

## ULUSAL REKABET GÜCÜNÜ BELİRLEYEN FAKTÖRLER ÜZERİNE DEĞERLENDİRMELER

*A REVIEW ON FACTORS  
DETERMINING NATIONAL COMPETITIVENESS*

**Seyit Muharrem GÖKMENOĞLU\***

**Prof. Dr. Mustafa AKAL\*\***

**Prof. Dr. Remzi ALTUNIŞIK\*\*\***

### Öz

*Bilgi ve iletişim teknolojilerinin yaygınlaşması ve dünya ekonomisinin küreselleşmesine paralel olarak yüksek bir ulusal rekabet gücü elde etmeye verilen önem gün geçtikçe artmaktadır. Bu hedefe ulaşabilmek için öncelikle bu gücün tanımlanması ve bu gücü belirleyen faktörlerin tespit edilmesi gerekmektedir. Ancak literatürde ulusal rekabet gücü kavramı üzerinde hemfikir olunan bir tanımın bulunmadığı görülmektedir. Bu doğrultuda, çalışmada literatürdeki ulusal rekabet gücü ile ilgili tanımlamalar karşılaştırılmış ve değerlendirmeler yapılmıştır. Bununla birlikte iktisat ve işletme iktisadı teorisyenlerine, ulusal rekabet gücünün ölçümü üzerine çalışmalar yürüten kuruluşlara ve ülkeleri mikro ve makro ekonomik seviyede kriterlerle değerlendiren ve bu özellikleri ile ulusal rekabet gücünün göstergesi veya belirleyicisi olarak nitelendirilebilecek endeksler yayınlayan kurumların metodolojilerine göre ulusal rekabet gücünü belirleyen faktörler incelenmiş ve bunların birbirlerine karşı üstünlükleri karşılaştırılmıştır.*

*Bu noktada, ulusal rekabet gücünün ölçümü üzerine çalışmalar yürüten kuruluşların metodolojilerini literatürde yer alan görüşler doğrultusunda oluşturduğu ve bu endekslerin rekabet gücünü ölçme ve tanımlamada daha gerçekçi olduğu görülmüştür. Çalışmada ele alınan diğer kuruluşların yayınladığı endekslerin literatürdeki görüşler referans alındığında ulusal rekabet gücünü belirleyen faktörler grubu olarak değerlendirilebileceği ortaya konulmuştur.*

\* Uzman Ekonomist, Sakarya Üniversitesi, SBE İktisat ABD, smgokmen@hotmail.com.

\*\* Sakarya Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, akal@sakarya.edu.tr.

\*\*\* Sakarya Üniversitesi, İşletme Fakültesi, altunr@sakarya.edu.tr.

**Anahtar Kelimeler:** *Ulusal Rekabet Gücü, Ulusal Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler, Ulusal Rekabet Gücü Endeksleri, Teorik ve Kurumsal Yaklaşımlar, Michael Porter.*

### **Abstract**

*Giving importance to getting a high national competitiveness is increasing day by day in parallel with spreading information and communication technologies and globalization of the world economy. To accomplish this goal, firstly the concept of national competitiveness and factors determining competitiveness must be identified. However there is no consensus in literature about this concept. Accordingly, in this study definitions of the competitiveness in literature are compared and evaluated. Besides, factors determining the competitiveness are examined according to economics and business economics theoreticians, institutions which conduct studies on the measurement of national competitiveness and methodologies of the institutions, publish indexes which can be described as an indicator or determinant of the national competitiveness. Because these indexes are evaluating countries with micro and macro economic criteria. Then the advantages of these factor are compared against each other.*

*At this point, it is seen that institutions measuring national competitiveness form their methodologies according to views in literature and the indexes published by these institutions are more realistic in evaluating and defining the national competitiveness. Additionally it is put forward that indexes which are published by the other institutions can be interpreted as a group of factors determining the national competitiveness on the basis of the views in literature.*

**Keywords:** *National Competitiveness, Factors Determining National Competitiveness, National Competitiveness Indexes, Theoretical and Institutional Approaches to National Competitiveness, Michael Porter.*

### **GİRİŞ**

Günümüzün dışa açık küresel ekonomisinde firma ve endüstriler, iç ve dış piyasalarda karşı karşıya kaldıkları rekabet ortamında ayakta kalabilmek, sahip oldukları pazar paylarını sürdürebilmek veya genişletebilmek için ne tür avantajlara sahip olunması gerektiği ve bu avantajları oluşturmak için neler yapılabileceği üzerine yoğunlaşmaktadırlar. Firma ve endüstrilerin yanı sıra hükümetler de uluslararası rekabet gücü elde ederek vatandaşlarının refah seviyesini arttırma amacı doğrultusunda gerek makro gerekse mikro ekonomik düzeyde ne tür politikalar izlenmesi gerektiği hususuna önem vermektedir.

Rekabet gücü kavramı üzerine yapılan en basit ve en anlaşılır tanımlamaların firma düzeyinde yapıldığı görülür. Rekabet gücüne sahip bir firma, homojen ürünleri rakiplerine nazaran daha düşük maliyetle ve daha yüksek kalitede üretebilen, dolayısıyla büyüebilme ve kâr elde edebilme kapasitesi olan firmadır. Bu doğrultuda, rekabetçi endüstri de bölgesel ya da uluslararası düzeyde rekabetçi firmalara sahip endüstri olarak tanımlanabilir. Dolayısıyla, bir endüstrinin rekabet gücü, o endüstrinin bünyesinde bulunan rekabet gücüne sahip firmaların rekabet güçlerinin toplamı şeklinde değerlendirilebilir.

Ancak rekabet gücü kavramına ulus seviyesinde bakıldığında literatürde üzerinde hemfikir olunan bir tanım oluşmamıştır. Bunun çeşitli sebepleri olmakla birlikte, öne çıkan en önemli sebeplerden biri ulusal rekabet gücü kavramının birden fazla kuramsal temele dayanmasıdır.<sup>1</sup> Ulusal rekabet gücü kavramının şekillendirilmesinde hem dış ticaret, hem iktisat hem de işletme iktisadı kuramları kullanılmaktadır. Dolayısıyla, ulusal rekabet gücü kavramı bu araştırma disiplinlerinin çalışma alanı kapsamında yer almaktadır. Bu araştırma disiplinlerinden her biri ulusal rekabet gücü kavramını farklı bakış açılarıyla tanımlamaktadırlar. Örneğin, Dünya Ekonomi Forumu, ulusal rekabet gücünü, bir ülkenin verimlilik seviyesini belirleyen faktörlerin, politikaların ve kurumların bir karması olarak ele alırken<sup>2</sup>; Yönetim Geliştirme Enstitüsü ise bu gücü devletin, ülkedeki işletmelere daha fazla değer yaratabilmelerini sağlayacak, halkına ise yüksek refaha ulaşmalarını mümkün kılacak bir ortam sunabilme yeteneği olarak tanımlamaktadır.<sup>3</sup> Öte yandan Porter bir lokasyonun refah seviyesinin en önemli belirleyicisinin verimlilik olduğunu öne sürerek rekabet gücünü verimlilikle eşdeğer tutmaktadır. Porter'in bu görüşüne alternatif olarak Ketels ulusal rekabet gücünü uluslararası piyasalarda satış yapabilme yeteneği ile ülkenin ticaret dengesine bağlar.<sup>4</sup> Aiginger ise rekabet gücünü refah yaratabilme gücü olarak tanımlar.<sup>5</sup>

Bu çalışmanın amacı literatürde farklı disiplinler tarafından farklı şekillerde tanımlanmakta olan ulusal rekabet gücü kavramının tanımları, ulusal

<sup>1</sup> KİBRİTÇİOĞLU, A. (1996), "Uluslararası Rekabet Gücüne Kavramsal Bir Yaklaşım", <http://129.3.20.41/eps/it/papers/0509/0509008.pdf>, Erişim Tarihi: 19.09.2009, s.2.

<sup>2</sup> WEF (World Economic Forum) (2011), *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf), Erişim Tarihi: 25.11.2011, s.4.

<sup>3</sup> IMD (International Institute for Management Development) (2011a), *Methodology and Principles of Analysis*, <http://www.imd.org/research/publications/wcv/upload/methodology.pdf>, Erişim Tarihi: 28.11.2011.

<sup>4</sup> KETELS, C.H.M. (2006), "Michael Porter's Competitiveness Framework- Recent Learnings and New Research Priorities", *J Ind Compet Trade*, No: 6(2), s.117.

<sup>5</sup> AINGER, K. (2006), "Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities", *J Int Compet Trade*, No: 6(2), s.162.

rekabet gücünün şekillenmesinde dikkate alınmakta olan faktörleri ve tanımlardaki farklılıkları karşılaştırıp değerlendirmek ve kavramı derinlemesine açmaktır. Bu doğrultuda birinci bölümde iktisat teorilerine göre ulusal üstünlüklerin, rekabet gücü yaratan etmenlerin neler olduğu incelenecektir. İkinci bölümde işletme iktisadı bağlamında ulusal rekabet gücü kavramı üzerine çalışmalar yürüten araştırmacıların teori ve modelleri irdelenecektir. Üçüncü bölümde ise önce ulusal rekabet gücünün ölçümü üzerine çalışmalar yürüten kuruluşlara göre bu gücün ne ifade ettiği incelenecek, ardından doğrudan ulusal rekabet gücünü ölçmeyi amaçlamayan ancak kullandıkları veri setleri itibariyle ulusal rekabet gücünün göstergesi veya belirleyicisi olarak nitelendirilebilecek endeksler yayınlayan kurumların metodolojileri ele alınacaktır.

### 1. İKTİSADİ BAĞLAMDA ULUSAL REKABET GÜCÜ

İktisadi bağlamda rekabet gücünü açıklamaya yönelik çeşitli girişimlerin ve teorilerin olduğu görülmektedir. Yapı, içerik ve bakış açısı bakımından incelendiğinde bu teorilerin rekabet gücü olgusunun değişik yönlerine vurgu yapmakta ve farklı pencerelerden ele alma eğilimlerini yansıtmakta olduğu görülür. Bu girişimlerin rekabet gücü konusunu makro ve mikro bağlamda ele alma, mevcut önerilerin yetersizliklerine vurgu yaparak yeni bakış açılarını ortaya koymaya çalışma, rekabet gücünü teşkil eden kaynakların görece üstünlüklerine vurgu yapma, rekabet gücü olgusunu arz-talep mekanizması çerçevesinde ele alma, rekabet üstünlüğünü ölçek ekonomisi ile ilişkilendirme, farklılaştırma yeteneği, yerel verimlilik göstergesi ve refah yaratma kabiliyeti ile eşdeğer görme şeklinde oldukları anlaşılmaktadır.

Klasik ekole göre rekabet gücünün belirleyicisi sahip olunan kaynak donanımıdır.<sup>6</sup> Klasiklere göre uluslararası ticareti faktör verimliliğinden kaynaklanan maliyet farklılıkları yönlendirmektedir. Klasikler'de ulusal rekabet gücü ile dış ticarete rekabet edebilme ve bu ticaretten karlı çıkabilme yeteneği eş değer tutulmaktadır. Bu anlamda Klasikler'de önemli yeri olan verimlilik ise doğal kaynaklar ve kazanılmış üstünlüklerle belirlenmektedir. Bu çerçevede, bir ülke bir malın üretiminde diğer ülkeye göre verimlilik ve maliyet avantajına sahipse o malda diğer ülke karşısında rekabet gücüne sahiptir. Bu noktada Smith mutlak maliyet avantajına vurgu yaparken Ricardo göreceli maliyet avantajına vurgu yapmaktadır.<sup>7</sup> Ancak her iki iktisatçının teorilerinde emeğin ve verimliliğinin maliyeti belirleyen tek üretim faktörü olması, hareketli olmaması, ham maddenin, sermayenin vd. faktörlerin uluslararası hareketliliğinin

<sup>6</sup> CHARBAUGH, R. J. (2005), *International Economics*, Tenth Edition, Thomson South-Western, USA, s.29.

<sup>7</sup> SALVATORE, D. (1990), *Theory and Problems of International Economics*, Third Edition, McGraw-Hill, USA, s.2.

sınırlandırılmadığı süreçlerde; günümüzde, Klasik teorinin ülke ekonomilerinin rekabet gücünü açıklamakta yetersiz kaldığı görülmektedir.

Üstünlüğün sadece emek verimliliğindeki farklılığa dayandığını ileri süren Ricardo bu farklılığın kaynağını açıklamamaktadır. Bu bağlamda İsveçli iktisatçılar Eli Heckscher ve Bertil Ohlin bir ulusun karşılaştırmalı üstünlüğünün temelini faktör donatımlarının oluşturduğunu ileri sürmektedirler. Bu iktisatçılara göre sermaye-yoğun ülke sermaye-yoğun ürünleri ihraç etmeli, emek-yoğun ülkeler emek-yoğun ürünleri ihraç etmelidir.<sup>8</sup> Bu bağlamda Heckscher ve Ohlin'in ileri sürdüğü "Faktör Donatımı Teorisi"ne göre ülkeler arasındaki rekabet gücü, faktör fiyatlarındaki farklılığa dayanır. Ancak Faktör Donatımı Teorisi de günümüz ülkelerinin rekabet gücünü açıklamada varsayımları itibari ile yetersiz kalmaktadır. Çünkü varsayımlarından biri olan tüm girdilerin aynı nitelikte olması bir ülkedeki eğitilmiş, yetenekli iş gücü ile diğer ülkedeki niteliksiz işgücünü bir tutmakta, benzer teknolojilere sahip olma varsayımı ise rekabet gücü üzerinde önemli etkilere sahip teknolojik gelişmeyi göz önünde bulundurmamaktadır. Nitekim teori üzerinde ilk uygulamalı test Leontief tarafından yapılmıştır.<sup>9</sup> Bu çalışma neticesinde o yıllarda göreceli olarak sermayesi bol, iş gücü kıt olan Amerika'nın, teorinin aksine emek-yoğun malları ihraç edip sermaye-yoğun malları ithal ettiği ortaya çıkmıştır. Leontief bu çelişkinin nedenini Amerika'daki işçilerin dünyanın öbür işçilerine nazaran daha eğitilmiş, nitelikli olmasına bağlamaktadır.

Leontief paradoksunun ardından ilk olarak Keesing<sup>10</sup> ve Kenen<sup>11</sup> emek faktörünün homojen olarak kabul edilmemesi gerektiğini savunarak Nitelikli İşgücü Teorisini ileri sürmüşlerdir. Her iki iktisatçıya göre daha fazla nitelikli işgücüne sahip olan ülke bu faktörün kullanımını gerektiren mallarda, niteliksiz işgücünün daha fazla olduğu ülkeler ise bu gücü gerektiren mallarda uzmanlaşmalıdır. Bu yolla kaynaklar daha etkin kullanılabilir, dolayısıyla refah artışı sağlanabilecektir. Bu teori günümüzde ulusal rekabet gücünü belirleyen önemli etmenlerden biri olan eğitilmiş işgücünü dikkate alması açısından önemlidir. Ancak nitelikli emeğin tek başına ülke rekabet gücünü belirleyen faktör olmadığı da göz ardı edilmemelidir.

Eğitilmiş işgücünün yoğun kullanıldığı alanların başında Ar-Ge faaliyetleri gelmektedir. Bu noktada Posner'in Teknoloji Açığı Teorisi,

<sup>8</sup> Charbaugh 2005,s.63-64.

<sup>9</sup> Charbaugh 2005,s.71

<sup>10</sup> KEESING, D.B. (1966), "Labor Skills and Comparative Advantage", *The American Economic Review*, No: 56(1/2), s.249-258.

