Rekabet Kavramına Yeni Bir Alternatif Yaklaşım: Sistemik Rekabet

A New Alternative Approach to The Concept of Competitive: Systemic Competitiveness

Asst. Prof. Dr. Nurgün Topallı (Bozok University, Turkey)
Assoc. Prof. Dr. Birol Mercan (Necmettin Erbakan University, Turkey)

Abstract

The concept of “Systemic competitiveness” takes its fundamental from subject of economic development and industrialization. This term generally describes factors which enables individual companies becoming competitive. Traditional economic development approach analyzes the concept of competition in micro and macro level. However, in the systemic competitiveness approach, stable micro and macro framework is not enough to ensure competition although it’s necessary. Therefore, the concept of competition should be examined in four levels which are “micro”, “macro”, “meso”, “meta” for a healthy development. Another aspect that differentiates the approach of systemic competition from the concept of traditional competition is systemic competition benefits from different disciplines such as innovation economics, business economics, management, economics and industrial sociology in the analyses. The purpose of this study is to summarize the conceptual framework for the concept of systemic competitiveness in a systematic way and observe the sample of countries.

1 Giriş

Rekabet kavramı iktisat literatüründe önemini koruyan ve tartışılan bir konudur. Ülkelerin rekabetçi firmalara sahip olması ve ekonominin rekabetçi bir yapıya dönüşmesi ekonomik kalkınma için önemli bir faktör olarak görülmektedir. Son yıllarda rekabet kavramının daha çok bilgi ve teknoloji temelli dinamik rekabetçi üstünlüklere dayandığı dikkatleri çekmektedir. Firmaların sanayi kümelerini, sanayi bölgelerini, iş anlaşmalarını, arzıcılarla uzun dönemli sözleşmeleri, teknolojik iletişim ağlarını benimsmeleri onları daha rekabetçi hale getirmektedir. Rekabetçi olabilen ülkeler örgütlenmede, etkin öğrenmede, karar oluşturma süreçlerinde ve iş oluşturma aşamalarında diğer ülkelere göre daha başarı göstermektedir.

Klasik iktisada göre bireylerin ve toplumun refahının artmasında rekabet önemli bir yer almaktadır. Neo-klasik iktisatta ise rekabet piyasa yapısı çerçevesinde ele alınmış ve rekabeti belirleyen en önemli unsur firma sayısı olarak kabul edilmiştir. Piyasada tek bir firma olduğunda tekel oluşmakta ve rekabetten söz edilememektedir. Tam rekabet durumu ancak piyasada çok sayıda firmanın olduğu ancak tek bir firmanın piyasa üzerinde etkisi olmadığı durumda gerçekleşmektedir (Kırankabeş, 2006). Klasik iktisatçılara göre tam rekabet piyasasında arz edilen ve talep edilen miktarı birbirine eşitleyen fiyat denge fiyatı veya piyasa fiyatıdır. Bu denge kararlı bir dengedir. Piyasa fiyatının denge fiyatının altında ya da üstünde oluşması durumunda alıcılar ve satıcılar arasındaki rekabet fiyatın tekrar denge fiyatına ulaşmasını sağlamaktadır (Dinler, 2013). Piyasada dengeyi sağlayan unsur alıcılar ve satıcılar arasındaki rekabettir. Diğer taraftan firmalar arasındaki rekabet ürün geliştirme, ürün farklılaştırma ve yenilik gibi konuları da içermektedir (Tokathoğlu, 1999). Son yıllarda Klasik iktisadın varsayımlarına ve kullandığı yöntemlere yönelik yapılan eleştiriler yeni iktisadi akımların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu yaklaşımlardan biri kurumsal iktisattır. Acemoğlu ve Robinson (2014) tarafından gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki farklılığın en önemli nedeni olarak ülkelerdeki siyasal ve ekonomik kurumlar gibi faktörler üzerinde durulmaktadır (Acemoğlu ve Robinson, 2014). Kurumsal iktisatta rekabet kavramı kurumlar ve organizasyonlar arasındaki etkileşimin rekabete dayandırılmasıyla ele alınmaktadır. Kurumsal etkileşim ve değişim ise organizasyonların sürekli bir biçimde bilgi ve yeteneğe yatırım yapmalarından ve bireyler ile organizasyonların fırsatlara yönelik ilgi ve seçimlerinden kaynaklanmaktadır (Dumludağ, 22).

“Sistemik rekabet” kavramı en genel olarak özel firmaların rekabetçi hale gelmesinde etkili faktörleri açıklamakta kullanılan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. 1990’lı yıllarda Esser vd. (1995) tarafından sistemik rekabet kavramı neden bazı ülkelerin sanayileşme çabalarının başarılı ve bazılarının başarısız olduğunu açıklamakta kullanılmıştır. Bu yaklaşımın temel argümanlarından biri; ekonomik performans farklılıklarının sadece başarılı sanayileşme politikaları ya da teknoloji transferi gibi izole edilmiş “anahtar faktörler” ilişkisine bağlanamayacağı yönündedir. Sanayileşme politikaları ya da teknoloji transferi gibi faktörlerin iyi çalışmasının nedeni bu faktörlerin diğer faktörler tarafından desteklenmesidir. Bu nedenle ülkelerin, bölgelerin ve firmaların ekonomik performanslardaki farklılıkları anlayabilmek için sistemin bazı bileşenlerine değil sistemin tümüne bakmak gerekmektedir (Meyer-Stamer, 2005). Bu çalışmanın amacı sistemik rekabet yaklaşımının kavramsal çerçevesini sistematik bir şekilde ortaya koymaktadır. Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde yaklaşımla ilgili temel kavramlar açıklanmıştır. Üçüncü bölümde sistemik rekabet yaklaşımı çerçevesinde ele alınan ülke örneklerine yer verilmiştir. Sonuç kısmında genel bir değerlendirme yapılmıştır.

