

**AVRUPA BİRLİĞİ'NDE REKABET POLİTİKALARI, TÜRKİYE VE AVRUPA
BİRLİĞİ'NİN İHRACATTA REKABET GÜCÜNÜN ÖLÇÜLMESİ**

Bülent ALTAY

DOKTORA TEZİ

İktisat Anabilim Dalı

Danışman: Doç. Dr. İsmail AYDOĞUŞ

Afyonkarahisar

Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Haziran 2006

DOKTORA TEZİ ÖZETİ**AVRUPA BİRLİĞİ'NDE REKABET POLİTİKALARI, TÜRKİYE VE AVRUPA
BİRLİĞİ'NİN İHRACATTA REKABET GÜCÜNÜN ÖLÇÜLMESİ****Bülent ALTAY****İktisat Anabilim Dalı****Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü****Haziran 2006****Danışman: Doç. Dr. İsmail AYDOĞUŞ**

Hazırlanan bu tezin amacı; Avrupa Birliği Rekabet politikalarını ve rekabet gücünü ortaya koymak ve Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki ticarete rekabet gücünün ölçülmesidir. Rekabet ve rekabet gücü tanımı yapılarak, ulusal ve uluslararası rekabet gücü kavramları üzerinde durulmuştur. Daha sonra AB'deki rekabet politikaları ile ilgili bilgiler verilmiştir. Burada özellikle hakim durumun kötüye kullanımı, kartel oluşumları, dumping/anti-dumping uygulamaları ile devlet yardımları anlatılmaya çalışılmıştır. Çalışmanın son kısmında Türkiye ve AB'ye ait 1991:1-2005:2 dönemi verileri toplanarak Türkiye'nin ithalat ve ihracat fonksiyonları oluşturulmuş ve regresyon sonuçları değerlendirilmiştir. Çıkan regresyon sonuçlarına göre Türkiye'nin AB ile rekabetinde fiyat rekabetinin çok mantıklı olmadığı, rekabet için fiyat dışı rekabet faktörlerine (kalite, satış sonrası hizmet vb.) bakması gerektiği kanaatine ulaşılmıştır.

ABSTRACT**EUROPEAN UNION COMPETITION POLICIES AND MEASUREMENT OF
COMPETITION POWER ON EXPORT BETWEEN TURKEY AND EU****Bülent ALTAY****Department Of Economics****Afyonkarahisar Kocatepe University, The Institute of Social Sciences****June 2006****Advisor: Assoc. Prof. Dr. İsmail AYDOĞUŞ**

This dissertation aims at exploring European Union's Competition Policy, evaluating competition power and its effects on trade which is between Turkey and European Union. At the beginning, meaning of competition and competition power are explained and then the national and international competition power are defined. On the next part to give some information about European Union Competition policy. In this case especially, explained antitrust rules, merger controls, reorganisation of dg competition, dumping/anti-dumping and state aids. Last part of this dissertation, we used quarterly data between 1991:1-2005:2 about Turkish import and export. Then we derived Turkish import and export functions. Analyzing the regression results: there is no price competition between Turkey and European Union. We would focused on non-price competition instruments.

TEZ JÜRİSİ VE ENSTİTÜ MÜDÜRLÜĞÜ ONAYI

ÖNSÖZ

Bu çalışmanın seçilmesinde ve yürütülmesinde değerli destekleriyle bana yön veren danışmanım Doç. Dr. İsmail AYDOĞUŞ'a, çalışmanın hazırlanması sırasında değerli görüşleriyle önemli katkılarda bulunan Prof. Dr. Hasan Hüseyin BAYRAKLI'ya, Yrd. Doç. Dr. Hüseyin AKGÖNÜL ve Yrd. Doç. Dr. Harun ÖZTÜRKLER'e, özellikle büyük sabır ve hoşgörüsünden dolayı eşim Ebru ile biricik kızım İremnur'a ve bugünlere ulaşmamda çok büyük katkısı olan aileme çok teşekkür ederim.

