.0), Bulgaristan (1.0), Letonya (0.5). ve Kıbrıs R.K (5.0) gibi bir çok ülkenin gerisinde kalmıştır. Benzer durum ABD, Avrupa ve Japon patent ofislerine yapılan ve ticari değeri yüksek olarak nitelenen üçlü patent başvuruları için de geçerlidir. 1998'de milyon kişi başına yapılan üçlü patent başvurusu AB-15'de 36.0, Yunanistan ve Çek Cumhuriyeti'nde 1.0, Türkiye'de ise 0.1 olmuştur. Diğer yandan ileri teknoloji ürünü ihracatının toplam ihracata oranı, 2001'de Türkiye'de %3.2 iken Malta %54.2, Estonya %14.6, Yunanistan %5.5, Romanya %5.0, Slovenya %4.8, Slovakya %3.7 ve Kıbrıs R.K. %3.5 oranları ile Türkiye'nin önünde yer almıştır. AB-15'de ise bu oran %19.8 olarak gerçekleşmiştir (Eroğlu ve Özdamar, 2006,91).

Bu göstergelere ek olarak Dünya Ekonomik Forumu'nun 2006 yılındaki teknoloji rekabet İndeksi'nden de bahsetmek mümkündür.



Şekil 3.9. Teknoloji Rekabet İndeksi

Kaynak: Dünya Ekonomik Forumu, 2006

Bu grafik incelendiğinde Türkiye'nin, AB ülkeleri ve AB'ye aday ülkeler arasında sondan ikinci sırada yer aldığı görülmektedir. Teknoloji Rekabet İndeksinde son sırada Bulgaristan yer almaktadır. Teknoloji Rekabet İndeksi açısından yine AB aday ülkeleri, Litvanya ve İtalya göreceli olarak zayıf ülkeler olarak göze çarpmaktadır. Teknoloji Rekabet İndeksi açısından sırası ile Finlandiya, İsveç ve Danimarka en iyi konumda olan ülkelerdir (Kırankabeş, 2006,3).

Türkiye, Ar-Ge ve teknolojik yenilik faaliyetleri konusunda yeterince iyi gelişmeler göstermemekle beraber rekabet gücünün önemli bir parçası olan bu unsurda da başarısız olmuştur.

Dünya'da, Ar-Ge'ye ve inovasyona yatırım için cazibe merkezi olmak amacıyla ülkeler arasındaki rekabet giderek artmaktadır. Bu çerçevede, ülkemiz adına Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu'nda alınan 2010'a kadar AR-GE harcamalarının GSYİH'daki payının % 2'e çıkarılması kararı önemli bir hedef koyulmuştur (Kırankabeş, 2006,3).

Ancak bu hedeflere rağmen Türkiye Dünya Ekonomik Forumu'nun yayınladığı 2010 Küresel Rekabet Raporu'nda 56. Sırada olmuştur. Bu durumda Türkiye'nin 4 yıl içerisinde teknolojik altyapı alanında geriye gittiği ifade edilebilir.

Tablo 3.16. Küresel Rekabet Raporu’na Göre Türkiye’nin Teknolojik Altyapı Bileşenindeki Performansı (2010)

Ülkeler	2010 Sıralaması	Performans
İsveç	1	6.12
Lüksemburg	2	6.11
Hollanda	3	5.99
İzlanda	4	5.99
Hong Kong	5	5.96
Türkiye	56	3.85

Kaynak: Dünya Ekonomik Forumu, 2010

Yine IMD’nin yayınladığı 2010 Dünya Rekabet Yıllığı’nda Türkiye teknolojik altyapı alanında 58 ülke arasında 43. sıradadır.

Tablo 3.17. Dünya Rekabet Yıllığı 2010’a Göre Türkiye’nin Altyapı Endeksleri

Alt Başlık Sıralamaları: Altyapı	2010
Teknolojik altyapı	43
Bilimsel altyapı	39

Kaynak: http://www.tusiad.org/FileArchive/basin_bulteni_2010_39.pdf

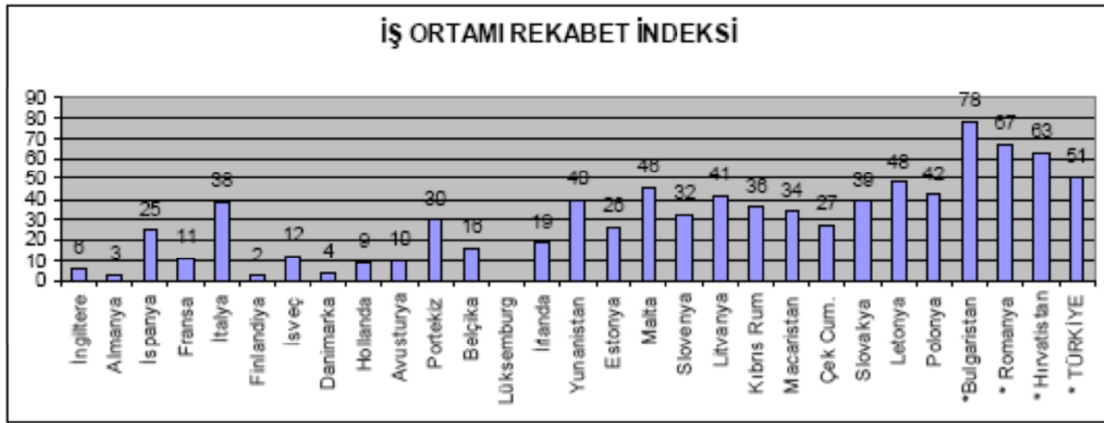
3.2.3.3. İş Ortamı ve Rekabet Gücü

İşletmelerin rekabet gücünün artırılması ve küresel rekabete ayak uydurmaları için iş ve çalışma ortamındaki düzen önem arz etmektedir. Sağlam bir iş ortamının varlığı diğer rekabet gücü girdilerinin de olumlu yönde etkilenmesine yol açar.

Sağlam iş ortamının varlığı için, makroekonomik istikrar koşullarının kalıcı olarak sağlanması, ihracatla finanse edilen bir büyüme modelinin uygulanması ve “bilgi ekonomisine geçiş” hedefi doğrultusunda önemli adımlar atılması gereklidir. Aynı zamanda yerli ve yabancı yatırımcıya elverişli bir yatırım ortamı sağlanmalıdır. Bu kapsamda; bilgi ve iletişim teknolojileri altyapısı, uluslararası standartlarda yapılandırılmalıdır. Bilgi ekonomisi için uygun yasal, kurumsal ve ekonomik çerçeve oluşturulmalı ve buna uygun iş ortamları desteklenmelidir. İşletmelerin AB destek hizmetlerine, programlarına ve bilgi ağlarına daha kolay erişimlerinin sağlanması için gerekli eğitimler verilmelidir. Bütün sektörler için girişimciliği destekleyecek önlemler alınmalıdır. Şirketler için bürokratik

düzenlemelerin basitleştirilmesi ve yenilenmesi böylece yenilik, yaratıcılık ve girişimciliğin geliştirilmesi sağlanmalıdır (Kırankabeş, 2006,3).

Dünya Ekonomik Forumu'nun 2006 yılındaki iş ortamı rekabet İndeksi'ne göre Türkiye o dönemde aday ülkelerden daha iyi durumda olmasına rağmen, AB ile kıyaslandığında maalesef İş Ortamı Rekabet İndeksi sıralamasında en sonda olduğu görülmektedir. AB üye ülkeler arasında İş Ortamı Rekabet İndeksi açısından en iyi durumda olan ülkeler sırasıyla Finlandiya, Almanya ve Danimarka olarak sıralanmaktadır (Kırankabeş, 2006,3).



Şekil 3.10. İş Ortamı Rekabet İndeksi

Kaynak: Dünya Ekonomik Forumu, 2006

Türkiye Dünya Ekonomik Forumu'nun yayınladığı 2010 Küresel Rekabet Raporu'nda 52. sırada olmuştur. Bu rakam göstermektedir ki; Türkiye'deki İş Ortamı 2006 yılından beri Dünya kriterlerinden ileriye gitmek yerine gerilemiştir.

Tablo 3.18. Küresel Rekabet Raporu'na Göre Türkiye'nin İş Ortamı Bileşenindeki Performansı

Ülkeler	2010 Sıralaması	Performans
Japonya	1	5.92
İsveç	2	5.88
Almanya	3	5.82
İsviçre	4	5.81
Hollanda	5	5.55
Türkiye	52	4.16

Kaynak: Dünya Ekonomik Forumu, 2010

Ayrıca 2010 yılında Dünya Bankası'nın İş Yapma Kolaylığı Raporu'na göre Türkiye 73. sırada yer almaktadır.

3.2.3.4. İşgücü Piyasası

Bir ülkede rekabet gücünün artırılması için beşeri sermaye çok önemlidir. Etkin bir işgücü piyasası, değişen koşullarda emek arz ve talebinin birbirine uyum sağladığı, işsizlik oranının düşük olduğu ve ücretlerin firma ve sektörlerin verimliliklerini yansıttığı piyasadır.

İstihdamdaki artış, halkın milli gelirden aldığı payın artması ve yaşam kalitesinin yükselmesi anlamına geldiği için verimlilikte artış, yenilikçilik ve teknolojik gelişmeler gibi kalıcı faktörler aracılığı ile rekabet gücünün korunduğu ve artırıldığı yönünde güçlü bir gösterge ortaya koyar. OECD ülkelerinde 2000 yılında ortaya çıkan durgunluk istihdam artışında durgunluğa yol açmıştır. Türkiye 1998-2002 yılları arasında yaşadığı ekonomik kriz nedeniyle istihdamda 2000 yılında % 0,3 oranında bir gerilemeyle karşı karşıya kalmıştır. Ancak uygulanan istikrar programları çerçevesinde 2003'te istihdam % 1,6 oranında artmıştır. 2003 yılında İspanya % 2,6 ile 1. sırada, Meksika % 1,9 ile 2. sırada, Türkiye ise 3. sıradaydı.

Türkiye'nin IMD'nin 2010 yılında rekabet yıllığında istihdam yaratma ile ilgili olarak 58 ülke arasında 49. olması ve işgücü piyasası ile ilgili olarak da 42. sırada olması Türkiye'nin 2000'li yıllardan bu yana halen istihdam yaratma ve işgücü piyasası konusunda olumlu gelişmeler kaydedemediğini gösterir.

Tablo 3.19. Dünya Rekabet Yıllığı 2010'a Göre Türkiye'nin Ekonomik Performans ve Özel Sektör Verimliliği Endeksleri

Alt Başlık Sıralamaları: Ekonomik Performans	2010
İstihdam	49
Alt Başlık Sıralamaları: Özel Sektör Verimliliği	2010
İşgücü Piyasası	42

Kaynak: IMD, 2010

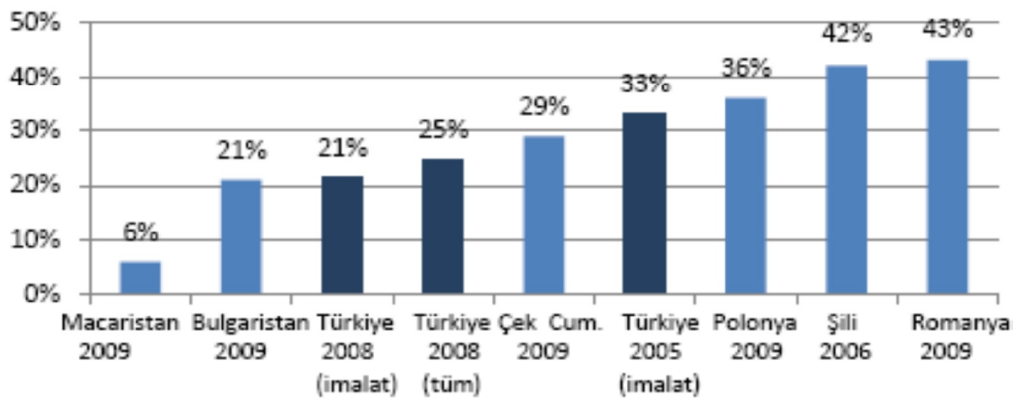
Bu durum, demografik yapıyı oluşturan faktörlerin, uluslararası karşılaştırmalarda Türkiye ekonomisine üstünlük sağlamasına rağmen, işgücünün nüfusa oranının ve toplam işgücü içinde kadın oranının düşük olmasının ülkenin rekabet gücünü törpülemeye devam

ettiğini göstermektedir. Ayrıca nüfus ve işgücü piyasası ile bağlantılı olarak, yüksek işsizlik oranı Türkiye'nin rekabet sıralamasındaki yerini aşağıya çekmektedir.

İşgücünün etkililiğinin en önemli faktörü eğitilmiş beşeri sermayedir. İşgücünün eğitim düzeyi ile sermayenin verimliliği arasındaki pozitif yönlü ilişki rekabetçilik açısından büyük önem arz eder.

İrlanda, Dünya Rekabetçilik Raporuna göre eğitim kalitesi açısından Avrupa ülkeleri arasında birinci sıradadır. Hükümet teknolojik okur-yazarlığı her düzey eğitim sistemi için öncelikli amaç olarak ele almış, tüm okullarda bilgisayar kullanım imkanlarını geliştirmiştir. Tüm öğrenci ve öğretmenler için internet girişi temin etmiş, MIT MediaLab örneğine göre modellenmiş olan ve multimedya, dijital içerik ve internet teknolojilerinde uzmanlaşmayı teşvik eden MediaLab Europe için 35 milyon \$ fon ayırmıştır. Eğitim sistemi odağının bu şekilde teknolojik bilgi - temelli ekonomiyi destekleyecek bir modele kaydırılması, ülkenin rekabet üstünlüğü sağlamasında etkili olmuştur. Bu da birçok yabancı yatırımcının ülkeye çekilmesinde belirleyici olmuştur (Kovancılar, 2003,85).

Türkiye'deki eğitim düzeyleri OECD ülkelerinin gerisindedir. OECD verileri, Türkiye'deki yetişkin nüfusun yüzde 26'sının orta öğretim diplomasına sahip olduğunu göstermekte olup bu oran, yüzde 69'luk OECD ortalamasının ve yüzde 70'lik AB-19 ortalamasının çok gerisindedir. Türkiye'de yüksek öğretim programlarına giriş oranı uluslararası standartların altındadır ve dolayısıyla yüksek öğretim mezunlarının sayısı da çok düşüktür. OECD ülkelerinde yüksek öğretime kayıt oranı ortalama yüzde 56 iken, bu oran Türkiye'de sadece yüzde 29'dur (Dünya Bankası, 2010,15).



Şekil 3.11. Bir Engel Olarak İşgücünün Eğitim Durumu

Kaynak: (Türkiye İşletme Anketi 2008) Dünya Bankası, 2010

Türkiye'deki şirketlerin neredeyse dörtte biri, işgücünün eğitim ve beceri düzeyini, faaliyetleri ve büyümeleri önündeki çok ciddi bir kısıt olarak görmektedir. Eğitim, işgücü piyasaları etkinliğinin en büyük anahtarıdır. 2010 yılındaki WEF tarafından hazırlanan Küresel Rekabet Raporu'nda Türkiye Yüksek Öğretim ve İş Başında Eğitim Endeksi'nde 71. sırada, İşgücü Piyasası Etkinliği Endeksi'nde 127. sırada olmuştur. Bu göstergelere bağlı olarak Dünya Ekonomik Forumu'nda Türkiye'nin bu alanlardaki verimliliğinin ve etkinliğinin artırılması gerektiği tavsiye edilmiştir.

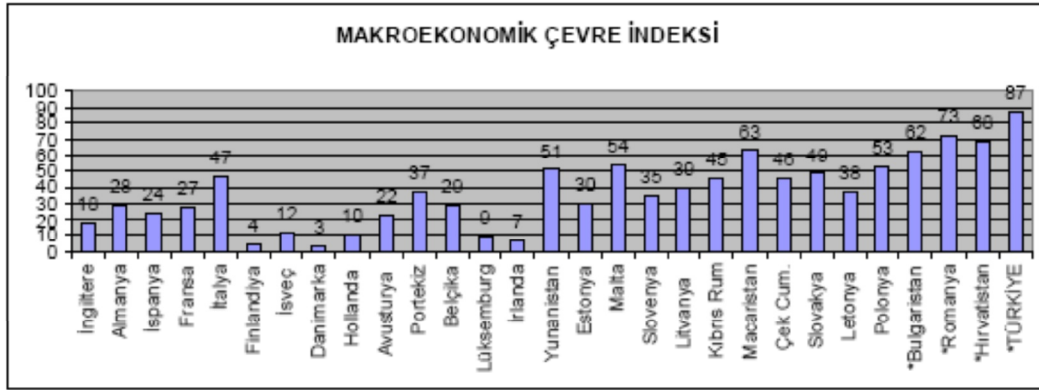
3.2.3.5. Makro Ekonomik Ortam

Bir ülkenin uluslararası rekabet gücü denildiğinde tek bir koşulun sağlanmış olması yeterli olmaz. Ülkenin yapısal koşullarının iyileştirilmesiyle oluşacak rekabetçi ortam, fiyat rekabeti ve diğer rekabet koşullarının iyileştirilmesine oranla daha kalıcı ve uzun vadeli olacaktır.

Bir rekabet ölçüsü yakalamak açısından, ülkelerin ekonomik ve sosyal anlamda hangi düzeyde oldukları önemlidir. Kişi başına düşen GSYİH'daki istikrarlı artış, işsizlik oranının düşük seviyede olması, hane halkının harcanabilir gelir düzeyi ve aldığı sosyal yardım miktarı, bir bölgedeki ekonomik aktiviteyi göstermesi açısından belirleyici niteliktedir (Kotan, 2002,7).

Makro ekonomik ortamın belirsizliklerle dolu olması ve istikrarsız bir yapıda olması yatırımların azalmasına ve iktisadi büyümenin durmasına sebep olur.

Dünya Ekonomik Forumu'nun 2006 yılındaki Makro Ekonomik Çevre İndeksi'ne göre Türkiye yine en olumsuz göstergeye sahip olup en kötü performansı bu alanda göstermiştir. AB'ne üye ülkeler ve aday ülkeler arasında en sonda bulunmaktadır.



Şekil 3.12. Makro Ekonomik Çevre İndeksi

Kaynak: Dünya Ekonomik Forumu, 2006

Türkiye Dünya Ekonomik Forumu’nun yayınladığı 2010 Küresel Rekabet Raporu’nda Makro Ekonomik Çevre İndeksi’nde 83. sırada olmuştur. Bu rakam 2006 yılından bu yana 4 yıl içerisinde Türkiye’nin yalnızca 4 puan ilerlediğini gösterir.

Tablo 3.20. Küresel Rekabet Raporu’na Göre Türkiye’nin Makro Ekonomik Bileşenindeki Performansı

Ülkeler	2010 Sıralaması	Performans
Brunei Sultanlığı	1	6,62
Kuveyt	2	6,42
Umman	3	6,11
Çin	4	6,11
İsviçre	5	5,81
Türkiye	83	4,47

Kaynak: Dünya Ekonomik Forumu, 2010

Yine IMD’nin 2010 Dünya rekabet yıllığında da Türkiye ekonomik performans alanında 2009 yılında 46. sırada iken 2010 yılında 50. sıraya yükselmiştir. Bu demektir ki Türkiye sağlıklı ve kalıcı bir büyüme elde edememiştir.

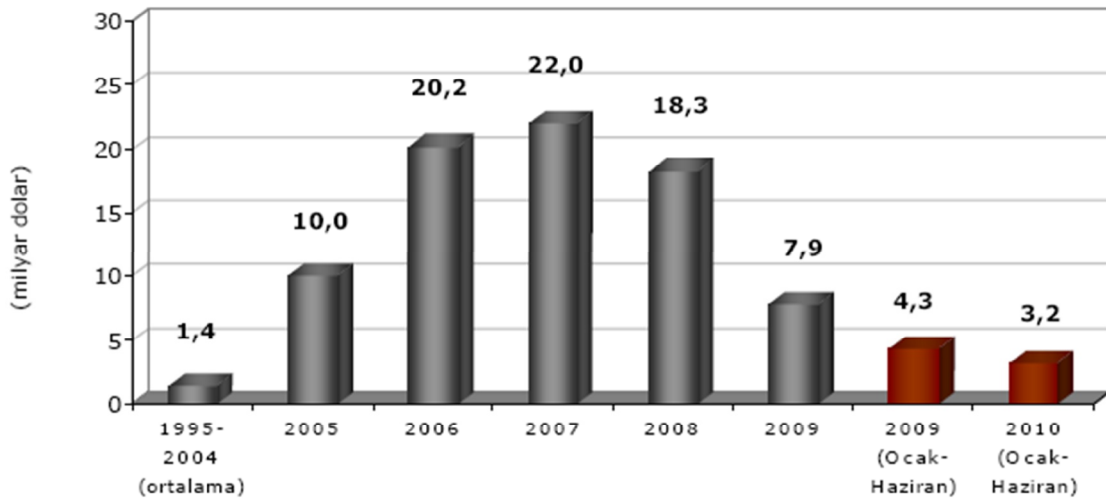
Türkiye’de bütçe açığının ve kamu borçlarının milli gelire oranı makul bir duruma gelene kadar mali disiplinin korunması gerekmektedir. Yapısal reformların derinleştirilmesi ve bu alanda hükümet tarafından kararlı bir politika sergilenmesi gerekmektedir. Temel dengesizliklerin giderildiği bir makroekonomik ortam sağlandığında Türkiye’nin rekabet gücünden bahsedilmesi gerekmektedir.