<sup>11</sup> KENEN, P.B. (1965), "Nature, Capital and Trade", *Journal of Political Economy*, No: 73(5), s.437-460.

teknolojik yeniliklerin, üretimde farklılık yaratarak endüstrilere karşılaştırmalı üstünlük kazandırdığını ileri sürmektedir.<sup>12</sup> Yeni ürünlerin ve üretim tekniklerinin geliştirilmesini mümkün kılan Ar-Ge faaliyetleri geçici de olsa firmalara gerek ulusal gerekse uluslararası piyasalarda karşılaştırmalı üstünlük sağlamaktadır. Hiç şüphe yok ki mikro ekonomik seviyede yaratılan bu üstünlük ulusal rekabet gücüne de katkıda bulunur.

Yeni bir ürünün üretimi safhasında teknolojidenden ve nitelikli işgücünden yararlanılması üzerine ileri sürülen teorilerden biri de Vernon'un 'Ürün Dönemleri Teorisi'dir. Teori farklı olarak üretimin, zamanla teknolojinin ve üretim yöntemlerinin taklit edilmesi neticesinde niteliksiz işgücünü yoğun olarak barındıran ülkelerde daha ucuz maliyetlerle yapılabileceğinden yola çıkarak karşılaştırmalı üstünlüğün ürünü piyasaya süren ülkeden diğer ülkeye geçebileceğine vurgu yapmaktadır.<sup>13</sup> Bu teoriye daha sonraları Krugman<sup>14</sup>, Grossman ve Helpman<sup>15</sup> ve Lai<sup>16</sup> katkıda bulunmuştur. Akademisyenlerin çalışmaları neticesinde özet olarak üstünlüğün, bir bakıma rekabet gücünün, ülkedeki teknolojik yenilik yapma kapasitesi, nitelikli iş gücü miktarı, ülke büyüklüğü, çok uluslu firmaların faaliyetleri ve devletin Ar-Ge faaliyetlerine verdiği destekle açıklanabileceği söylenebilir.

Linder, benzer gelir seviyesine sahip olan ülkeler arasındaki ticaretin diğer ülkelerle yapılan ticaretten daha fazla olacağından yola çıkarak arz yönlü dış ticaret modellerinin aksine gelir seviyesi ile belirlenen tüketici tercihlerine odaklanan ve talep-yönlü bir teori olan Örtüşen Talepler Teorisi'ni ortaya koymuştur.<sup>17</sup> Balassa, Grubel ve Kravis gibi yazarlar tarafından tartışılmış<sup>18</sup> ve daha sonra Krugman tarafından geliştirilmiş olan ölçek ekonomileri, endüstri-içi ticaret, ürün farklılaştırması gibi teori ve ifadeler Linder'in bu teorisine dayanmaktadır.

Günümüzde ülkeler arasındaki ticaret, ölçeğe göre sabit getiri varsayımına dayanan standart dış ticaret teorilerinde öngörülenin aksine aynı

<sup>12</sup> KARLUK, R. (2002), *Uluslararası Ekonomi Teori ve Politika*, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, s.110.

<sup>13</sup> Salvatore 1990, s.58

<sup>14</sup> KRUGMAN, P.R. (1979a), "A Model of Innovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income", *The Journal of Economy*, No: 87(2), s. 253-266.

<sup>15</sup> GROSSMAN, G.M. ve E. HELPMAN (1989), "Quality Ladder and Product Cycles", *Nber Working Paper Series*, No:3201, Cambridge.

<sup>16</sup> LAI, E. L.C. (1995), "The Product Cycle and the World Distribution of Income. A reformulation", *Journal of International Economics*, No: 39(3/4), s.369-382.

<sup>17</sup> APPLEYARD, D.R. ve A.J. FIELD (1995), *International Economics*, USA, s.168-171.

<sup>18</sup> KRUGMAN, P.R. (1980), "Scale Economies, Product Differentiation and the Patterns of Trade", *The American Economic Review*, No:70(5), s. 950.

endüstri dalındaki ürünlerin farklılaştırılması ile meydana gelmektedir.<sup>19</sup> Karşılaştırmalı üstünlüklerin zamanla ülkeler arasındaki teknoloji, sermaye ve yetenekli işgücü düzeyinin homojenleşmesi neticesinde yerini ölçek ekonomilerine bıraktığı Monopolistik Rekabet Modeline göre endüstri-içi gerçekleşen yeni ticaret şekli ülkelerin, uzmanlaştığı ürünlerde pazar birleşiminin etkisine ve maliyet avantajına bağlı olarak rekabet gücü edinmesini sağlar.<sup>20</sup> Bu ticaret şekli, ürün farklılaştırılması ile farklı tüketici zevklerini tatmin etmek, coğrafi yakınlık ile taşıma maliyetlerini minimuma indirmek, yaparak öğrenme olarak da adlandırılan dinamik ölçek ekonomilerinden faydalanmak ve ülke içindeki farklı gelir gruplarının ihtiyaçlarını gidermek gibi sebeplerden ötürü yapılabilir.<sup>21</sup> Dolayısıyla bu ticaretin bahse konu ülke vatandaşlarının refahının yükselmesine de katkıda bulunduğu söylenebilir. Birkaç ürün üreterek bir ülke daha büyük ölçekte, daha düşük maliyette ve yüksek verimlilikle üretim yapabilir.<sup>22</sup> Böylece bahse konu ülke bu ürünlerde yüksek verimlilik ve düşük maliyet avantajına dayalı rekabet gücüne sahip olabilir.

Diğer bir ölçek ekonomisi çeşidi olan dışsal ölçek ekonomisi aynı endüstrideki firmaların bir bölgede yoğunlaşması ile ortaya çıkmaktadır. Marshall'a göre bu yoğunlaşma tedarikçilerin ve işgücünün uzmanlaşmasına ve endüstri içinde Ar-Ge faaliyetleri, tersine mühendislik, aynı endüstri dalındaki uzmanlarla yakın temas vesilesiyle bilginin, yeni teknolojilerin daha hızlı yayılmasına ve gelişmesine sebebiyet verdiği için bu kümelenmedeki firmalar birbirinden izole olmuş firmalara nazaran daha etkin ve rekabetçidir.<sup>23</sup> Bu noktada büyük bir endüstriye sahip olan ülkenin, küçük endüstriye sahip ülkeye nazaran endüstrideki azalan maliyetlerden dolayı daha rekabetçi olacağı açıktır.

Uluslararası rekabet gücünü politikacıların tehlikeli bir takıntısı olarak gören Krugman, bir firmanın rekabet gücü ile bir ülkenin rekabet gücü arasında benzerlik kurarak kavramı basitleştirmeye çalışmanın mantıksız olduğunu; dolayısıyla ulusal rekabet gücünün ülkenin ticaret performansı ile ilgili olmadığını düşünmektedir. Krugman, yaşam standardı büyüme hızının, dış piyasa rekabetinden ziyade yerel faktörlerle belirlenen yerel verimliliğin

<sup>19</sup> KRUGMAN, P.R. (1979b), "Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade", *Journal of International Economics*, No:9, s. 469; Krugman 1980, s.952.

<sup>20</sup> KRUGMAN, P.R. ve M. OBSTFELD (2009), *International Economics Theory and Policy*, Eight Edition, Pearson, Boston, s.115; MARKUSEN, J.R., J.R. MELVIN, W.H. KAEMPFER ve K.E. MASKUS (1995), *International Trade, Theory and Evidence*, McGraw-Hill, USA, s. 180-181; Krugman 1979b.

<sup>21</sup> Appleyard ve Field 1995, s.180-181.

<sup>22</sup> Krugman ve Obstfeld 2009, s.133.

<sup>23</sup> Krugman ve Obstfeld 2009, s.140-148.

büyüme hızına eşit olduğu düşüncesinden yola çıkarak ülkenin rekabet gücü problemini yerel verimlilik problemi olarak tanımlamaktadır.<sup>24</sup>

Bu noktada Aiginger, Krugman'ın rekabet gücü kavramının en kolay firma düzeyinde tanımlanabileceği şeklindeki düşüncesine katılmamaktadır. Uzun vadede başarılı olan firmaların sahip olduğu göstergelerin ulusal rekabet gücü tanımına dahil edilebileceğini ileri süren Aiginger firmaların rekabet gücünün iyi tanımlanmış kâr/zarar hesabından daha fazlası olduğunu ve hatta firma rekabet gücünün refah yaratabilme kabiliyeti olarak tartışılabilirliğini düşünmektedir.<sup>25</sup> Aiginger ve Krugman'ın düşüncelerinin yerel faktörlerle refah yaratabilme noktasında birleştiği görülmektedir. Krugman rekabet gücünün arttırılması için yerel üretim faktörlerinin verimliliğinin arttırılması gerektiğini ileri sürerken; Aiginger ulusal rekabet gücünün dolaylı olarak mikro düzeyde ülkede faaliyet gösteren firmalar tarafından oluşturulabileceğini düşünmektedir.

## 2. İŞLETME İKTİSADI BAĞLAMINDA ULUSAL REKABET GÜCÜ

İşletme iktisadi bağlamında ulusal rekabet gücünün ele alındığı literatür incelendiğinde, çalışmaların büyük çoğunluğunda Porter'in önermiş olduğu ve genel model olarak da kabul edilen Elmas modeli temel teşkil etmektedir. Aşağıda detaylı bir şekilde tartışılacağı üzere, işletme iktisadi bağlamında ulusal rekabet gücü kavramında tüm araştırmacıların ya Porter'in modelini başlangıç noktası olarak aldıkları ya da Porter'in modelini başlangıç noktası olarak alan ve modeli eleştiren araştırmacıların çalışmalarını eleştirerek mevcut modellerin iyileştirilmesi veya genişletilmesi şeklinde çalışmalar yürüttükleri gözlenmektedir. Bunun yanında ulusal rekabet gücü kavramını farklı pencereden ve farklı parametreler ile tanımlama yoluna giden çalışmalara da rastlamak mümkündür.

Krugman'ın düşüncesine benzer şekilde, Porter da ulusal rekabet gücü kavramının en anlamlı tanımının verimlilik olduğunu ileri sürmektedir.<sup>26</sup> Bu noktada Porter, ulusal rekabet gücünü ülkenin dünya pazarından aldığı pay olarak değerlendiren, bu gücü döviz kurları, faiz oranları, devlet bütçe açıkları gibi kavramlarla ilişkili makro ekonomik bir olgu olarak gören akademisyenlerle aynı fikirde değildir. Porter, Ulusların Rekabetçi Avantajı adlı çalışmasında bu gücün kaynağını iktisatçıların ileri sürdüğünün aksine bol ve ucuz işgücü ve doğal kaynak zenginliğinin oluşturmadığını çeşitli ülkeleri örnek göstererek ifade etmektedir. Bununla birlikte ülkeler arasındaki rekabet gücü farklılıklarının yönetim-işçi ilişkilerindeki kökleşmiş uygulamalardan ve

<sup>24</sup> KRUGMAN, P.R. (1994), "Competitiveness: A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, No:23(2), s.28-44.

<sup>25</sup> Aiginger 2006.

<sup>26</sup> PORTER, M.E. (1990a), *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, China, s.6.



korumacı dış ticaret politikalarından kaynaklanmadığını şiddetle savunmaktadır. Bu düşüncelerine paralel olarak bir ulusun en büyük amacının vatandaşlarına yüksek ve sürdürülebilir bir yaşam standardı üretmek olduğunu belirten Porter, bunu yapabilme yeteneğinin ise ulusun sahip olduğu iş gücü ve sermayeye dayalı olan verimliliğe bağlı olduğunu ifade etmektedir. Verimliliği arttırabilmek maksadıyla ülkenin, daha verimli olduğu endüstrilerde uzmanlaşması diğer endüstrilerde ise ithalata başvurması gerektiğini öne süren Porter, bu noktada uluslararası ticareti ulusal verimlilik düzeyini arttırmak için kullanılabilir bir araç olarak görmektedir.

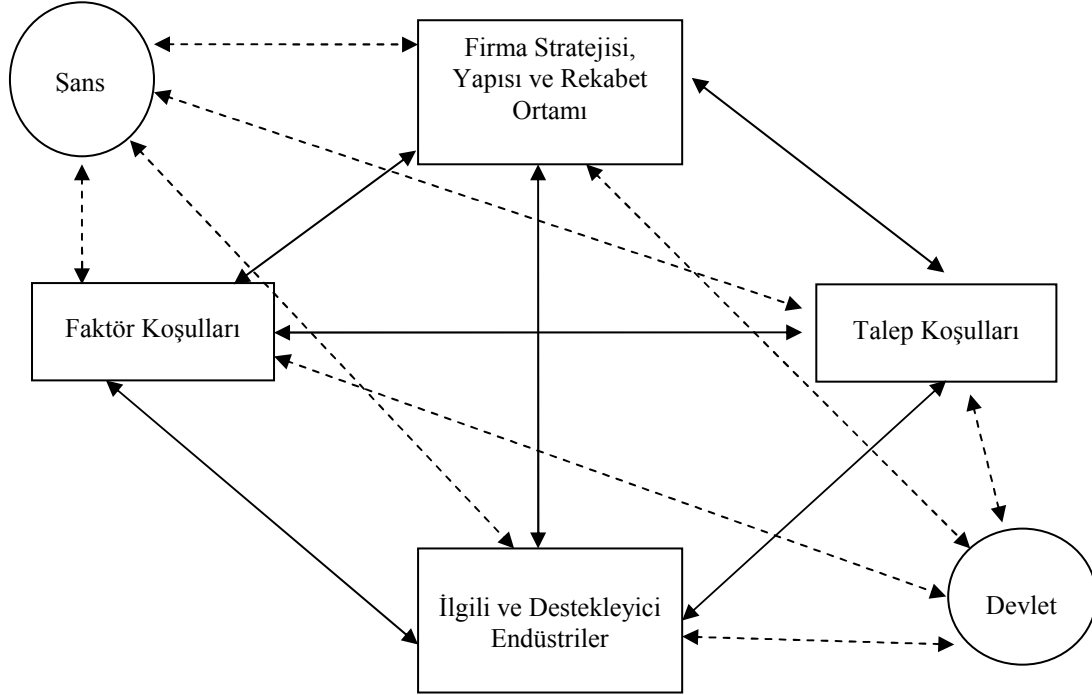
Uluslararası pazarlarda başarı elde eden endüstrileri ve bu endüstrileri oluşturan firmaların stratejilerini inceleyen Porter<sup>27</sup>, söz konusu firmaların değişmez tek ortak yönlerinin “yenilik yapabilme ve kalite yükseltebilme yeteneği” olduğu sonucuna varmıştır. Rekabetçi avantaj elde etmeyi sağlayan bu yeteneği sürdürmek, sahip olabilmek kadar önemlidir; bu da ancak sürekli gelişim ve iyileştirme ile mümkün olabilir çünkü hemen her yenilik başkaları tarafından kopya edilebilir. Porter, rekabetçi avantaja sahip endüstrilerin ve firmaların sahip olduğu bu yeteneklerin kaynağını ise “Ulusal Avantaj Elması” adını verdiği ve Şekil-1’ de gösterilen ulusun dört temel özelliğine bağlamaktadır. Dolayısıyla Porter’in rekabet gücü anlayışında firmanın içinde bulunduğu ülkenin özel bir önemi vardır. Grant’ın da ifade ettiği üzere<sup>28</sup> “firmalar dışa açılmadan önce yerel çevrede gelişip büyümekte ve bu yerel çevre/ülke, firma kimliğinin şekillenmesinde, firma stratejisinin oluşturulmasında anahtar rol oynamakla birlikte firmaya sağlanan kaynakların kalitesinin belirlenmesinde sürekli bir etkiye sahiptir”.<sup>29</sup> Porter’in Elmas Modeli aşağıda daha detaylı bir şekilde ele alınmaktadır.