Bülent ALTAY

ÖZGEÇMİŞ

Bülent ALTAY

İktisat Anabilim Dalı

Doktora

Eğitim

Yüksek Lisans: 1996, Middle Tennessee State University, Tennessee, ABD

Lisans : 1991, Hacettepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü

Lise : 1987, Kabataş Erkek Lisesi, İstanbul

İş/İstihdam

1993-1998, Araştırma Görevlisi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü

1998-1999, Araştırma Görevlisi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Böl.

2000-....., Öğretim Görevlisi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F., İktisat Bölümü

Alınan Burslar ve Ödüller

1993-1997 yılları arasında YÖK Burslusu olarak ABD’de Yüksek Lisans

Kişisel Bilgiler

Doğum Yeri ve Yılı : Ayvalık-Balıkesir 01/01/1969

Yabancı Dil : İngilizce

İÇİNDEKİLER

ÖZET	ii
ABSTRACT	iii
TEZ JÜRİSİ VE ENSTİTÜ MÜDÜRLÜĞÜ ONAYI	iv
ÖNSÖZ	v
ÖZGEÇMİŞ	vi
İÇİNDEKİLER	vii
TABLolar LİSTESİ	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ	xi
KISALTMALAR	xii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

REKABET, REKABET GÜCÜ VE REKABET POLİTİKASI KAVRAMLARI

I. REKABET KAVRAMI	4
A) REKABET TANIMI.....	4
B) REKABET ÇEŞİTLERİ.....	6
1. Fiyat-Maliyet Rekabeti.....	6
2. Fiyat-Maliyet Dışı Rekabet.....	9
C) REKABETİN YARARI.....	13
1. Genel Olarak Yararı.....	14
a) Yenilikleri Teşvik Etme Açısından.....	14
b) Seçme Hakkı Açısından.....	14
c) Sosyal Amaç Açısından.....	15
2. Ekonomik Olarak Yararı.....	16
a) Tüketicinin Korunması Açısından.....	16
b) Yeni Ürünün Piyasaya Çıkması Açısından.....	17
c) Üretimde ve Kaynak Tahsisinde Verimliliğin Artması Açısından.....	18
d) Gelir Dağılımı Açısından.....	20

D) REKABETİN İSTENMEYEN SONUÇLARI	21
1. Rekabet Ortamının Kendiliğinden Ortadan Kalkabilmesi.....	21
2. Yıkıcı Etkileri Sonucu Ortaya Çıkan Maliyetleri	21
3. Miyopik Etkileri	22
4. Toplumunu Sosyo-Kültürel Açından Fakirleştirici Etkisi.....	23
II. REKABET GÜCÜ KAVRAMI	23
A) REKABET GÜCÜ.....	23
B) ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ.....	25
C) ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ YAKLAŞIMLARI	29
1. Uluslararası Rekabet Gücüne Klasik Yaklaşımlar	29
a) Mutlak Üstünlükler Teorisi	30
b) Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi	31
c) K. Marx'ın Rekabet Yaklaşımı	32
d) Faktör Donanımı Teorisi.....	33
e) Neo-Klasik Rekabet Teorisi.....	34
f) Post Keynesyen Rekabet Teorisi	35
g) Avusturya İktisat Okulu Yaklaşımı	36
2. Uluslararası Rekabet Gücüne Modern Yaklaşımlar	37
a) M. E. Porter Modeli	38
b) Krugman'ın Yaklaşımı	43
c) Çifte Elmas Yaklaşımı	44
d) Dokuz Faktör Modeli.....	45
e) Kurumsal Yaklaşımlar	47
D) ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNE ETKİ EDEN FAKTÖRLER.....	48
1. Makro Ekonomik Faktörler.....	49
2. Mikro Ekonomik Faktörler.....	51
a) Maliyetler	51
b) Verimlilik.....	53
3. AR-GE Çalışmalarının Önemi.....	54
4. Dış Ticarete Liberalizasyon	54
E) ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜ ÖLÇME TEKNİKLERİ	56
1. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler İndeksi	57