2 Rekabet Gücü Kavramsal Tanımı

Stiglitz (1965) tarafından rekabet kavramı en genel olarak “iki ya da daha fazla kişinin yarışmacı faaliyeti” olarak tanımlanmaktadır. Klasik iktisatçılar tarafından rekabet kavramı dinamik bir yapıyı ifade ederken, Neo-Klasik iktisatçılar rekabet kavramı ile tam rekabet modelleri içinde statik dengeyi analiz etmişlerdir. Jevon’s tarafından rekabet kavramının önemi ise “eğer ekonomik ajanlar ve işçiler arasında rekabet yoksa, iktisat biliminin yapabileceği çok az şey vardır, hatta hiç bir şey yoktur”, şeklinde ifade edilmiştir. Becher, piyasadaki çok sayıdaki üretici arasındaki rekabetin fiyatları düşürdüğünü, monopollerin ise fiyatları artırdığını ifade etmektedir. A. Smith’a göre ise rekabet ekonomik bir aktivite olup, ekonomik stratejilerin belirlenmesinde özgürlük olarak belirtilmektedir. Ayrıca Smith “serbest ve global rekabeti firmaların kendini korumak için başvurduğu bir araç” olarak görmektedir (Tokatlıoğlu, 1999). Seyidoğlu (2002)’de rekabet kavramı “Bir piyasada satıcıların, birbirleri aleyhine daha fazla müşteri çekerek mal ve hizmet satışlarını, dolayısıyla kârlarını artırmak için, aralarında giriştikleri yarış” olarak belirtilmektedir (Seyidoğlu, 2002).

Rekabet gücü kavramı hem mikro hem de makro düzeyde üzerinde yoğunlukla tartışılan bir konu olmakla birlikte tanımlanması konusunda net bir uzlaşıya varılamamıştır. Bu kavram en genel olarak “bir iktisadi birimin (birey, firma, endüstri, ülke, bölge), veri başlangıç koşullarına göre, belirlenen amaçlara ulaşma süreci ve sonucunda hedef göstergeler açısından rakiplerine göre üstünlüğe sahip olması” şeklinde ifade edilebilmektedir. Dünya ekonomik forumu tarafından ise rekabet gücü “bir ülkenin verimlilik düzeyini belirleyen politikalar ve kurumlar seti” olarak tanımlanmaktadır (Çakmak ve Saridoğan, 2014). Tablo 1’de Porter’e göre rekabet gücünün tanımı özetlenmiştir.

Faktör Donatımı + Verimlilik	→ Refah
↑	
Rekabet Gücü	

Tablo 1. Rekabet Gücünün Tanımı Kaynak: Çakmak ve Saridoğan, E. (2014). “Türkiye Ekonomisinde Sürdürülebilir Ulusal ve Bölgesel Kalkınma İçin Bir Öneri: Küresel Rekabet Gücü Destek Sistemi, ss.519.

Yukarıdaki tabloda özetlendiği gibi rekabet gücü kavramı verimlilik kavramı ile yakından ilişkili olup verimlilik göstergesi önemli bir rekabet gücü göstergesi olarak değerlendirilmektedir.

Geleneksel iktisat yaklaşımına göre firmalar çevreye uyumun sonucu olarak rekabetçi hale gelmektedir. Bu çerçevede analizler mikro ve makro düzey kapsamında gerçekleştirilmektedir (Meyer-Stamer, 2014). Tablo 2’de geleneksel yaklaşıma göre rekabetçilikte mikro ve makro düzeydeki etkili unsurlar verilmiştir.

Makro Ekonomi
-Ekonomik koşulların çerçevesi,
-Yasalar ve kurumlar aracılığıyla doğru teşvikler yaratmak, (servet hakları gibi)
-Genel politika (döviz kuru, para politikası, açık ekonomi politikası vs)
↓
Mikro Ekonomi
-İşleyen piyasalarda girişimcilik aracılığıyla büyüme

Tablo 2. Geleneksel Yaklaşımda Ekonomik Çevre Kaynak: Meyer-Stamer, J.,(2014) . *Systemic Competitiveness: Understanding The Factors That Make or Brake Dynamic Development*, ss. 3.

Makroekonomi düzeyinde yasalar, kurumlar, genel politikalar kullanılarak ekonomik alan için gerekli koşullar yaratılmaktadır. Uygun ekonomik çevrenin yaratılması mikro düzeyde girişimcilik faaliyetlerini oluşturarak büyümeye neden olmaktadır.

Firma düzeyinde rekabetçilik, firmanın piyasadaki pozisyonunu sürdürme yeteneği olarak tanımlanmaktadır. Bu yetenek ise belirli hedefleri gerçekleştirmeye bağlı olmaktadır. İlk olarak firma ürününü yeterli kalitede, zamanda ve rekabetçi fiyatlarla gerçekleştirmesi gerekmektedir. Ayrıca firmaların ürün farklılaşmasına giderek çeşitlenmiş talebi karşılaması ve talep davranışlarındaki değişimlere hızlı bir şekilde tepki vermesi gerekmektedir (Altenburg vd., 1998). Endüstri düzeyinde rekabet gücü ise, aynı ya da birbiri ile ilişkili mal ve hizmet üreten firmaların rakiplerine göre eşit ya da daha düşük maliyetli üretim gerçekleştirme ve satma yeteneği olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir ifadeyle endüstri düzeyinde rekabet gücünde firmalar rakiplerine göre eşit ya da daha yüksek verimlilikte üretim gerçekleştirmekte ve bu üretimi sürdürebilmektedir (Kırankabeş, 2006). Bir endüstrinin (sanayinin) rekabet durumu yeni yatırımcılar, tedarikçiler, müşteriler, ikameler, endüstrideki rakipler-rekabetin yoğunluğu olmak üzere beş temel güce bağlı olmaktadır (Pearce ve Robinson, 2015 çev. Barca, 2015). Ulusal rekabet gücünü belirleyen faktörler arasında arz ve talep koşulları, firmaların yapısı, firmaların rekabet stratejileri, bağlantılı ve destekleyici sektörler, hükümetin rolü, şansa bağlı diğer faktörler yer almaktadır (Çakmak ve Saridoğan, 2014). Ulusal rekabetçilikte bir ulusun serbest ve açık piyasa koşullarında uluslararası piyasaların talebini karşılayacak mal ve hizmetleri üretirken aynı zamanda uzun dönemde insanların reel gelirlerini sürdürmesi ve yükseltmesi önem kazanmaktadır (Altenburg vd., 1998). Uluslararası düzeyde rekabet kavramı ilk olarak A. Smith tarafından ortaya