<sup>27</sup> PORTER, M.E. (1990b), “The Competitive Advantage of Nations”, *Harvard Business Review*, March-April, s.75; GRANT, R.M. (1991), “Porter’s Competitive Advantage of Nations’: An Assessment”, *Strategic Management Journal*, No:12(7), s.536.

<sup>28</sup> Grant 1991, s.536.

<sup>29</sup> Porter 1990a ve 1990b.

Şekil 1: Porter'in Elmas Modeli



Kaynak: Porter 1990a, s.127.

#### i. Faktör Koşulları

Faktör koşullarını toprak, iş gücü ve sermaye olarak tanımlayan klasik dış ticaret teorilerinin aksine, Porter faktör koşullarını ulusun sahip olduğu insan kaynakları, fiziksel kaynaklar, bilgi kaynakları, sermaye kaynakları ve altyapı şeklinde kategorize etmektedir.<sup>30</sup>

Ticaret akımını üretim faktörlerinin belirlediği şeklindeki standart ekonomi teorilerini eksik ve hatta yanlış bulan Porter, bunun sebebinin günümüz modern endüstrileri ile klasik endüstriler arasındaki farka bağlamaktadır.<sup>31</sup> Günümüzde yüksek verimlilik ve yüksek ücret getirisine sahip olan ve böylece ulusal rekabet gücünün belirleyicisi olan bilgi yoğunluklu endüstrilerde iş gücü miktarı ve ham madde kaynakları gibi temel faktörler avantaj oluşturmazlar. Önemli olan bu endüstrilerin ihtiyacını karşılayan ve böylece rekabetçi avantajı elde etmeyi sağlayan nitelikli iş gücü ve bilimsel alt yapı gibi faktörlerdir. Bu

<sup>30</sup> Porter 1990a, s.76-77.

<sup>31</sup> Porter 1990b, s.79.

faktörler petrol, doğal gaz gibi miras alınabilen kaynaklar olmayıp yaratılabilen faktörlerdir ve uluslar faktör oluşturmada başarılı oldukları endüstrilerde uluslararası başarıya sahip olurlar. Porter, finansal değerlere dönüştürülmeyen doğal kaynakların rekabet gücünü desteklemeyeceğini aksine büyümesinin önünde büyük bir engel teşkil edeceğini düşünmektedir.

Faktör donatımı, karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin merkezini oluşturmakta olup Porter'in buradaki katkısı Grant'a göre yukarıda da aktarıldığı üzere üretim faktörlerinin özelliklerini daha detaylı incelemek ve bu özelliklerin firmaların rekabet gücü ile olan ilişkisini analiz etmek olmuştur.<sup>32</sup>

## ii. Talep Koşulları

Ülkenin yoğunlaştığı endüstrilerde üretilen mal ve hizmetlere olan yerel talebin ele alındığı bu maddede yerel tüketicilerin önemi vurgulanmaktadır. Burada ele alınan yerel pazarın büyüklüğü değil yerel talebin kalitesidir. Yeni veya gelişmiş ürünler talep eden bilinçli yerel tüketiciler, endüstrilerin bu talepleri yerine getirmesi için yaratıcı ve yenilikçi olmasına neden olduklarından uluslararası arenada yüksek standartlara sahip ürünlerin üretilerek rekabetçi avantaja sahip olmasını sağlayabilirler. Bu bakımdan Porter, rekabetçi avantajın artırılması yönünde uyarıcı etkiye sahip olan yerel talep koşullarına özel önem vermektedir.<sup>33</sup>

## iii. İlgili ve Destekleyici Endüstriler

Ulusal avantajın bir diğer belirleyicisi, ülkenin yoğunlaştığı endüstri ile bağlantısı bulunan ve bu endüstriyi destekleyen uluslararası rekabet gücüne sahip yerel endüstrilerin varlığıdır. Bu destekleyici ve ana endüstri ile bağlantılı yerel endüstriler/tedarikçiler, ana endüstriye maliyet-etkin, hızlı ve öncelikli girdi sağlayarak avantaj yaratabilirler.<sup>34</sup> Yatay (ortak müşteriler, teknoloji, dağıtım kanalları) veya dikey (tedarikçi/alıcı) şekilde birbirine bağlı bu sektörlerin tümüne kümelenme adı verilmektedir. Bu kümelenmelerin varlığı ülke endüstrilerinin uluslararası arenada daha iyi rekabet edebilmesini sağlamaktadır.

## iv. Firma Stratejisi, Yapısı ve Yerel Rekabet Ortamı

Elmas modelinin son bileşeninde ise yerel rekabet yapısının yanı sıra, firmaların nasıl oluşturulduğunu, teşkilatlandırıldığını ve yönetildiğini belirleyen koşullar incelenmektedir. Porter her endüstriye/firmaya uyan standart bir yönetim modelinin bulunmadığını her firmanın içinde bulunduğu koşullara

<sup>32</sup> Grant 1991, s.537.

<sup>33</sup> Porter 1990a, s.89.

<sup>34</sup> Porter 1990a, s.101-103.

göre farklı yönetim biçimlerine sahip olması gerektiğini ifade etmektedir.<sup>35</sup> Elmasın dördüncü köşesini oluşturan ve bu maddenin diğer bir parçası olan yerel rekabet ortamı, diğer tüm maddeler üzerinde güçlü bir uyarıcı etkiye sahip olduğundan elması oluşturan tüm elementler arasında tartışmasız en önemli olanıdır. Çünkü yerel rekabet, firmalar üzerinde yenilik ve iyileştirme yapılması yönünde baskı oluşturur. Yerel rakipler birbirlerini fiyatları düşürmek, kaliteyi ve hizmeti arttırmak, yeni ürünler ve üretim taktikleri oluşturmak için zorlarlar. Bir rakibin başarısı diğer rakipleri gelişmenin mümkün olduğuna inandırır ve yeni rakiplerin endüstriye girmesine neden olabilir bu da fiyat ve kalite rekabetini daha da artırır. Yerel rekabetin gücünü arttıran diğer bir etmen de coğrafi kümelenmedir. Birbirleri ile dirsek temasında bulunan aynı endüstrideki firmalar hızlı bilgi akışı ve etkileşim sayesinde daha da rekabetçi hale gelir. Dolayısıyla zorlu yerel rekabette ayakta kalabilen firmalar uluslararası arenada rekabet gücüne sahip olabilmek için gerekli donanıma sahip olurlar.<sup>36</sup>

Ulusun iş ortamını oluşturan bu elmas modelindeki her bir unsur birbiri ile etkileşim içerisinde olmakla beraber bir faktörde yaşanan değişim diğer faktörleri de etkilemektedir. Diğer tüm maddelerdeki gelişimi arttıran yerel rekabet ortamı ile tüm maddeler arasındaki etkileşimi büyüten coğrafi yoğunlaşma, modeli bir sisteme dönüştürmesi açısından büyük önemi haizdir. Elmasın dört köşesi arasındaki etkileşimin yoğunluğu ise, Grant'ın ifade ettiği üzere, ulusal ortamın ne derecede uluslararası başarıya müsait olduğunu belirlemekle beraber etkileşimin gücü ise iki temel faktörle beslenmektedir.<sup>37</sup> Bunlardan ilki endüstriyel kümelenmedir ki teknoloji, yetenekli işgücü, icat etme kapasitesi ve altyapı gibi gelişmiş faktörler başarılı endüstriler arasındaki yatay ve dikey bağlantılar sayesinde rahat bir şekilde oluşturulabilir. İkinci faktör ise endüstrilerin aynı şehir ya da bölgede konuşlanmasını ifade eden coğrafi yoğunlaşmadır.

Porter, ulusal rekabet ortamını şekillendiren bu dört temel özelliğe ilave ettiği devlet ve şans faktörünü dışsal olarak kabul etmektedir.<sup>38</sup> Porter'e göre bu iki faktör ulusal rekabetçilik sistemini tamamlayıp desteklemekte, fakat sürekli bir rekabetçi avantaj yaratmamaktadır.<sup>39</sup> Şans faktörü, devletin ve firmaların kontrolü dışında oluşan beklenmedik politik gelişmeler, teknolojik patlamalar, petrol şokları gibi girdi maliyetlerindeki beklenmedik artışlar, savaşlar ve doğal

<sup>35</sup> Porter 1990a, s.108.

<sup>36</sup> Porter 1990b, s.84-86.

<sup>37</sup> Grant 1991, s.539.

<sup>38</sup> Porter 1990a, s.73.

<sup>39</sup> SMIT, A.J. (2010), "The Competitive Advantage of Nations: Is Porter's Diamond Framework a New Theory That Explains The International Competitiveness of Countries", *Southern African Business Review*, No:14(1), s.115.

felaketler gibi sıra dışı olaylar olarak nitelendirilebilir. Diğer bir dış etken olan devlet faktörü ise rekabet ortamına direkt müdahale etmeyip de firmalar için rekabetçi avantaj yaratan bir ortam oluşturulması için yapılan hükümet politikalarını ifade etmektedir. Aynı zamanda bu faktör, elması oluşturan güçleri daha da kuvvetlendirmektedir.<sup>40</sup> Bu müdahalenin direkt olması ancak bahse konu ülkenin gelişmemiş bir ülke olması durumunda kabul edilebilir, aksi takdirde yapılan müdahalenin yenilikçiliği teşvik etmesi ve uzun vadede rekabetçiliği artırması söz konusu olamaz. Porter'e göre ulusal rekabetçiliğin arttırabilmesi için devletin, eğitim ile ilgili gelişmiş stajyerlik uygulamalarını ve sanayi-üniversite işbirliği ile yapılmış araştırma projelerini destekleyerek uzmanlaşmış işgücü oluşturmaya odaklanması gerekmektedir.<sup>41</sup>

Porter ısrarla devlet müdahalesine karşı olmasına rağmen Davies ve Ellis'e göre bazı hükümetler Porter'in bu fikirlerini yanlış yorumlamış ve rekabet güçlerini arttırmak için endüstriyel politika stratejileri ile ilgili yasaları benimsemişlerdir.<sup>42</sup> Porter'in devlet etmenini Elmas modelinin temel elementlerin biri olarak ele almaması Dunning<sup>43</sup> ve Ketels<sup>44</sup> gibi yazarlar tarafından haklı olarak eleştirilmiştir. Çünkü devlet iş ortamını oluşturan tüm maddeleri etkilemekle beraber elmasın ayrılmaz bir parçasıdır.

Porter'e göre üretim faktörlerinden emek faktörüne dayanan "Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi", günümüz modern endüstrilerinde, üstünlüğü belirlemede yetersiz kalmaktadır. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi yerini Rekabetçi Avantajlar Teorisine bırakmalıdır.<sup>45</sup> Ancak Porter'in Elmas Modeli ülkenin rekabet gücünü değil firmaların rekabet gücünü etkileyen yerel faktörleri ele almaktadır. Firmalar bu yerel faktör avantajları ile verimliliklerini arttırabilirler, bu verimlilik artışı firmanın içinde bulunduğu ülkenin de refah seviyesini arttırabilir. Ancak ülkedeki firmaların uluslararası arenada rekabetçi olması ülkenin uluslararası arenada rekabet gücüne sahip olabileceği anlamına gelmeyebilir. Çünkü Krugman<sup>46</sup>'ın da ifade ettiği üzere verimlilik tamamıyla yerel bir olgudur, içinde bulunulan ülke ile ilgilidir ve ülkenin uluslararası rekabet gücü ile herhangi bir ilişkisi bulunmamaktadır. Smit'e göre, Porter'ın elmas modeli, ticaret teorilerine rakip bir teori olmaktan ziyade firmaların

<sup>40</sup> Porter 1990a, s.128.

<sup>41</sup> Porter, 1990b, s.88.

<sup>42</sup> DAVIES, H. ve P. ELLIS (2000), "Porter's Competitive Advantage Of Nations: Time For The Final Judgement?", *Journal of Management Studies*, No:37(8), s.1200.

<sup>43</sup> DUNNING, J. H. (1992), "The Competitive Advantage of Countries and The Activities of Transnational Corporations", *Transnational Corporations*, No:1(1), s.139.

<sup>44</sup> Ketels 2006, s.124.

<sup>45</sup> Porter 1990a, s.20.

<sup>46</sup> Krugman 1994, s.32.

uluslararası rekabetçi üstünlüğünü arttıran avantajların ülkeye özgü kaynaklarını analiz etmekte kullanılan bir araçtır.<sup>47</sup> Porter'in modelindeki ülkeye özgü avantajlar karşılaştırmalı üstünlükler ile aynı değildir. Ülkeye özgü avantajlar firmalar için uluslararası rekabetçi üstünlüğün kaynağı olarak lokasyonun önemini vurgulamakta, karşılaştırmalı üstünlükler ise ülkeler arasındaki ticaretin sektörel bileşkesini vurgulamaktadır.

Bu konuda diğer bir eleştiri de Davies ve Ellis<sup>48</sup> tarafından yapılmıştır. Bu araştırmacılara göre Porter, karşılaştırmalı üstünlükler teorisini yanlış anlamakla birlikte bu teoriyi kötülemesine rağmen öne sürdüğü gelişim modelinin aşamalarını oluşturmada temel olarak kullanmaktadır. Ayrıca Porter bu model vasıtasıyla karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ile basit üretim teorisini etkileyici bir şekilde bir araya getirerek bu konuda uzman olmayanları etkilemiştir.

Ülke düzeyinde rekabet gücünün varlığını kabul eden ve bu alanda işletme biliminin temsilcisi Porter'in bu modeli firma yöneticilerine ülkeye özgü avantajların tespit edilmesi ve firma stratejilerinin bu tespitlere göre oluşturulması için kullanılabilir bir araç olarak değerlendirilebilir. Ancak Porter'in bu modelini ülkelerin uluslararası rekabet gücünü değerlendirmek için kullanılabilir bir araç olarak kabul etmek ülkeleri uluslararası arenada rekabet eden firmalara benzetmek ve uluslararası ticareti sıfır toplamı bir oyun olarak kabul etmek anlamına gelebilecektir.

## **2.1. Porter'e Yöneltilen Eleştiriler**

Yukarıda ifade edildiği gibi işletme iktisadı bağlamında Porter'in öne sürdüğü Elmas modeli ulusal rekabet gücünü açıklamada önemli bir model olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sebeple Porter'in elmas modeli akademik dünyada olumlu veya olumsuz çeşitli eleştirilere maruz kalmıştır. Literatürde işletme yönetimi bilim adamlarının Porter'in Elmas modeline yönelttiği eleştirilerin iki tür olduğu görülmektedir. Bunlardan ilki ulusal rekabet gücünün sadece yerel Elmas gücüne bağlı olduğu düşüncesi, diğeri ise Porter'in bu modelinin bazı faktörleri göz ardı ettiği'dir. Bu eleştirilerin bir bölümü ilerleyen bölümlerde detaylı olarak aktarılacaktır.

Grant'a göre Porter bu çalışması ile rekabet stratejisi teorisi ile uluslararası ticaret ve yatırım teorilerini bütünleştirerek bu alana önemli katkıda bulunmuştur.<sup>49</sup> Porter'in uluslararası ticaret teorisini genişlettiğini ve bu teoriye birçok yenilik ilave etmekle birlikte teorisinin geçerli teorilerin ana maddelerini

<sup>47</sup> Smit 2010, s.121-124.

<sup>48</sup> Davies ve Ellis 2000, s.1197-1202.