2. Temel Bileşenler İndeksi.....	59
3. Reel Döviz Kuru	60
4. Karşılaştırmalı İhracat Performansı İndeksi	62
III. REKABET POLİTİKASI	64
A) REKABET POLİTİKASI TANIMI.....	64
B) REKABET POLİTİKASININ TARİHSEL GELİŞİMİ	65
C) REKABET POLİTİKASININ AMAÇLARI.....	67
1. Ekonomik Etkinliği Arttırma.....	67
2. Tüketici Refahı ve Toplumsal Refahı Arttırması.....	68
3. Ekonomik Gelişmenin Sürdürülmesi	68

İKİNCİ BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ REKABET POLİTİKALARI VE TÜRKİYE İLE İHRACATTA KARŞILIKLI REKABET GÜCÜ

I. AVRUPA BİRLİĞİNDE REKABET POLİTİKALARI.....	70
A) AVRUPA'DA REKABET POLİTİKASI.....	70
1. Avrupa'da Rekabet Politikalarının Tarihsel Gelişimi.....	70
2. Avrupa Birliği Rekabet Politikaları Açısından Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğunun (AKÇT) Önemi.....	75
3. AB Rekabet Politikalarının Amacı ve Ana Çerçevesi.....	80
4. AB Rekabet Politikalarının Yasal Dayanağı	83
5. AB Rekabet Politikalarının Kapsamı.....	88
a) Kartel Oluşumları ve Hakim Durumun Kötüye Kullanılması	88
b) Birleşme ve Devralmaların AB Rekabet Politikaları Açısından Uygunluğu	91
ba) “de minimis” Kuralı	94
bb) Muaf Anlaşmalar	95
bc) Yasak Anlaşmalar	95
bd) İzin Verilen Anlaşmalar	96
c) Dış Ticarete Rekabeti Bozan Uygulamalar ve Karşı Önlemler	96

ca) Damping / Anti-Damping.....	97
cb) Sübvansiyon / Anti-Sübvansiyon.....	98
d) Devlet Yardımları	100
da) AB’de Devlet yardımları.....	101
db) Türkiye’deki Devlet Yardımları	106
dc) Türkiye’deki Devlet Yardımları ve Devlet Yardımlarının AB Rekabet Mevzuatına Uyumu.....	108
II. TÜRKİYEDE REKABET POLİTİKASI.....	114
A) 1980 ÖNCESİ GENEL DURUM	114
B) 1980 SONRASI DURUM.....	115
III. AB VE TÜRKİYENİN İHRACATTA REKABET GÜCÜ.....	116
A) AB İLE TÜRKİYE ARASINDAKİ İLİŞKİLER	116
B) AB’NİN DIŞ TİCARETİMİZDEKİ YERİ	119
C) TÜRKİYE’DE REKABET GÜCÜ ÖLÇÜMLERİ KONUSUNDA YAPILAN ÇALIŞMALAR.....	130
1. Akademik Çalışmalar	130
2. Kurumsal Çalışmalar.....	133
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	
REKABET GÜCÜNE YÖNELİK EKONOMETRİK UYGULAMA	
I. LİTERATÜRDE İHRACAT VE İTHALAT FONKSİYONLARININ TÜRETİLMESİ.....	135
A) İTHALAT FONKSİYONU	135
B) İHRACAT FONKSİYONU	138
II. EKONOMETRİK UYGULAMA VE DEĞERLENDİRME	143
SONUÇ.....	151
KAYNAKÇA	156
EKLER.....	170

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1-1 : Firma, Endüstri ve Ulusal Rekabet Gücü Kavramlarının Karşılaştırması	28
Tablo 2-1 : Bölgesel Yardım Oranı Tavanları	111
Tablo 2 -2 : 1981-1990 Yılları Arasında Dış Ticaret Değerleri(Bin \$)	120
Tablo 2 -3 : İhracatın Mal Gruplarına Göre Dağılımı (Milyon \$)	122
Tablo 2 -4 : İhracatın Mal Gruplarına Göre Dağılımı (Yüzde).....	123
Tablo 2 -5 : İthalatın Mal Gruplarına Göre Dağılımı (Milyon \$)	124
Tablo 2 -6 : İthalatın Mal Gruplarına Göre Dağılımı (Yüzde).....	125
Tablo 2 -7 : Türkiye'nin Dış Ticareti ve AB'nin Payı	130