atılan Mutlak Üstünler Teorisinde ve daha sonra David Ricorda tarafından ileri sürülen Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisinde ele alınmıştır. Mutlak Üstünlükleri Teorisine göre bir ülke diğer ülkeye göre hangi malları daha düşük maliyetle üretiyorsa o malların üretiminde üstünlüğe sahip olmaktadır. Bu malların üretiminde uzmanlaşmalı ve bu malları ihraç etmeli, yüksek maliyetle ürettiği diğer malları ise ithal etmelidir. Karşılaştırmalı üstünlük teorisinde ise önemli olan mutlak üstünlük değil üretimde sahip olunan üstünlük derecesidir. Bu nedenle ülke diğer ülkeye göre hangi malların üretiminde daha yüksek oranda üstünlüğe sahipse o malların üretiminde uzmanlaşıp ihraç etmelidir (Seyidoğlu, 2013). Porter’a göre uluslararası rekabet gücünün en önemli belirleyicisi firmaların sahip olduğu rekabet gücüdür. Firmalar verimli, düşük maliyetli ve yüksek kalitede üretim yaparak rekabet güçlerini artırabilmektedirler. Diğer bir ifadeyle firmanın rekabet gücü yüksek kalite ve düşük maliyette üretim yeteneği ile özdeşleşmektedir (Kırankabeş, 2006). Ülkelerin küresel düzeyde rekabet gücü ve ekonomik gelişme arasındaki ilişki dört aşamada gerçekleşmektedir. İlk aşamada temel üretim faktörleri diğer bir ifadeyle faktör koşulları (doğal kaynaklar, coğrafi dağılım, vasıfsız işgücü) önem göstermektedir. 1980 öncesi Kanada, Avustralya, G. Kore ülke örnekleri verilebilir. İkinci aşamada 1960’larda Japonya ve 1980’li yıllarda G. Kore’de olduğu gibi sermaye mallarına yatırım ve teknoloji transferi gelmektedir. Üçüncü aşamada rekabet avantajı inovasyona dayanmakta olup ulusal avantajın dört temel bileşeni yeni teknoloji yaratımında etkileşim içinde işlemektedir. Son aşamada ise rekabetçi avantajlar ve zenginlik gerilemeye başlamaktadır. Bu duruma en güzel ülke örnekleri ise II. Dünya Savaşı sonrası İngiltere, 1980’lerden itibaren ABD, İsviçre, İsveç ve Almanya’dır (Çakmak ve Saridoğan, 2014).

2.1 Sistemik Rekabet Gücü Kavramı

Sistemik teriminin kökeni Fransızca “systemique” kelimesinden gelmektedir. Kavram Türk Dil Kurumu’nda “sayısal ve ekonomik konulara belli sistemler çerçevesinde bakan” şeklinde tanımlanmaktadır (TDK, 2015). Sistemik rekabet yaklaşımında “sistem (system)” kavramı; aktörler, kurumlar, organizasyonlar ve politika örnekleri anlamındadır. Ekonomik sistemde bu faktörler karmaşık geri besleme mekanizmaları ile birbiri ile ilişkilidirler ve birlikte uyumlu bir mevcudiyet yaratmaktadır (Meyer-Stamer 2005). Sistemik rekabet yaklaşımında sistemik kavramının kullanılması ile birkaç noktaya vurgu yapılmak istenmektedir. İlk olarak bir firma; arzcuları destekleyen bir çevre, üretime yönelik hizmetler ve yerel rekabetçilerin rekabet baskısı olmadan sadece kendi çabalarıyla rekabetçi hale gelemeyecektir. Diğer bir ifadeyle mikro-düzeydeki rekabet sadece firmaya bağlı olmamakta firma ve diğer aktörler arasındaki etkileşime dayanmaktadır. Etkileşim aracılığıyla öğrenme firmaların yenilik sürecinin temel faktörüdür. Ayrıca firmalar ve destekleyici kurumlar arasındaki geri beslemeler dinamik rekabetçi avantajı kurmak için önemlidir. İkinci olarak firmaların davranışlarını şekillendiren teşvikleri belirlemede, ulusal sistemin normlarında, kurallarında ve kurumlarında yerleşmiş olan rekabetçiliği sürdüren bir çevrenin olması etkili olmaktadır. Üçüncü olarak devlet, sanayinin gelişmesinde ve yeniden yapılandırılmasında önemli bir rol oynamaktadır. Yeni yönetim biçimleri, devlet ve sosyal aktörler arasındaki yatay iletişim ağlarındaki etkileşime dayanmaktadır. Burada önemli bir faktör olarak karşımıza tekrar etkileşim ve geri besleme ağları çıkmaktadır. Özetlersek sistemik rekabet başarılı sanayi (endüstri) gelişmesinin hem politik hem de ekonomik belirleyicilerini incelemektedir. Bu yaklaşıma göre devletler (eyaletler) ve sosyal aktörler bilinçli bir şekilde başarılı sanayi gelişiminin koşullarını yaratmaktadır. Özellikle en yenilikçi endüstriler pozitif dışsallıklar üzerine kurulmaktadır. Bu pozitif dışsallıklar arasında ara mal ve makine dünya sınıfı arzcuların varlığı, tüketici talebi, özelleşmiş iş hizmetleri ve iş çevresini destekleyici diğer faktörler yer almaktadır. Sanayi örgütlerinin karmaşıklığı arttıkça sistemik rekabet yaklaşımının önemi artmaktadır (Altenburg vd., 1998).