3.3. Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Analizi

Yıllarca istenilen düzeyin çok altında doğrudan yabancı sermaye çeken Türkiye, son yıllarda bu alanda oldukça başarılı performans göstermiştir. Ancak bu artışa rağmen, Türkiye’nin doğrudan yabancı yatırım çekme performansının hala potansiyelin altında olduğu söylenebilir. Hedefin büyütülmesi ve alınacak tedbirler ile bugüne kadar potansiyelin altında kalan performansın yükseltilmesi mümkün olabilir. Performansın yükseltilebilmesi adına yatırım ortamının iyileştirilmesi, yatırımların önündeki engellerin kaldırılması ve yabancı yatırımları teşvik edici düzenlemelerin yapılması gibi birçok şey yapılabilir. Ancak öncelikle Türkiye’deki doğrudan yabancı yatırımların iyice analizi gerekmektedir.³¹

Türkiye doğrudan yabancı yatırımlar açısından birçok avantaja sahip olmasına karşın, yıllar boyu doğrudan yabancı yatırımları çekmeyi bir türlü başaramamıştır. Türkiye, 1954-1980 arasında 240 milyon dolara yakın, 1980-2000 arasında 15 milyar dolar civarında ve 1995-2000 arasında da yıllık ortalama 8 milyar dolar civarında yabancı yatırım almıştır. Uzun yıllar performansı düşük olan Türkiye’ye yönelik yabancı yatırım girişlerinde son yıllarda büyük bir artış gözlenmektedir. Türkiye’ye, sadece 2006 yılında giren doğrudan yabancı yatırım miktarı 20 milyar dolara yakın iken, 2007 yılında ise 22 milyar dolara yaklaşan bir doğrudan yabancı yatırım girişi söz konusudur. 2008 yılına gelindiğinde doğrudan yabancı yatırım miktarı 18 milyar dolara düşmüştür ve bu tutar 2009 yılında 7 milyar dolara düşmüştür. Ayrıca 2009 yılının ilk yarısındaki girişi ile 2010 yılının ilk yarısındaki yatırım girişi kıyaslandığında, 2010 yılında daha bir düşüş gözlenmektedir (Hazine Müsteşarlığı, 2010a,12).

³¹http://www.finanskulup.org.tr/Assets/maliyefinans/82/M_Huseyin_Bilgin-Hakan_Danis-Ender_Demir_Turkiyenin_Yabanci_Yatirim_Ortaminin_Analizi_ve_Bazi_Oneriler.pdf



Şekil 3.13. 1995-2010 Döneminde Türkiye’de Uluslararası Doğrudan Yatırımlar

Kaynak: TCMB, 2010

2010 yılı Haziran ayı sonu itibarıyla 20.386 adet uluslararası sermayeli şirket ve şube kurulmuş olup, 4.669 adet yerli sermayeli şirket de uluslararası sermaye iştiraki gerçekleşmiştir. Toplamda 25.055 adet uluslararası sermayeli şirket ülkemizde faaliyette bulunmaktadır. Ayrıca 1954’ten 2010’a kadar Türkiye’ye doğrudan yabancı yatırım vasıtası ile sermaye getiren şirketler şu şekildedir (Hazine Müsteşarlığı, 2010b,7).

Tablo 3.21. Yıllar İtibariyle Kuruluş Türlerine Göre Uluslararası Sermayeli Şirketlerin Sayısı

Yıl	Yeni	İştirak	Şube	Toplam
1954 – 2004 (Birikimli)	6.408	1491	293	8.192
2005	2.040	459	52	2.551
2006	2.387	625	63	3.075
2007	2.823	644	63	3.530
2008	2.623	647	67	3.337
2009	2.338	585	64	2.987
2010/Haziran	1.131	218	34	1.383
Genel Toplam	19.750	4.669	636	25.055

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, 2010b,24

Türkiye’deki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gelişmelerini tam anlamıyla anlamak açısından birçok yönden analiz yapmak gerekir. Bunları bölgesel, sektörel, yatırım yapan yabancı ülkeler, yatırımın yapılış türü olarak incelemek yerinde olacaktır.

3.3.1. Bölgesel Dağılım

Çok uluslu şirketlerin yatırım amacı global anlamda kâr maksimizasyonudur ve yatırım yapacakları ülkeyi bu doğrultuda seçerler. Bu şirketler yatırım yapacakları ülkeyi seçerken gösterdikleri titizliği aynı zamanda o ülkenin hangi bölgesinin en optimum alan olduğunu seçmek içinde gösterirler.

2009 yılı itibarıyla Türkiye'deki yabancı sermayeli şirketlerin sayısı 23.620 adet olmuştur. Bu şirketlerin %81,2'si uluslararası yabancı sermayeli şirketler iken %18,7'si yerli sermayeli şirketlere yapılan yabancı iştiraklerdir. Yabancı sermayeli şirketlerin sayısında 2006-2007 yılları arasında ortalama %18'lik artış olurken, 2008 yılında %5,5 azalma olmuştur. 2009 yılındaki rakam incelendiğinde ise %12'lik bir azalma ile karşı karşıya kalınır (Hazine Müsteşarlığı, 2010a,24).

“Bu firmaların coğrafi bölgelere dağılışı yapılırken, her firmanın faaliyette bulunduğu ilin idarî alanı esas alınarak dağılım yapılır.” Uluslararası sermayeli şirketlerin merkezlerinin çoğunlukla büyük illerde kayıtlı olması sebebiyle uluslararası doğrudan yatırım girişleri büyük illerde yoğunlaşmış görünmektedir. Bunun sebebi yurtdışından gerçekleştirilen sermaye transferlerinin yatırım tesislerine değil, şirket merkezlerine yapılmasıdır. “Yani yabancı sermayeli firmalar mekânsal olarak çoğunlukla şehirleri ya da şehrin yakın çevresinde yer alan sanayi ve ticaret merkezleri ile ulaşım akslarını yatırım lokasyonu için seçmektedirler” (Yavan ve Kara; 2003,34). Bu nedenle Türkiye'deki doğrudan yabancı yatırım dağılımı bölgesel anlamda değerlendirildiğinde büyük illeri içerisinde barındıran bölgelerin başı çektiği söylenebilir. İstanbul %89,6 oranında yatırım alan il olarak 2009 yılında Türkiye'de en yüksek doğrudan yabancı yatırımı çeken il olmuştur. Bu sebeple Marmara Bölgesi'nin en yüksek doğrudan yabancı yatırım oranına sahip olduğu söylenebilir (Hazine Müsteşarlığı, 2010a,22).

Türkiye'de yabancı sermayeli firmaların coğrafi dağılışı önem bakımından ilk sırayı Marmara Bölgesi almaktadır. Bu bölge Türkiye'deki toplam yabancı sermayeli firma sayısının %91,25'ini elinde bulundurmaktadır. Marmara Bölgesi'ni %5,34 ile Ege Bölgesi takip etmektedir. İç Anadolu Bölgesi %2,27 oranı ile 3. sıradadır. İzmir'in İstanbul'dan sonra ikinci il olmasında önemli unsurlar endüstri, ticaret, ulaşım, liman kenti ve nüfus potansiyeli gibi unsurlardır. Üçüncü sırada Ankara ili yer almaktadır. Ankara'nın yabancı yatırımcı için çekici olmasının en büyük etkeni başkent olarak idari-bürokratik açıdan

sağladığı avantajdır. Başkent Ankara'nın bu fonksiyonu yanında, sanayi yatırımları, bölgesel pazar/merkez konumu, Türkiye'nin ikinci büyük kenti olması, ulaşım yolları üzerinde bulunması gibi avantajları sebebiyle özellikle hizmet sektöründe faaliyette bulunan yabancı sermayeli firmalar tarafından büyük oranda yatırıma konu olmaktadır.

Tablo 3.22. İllere Göre Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişleri 2009 (Milyon Dolar)

İller	ÜDY	Yüzde
İstanbul	4.861,4	89,58
İzmir	272,4	5,02
Ankara	120,2	2,22
Kocaeli	75,8	1,40
Mersin	52,0	0,96
Bursa	11,0	0,20
Manisa	9,0	0,17
Denizli	6,4	0,12
Muğla	4,0	0,07
Eskişehir	2,7	0,05
Tekirdağ	2,6	0,05
Antalya	2,2	0,04
Iğdır	1,7	0,03
Uşak	1,7	0,03
Kırklareli	1,0	0,02
Diğer	2,9	0,05
Toplam	5.427	100,00

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, 2010a; 22

Bu göstergelere dayanarak yabancı yatırımların gelir seviyesi yüksek dolayısıyla geniş bir iç pazara sahip, altyapı imkânları gelişmiş ve nitelikli işgücüne nispi olarak daha fazla sahip olan bölgelerde yoğunlaşmış olduğu ifade edilebilir (Batmaz ve Tunca, 2005,119).

3.3.2. Sektörel Dağılım

UNCTAD tarafından yayınlanan 2003-2004 yılı raporunda Dünya geneline bakıldığında, doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasında son yıllarda hizmetler sektörünün ön plana çıktığı konu edilmiştir (Arıkan, 2006,64). Dünya genelinde gözlenen uluslararası doğrudan yatırımların hizmetler sektöründe yoğunlaşma eğilimi, Türkiye açısından da önemli oranda geçerlilik taşımaktadır. 2005, 2006, 2008 ve 2009 yıllarında

faaliyette bulunan uluslararası sermayeli şirketlerin sektörel dağılımında; toptan perakende ticaret, gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri ile imalat sanayi sektörleri ilk üç sırada yer almıştır. 2007 yılında ise gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri sektörü birinci sırada yer alırken, bu sektörü toptan perakende ticaret ve imalat sanayi sektörleri izlemiştir (Hazine Müsteşarlığı, 2010a,29).

Son dönemde hizmetler sektörüne yapılan yatırımlar, geleneksel olarak lider konumda bulunan imalat sektörüne yapılan yatırımları, hem firma sayısı hem de yapılan yatırımın miktarı açısından geride bırakmıştır (Arıkan, 2006,64).

Yabancı sermaye yatırımları geleneksel bir yapı içerisinde iken son yıllarda daha da genişleyerek yeni sektörler ilgi alanına girmiştir. Geleneksel olarak, turizm, elektronik, otomobil, hazır giyim ve yiyecek sektörü iken son dönemlerde bu dağılım; telefon, software ve bilgisayar teknolojisi, elektronik parçalar, ortak servis ve şirket yönetim merkezleri, işlenmiş malzeme ve parçaları, “back office” faaliyetleri, geliştirilmiş lojistik operasyonları ve eczacılık ve biyoteknoloji gibi sektörleri de içine alacak şekilde genişlemiştir (Çetinkaya, 2004,245).

1924 yılında Türkiye’ye gelen yabancı sermayeli şirketler, 23’ü bankacılık, 11’i elektrik, 12’si imalat sanayi, 35’i ticaret ve 6’sı denizcilik alanında faaliyet gösteren 94 şirketten oluşmaktaydı. Cumhuriyetin ilan edilmesinden sonra ise yatırımlar genellikle ortaklık şeklinde gerçekleşmeye başlamış ve bu ortaklıklar, gıda, çimento, dokuma gibi alanlarda olmuştur. 1929 yılına gelindiğinde yabancı sermayeli şirket sayısı 114’e yükselmiş ve 30 milyon dolarlık bir sermaye ülkeye girmiştir. 1957 yılında ekonomide bir takım sıkıntıların mevcut olması ve 1960 yılındaki siyasi belirsizlik, yabancı sermayeyi olumsuz yönde etkilemiştir. Gelen yabancı sermaye 1954 yılında %55’i makine ve teçhizat şeklinde aynı sermaye, %45’i nakdi şeklinde olmuştur. Bu oranlar 1963 yılında %52 ve %47 şeklinde gerçekleşmiştir. Dünya ekonomisinde meydana gelen değişmelere bağlı olarak, sektörel dağılımda da büyük ölçüde değişiklikler olmuştur. 1950’li yıllarda doğrudan yabancı sermaye yatırımları birincil ürünler ve doğal kaynağın mevcut olduğu sektörlerde yoğunlaşmıştır. Son yıllarda yabancı sermaye yatırımlarının özellikle hizmet sektöründe ve teknolojinin yoğun olduğu imalat sektöründe yoğunlaşması söz konusudur. Bunun sebebi hizmetlerin birçoğunun ihraç edilemez niteliğe sahip olmasından kaynaklanmaktadır (Çetinkaya, 2004,246). Türkiye’de doğrudan yabancı yatırımların sektörler arası dağılımı

incelendiğinde; toplam yatırım yapılan değer olarak ağırlığın hizmet sektörlerinde olduğu ortaya çıkmaktadır ve doğrudan yabancı yatırımların sektörel dağılımında önemli bir değişim yaşanmaktadır. 1990'ların ikinci yarısından itibaren hizmetler sektörü, özellikle finansal hizmetler sektörüne, yönelik doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının payında önemli bir artış gözlenmektedir. Finansal hizmetler sektörüne yönelik doğrudan yabancı yatırımların bölgesel dağılımında gelişmekte olan ülkelerin önemi yeni gelişen piyasalara sahip olmalarından dolayı ortaya çıkmaktadır (Afşar, 2004,85). 2000 yılı sonu itibarı ile Türkiye genelinde yapılan doğrudan yabancı sermaye stoklarının % 57'si hizmetler sektöründe bulunmaktadır. Yine en çok yabancı yatırım çekilen 5 alt-sektörden üçü hizmetler sektöründedir: Bunlar, taşımacılık ve telekomünikasyon, bankacılık ve mali hizmetler ve son olarak da toptan ve perakende ticarettir. En çok yabancı yatırım çeken diğer sektörler ise, otomotiv, petro-kimya, kauçuk ve plastik ürünler sektörleridir. Son yıllarda, özellikle birleşme ve satın almalar yoluyla artan yatırım girişlerinden dolayı, hizmet sektörüne ilgi daha da artmıştır (Yılmaz, 2007,17).

Türkiye'de son beş yıl boyunca en yüksek doğrudan yabancı yatırımı çeken sektörler, finansal hizmetler ve imalat sektörü olmuştur.

Tablo 3.23. Sektörlere Göre Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişleri 2002-2009
(Milyon Dolar)

Sektörler	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Mali aracı kuruluşların faaliyetleri	246	51	69	4.018	6.957	11.662	6.069	433
Ulaştırma, depolama ve haberleşme	1	1	639	3.285	6.696	1.117	170	350
Toptan ve perakende ticaret; motorlu taşıt, motosiklet, kişisel ve ev eşyalarının onarımı	75	58	72	68	1.166	165	2.084	367
Elektrik, gaz, buhar ve sıcak su üretimi ve dağıtımı	68	86	66	4	112	568	1.068	1.646
Gıda ürünleri, içecek ve tütün imalatı	14	249	78	68	608	766	1.252	210
Kimyasal madde ve ürünler ile suni elyaf imalatı	8	9	38	174	601	1.109	200	306
Ana metal ve fabrikasyon metal ürünleri imalatı	18	1	6	139	158	515	1.219	106
Gayrimenkul, kiralama ve iş faaliyetleri	0	3	3	29	99	560	656	502
Diğer	141	238	219	750	1.242	2.675	2.015	1.855
Toplam	571	696	1.190	8.535	17.639	19.137	14.733	5.775

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, 2010a,66

2009 yılı sonu itibarıyla Türkiye’de faaliyette bulunan 23.620 adet uluslararası sermayeli şirketin, % 29,7’si toptan ve perakende ticaret, %17’si imalat sanayi, %15,9’u gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri sektörlerinde yoğunlaşmıştır. İmalat sanayinde uluslararası sermayeli şirket sayısı bakımından kimyasal madde ve ürünler imalatı birinci sırada yer alırken, tekstil ürünleri imalatı ile gıda ürünleri içecek imalatı takip eden alt sektörler konumundadır (Hazine Müsteşarlığı, 2010a,28).

Tablo 3.24. Sektörlere Göre Doğrudan Yabancı Yatırım Girişi

Sektörler	1954-2004 (Birikimli)	2005	2006	2007	2008	2009	1954-2009 Toplam
Tarım, Avcılık, Ormancılık ve Balıkçılık	131	34	42	49	53	59	368
Madencilik ve Taşocakçılığı	138	50	48	82	91	69	478
İmalat Sanayi	1.937	400	441	497	471	377	4.123
Gıda Ürünleri ve İçecek İmalatı	218	39	43	38	38	45	421
Tekstil Ürünleri İmalatı	242	66	50	49	21	17	445
Kimyasal Madde ve Ürünlerin İmalatı	232	37	39	58	48	38	452
B.Y.S. Makine ve Teçhizat İmalatı	145	27	54	46	46	24	342
Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı-Römork İmalatı	141	21	17	23	21	21	244
Diğer İmalat	959	210	238	283	297	232	2.219
Elektrik, Gaz ve Su	89	9	42	75	117	131	463
İnşaat	338	312	404	477	372	299	2.202
Toptan ve Perakende Ticaret	3.048	708	752	808	791	911	7.018
Oteller ve Lokantalar	710	162	194	207	220	178	1.671
Ulaştırma, Haberleşme ve Depolama Hizmetleri	691	222	266	284	292	259	2.014
Mali Aracı Kuruluşların Faaliyetleri	121	19	48	43	46	18	295
Gayrimenkul Kiralama ve İş Faaliyetleri	658	487	660	828	675	469	3.777
Diğer Toplumsal, Sosyal ve Kişisel Hizmet Faaliyetleri	331	148	178	180	209	165	1.211
Toplam	8.192	2.551	3.075	3.530	3.337	2.935	23.620

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, 2010a,29

2009 yılında uluslararası doğrudan yatırımların %57’si; elektrik, gaz, buhar ve sıcak su üretimi ve dağıtımı ile imalat sektörlerinde gerçekleşmiştir. Ak Enerji’nin CEZ (satılan hisse oranı %37,4), İzmit Gaz Dağıtım’ın Gas De France (satılan hisse oranı %90,0), Yeşil Enerji’nin Statkraft (satılan hisse oranı %95) ve Borasco Elektrik’in OMV (satılan hisse oranı %35,0) tarafından satın alınması işlemleri; elektrik, gaz, buhar ve sıcak su üretimi ve

dağıtımı sektörünün ilk sırada yer almasında önemli rol oynamıştır (Hazine Müsteşarlığı, 2010a,62).

3.3.3. Yatırım Yapan Yabancı Ülkelere Göre Dağılım

Doğrudan yabancı yatırım çekmek için, ülkeler arasında ciddi bir rekabet söz konusudur. Ülkelerin üretim ve taşımacılık maliyetleri, rekabet sıralamasında kullanılan en önemli göstergedir. Günümüzde, dünya çapındaki yabancı yatırımın büyük bir kısmı, çokuluslu şirketler tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu çokuluslu şirketlerin büyük çoğunluğu sanayileşmiş ülke şirketleridir. Çokuluslu şirketler aracılığıyla sanayileşmiş ülkelere çıkan sermaye, sanayileşmekte olan ülkelere çok diğer sanayileşmiş ülkelere gitmektedir.

Türkiye’de doğrudan yabancı sermaye yatırımlar daha çok AB ülkeleri tarafından gerçekleştirilmektedir. Türkiye’deki toplam yabancı sermayenin yaklaşık %55’i AB kökenli firmalara aittir. Türkiye’de yabancı sermayeyi en çok getiren ülkelerin başında Hollanda, Almanya, İngiltere ve Fransa gibi AB ülkeleri gelmektedir. AB ülkeleri dışında diğer OECD ülkeleri arasında ABD, İsviçre ve Japonya gibi ülkeler Türkiye’deki doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile dikkati çekmektedir. Dünya’daki en büyük ÇUŞ’in merkezi olan ABD, sadece Türkiye’de değil tüm dünyada etkin rol oynamaktadır.

2009 yılı itibarıyla 23.620 adet uluslararası sermayeli şirketlerin ülke gruplarına göre dağılımında, %54,2 oran ile AB ülkeleri ortaklı girişim sayısı birinci sırada yer almaktadır. AB ülkeleri içinde Almanya, %17,1 oranıyla, İngiltere %9,1 oranıyla ve Hollanda %7,4 oranıyla Türkiye’de en fazla şirketi olan ilk üç AB ülkesi olarak sıralanmaktadır. 2009 yılında kurulan 2.935 adet uluslararası sermayeli şirketin, %47,3 adedi AB ülkeleri, %21,3 adedi Yakın ve Ortadoğu ülkeleri ve %14,6 adedi ise diğer Avrupa ülkeleri ortaklı şirketlerdir (Hazine Müsteşarlığı, 2010a,30).