<sup>49</sup> Grant 1991, s.539-541.

ihativa etmekte olduğunu ileri süren Grant, Porter'in katkısının üretim faktörleri karakteristiklerini incelemekteki ve bir ülkenin kaynak stokunun belirleyicilerinin analizindeki detaycılığı olduğunu öne sürmektedir. Grant'a göre Porter, üretim faktörlerini detaylandırarak *Heckscher-Ohlin* modelini, yerel talep koşulları ve ulusal rekabetçi avantaj arasında bağlantı kurarak Krugman'ın ileri sürdüğü Yerel Pazar Etkisi modelini ve Vernon'un Ürün Yaşam Döngüsü modelini genişletmektedir. Önceki teoriler talep koşullarını ele alırken yerel pazarın boyut gibi belirli yönlerine odaklanmasına karşın Porter'in teorisi uluslararası rekabetçi performansı etkileyen daha geniş talep koşullarını ele almaktadır. Bu koşullar yerel talebin büyüme hızı, yerel tüketicilerin üreticileri yeni ürünler ortaya koymaya sevk edecek bilinçli istekliliği ve iç pazarın erken doygunluğu gibi koşullardır.

Davies ve Ellis ise Porter'in öne sürdüğü bu düşüncelerin yeni olmadığını, karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin eksik yanlarını onlarca yıldır ekonomistlerin gördüğünü ve buna uygun görüşler sunduğunu ifade etmektedirler.<sup>50</sup> Teorinin gücünü bazı endüstrilerin uluslararası başarısını açıklamadaki ikna kabiliyetine bağlayan Grant<sup>51</sup>, olumlu eleştirilerine karşın bu noktada teorinin en büyük zayıflığının Elması oluşturan köşelerin birbirleri ile olan ilişkisinin yönü konusundaki belirsizliğin, etkileşimlerin karmaşık oluşunun ve çift yönlü nedenselliğin güçlü bir öngörü oluşturmadaki başarısızlığı olduğunu ifade etmektedir. Grant teorinin diğer bir zayıflığının ise niteliksel olması ve güçlü bir ampiriksel geçerlilik sınamasına başvurmaması olduğunu belirtmektedir. Benzer bir eleştiri Ketels, Davies ve Ellis<sup>52</sup> ile Dunning<sup>53</sup> tarafından da yapılmaktadır. Ketels'e göre Porter iktisatçıların kullandığı dilden farklı olarak matematiksel modeller yerine daha çok sözel tanımlamalar ve mantıklı nedenler sunmaktadır.<sup>54</sup> Ayrıca Ketels Elmas modelinde devlet, kuruluşlar, kültür ve çok uluslu firmaların eksikliğini önemli bir eksiklik olarak nitelemektedir.

Öte yandan Davies ve Ellis ise Porter'in analizini iki yönden eleştirmektedir.<sup>55</sup> Bu eleştirilerden birincisi, Porter'in rekabet gücünü hem bir ulusun verimliliği olarak hem de bazı firmaların ve endüstrilerin küresel pazarda elde ettiği büyük pazar payını koruyabilme yeteneği olarak görmesinin yaratmış olduğu kavramsal karışıklıktır. Bu araştırmacılara göre, Porter'in rekabetçi endüstrileri belirlemek için ihracat payını göz önünde bulundurması ve bu

<sup>50</sup> Davies ve Ellis 2000, s.1198.

<sup>51</sup> Grant 1991, s.542,548.

<sup>52</sup> Davies ve Ellis 2000, s.1209.

<sup>53</sup> Dunning 1992, s.7.

<sup>54</sup> Ketels 2006, s.122,133.

<sup>55</sup> Davies ve Ellis 2000, s.1194-1195.

endüstrilerin uluslararası başarısını açıklamak için ulusal elmas modeline odaklanması ulusal ekonominin bir bütün olarak verimliliğini açıklayamamaktadır. Ayrıca Porter'in "bir endüstrinin ihracat yapabilme yeteneğinin "mutlak verimlilik seviyesi tarafından belirlendiği" şeklindeki düşüncesinin hatalı olduğunu ileri süren bu araştırmacılar bu hatanın temel ticaret teorilerini yanlış anlamaktan kaynaklandığını ifade etmektedirler. Rekabet gücünü pazar payı ile eşleştiren bazı araştırmacıların Porter'in döviz kuru ve ücretlerin rekabet gücünü belirlemede önemsiz olduğu şeklindeki düşüncesinin doğru olmadığını kanıtlamak için çalışmalar yaptığını aktaran Davies ve Ellis bu çalışmalarda ihracat payının bağımlı, diğerlerinin bağımsız değişken olarak ele alındığını ve neticede ihracat payının bu değişkenlerden etkilendiği sonucuna varıldığını ifade etmişlerdir. Bu durumda Davies ve Ellis'e göre Porter'in görüşü, rekabet gücünün pazar payını korumak olarak değerlendirilmesi halinde çürütülmekte, rekabet gücünün ulusal verimlilik olarak ele alınması durumunda ise çürütülememektedir.

Bu açıdan bakıldığında aynı veri setleri ile Porter ve Porter'i eleştirenler hem haklı hem de haksız olabileceklerdir; dolayısıyla Porter'in verimlilik ve pazar payını birbirinden ayrılmaz bir şekilde bir araya getirmesi kavramın net olarak açıklanmadığı fikrinin ağır basmasına neden olmaktadır.

Davies ve Ellis'in diğer bir eleştirisi ise Porter'in ulus kavramı konusundaki belirsizliğidir. Bu araştırmacılara göre Porter, ulusal verimlilikten bahsederken ulus terimi ile "bir yerde ikamet eden insanları" kastederken, verimlilikten pazar payına geçiş yaptığında ulus terimi ile firmalara ev sahipliği yapan ulusu kastetmekte ve bu da analizin konusunu daha da belirsizleştirmektedir.

Davies ve Ellis, Porter'in teorisinin test edilmesi maksadıyla dokuz adet ampirik çalışma yaptığını ve bu çalışmalar neticesinde Porter'in Ulusların Rekabetçi Avantajı adlı çalışmasında öne sürülen beş iddianın beşinin de çürütüldüğünü öne sürmektedir.<sup>56</sup> Buna göre, (i) Bir ulusun sürdürülebilir bir refah seviyesi elde etmek için yenilik odaklı gelişme aşamasına ulaşması gerekmemektedir. (ii) Bir ülkenin refahı o ülkede konuşlanmış firmaların etkinliklerine bağlı değildir. (iii) Uluslararası rekabet gücüne sahip endüstriler genellikle güçlü Elmas modeline sahip değildir. (iv) İçeride doğru yapılan yabancı doğrudan yatırımlar o ülkenin rekabet gücü/verimliliği açısından zayıf bir ekonomiye sahip olduğu anlamına gelmez. (v) Uluslararası başarı her zaman yenilik, ürün farklılaştırması ve markalaşma vasıtasıyla kalite artırımına dayanmak durumunda değildir.

---

<sup>56</sup> Davies ve Ellis 2000, s.1209.



Porter'in teorisini sınamak için yürütülen çalışmalardan birisini de Yetton ve çalışma arkadaşları gerçekleştirmiştir.<sup>57</sup> Söz konusu araştırmacılar Porter'in ileri sürdüğü rekabet gücüne sahip endüstrilerin bu güçlerini içinde bulunduğu ülkelerin güçlü Elmas modeline borçlu olduğu fikrini test etmek için bir çalışma yürütmüşlerdir. Araştırma sonuçları, Kanada, Yeni Zelanda ve özgün olarak Avustralya'nın Porter'in ileri sürdüğünün aksine güçlü bir elmas modeline sahip olmadığı sonucunu ortaya koymuştur.

Porter'in teorisinin temel zayıflıklarını ortaya çıkarmak için yürütülen çalışmaların yanında işletme yönetimi bilim dalından bu zayıflıkları göz ardı edip teoriyi genişletmek ve ekleme yapmak için çalışmalar icra eden akademisyenler de mevcuttur. Bu akademisyenlerden Van Den Bosch ve Van Prooijen<sup>58</sup> ulusların rekabetçi avantajı üzerinde ulusal kültürün etkisine çok az önem verildiğine inanmaktadırlar. Bu akademisyenlere göre bu eksikliği gidermek için Hofstede<sup>59</sup> tarafından sunulan ulusal kültürün boyutları<sup>60</sup> ile Porter'in elmas modeli birleştirilmelidir. Porter'in teorisinin hatalı olmadığını ancak eksik taraflarının olduğunu ileri süren araştırmacılardan bir diğeri olan O'Shaughnessy<sup>61</sup> ise Porter'in teorisinde tarih, kültür, gelenek ve politikanın rolüne yer vermemesini eleştirmektedir.

## 2.2. Dunning, Çok Uluslu Firmalar ve Rekabet Gücü

Dunning, Porter'in analizinde hiçbir orijinal fikir olmadığını, tarih boyunca bir ülkenin dünya pazarlarında rekabetçi olabilmesi için gerekli arz ve talep koşullarını inceleyen birçok bilim adamı olduğunu ve bunların çoğunun rekabetçi avantajın sadece dört kaynağını inceleyen ve yatırım ile girişimciliği göz ardı eden Porter'den daha kapsamlı çalışmalar yürüttüğünü ileri

<sup>57</sup> YETTON, P., J. CRAIG, J. DAVIS ve F. HILMER (1992), "Are Diamonds a Country's Best Friend? A Critique of Porter's Theory of National Competition as Applied to Canada, New Zeland and Australia", *Australian Journal of Management*, No:17(1), s.101.

<sup>58</sup> VAN DEN BOSCH, F.A.J.ve A.A. VAN PROOIJEN (1992), "The Competitive Advantage of European Nations: The Impact of National Culture - a Missing Element in Porter's Analysis?", *European Management Journal*, No:10(2), s.173.

<sup>59</sup> HOFSTEDE, G. (1980), "Motivation, Leadership and Organization: Do American Theories Apply Aboard?", *Organizational Dynamics*, Summer, <http://alangutterman.typepad.com/files/motivation-ldrshp-and-orgn-do-american-theories.pdf>.

Erişim Tarihi:25.12.2011, s.43.

<sup>60</sup> Bu boyutlar: bireysellik karşıtı kolektivizm, kadına karşı erkek, güç sahibi olanlarla olmayanlar arasındaki mesafenin fazla veya az algılanması ile güçlü veya zayıf belirsizlikten kaçınma güdüsüdür.

<sup>61</sup> O'SHAUGHNESSY, N.J. (1997), "The Idea of Competitive Advantage and The Ideas of Michael Porter", *Strategic Change*, Cilt:6, s.73; O'SHAUGHNESSY, N.J. (1996), "Michael Porter's Competitive Advantage Revisited", *Management Decision*, No:34(6), s.19.

sürmektedir<sup>62</sup>. Porter'in önermesini ispatlayacak ekonometrik bir analizinin olmadığını ve hükümetin ekonomik rolünü küçümseyerek Elmas modelinin bir parçası olarak görmemesini de eleştiren araştırmacı, lider çok uluslu firmaların (ÇUF) üretimlerinin çoğunu ulusal sınırlarının dışında yaptığını, dolayısıyla bu firma faaliyetlerinin, etkileşimde bulunulan ülkelerin rekabetçi avantaj elmasının doğasını ve karakteristiğini etkilemekle birlikte bu ülkelerin elmas modelinden de etkilenerek ulusal rekabet gücünü etkileyebileceğini düşünmektedir. Dolayısıyla, Dunning<sup>63</sup>'e göre ÇUF'ların faaliyetleri Porter'in Elmas modelindeki tüm maddeler üzerinde etkiye sahip olduğundan hükümet ve şans dışsal değişkenlerine ilaveten üçüncü dışsal değişken olarak modelde yerini almalıdır.

Dunning<sup>64</sup>, Dunning ve Lundan<sup>65</sup> firmaya özgü rekabetçi avantajların coğrafi kaynağını tespit etmek için Alan Rugman ve çalışma arkadaşları tarafından geliştirilen çifte elmas modelini analitik temel alarak küresel piyasada doğrudan yabancı yatırımların (DYY) % 40'ını elinde bulunduran 144 firmanın yöneticilerine anket uygulamıştır. Araştırmacılar çalışmada Porter'in elmas modelinde tanımlanan belirli üstünlük tiplerinin kaynaklarını firma, endüstri ve ülke düzeyindeki değişkenlerle ilişkilendirmeye çalışmışlardır. Firma düzeyindeki değişkenlerden firma büyüklüğünün yurtdışı kaynaklara bağımlılık ile negatif ilişkili, çok ulusluluk ve teknolojik yoğunluk ile pozitif ilişkili olduğu, ülke düzeyindeki değişkenlerden ülke ekonomisinin büyüklüğü ile yurtdışı kaynaklara bağımlılığın negatif ilişkili olmasına karşın ülke gelişmişlik düzeyi ile yurtdışı kaynaklara bağımlılığın pozitif ilişki içerisinde olduğu bulgular arasındadır. Dunning ve Lundan<sup>66</sup> in bu çalışması ÇUF'ların gerek teknolojik gerekse niteliksiz işgücü ve doğal kaynaklar gibi geleneksel varlıklar açısından verimli değerleri yurtdışından edinmeye artan eğilimleri olduğunu göstermektedir.

### 2.3. Genellenmiş Çifte Elmas Yaklaşımı

Porter'in modelinde çok uluslu firmaların etkisinin göz ardı edilmesinin, önceki kısımda Dunning tarafından eleştirildiğini ve üçüncü dışsal değişken olarak modelde yer alması gerektiği düşüncesi yukarıda belirtilmişti. Bu noktada Dunning'in bu yaklaşımına Moon ve diğ. tarafından bu değişkenin etkisinin

<sup>62</sup> Dunning 1992, s.139.

<sup>63</sup> Dunning 1992, s.144-165.

<sup>64</sup> DUNNING, J. H. (1996), "The Geographical Sources of the Competitiveness of Firms: Some Result of a New Survey", *Transnational Corporations*, No:5(3), s.1-29.

<sup>65</sup> DUNNING, J. H. ve S.M. LUNDAN (1998), "The Geographical Sources of Competitiveness of Multinational Enterprises: An Econometric Analysis", *International Business Review*, No:7, s.115-133.

<sup>66</sup> Dunning ve Lundan 1998, s.131.

dışsal olmaktan daha çok şey ifade ettiği şeklinde bir eleştiri yöneltilmiştir.<sup>67</sup> Böylece Porter'in tek Elmas modeli "Genellenmiş Çifte Elmas Modeline" dönüştürülmüş ve ÇUF'ların aktiviteleri modele dahil edilmiştir.

Bu modeli tanıtmaya başlamadan önce modelin dayandığı Çifte Elmas Modelini incelemekte fayda var. Rugman ve D'Cruz<sup>68</sup>, Porter'in tek Elmas modelinin dış ticarete açık küçük ülkeler ve gelişmemiş ülkeler için uygulanabilir olmadığını, örneğin; bu modelin Kanada'da yer alan yabancı sahipliği firmaların doğasını incelememediğinden dolayı Kanada'nın uluslararası rekabet gücünü açıklayamadığını ileri sürerek eleştirmişler ve Şekil 2'deki Çifte Elmas Modelini<sup>69</sup> geliştirmişlerdir. Buna göre Kanada'nın rekabet gücü, kendi ülke Elmasları ile A.B.D.'nin Elmas modeline göre oluşmaktadır. Rugman ve D'Cruz'un bu yaklaşımı, Porter'in firmaların rekabetçi avantajının temel olarak faaliyette bulunduğu ülkenin yerel ekonomik ortamının bir fonksiyonu olduğu şeklindeki tek Elmas modelini genişletmekte ve böylece ticaret, DYY vasıtasıyla etkileşimde bulunduğu ülkelerin Elmas modellerini de kapsayarak firmaya özgü kabiliyetlerin coğrafi kaynağını da genişletmektedir<sup>70</sup>.