2.2 Sistemik Rekabet ve Diğer Disiplinler ile Olan İlişkileri

Sistemik rekabet yaklaşımı yenilik iktisadı, kurumsal iktisat, yönetim bilimi, politika bilimi ekonomi sosyolojisi, sanayi sosyolojisi, ekonomi coğrafyası gibi diğer disiplinlerden faydalanmaktadır. Tablo 3’de sistemik rekabet yaklaşımının etkilendiği disiplinler özetlenmiştir

Ekonomi	Sosyal Bilimler
Yenilik İktisadı : *Kümülatif ve birbirini etkileyen bir süreç şeklinde yenilik; *Tamamlanmış yenilik yerine örtük bilgi; *Patika bağımlılığı; *Ulusal ve bölgesel yenilik sistemleri	Politika Bilimi : *Yeni devlet yaklaşımları *Politika Ağı (Networks)
Post- Yapısalcılar : *Piyasa ekonomisinde devletin rolü	Ekonomi Sosyolojisi : *Ekonomik işlemlerdeki güç ilişkisi; güven ve ilişkisel sözleşme *Endüstriyel Bölgeler
Kurumsal İktisat : *Mülkiyet Hakları; *İşlem Maliyetleri;	Sanayi Sosyolojisi : *Yeni Üretim Yaklaşımları, *Sistemik Rasyonalizasyon,
Yönetim Bilimi : *Rekabetçi üstünlüklerin yaratılması	Ekonomi Coğrafyası *Bir araya toplanma- yığın ilişkisi *Uzaysal bakış açısı

Tablo 3. Sistemik Rekabetin Kavramsal Zemini Kaynak: Meyer-Stamer, J. (2005). *Systemic Competitiveness Revisited Conclusions for Technical Assistance in Private Sector Development*, Mesopartner Working Paper, ss.7

Sistemik rekabet yaklaşımı yenilik iktisadının üzerinde durduğu patika bağımlılığı ve örtük bilgi kavramları üzerinde durmaktadır. Örtük bilgi formel bir eğitim olmadan özel ve çalışma ortamında öğrenme ile elde edilen bilgi türüdür. İnsanlar bu bilgiyi ortamlarına bağlı olarak ve yaşayarak öğrenmektedir. Bu nedenle kişilerin yetişme ve çalışma ortamının kişilere farklı bilgi birikimi kazandırmasından dolayı ortaya çıkmaktadır. Sonuç olarak örtük bilgi homojen değil heterojendir ve kişiye özel niteliktedir (Oğuztürk, 2003). Sistemik rekabet yaklaşımına göre patika bağımlılığı ve örtük bilgi nedeniyle, neo-klasik görüş rekabet ile ilgili yeterli açıklamayı sağlayamamaktadır. Neoklasik görüşe göre tercihler, transferler ve teknolojiler arasında tam bir serbestlik varsayılmaktadır. Ancak teknolojik bilgi her zaman tamamen kopyalanamamaktadır. Bundaki en önemli neden örtük bilginin varlığıdır. Bu bilgi kolayca transfer edilememekte ve büyük kısmı kişiye ve firmaya özel olmaktadır (Altenburg, 1998). Patika bağımlılığı görüşünde ise, günümüzdeki teknolojik durumun, gelişmelerin, yaşadığımız koşulların geçmişle ilişkili olduğu ve tarihin izlerini taşıyarak şekillendiği ileri sürülmektedir. Bu bağlamda patika bağımlılığı *günlük koşullar yerine daha önceden yaşanan koşullara göre oluşan ekonomik çıktılara olan bağımlılık* olarak tanımlanmaktadır. Patika bağımlılığı pozitif geri bildirim mekanizmalarının sonucu ortaya çıkmakta ve bu süreçte tarihin devam eden bir etkisi bulunmaktadır. Karar alma sürecine geçmiş etkilerin, mevcut fiziki yapının ve rastlantıların etkisi olmaktadır. Kendi kendini organize edebilme yeteneği, çoklu denge gibi kavramlar patika bağımlılığının önemini yenilik iktisadı açısından artırmaktadır (Hamamcı, 2010). Bu kavramlar sistemik rekabet yaklaşımı açısından rekabetçiliğin kazanılmasında etkili unsurlar olarak görülmektedir. Yeni kurumsal iktisat yaklaşımında kurumların etkinliğini ve kurumsal değişimi etkileyen faktörler mülkiyet haklarının güvence altına alınması, işlem maliyetlerinin düşük olması ve yaptırım gücünün yüksek olmasıdır (Dumludağ, 2014:18). Mülkiye hakları ve işlem maliyetleri yeni kurumsal iktisat içerisinde önemli bir yer tutmaktadır. Coase(1960) “Sosyal Maliyet Sorunu” ve Demsetz (1967) “Mülkiyet Hakları Teorisine Doğru” çalışmaları ile mülkiyet hakları ile ilgili literatüre önemli katkı sağlamışlardır. Coase (1937), “Firmanın Doğası” ise işlem maliyetlerinin yer aldığı çalışmadır. Mülkiyet hakları; bireylerin sosyal hayatta yapabileceklerini, sorumluluklarını ve özgürlüklerinin sınırlarını tanımlar. Mülkiyet hakları teorisine göre, mülkiyet ve servet arasında doğrusal bir ilişki mevcuttur. Mülkiyet hakları olmadan ne ticaret ne de firmalar arasındaki rekabet gerçekleşmeyecektir. Mülkiyet hakları iyi belirlenmiş bir ekonomide ise bireyler arasındaki çatışmalar azaltılarak rekabetin artması sağlanabilmektedir. Ekonomik gelişmenin alt yapısını rekabet oluşturmaktadır (Aktan, 2016). Bir ülkede yaşanan siyasal istikrarsızlıklar ise mülkiyet haklarının tehlikeye girmesinde büyük ölçüde etkili olmaktadır (Acemoğlu ve Robinson, 2014: 36). İşlem maliyetleri, mülkiyetin elde edilmesi, korunması ve transfer edilmesi ilgili maliyetlerdir. Toplumsal düzeni ve sözleşmeleri yerine getirilmesini sağlamanın maliyeti ile işlem maliyetleri ve devlet ilişkisi vurgulanmaktadır. Devlet işlem maliyetlerini düşürecek bir takım önlemleri aldığı gibi bazı durumlarda kendisi işlem maliyetlerini artırıcı etkiye bulanabilir. İktisadi kalkınmada toplumsal işlemlerin yürütülmesinde kuralların konulması ve bu kurallara uyulup uyulmadığının denetlenmesi önem kazanmaktadır(Aktan, 2016)