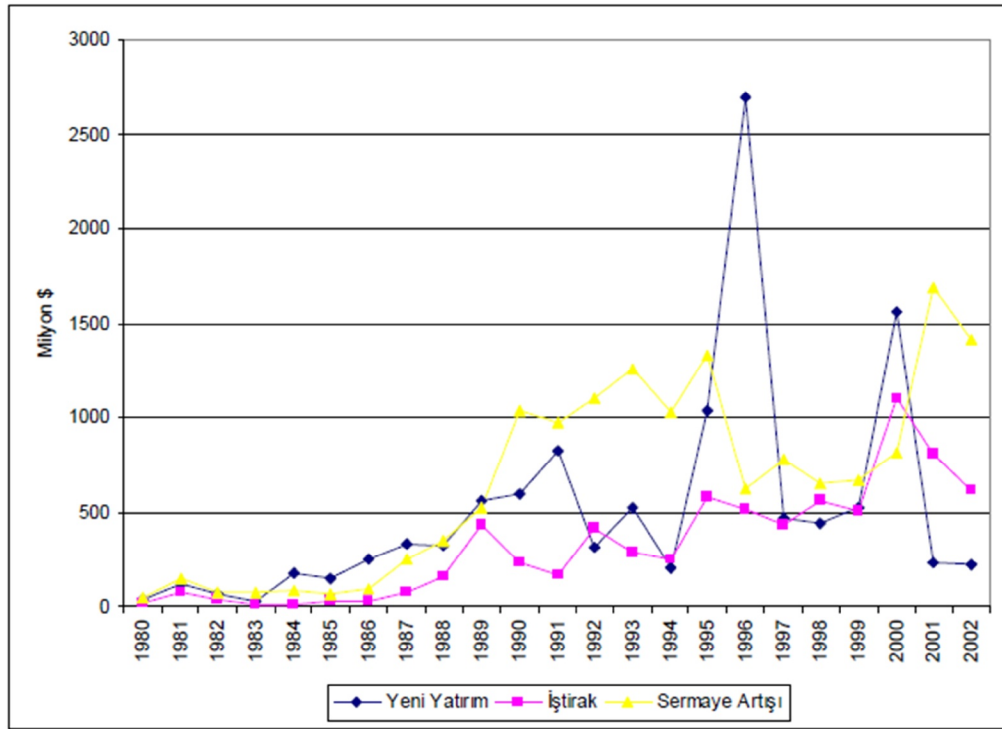
Tablo 3.25. Türkiye’ye Yatırım Yapan Yabancı Sermayeli Şirketlerin Ülkelere Göre Dağılımı

Sektörler	1954-2004 (Birikimli)	2005	2006	2007	2008	2009	1954-2009 Toplam
AB Ülkeleri	4.182	1.513	1.926	2.027	1.770	1.390	12.808
Almanya	1.405	462	540	557	584	503	4.051
Hollanda	652	189	257	249	277	142	1.766
İngiltere	536	297	453	436	251	199	2.172
Diğer AB Ülkeleri	1.589	565	676	785	658	546	4.819
Diğer Avrupa Ülkeleri (AB Hariç)	981	311	356	471	528	429	3.076
Afrika Ülkeleri	146	52	42	48	50	67	405
Kuzey Amerika	496	104	132	160	142	145	1.179
ABD	453	90	111	127	124	114	1.019
Kanada	43	14	21	33	18	31	160
Orta ve Güney Amerika, Karayipler	54	14	11	20	12	15	126
Yakın ve Orta Doğu Ülkeleri	1.657	375	396	492	564	628	4.112
Azerbaycan	177	54	82	118	131	168	730
Irak	249	56	70	107	86	104	672
İran	540	118	104	103	140	167	1.172
Diğer	691	147	140	164	207	189	1.538
Diğer Asya	574	159	163	271	229	237	1.633
Çin Halk Cum.	191	30	24	41	44	41	371
Güney Kore Cum.	74	16	13	23	13	21	160
Diğer	309	113	126	207	172	175	1.102
Diğer Ülkeler	102	23	49	41	42	24	281
Toplam	8.192	2.551	3.075	3.530	3.337	2.935	23.620

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, 2010a,31

3.3.4. Yatırımın Yapılış Türüne Göre Dağılım

Türkiye’deki yabancı yatırımları izin türlerine göre incelediğimizde ilginç sonuçlarla karşılaşilmektedir. Türkiye’de yatırım yapmayı düşünen yabancı firmalar 1980–2002 dönemi boyunca faaliyette bulunan yerli firmalarla iştirak yoluyla birleşme yerine yeni yatırımlar yapma yolunu seçmişlerdir.



Şekil 3.14. 1980-2002 Yılları Arasında Türkiye’de Doğrudan Yatırımların Yapılış Türleri Seyri

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, 2003,49

Şekilde de görüldüğü gibi dönem boyunca iştirakler yeni yatırımların altında kalmış, sadece 1998 ve 2001, 2002 yıllarında yeni yatırımların üzerinde gerçekleşmiştir. Bunların dışında 1994, 1997 ve 1999 yıllarında da yeni yatırımlar ile iştirakler hemen hemen birbirlerine eşit düzeylerde kalmışlardır. Bu dönemler Türkiye ekonomisinde kriz dönemleridir. Yabancı yatırımlar kriz zamanlarında yeni yatırımlarda bulunmaktan ziyade iştirakler yoluyla Türkiye’ye gelmeyi daha uygun bulmuşlardır. Mevcut şirketler için yabancı yatırımların sermaye artırımları özellikle 1989 yılından itibaren büyük bir sıçrama göstermiş ve daha sonraki dönemlerde dalgalanmalar yaşanmış olsa bile daha yüksek bir bölgeye yerleşmiştir. Sermaye artışlarında da 1995 yılıyla birlikte büyük bir düşme meydana gelmiştir. 2000 yılına kadar yaşanan dalgalanmalardan sonra 2001 yılında ciddi bir yükseliş görülmüş ve bu yılda 1,6 milyon dolar ile rekor seviyeye ulaşmıştır. Sermaye artışlarında gözlemlenen trend diğer kalemlerde görülen eğilim ile paralellik ortaya koymaktadır. Kriz dönemlerinde sermaye artışlarındaki azalma yabancı firmaların yurt

dışına sermaye transfer ettiğini ve ekonomi içerisinde yeni yatırımlarda bulunma isteklerinin azaldığını göstermektedir (Batmaz, 2005,116).

2005-2006 döneminde de Türkiye'ye gelen doğrudan yabancı yatırımların artması önemli bir başarıdır. Ancak ağırlıklı olarak özelleştirme ve iştirakler ile bağlantılı olan bu sermaye girişi, Türkiye'nin yabancı sermaye için bir çekim merkezi olduğu anlamına gelmez. Doğrudan yabancı yatırımlardaki bu artışın kalıcı olması, yatırımları yönlendiren uluslararası şirketlerin Türkiye'yi nasıl gördüklerine doğrudan bağlıdır.

2009 yılı sonu itibarıyla Türkiye'de 23.620 adet uluslararası sermayeli şirket faaliyette bulunmaktadır. Bu şirketlerin %81,2 adedi uluslararası sermayeli şirket ve şube kuruluşu, %18,7 adedi ise yerli sermayeli şirketlere yapılan uluslararası sermaye iştirakidir (Hazine Müsteşarlığı, 2010a,24).

Tablo 3.26. Yıllar İtibariyle Kuruluş Türlerine Göre Uluslararası Sermayeli Şirketlerin Sayısı

Yıl	Yeni	İştirak	Şube	Toplam
1954-2004 (Birikimli)	6.408	1491	293	8.192
2005	2.040	459	52	2.551
2006	2.387	625	63	3.075
2007	2.823	644	63	3.530
2008	2.623	647	67	3.337
2009	2.303	569	63	2.935
Genel Toplam	18.584	4.435	601	23.620

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı, 2010a,24

Doğrudan yabancı yatırımlar, kapasite artırıcı doğrudan yabancı yatırımlar (yeşil alan yatırımları) ve mülkiyetin salt el değiştirmesinden ibaret olan sermaye ihracı yoluyla gerçekleşebilmektedir. Yeşil alan yatırımları mal veya hizmet üretmek için ev sahibi ülkede fabrika veya tesis kurulması gibi yatırımlardır ve bu yatırımlar ev sahibi ülkeye giren yeni bir yatırım olduğundan ülkedeki toplam yatırıma artış etkisi vardır. Bu sebeple birleşme ve satın almalara tercih edilebilir. Türkiye'ye uzun yıllardır giren yatırımlar incelendiğinde yeşil alan yatırımlarının daha fazla olduğu ancak yeterli sayıda olmadığı söylenebilir.

Diğer taraftan, daha orta ve uzun vadede baktığımızda, belli bir süre sonra birleşme&satın almaların ve özelleştirmelerin tamamlanmasıyla birlikte, doğrudan yabancı sermaye yatırımları girişlerinin hız kesmesi beklenebilir. İşte bu noktada Türkiye'nin

“Greenfield (yeşil alan yatırımları)” dediğimiz yeni yatırımlara yönelebilmesi, ülkemizi bu açıdan cazip ve avantajlı hale getirecek adımlar atabilmesi önem kazanmaktadır. Yeni Avrupa Birliği üyesi ülkelerde de benzer süreçler yaşanmıştır. Söz konusu süreçlerin uzun ve sancılı geçmemesini sağlamak için Türkiye’nin yatırımları çekme konusunda en önemli ofisi olarak görev yapan “Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı”na büyük sorumluluk düşmektedir.

Bu sebeple orta ve uzun vadede Türkiye’nin doğrudan yabancı yatırımları çekme hedefi, yeşil alan yatırımları yani doğrudan ve dolaylı olarak yeni üretim ve istihdam olanakları yaratan yabancı yatırımları çekmek olmalıdır. “Kısa vadede doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ağırlıklı olarak birleşme ve satın almalar şeklinde gerçekleşeceği açıktır. Orta vadede, ekonomik ve politik istikrarın sağlanmış olması, yatırım ortamını iyileştirme yolunda atılan adımlar ve devam eden AB üyelik görüşmelerinin etkisiyle, özellikle iç pazara yönelik altyapı ve hizmet sektörü yatırımlarına yabancı ilgisinin artması beklenmektedir. Orta ve uzun vadede, Türkiye’nin rekabet gücünü koruyabilmesi için özellikle sanayide daha yüksek teknolojilere yönelmesini sağlayan yabancı sermaye yatırımlarına ihtiyacı vardır. Çin ve Hindistan’ın çok düşük işgücü maliyetleriyle dünya rekabet sahnesine çıkmalarıyla birlikte, Türkiye gibi orta gelir grubundaki bir ülkenin rekabet gücünün ağırlıklı olarak ucuz işgücüne bağlanması imkânsız hale gelmiştir. En büyük amacın, ülkenin kalkınmasına en önemli katkıyı yapma potansiyeline sahip doğrudan yabancı yatırımları çekmek olarak belirlenmesi gerekmektedir” (Yılmaz, 2007,21).

Türkiye doğrudan yabancı sermaye yatırımları çekme konusunda yeterince başarılı olamamıştır. Türkiye ekonomisi, sorumsuz siyasi ve ekonomi politikaların yol açtığı 2001 krizinin ardından, katlanan kamu ve dış borç yüküyle karşı karşıya kalmıştır. Kriz sonrasında uygulanan makroekonomik politikalar etkisini göstermiş; kamu maliyesi alanında özenle uygulanan politikalar, bağımsız ve etkin para politikasıyla enflasyon ve reel faizler düşerken, ekonomi istikrarlı bir büyüme trendine girmiştir. Makroekonomik politikaların başarıyla uygulanmasının ardından, 2004 yılında AB’nin Türkiye ile üyelik müzakerelerini başlatma kararı alması Türkiye’ye olan yatırımcı ilgisini bir yıl içinde ciddi boyutta artırmıştır. Özelleştirmelerin de etkisiyle, 2005 yılında Türkiye’ye giren doğrudan yabancı yatırım miktarı 9.7 milyar dolar ile GSYİH’nın %2.8’ine ulaşmıştır. UNCTAD

verilerine göre, Türkiye, 2005 yılında çekmiş olduğu 9.7 milyar dolar yabancı sermaye miktarı ile gelişmekte olan ülkeler arasında Çin, Meksika, Brezilya, Rusya, Bermuda, Birleşik Arap Emirlikleri, Cayman Adaları ve Kolombiya'dan sonra en çok DYY çeken dokuzuncu ülke olmuştur (Yılmaz, 2007,22).

2009 yılına gelindiğinde Türkiye'nin çekmiş olduğu yabancı sermaye miktarı 7,7 milyar dolar olarak gerçekleşmektedir. Bu miktarın %30,8'i birleşme ve satın alma işlemleri olarak gerçekleşmiş olup yeni kurulan şirket ve sermaye artırımı şeklinde giren yatırımlar ise %69,2'dir (Hazine Müsteşarlığı, 2010a,17).

3.3.5. UNCTAD Yatırım Raporu'na Göre Türkiye'nin Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Açısından Durumu

UNCTAD tarafından yayınlanan 2010 Yılı Dünya Yatırım Raporu'na göre 2009 yılında Türkiye'ye doğrudan yabancı sermaye girişleri 2008 yılına göre %58 oranında düşmüştür. Türkiye, 7.6 milyar dolar giriş ile dünya genelinde en fazla doğrudan yabancı sermaye çeken ülke sıralamasında 32. ülke olmuştur. Bunun yanı sıra gelişmekte olan ülkeler arasında da 15. sırada yer almıştır.

2009 yılında en yüksek oranda doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapan ülkeler ABD ve Fransa olup Dünya'da gelişmekte olan ülkelerin yaptıkları yatırım toplamı 280 milyar dolardır. Türkiye ise 1,6 milyar dolar ile doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapan gelişmekte olan ülkeler arasında 45. sırada yer almıştır.

Yine 2009 yılında Hong Kong, Çin, Brezilya, Singapur, Meksika, Brezilya ve Rusya en fazla doğrudan yabancı sermaye yatırımı stokuna sahip ülkeler olup Türkiye 77,7 milyar dolar ile 39. sırada yer almıştır.

UNCTAD'ın 2009 verileri göstermektedir ki; Türkiye gerek yatırım yapma konusunda gerek yatırım çekme konusunda henüz Dünya'daki birçok ülkenin gerisindedir. Türkiye'de birçok ulusal kuruluş tarafından yapılan araştırmaların doğruluğunu ispatlayan UNCTAD Yatırım Raporu doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının Dünya'daki seyri konusunda elde edilebilecek en doğru verilerle hazırlanmaktadır.

3.4. Türkiye'ye Doğrudan Yabancı Yatırımların Gelmesini Teşvik Eden Faktörler

Günümüz dünyasında yabancı yatırımları çekme konusunda ülkeler arasında son derece şiddetli bir rekabet hüküm sürmekte, pek çok ülke yatırımcıya son derece cazip olanaklar sunmaktadır. Türkiye de yabancı yatırımlar için cazip bir ülke durumundadır. ABD ve Avrupa kökenli pek çok kuruluş Türkiye'yi bölgesel merkez seçmiş bulunmaktadır.

Türkiye, Avrupa, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki büyük piyasalara yakınlık, 80 milyona yakın bir iç piyasa, nispeten düşük işgücü maliyetleri, iyi eğitilmiş bir yönetici sınıfı, sağlam bir telekomünikasyon altyapısı gibi avantajları ile yatırımcılar açısından cazip bir ülkedir. Türkiye'nin mevcut durumunu ortaya çıkaran güçlü ve zayıf yönleri aşağıdaki tabloda özetlenmiştir:

Tablo 3.27. Türkiye'nin DYY'lar İçin Lokasyon Avantajları

Anahtar Lokasyon Faktörleri	Rekabetçi Pozisyon	Anahtar Lokasyon Faktörleri	Rekabetçi Pozisyon
Piyasa Kollayan DYY		DYY'lara İmkan Tanıyan Çevre	
Ekonomik Büyüklük	Güçlü	DYY Yasası (Bağımsız DYY)	Güçlü
Ekonomik Büyüme	Orta	DYY Yasası (Özelleştirme / Altyapı DYY)	Zayıf
Nüfus Büyüklüğü	Güçlü	Kolaylaştırma Süreci	Orta
Kişi Başına Gelir	Orta	Politik Taahhüt	Zayıf
		Teşvikler	Güçlü
Etkinlik Kollayan DYY		Yatırım Promosyonu	Zayıf
İşgücü Maliyetleri	Güçlü		
İşgücü Verimliliği	Güçlü	Kurumsal - Politik Çevre	
Bölgesel Entegrasyon Alanı	Güçlü	Ekonomik İstikrarsızlık (enflasyon, döviz kuru, borç)	Zayıf
İşgücü Becerisi ve Arzı	Güçlü	Politik belirlilik	Zayıf
		Politik Müdahale, Bürokrasi ve Yolsuzluk	Zayıf
Kaynak-Varlık Kollayan DYY		Adalet Sistemi ve Entelektüel Mülkiyet Hakları	Zayıf
Mühendis ve Teknisyen Arzı	Güçlü	İç Sosyal Gerginlik	Zayıf
Ar&Ge ve İnovasyon Temeli	Zayıf		
Telekomünikasyon & İnternet Altyapısı	Orta		

Kaynak: Loewendahl & Ertugal, a.g.m. Aktaran: Kovancılar, 2003,74

3.4.1. Bölgesel Konum

Türkiye doğu ile batının kesiştiği noktada, coğrafi konum olarak önemli bir yerde bulunmaktadır. Asya ve Avrupa arasında köprü vazifesi görmesi, Orta Doğu, Kafkasya ve Türkî Cumhuriyetleri ile olan bağı doğrudan yatırımlarını ihracata yönelik geliştirmek isteyen çok uluslu şirketler için cezbedici bir özellik taşımaktadır. Ayrıca, doğal kaynaklar açısından değerlendirildiğinde Türkiye'nin konumu büyük önem arz etmekte olup Orta Doğu ve Kafkasya petrolü, Orta Asya doğal gazı ile batı arasında bir geçiş kapısı konumundadır (Ekinci, 2005,123).

Türkiye'nin bulunduğu coğrafya itibarıyla pazarlama açısından elverişliliği de yatırımları çekmektedir. Bu nedenle böyle önemli bir coğrafi konum avantajı beraberinde hava, demiryolu ve liman taşımacılığı yeterliliği ile güçlendirilmelidir (Soydal, 2006,7).

3.4.2. Pazar Büyüklüğü

Chakrabarti (2003)'ye göre; “pazarın büyüklüğü talep artışı sağladığı için yabancı sermayenin yer seçiminde etkili olmaktadır. Yabancı yatırımlar büyük pazarlara çekilirler ve yatırım yaptıkları ülkelerdeki satışlardan kâr elde ederler” (Berköz ve Türk, 2007,63). Türkiye, gelişmekte olan bir ülkedir. Gelişmekte olan ülkeler refahın sürekli olarak artması, eğitim düzeyinin yükselmesi, kentleşme oranındaki artış ve pazarlama tekniklerinin gelişmesi gibi özellikleri sebebiyle devamlı büyüyen bir iç pazara sahiptir. Türkiye’de tüketim seviyesi sürekli artış göstermektedir (Arıkan, 2006,51).

Türkiye, 1994 yılı ikinci yarısında Amerika Birleşik Devletleri tarafından geliştirilen, “Gelişmekte Olan 10 büyük Pazar (Ten Big Emerging Market)” stratejisi içerisinde yer alan bir ülkeydi. 1994 yılı ikinci yarısında yapılan tahminlere göre; Çin, Güney Kore, Endonezya, Hindistan, Meksika, Brezilya, Arjantin, Güney Afrika, Polonya ve Türkiye olmak üzere bu 10 ülkenin 2000 yılında toplam olarak bir Avrupa Birliği veya Japonya hacmine ulaşacağı öngörülmektedir. Türkiye ile öngörülen büyüme oranı gerçekleşmese bile Türkiye'nin o dönemde öngörülen pazar potansiyelini koruduğu söylenebilir (Kovancılar, 2003,30).

Yine uluslararası danışmanlık şirketi Pricewaterhouse- Coopers (PwC), tarafından yapılan bir araştırmada; Türkiye'nin içinde olduğu E7 (gelişmekte olan 7 ülke) ülkelerinin 2020'de G7 (sanayileşmiş 7 ülke) ülkelerinin ekonomilerinden büyük olacağı belirtilmiştir.

Yatırımcının arz ettiği malın talep göreceği ve kârlılığını yükselteceği geniş ve henüz doymamış olan Türkiye pazarı, doğrudan yabancı yatırım yapmak isteyen yatırımcı için büyük önem arz eden bir pazardır.

3.4.3. Gelişmiş Altyapı

Yabancı yatırımcıyı bir bölgede yatırıma sürükleyen en önemli etken kârlılıktır. Etkin, kullanılabilir ve gelişmiş olan bir altyapının varlığı ise yabancı firmaların maliyetini düşürerek kârlılığını arttıran en önemli etkidir. Türkiye'de özellikle gelişmiş sanayi bölgelerinde elektrik, kanalizasyon, doğalgaz, telekomünikasyon ve ulaştırma gibi altyapı hizmetleri yatırım ortamı açısından diğer gelişmekte olan ülkelere nazaran oldukça gelişmiştir. Türkiye'deki telekomünikasyon ağı oldukça genç olmasına karşın teknolojik açıdan ileridir ve geniş bir kapsama ağına sahiptir. Türkiye ekonomisindeki olumlu gelişmelere bağlı olarak, özellikle ulaştırma, haberleşme, otomotiv, turizm ve bankacılık sektörlerine yönelik yabancı sermaye yatırımlarının arttığı söylenebilir. Söz konusu sektörlerde yapılan kamu ve özel yatırımlar, yabancı sermayeyi bu alanlara çekmektedir. Örneğin; bankacılık sektörüne bu kadar yoğun yabancı sermayenin gelmesinin nedeni; bu alandaki teknik altyapının ileri düzeyde ve tamamlanmış olması, bankacılık sektöründe istihdam edilen kişilerin yüksek vasıflı olması, banka ve şube sayılarının yeterince çok olması ve iyi örgütlenmesi, son olarak kamunun bu alana yaptığı yatırımlarla dışsalılık oluşturmalarıdır. Sonuç olarak, bankacılık sektörüne yönelik yurtiçi yatırım (kamu ve özel yatırım), bu sektöre yönelik yabancı sermayenin akışını arttırmaktadır. Benzer durum özellikle ulaştırma ve haberleşme sektörlerinde de çok bariz gözlemlenebilmektedir (Düzgün, 2008,200). Buna bağlı olarak Türkiye'deki gelişmiş altyapının özellikle bazı sektörlerde yabancı sermaye çekmede etkili olduğu söylenebilir.