Porter, Ulusların Rekabetçi Avantajı adlı çalışmasında Singapur'un gelecek on yılda ekonomik gelişmenin ilk evresi olan faktör-odaklı ekonomi aşamasında bulunmayı sürdürürken, Kore'nin gerçek gelişmişlik seviyesine ulaşacağını ileri sürmesine rağmen ilerleyen zamanlarda Singapur'un Kore'den daha fazla başarılı olduğu görülmüştür. Bu noktada Moon ve diğ., Porter'in teorisinin geçerliliğinin sorgulanması gerektiğinden yola çıkmışlar ve Genellenmiş Çifte Elmas Modeli'ni geliştirmişlerdir.<sup>71</sup> Bununla birlikte Çifte Elmas Modeli'nin Kanada ve Yeni Zelanda için uygun olduğunu fakat Singapur ve Kore'yi de içeren tüm küçük ekonomiler için uygun olmadığını düşünmüşler ve bu sorunun üstesinden gelmek için Çifte Elmas Modeli'ni, Genellenmiş Çifte Elmas Modeli'ne dönüştürmüşlerdir.

Bu bağlamda geliştirdikleri model Şekil 3'de yer almaktadır. Şeklin dış çeperinde bulunan elmas, küresel Elması; içteki ise yerel Elması temsil etmektedir. Küresel Elmasın boyutu öngörülebilir zaman periyodunda sabittir fakat yerel Elmasın boyutu ülkenin boyutuna ve rekabet gücüne göre değişir. Bu

<sup>67</sup> MOON, H.C., A. M. RUGMAN ve A. VERBEKE (1998), "A Generalized Double Diamond Approach to the Global Competitiveness of Korea and Singapore", *International Business Review*, No:7, s.137.

<sup>68</sup> RUGMAN, A.M. ve J.R. D'CRUZ (1993), "The Double Diamond Model of International Competitiveness: The Canadian Experience", *Management International Review*, No:33, Special Issue, s.18.

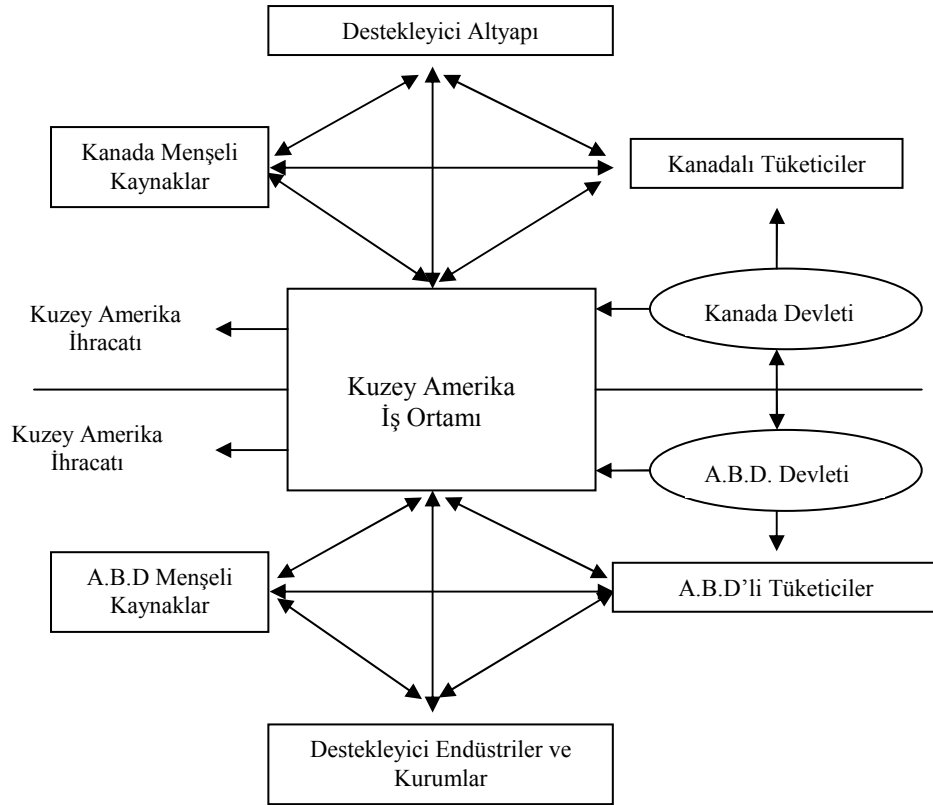
<sup>69</sup> Rugman ve D'cruz 1993, s.34.

<sup>70</sup> Dunning 1996, s.2

<sup>71</sup> Moon vd. 1998, s.136.

iki Elmas arasında noktalarla çizilmiş Elmas, yerel ve uluslararası parametrelerle belirlenmiş ulusal rekabet gücünü temsil eden uluslararası Elmadır. Uluslararası Elmas ile yerel Elmas arasındaki fark uluslararası veya çok uluslu etkinlikleri temsil etmektedir. Buradaki çok uluslu aktiviteler hem dahili (*inbound*) hem de harici (*outbound*) DYY'yi ifade etmektedir.

**Şekil 2. Çifte Elmas Modeli.**



**Kaynak:** Rugman ve D'Cruz 1993, s.34.

Özetle, Porter'in "Elmas modeli" ile "Genellenmiş Çifte Elmas Modeli" arasındaki en önemli fark ikincisinde ÇUF aktivitelerinin hesaba katılmasıdır. Bununla birlikte bu yeni model Porter'in modeline iki yeni ilave daha getirmektedir. Araştırmacılara göre bunlardan ilki bu yeni yaklaşımın, rekabet gücü paradigmasını kullanılabilir hale getirmesi, diğeri ise hükümet değişkenini

dışsal parametre olarak kabul etmekten ziyade Elmas modelinin dört belirleyicisi üzerinde önemli bir etkiye sahip değişken olarak görmesidir.<sup>72</sup>

**Şekil 3. Genellenmiş Çifte Elmas Modeli.**



**Kaynak:** Moon vd. 1998, s.138.

#### 2.4. Dokuz Faktör Modeli

Porter'in Elmas modeline ikinci eklenti ise Cho tarafından yapılmıştır. Porter'in teorisinin yalnızca gelişmiş ülkelere uygulanabileceğini, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin bu modeldeki dört faktöre sahip bile olmadığını ileri süren Cho<sup>73</sup> bu ülkelerin rekabet güçlerini oluşturmak ve geliştirmek için hem hangi faktörlere sahip olmaları gerektiğini hem de kimlerin bu faktörleri nasıl oluşturacağını açıklayan bir modele olan ihtiyaçtan yola çıkarak "Dokuz Faktör Modeli"ni ortaya koymuştur. Uluslararası rekabet gücünün içsel kaynaklarını, fiziksel faktörler ve beşeri faktörler olmak üzere iki ana grupta toplayan araştırmacı, birinci kategoriye bahsedilmiş kaynaklar, iş ortamı, ilişkili ve destekleyici endüstriler ve yerel talebi, diğer kategoriye ise temel ekonomik faaliyetleri icra eden işçileri, iktisadi politikaları oluşturan ve uygulamaya koyan politikacılar ve bürokratları, cesur yatırım kararı alan girişimcileri ve uzman yöneticiler ile yeni teknolojileri uygulayan mühendisleri dahil etmiştir.

<sup>72</sup> Moon vd. 1998, s.148.

<sup>73</sup> CHO, D. (1998), "From National Competitiveness To Bloc And Global Competitiveness", *Business Review*, No:8(1), s.14.

Cho temel olarak fiziksel faktörlerin bir ulusun rekabet gücünü belirleyebileceğini, beşeri faktörlerin ise bu fiziksel faktörleri oluşturarak ve kontrol ederek ulusal rekabet gücünün arttırabileceğini ileri sürmektedir.<sup>74</sup>

Bu model ile Porter'in Elmas modeli arasındaki fark faktörlerin gruplanma şeklidir. Elmas modeli doğal kaynaklar ve işgücünü faktör koşulları altında incelerken bu model doğal kaynakları bahsedilmiş kaynaklar altında, işgücünü ise işçiler grubu altında incelemektedir. Ayrıca Porter hükümet faktörünü dışsal olarak kabul etmesine karşın Cho hükümeti politikacılar ve bürokratlar adı altında içsel olarak kabul etmektedir. İki model arasındaki ortak noktalardan bir tanesi hem Porter hem de Cho'nun "Şans Faktörünü" dışsal olarak kabul etmesidir.

## 2.5. Çifte Çifte Elmas Yaklaşımı

Cho ve diğ.<sup>75</sup> bir bakıma uluslararası faaliyetleri hesaba katan "Genellenmiş Çifte Elmas Modeli" ve insan faktörünü göz önünde bulunduran "Dokuz Faktör Modeli"nin bileşimi olan ve uluslararası beşeri faktörlere vurgu yaparak rekabet gücünün hem etki alanını hem de nedenlerini analiz eden bir model ortaya koymuşlardır. Ortaya konulan bu yeni model, yerel fiziki faktörler, yerel beşeri faktörler, uluslararası fiziki faktörler ve uluslararası beşeri faktörler olmak üzere dört boyut içermektedir. Yerel fiziki faktörler, yerel doğal kaynaklar, piyasa boyutu, altyapı ve hükümet yapısı gibi değişkenler ile; yerel beşeri kaynaklar, yerel ücretler, hükümet memurları, yerel girişimciler ve uzmanlar ile; uluslararası fiziksel faktörler yabancı doğrudan yatırımlar, ticarete açıklık, uluslararası bağlantılar ve küresel standartlar gibi değişkenler ile; uluslararası beşeri faktörler ise uzman meslekler ve iş pazarlarına açıklık gibi değişkenler ile temsil edilmektedir.

Araştırmacılar yaptıkları çalışma neticesinde istatistiksel olarak "Genellenmiş Çifte Elmas Modeli"nin ulusal rekabet gücünün etki alanı açısından, "Dokuz Faktör Modeli"nin ise ulusal rekabet gücünün kaynağı açısından Porter'in Elmas Modeli'nden daha ileri seviyede açıklama gücüne sahip olduğunu ileri sürmektedirler. Bununla birlikte araştırmacılara göre, bu yeni model, gelişmiş ekonomi, yüksek dış bağımlılık veya kısıtlı faktör donatımı gibi çeşitli özelliklere sahip ülkelerin rekabet güçlerini açıklamakta bahse konu tüm modellerden daha fazla açıklama gücüne sahiptir.<sup>76</sup>

<sup>74</sup> Cho 1994, s.17.

<sup>75</sup> CHO, D., H.MOON ve M. YOUNG (2009), "Does One Size Fit All? A Dual Double Diamond Approach to Country-Specific Advantages", *Asian Business & Management*, No:8(1), s.87.

<sup>76</sup> Cho vd. 2009, s.95.

Küreselleşen dünyada beşeri faktörlerin ülkeler arası dolaşıma açık olması ile alanında uzman kişilerin diğer ülke sektörlerine bilgi ve tecrübelerini aktarmaları neticesinde ulusal rekabet gücüne katkı sağlayabileceği yadsınamaz bir gerçektir. Cho ve diğ.'nin sunduğu bu model günümüz karmaşık ekonomilerinin rekabet gücünün tespiti açısından önemli bir yere sahiptir.

## 2.6. Aiginger' in Refah Odaklı Rekabet Gücü Anlayışı

Aiginger günümüze kadar yapılmış olan popüler rekabet gücü tanımlarının birkaç tanesini bir araya getiren ve rekabet gücü kavramına yapılan eleştirileri bertaraf etmekle birlikte bu kavramla ilgilenen herkesin yakın zamanda kabul edeceği bir tanım geliştirdiğini ileri sürmektedir. Aiginger rekabet gücünü "refah yaratabilme yeteneği" olarak tanımlar ve bu kavramın kapsamlı bir değerlendirmesinin muhakkak "sonuç odaklı rekabet gücü yaklaşımını" ve "süreç odaklı rekabet gücü yaklaşımını" içermesi gerektiğini ifade eder.<sup>77</sup> Aiginger bu yaklaşımları, Y= Kişi başı Gelir; S= Fakirlik, bölgesel istihdam farklılıkları ve uzun dönemli işsizlik gibi sosyal göstergeler ile dağılım göstergeleri; E= Sera gazı emisyonu, çıkış enerji yoğunluğu (*the energy intensity of output*), taşıma hacmi gibi ekolojik göstergeler seti; s.i.= Finansal sürdürülebilirlik, dış ticaret dengesinin sürdürülebilirliği ve politik istikrar; K= Fiziksel Sermaye; L= İşgücü; TFP= Teknik İlerleme; C= Kabiliyet; I= Kurumlar; T= Güven olmak üzere fonksiyonel olarak aşağıdaki şekilde ifade etmektedir;

$$W= f(Y, S, E); s.i. \text{ (Sonuç Odaklı Rekabet Gücü Fonksiyonu)}$$

$$W= f(K, L, TFP, C, I, T) \text{ (Süreç Odaklı Rekabet Gücü Fonksiyonu)}$$

Bu iki fonksiyon bir araya gelerek refah odaklı rekabet gücü anlayışını meydana getirmektedir.

Süreç odaklı rekabet gücü fonksiyonu incelendiğinde iş gücü, sermaye ve teknolojik ilerleme gibi standart üretim fonksiyonundaki faktörlerin yanı sıra kabiliyet, kurumların kalitesi, güven, politik kararlılık ve hukukun üstünlüğü gibi faktörleri içerdiği daha genel bir tabirle gelir ve istihdam yaratmak için gerekli olan şartları içerdiği görülmektedir. Bu, bir bakıma bir ülke ya da bölgenin refah yaratma kabiliyeti olarak değerlendirilebilir. Bu fonksiyona benzer bir modelin Porter tarafından Elmas Modeli adı altında oluşturulduğu daha önce incelenmişti. Bu açıdan Aiginger'in Porter'la bu noktada ortak görüşe sahip olduğu görülebilir.

<sup>77</sup> Aiginger 2006, s.162.

### 3. KURUMSAL BAĞLAMDA ULUSAL REKABET GÜCÜ

Bir ülkenin dünyadaki rekabetçilik düzeyinin belirlenmesi üzerine araştırmalar yapan birçok kuruluş bulunmaktadır. Her bir kuruluş, farklı ölçüm metodolojileri kullanarak bir ülkenin rekabetçilik düzeyini belirleyen farklı parametreler üzerine yoğunlaşmış olmasına rağmen ortak amaç ülkelerin vatandaşlarına sunduğu sosyo-ekonomik ortamın kalitesini belirlemek ve bu ortamın iyileştirilerek insanların refahlarını arttırmaya yönelik önlemler alınması için bir rehber sunmaktır.

#### 3.1. Ulusal Rekabet Gücü Endeksleri

Uluslararası rekabet gücünü 1979'dan bu yana düzenli olarak ölçen kurumlardan biri olan Dünya Ekonomi Forumu (WEF), günümüzde 142 ülke için ölçüm yapmaktadır. Rekabet gücünü bir ülkenin verimlilik düzeyini belirleyen kurumların, politikaların ve faktörlerin bütünü olarak gören forum yöneticilere ve politika uygulayıcılara ileri düzey rekabet gücüne sahip olabilmenin önündeki engelleri tanımlayabilecek bir ölçüm aracı sunmak ve böylece bu engellerin üstesinden gelebilecek stratejilerin oluşturulmasını teşvik etmeyi amaç edinmiştir.<sup>78</sup>

2011-2012 Dünya Rekabet Gücü Raporunda WEF'in rekabet gücünü ölçmekte kullandığı Küresel Rekabet Gücü Endeksi (*Global Competitiveness Index*) Tablo-1'de gösterilen üç temel gruba bölünmüş on iki unsurdan oluşmaktadır. Her bir unsur ya büyük uluslararası kaynaklardan ya da WEF'in düzenlediği Yönetici Fikir Anketi'nden (*Executive Opinion Survey*) derlenen göstergelerden oluşmaktadır.