2.3 Sistemik Rekabette Ekonomik Düzey Sınıflaması

Sistemik rekabet yaklaşımında temel vurgulanmak istenen düşüncelerden biri, başarılı kalkınma için güçlü makro-ekonomik koşulların ve işleyen piyasaların gerekli olduğu ancak yeterli olmadığıdır. Dinamik kalkınma, en başta hükümet-güdümlü girişimlerden ziyade girişimci dinamizmine dayanması gerekmektedir. Bununla birlikte tarım, sanayi ve hizmetlerdeki başarılı özel kesim gelişimi sadece dinamik girişimcilerin ya da kolektif organizasyonların bireysel çabalarından da kaynaklanmamaktadır. Bu kalkınma, aynı zamanda toplumun kolektif faaliyetlerinden ve gelişen hükümetten ya da hem kolektif faaliyetler hem de devletin etkileşimi sayesinde bu faktörlerin çevreyi şekillendirme yeteneğinden kaynaklanmaktadır. Toplum, hem piyasa mekanizmasının çalışmasını sağlamak hem de özel-iş (business) gücünün çabalarının dağılımını desteklemek ve iletirmek şeklinde ekonomik çevreyi şekillendirmektedir. Bir ülkedeki iş aleminin -özel kesim (business)nin diğer ülkelere göre neden daha iyi işlediğini anlamak için mikro elemanlara (firmalar, tüketici, piyasalar) ve makro faktörlere (faiz ve döviz kuru, bütçe ve ticaret politikası vb) bakmak önemli ama yeterli değildir. Sistemin bütünü anlamak için mikro ve makro-ekonomiden ayrı olarak diğer iki bütüne başvurma ihtiyacı da vardır. Bu düzeyler “Meso-düzey” ve “Meta-düzey” düzeyler olarak adlandırılmaktadır. Meso-düzey en genel olarak firmaların rekabeti için önemli olan ancak piyasa tarafından kendiliğinden yaratılmayan faktörlerin incelendiği düzeydir. Meso-düzey olarak adlandırılan bu analitik seviye, makro-seviyenin makroekonomik çevre koşul türleri ve mikro-seviyenin firmalar ve piyasaları arasına uygun düşmektedir. Bu düzey, özel politikaların ve özel kesimi destekleyen araçların, özel kesimin desteklenmesinde özel ve kamu kurumlarını içeren alanları kapsamaktadır. Meso-düzey şu gibi soruların açıklanmasında etkili olmaktadır: İlk olarak belirli bir toplumdaki aktörler neden özel kesim- (business) için elverişli- uygun çevreyi yaratmada başarılı ya da başarısız olmaktadır? Hükümet ve hükümet dışı aktörler nasıl birbirlerini etkilemektedir ve tamamen etkilemekte mi? Genel olarak toplum tarafından ekonominin nereden yönetildiği konusunda ortak bir görüş ve vizyon var mı? Toplumdaki kilit aktörlerin temel yönelimleri, piyasa mekanizmasının yönelimleri, dış ticaret (açık ekonomi ya da kapalı ekonomi) yönelimlerinin görece önemi paylaşıyor mu? Bu seviyedeki analizler meta- düzey olarak adlandırılmakta ve makro-ekonomik faktörlerin kapsamından daha öteye geçmektedir (Meyer-Stamer, 2005). Makro düzey ve meso düzey arasındaki temel fark makro-seviye politikaları geneldir tüm ekonomik konulara aynı yolla başvurur. Meso-seviye politikalar özeldir, bu

politikalar özel sektörleri (sanayinin branşları, geniş anlamda sanayi, ya da özel bir sektörü örneğin balıkçılık sektörü) ya da özel amaçları (yenilik gibi) hedefleri içerir (Meyer-Stamer 2005).