3.4.4. Kalifiye ve Düşük Maliyetli İşgücü

1970’li yıllardan itibaren doğrudan yabancı yatırımları geliştirmekte olan ülkelere yönelten temel etken, ucuz emek olmuştur. Geliştirmekte olan ülkelerdeki hızlı nüfus artışının bir sonucu olarak ucuz emek ve onun sağladığı maliyet avantajı, yatırımcıları dünya pazarına dönük üretim için bu ülkelere yönlendirmiştir. Günümüzde de dünya ticaretini ve üretimini yönlendiren çokuluslu şirketler, rekabet ortamı içinde pazar paylarını korumak ya da genişletmek için, ucuz emek faktörüne sahip ülkelerde faaliyette bulunmayı tercih etmektedirler. Günümüzde; geliştirmekte olan ülkelerin sahip oldukları ucuz işgücü arzı, uluslararası ticarete bu ülkelerin üstünlüğünü oluşturmaktadır. Bu ülkeler doğrudan yabancı yatırımcıları özellikle emek-yoğun malların üretimi açısından cezbetmektedir. (Açıkalın, 2006,3).

Türkiye özellikle emek yoğun mallarda olmak üzere hizmet sektöründe de ucuz ve kalifiye işgücüne sahiptir. Ücretlerin düşük olması, Türkiye’yi diğer geliştirmekte olan ülkeler karşısında rekabetçi kılar. Ayrıca Türk eğitim sisteminde meslek eğitiminin yaygınlığı da geliştirmekte olan diğer ülkelere göre daha iyi olduğundan işgücü diğer ülkelere nazaran daha kalifiyedir.

Türkiye’nin işgücü esnek, çalışkan ve verimli olarak tanımlanabilir. 1980’lerdeki dışa açılma sonucu serbest piyasaya uygun, yeterli ve kalifiye işgücüne sahiptir. Ayrıca, yurtdışına eğitime giden öğrenci sayısı da oldukça yüksektir.

3.5. Doğrudan Yabancı Yatırımları Türkiye’ye Çekebilmek İçin Belirlenebilecek Stratejiler

1980’lerden itibaren hükümetlerin doğrudan yabancı yatırımları kendi bölgelerine çekmek için uluslararası düzeyde önemli çabalar içerisine girdiği görülmektedir. Bu çabaların uzantısı olan politikaların belki de en önemli araçları teşviklerin yabancı yatırımlara yönelik olarak kullanılmasıdır. Yaşanan rekabet gerek yatırım teşvikleri gerek yatırım ortamını iyileştirme anlamında her geçen gün daha çok artmaktadır. ASEAN ülkelerinden NAFTA ülkelerine, AB ülkelerinden dünyanın diğer ülkelerine kadar genişleyen bu rekabet ve savaşlar sadece ulusal düzeyde değil özellikle Brezilya, ABD ve

Çin gibi ülkelerde bölgeler ya da devletlerarası düzeye kadar inmiş ve giderek şiddetini arttırmıştır (Kovancılar, 2003,41).

Türkiye'nin her yıl çekmesi gereken doğrudan yabancı yatırım miktarı üzerine yıllardır çeşitli spekülasyonlar yapılmaktadır. Daha önce de değinildiği üzere; Amerikan Hükümetinin Dış Ticaretten sorumlu eski Ticaret Müsteşarı Jeffrey Garten, 1994 yılında 2000'li yıllar için Türkiye'yi, 21. Yüzyılda yatırımlar ve ticaret açısından Amerikan dış ekonomik ilişkilerinde Avrupa ve Japonya'nın hacmine ulaşacak ülkelerden biri olarak açıklamıştı. Buradan hareketle, Türkiye'ye çekilmesi gereken rakamın asgari 20 milyar dolar olması gerektiği söylenebilir. Dolayısıyla, Türkiye'nin Çin'in gerisinde, 16 milyar dolar yatırım çeken Brezilya'nın önünde, yani 20 ila 40 milyar dolar arasında bir yerde olması gerekmektedir. Türkiye bugün, maalesef bu rakamlarla kıyaslanamayacak bir seviyede bulunmaktadır (Kovancılar, 2003,30).

UNCTAD 2010 raporuna göre; 2009'da 7.6 milyar dolarlık yatırım miktarı ile en çok yatırım çeken ülkeler arasında 32. sırada yer almakta olup geçen yıl 20. sırada yer almaktaydı. Gelişmekte olan ülkeler arasındaki sıralamada bu yıl 15. sırada yer alan Türkiye geçtiğimiz yıl 9. sırada yer almıştı.³²

Türkiye'nin yabancı sermaye çekme konusundaki potansiyelinin yıllardır yapılan tahminlere yeterince yaklaşamamış olması yapılması gereken çok önemli reformlar olduğuna dikkat çeker. Bunların bir kısmı, ekonomik ve siyasi istikrarın sağlanması, ucuz arazi temini, vergisel teşvikler, serbest bölgelerin kurulması ve özelleştirme faaliyetlerine önem verilmesi olarak sıralanabilir.

3.5.1. Ekonomik ve Siyasi İstikrarın Sağlanması

Yabancı yatırımın bir ülkeye gelebilmesi için o ülkedeki ekonomik ve siyasi istikrarın sağlanmış olması gerekmektedir. Çünkü yabancı yatırımcı yaptığı yatırımın güvende olmasını bekler ve bu da ancak istikrarlı bir ortamda öngörülebilir. Türkiye, 1990'dan sonra giderek sık aralıklarla siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklarla karşılaşmaya başlamıştır. Siyasi istikrarsızlığın sonucu olarak, 1991 yılıyla 2002 yılı arasındaki 11 yıllık dönemde, Türkiye, koalisyonlar veya azınlık hareketleriyle yönetilmiştir. Siyasetteki istikrarsızlıklar, ekonomiyi

³² <http://www.radikal.com.tr/Radikal.aspx?aType=RadikalHaberDetay&ArticleID=1009511&Date=23.07.2010&CategoryID=101>

de etkilemiştir. Bu dönemde sonuçları, çok ağır olan 1994 ve 2001 ekonomik krizleri yaşanmıştır. Özellikle, ekonomiyi derinden sarsan ve bütün toplumsal kesimleri olumsuz etkileyen 2001 ekonomik krizinin, Cumhuriyet tarihinin belki de en ağır ekonomik krizi olduğu söylenebilir. 2001 ekonomik krizinin ardından da yine siyasi ve ekonomik anlamda istikrarsız ortam günümüze kadar devam etmiştir. Türkiye’de uzun yıllardır süren gerek siyasi gerekse ekonomik anlamdaki istikrarsızlık yerli ve yabancı yatırımcının yatırıma girmesine büyük engel teşkil etmiştir. Çoğu dönemde Türkiye’de yaşanan istikrarsızlıklar nedeni ile bir yıl ilerisinin görülmesi bile imkânsız hale gelmiştir. Üst üste yapılan seçimler ve bu seçimler sonucunda ortaya çıkan tutarsız koalisyonlar, yüksek bütçe açıkları ve makroekonomik problemlerin yaratmış olduğu belirsizlikler yabancı yatırımcının gözünü korkutmuş ve Türkiye için yüksek risk taşıyan bir ülke imajı çizmiştir.

Bütün bu sebeplerle Türkiye’nin yıllardır yaratmış olduğu bu olumsuz imajı silmek adına siyasi ve ekonomik anlamda istikrarlı politikalar izlemesi gerekmektedir. Böyle bir güven ortamı sağlandıktan sonra Türkiye’de yatırım yabancı yatırımcı için cazip bir hal alacaktır.

3.5.2. Teşvik Politikaları

Daha öncede belirttiğimiz gibi bir ülkeye yabancı sermaye gelişinde yatırımcıya verilen teşviklerin önemi çok büyüktür. Türkiye’de de yatırımları özendirmek, desteklemek ve yönlendirmek amacıyla çeşitli teşvikler sağlanmaktadır. Teşvikler, yerli ve yabancı yatırımcılara eşit olarak sunulmaktadır. Fakat bunlara rağmen teşvik paketleri yeterli değildir ve Türkiye’nin hala atması gereken adımlar bulunmaktadır. Bu adımlar atıldığı zaman, yeni yatırımlara yönelik ve sadece iç piyasaya değil ihracata yönelik olarak da daha fazla doğrudan yabancı yatırımın Türkiye’ye geleceği beklenebilir. Bu çerçevede yapılması gerekenin yıllardır gündemde olan ciddi ve kapsamlı bir vergi reformunun yapılması olduğu söylenebilir. Gerçekten de, vergi istisna ve muafiyetlerinin yeniden gözden geçirilmesi, mevzuatın basitleştirilmesi, vergi sayısının azaltılması ve vergi oranlarının düşürülüp verginin tabana yayılmasının sağlanmasının, hiç kuşku yok ki yerli yatırımlar yanında, doğrudan yabancı yatırımları da artıracak beklenebilir. Söz konusu reform kapsamında, kurumlar ve gümrük vergisi oranları da mutlaka düşürülmelidir. Vergi yüküne

ve bürokratik engellere yönelik yapılacak teşviklerin yabancı yatırımları arttıracakı çok açıktır.

Örneğin; Avrupa ve Dünya’da cam pazarında önemli bir paya sahip olan Şişe cam, Bulgaristan tarafından uygulanan teşvik programından faydalanan ilk büyük uluslararası yatırımcı olmuştur. Şişe cam, 1. sınıf yatırımcı sertifikasını almış ve bu yatırım için 1,000 dönümlük bir arazi bedelsiz tapu devriyle Şişe cam’a tahsis edilmiştir. Ayrıca 9 milyon dolarlık altyapı yatırımının da ilgili devlet kurumlarınca karşılanacağı belirtilmiştir. Bu fabrikanın yerini 30 farklı yer arasından seçen Trakya Cam, Güneydoğu Avrupa’da da cam fabrikası bulunmaması ve pazarla iç içe olma isteğiyle bu bölgeyi tercih etmiştir. Bu yatırımdan Şişe cam ve Bulgaristan karşılıklı fayda sağlamıştır (Bilgin, 2008,95).

Yine Çek Cumhuriyeti’nde de teşvik politikaları geliştirilmiştir. Çek Cumhuriyeti’nde yerli ve yabancı yatırımcılar, eşit koşullar altında yatırım teşviklerinden yararlanabilmektedirler. Çek Cumhuriyeti’nde yatırım teşviklerinin amacı; imalat sanayi, iş destek hizmetleri ve teknoloji merkezlerindeki üretim seviyesini arttırmak olarak belirlenmiştir. Yatırım teşvikleri; vergi muafiyeti, istihdam yaratan projelere yönelik destekler, düşük maliyetli ve eğitim destekleri şeklinde yatırımcılara sağlanmaktadır. Teşvikler; imalat sanayi, yazılım-geliştirme ve iş destek hizmetleriyle Araştırma ve Geliştirme alanlarına verilmektedir. Ayrıca, işsizlik oranının yüksek olduğu bölgelerdeki küçük projeler için yatırımcılara İş Yaratma Destek Programı altında bazı teşvikler sağlanmaktadır. Öte yandan, küçük yatırımcılar için yatırım teşvikleri alınabilmektedir. Devletin sağladığı bu teşviklerin yanı sıra Çek Cumhuriyeti’nde faaliyet gösteren işletmeler, AB Yapısal ve Uyum Fonları’ndan da yararlanabilmektedirler (Bilgin, 2008,141).

Türkiye de uzun yıllardır gerek yerli gerek yabancı yatırımcıya vergi kolaylıkları, kalkınmada öncelikli bölgelere yönelik teşvikler, katma değer vergisi ve gümrük vergisi istisnaları, bedelsiz arsa ve arazi temini gibi teşvik imkânları sağlanmıştır. Teknoparklar ve serbest bölgeler de bunlara birer örnektir. Ancak tüm bu teşvikler yabancı yatırımcıyı çekmek de yeterli olmadığı gibi bürokratik engeller nedeniyle yabancı yatırımcı bu uygulamalardan yeterince faydalanamamaktadır. Sağlanan teşvikler ile yatırımcıya sağlanan kolaylıklar yatırımcının attığı başka bir adımda karşısına engel olarak çıkabilmektedir. Çünkü teşvik politikaları tüm mevzuat ile uyumlu çalışmalar yapılarak

uygulanan teşvik politikaları değil belli dönemlerde belli kişilere rant sağlamak sebebiyle uygulanan politikalardır. Türkiye, bu konudaki eksikliklerini giderdiğinde yatırımcı için cazip bir bölge haline gelecektir.

3.5.3. Bürokrasinin Etkin İşler Olması

Yapılan araştırmalar, yeni bir şirketin kuruluş ve işletme döneminde karşılaşılan karmaşık bürokratik işlemlerin, yatırımları engellemede büyük payı olduğunu desteklemektedir. Bürokratik işlemler her ülkede vardır. Bu işlemler yapılan üretimlerin her anlamda güvenli ve kaliteli olmasını, çevre ve insan sağlığına zararlı olmamasını sağlamak adına ortaya çıkmış düzenlemelerdir. Ancak bir ülkede bürokratik işlemler göreceli olarak diğer ülkelerdekinden az ise yabancı yatırımcı yatırım için o ülkeyi tercih edecektir.

Türkiye’de iş yapma ortamının iyileştirilmesi konusunda son yıllarda kaydedilen ilerlemelere rağmen, yatırım başlangıcından işletmeye geçiş dönemine kadar verilen izin, onay ve lisanslarda bürokrasi işlemleri fazla, farklı kuruluşlarda aynı evrakın istenmesi anlamında mükerrer ve yeterince anlaşılır değildir (Bilgin, 2008,136). Bu durum yatırımcı için gerek zaman kaybı gerekse maliyet artışı gibi dezavantajlar teşkil eder. Dünya Ekonomik Forumu tarafından yayınlanan Küresel Rekabetçilik Raporu’nda Türkiye’deki bürokrasi ve kırtasiyeciliğin rekabetçilik önündeki en büyük engel olduğu belirtilmiştir (Arıkan, 2006,37).

Bu sebeple Türkiye’de yapılacak yeni düzenlemelerde gerek yerli yatırımcı gerekse yabancı yatırımcı açısından yapılacak yatırımların teşvik edilmesi adına bürokratik engellerin kaldırılması adına düzenlemelere gidilmesi gerekmektedir.

3.5.4. Uygun İş Ortamı Yaratılması

Serbest piyasanın işlemlerini sağlayan temel aktör olan girişimcinin yapıcı kurallar içinde hareket etmesi, ekonomik gelişme ve refah için temel şarttır. Yeni yasal düzenlemeler, Türkiye’de yatırımcılar için son derece elverişli bir iş ortamı sunmaktadır. Türkiye’de iş yapma ortamının geliştirilmesi yönünde, belli konularda ciddi mesafeler alınmıştır. Bazı tarife dışı engeller ve fikri mülkiyetteki sorunlara rağmen, dış ticaret

serbestisi, mülkiyet kaydındaki ilerlemeler, yatırımcının korunması ve sözleşmelerin bağlayıcılığı olumlu gelişmelerdir. Buna rağmen, halen yolsuzluk algılamasının yüksek olması, bürokrasi ve siyasilerin gelişmelere ayak uydurmada bilerek veya bilmeyerek geri kalması, emek yasalarında aslında faydadan çok zarar getiren katılık, birtakım reformlar yapılmasıyla birlikte, süreç olarak hala problemlili görünen vergi idaresi, işin tasfiyesindeki zorluklar gibi problemler halen devam etmektedir. Avrupa ile kıyaslamalı yapılan bir çalışmada Türkiye'nin özellikle makroekonomik çevredeki istikrarsızlık, temel eğitim ve sağlık, altyapı alanındaki yetersizlikler gibi rekabet edebilirlik açısından önemli konularda hala alacağı mesafenin bulunduğu, AB üyeliği sürecinde bu konuların ana müzakere başlıkları olduğuna dikkat çekilmektedir.

Dünya Bankası'nın yayınladığı Doing Bussiness In Turkey adlı raporda 2010 yılında Türkiye'nin 10 alandaki birçok göstergesi olumsuz olup genel sıralamada 73. ülkedir. Türkiye'nin en kötü olduğu göstergeler 133. sıra ile ruhsat alma, 145. sıra ile istihdam, 121. sıra ile şirket tasfiyesidir. Türkiye uygun iş ortamı açısından birçok Dünya ülkesinin gerisinde kalmıştır.

Bu sebeple Türkiye'de işletmelerin faaliyetlerini sürdürdüğü çevredeki kurumsal kalite, yani mülkiyet haklarını güvence altına alan güçlü kamu kurumları, etkilerden arındırılmış bir yargı sistemi, şeffaf ve etkin bir hükümet politikası ile yolsuzluktan arındırılmış bir özel sektör çevresi, sorunsuz bir vergi sistemi yaratması gerekmektedir. Bu yapılandırmalara bağlı olarak Türkiye'de iş yapmanın kolaylığı temin edilecektir. Türkiye'de ekonomik özgürlükleri geliştirme, mikro reformlara yönelme yolunda çözümler üzerinde yoğunlaşma yoluyla da somut çözümler geliştirilebilir.

3.6. Doğrudan Yabancı Yatırımların Türkiye'nin Küresel Rekabet Gücü Üzerine Etkisi

Araştırmacılar küresel rekabet gücünü mikro (işletme ve endüstri) ve makro (ülke) olmak üzere iki bakış açısıyla incelemişlerdir. Mikro düzeyli yaklaşımda ülke içindeki işletmeler arasındaki rekabet ve bu rekabetin ulusal/uluslararası pazardaki etkileri incelenirken, makro yaklaşımda ülkenin uluslararası rekabetteki konumu üzerinde durulmuştur. Rekabet gücü ülkelerin serbest ve yerleşmiş pazar koşulları altında

vatandaşların reel gelirlerini arttırmaya çalışırken, aynı anda ürettiği ürün ve hizmetleri uluslararası pazarlara sunabilmesi ve başarılı olabilmesidir (Çivi vd., 2008,17).

Ülkenin rekabet gücü Ar-Ge faaliyetlerinin gelişmişlik düzeyi ve verimliliği, çeşitli sektörlerin performansı, ülkenin dış ticaret fazlası, yüksek teknolojiyi yapısında barındıran mallar üretmesi, uzman ve yetişmiş iş gücünün bulunması gibi faktörlere de bağlıdır. Rekabet gücü incelenirken tüm bu göstergelerle birlikte diğer faktörlerin de göz önüne alınması gerekir. Ülkenin dünyadaki konumunun belirlenmesinde önemli rol oynayan bu tür kriterler (demokratikleşme, vergi yapısı, insan hakları, eğitim kalitesi ve özgürlüğü vb.). birçok uluslararası enstitünün çalışma ve araştırmaları kapsamında yer almaktadır.

Dünya Ekonomik forumunun Küresel Rekabet Araştırması'na göre küresel anlamda rekabet edebilirlik bir ülkenin ekonomik refah ve yaşam standartlarını yükseltebilmesi için gerekli ekonomik güç olarak tanımlanmakta ve bir ülkenin küresel rekabet parametreleri açısından ne tür bir gelişme trendi içerisinde olduğunu göstermektedir. Bilindiği üzere, ikinci dünya savaşından 1970'li yıllara kadar rekabet gücünün temel ögesi üretim üstünlüğü olup temel stratejisi ise kitlesel üretimdi. 1970'lerde maliyet yönlü rekabet dönemi başlarken 1980'lerde buna kalite boyutu eklenmişti. Ve 1990'lı yıllarda da küresel rekabet unsurlarına esneklik (hız) ve yenilik (farklılık) boyutları eklenmiştir. Kısaca, artık günümüzde küresel rekabet üstünlüğü; en yeni ve kaliteli ürünleri en ucuz fiyatla en hızlı şekilde ve destekleyici hizmetlerle dünya pazarlarına ulaştırmaktan geçmektedir. Ülke ekonomilerinin bu rekabet boyutlarını yakalayıp küresel rekabette ön sıralarda yer alabilmeleri için küresel rekabet üstünlüğünü netice veren bazı parametrelere önem vermeleri gerekmektedir.

Porter, bir ülkenin belirli endüstrilerde başarılı ve diğerlerinde başarısız olmasının nedenlerini, geliştirdiği elmas modeli ile açıklamıştır. Porter'a göre ülkeler ulusal elmasın en verimli olduğu endüstri ve endüstriyel bölümlerde başarıya ulaşmaktadır. Porter'a göre, başarı izole olmuş, dış entegrasyonu başaramamış endüstrilerde değil, işletme kümelerinde elde edilmektedir. İşletme kümeleri ise, işletme ve çeşitli kamu ve özel sektör enstitülerinin tedarikçi ve diğer bağlantılarıyla birlikte faaliyet gösterdikleri endüstriyel bölgelerdir. Bu kümelerin geliştirilmesi rekabet üstünlüklerinin elde edilme hızını arttıracaktır (Çivi vd., 2008,19).

Buna karşın Dunning ise dünya ekonomik düzeninde önemi gittikçe fazlalaşan Çok Uluslu Şirketlerin doğrudan ya da dolaylı olarak ülke rekabet gücünü etkilediğini vurgulayıp modeli yeniden ele almış ve geliştirme ve yenileme yolunu seçmiştir. Yeni modelde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ve çok uluslu işletmelerin ülkede yürüttükleri faaliyetlerin ülke rekabet gücüne olan katkısı da ön plana çıkarılmıştır (Çivi vd., 2008,20). Dunning çok uluslu şirketlerin ülkelerin gelişmesinde önemli katkı sağladığını vurgulamaktadır (Gugler, 2006,7). Geçmişten günümüze rekabet gücü modelleri incelendiğinde doğrudan yabancı yatırımların gelişimiyle beraber çok uluslu şirketlerin modellere otomatik olarak dâhil olduğu görülmektedir. Dünya'daki mal ve hizmet sektörlerindeki yapılanmada artık Çok Uluslu Şirketler yer aldığından bu şirketler, ülkelerin rekabet gücünü manipüle etmektedirler. Global rekabetin hız kazanmasıyla birlikte ülkeler ekonomik sorunlarına yardımcı olacağı gerekçesiyle ya da başka sebepler dolayısıyla doğrudan yabancı yatırımları kendi ülkelerine çekme gayreti içerisinde oldukları (Yavuz ve Çiçek, 2010,7).