Forum, 2004 yılına kadar Büyüme Rekabet Gücü Endeksi (BRGE) ve İş Rekabet Gücü Endeksi (İRGE) olmak üzere iki farklı endeks yayımlamıştır.<sup>79</sup> Jeffrey Sach tarafından geliştirilen ve makro ekonomik değişkenlere dayalı olan BRGE ile Porter'in Elmas Modeli temel alınarak geliştirilen ve mikro ekonomik değişkenlere dayalı olan İRGE daha sonra Küresel Rekabet Gücü Endeksi (KRG) adı altında birleştirilmiştir. Porter ile aynı doğrultuda rekabet gücünü verimlilikle eşdeğer gören forum, halen Porter'in elmas modelinde bahsedilen faktörlere KRG'de yer vermektedir.

<sup>78</sup> WEF 2011, s.4,10.

<sup>79</sup> WEF (World Economic Forum) (2006), *The Global Competitiveness Report 2006-2007*, [http://www.augustolopez-claros.net/docs/GCR2007\\_CompIndexes2006.pdf](http://www.augustolopez-claros.net/docs/GCR2007_CompIndexes2006.pdf), Erişim Tarihi: 29.11.2011, s.5.



Tablo 1. Rekabet Gücünün Unsurları

Unsur	Grup
Kurumlar	Temel Gereksinimler
Altyapı	
Makroekonomik İstikrar	
Sağlık ve Temel Eğitim	
Yüksek Eğitim ve Öğretim	Etkinlik Arttırıcılar
Ürün Pazar Etkinliği	
İşgücü Pazar Etkinliği	
Finansal Piyasa Etkinliği	
Teknolojik Hazırlık	
Piyasa Boyutu	
İş Sofistikasyonu	Yenilik ve Sofistikasyon Faktörleri
Yenilik	

**Kaynak:** WEF 2011, s.9.

Ulusal düzeyde rekabet gücünü ölçen endeks çalışmalarından bir diğeri Yönetim Geliştirme Enstitüsü (*International Institute for Management Development - IMD*) tarafından yürütülmektedir. IMD, bir ülkenin uluslararası rekabet gücünün sadece GSYİH ve verimliliğe indirilerek ölçülemeyeceğini çünkü işletmelerin aynı zamanda politik, sosyal ve kültürel boyutlarla da uğraşmak durumunda olduğunu belirtmektedir. Bu nedenle, ülkelerin rekabet gücünün işletmelerin rekabet gücüne bağlı olduğu düşüncesinden yola çıkarak ülkelerin, işletmelerin rekabet gücünü arttıracak en etkin yapıya, kurumlara ve politikalara sahip bir ortam sunmaları gerektiğini vurgulamaktadır. Raporlarını 1989 yılından bu yana Dünya Rekabet Gücü Yıllığı adı altında yayımlayan IMD, 2011 yılına 331 ölçüt ile 59 ülkenin rekabet gücünü değerlendirmektedir. Enstitünün kullandığı kriterlerin üçte ikisini oluşturan yayınlanmış veriler; uluslararası, ulusal ve bölgesel organizasyonlar, özel enstitüler ile dünya çapında 54 partner enstitüden oluşan ağdan elde edilen istatistiksel göstergelerden, diğer veriler ise yöneticiler tarafından doldurulan görüş anketlerinden elde edilmektedir. IMD, bir ülkenin rekabetçi ortamını belirleyen faktörleri Tablo 2’de gösterildiği üzere her biri 5 alt gruptan oluşan dört ana

guruba ayırmıştır. Her biri eşit sayıda ölçüt içermeyen bu alt grupların ağırlıkları ise eşittir (%5).<sup>80</sup>

**Tablo 2. IMD'ye Göre Uluslararası Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler**

Ana Grup	Kriter Sayısı	Alt Gruplar	Açıklama
Ekonomik Performans	78	Yerel Ekonomi Uluslararası Ticaret Uluslararası Yatırım İstihdam Fiyatlar	Yerel ekonominin makro ekonomik değerlendirmesi.
Hükümet Etkinliği	71	Kamu Finansmanı Maliye Politikası Kurumsal Çerçeve İş Ortamına İlişkin Mevzuat Sosyal Çerçeve	Hükümet politikalarının uluslararası rekabet gücüne ne derece katkı sağladığı
İş âlemi Etkinliği	68	Verimlilik İş Gücü Piyasası Finans Yönetim Uygulamaları Tutum ve Değerler	Ulusal ortamın, işletmelerin yenilikçi, kârlı ve sorumlu bir yapıda faaliyet göstermesine ne derece katkı sağladığı.
Altyapı	114	Temel Altyapı Teknoloji Altyapı Bilimsel Altyapı Sağlık ve Çevre Eğitim	Temel, teknolojik, bilimsel ve beşeri kaynakların iş âlemi ihtiyaçlarını ne derece karşıladığı.

**Kaynak:** IMD 2011a, s.480.

WEF ve IMD tarafından yürütülen bu çalışmalara önemli bir eleştiri Siggel tarafından yapılmıştır. Siggel'e göre bu endeksler ülkelerin rekabet

<sup>80</sup>IMD (International Institute for Management Development) (2011b), *Frequently Asked Questions*, <http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/FAQs.pdf> , Erişim Tarihi: 28.11.2011, s.485-487.

gücünü yansıtmaktan ziyade ülkeleri iş ortamının kalitesine göre sınıflandırdığından uluslararası yatırımcılara yatırım yeri seçmeleri için yararlı birer rehber olmakla birlikte gerek teorik temelleri gerekse toplama metotları sorunludur.<sup>81</sup>

Rekabet gücü ölçümü üzerine çalışmalar yürüten kuruluşlardan biri de OECD Sekretaryasıdır. OECD Sekretaryası bir ülkenin rekabet gücünü ülkenin faaliyette bulunduğu ticari sektörlerdeki performansı açısından değerlendirmekle birlikte rekabet gücünün ölçümünde ticari performansı etkileyen tüm faktörlerin dikkate alınması gerektiğini ileri sürmektedir.<sup>82</sup> Ancak sekretarya bu gücün ölçülmesinde kullanılan bazı faktörlerin kalitatif olmasından dolayı reel efektif döviz kuruna dayalı ölçümler yapmaktadır. Rekabet gücünün göstergesi olarak kullanılan reel efektif döviz kuru OECD sekretaryası tarafından birim iş gücü maliyetleri ve tüketici fiyat endekslerine dayalı olarak ölçülmektedir. Dış ticaret trendlerini analiz etmek ve öngörülecek için bir araç olarak görülen bu göstergeler “görelî tüketici fiyatlarına dayalı rekabet gücü endeksi” ile “üretim sektöründeki görelî birim iş gücü maliyetlerine dayalı rekabet gücü endeksi” adı altında yıllık olarak yayımlanmaktadır. Ancak ulusal rekabet gücünü oluşturan etmenler OECD Sekretaryasının kullandıklarından çok daha çeşitli ve kompleks olduğundan bu göstergelerin sağlıklı olduğu söylenemez.

### 3.2. Dolaylı Olarak Ulusal Rekabet Gücünü Yansıtan Endeksler

Doğrudan ulusal rekabet gücünü ölçmeyi amaçlamayan ancak kullandıkları veri setleri itibariyle ulusal rekabet gücünün göstergesi veya belirleyicisi olabilecek endeksler yayınlayan kuruluşlardan biri olan Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (BMKP), İnsani Gelişim Raporları (İGR) ile insani gelişimin farklı boyutlarını inceleyerek ülke bazında değerlendirmeler yapmaktadır. 2011 yılı itibariyle Hong Kong ve Filistin Yönetimi dahil 192 Birleşmiş Milletler (BM) üyesi ülkenin insani gelişmişlik seviyesini ölçen kurum, 1990 yılından bu yana her yıl insani gelişimin çevre, cinsiyet, yoksulluk, göç ve eşitlik gibi farklı temalarını işleyerek analizlerini raporlarında yayınlamaktadır.<sup>83</sup>

Geleneksel insani gelişim kavramı ekonomik büyümeye özel önem vermektedir. Ancak yaşam kalitesinin artırılmasında kullanılmadığı sürece

<sup>81</sup> SIGGEL, E. (2007), “International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement”, [http://www.ifo.de/link/vsi07\\_mdc\\_degrauwe\\_Siggel\\_p2.pdf](http://www.ifo.de/link/vsi07_mdc_degrauwe_Siggel_p2.pdf), Erişim Tarihi: 09.11.2010, s.14.

<sup>82</sup> DURAND, M., J. SIMON ve C. WEBB (1992), “OECD’s Indicators of International Trade and Competitiveness”, *OECD Economics Department Working Papers*, No:120, s.5.

<sup>83</sup> UNDP (United Nations Development Programme) (2011), *Human Development Report*, [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2011\\_EN\\_Complete.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_EN_Complete.pdf), Erişim Tarihi: 31.01.2012, s.123.

ekonomik göstergelerdeki büyümenin insani gelişime katkıda bulunmayacağı yadsınamaz bir gerçektir. Dolayısıyla büyüme, insani gelişimin amacı değil önemli bir araçtır ve insani gelişim ile ekonomik büyüme birbirine sıkı sıkıya bağlıdır. BMKP'nin İnsani Gelişim Raporlarında (İGR) insana yatırımın önemini vurgulamaktadır. Bu çerçevede raporlarda sağlıklı ve eğitilmiş kişilerin daha verimli çalışarak ekonomik büyümeye katkıda bulunacağı fikri savunulmaktadır.<sup>84</sup> Ulusal rekabet gücünün artırılması sosyo-ekonomik yapının iyileştirilerek insana yatırım yapılması ile sağlanabileceğinden bu katkı hiç şüphe yok ki ülkenin ulusal rekabet gücünü pozitif yönde etkileyecektir. Bu perspektifte raporlarda ele alınan faktörler ulusal rekabet gücünü belirleyen faktörler olarak değerlendirilebilir.

1990'daki ilk İnsani Gelişim Raporu'nda insani gelişim, insanlara daha çok seçenek sunma işlemi olarak tanımlanmaktadır. Gelir bu seçeneklerden yalnızca bir tanesidir. Sağlık, eğitim, iyi bir fiziksel çevre ile ifade ve hareket özgürlüğü önemli seçenekler arasındadır.<sup>85</sup> Raporunda yer alan endekslerden en önemlisi olan İnsani Gelişim Endeksi (İGE), bir ülkenin insani gelişiminin üç temel boyutundaki performansını ölçen ve GSYH'dan daha kapsamlı bir ölçü sunan bir endekstir. Bu boyutlar: doğumdaki ortalama ömür beklentisiyle ölçülen uzun ve sağlıklı yaşam, 25 yaş ve üzeri insanların aldıkları eğitimin ortalama süresi (yıl olarak) ve okul çağına gelmiş bir çocuğun alması beklenen eğitim süresi (yıl olarak) ile ölçülen bilgiye erişim düzeyi ile satın alma gücü paritesine göre hesaplanmış kişi başına düşen GSMH (\$) ile ölçülen asgari yaşam standardıdır.<sup>86</sup>

Ulusal rekabet gücü edinmekteki asıl amacın refah artışını sağlamak olduğu referans alındığında ülkeler arasındaki refah ve yaşam standardı farkını değişik açılardan değerlendiren bu raporlar ulusal rekabet gücünün birer göstergesi olarak kullanılabilir.

Ekonomik faaliyetlerin serbestçe yapılabilmesi, küreselleşen dünya ekonomisinde yabancı yatırımlar üzerinde dolaylı veya dolaysız engellerin bulunmaması refah artışı ve ulusal rekabet gücü edinmede olmazsa olmaz koşullardandır. Walter<sup>87</sup> tarafından "bireylerin, ekonomik aktivitelerini diğer bireylerin veya devletin keyfi kontrolü ve müdahalesi olmaksızın sürdürebilmesi hakkı" olarak tanımlanan ekonomik özgürlüklerin ölçümü üzerinde çalışan

<sup>84</sup> UNDP (United Nations Development Programme) (1992), *Human Development Report*, <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1992/chapters/>, 18.06.2010, s.12.

<sup>85</sup> UNDP 1992, s.13.

<sup>86</sup> UNDP 2011, s.130,167.

<sup>87</sup> WALTER, E.B. (1991), "Economic Freedom: Toward a Theory of Measurement", [http://www.fraserinstitute.org/commerce/web/product\\_files/EconomicFreedomTheoryofMeasurement.pdf](http://www.fraserinstitute.org/commerce/web/product_files/EconomicFreedomTheoryofMeasurement.pdf), Erişim Tarihi: 20.06.2010, s.61.

günümüzde iki kurum bulunmaktadır. Birbirinden farklı kriterler kullanmalarına rağmen sonuçları hemen hemen birbirine yakın olan bu kurum endekslerinden ilki Kanada kökenli olan *Fraser* Enstitüsü'nün yayınladığı Dünya Ekonomik Özgürlüğü (*Economic Freedom of World; EFW*) Endeksi, diğeri ise ABD kökenli *Heritage Foundation* ve *Wall Street Journal* tarafından hazırlanan Ekonomik Özgürlük Endeksi (EÖE)'dir.

*Fraser* Enstitüsüne göre ekonomik özgürlüğün temel taşları kişisel seçim, değişim (mübadele) serbestliği, pazara giriş ve rekabet özgürlüğü ile özel mülkiyetin güvenliğinin sağlanmasıdır.<sup>88</sup>

Kaynak olarak IMF, WB, WEF gibi uluslararası kurumların, mevcut değilse yerel kaynakların verilerini kullanan *Fraser* Enstitüsü 1996 yılından bu yana oluşturduğu EWF endeksi ile beş temel alandaki ekonomik özgürlüğün derecesini ölçmektedir. Bunlar: (i) devletin büyüklüğü: harcamalar, vergiler ve teşebbüsler, (ii) hukuksal yapı ve mülkiyet haklarının güvenliği, (iii) sağlam paraya erişim, (iv) uluslararası ticaret özgürlüğü, (v) kredi, işgücü ve iş ortamı düzenlemeleridir. 2011 yılına ait raporda 2009 yılı için oluşturulan endekste bu 5 temel kategori altında 42 farklı değişken ile 141 ülkenin ekonomik özgürlüğü derecesini ölçmektedir.<sup>89</sup> Rapor incelendiğinde, ekonomik özgürlük ile kişi başı gelir, ekonomik büyüme, doğrudan yabancı yatırımlar, ortalama ömür, siyasal haklar ve sivil özgürlükler ile temiz çevre arasında pozitif ilişki olduğu, yolsuzluk ile negatif ilişki olduğu, gelir dağılımı ile ise sistematik bir ilişki olmadığı görülmektedir.