		Meta-düzyey -Sosyo-kültürel faktörler -Değer davranışları, -Temel politik ve ekonomik örgüt biçimleri, -Strateji ve politika formüle etme kabiliyeti ↑↓	
Makro-düzyey -Bütçe politikaları, -Para politikaları, ↔ -Maliye politikaları, -Rekabet politikaları, -Döviz kuru politikaları, -Ticaret politikaları	Etkileşim aracılığıyla rekabetçiliğin yaratılması	Meso-düzyey -Altyapı politikaları, ↔ -Eğitim politikaları -Teknoloji politikaları, -Endüstriyel yapı politikaları, -Çevre politikaları, -Bölgesel politikalar, -İhracat ve ithalat politikaları	
		↑↓ Mikro-düzyey -Yönetimsel rekabet, -Tüzel stratejiler, -İnovasyon yönetimi, -Dışarı ürün döngüsü ile en iyi uygulama, -Teknolojik iletişim ağları ile bütünleşme -Şirket içi lojistik, -Arzcular, üreticiler ve tüketiciler arasında etkileşim	

Tablo 4. Sistemik Rekabette Önemli Faktörler *Kaynak:* Esser vd. (1995) *Systemic Competitiveness New Governance Patterns for Industrial Development*. London, 28

Bu faktörler hem dış kaynaklı hem de içsel olarak ikiye ayrılabilir. Meta-düzeyde dış kaynaklı faktörlerden biri diğer ülkelerin rekabetçi yapıları ve dünya genelinde kalkınma yaklaşımlarındaki değişim yer almaktadır. Meso-düzeyde ise sistemik rekabetin sağlanmasında kalkınma işbirlikleri önemli bir dış faktör olarak görülmektedir. İç kaynaklı faktörler arasında ise kalkınma yanlı değer yaratma anlayışı, öğrenme ve işbirliğini destekleyen kültürün varlığı gibi faktörler yer almaktadır.

	Dıştan Kaynaklı	İçten Kaynaklı
Meta	*Başarılı komşu ülkelerden kaynaklanan performans baskısı *Kalkınma paradigmalarındaki değişim	*Rekabet ve dünya piyasalarına dönük yönlendirmeye, alternatif olmaması *Kalkınma yanlı değer sistemi *Öğrenme ve işbirliği yanlı kültür *Girişimci başarısı sayesinde sosyal prestij
Makro	*Yapısal uyum yönünde baskı *Uluslararası sermaye piyasalarıyla bütünleşmeden meydana gelen performans baskısı	*Uzun dönemli sorumluluk ve hesaplanabilirlik (hesap sorumluluğu) *Hiperenflasyon ve stagnasyon /deneyimlerde (experience) düşüş
Meso	*Kalkınma İşbirlikleri	*Özel firmaların başarısına dayanan, tabanlı, destekçi kurumların performanslarının dönüşümü *R@D kurumları: Akademik ve uygulama yönlendirmeleri- döngüleri arasında uygunluk *Yaratıcı politika oluşturmak için sorumluluğun ve serbestliğin adem-i merkezietçiliği *Ortak işbirliğinde, birliklerde katılımcı yapılar ve performans baskısı
Mikro	*Küresel ürün-mal zincirleri *Uluslararası standartlar (ISO 9000, 14000, QS 9000)	*Rekabet baskısı *Tüketiciler tarafından baskı ve destek *İyi, göze çarpan, performansların maddi teşviki

Tablo 5. Sistemik Rekabetin Yükselmesini Uyarlayan Teşvik Edici Yapılar *Kaynak:* Jörg Meyer-Stamer (2005), “Systemic Competitiveness Revisited Conclusions for Technical Assistance in Private Sector Development”, Mesopartner Working Paper, ss.4

Meso-düzeyde hükümet kaynaklı kurumlar arasında Kalkınma Bankaları, Kamu Eğitim ve Çalışma(training) Kurumları, KOBİ Destek Ajansları yer alırken, hükümet dışı kurumlar arasında odalar ve işbirlikleri ve vakıflar yer almaktadır. Meta-düzeyde önemli bir faktör diğer ülke piyasalarındaki rekabet düzeyi iken, ulusal düzeyde uygulanan kalkınma modelleri ve yenilik sistemleri öncelikli olmaktadır. Bölgesel düzeyde ise bölgesel aktörlerin strateji belirleme ve uygulama kapasiteleri önem göstermektedir. Yerel düzeyde ise yerel aktörlerin iş birlik, güven, yenilik kapasiteleri dikkatleri çekmektedir. Genel olarak özetlenirse Altenburg vd., (1998) çalışmasında başarılı bir sanayi gelişmesi için temel öneriler belirtilmiştir: **Meta-düzeyde:** İlk olarak, toplumun büyük bir kısmı tarafından paylaşılan gelişmeye-yönelik kültürel değerler, ikinci olarak sanayi gelişimi ve dünya piyasalarına rekabetçi olarak bütünleşme gerekliliği üzerinde temel uzlaş, üçüncü olarak sosyal aktörlerin vizyon ve strateji birlikte formüle etme ve politikaları uygulama becerilerini göstermek. **Makro-düzeyde:** İstikrarlı ve tahmin edilebilir makroekonomik yapı. Örneğin yerel sanayiye teşvik edecek gerçekçi bir döviz kuru politikası ve genel dış ticaret politikasının uygulanması. **Meso-düzeyde:** Sanayi ve sanayi çevresini (teknoloji enstitüleri, eğitim merkezleri, ihracat finansmanları vb.) şekillendirmek ve rekabet avantajı yaratmak için spesifik politikalar ve spesifik kurumlar. Ayrıca firmaların çevrelerini güçlendirmeye yönelik yerel ve bölgesel sanayi rekabeti girişimleri. Meso-düzeyde faaliyet gösteren kurumların bir çoğu hükümet-dışı varlıklardır. Örneğin kar gütmeyen varlıklar ya da firma işbirlikleri (business associations). **Mikro-düzeyde:** Güçlü dışsalılıklarla firmaları ve iletişim ağlarını sürekli geliştirmek. Geçmişte başarılı sanayileşme güçlü devletler ve güçlü piyasalar arasındaki etkileşime dayandırılmıştır. Bu nedenle gelişmekte olan ülkeler zayıf devlet ve zayıf piyasalardan zarar görmüştür. Ancak dinamik sanayi gelişme hem hükümet hem de sosyal aktörlerin kasıtlı bilinçli faaliyetlerini gerektirmektedir. Bu bilinçli faaliyetler firmaların rekabet avantajı yaratma çabalarında firmaları teşvik etmek ve desteklemek şeklinde kendini göstermektedir. Diğer bir ifadeyle firmaların rekabetçi hale gelmesi sadece görünmez el sonucunda oluşmamaktadır. Günümüzdeki sanayi gelişimindeki yönetim anlayışına bakıldığında sosyal aktörlerin stratejilerin ve politikaların belirlenmesinde devlet ile etkileşim içinde olduğu görülmektedir (Altenburg, vd., 1998).