“M. Porter, ulusların rekabetçi üstünlüklerini sorguladığı ünlü araştırmasında bir ülkenin rekabet edebilme yeteneğine nasıl eriştiğinin değil, o ülkenin kendi vatandaşlarına yüksek bir yaşam standardını nasıl sağlayıp giderek nasıl yükseltebildiğinin araştırılmasına gereksinim olduğuna işaret etmiştir. Porter’a göre böylesi bir standardı sağlayan ve bunu yükselterek sürdürebilen ülkeler rekabet edebilme yeteneğine sahip olabilmektedir”.³³

Porter’ın bu yaklaşımından yola çıkarak denilebilir ki; gelişmiş ülkelerdeki rekabet ortamı gelişmekte olan ülkelere göre daha sağlıklı işlemektedir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları da genelde gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere doğru yapıldığı için beraberinde sağlıklı bir rekabet ortamını getirecektir.

Dünya’da son yıllarda iletişim teknolojilerindeki gelişme, yaygınlık kazanan liberal iktisat politikaları, artan ve değişen dış ticaret bağlantıları ile mali piyasalardaki bütünleşme sonucu ulusal ekonomiler birbirine daha çok bağımlı hale gelmiş, bir anlamda artan ölçüde iç-içe geçmiştir. Bu değişim sürecinde doğrudan yabancı yatırımlara bakış açısı da değişmiştir. 1970’lerde ev sahibi ülkeler için doğrudan yabancı yatırımlar ekonominin verimliliğine ve gelişimine zarar verebilecek bir etken olarak görülürken 1990’lardan sonra daha iyimser bir yaklaşımla değerlendirilmeye başlanmıştır. Doğrudan yabancı sermaye

³³ www.econturk.org/dtm1.htm

yatırımları yeni fikirlerin, yeni teknolojilerin ve kalifiye elemanların ortaya çıkmasındaki en önemli kaynak olmuştur (Gugler ve Brunner, 2007,271). Küreselleşme olarak adlandırılan bu sürecin arkasında yatan en önemli nedenlerden birisi de artan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıdır. Özellikle son dönemlerde yıldızı parlayan doğrudan yabancı yatırımlar kalkınmaya etkisi sebebiyle hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler tarafından odak nokta halini almıştır. Gelişmiş ülkelerin rekabet gücünü arttırması, ucuz işgücü ve hammadde faydası sağlaması ve gelişmekte olan ülkelere sermaye ve teknoloji transferi sağlayarak küresel rekabete hazırlaması doğrudan yabancı yatırımları her iki ülke yapısı için de cazip kılmaktadır (Gürak, 2003,2-3). Doğrudan yabancı sermaye taraftarlarına göre küresel rekabet ortamında hangi ülke ne kadar çok yabancı yatırım çekebilirse, o kadar çok küresel üretimden ve gelirden pay alacak ve rekabet gücünü arttıracaktır. Gelişmiş ülkelerdeki rekabet kuralları ve rekabet ortamı daha sağlıklı işlemektedir. Doğrudan yabancı yatırımların yapısı ve gelişimi itibarıyla gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere doğru aktığı düşünülürse gelişmekte olan ülkeye giren doğrudan yabancı yatırımlar zaman içerisinde rekabet ortamının gelişmesinde itici güç etkisi yapacaktır. Yabancı sermaye yatırımlarının önündeki engellerin kalkması ile beraber artan çok uluslu firmaların ortaya çıkan zorunlu rekabet ortamı ile yaptıkları küresel üretim faaliyetleri ve geliştirdikleri liberal politikalar, bir yandan tüketicinin daha düşük fiyatla üretilen malları tüketme imkânına sahip olmasına, diğer yandan da bol mal ve hizmet olanağına kavuşmasına sebep olacaktır.³⁴

Çok uluslu firmalar dünya çapında üretim yaparlarken özgün ürün teknolojilerini uluslararası piyasalarda yarıştırmaya çalışırlar. Bu aşamada yeni teknoloji kullanımı ve küresel rekabet gücü önem kazanır. Çok uluslu firmaların farklı ülkelerde bu gelişmişlikleri ile yaptıkları yatırımlar, ev sahibi ülkelerdeki firmaların da kendilerini rekabet ortamına ve rekabet kurallarına uydurma zorunluluğunu ortaya çıkarır. İşte bu süreç doğrudan yabancı sermaye yatırımına ev sahipliği yapan ülkede, uzun vadeli bir ekonomik dönemde sağlıklı bir rekabet ortamının oluşmasına katkıda bulunur.

Yabancı sermayenin doğrudan yatırım biçiminde gelmesi makro ekonomik açıdan oldukça önemlidir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile birlikte üretim ve istihdam artmakta, ekonomi büyümekte ve ulusal gelir çoğalmaktadır. Ayrıca bu gelişme birinci

³⁴ <http://www.tisk.org.tr/yazdir.asp?id=2433>>

olarak toplumsal tasarrufların artmasına ve ikinci olarak da teknoloji transferine neden olabilmektedir. Küresel rekabet gücünü hazırlayan en önemli etken dinamik ve üretken kurumsal yapının varlığıdır. Bunu sağlamanın en kestirme yolu, güçlü bir sermayeye sahip olmaktır. Bunu besleyen temel kaynaklar ise toplumsal tasarruflardır. Gelişmekte olan ülkelerin en büyük zorluğu, doyulmamış ihtiyaçların çokluğu ve marjinal tüketim eğiliminin yüksek olması nedeniyle yeterli tasarrufun yapılamamasıdır. Bundan dolayı bazı ülkeler, güçlü bir sermaye yapısına her zaman sahip olamayabilirler. Bu bakımdan gelişmekte olan ülkeler için yabancı sermaye kaynaklarına ulaşma ve onlardan yararlanabilme hayati bir önem taşımaktadır (Karabıçak, 2009,138). Ayrıca ev sahibi ülkedeki yerel firmaların ayakta kalabilmek için çok uluslu şirketin teknolojisi ile rekabet edebilmesi gerekecektir. Bu da çok uluslu şirketin teknolojik yeniliklerini ve Ar-Ge faaliyetlerini kopyalayabileceği ölçüde taklitçi bir strateji izlemesini veya bu firma ile yarışabilmesi için yenilikçi bir strateji izlemesini gerekli kılacaktır. Bu sebeplerle küresel teknoloji transferinin en hızlı yolu doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının artışıdır. Kısacası doğrudan yabancı yatırımlar küresel rekabet gücünün kazanılması için sahip olunması gereken birçok şeyi içerisinde barındırmaktadır.

“Ancak ülkeye giren yabancı şirketlerin yerel ekonomiyle bağlantılarını güçlendirecek düzenlemelere gidilmelidir” (Çağlar, 2009,32). Türkiye bu anlamda yeterli niteliklere sahip olmadığından ne doğrudan yabancı yatırımları yeterince çekebilmektedir ne de doğrudan yabancı yatırımların küresel rekabet gücünü geliştirebilmesi anlamında yeterince katma değer yaratabilmektedir.

Dünya ölçeğinde doğrudan yabancı sermaye yatırımında son yıllarda gözlenen ciddi düzeydeki artışa paralel olarak A&G faaliyetlerinde gözlenen küreselleşme eğilimi Türkiye gibi teknolojik yenilik faaliyetlerine kısıtlı düzeyde kaynak ayıran ülkeler için önemli bir fırsat sunmaktadır. Bu kapsamda yerli firmalarla yabancı firmaların ortak A&G projeleri geliştirmesi, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını teşvik edici altyapı yatırımlarına ve insan gücünün niteliğinin artırılmasına önem verilmesi, siyasi ve makroekonomik istikrarın sağlanması, uluslararası standarda hukuki ve kurumsal düzenlemelerin tamamlanması yanında yerli firmaların teknoloji yeteneklerinin artırılması büyük önem taşımaktadır (Kaymakçı, 2006,121).

Değişen ve şiddetlenen küresel rekabette verimliliği artırarak maliyetleri düşürmek, kaliteyi, esnekliği ve yeniliği, farklı olmayı yakalayabilmek; ancak Ar-Ge faaliyetleri, teknoloji politikaları, bilgi ve iletişim teknolojilerine gereken önemin verilmesi ve en önemlisi nitelikli insana yapılan yatırımın artması ile sağlanacaktır. Türkiye’de ihracatın parasal desteklerle artırılmaya çalışılması yapay ve geçici bir rekabet gücü oluşturmuştur. Uzun dönemli bir rekabet gücü ise iç ve dış fiyat farkının yapısal nedenlerinin ortadan kaldırılabilesine bağlıdır. Türkiye 1990’ların ortalarına dek yapısal bir rekabet gücü kazanmak için gerekli politikaları uygulamaya koyamamış ve kısa dönemli sonuç veren parasal teşviklerde ısrarlı davranmıştır. Özellikle, 1987 yılından sonra imzalanan uluslararası anlaşmalar bu tür parasal desteklere başvurulmasını önemli ölçüde engellemiştir. Bu gelişmeler, küreselleşme sürecinde Türkiye’de, temelde dış ticaret açıklarına bağlı cari açıkların ve cari açıklara bağlı krizlerin kronikleşmesinde önemli bir kırılma noktası teşkil etmektedir. Küresel ekonomik sisteme entegrasyon en başta küresel rekabeti kabullenmek anlamını taşımaktadır. Türkiye gelişmekte olan bir ülkedir ve küresel rekabet gücünü kazanmak adına atması gereken birçok adım vardır. Küresel ekonomik ortamda rekabet, düşük maliyet, kalite, esneklik (hız), yenilik (farklılık), ve destekleyici hizmetler gibi farklı ve birbirini tamamlayan birçok parametreyi içinde barındıran zorlu bir denklemdir. Bu parametreler bağlamında, Türkiye Ekonomisi’nin küresel rekabet düzeyi incelendiğinde dünya standartlarının çok gerisinde kaldığı net bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, bu olumsuz yapı ile kronikleşen makro ekonomik krizler arasında güçlü ilişki dikkat çekicidir. Türkiye Ekonomisi’nin makro istikrarının sağlanmasında, kronikleşen krizlerin aşılmasında ve küreselleşmenin sunduğu nimetlerden yararlanılmasında tek çıkar yol küresel rekabet gücüne fırsat veren parametrelere gereken öncelik ve önemin verilmesidir (Karaaslan ve Altay, 2004,8). Bu parametrelere öncelik vermek de değişen dünya düzeninde tek başına olmayacaktır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları rekabet avantajı yaratmada ülkelere büyük katkı sağlar. Çünkü yabancı yatırımların beraberlerinde getirdikleri olumlu etkiler Dünya’daki kümeleşmelere dâhil olarak sağlanmaktadır. Bu çizginin dışında kalan ülkelerin küresel rekabet ortamında yarışı kazanabilmesi mümkün olmayacaktır. Örneğin, Türkiye uzun yıllardan beri en çok doğrudan yabancı sermaye yatırımını 2007 yılında 22 milyar dolar olarak almıştır. 2007-2008 Global Rekabet Raporu’ndaki ülke sırlamasında 53. Sırada yer alarak dönemin en iyi

sıralamasını yapmıştır. Bu göstermektedir ki; doğrudan yabancı sermaye yatırımları girişi ile uluslararası rekabet gücü arasında olumlu bir ilişki söz konusudur.

Ayrıca Türkiye’de KOBİ ve aile şirketlerinin varlığını göz ardı etmemek gerekmektedir. Bu şirketler ülkeye giren doğrudan yabancı yatırımlar ile ilk etapta rekabet anlamında zorlanacaklardır. Ancak uzun vadeli bir rekabet politikası olarak düşünüldüğünde yabancı yatırımların yarattığı zorunlu rekabet ortamı, hareket kabiliyeti ve karar alma mekanizması yüksek olan yerel işletmelerin gücünü arttıracaktır. Bu da uzun vadede Türkiye’nin küresel anlamda rekabet edebilme gücünde başarıyı getirecektir.

Dünya çapında baktığımızda, gerekli altyapı, yeterli ve donanımlı üretim faktörlerinin varlığı, rekabetçi piyasa koşulları ve fırsat eşitliği gibi şartlar oluşmadan verilecek teşviklerle gelen yabancı yatırım miktarı çok azdır. Türkiye’de kapsamlı vergi reformunun hayata geçirilmesi gerekmektedir. Hali hazırdaki vergi sistemi, bütün sektörler için ciddi bir soruna dönüşmüş ve özellikle artan maliyetler nedeniyle sanayinin uluslararası rekabet gücünü de azaltmak yoluyla uzun dönemli büyüme hızını düşürmektedir. Kapsamlı bir vergi reformunun yürürlüğe girmesiyle eş anlı olarak, büyük çaplı üretim ve istihdam artışı sağlanacaktır (Yılmaz, 2006,2).

Türkiye’nin bugüne kadar yeterince yararlanamadığı doğrudan yabancı yatırımlar, Türk ekonomisinin küresel düzeyde rekabet edebilen bir ekonomiye dönüşümü için kilit öneme sahiptir. Doğrudan yabancı yatırımlarını ciddi boyutta artırmadan, Türkiye’nin yakın bir gelecekte üye olmayı hedeflediği AB ile arasındaki gelir farkını kapatması mümkün gözükmemektedir. 2001 sonrası dönemde yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik çabalara rağmen, Türkiye’nin özellikle yeni üretim kapasitesi yaratmaya dönük doğrudan yabancı yatırımlar için bir cazibe merkezi haline geldiğini söylemek zordur. Uzun vadede ise, Türkiye’nin rekabet gücünü koruyabilmesi için, özellikle sanayide daha yüksek teknolojilere yönelmesini sağlayan doğrudan yabancı yatırımlara ihtiyaç vardır. Çin ve Hindistan’ın çok düşük işgücü maliyetleriyle dünya rekabet sahnesine çıkmalarıyla birlikte, Türkiye gibi orta gelir grubundaki bir ülkenin rekabet gücünün ucuz işgücünden kaynaklanması imkânsız hale gelmiştir (Yılmaz, 2006,2).

Yabancı sermaye akımlarının küresel rekabet gücüne etkileri, ülkelerin ekonomik potansiyeline, ulusal ve uluslararası pazarlarda yenilik yaratma olanaklarına, gelişmiş teknolojilere uyum sağlama kabiliyetine, yeni piyasalar oluşturabilme yeteneklerine ve

yasal-kurumsal alt yapılarının güçlülüğüne bağlı olarak değişebilmektedir. Kısaca ifade etmek gerekirse doğrudan yabancı yatırımların ülkelerin rekabet gücünde yarattıkları etkiler ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre değişir. Örneğin, ABD gelişmiş bir ülkedir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının arttığı süreçte en çok yatırım çeken ve yatırım yapan ülkeler arasında ilk sırada olan ABD'nin, GCI (The Global Competitiveness Report)'a göre 2008-2009 döneminde en yüksek rekabet gücüne sahip ülke olması gelişmiş bir ülkede rekabet gücü ile yabancı sermaye yatırımları arasında güçlü bir ilişki olduğunun da bir göstergesidir.

Çin geliştirmekte olan bir ülke olup, geliştirmekte olan ülkeler arasında en hızlı gelişenlerden birisidir. Çin'in 50 yıllık gelişim süreci incelendiğinde doğrudan yabancı yatırımlardaki artışın küresel rekabet yarışındaki yerinin sağlamlaşmasındaki etkisinin çok büyük olduğu ifade edilebilir. Çin, IMD tarafından yayınlanan rekabet endeksi 2010 yılı sonuçlarına göre 18. sırada yer almaktadır. Türkiye'nin 48. sırada olduğu düşünülürse Çin'deki yatırım ortamının Türkiye'ye kıyasla ne kadar iş yapılabilir boyutta olduğu anlaşılır.

Türkiye açısından bir değerlendirme yapmak gerekirse; geliştirmekte olan bir ülke olan Türkiye'nin gelişim hızı anlamında henüz yeterli bir ivmeyi kazanmadığı ifade edilebilir. Türkiye'de yaşanan siyasi istikrarsızlıklar dolayısıyla yaşanan ekonomik istikrarsızlıklar, hukuki anlamda eksikler sebebiyle ortaya çıkmış olan güvensiz yatırım ortamı, eğitim sistemindeki yetersizlik, altyapı eksiklikleri gibi birçok etken yatırımcıyı çekimser kılmaktadır. Bu sebeple doğrudan yabancı yatırım girişlerinin rekabet gücünün kazanılması anlamında çok yüksek bir etkisi yoktur. Türkiye'de yapılması gereken reformlar yapıp, liberal iktisat politikaları geliştirilirse doğrudan yabancı yatırımlardan alınan pay küresel rekabet gücü üzerinde daha büyük bir etki yaratacaktır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

Küreselleşen Dünya’da ülkeler için ortaya çıkan en önemli unsur rekabet gücü unsurudur. Rekabet gücü kavramı firma düzeyinde, endüstri düzeyinde ve ulusal düzeyde ele alınarak incelenmesi gereken bir konu olarak küreselleşme içerisinde önemli bir yer almaktadır. Firma düzeyinde rekabet gücü, firmaların rakiplerinden daha iyi kalitede mal ve hizmeti sunarken aynı zamanda fiyat kırma yeteneğidir. Endüstriyel rekabet gücü, bir endüstrinin rakiplerine eşit ya da daha üstün seviyede verimlilik ile küresel piyasanın gereklerine uygun mal ve hizmet üretebilme yeteneğidir. Ulusal rekabet gücü ise bir ülkenin halkının refah düzeyini diğer ülkelere göre daha yüksek tutabilmesi, küresel piyasa koşullarına uygun mal ve hizmet sunabilmesi yeteneğidir.

Firmaların, endüstrilerin ve ulusların rekabet gücünü belirleyen birçok faktörler vardır. Bu faktörleri geleneksel yaklaşımın belirleyicileri, yeni ekonomideki belirleyiciler, firma-içi ve firma-dışı belirleyiciler ve döviz kuru politikaları, makroekonomik ortam, teknoloji, beşeri kaynaklar, organizasyonel yapı, kamusal politikalar, kalite gibi diğer faktörler olarak sıralamak mümkündür. Geleneksel yaklaşım rekabet gücünü, mutlak ve mukayeseli üstünlükler olarak bilinen tezler ile açıklarken yeni ekonomi üretilen ürünün maliyeti, üretim hızı, kalitesi ve ürünün sunumu gibi unsurlar ile açıklamaktadır. Rekabet gücünü belirleyen firma-içi ve firma-dışı etkenler de ayrı bir açıklama gerektirmektedir. Firma-içi etkenler, yeni ekonomi yaklaşımını açıklarken de bahsedildiği gibi ürün maliyetleri, ürün fiyatları ve ürün kalitesi olarak sıralanabilir. Firma-dışı etkenler ise devletin ekonomideki yer ve müdahaleleri olarak sıralanabilir. Bunların dışında uluslararası ticaret sistemi, sektördeki rekabet yoğunluğu, ölçek ekonomileri, kapasite kullanım oranı, işgücü verimliliği ve işgücü piyasalarındaki esneklik düzeyi gibi etkenler sayılabilir.

Rekabetin bu derece yoğun yaşandığı günümüzde hem firmalar hem endüstriler hem de uluslar için rekabet gücünün analizi büyük önem taşımaktadır. Rekabet gücü; ticari performans payı göstergeleri, reel döviz kuru, doğrudan yabancı yatırımlar, verimlilik ve maliyet göstergeleri gibi çeşitli yöntem ve veriler ile analiz edilmeye çalışılır. Ayrıca rekabet gücünün Dünya göstergeleri de ulusal kuruluşlar tarafından yapılmaktadır. Bu

kuruluşlar Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü, Dünya Ekonomik Forumu ve Dünya Bankası'dır. Bu kuruluşların her yıl çıkarmış olduğu raporlara göre Dünya'daki ülkelerin rekabet gücü konusunda hangi noktada oldukları açığa çıkmaktadır.

Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü İsviçre'nin Lozan kentinde bulunmakta olup 1989 yılından bu yana her yıl "Dünya Rekabet Yıllığı"nı yayınlamaktadır. Bu kuruluş ülkelerin müteşebbislerine ne kadar rekabetçi ortamlar sağlayabildiğini analiz eder ve derecelendirir. Dünya Ekonomik Forumu İsviçre'nin Cenevre kentinde bulunmakta olup 1979 yılından beri "Global Rekabet Raporu"nu yayınlamaktadır. Yayımlanan raporda Global Rekabet Endeksi adı verilen indeks yardımıyla ülkelerin rekabet gücü açısından konumu tahmin edilmektedir. Dünya Bankası ise 2004 yılından beri "İş Yapma" serisi adı altında bir yayın çıkarmaktadır. Bu yayındaki İş Yapma Kolaylığı Endeksi de, bir ülkedeki yatırım yapma kolaylığı yatırımları arttıran dolayısıyla rekabet gücünü arttıran en önemli etken olduğundan rekabet gücünün bir endeksi olarak kabul edilir.