EÖE'de ele alınan özgürlükler ise benzer şekilde: iş yapabilmek özgürlüğü, ticaret özgürlüğü, mali (*fiscal*) özgürlük, kamu büyüklüğü, parasal (*monetary*) özgürlük, yatırım özgürlüğü, finansal (*financial*) özgürlük, mülkiyet hakları, yolsuzluktan arınma ve iş özgürlüğüdür.<sup>90</sup>

Her iki kurum tarafından hazırlanan ekonomik özgürlük endeksleri ülkelerin ekonomik özgürlük derecelerini, liberal ekonomi politikalarının ne kadar uygulandığını gösteren endeksler olması dolayısıyla ülkelerin uluslararası rekabet gücünün bir göstergesi olmasının yanı sıra bu gücü belirleyen önemli faktörleri içeren bir faktörler grubu olarak değerlendirilebilir.

<sup>88</sup> FI (Fraser Institute) (2011), "Annual Report", *Economic Freedom of World*, [http://www.freetheworld.com/2011/reports/world/EFW2011\\_complete.pdf](http://www.freetheworld.com/2011/reports/world/EFW2011_complete.pdf).

Erişim Tarihi: 03.02.2012, s.1.

<sup>89</sup> FI 2011, s.1-4.

<sup>90</sup> HF (The Heritage Foundation) (2012), *Index of Economic Freedom*, [http://www.heritage.org/index/pdf/2012/book/index\\_2012.pdf](http://www.heritage.org/index/pdf/2012/book/index_2012.pdf), Erişim Tarihi: 05.02.2012, s.15-19.

2004 yılından bu yana her yıl Dünya Bankası tarafından yayınlanan İş Yapma Raporu küçük ve orta ölçekli işletmeleri dolayısıyla yatırım ortamını etkileyen prosedürleri/düzenlemeleri, işlem sürelerini ve maliyetlerini 10 kritere göre analiz ederek iş yapma ortamı açısından ülkeleri derecelendirmektedir. Bu kriterler: İşe Başlama, İnşaat İzinleri, Elektrik Aboneliği Edinme, Tapu Kaydı, Kredi Alma, Yatırımcının Korunması, Vergi Ödeme, Dış Ticaret, Sözleşmenin İcrası, Tasfiyenin Çözülmesi başlıkları altında toplanmaktadır. İş Yapma raporuna göre özellikle gelişmekte olan ülkelerde iş ortamını şekillendiren düzenlemelerin ve bürokratik işlemlerin fazlalığı, ekonomik faaliyetlerin %80'inin kayıt dışı alanda oluşmasına neden olmaktadır. Kayıt dışında yaşamını sürdüren büyümenin ve iş yaratmanın tetikleyicisi olan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler kredi almakta sıkıntılar yaşamakta, az işçi çalıştırmakta ve büyüyememekte; dolayısıyla ülkedeki firmaların ve ülkenin rekabet gücü azalmaktadır. Rapora göre iş yapma endeksi ile WEF tarafından hazırlanan rekabet gücü endeksi arasında güçlü korelasyon bulunmaktadır.<sup>91</sup> Bir firmanın yaşam döngüsü boyunca karşılaştığı prosedür ve bürokratik işlemlerin fazlalığı o ülkeye yapılan doğrudan yabancı yatırımları negatif yönde etkilediği Yükseler<sup>92</sup> tarafından hazırlanan çalışmada da görülmektedir. Yukarıda aktarıldığı üzere bir ülkedeki yerli ve yabancı firmaların sayısı o ülkedeki iş kurma ile ilgili hukuksal ve kurumsal düzenlemelere bağlı olduğundan İş Yapma Endeksi ülkenin rekabet gücünü belirleyen faktörleri içeren bir gösterge olarak değerlendirilebilir.

Kurumlara ve politikacılara olan güvenin yüksek olması, müteşebbislerin faaliyetlerini eşit şartlar altında yapabileceklerine olan inancını ve dolayısıyla refah artışının temel yapıtaşı olan yatırımları arttırması vasıtasıyla ulusal rekabet gücünün elde edinmesinde önemli bir etkiye sahiptir. Yolsuzluk algılaması üzerine ölçüm yapan bir kuruluş olan Uluslararası Şeffaflık Örgütü (UŞÖ) tarafından yayınlanan Yolsuzluk Algılama Endeksi (YAE) bu bağlamda ulusal rekabet gücünü belirleyen bir gösterge endeks olarak değerlendirilebilir. Yoksulluğun en büyük sebebinin yolsuzluk olduğu ve birbirlerini besledikleri fikrinin ileri sürüldüğü endekste, birçok araştırmaya göre yolsuzluğun yüksek olduğu ülkelere yapılan yabancı yatırım miktarının da düşük seviyede olduğu ifade edilmektedir.<sup>93</sup> Bu bağlamda yolsuzluğun düşük olduğu bir ülke, yabancı

<sup>91</sup> DB (Dünya Bankası) (2009), *Doing Business 2010*, <http://www.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-FullReport.pdf>, Erişim Tarihi: 07.02.2012, s.17,19.

<sup>92</sup> YÜKSELER, Z. (2005), "Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve İş/Yatırım Ortamı İlişkisi", <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/kitaplar/Rekabetgucu-YabanciSermaye.pdf>, Erişim Tarihi: 30.06.2010, s.8-10.

<sup>93</sup> TI (Transparency International) (2005), *Corruption Perceptions Index*, [http://www.transparency.org/content/download/1516/7919/file/media\\_pack\\_en.pdf](http://www.transparency.org/content/download/1516/7919/file/media_pack_en.pdf), Erişim Tarihi: 06.02.2012.

sermaye için cazip hale geleceğinden gelir, istihdam ve teknoloji transferi etkileri ile paralel olarak o ülkenin rekabet gücü artacaktır. Dolayısıyla YAE ülkelerin rekabet gücünün analiz edilmesinde kullanılacak bir araçtır.

Devlet yerine getirmekle mükellef olduğu kamu hizmetleri, hukuksal düzenlemeler ve ekonomi politikaları ile sosyal ve ekonomik hayatın ayrılmaz bir parçasıdır. Bu faaliyetlerin kalitesi ve politik istikrar, özel sektörün gelişimi ve yatırım kararları üzerinde önemli etkilere sahip olduğundan ulusal rekabet gücünü belirleyen faktörler arasında yer almaktadır. Dünya Bankası 1996 yılından bu yana 213 ülke yönetimini söz hakkı ve hesap verebilirlik, politik istikrar ve şiddet/terörizmin bulunmayışı, hükümet etkinliği, hukukun üstünlüğü ve yolsuzluk kontrolü bakımından Yönetim Göstergeleri adı altında incelemektedir.<sup>94</sup>

Bu göstergelerden ilki olan **söz hakkı ve hesap verebilirlik** göstergesi ile bir ülke vatandaşlarının, ülke yöneticilerinin seçimine ne derece katılabildikleri yönündeki algılarının yanı sıra sendika kurma özgürlüğü, ifade özgürlüğü ve medya özgürlüğüne yönelik algılamaların ölçülmesi hedeflenmiştir. Diğer göstergeler arasında yer alan **politik istikrar ve şiddet/terörizmin bulunmayışı** göstergesi ile siyasi nedenli şiddet ve terörizm dahil olmak üzere yasadışı faaliyetler ve şiddet aracılığı ile hükümetin devrilmesi veya istikrarının bozulması olasılığı; **hükümet etkinliği** göstergesi ile kamu hizmetlerinin kalitesi, bu hizmetlerin politik baskılardan bağımsızlığı, politika oluşturma ve uygulama kalitesi ile bu tür politikalara hükümetin sadakatinin güvenilirliği; **düzenleyici kalitesi** göstergesi ile hükümetin özel sektörün gelişmesini mümkün kılan ve arttıran güçlü politika ve düzenlemeleri formüle etme ve uygulama yeteneği değerlendirilmektedir. **Hukukun üstünlüğü** göstergesi ile suç ve şiddet olasılığı algısını, toplum kurallarına uyma ve bu kurallara güven derecesini, mahkemelerin, polis, mülkiyet haklarının ve sözleşme icrasının kalitesini ölçmeyi hedefleyen Dünya Bankası son olarak **yolsuzluk kontrolü** göstergesi vasıtasıyla kamu gücünün ne derece özel çıkarlar için kullanıldığı yönündeki algıları ölçmektedir.

## SONUÇ

Ulusal rekabet gücü kavramına iktisat teorileri çerçevesiyle bakıldığı çalışmanın ilk kısmında bu teoriler ulusal rekabet gücünü belirleyici kaynaklar olarak değerlendirilmiştir. Bu çerçevede, 18. yüzyıldan 20. yüzyılın ilk yarısına kadar

<sup>94</sup> KAUFMANN, D., A. KRAAY ve M. MASTRUZZI (2010), "The Worldwide Governance Indicators Methodology and Analytical Issues: Policy Research Working Paper 5430", *The World Bank Development Research Group Macroeconomics and Growth Team*, [http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN\\_ID1682130\\_code468680.pdf?abstractid=1682130&mirid=3](http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1682130_code468680.pdf?abstractid=1682130&mirid=3), Erişim Tarihi:07.02.2012, s.1-4.

rekabet gücünün belirleyicileri maliyet farklılıkları ve doğal kaynaklar gibi temel faktörler iken, teknolojinin gelişmesi ve dışa açık ticaret politikalarının benimsenmesi ile bu gücün oluşumunda Ar-Ge faaliyetleri, nitelikli işgücü, ölçek ekonomileri gibi faktörler önemli rol oynamaya başlamıştır. Daha sonraki yıllarda dünya ekonomisinin küreselleşmesi, bilgi ve iletişim teknolojilerinin yaygınlaşması neticesinde çok uluslu şirketlerin faaliyetleri, endüstri-içi ticaret ve bu teknolojilerin yoğun kullanımı rekabet gücünü etkileyen olgular olarak karşımıza çıkmıştır. İşletme iktisadı bilim dalının ulusal rekabet gücü alanındaki temsilcisi olarak nitelendirebileceğimiz Porter'in ulusal rekabet gücünü oluşturan faktörleri inceleme biçimi bu alanda birçok tartışmaların yapılmasına sebebiyet vermiştir. Kimi bilim adamları Porter'in teorisine metodoloji bakımından karşı çıkarken kimi bilim adamları ise teorinin eksik tarafları olduğunu vurgulamakla birlikte Porter'in teorisini temel alan teoriler ortaya atmıştır. İktisat teorisi ve işletme iktisadı teorisyenlerine göre ulusal rekabet gücünün kaynakları ve bu gücün belirleyicileri Tablo 3'de özetlenmiştir. Tablo 3 ulusal rekabet gücü kaynaklarının ve belirleyicilerinin zaman içerisindeki değişimini ortaya koyması bakımından önemlidir.

Dünya ekonomisinin küreselleşmesine paralel ulusal rekabet gücünün ölçümü ve bu gücü belirleyen faktörleri tespit etmeye yönelik olarak çalışmalar yürüten iktisadi kuruluşların sayısında artış gözlemlenmiştir. Bu kuruluşlardan biri olan OECD Sekretaryası, ulusal rekabet gücü göstergesi olarak birim işgücü maliyetleri ve tüketici fiyatlarına dayalı reel efektif döviz kurunu kullanmaktadır. Ancak oluşumunda çok farklı ve karmaşık etmenlerin bulunduğu ulusal rekabet gücünü sadece birim işgücü maliyetleri, tüketici fiyatları ve bunlara dayalı hesaplanan reel efektif döviz kuruna dayandırarak rekabet gücünü ölçmek sığ kalmaktadır. Dolayısıyla çok sayıda faktör kullanarak ulusların rekabet gücünü ölçmeye yönelik çalışmalar yürüten WEF ve IMD gibi kurumlara kıyasla OECD Sekretaryası rekabet gücü göstergelerinin, ulusal rekabet gücünü yansıtmaya kabiliyeti daha zayıftır.



**Tablo 3. İktisat ve İşletme İktisadı Teorisyenlerine Göre  
Ulusal Rekabet Gücü**

<b>Akademisyen</b>	<b>Teori</b>	<b>Rekabet Gücünün Belirleyicileri</b>	<b>Rekabet Gücünün Kaynağı</b>
Adam Smith (1766)	Mutlak Üstünlük Teorisi	Mutlak Maliyet Avantajı	Faktör verimliliği; doğal ve kazanılmış üstünlükler.
Ricardo (1817)	Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi	Karşılaştırmalı Maliyet Avantajı	Faktör verimliliği; doğal ve kazanılmış üstünlükler.
Eli Heckscher ve Bertil Ohlin (1933)	Faktör Donatımı Teorisi	Faktör Donatımı	Nispi kaynak miktarındaki dolayısıyla faktör fiyatlarındaki farklılıklar.
Kenen (1965) ve Keesing (1966)	Neo-Faktör-Donatımı Teorisi	Nitelikli İşgücü	Eğitilmiş işgücü
Posner (1961)	Teknoloji Açığı Teorisi	Teknolojik Yenilik	Ar-Ge Faaliyetleri
Vernon (1966) Krugman (1979a), Grossman ve Helpman (1989) ve Lai (1995)	Ürün Dönemleri Teorisi	Teknolojik yenilikler, yeni ürünlerin geliştirilmesi, çok uluslu firmaların faaliyetleri.	Ülkedeki teknolojik yenilik yapma kapasitesi, nitelikli iş gücü miktarı; ülke büyüklüğü, doğrudan yabancı yatırımlar ve devletin Ar-Ge faaliyetlerine verdiği destek.
Marshall (1890), Linder (1961), Grubel ve Lloyd (1971), Krugman (1979b; 1980; 1981)	Yeni Dış Ticaret Teorileri (Örtüşen Talepler Teorisi/ Endüstri-İç Ticaret/ Monopolcü Rekabet)	İçsel ve Dışsal Ölçek ekonomileri, ürün farklılaştırılması, endüstri-İç ticaret.	Yüksek üretim hacmi ve geniş bir iç piyasa, endüstriyel kümelenme, dışa açıklık, Ar-Ge faaliyetleri ve teknolojik gelişme.

Akademisyen	Teori	Rekabet Gücünün Belirleyicileri	Rekabet Gücünün Kaynağı
Porter (1990)	Rekabetçi Üstünlük Teorisi (Elmas Modeli)	Yüksek seviyede ve sürekli artış gösteren bir verimlilik.	Ülkedeki faktör koşulları, talep koşulları, ilgili ve destekleyici endüstriler, firma stratejisi, yapısı ve yerel rekabet ortamı
Rugman ve D'Cruz (1993)	Çifte Elmas Modeli	Yerel elmas ile üç ülkenin (ABD, Japonya ve Avrupa Birliği) elması arasındaki etkileşim.	Ticaret ilişkisinde bulunan iki ülkenin elmas modeline ek olarak çok uluslu firmaların faaliyetleri.
Moon vd. (1998)	Genellenmiş Çifte Elmas Modeli	Yerel elmas ile küresel elmas arasındaki etkileşim.	Yerel elmas ile küresel elmas modeline ek olarak çok uluslu firmaların faaliyetleri.
Cho (1998)	Dokuz Faktör Modeli	Beşeri faktörlerin fiziki faktörleri etkin kullanma kabiliyeti.	Bahşedilmiş kaynaklar, iş ortamı, ilişkili ve destekleyici endüstriler, yerel talep, işçiler, politikacılar ve bürokratlar, girişimciler, uzman yöneticiler ile mühendisler ve şans.
Aiginger (2006)	Refah Odaklı Rekabet Gücü Anlayışı	Refah yaratabilme yeteneği.	İş gücü, fiziksel sermaye, teknolojik ilerleme; kabiliyet, kurumların kalitesi, güven, politik kararlılık ve hukukun üstünlüğü.
Cho, Moo ve Young (2009)	Çifte Çifte Elmas Modeli	Yerel ve uluslararası faktörlerin birbirleri ile etkileşimi. Beşeri faktörlerin ülkeler arası dolaşıma açık olması.	Yerel fiziki faktörler, yerel beşeri faktörler, uluslararası fiziki faktörler ve uluslararası beşeri faktörler.