3 Ülke Örnekleri

Bu bölümde Latin Amerika ve Doğu Asya ülke deneyimlerine ve diğer ülke örneklerine yer verilmiştir. Sistemik rekabet kavramı neden bazı ülkelerin başarılı bir gelişme gösterirken bir grup ülkenin bunu sağlayamamasını açıklamaya çalışmaktadır. Latin Amerika ve Doğu Asya ülkelerinde ekonomik durum dört farklı düzeyde ele alınmıştır. Tablo 6'da Latin Amerika'da uygulanan politikalar ve sonuçları ile Doğu Asya ülkelerinde uygulanan politikalar ve sonuçları özetlenmiştir.

	Latin Amerika	Doğu Asya
Meta-düzey	*İthal ikameci sanayileşme (bebek endüstri koruması şeklinde olmamakla birlikte dünya piyasalarından ayrılma şeklinde), *Kırsal oligarşinin güçlülüğünden dolayı sanayileşmenin önceliği, hakkında ortak bir görüş birliği yoktur; *Genel olarak açık kalkınma oryantasyonlarının olmaması: <i>öğrenme, uyum ve formüle stratejilerinde düşük kapasite</i>	*İhracata yönelik sanayileşme stratejisi, açık kalkınma sorumluluğu-bağılılığı, *Kırsal oligarşinin gücünü aşındıran erken toprak reformları, * Öğrenme, uyum ve formülasyon stratejilerine yönelik yüksek kapasite
Makro-düzey	*İthal ikameci sanayileşme politikasının doğasındaki zayıflık nedeniyle istikrarsız makro ekonomik politika(hammaddelere bağılılık, ihracat fiyatlarındaki dalgalanmalarla birlikte tarımsal ürün ihracatı) *Kronik ödemeler dengesi krizleri *Yüksek enflasyon	*Görelî istikrarlı makroekonomik politika; *Yüksek tasarruf oranları nedeniyle gelişme sürecinin güçlü bir şekilde finanse edilmesi, *1990'ların ortalarından beri spekülâtif balonlara gösterilen tolerans nedeniyle artan istikrarsız
Meso-düzey	*Üretim kapasitesini oluşturan geçici başarılı sanayileşme politikası, ancak az sayıda rekabetçi sanayiler içermekte; *Düşük rekabet baskısı nedeniyle meso-kurumların hizmetlerine talebin düşük olması (özellikle teknolojinin gelişmesinde ve yayılmasında)	*Başarı sanayileşme politikası, *Bir birini izleyen yeni sanayilerin oluşturulması; *Yüksek etkin eğitim, geliştirme(training) ve teknoloji politikaları ve yüksek performanslı meso- kurumların yükselmesine öncülük eden ihracat teşvikleri
Micro-düzey	*Kapalı bir piyasada daha az inivasyona ihtiyacı olan ve bu piyasaya uygun olan firmaların düşük rekabetçiliği, *İstikrarsız makroekonomik çevrenin kısa dönemli oryantasyon yaratması, böylece strateji formülasyonunda daha az çaba	*İstikrarlı makro ekonomik politika ve yurtiçi piyasalarda rekabet eden firmaların ithalat korumalarına rağmen ve ihracat amacıyla devlet tarafından satın alınmasına rağmen yükselmesini hedefleyen mesopolitikalar,

Tablo 6. Latin Amerika ve Doğu Asya Deneyimi **Kaynak:** Meyer-Stamer. J. (2005). *Systemic Competitiveness Revisited Conclusions for Technical Assistance in Private Sector Development, Mesopartner Working Paper, s.6*

Tablo 6’da görüldüğü gibi Latin Amerika ülkelerinde meta düzeyde ithal ikameci sanayileşme politikasının tercih edilmesi, kırsal oligarşinin varlığı nedeniyle sanayileşmenin gerekliliği hakkında ortak bir görüş birliğinin oluşmaması, stratejilerin öğrenilmesi, uyumu ve uygulanmasında düşük kapasitenin olması gibi sorunlar görülmektedir. Doğu Asya ülkelerinde ise Latin Amerika ülkelerinin aksine ihracata dayalı sanayileşme modelinin uygulanması, kırsal oligarşinin erken dönemlerde kırılması ve toprak reformlarının gerçekleştirilmesi, öğrenme, uyum ve formülasyon stratejilerine yönelik yüksek kapasitenin oluşması gibi gelişimler dikkatleri çekmektedir. Meso-düzeyde ise Latin Amerika ülkelerinde rekabetçi sanayilerin az oluşana karşın Doğu Asya ülkelerinde başarılı sanayileşme politikaları ve yeni sanayilerin kurulması dikkatleri çekmektedir. Ayrıca Doğu Asya ülkelerinde yüksek etkin eğitim, geliştirme(training) ve teknoloji politikalarının ve yüksek performanslı meso-kurumların yükselmesine öncülük eden ihracat teşviklerinin ekonomik gelişmede etkili olduğu söylenebilir.