Her bir kuruluş araştırmasını yaparken farklı açılardan inceleme yapmaktadır. Bu sebeple ortaya çıkan verilerin toplamında ülkelerin rekabet edebilme yetenekleri, zayıf noktaları ve izlemeleri gereken rekabet stratejileri ortaya çıkmaktadır. Ülkelerin izlemeleri gerek rekabet stratejileri daha çok uluslararası piyasa koşullarına ve standartlarına uyum sağlamak adına alınması gereken kararlar şeklindedir. Ancak endüstrilerin ve ülkelerin rekabet gücünü en küçük birimleri olan firmalar belirleyeceğinden daha çok firmaların uygulayabilecekleri stratejiler üzerinde çalışmalar mevcuttur. Bunları dış kaynaklara dayalı rekabet stratejisi, büyüme ve pazar payı matrisi, Mckinsey matrisi, pazar rekabet matrisi, Hofer matrisi, Ansoff matrisi olarak sıralamak mümkündür. Bunların yanı sıra; büyüme ve gelişme stratejisi, küçülme stratejisi, birleşme stratejisi, tasarruf stratejisi, tasfiye stratejisi, uzmanlaşma stratejisi, pazarlama stratejisi, personel stratejisi ve araştırma geliştirme stratejisi olmak üzere alternatif stratejiler de mevcuttur.

Küreselleşen Dünya'da artık uluslar o derece birbirine bağlı şekle gelmişlerdir ki; bir ülkenin rekabet gücünü analiz edebilmek için diğer ülkelerinde rekabet yarışındaki yerini bilmek gerekmektedir. Türkiye, bugün halen eksikleri olmasına rağmen Dünya'nın birçok ülkesi için rakip konumda olan gelişmekte olan bir ülkedir.

Osmanlı döneminden günümüze kadar Türkiye'deki dış ticaret politikaları hiçbir dönemde istikrar göstermemiştir. 1930'larda devlet müdahalelerinin asgari düzeyde

tutulduğu dönemin ardından bazı dönemlerde korumacı politikalar bazı dönemlerde ise serbest dış ticaret rejimi politikaları uygulanmıştır. 1980'lerden sonra Türkiye'de ithal ikameci politikaların yerini dışa dönük politikaların almasından sonra Türkiye'de korumacı uygulamalar her geçen gün daha da önemini kaybetmiştir. Böylece Türkiye'nin dış ticaret hacmi 80'lerden 90'lara ve 2000'li yıllara kadar hızla artmıştır. Özellikle 1996 yılında AB ile yapılan Gümrük Birliği ile serbest ekonomi anlamında çok büyük ilerleme kaydetmiştir.

Korumacı politikaların azalması ve serbest dış ticaret uygulamalarına geçilmesiyle beraber, Türkiye çeşitli avantaj ve dezavantajlarıyla Dünya ülkeleri arasındaki rekabet yarışına katılmıştır. Türkiye'nin ve Türk sanayinin rekabet yarışındaki avantajları coğrafi konum itibarıyla AB gibi gelişmiş bir Pazar yanında Orta Doğu, Türkî Cumhuriyetleri ve Rusya pazarlarına yakınlık, AB ile Gümrük Birliği'ne geçilmiş olması, genç ve eğitilebilir işgücü potansiyeli, giderek büyüyen iç pazarın varlığı ve sanayinin yurtdışına entegrasyonundaki gelişmelerdir. Öte yandan dezavantajları ise makro ekonomik ortamın istikrarsızlığı, kamu girdileri teminindeki aksaklıklar, pazarlama kanallarındaki yetersizlikler, verimli üretim için gereken kalifiye işgücü noksanlığı, teknoloji üretme kapasitesindeki eksiklikler, tasarım ve marka konusuna yeterince önem verilmemesi olarak sıralanabilir.

Türk imalat sanayi son 25 yıldır katma değerini ciddi ölçüde arttırmıştır ancak bu artış Çin ve Kore gibi rakiplerle karşılaştırıldığında düşük kalmaktadır. Türk sanayi AB'ne hızla adapte olmakla beraber AB pazarındaki ülkelerin rekabet gücü verilerine henüz ulaşamamıştır. Diğer ülkelere kıyasla verimlilik yabancı piyasalarda rekabet edemeyecek oranda düşüktür. Türkiye'nin ve Türk imalat sanayisinin rekabet gücü çeşitli kuruluşlar tarafından çeşitli dönemlerde incelenmiş olup bu incelemelerin hiçbirinde Türkiye için tamamiyle olumlu sonuçlardan söz edilmemektedir.

İktisadi Kalkınma Vakfı, 1985 yılında Türk sanayisinin AB karşısındaki rekabet gücünü araştırmak için 53 farklı sanayi kuruluşu verilerini kapsayan bir araştırma yapmıştır. Bu araştırma sonucunda rekabet gücü yüksek veya normal bir üretimin söz konusu olduğu, Türk Sanayisinin yalnızca %15'lik bir kısmında düşük üretimin gerçekleştiği ifade edilmiştir.

1988 yılında DPT tarafından yapılan araştırma ise 105 sektörü kapsayan göreceli dış satım performansını ölçmek amacıyla açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler endeksi

hesaplanarak sektörlerde rekabet gücünü ölçmek için yapılmış bir araştırmadır. Bu araştırma sonucunda Türkiye'nin rekabet gücünün arttırılması adına çeşitli önerilerde bulunulmuştur.

2002 yılında İstanbul Sanayi Odası, ürünlerin rekabet gücü, işletmelerin rekabet gücü ve sektörlerin rekabet gücü adı altında bir çalışma yapmıştır. Bu araştırmadaki saha çalışmasının verilerine dayanılarak imalat sanayi işletmelerinin AB ve AB dışı rakip ülkelere göre rekabet güçleri saptanmaya çalışılmıştır. Ürünlerin rekabet gücü, yerli ürünlerin yabancı pazarlardaki ürünlere karşı rekabet güçleri ürün konusunda geliştirilen 11 faktöre göre değerlendirilmiştir. İşletmelerin rekabet gücü, işletme boyutunda gerçekleştirilen 25 faktöre bağlı olarak rekabet gücü açısından durumları saptanarak incelenmiş ve bu bulgular gruplandırılarak işletme ölçekleri ve sektörler bazında değerlendirmiştir. Sektörlerin rekabet gücü, rekabet gücünü etkileyebilecek sanayi iklimini içeren 27 faktöre göre değerlendirilmiştir. İşletmeler her bir faktörün kendi sektörleri açısından rekabet gücünü etkileme derecesini 10 üzerinden değerlendirmiş ve bir ağırlık katsayısı atamıştır. Bütün bu incelemeler sonucunda Türkiye'nin AB standartlarına uyum açısından iyi bir noktada olmadığı kanaatine varılmıştır.

Tüsiad-Sabancı Rekabet Forumu 2006 yılında Türk imalat sanayisinin rekabet gücünü ölçmek amacıyla İstanbul, Konya, Kocaeli ve Kayseri bölgesinden toplam 135 firma katılımı ile bir araştırma yapmıştır. Bu araştırma sonucunda son sekiz yıldır kalitenin en önemli rekabet unsuru olduğu ve ürün çeşitliliği bazında, farklılaşma ve pazarda ilk olma gibi stratejilerin daha çok ortaya çıktığı tespit edilmiştir. Ayrıca Türk imalat sanayisindeki en büyük eksiklikten birinin rekabetin altın anahtarı olan Ar-Ge faaliyetleri ve teknolojik yenilikteki zayıflık olduğu tespit edilmiştir.

Dünya Rekabet Forumu'nun 2010 yılı verilerinde ise 61. Sırada yer almaktadır. Türkiye, 2010 verilerine göre 5 adet bileşen açısından ortalamanın altında olduğu görülmektedir. Bu bileşenler sırası ile "Kurumsal Yapı", "Makro Ekonomik İstikrar", "Yüksek Öğretim ve İşbaşında Eğitim", "Emek Piyasalarının Etkinliği" ve "İnovasyon"dur. Türkiye'nin, tüm değerlendirmeye alınan ülkeler içinde önemli bir farkla ortalamanın üstünde olduğu tek bileşen "Pazar Büyüklüğü"dür. Bunun yanı sıra "Altyapı", "Sağlık ve İlköğretim", "Finansal Piyasaların Gelişmişliği", "Teknolojik Altyapı" ve "İş Dünyasının Gelişmişlik Düzeyi"nde tüm ülkeler göz önünde bulundurulduğunda ortalamanın

üstündedir. İkinci olarak, 2010 yılında Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü tarafından yayınlanan Dünya Rekabet Yıllığı'nda 58 ülke arasında 48. olmuştur. Endekste Singapur, Hong Kong ve ABD ilk üç sırada yer almıştır ve Türkiye uluslararası rakiplerinin oldukça gerisinde kalmıştır. Son olarak, Dünya Bankası tarafından hazırlanan "İş Yapma Kolaylığı Raporu"nda 183 ülke arasında Türkiye 2010 yılında 73. Sırada yer almaktadır. Çeşitli uluslararası kuruluşların verileri incelendiğinde, 2010 yılı verilerinde Türkiye'nin aynı kulvarda koştuğu birçok ülkeden geride olduğu görülmektedir. Türkiye, gelişmekte olan birçok ülkeyle özellikle BRIC ülkeleriyle yarışabilecek potansiyele sahip olmasına rağmen birtakım yapısal eksiklikler bu potansiyelin kullanılmasına engeldir. Bunları altyapı yatırımlarındaki yetersizlikler, işgücü verimsizliği, eğitim kalitesindeki düşüklük, kamu sektöründeki etkinsizlikler, yenilikçi girişimlerdeki eksiklikler ve bürokratik engeller olarak sıralamak mümkündür. Ulusal rekabet gücü başarısını etkileyen bu engellerin ortadan kaldırılmasını sağlayacak ilk adımların atılmasıyla bile, Türkiye'nin ulusal kuruluşlardaki göstergelerde çok hızlı yükselişe geçeceği ifade edilebilir.

Rekabet gücü uzun yıllardır çeşitli araştırmacılar tarafından analiz edilmekte ve çeşitli sonuçlara varılmaktadır. Bu araştırmacıardan Dunning, dünya ekonomik düzeninde önemi gittikçe fazlaşan Çok Uluslu Şirketlerin doğrudan ya da dolaylı olarak ülke rekabet gücünü etkilediğini vurgulamaktadır. Bu modelde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ve çok uluslu işletmelerin ülkede yürüttükleri faaliyetlerin ülke rekabet gücüne olan katkısı ön plana çıkarılmıştır. Dunning çok uluslu şirketlerin ülkelerin gelişmesinde önemli katkı sağladığını vurgulamaktadır. Geçmişten günümüze rekabet gücü modelleri incelendiğinde doğrudan yabancı yatırımların gelişimiyle beraber çok uluslu şirketlerin modellere otomatik olarak dâhil olduğu görülmektedir. Bu sebeple rekabet gücünü incelerken doğrudan yabancı yatırımların da yapısı incelenmiş ve Türkiye'deki doğrudan yabancı sermaye yatırımları analiz edilmiştir.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımları; bir şirketin, üretimini ana merkezinin bulunduğu ülkenin dışına yaymak üzere başka ülkelerde ekonomik girişimlerde bulunması anlamına gelmektedir. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yeni bir şirket kurulması (greenfield investment), ortak girişimler (joint ventures), şirket evlilikleri ve satın almalar (mergers&acquisitions) ve stratejik birleşmeler (strategical alliances) olmak üzere dört adet giriş yöntemi bulunmaktadır. Yeni bir şirket kurulması; yabancı yatırımcıların yeni bir

girişimde bulunmak, mal veya hizmet üretmek için ev sahibi ülkede fabrika veya tesis kurması gibi yatırımlardır. Ortak girişimler; çokuluslu şirket ile yerel şirketin amaçlarını gerçekleştirmek üzere, yerel pazarda iş yaratmak amacı ile kaynaklarını birleştirerek oluşturduğu, mülkiyeti, faaliyetleri, sorumlulukları ve finansal riskleri ana şirketlerden ayrı olan üçüncü bir şirketlerin olduğu yatırımlardır. Satın alma ve birleşmeler; benzer büyüklükteki iki şirket arasında piyasa gücünü veya verimliliğini arttırmak amacıyla ve de hisse senetlerinin el değiştirmesi şeklinde yapılan yatırımlardır. Stratejik birleşmeler ise; birden çok firmanın Ar-Ge faaliyetlerini paylaşmak, ortak pazarlama ve hizmet sunabilmek için bir araya gelmesi şeklinde yapılan yatırımlardır.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını belirleyen faktörler politik faktörler, yatırım ortamına yönelik faktörler ve ekonomik faktörler olarak sıralanabilir. Politik faktörler; siyasi istikrar, dış ticaret politikaları, altyapı yatırımları, vergi politikası ve özelleştirme politikasıdır. Yatırım ortamına yönelik faktörler; yatırım teşvik politikaları, fikri ve sınai mülkiyet hakları politikalarıdır. Ekonomik faktörler; piyasa büyüklüğü, ekonomik istikrar, işgücü maliyeti ve döviz kurudur.

Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ev sahibi ülke üzerinde son derece önemli etkileri bulunmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımlar genellikle gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere doğru yapıldığı için yabancı yatırımların olumlu birçok etkisi olmaktadır. Bunlar teknolojik etki, sermaye ve gelir etkisi, istihdam etkisi, ödemeler dengesi etkisi, tasarruf ve yatırım etkisi olarak sıralanabilir.

Türkiye’de doğrudan yabancı yatırımlar yıllarca istenilen düzeyin çok altında bulunmasına karşın son yıllarda oldukça başarılı performans göstermiştir. Türkiye, 1954-1980 arasında 240 milyon dolara yakın, 1980-2000 arasında 15 milyar dolar civarında ve 1995-2000 arasında da yıllık ortalama 8 milyar dolar civarında yabancı yatırım almıştır. Uzun yıllar performansı düşük olan Türkiye’ye yönelik yabancı yatırım girişlerinde son yıllarda büyük bir artış gözlenmektedir. Türkiye’ye, sadece 2006 yılında giren doğrudan yabancı yatırım miktarı 20 milyar dolara yakın iken, 2007 yılında ise 22 milyar dolara yaklaşan bir doğrudan yabancı yatırım girişi söz konusudur. 2008 yılına gelindiğinde doğrudan yabancı yatırım miktarı 18 milyar dolara düşmüştür ve bu tutar 2009 yılında 7 milyar dolara düşmüştür. Ayrıca 2009 yılının ilk yarısındaki girişi ile 2010 yılının ilk yarısındaki yatırım girişi kıyaslandığında, 2010 yılında daha bir düşüş gözlenmektedir.

En çok yatırım alan sektörler incelendiğinde; toptan perakende ticaret, gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri ile imalat sanayi sektörlerinin ilk üçte olduğu sonucuna varılır. Ayrıca son dönemde hizmetler sektörüne yapılan yatırımlar, geleneksel olarak lider konumda bulunan imalat sektörüne yapılan yatırımları, hem firma sayısı hem de yapılan yatırımın miktarı açısından geride bırakmıştır.

Türkiye’de doğrudan yabancı sermaye yatırımlar daha çok AB ülkeleri tarafından gerçekleştirilmektedir. Türkiye’deki toplam yabancı sermayenin yaklaşık %55’i AB kökenli firmalara aittir. Türkiye’de yabancı sermayeyi en çok getiren ülkelerin başında Hollanda, Almanya, İngiltere ve Fransa gibi AB ülkeleri gelmektedir. AB ülkeleri dışında diğer OECD ülkeleri arasında ABD, İsviçre ve Japonya gibi ülkeler Türkiye’deki doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile dikkati çekmektedir. Dünya’daki en büyük çok uluslu şirketlerin merkezi olan ABD, sadece Türkiye’de değil tüm dünyada etkin rol oynamaktadır.

2009 yılı sonu itibarıyla Türkiye’de 23.620 adet uluslararası sermayeli şirket faaliyette bulunmaktadır. Bu şirketlerin 19.185 adedi uluslararası sermayeli şirket ve şube kuruluşu, 4.435 adedi ise yerli sermayeli şirketlere yapılan uluslararası sermaye iştirakidir.

Türkiye’de doğrudan yabancı yatırımların yapısını analiz edebilmek, Türkiye’nin rekabet gücüne bu yatırımların etkisini anlamak açısından son derece önemlidir. Çünkü doğrudan yabancı yatırımların yukarıda açıklanan birçok olumlu etkisi vardır. Bu etkilerin her biri rekabet gücü avantajı açısından gerek doğrudan gerek dolaylı bir etkiye sahiptir. Bu etkiler sermaye oluşumu ve istihdam artışına yol açmak, sermaye malı ihracatını arttırmak, bilgi ve tecrübesi yüksek yöneticileri temin etmek, yüksek teknolojili üretim sistemleri sağlamak, Ar-Ge faaliyetlerini arttırmak, bilgi teknolojilerinin yayılmasını sağlamak olarak sıralanabilir.

Bu çalışmada rekabet gücü ve doğrudan yabancı yatırımlar kavramları tüm detayları ile açıklanmaya çalışılmış olup Türkiye’deki doğrudan yabancı yatırım ve rekabet gücü ortamı analiz edilmiştir. Bu analizler özellikle çeşitli kuruluşların uzun yıllara dayalı araştırma verileri baz alınarak yapılmıştır. Son olarak da Türkiye’ye gelen doğrudan yabancı yatırımların Türkiye’nin rekabet gücü üzerindeki etkisi tartışılmıştır. Yapılan çalışma sonucunda; Türkiye’nin uluslararası göstergelere göre yeterince olumlu bir noktada olmadığı tespit edilmiştir.

Uluslararası rekabet gücünün artırılması Türkiye’de kişi başına düşen milli gelirin artması ve dolayısıyla tasarrufların artması olduğundan gelecek nesillerin yaşam standardını yükseltecek, sürdürülebilir kalkınma sağlayacaktır. Bunun içinde öncelikle rekabet gücü artışı için yapılması gerekenleri tartışmak gerekir.

Dünya Ekonomik Forumu’nun 2010 yılı endeksleri incelendiğinde; Türkiye’nin Kurumsal Altyapı, İnovasyon, Emek Piyasalarının Etkinliği alanında özellikle geri kaldığı görülmektedir. Ayrıca yine 2010 yılında OECD raporuna göre GSMH’da %14’lük bir düşüş yaşanmıştır. Türkiye’deki en büyük yapısal problemler; yurt içi tasarrufların düşük olması, döviz açıkları, altyapı ve üretken yatırımların azlığı, finansman sektörünün yetersizlikleri, reel sektör ile finans sektörü arasındaki kopukluk, ekonomideki istikrarsızlık ve verimlilik düşüklüğü, teknolojik gerilik, kalite- maliyet koordinasyonunun olmayışı, nitelikli iş gücü yetersizliğinden dolayı etkin olmayan bir emek piyasası gibi problemlerdir.

Türkiye’deki en büyük problemlerden biri iş gücünün yeterince vasıflı ve dolayısıyla verimli olmayışıdır. Endüstri ve hizmet sektöründeki işgücü, giderek yaşlanan nüfustaki artışı ve yüksek oranlarda kırsal alandan şehirlere göçün artışı emebilecek kadar kuvvetli bir şekilde büyümektedir. Şehirlere göç, sosyoekonomik faktörlerin de karmaşıklığı ile birleşince birçok kadın iş hayatından çekilmiş, bu da kadının işgücü olarak kullanım oranını %20ler civarında kalmasına yol açmaktadır. Türkiye’de bireylerin eğitime yeterince önem verilmemektedir. OECD raporuna göre Türkiye’de işgücü istihdam oranı %40’lardadır. Bu durumda zaten yeterli düzeyde istihdam edilemeyen işgücü bir de vasıfsız olunca, dünya rekabet yarışında yer alamayacak kalitesiz mal ve hizmetler ortaya çıkmaktadır. Türkiye’de işçiyi korumak amacıyla uygulanan çeşitli politikalar sayesinde üretici işletmeler gerek işçi maliyeti gerek vasıfsız işgücü istihdamı sebebiyle mağdur olmaktadır. Böylece gerek ürün maliyeti gerek ürün kalitesi konusunda zorluklar yaşayan işletmeler Dünya rekabetinde de olması gerektiği yere gelememektedir. Dünya’da işgücünün ucuz olduğu yerlere doğrudan yabancı yatırım girişleri artarken Türkiye’nin, elindeki ucuz işgücü potansiyelini değerlendirerek daha verimli çalışması için politikalar uygulaması gerekmektedir. Ayrıca teknik ve bilimsel alanda temel eğitim sisteminin de yeniden yapılandırılması ve kalitenin artırılması, okul ve firmalar arasındaki bağların güçlendirilmesi ve kalifiye birey yetiştirilmesi adına adımlar atılması gerekmektedir. Böylece gerek yerel firmalar üzerinde ortaya çıkacak direkt etki gerek yabancı firmaların

ülkeye girişı ile ortaya çıkacak dolaylı etki sayesinde Türkiye rekabet yarışındaki bir problemini çözmüş olacaktır.

Yine makro ekonomik istikrarsızlıklar, reel sektör ve finans sektörü arasındaki kopukluk, tasarruflardaki düşüklük de Türkiye'nin belini bükmektedir. Türkiye'de rekabet ortamının iyileştirilebilmesi için düşük faiz oranı, istikrarlı bir kur, dışa açık ve istikrarlı piyasaların oluşturulması gerekmektedir. Makro ekonomik istikrarın sağlanması ile firmaların daha verimli çalışabilmeleri, daha güvenli bir ortamda yatırım kararı verebilmeleri ve en önemlisi rekabet güçlerini arttırabilmeleri mümkün olacaktır. Türkiye'nin bunun için yapması gereken, kamu harcamaları ve kamu gelirleri arasındaki dengeye önem vererek bütçe açıklarını azaltması, özel yatırımları kısıtlayacak derecede fazla olan vergi yükünü revize etmesi, borçlanma ve para basma gelirlerine olabildiğince az başvurusu gerekmektedir. Bunların dışında serbest ticaret politikasından vazgeçilmemesi gerekir.