Ulusal rekabet gücünün ölçümü üzerine çalışmalar yürüten bu kuruluşların yanı sıra direkt olarak ulusal rekabet gücünü ya da bu gücü belirleyen faktörleri ölçmeyi amaç edindiğini ifade etmeyen ancak üzerinde çalıştıkları kriterler itibarıyla ulusal rekabet gücünün göstergesi ya da belirleyicisi niteliğinde olduğu kabul edilebilecek endeksler yayınlayan kurum ve kuruluşlar mevcuttur. Bunlardan biri olan Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (BMKP)'nin yayınladığı endeksler, rekabet gücü edinmekteki asıl amacın yaşam standardını arttırmak olduğu göz önüne alındığında, kişi başı GSMH'dan daha kapsamlı bir ölçü sunmaları dolayısıyla ülkelerin yaşam kalitesini ortaya koyması bakımından ulusal rekabet gücünün bir göstergesidir. Ayrıca ulusal rekabet gücü edinmek eğitilmiş, sağlıklı ve en azından temel ihtiyaçlarını giderebilecek düzeyde yaşam standardına sahip insan kaynağı gerektirdiğinden bu endeksler ulusal rekabet gücünün belirleyicilerini içeren endeksler olarak değerlendirilebilir.

Temel belirleyicileri kişisel seçim, mübadele serbestliği, pazara giriş ve rekabet özgürlüğü ile özel mülkiyet güvenliğinin sağlanması olan ekonomik özgürlükler ile kişi başı gelir, ekonomik büyüme, doğrudan yabancı yatırımlar, ortalama ömür arasında pozitif ilişki mevcut olduğundan ekonomik özgürlük derecesinin ölçülmesinde kullanılan faktörler, ulusal rekabet gücünü belirleyen faktörler olarak değerlendirilebilir.

Bir firmanın yaşam döngüsü boyunca bir ülkede karşılaştığı süreç ve bürokratik işlemlerin ücret ve zaman bakımından maliyeti o ülkeye yapılan yerli ve yabancı yatırımların miktarını etkilediğinden Dünya Bankası tarafından hazırlanan İş Yapma Endeksi'nin oluşturulmasında kullanılan faktörler ulusal rekabet gücünü belirleyen faktörler grubu olarak kabul edilebilir.

Yolsuzluğun düşük olduğu bir ülke, yabancı sermayenin yanı sıra kurumlara ve siyasi otoriteye olan güven artışına bağlı olarak yerli yatırımcılar için de cazip hale geleceğinden bu yatırımların miktarı artacaktır. Bu artış yabancı firmaların teknolojilerini, yönetim birikimlerini ve deneyimlerini transfer etmeleri ve sektördeki rekabet ortamını olumlu yönde etkilemesi suretiyle ülkenin ulusal rekabet gücünde artış meydana getirecektir. Dolayısıyla Uluslararası Şeffaflık Örgütü tarafından hazırlanan Yolsuzluk Algılama Endeksi ülkelerin rekabet gücünün analiz edilmesinde kullanılacak bir göstergedir.

Kamu hizmetleri toplum yaşamının ayrılmaz bir parçasıdır. Kamu hizmetlerinin yürütülmesinden sorumlu siyasi otorite belli bir grubun çıkarlarından ziyade ülke çıkarlarını göz önünde bulundurmalı, bu hizmetlerin kalitesini arttırmayı amaç edinmeli ve bu yönde istikrarlı bir politika izlemelidir. Siyasi otoriteye güvenin olmadığı, yasadışı faaliyetlerin ve şiddetin yoğun olarak yaşandığı ülkelerde politik istikrarın sürdürülemeyeceği bir gerçektir.

Böyle bir ortamda yatırımcılar geleceğe yönelik sağlıklı kararlar alamazlar ve bu durum zincirleme olarak makro ekonomik göstergeler üzerinde olumsuzluklara yol açmakla birlikte ülke rekabet gücünü de olumsuz yönde etkilemektedir. Diğer yandan bu hizmetlerin idamesinde bilgi ve iletişim teknolojilerinin etkin bir şekilde kullanılması, bürokratik işlemlerin azlığı, dünya standartlarında ulaşım ve iletişim alt yapısının kurulması özel sektörün ekonomik faaliyetlerini ve dolayısıyla ülke rekabet gücünü olumlu yönde etkileyecektir. Yukarıda bir kısmı aktarılan sebeplerden ötürü ülke rekabet gücünü belirleyen bu faktörler, Dünya Bankası tarafından yönetim göstergeleri adı altında incelenmektedir. Yönetim kalitesini ve etkinliğini ölçen bu göstergeler ulusal rekabet gücünün belirleyicisi göstergeler olarak bu çerçevede değerlendirilebilir.

### KAYNAKÇA

AIGINGER, K. (2006), "Competitiveness: From a Dangerous Obsession to a Welfare Creating Ability with Positive Externalities", *Journal of International Competitive Trade*, No: 6(2), s.161-177.

APPLEYARD, D.R. ve A.J. FIELD (1995), *International Economics*, USA.

CHARBAUGH, R.J. (2005), *International Economics*, Tenth Edition, Thomson South-Western, USA.

CHO, D. (1998), "From National Competitiveness To Bloc And Global Competitiveness", *Business Review*, No:8(1), s.11-23.

CHO, D., H. MOON ve M. YOUNG (2009), "Does One Size Fit All? A Dual Double Diamond Approach to Country-Specific Advantages", *Asian Business & Management*, No:8(1), s.83-102.

DAVIES, H. ve P. ELLIS (2000), "Porter's Competitive Advantage Of Nations: Time For The Final Judgement?", *Journal of Management Studies*, No:37(8), s.1189-1213.

DB (Dünya Bankası) (2009), *Doing Business 2010*, <http://www.doingbusiness.org/~media/FPKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-FullReport.pdf>, Erişim Tarihi: 07.02.2012.

DUNNING, J.H. (1992), "The Competitive Advantage of Countries and The Activities of Transnational Corporations", *Transnational Corporations*, No:1(1), s. 135-168.

DUNNING, J.H. (1996), "The Geographical Sources of the Competitiveness of Firms: Some Results of a New Survey", *Transnational Corporations*, No:5(3), s.1-29.

DUNNING, J.H. ve S.M. LUNDAN (1998), "The Geographical Sources of Competitiveness of Multinational Enterprises: An Econometric Analysis", *International Business Review*, No:7, s.115-133.

DURAND, M., J. SIMON ve C. WEBB (1992), "OECD's Indicators of International Trade and Competitiveness", *OECD Economics Department Working Papers*, No:120.

FI (Fraser Institute) (2011), "Annual Report", *Economic Freedom of World*, [http://www.freetheworld.com/2011/reports/world/EFW2011\\_complete.pdf](http://www.freetheworld.com/2011/reports/world/EFW2011_complete.pdf), Erişim Tarihi: 03.02.2012.

GRANT, R.M. (1991), "Porter's Competitive Advantage of Nations': An Assessment", *Strategic Management Journal*, No: 12(7), s.535-548.

GROSSMAN, G.M. ve E. HELPMAN (1989), "Quality Ladder and Product Cycles", *Nber Working Paper Series*, No:3201, Cambridge.

GRUBEL, H.G. ve P.J. LLOYD (1971), "The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade", *Economic Record*, 47 (4), s. 494-517.

HF (The Heritage Foundation) (2012), *Index of Economic Freedom*, [http://www.heritage.org/index/pdf/2012/book/index\\_2012.pdf](http://www.heritage.org/index/pdf/2012/book/index_2012.pdf), Erişim Tarihi: 05.02.2012.

HOFSTEDE, G. (1980), "Motivation, Leadership and Organization: Do American Theories Apply Aboard?", *Organizational Dynamics*, Summer, <http://alangutterman.typepad.com/files/motivation-ldrshp-and-orgn-do-american-theories.pdf>, Erişim Tarihi:25.12.2011, s.42-63.

IMD (International Institute for Management Development) (2011a), *Methodology and Principles of Analysis*, <http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/methodology.pdf>, Erişim Tarihi: 28.11.2011.

IMD (International Institute for Management Development) (2011b), *Frequently Asked Questions*, <http://www.imd.org/research/publications/wcy/upload/FAQs.pdf>, Erişim Tarihi: 28.11.2011.

KARLUK, R. (2002), *Uluslararası Ekonomi Teori ve Politika*, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul.

KAUFMANN, D., A. KRAAY ve M. MASTRUZZI (2010), "The Worldwide Governance Indicators Methodology and Analytical Issues: Policy Research Working Paper 5430", *The World Bank Development Research Group Macroeconomics and Growth Team*, [http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN\\_ID1682130\\_code468680.pdf?abstractid=1682130&mirid=3](http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/SSRN_ID1682130_code468680.pdf?abstractid=1682130&mirid=3), Erişim Tarihi:07.02.2012.

KEESING, D.B. (1966), "Labor Skills and Comparative Advantage", *The American Economic Review*, No: 56(1/2), s.249-258.

KENEN, P.B. (1965), "Nature, Capital and Trade", *Journal of Political Economy*, No:73(5), s.437-460.

- KETELS, C.H.M. (2006), "Michael Porter's Competitiveness Framework-Recent Learnings and New Research Priorities", *Journal of Industrial Competitive Trade*, No: 6(2), s.115-136.
- KİBRİTÇİOĞLU, A. (1996), "Uluslararası Rekabet Gücüne Kavramsal Bir Yaklaşım", <http://129.3.20.41/eps/it/papers/0509/0509008.pdf>, Erişim Tarihi: 19.09.2009.
- KRUGMAN, P.R. (1979a), "A Model of Innovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income", *The Journal of Economy*, No: 87(2), s.253-266.
- KRUGMAN, P.R. (1979b), "Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade", *Journal of International Economics*, No:9, s.469-479.
- KRUGMAN, P.R. (1980), "Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade", *The American Economic Review*, No:70(5), s.950-959.
- KRUGMAN, P.R. (1981), "Intraindustry Specialization and the Gains from Trade", *Journal of Political Economy*, No:89(5), s.959-973.
- KRUGMAN, P.R. (1994), "Competitiveness: A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, March/April 1994, No:23(2), s.28-44.
- KRUGMAN, P.R. ve M. OBSTFELD (2009), *International Economics Theory and Policy*, Eight Edition, Pearson, Boston.
- LAI, E. L.C. (1995), "The Product Cycle and the World Distribution of Income. A reformulation", *Journal of International Economics*, No:39(3/4), s.369-382.
- LINDER, S.B. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley & Sons Ltd., Almqvist-Wiksell, Stockholm.
- MARKUSEN, J.R., J.R. MELVIN, W.H. KAEMPFER ve K.E. MASKUS (1995), *International Trade, Theory and Evidence*, McGraw-Hill, USA.
- MARSHALL, A. (1890), *Principles of Economics*, Library of Economics and Liberty, <http://www.econlib.org/library/Marshall/marP2.html>, Erişim Tarihi: 20.11.2011.
- MOON, H.C., A.M. RUGMAN ve A. VERBEKE (1998), "A Generalized Double Diamond Approach to the Global Competitiveness of Korea and Singapore", *International Business Review*, No:7, s.135-150.
- OHLIN, B. (1933), *Interregional and International Trade*, Cambridge, Harvard University Press. Revised version published in 1968.

O'SHAUGHNESSY, N.J. (1997), "The Idea of Competitive Advantage and The Ideas of Michael Porter", *Strategic Change*, Cilt: 6, s.73-83.

O'SHAUGHNESSY, N.J. (1996), "Michael Porter's Competitive Advantage Revisited", *Management Decision*, No: 34(6), s.12-20.

PORTER, M.E. (1990a), *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, China.

PORTER, M.E. (1990b), "The Competitive Advantage of Nations", *Harvard Business Review*, March-April, s.73-91.

POSNER, M.V. (1961) "International trade and technical change". *Oxford Economic Papers*, No 13, s. 323-341.

RICARDO, D. (1817), *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Library of Economics and Liberty,

<http://www.econlib.org/library/Ricardo/ricP.html>, Erişim Tarihi:21.11.2011.

RUGMAN, A.M. ve J.R. D'CRUZ (1993), "The Double Diamond Model of International Competitiveness: The Canadian Experience", *Management International Review*, No:33, Special Issue, s.17-39.

SALVATORE, D. (1990), *Theory and Problems of International Economics*, Third Edition, McGraw-Hill, USA.

SIGGEL, E. (2007), "International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement",

[http://www.ifo.de/link/vsi07\\_mdc\\_degrauwe\\_Siggel\\_p2.pdf](http://www.ifo.de/link/vsi07_mdc_degrauwe_Siggel_p2.pdf),

Erişim Tarihi: 09.11.2010.

SMIT, A.J. (2010), "The Competitive Advantage of Nations: Is Porter's Diamond Framework a New Theory That Explains The International Competitiveness of Countries", *Southern African Business Review*, No:14(1), s.105-130.

SMITH, A. (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Edwin Cannan, ed. 1904. Library of Economics and Liberty,

<http://www.econlib.org/library/Smith/smWN.html>, Erişim Tarihi: 21.11.2011.

TI (Transparency International) (2005), *Corruption Perceptions Index*,

[http://www.transparency.org/content/download/1516/7919/file/media\\_pack\\_en.pdf](http://www.transparency.org/content/download/1516/7919/file/media_pack_en.pdf), Erişim Tarihi:06.02.2012.

UNDP (United Nations Development Programme) (2011), *Human Development Report*, [http://hdr.undp.org/en/media/HDR\\_2011\\_EN\\_Complete.pdf](http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_EN_Complete.pdf),

Erişim Tarihi: 31.01.2012.



UNDP (United Nations Development Programme) (1992), *Human Development Report*, <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr1992/chapters/>, Erişim Tarihi: 18.06.2010.

VAN DEN BOSCH, F.A.J. ve A.A. VAN PROOIJEN (1992), “The Competitive Advantage of European Nations: The Impact of National Culture - a Missing Element in Porter’s Analysis?”, *European Management Journal*, No:10(2), s.173-177.

VERNON, R. (1966), “International Investment and International Trade in the Product Cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, May, s.190-207.

WALTER, E.B. (1991), “Economic Freedom: Toward a Theory of Measurement”, [http://www.fraserinstitute.org/commerce.web/product\\_files/EconomicFreedomTheoryofMeasurement.pdf](http://www.fraserinstitute.org/commerce.web/product_files/EconomicFreedomTheoryofMeasurement.pdf), Erişim Tarihi: 20.06.2010.

WEF (World Economic Forum) (2006), *The Global Competitiveness Report 2006-2007*, [http://www.augustolopez-claros.net/docs/GCR2007\\_CompIndexes2006.pdf](http://www.augustolopez-claros.net/docs/GCR2007_CompIndexes2006.pdf), Erişim Tarihi: 29.11.2011.

WEF (World Economic Forum) (2011), *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf), Erişim Tarihi: 25.11.2011.

YETTON P., J. CRAIG, J. DAVIS ve F. HILMER (1992), “Are Diamonds a Country’s Best Friend? A Critique of Porter’s Theory of National Competition as Applied to Canada, New Zeland and Australia”, *Australian Journal of Management*, No: 17(1), s.89-119.

YÜKSELER, Z. (2005), “Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve İş/Yatırım Ortamı İlişkisi”, <http://www.tcmb.gov.tr/yeni/evds/yayin/kitaplar/Rekabetgucu-YabancıSermaye.pdf>, Erişim Tarihi: 30.06.2010.