Kuzey Amerika ve Latin Amerika ülkelerinin gelişmişlik farklarının incelendiği Acemoğlu ve Robinson (2014) çalışmasına göre Kuzey Amerika ülkelerinin Latin Amerika ülkelerinden daha gelişmiş olmasının gerisinde ise Kuzey Amerika’da yatırım yapmayı ve ekonomik çalışmayı teşvik eden ekonomik ve siyasal kurumların varlığı yatmaktadır. Örneğin Meksika’nın tarihsel sürecinde yerli halkın sömürülmesine ve tekelci toplumun oluşmasına izin veren kurumlar nüfusun büyük bir bölümünde ekonomik teşvikleri ve girişimleri kısıtlamıştır. Bu durum ise Meksika’nın sanayi devrimini gerçekleştirmesi yerine daha yoksullaşmasına neden olmuştur (Acemoğlu ve Robinson, 2014). Beş gelişmekte olan ülkede dinamik sanayi gelişimini teşvik eden ve engelleyen faktörleri analiz etmek için sistemik rekabet yaklaşımı kullanılmıştır. Tüm ülke örneklerinde meso-düzey üzerine yani sanayi politikalarının ve kurumların güçlü yönleri ve zayıf yönleri üzerine odaklanılmıştır (Altenburg vd., 1998).

4 Sonuç:

Dünya genelinde ülkelerin kalkınmalarını gerçekleştirmek her geçen gün daha rekabetçi hale gelmeleri gerekmektedir. Rekabetçi firmalar, rekabetçi piyasalar ve rekabetçi ülkelerin oluşmasında alternatif bir yaklaşım sistemik rekabetin oluşturulmasıdır. Sistemik rekabet yaklaşımı en genel olarak firmaların rekabetçi hale gelmesinde etkili faktörleri açıklamakta kullanılan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak geleneksel rekabet yaklaşımından farklı olarak rekabetçiliğin sağlanmasında sistemin bütününe anlamının gerekli üzerinde durulmaktadır. Bu ise bilinen mikro ve makro- düzeyin ötesinde meso ve meta düzeylerinin anlaşılmasına ve bu düzeydeki aktörlerin birbiri ile geri beslemeye dayalı etkileşimine bağlı olmaktadır. Günümüzde firmaların ya da piyasaların tek başlarına rekabetçi hale gelmeleri gittikçe zorlaşmaktadır. Bu nedenle gerekli ekonomik ve siyasi kurumların oluşturulması gerekmektedir. Özellikle firmaları destekleyici ekonomik teşviklerin ekonomik kurumlar tarafından gerçekleştirilmesi, tüm ekonomik aktörler tarafından geri beslemeye dayalı bir rekabet kültürünün oluşturulması önem kazanmaktadır.

Kaynakça

- Acemoğlu, D., Robinson, J.A., 2014. **Ulusların Düşüşü Güç, Zenginlik ve Yoksulluğun Kökenleri**, Doğan Kitap, 7. Baskı, İstanbul, p.16-17.
- Altenburg, T., W. Hillebrand, J.Meyer-Stamer, 1998, “Building Systemic Competitiveness Concept and Case Studies from Mexico, Brazil, Paraguay, Korea and Thailand”, *German Development Institute Reports and Working Paper*, p.1-75.
- Çakmak, N. S., Saridoğan, E.,2014. “Türkiye Ekonomisinde Sürdürülebilir Ulusal ve Bölgesel Kalkınma İçin Bir Öneri: Küresel Rekabet Gücü Destek Sistemi, ss.517-543. (editörler Aysan, A. F., Dumludağ, D. (2014). **Kalkınmada Yeni Yaklaşımlar**), İmge Kitabevi, p. 518-519.
- Dinler, Z. ,2013. **İktisada Giriş**, Ekin Kitabevi, 19. Basım, Bursa, p.77-78.
- Dumludağ, D. (2014). “Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Kalkınma”, (editörler Aysan, A. F., Dumludağ, D. (2014). **Kalkınmada Yeni Yaklaşımlar**), İmge Kitabevi,p.22.
- Esser, Klaus, Hillebrand, Wolfgang, Messner, Dirk, Meyer- Stamer, Jörg., 1995. Systemic Competitiveness New Governance Patterns for Industrial Development. London, 1-172(<http://www.meyer-stamer.de/1996/sysco-book.pdf>, 2015)
- Hamamcı, D. P., 2010. Patika Bağımlılığı: Patent ve Patika Bağımlılığı, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi,
- Kırankabeş, M. C., 2006. “Küresel Rekabet Gücü Boyutunda AB Ülkeleri ile Türkiye’nin Karşılaştırmalı Analizi”, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16, p.232.
- Meyer-Stamer, J.,2005. “Systemic Competitiveness Revisited Conclusions for Technical Assistance in Private Sector Development”, *Mesopartner Working Paper*, p.5.
- Meyer-Stamer, J.,2014. “Systemic Competitiveness:Understanding the factors that make or brake dynamic development”, 1-20. <http://led.co.za/sites/led.co.za/files/139.pdf> , 2014

- Oğuztürk, B.S., 2003. “Yenilik Kavramı ve Teorik Temelleri”, *Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi*, 8(2), p.253-273.
- Pearce, J. A., Robinson, R.B.,2015, **Strategic Management Formulation, Implementation, and Control** (M. Barca Çev. (2015) **Stratejik Yönetim Geliştirme, Uygulama ve Kontrol**), Nobel Kitabevi, 12.Ankara, 1-851.
- Seyidoğlu, H., 2002. **Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük**. Geliştirilmiş 3. Baskı, İstanbul.
- Seyidoğlu, H.,2013. **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, Güzem Yayınları, Genişletilmiş 18. Baskı, İstanbul, p.1-908.
- TDK(2015)
http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.561b8f4f83da83.78200111, 2015
- Tokathoğlu, İ.,1999. “İktisadi Analizde Rekabet Kavramının Gelişimi”, *Ekonomik Yaklaşım*, 10(33), p.5-10.
- “Mülkiyet Hakları ve İşlem Maliyetleri”, http://www.canaktan.org/ekonomi/kurumsal-iktisat/yeni-kurumonculer.htm#_ftn10, 2016