Türkiye'nin altyapı konusunda da kat etmesi gereken önemli bir süreç vardır. Türkiye'de uzun yıllardır ulaşım altyapısı, teknoloji ve enerji altyapısı, ekonomik altyapı gibi alanlarda eksiklikler mevcuttur. Bu durum hem Türkiye'deki firmaların Dünya'daki hıza ayak uydurmasını engellemektedir hem de gelecek olan yabancı yatırımlar için bir problem olarak görülmektedir. Türkiye uzun yıllardır OECD ülkeleri arasında bütün altyapı göstergelerinde son sıralarda yer almaktadır. Bunun için Türkiye'nin daha fazla altyapı yatırımı yaparak hem kendi içinde hem de diğer ülkeler ile arasındaki farkı acilen kapatması gerekmektedir. İşgücünde verimliliğin arttırılması, eğitimde anlayışında kalitenin arttırılması, kamu sektöründe etkinliğin sağlanması gibi birçok revizyon ancak altyapı sorunlarının çözülmesi ile sağlanabilecektir.

Türkiye'nin bir diğer önemli sorunu ise teknolojik yenilik ve Ar-Ge faaliyetleri konusundaki yetersizliktir. Türkiye uzun yıllardır attığı adımlar ile oldukça yol kat etmiş olmasına rağmen Dünya'daki hızlı değişime ayak uydurabilmiş değildir. Türkiye'de birçok üniversite ve firmaya Ar-Ge faaliyetlerini arttırabilmeleri adına KOSGEB, kalkınma ajansları, AB merkezleri gibi birçok kuruluş çeşitli hibe ve krediler verilmektedir. Ayrıca Tekno-kentlerde yapılan bilişim ve Ar-Ge faaliyetlerine çeşitli vergisel teşvikler verilmektedir. Ancak bu kuruluşların sağladığı imkânların çoğundan gerek üniversiteler, gerek firmalar yeterince yararlanmamaktadır. Çünkü bu imkanlar çoğu zaman yeterince

duyurulmamaktadır veya duyurulsa bile prosedür çokluğundan, kişi ve kurumların bilgisizliğinden başvurular düzgün yapılamamaktadır. Türkiye'nin bu alandaki sorunlarının çözülmesi, bilgilendirmelerin tam anlamıyla yapılabilmesi ve teşviklerin arttırılması birçok alanda etkinliğin sağlanmasını beraberinde getirecektir. Bunun için Ar-Ge faaliyetleri için yapılan kamu harcamalarının arttırılması, özel kesime Ar-Ge desteğinin verilmesi, üniversitedeki Ar-Ge faaliyetlerine burs ve fon sağlanması gibi hali hazırda var olan uygulamaların arttırılması gerekmektedir. Böylece Türkiye gerek rekabet gücü anlamında gerek sürdürülebilir kalkınma anlamında yapmak istediklerini başarabilecektir.

Türkiye'de rekabet gücünün arttırmak adına uygulanması gereken birçok politika vardır. Bunların en önemlilerinden yukarıda bahsedilmiştir. Ancak bunların yanı sıra rekabet gücünü arttırmak adına izlenebilecek bir yol daha vardır ki o da doğrudan yabancı yatırımları çekmek için uygulanacak çeşitli stratejilerdir.

Küreselleşme artık Dünya'nın her yerindedir ve artık ülkeler dâhil oldukları topluluklar ile birlikte kararlar almakta ve uygulamaktadır. Ülkelerin bile bütünleştiği bu yeni düzende firmalar da sınır tanımayarak kendi ülkeleri dışında üretim ve hizmet faaliyetine geçmişlerdir. Bu yeni düzende, ulusal rekabet gücü açısından yabancı sermaye yatırımları büyük önem taşımaktadır. İrlanda'nın, 1990'lar boyunca yakaladığı yüksek rekabet gücünü büyük ölçüde yabancı sermayeye bağlıdır. Aynı şekilde Çin, Hindistan, Kore gibi ülkelerin yanı sıra Macaristan, Çek Cumhuriyeti ve Polonya gibi AB'ye 2004 yılında aday olmuş ülkelerin de rekabet güçlerindeki artışı doğrudan yabancı sermaye yatırımlarına bağlıdır.

Bütün bu sebeplerle Türkiye'nin ulusal rekabet yarışında hız kazanması için en önemli dopingi, ileri teknoloji, istihdam olanakları, eğitim imkânları sağlayacak ve sermaye getirecek yabancı yatırımlar olacaktır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının o kadar ülke arasından Türkiye'ye gelmesi için, Türkiye'nin kendi değerlerinin farkına vararak eksiklerini gidermesi ve dezavantajlı olduğu konularda teşvikler sağlaması gerekmektedir. Ancak burada vurgulanması gereken en önemli detaylardan biri de doğrudan yabancı yatırımların yeşil alan yatırımları şeklinde girmesi için politikalar uygulanması gerektiğidir.

Yabancı sermayenin teşvik edilmesi için uygulanması gereken politikalar şu şekildedir;

- Bilişim ve telekomünikasyon altyapısının geliştirilmesi ve Dünya standartları hızına getirilmesi,
- Eğitimde etkinliğin artırılması ve internet kullanımının yaygınlaştırılması,
- Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması,
- Yeniliklerin teşvik edilmesi,
- Düşük enflasyonun sabitlenmesi,
- Bilgi ekonomisine geçişin sağlanması,
- Yatırım ortamının iyileştirilmesi,
- Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı'nın etkinliğini artırılması,
- Ülke ve ülke grupları ile ortak güç oluşturulması,
- Rekabet yasasının güçlendirilmesi ve uygulanabilirliğinin artırılması,
- Bürokrasi ve kırtasiyeciliğin azaltılması,
- Kurumlar vergisinde indirim, Gümrük vergilerinde indirim gibi vergisel teşviklerin artırılması,
- AB ile üyelik sürecinde uyumlu adımların atılması...

Türkiye’de doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının teşviki için uzun yıllardır uygulanan politikalar yukarıda sayılan hususlar açısından yetersiz kalmıştır. Artık Dünya’da ülkelerin doğrudan yabancı yatırımlar için cazibe merkezi konumuna gelebilmesi için tek bir alanda değil birçok alanda cazip özellikler taşıması gerekmektedir. Örneğin yalnızca ucuz işgücünün olması bürokratik engellerin veya vergilendirme politikalarının yaratacağı maliyetleri nötr hale getirmez.

Küreselleşme ve onun kuralları adeta bir virüs gibi tüm ülkelere yayılmaktadır. Bu virüsün daha hızlı yayılmasını sağlayan doğrudan yabancı yatırımlar ise girdikleri ülkeye küreselleşmenin tüm kuralları ile beraber girdiklerinden, bir süre sonra o ülkede de bir takım olumlu gelişmeler yaratmaktadır. Bu sayede ülkeler birbirlerinin teşvik politikalarından, eğitim standartlarından, işgücü vasıflığından etkilenmektedir ve ulusal rekabet yarışında yerlerini almaktadırlar.

Tüm anlatılanlara bağlı olarak; etkisiyle coğrafi konum itibarıyla AB gibi gelişmiş bir pazar yanında Orta Doğu, Türkî Cumhuriyetleri ve Rusya pazarlarına yakın, AB ile Gümrük Birliği’ne geçmiş, genç ve eğitilebilir işgücü potansiyeli olan, giderek büyüyen bir

iç pazara sahip olan, sanayinin yurtdışına entegrasyonunun gayet olumlu gelişmeler gösterdiği Türkiye'nin yapılması gereken reformları da uyguladığında uluslararası göstergelerde istenilen seviyeye ulaşacağı ifade edilebilir.

KAYNAKÇA

- Açıkalın, Sezgin, Gül, Ekrem, Yaşar, Ercan, (2006), “Ücretler ve Büyüme İle Doğrudan Yabancı Arasındaki İlişkinin Ekonometrik Analizi” *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, sayı: 16, Aralık, Kütahya.
- Ada, E., K. Ventura, B. Aracıoğlu, İ. Savaşçı, Y. Kazancıoğlu (2008), “KOBİ’lerin ve E-Ticarete Geçiş Süreci: Bir Model Önerisi”, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, s.55-70.
- Afşar, Muharrem, (2004), “Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Bankacılık Sektörü”, *Ege Akademik Bakış Dergisi*, C;4, S;1-2,s.89-107, Ocak-Temmuz.
- Akbulak, Sevinç, (1999), “Eğitimin Ekonomik Büyümeye Etkisi: Sorunlar ve Çözüm Önerileri”, *Finans Dünyası*, Sayı:120 Aralık, s.100-108.
- Akdiş, Muhammet, (1998), “Dünya’da ve Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler”, *İnceleme Yarışması-Mansiyon, Dünya’da ve Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Beklentiler*, İstanbul, YASED Yayınları No:33, s.61-90.
- Akgündüz, Mustafa, (2005), “Gümrük Birliği Öncesi ve Sonrasında Türkiye ile AB Ülkeleri Arasındaki İthalat-İhracat İlişkileri: Ekonometrik Bir Analiz”, *Ege Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, VIII. İktisat Öğrencileri Kongresi*, 20-22 Nisan, İzmir
- Aktan, Coşkun Can, (1999), *2000’li Yıllarda Yeni Yönetim Teknikleri (2) Stratejik Yönetim*, İstanbul: TÜGİAD Yayını.
- Aktan, Coşkun Can, (2003), Türkiye’de Üretim ve İstihdama Yönelik Ulusal Rekabet Gücü Politikası, http://www.tisk.org.tr/isveren_sayfa.asp?yazi_id=778&id=46, 10.06.2010
- Aktan, Coşkun Can, Vural, İstiklal, (2004a), *Yeni Ekonomi ve Rekabet*, TİSK Yayını, Rekabet Dizisi:1, Ankara
- Aktan, Coşkun Can, Vural, İstiklal, (2004b), *Rekabet Gücü ve Rekabet Stratejileri*, Ankara: TİSK Yayını, Rekabet Dizisi:2
- Aktan, Coşkun Can, Vural, İstiklal, (2004c), *Rekabet Gücü ve Türkiye*, TİSK Yayını, Rekabet Dizisi:3, Ankara.

- Aktan, Coşkun Can, Vural, İstiklal, (2006), *Çok Uluslu Şirketler Global Sermaye ve Global Yatırımlar*, Çizgi Kitabevi, Mayıs 2006.
- Aktan, Coşkun Can, (2009), “Rekabet Edilebilirlik”, Erişim Tarihi: 20.05.2009, <http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/kavram.htm>
- Aktan, Coşkun Can, (2009), “Geleceği Kazanmanın Yolu: Stratejik Yönetim”, Erişim Tarihi:15.07.2010, <http://www.tkgm.gov.tr/turkce/dosyalar/diger%5Cicerikdetaydh278.pdf>
- Aktan, Coşkun Can, (2010), “Müdahaleci Devlet Ve Uluslararası Rekabet Gücü”, http://www.canaktan.org/canaktan_personal/canaktan-arastirmalari/devlet-reformu/aktan-mudahaleci-devlet-rekabet-gucu.pdf, Erişim Tarihi:06.09.2010
- Akturan, Ulun, (2008), “Perakendecilikte Uluslararasılaşma: Gelişim Süreci, Süreci Etkileyen Faktörler ve Giriş Stratejileri”, *Marmara Üniversitesi İ.I.B.F. Dergisi*, Cilt:25, Sayı:2, s. 631-642.
- Aren, Sadun, (1998), *İstihdam Para ve İktisadi Politika*, Ankara: Savaş Yayınevi.
- Arıkan, Deniz, (2006), *Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları*, Arıkan Yayıncılık, İstanbul.
- Asiedu, Elizabeth, (2002), “On the Determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?”, *World Development*, 30 (1), s.107-119.
- Atik, Hayriye, (2005), *Yenilik ve Ulusal Rekabet Gücü*, Ankara: Detay Yayıncılık
- Azim, Konuralp Sevgili, (2002), “Dış Kaynaklardan Yararlanmanın Yeni Bir Rekabet Stratejisi Olarak Kullanılması ve Uygulama Süreci”, *Uludağ Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 21, Sayı:2, s. 127-142
- Bal, H., M. Ildırar, M. Özmen(2001), “Bilim ve Teknoloji Politikaları, Rekabet Gücü ve Kobi’ler: Doğu Akdeniz Bölgesinde Faaliyet Gösteren Kobi’ler Kapsamında Bir Araştırma”, *Dış Ticaret Dergisi*, S: 20, Ocak
- Batmaz, Nihat, Tunca, Halil, (2005), *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Türkiye (1923- 2003)*, Beta Yayınları, İstanbul.
- Bayraktutan, Yusuf, (2003), “Bilgi ve Uluslararası Ticaret Teorileri”, *Kocaeli Üniversitesi İİBF Dergisi*, C:4, S:2, ss. 175-186

- Bay, Murat, Oksay, Cansel Seymen, Çiçek, Ercan, (2007), Doğrudan Yabancı Yatırımları Türkiye'ye Çekmek İçin Yapılması Gereken Düzenlemeler, *Selçuk Üniversitesi Karaman İ.İ.B.F. Dergisi*, Sayı:12, Yıl:9, Haziran, s.253-263.
- Bekmez, S., A. Köne, D. Günel (2009), “Beşeri Sermayenin Türkiye’de Bölgeler Arası Ekonomik Gelişme Açısından Önemi”, *Tisk Akademi*, s. 66-81
- Berköz Lale, Türk Şevkiye Şence (2007), Yabancı Yatırımların Yerleşimini Etkileyen Faktörler: Türkiye Örneği, *İTÜ Dergisi*, Cilt:6, Sayı:2, Syf: 59-72
- Bilgin Hüseyin Mehmet, Danış Hakan, Demir Ender (2008), *İhracat Yönelimli Yabancı Yatırım Ortamı: Karşılaştırmalı Bir Analiz ve Politika Önerileri*, İstanbul Ticaret Odası Yayın No:2008-12, İstanbul
- Blomstrom Magnus, Kokko Ari, (1997) The Impact of Foreign Direct Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence, *Copy of World Bank Policy Research Workin Paper*, No:1745.
- Brunner Serge, (2006), *Clustering and the Effects of Inward FDI on National Competitiveness*, Faculty of Economics and Social Sciences Department of Economics Chair of Economics and Social Policy Professor Philippe Gugler
- Bulutoğlu Kenan, (1970), *100 Soruda Türkiye’de Yabancı Sermaye*, Gerçek Yayınevi, 1. Basım, İstanbul, 1970.
- Candemir, Aykan, (2009), Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarını Etkileyen Faktörler, *Ege Akademik Bakış*, S: 9/2, s. 659–675
- Cavid Bey, Mehmet (1913), *İlmi-i İktisat* (Çev. Sema Alpın Çakmak), İstanbul: Kanaat Matbaası, (yeniden düzenleyen) Liberte Yayınları (2001)
- Chakrabarti, Avik, (2001), “The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions”, *KYKLOS*, Vol. 54: 89-112.
- Cho Joong Wan, (2003), “Foreign Direct Investment: Determinants, Trends, In Flows and Promotion Policies”, *Investment Promotion and Enterprise Bulletin for Asia and The Pasific*, Sayı:1, s.99–111 Erişim Tarihi: 20.03.2009
- Cockburn, J., S. Eckhard, C. Massaoly, V. Sylvain, (1998), “Measuring Competitiveness and It’s Sources: The Case of Mali’s Manufacturing Sector”, *African Economic Policy Paper*, S:16.

- Çağlar, Esen, (2009), “Türkiye’de Yerelleşme ve Rekabet Gücü: Kümelenmeye Dayalı Politikalar ve Organize Sanayi Bölgeleri”, *Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı Dergisi*, TEPAV.
- Çakıroğlu, Deniz, (2007), “Dış Ticaret Teorisinin Sınır Ötesi Ticareti Geliştirme Faaliyetleri ve Çin Örneği”, *IGEME*.
- Çetinkaya, Murat (2004), “Türkiye Ekonomisinde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımının Önemi”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı:11, Syf: 239-260, Konya
- Çinko, Levent, (2009), “Doğrudan Yabancı Sermaye Hareketlerinin Makroekonomik Etkileri”, *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, Yıl:2009, Cilt: 26 Sayı:1
- Çivi, E., İ. Erol, T. İnanlı, E. Erol (2008), “Uluslararası Rekabet Gücünü Farklı Bakışlar”, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, C:4, Y:4, S:1, ss.1-22.
- Çivi, Emin (2001), “Rekabet Gücü Literatür Araştırması”, *Celal Bayar Üniversitesi İİBF*, C:8, S: 2, Syf:21-38, Manisa
- Çoban, Serap, Çoban, Orhan, (2004), “Globalleşme Endeksi İle Türkiye’nin Rekabet Gücünün Ölçülmesi: AB Ülkeleriyle Bir Karşılaştırma 1970-2001”, *Kirgizistan Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10, 163-174.
- Çomaklı, S., Ekici, M. K., Şahin, T.Z., (2007), *Geleceği Planlamada Stratejik Yönetim*, A-C Yayınevi, Ankara.
- Dees, Stephane, (1998), “Foreign Direct Investment In China: Determinants and Effects”, *Economics of Planning*, Springerlink, 31(2-3), s. 175-194, Netherlands.
- Demircan, Hayrettin, (2003), Dünya’da ve Türkiye’de Yabancı Sermaye Yatırımları ve Stratejileri, *Hazine Uzmanı Teşvik Uygulama Genel Müdürlüğü*, İnceleme Dizisi No:35, Ankara
- DİE, (2005b), “Ar-Ge Harcamasının GSYİH’ya Oranı ve Kişi Başına Düşen Ar-Ge Harcamaları”, <http://www.die.gov.tr/IstTablolar/26ag432t.xls>, Erişim: 19.01.2005
- DİE, (2005a), “Araştırma ve Geliştirme Faaliyetleri Anketi 2001-2002”, <http://www.die.gov.tr/TURKISH/SONIST/ARGE/060904/kapak.html>, Erişim: 08.03.2005

- Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) (1988), *Türk Sanayiinin AT Sanayii Karşısında Rekabet İmkânları*, DPT Yayınları, Cilt I, II, III, Ankara
- DPT (1994), *Bilim ve Teknoloji Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, T.C. Başbakanlık DPT Yay.,No:2357-ÖİK:425, Ankara
- DPT, (2000a), “Türkiye - Avrupa Birliği İlişkileri”, *D.P.T. Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, DPT Yayınları, ISBN 975-19-2593-2, Ö6K:561, Ankara
- DPT, (2000b), *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlar Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Mayıs 2000, ÖİK, DPT Yayınları, 532, Ankara
- DPT, (2000c), *8. Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005)*, DPT Yayınları, Ankara
- DPT, (2001), *İşgücü Piyasası Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, ÖİK:564, Ankara, 2001, s.23
- DPT, (2003), *Türkiye Sanayi Politikası (AB Üyeliğine Doğru)*, DPT Yayınları, Ağustos, 2003
- DPT, (2007a), *Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013 Özel İhtisas Komisyon Raporu* “Fikri Mülkiyet Hakları Özel İhtisas Komisyon Raporu”, ÖİK, 680, Ankara
- DPT, (2007b), *Dokuzuncu Kalkınma Planı 2007–2013 Özel İhtisas Komisyon Raporu* “Sanayi Politikaları”, ÖİK, 683 Ankara
- Bedir, Atilla (2009), *Uluslararası Ticarete Fiyata Dayalı Rekabet Gücü İle Endüstrici Ticaret Arasındaki İlişki: Türk İmalat Sanayi Örneği*, DPT Yayınları, Ankara.
- Dulupçu, Murat Ali, (2001), *Küresel Rekabet Gücü Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Dumludağ D., Sarıdoğan E., Kurt S.(2007), “Determinants of Foreign Direct Investment: An Intuitionalist Approach”, http://www.ekh.lu.se/ehes/paper/devrim_dumludag_EHES2007_paper_new.pdf Erişim Tarihi: 21.03.2009.
- Dunning, J. H., (1993), “Multinational Enterprises and the Global Economy”, New York: Addison-Wesley.
- Dunning, John H, (1995), “Re-appraising the Eklectic Paradigm in an Ag of Alliance Capitalism”, *Journal of International Business Studies*, 26(3), pp.461-491.
- Dünya Bankası, (2010), *Türkiye Yatırım Ortamı Değerlendirmesi, Krizden Özel Sektör Öncülüğünde Büyümeye*, Rapor No: 54123-TR

- Düzgün, Recep (2008), Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Yurtiçi Yatırımlar Arasındaki Eşbütünleşme İlişkisi: Türkiye Örneği, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), Syf:187-204
- Eimers, N., J. Toorman, J. Nouwens, (2004), “ The Effects Of Foreign Direct Investment On Local Companies - Case: The Polish Construction Sector”, *Kristianstad University, Department of Business Studies*, December
- Ekinci, Alper, (2005), *Çin Yabancı Sermaye Türkiye*, Turhan Kitabevi, Ankara
- Ener, M., Demircan Siverekli, Esra, (2007), “Müdahaleci Devlet Anlayışının Erozyonu: İktisat ve Maliye Politikalarında Değişim - Türkiye Örneği”, *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Aralık 2007 Sayısı, syf:205-234
- Ercan Kamil Metin, (2001), “Doğrudan Yabancı Yatırımlar ile Ülkenin Kalkınmışlığı ve Krizler Arasındaki İlişki”, *Gazi Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, s.81-92
- Eren, Erol, (2005), *Stratejik Yönetim Ev İşletme Politikası*, Beta Yayınları, İstanbul
- Ergin, Hüseyin, (1997), *Stratejik Yönetim Muhasebesi*, Anadolu Üniversitesi Yayınları No:662-15, 2. Baskı Kütahya
- Eroğlu, Nadir, (2003), “Türkiye’de İktisat Politikalarının Gelişimi 1923-2003”, www.makaleler.com/bilim-makaleleri/turkiye-de-iktisat-politikalarinin-gelisimi-1923-2003.htm, Erişim Tarihi: 20.08.2010
- Eroğlu, Ö., G. Özdamar, (2006), “Türk İmalat Sanayiinin Rekabet Gücü ve Beyaz Eşya Sektörü Üzerine Bir İnceleme”, *Akdeniz Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, S:11, ss. 85-104.
- Fingleton, John, (2009), “Piyasalarda Devletin Yeri”, *Düzenleyici Politika Enstitüsü Oxford’da Sunulan Konuşma*.
- Freeman, C. and Soete, L., (2003), *Yenilik İktisadi*, (Çev.: Ergun Türkcan), Birinci Baskı, Tübitak Yayınları, Ankara.
- Frohberg Klaus, Hartman, Monika, (1997), *Comparing Measures of Competitiveness*, Discussion Paper No:2, Germany.
- Gökşen, Y., F. K. Yıldırım, (2005), “Bilgi Teknolojilerinin İşletme Stratejileri ve Rekabet Avantajı Üzerine Etkisi ve Karşılaştırmalı Bir Alan Araştırması”, *Doğu Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 7/8, s. 309-330.

- Görmezöz, Kılıç Kızbeş, (2007), “Türkiye’ye Doğrudan Gelen Yabancı Sermaye Yatırımlarının İstihdam Üzerindeki Etkileri”, *Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü Uzmanlık Tezi*, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Ankara
- Görg Holger, (2000), “Analysing foreign market entry – The choice between greenfield investment and acquisitions”, *Journal of Economic Studies*, Emerald Group Publishing, vol. 27(3), pages 165-181, September
- Görgün, Tuğrul, (2004), “Doğrudan Yabancı Yatırımların Tarihsel Gelişimi Çerçevesinde Yatırımların Geliştirilmesinin Etkin Kurumsal Yapılanmaları”, *Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi*, Ankara
- Gövdere, Bekir, (2003), “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Belirleyicilerinin Günümüzdeki Geçerliliği”, *Dış Ticaret Dergisi*, Sayı.28, Nisan.
- Gugler Philippe, Serge Brunner, (2007), “FDI Effects On National Competitiveness: A Cluster Approach”, *Springerlink International Advances in Economic Research*, Volume 13, Number 3, 268-284, DOI: 10.1007/s11294-007-9091-1, <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/bilim.doc> Erisim Tarihi: 18.05.2010 - www.econturk.org/dtm1.htm
- Gürlesel Can Fuat, (2009), *Global Sanayi Eğilimleri ve Türkiye İçin Değerlendirme*, İstanbul Sanayi Odası Yayınları, no:2009/2, İstanbul.
- Gürak, Hasan, (2003), “Küreselleşme Nereye Götürüyor? Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Verimlilik ve Gelir Dağılımı”, *Verimlilik Dergisi*, 2003/2.
- Hayri, Ülgen, Mirze, Kadri S., (2004), *İşletmelerde Stratejik Yönetim*, Literatür Yayınları, İstanbul.
- Hazine Müsteşarlığı, (2003), *Yabancı Sermaye Raporu 2002*, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Şubat 2003.
- Hazine Müsteşarlığı, (2010a), *Uluslararası Doğrudan Yatırımlar 2009 Yılı Raporu*, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Haziran 2010.
- Hazine Müsteşarlığı, (2010b), *Uluslararası Doğrudan Yatırım Verileri Bülteni Haziran Dönemi*, Ağustos 2010.
- Helvacıoğlu, Asli, Eraslan, Hakki, ve Bulu, Melih, (2004), “Dijitalleşen Dünyada Fikri Mülkiyet Haklarının (FHM) Ülkeler Açısından Küresel Rekabet Avantajı

Oluşturmadaki Yeri”, 3. *Ulusal Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi*, 25 - 26 Kasım, Eskişehir.

Hepaktan, Erdem C., (2008), “Türkiye’nin Dönüşüm Sürecinde Dış Ticaret Politikaları”, *DEU İİBF İktisat Bölümü*, İzmir, Şubat.

<http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/olcme.htm> Erisim Tarihi: 10.07.2010

<http://www.canaktan.org/...reformu/aktan-mudahaleci-devlet-rekabet-gucu.pdf>

<http://www.bus.ucf.edu/Capstone/Schminke/Lab%20materials/Week1%20CA%20Ch1%20pp%201-22.pdf>, Erisim Tarihi: 10.05.2010

<http://www.genelbilge.com/toplam-kalite-yonetiminin-rekabete-etkileri-ve-avantajlari.html/> Erişim Tarihi: 06.06.2010

<http://www.quickmba.com/strategy/matrix/ge-mckinsey/> Erisim Tarihi: 10.07.2010

<http://www.gunlukbetik.com/yazi/israil-deki-yabanci-ileri-teknoloji-yatirimlari-167.html>

<http://www.milliyet.com.tr/turkiye-kolay-is-yapilan-siralamasinda-----siraya-dustu/ekonomi/sondakikaarsiv/13.10.2010/1137299/default.htm>

http://paribus.tr.googlepages.com/f_uzun.doc

http://www.tisk.org.tr/isveren_sayfa.asp?yazi_id=2803&id=123

http://www.tusiad.org/FileArchive/basin_bulteni_2010_39.pdf

<http://www.radikal.com.tr/Radikal.aspx?aType=RadikalHaberDetay&ArticleID=1009511&Date=23.07.2010&CategoryID=101>

<http://www.weforum.org/documents/GCR10/Full%20rankings.pdf>

<http://www.biriyilik.com/odevler-kaynaklar/iktisat-isletme-ve-ekonomi/rekabet-gucu-gostergeleri-ve-rekabet-gucunun-olculmesi-28451.html>

http://www.mfa.gov.tr/serbest-ticaret-anlasmalarinin-yeri-ve-turkiye_nin-dis-ticaretinin-gelistirilmesindeki-onemi.tr.mfa

<http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/bilim.doc>

İktisadi Kalkınma Vakfı, (1985), *Avrupa Topluluğu (AET) Karşısında Türk Sanayiinin Durumu*, (53 Sanayi Kolunu Kapsayan Araştırma), İstanbul.

İnandım, Şeyda (2005), “Kısa Vadeli Sermaye Hareketleri İle Reel Döviz Kuru Etkileşimi: Türkiye Örneği”, *Uzmanlık Yeterlilik Tezi*, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Piyasalar Genel Müdürlüğü Ankara.

- İstanbul Sanayi Odası, (2002), İmalat Sanayinin Uluslararası Rekabet Gücü-AB ve Diğer Rakip Ülkelerle Karşılaştırma, Aralık, İstanbul.
- Kalaycıoğlu, Sema, (1998), *Dış Ticarete Korumacılık ve Liberasyon*, İstanbul: Beta Yayınları.
- Kanıbir, Hüseyin (2004), “Yeni Bir Rekabet Gücü Kaynağı Olarak Entellektüel Sermaye ve Organizasyonel Performansa Yansımaları”, *Havacılık ve Uzay Teknolojileri Dergisi*, C:1 S: 3, ss. 77-85.
- Karaaslan, A., H. Altay, (2002), “Uluslararası Mali ve Parasal Sisteme Entegrasyon Surecinde Türkiye Ekonomisinin Küresel Rekabet Gücü”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, S:7, Aralık.
- Karabıçak, Mevlüt, (2009), “Uluslararası Yabancı Sermaye Akımlarının Türkiye Ekonomisinin Küresel Rekabet Gücü Üzerindeki Etkileri”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.14, S.1 s.137-149.
- Kargı, Bilal (2004), “Devaluasyon ve Dış Ticaret Dengesinin Tayini: Türkiye Üzerine Zaman Serileri Analizi (1987-2002)”, *Erzincan Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, S:VIII/1-2, s. 629-648
- Kaymakçı, Oğuz, (2006), “Yeni Ekonomi: Rekabet, Piyasa ve Ar-Ge”, *Sakarya Üniversitesi İİBF Dergisi*, C.14, S.1 s.121
- Kepenek Yakup, Nurhan Yentürk, (1995), *Türkiye Ekonomisi*, Remzi Kitabevi, İstanbul
- Kırankabeş, Mustafa Cem, (2006), “Küresel Rekabet Gücü Boyutunda AB Ülkeleri İle Türkiye’nin Karşılaştırmalı Analizi”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı:16, Aralık, s.231-254.
- Kibritçioğlu, Aykut (1996), “Uluslararası Rekabet Gücü’ne Kavramsal Bir Yaklaşım”, *Milli Prodüktivite Merkezi Verimlilik Dergisi*, C: 96/3
- Kibritçioğlu, Aykut, (1998), “Firma ve Ürün Kalitesi Nedir? Neden Önemlidir?”, Erişim Tarihi: 05.06.2010, http://dialup.ankara.edu.tr/~kibritci/wp6_kalite.html
- Frait, J., F. Komarek (2001), “Real Exchange Rate Trends In Transitional Countries”, *Warwick Economic Research Paper*, S: 596, s.1-34.
- Kotan, Zelal, (2002),” Uluslararası Rekabet Gücü Göstergeleri ve Türkiye Örneği”, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Araştırmalar Genel Müdürlüğü,

http://www.worldenergy.org/documents/imd_methodology.pdf, Erişim Tarihi: 10.07.2010.

- Kovancılar, Birol, (2003), “Ülkemizde Yatırım Ortamının İyileştirilmesi, Yatırımların Teşviki ve Avrupa Birliği Uygulamaları Çerçevesinde Alternatif Modeller”, *Tugiad Ekonomi Ödülleri*, 2003.
- Koyuncugil, Ali Serhan, Sermaye Piyasası Kurulu Araştırma Raporu, (2007), “Ülkelerin Gelir Düzeyleri İle Altyapı Yatırımları Arasındaki İlişkinin Veri Madenciliği ile Araştırılması”, *ASK/2*.
- Kukeli Agim, Chuen-Mei, Fan, Liang-Shing Fan, (2006), “FDI and Growth In Transition Economies: Does The Mode Of Transition Make A Difference?”, *RISEC*, Vol: 53, No:3, p.302-322
- Mcfetridge, Donald G. (1995), “Competitiveness: Concepts and Measures”, *Indusrty Canada Occasional Paper*, S: 5, April.
- Momaya, Kırankumar (1998), “Evaluating International Competitiveness at the Industry Level”, s.39-46,
http://www.vikalpa.com/pdf/articles/1998/1998_apr_jun_039_046.pdf,
10.05.2010,
- Njecovan, Zoran (2006), “Macroeconomic Aspects of the Competitiveness in Serbia and Montenegro: Building a New Paradigm”, *Agora Without Frontiers*, S:12 (2), ss.200-216
- OECD, (1998), *Human Capital Investment An International Comparison*, Paris.
- Oswald, L. Sharon (1994), “Vision Salience and Strategic Involvement: Implications for psychological Attacament to Organization and Job”, *Strategic Management Journal*, C:15, S: 6, s.s. 477-489.
- Öktem, Erdem Güven, (2007), “İsrail’deki Yabancı İleri Teknoloji Yatırımları”,
<http://www.gunlukbetik.com/yazi/israil-deki-yabanci-ileri-teknoloji-yatirimlari-167.html> Ziyaret Tarihi: 05.06.2010.
- Örnek, İbrahim, (2008), “Yabancı Sermaye Akımlarının Yurtiçi Tasarruf ve Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, Cilt: 63 Sayı:2, Sayfa: 199-207, Ankara.

- Özkivrak, Özlem, Dilek Dileyici, (2001) “Globallesme, Bölgesellesme, Mega Rekabet ve Türkiye”, *Dış Ticaret Dergisi*, Sayı: 20 Ocak 2001.
- Özsever Çiğdem, Gençoğlu Tülay, Erginel Nihal, (2009), “İşgücü Verimlilik Takibi İçin Sistem Tasarımı ve Karar Destek Modelinin Geliştirilmesi”, *Dumlupınar Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, Sayı:18, S. 45-58
- Özsoylu, Ahmet F., (2009), *Nasıl Başardılar? İrlanda-Çin-Hindistan*, Basak Matbaacılık
- Parasız, İlker, (1997), *Modern Büyüme Teorileri Dinamik Makro Ekonomiye Giriş*, Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Porter, Michael E., (1990), “The Competitive Advantage of Nations”, *Harvard Business Review*, Mart-Nisan, ss.73-91
- Raff Horst, Micheal Ryan, Frank Stahler, (2007), “The Choice of Market Entry Mode: Greenfield Investment”, *M&A and Joint Venture*, International Review of Economics & Finance, Sayı:18, Yayın:(1) Ocak, Sayfa:3-10, <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/22035/1/EWP-2007-19.pdf>
Erisim Tarihi: 16.07.2010.
- Ramu, Shiva, (1997), *International Joint Ventures* (New Delhi: Wheeler Publishing, First Edition).
- REF, Tüsiad - Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu, (2006), *Türkiye Küresel Rekabet Raporu*, Hazırlayanlar: Gündüz Ulusoy, Sumru Öz, Selçuk Karaata, Melsa Ararat, Burçin Yurtoğlu, Hande Yeğenoğlu, Lebib Yalkın Yayınları, İstanbul.
- Ref, Tüsiad-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu, (2009a), “Türkiye’nin Küresel Rekabet Düzeyi, Dünya Ekonomik Forumu Küresel Rekabet Raporuna Göre Bir Değerlendirme”, Hazırlayan: Prof. Dr. Füsun Ülengin, Yrd. Doç. Dr. Şule Önsel, Selçuk Karaata, Kasım 2009.
- Ref, Tüsiad-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu, (2009b), “Türkiye’nin Dış Ticarete Rekabet Gücü, Seçilmiş Ülkeler, Sektörler, Mal Grupları Endeksleri Bazında Karşılaştırmalı Bir Analiz”, Hazırlayan: Doç. Dr. Alpay Filiztekin, Kasım.
- Ref, Tüsiad-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu, (2010), “Türkiye’nin Küresel Rekabet Düzeyi”, Hazırlayan: Prof. Dr. Fusun Ulengin, Doç. Dr. Şule Önsel, Selçuk Karaata, Dr. Emel Aktaş, Kasım 2010.

- Rose, R.C., H. Abdullah, A.İ. İsmad, “A Review on the Relationship between Organizational Resources, Competitive Advantage and Performance”, *The Journal of International Social Research*, C: 3/11, ss.488-495.
- Saylı, H., M. Kurt, A. Baytok (2006), “Şebeke Organizasyon Yapılarının Rekabet Gücü Kazandırma Rolü ve Afyonkarahisar Mermer Sektöründe Bir Uygulama Örneği”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, S:16, ss.31-46
- Seyidoğlu, Halil, (2009), *Uluslararası İktisat*, İstanbul: Gizem Can Yayınları
- Smallbone, David, (2007), “Foreign Direct Investment And SME Development: Some Policy Issues For Transition and Developing Countries”, s.81-102 Erişim Tarihi: 26.03.2009 <http://www.unwe.acad.bg/yearbook/2007/2.pdf>,
- Soydal, Haldun, (2006), “Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Verimlilik Analizi: Otomotiv Sektörü Üzerine Bir Uygulama”, *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Konya
- Doğan, S., B. Şanlı (2003), “İktisadi Kalkınmada Beşeri Sermaye”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F.*, C:8, S: 1, ss. 173-196
- Şener, Sefer, (2008), *Yabancı Sermaye*, Ezgi Kitabevi, Bursa
- Tikoo Y.S., C. Tang(1999), “Operational Flexibility and Market Valuation of Earrings”, *Strategic Management Journal*, C: 20(7), ss. 49-61.
- Taş Seyhan, (2006), “Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları Alanında Sorunlar Gelişmeler ve Türkiye-AB İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme”, *Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF Dergisi*, Sayı 10, Yıl 9, Sayfa: 80-95, Haziran.
- Tonus, Özgür, (2007), “Gümrük Birliği Sonrasında Türkiye’de Dışa Açıklık ve Sanayileşme”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 17, Nisan.
- Türkkan, E., (2009), “Kalite Rekabeti”, Erişim Tarihi: 10.06.2010, <http://www.rekabet.gov.tr/index.php?Sayfa=sayfahtml&Id=888>
- Türksoy, Adnan, (2005), “Otel İşletmelerinde Dış Kaynaklardan Yararlanma (Outsourcing)”, *Ege Üniversitesi Ege Akademik Bakış Dergisi*, Cilt:5, Sayı:1-2, Syf:11-17

- Ulaş, Dilber, (2004), “Çok Uluslu Şirketlerin Ortak Girişim Stratejisini Kullanma ve Sonlandırma Nedenleri”, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Cilt: 59/2, s. 151-178.
- Ulaş, Dilber, (2008), “AB’ye Yönelen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Çok Uluslu İşletmelerin Üretim Yeri Secim Kararları”, *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, Cilt:8 No:2, s. 77-95.
- UNCTAD, (1998), “Trends and Determinants”, *World Investment Report*, Newyork&Geneva.
- UNCTAD, (1999), “Foreign Direct Investment and The Challenge of Development”, *World Invesment Report*, Newyork&Geneva.
- UNCTAD, (2004), “The Shift Towards Services”, *World Investment Report* Newyork&Geneva.
- UNCTAD, (2007), “Foreign Direct Investment and the Locational Competitiveness of Countries”, *Meeting of Experts on “FDI, Technology and Competitiveness”*, *World Invesment Report*, Newyork&Geneva.
- Utkulu, Utku (2005), “Türkiye’nin Dış Ticareti ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları*, İzmir. Erişim Tarihi: 04.06.2009 <http://www.deu.edu.tr/userweb/utku.utkulu/dosyalar/kitap%20utku%20utkulu%20son.pdf>
- Uzun, Fatih, (2009), “Fikri ve Sinai Mülkiyet Haklarına Genel Bir Bakış ile “TRIPS” Anlaşması Modeli ve Fisaum”, http://paribus.tr.googlepages.com/f_uzun.doc, Erişim Tarihi: 04.06.2009
- Yakut, Aykut Mert, (2007), “Türk İmalat Sanayiinde Toplam Faktör Verimliliği ve Uluslar arası Rekabet Analizi:1972-2001”, *Ege Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, 10. İktisat Öğrencileri Kongresi*, 3-4 Mayıs 2007, İzmir
- Yalçın, Cengiz, (2006), “Sürdürülebilir Kalkınma ve Nükleer Enerji”, Şubat, Erişim Tarihi: 23.07.2010 http://www.tisk.org.tr/isveren_sayfa.asp?yazi_id=1401&id=73
- Yalçın, Nilüfer, (2010), “Kalite ve Rekabet Gücü”, Erişim Tarihi:09.07.2010, http://www.ufukotesi.com/yazigoster.asp?yazi_no=20061282

- Yavan Nuri, Kara Hamdi, (2003), “Türkiye’de Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Bölgesel Dağılışı”, *Ankara Üniversitesi Coğrafi Bilimler Dergisi*, Sayı:1(1), Syf:19-42
- Yavuz, Ali, Çiçek, Serdar, (2010), “Doğrudan Yabancı Yatırımlar – Vergi İlişkisi: Bazı Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye”, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9 (1):69-85.
- Yentürk, Nurhan, (1991), “Teknoloji Yoğun Mallar Açısından Türk Sanayinin Rekabet Gücü, Gelişme Stratejileri ve Politika Önerileri”, *1991 Sanayi Kongresi Bildiriler Kitabı*, TMMOB, Ankara.
- Yılmaz, Kamil, (2006), “Yabancı Sermaye ve KOBİ’ler”, *Koç Üniversitesi İİBF Dergisi*.
- Yılmaz, Kamil, (2007), *Türkiye İçin Doğrudan Yabancı Yatırım Stratejisi’ne Doğru*, Koç Üniversitesi, YASED Yayınları, Şubat 2007.
- Yılmaz, Mine, (2010), “Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme”, *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt:8 Sayı:1 Sayfa: 241-260.
- Yörük, Nevin (2010), “Küresel Finansal Krizin Doğrudan Yabancı Yatırım Akışına Etkisi”, *Turgut Özal Uluslararası Ekonomi ve Siyaset Kongresi-I*, 15-16 Nisan 2010, Malatya.
- Yükseler, Zafer (2005), *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Ve İş/Yatırım Ortamı İlişkisi*, TCMB Yayınları.
- Yülek, M.U., (1997), “İçsel Büyüme Teorileri, Gelişmekte Olan Ülkeler ve Kamu Politikaları Üzerine”, *Hazine Dergisi*, Sayı:6, Nisan.
- Walmsley, John, (1989), *Handbook of International Joint Ventures*, London: Graham&Trotman Publishing.
- www.dtm.gov.tr/dtadmin/upload/EAD/.../irlanda.doc
- www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazcuma15.doc
- www.yoikk.gov.tr/dosya/up/.../endeksler_guncellenen_haziran2009.son.doc
- www.rekabet.gov.tr/word/tezler/alidemiroz.doc
- www.yased.org.tr

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı : Bengü KESKİN
Doğum Tarihi : 27.07.1982
Doğum Yeri : ADANA
Adres : Dr. Sadık Ahmet Bulv. Panaroma Sitesi C Blok Kat:14/28
Çukurova/ADANA
Yabancı Dil : İngilizce
e-mail : bengukeskin@hotmail.com

ÖĞRENİM DURUMU

2008-2011 : Yüksek Lisans, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı, Adana.
2000-2004 : Lisans, Gazi Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Maliye
Anabilim Dalı, Ankara
1998-2000 : Çukurova Bilfen Lisesi, Adana
1993-1998 : İsmail Sefa Özler Anadolu Lisesi, Adana
1989-1993 : Celalettin Seyhan İlköğretim Okulu, Adana

İŞ TECRÜBESİ

2008-2011 : Yeminli Mali Müşavir Naci Keskin
2006-2008 : PricewaterhouseCoopers A.Ş.

MESLEKİ BELGELER

2010-2011 : Serbest Muhasebeci Mali Müşavir