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1-1 : Porter'ın Elması.....	39
Şekil 1-2 : Kuzey Amerika Elması.....	45
Şekil 1-3 : SER-M Paradigması	46

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AKÇT	: Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu
AR-GE	: Araştırma Geliştirme
AT	: Avrupa Topluluğu
CEP	: Karşılaştırmalı İhracat Performansı
DİE	: Devlet İstatistik Enstitüsü
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
ESO	: Avrupa Online Bilgi Kaynağı
EURATOM	: Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticareti Genel Anlaşması
GB	: Gümrük Birliği
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
IMD	: Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezi
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
İSO	: İstanbul Sanayi Odası
KİT	: Kamu İktisadi Teşebbüsleri
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
NATO	: Kuzey Atlantik Paktı
NUTS	: İstatistiki Bölge Birimleri
OLS	: En Küçük Kareler Yöntemi
PPP	: Satınalma Gücü Paritesi
RCA	: Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük
RER	: Reel Döviz Kuru
RMA	: Göreceli İthalat Avantajı
RTA	: Göreceli Ticaret Avantajı
RXA	: Göreceli İhracat Avantajı
TDK	: Türk Dil Kurumu

TİSK	: Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TÜSİAD	: Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği
UNCTAD	: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
WEF	: Dünya Ekonomik Forumu
vb.	: ve benzeri
vd.	: ve diğerleri

GİRİŞ

Globalleşen dünyada artık bir ürünü üretmek değil onu gerek ulusal pazarda gerekse uluslararası pazarda satabilmektir. Ürünü rahatlıkla satmanın yolu düşük maliyetle üretip, diğer ülke veya firmalara göre daha düşük bir fiyattan satabilmektir. Bu konuda başarı için gerekli olan iki unsur bulunmaktadır. Bunlardan bir tanesi pazarlama diğeri ise rekabet edebilirliktir.

Günümüzde rekabet çok önemli bir konuma ulaşmıştır. Gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkeler, küreselleşen dünyanın bir parçası olarak sınırların kalkmasıyla birlikte yabancı firmalarla yarışır hale gelmiştir. Yapılan yarışın olabildiğince adil olması gerekmektedir. Aksi halde rekabetten bahsetmek mümkün olmayacaktır.

Rekabet sadece küreselleşen dünya ile dünya gündemine gelmiş bir konu değildir. Rekabet klasik iktisadın doğuşuyla başlamış ve üzerinde çeşitli teoriler üretilmiş bir konudur. Bu gün ise özellikle gelişmiş ülke ekonomileri veya ekonomik birleşme bölgeleri tarafından üzerinde çok yoğun olarak durulan bir konu haline gelmiştir. Rekabet Klasik iktisatçılarla birlikte savunulmaya başlayan bir görüş olarak karşımıza çıkmaktadır. Klasik görüşte tam rekabet modelinden bahsedilmektedir. Her ne kadar gerçek yaşamda pek rastlanılan bir piyasa türü olmasa da ulaşılmak istenen ve hedeflenen bir piyasa yapısıdır. Çünkü bu piyasada malın fiyatı diğer piyasa türlerine göre çok düşüktür. Bu durum tüketicinin daha çok mal ve hizmet tüketmesine neden olmaktadır. Daha fazla mal ve hizmet ise daha fazla fayda ve toplumsal refah demektir. Kısacası rekabet ortamı kişilerin faydasını ve dolayısıyla toplumun refahını artırmaktadır.

Sadece kişilerin refahını artırmakla kalmamaktadır. Aynı zamanda İktisat biliminin varlık sebebi olan kıt kaynakların etkin kullanımını sağlamaktadır. Burada iki tür etkinlikten bahsetmek mümkündür. Üretimde etkinlik ve kaynak tahsisinde etkinlik. Rekabet her iki etkinliğin de sağlanmasına neden olmaktadır.

Rekabet ulusal boyutta faydalı olduğu gibi uluslararası boyutta da fayda sağlamaktadır. Sağlanan bu fayda dünyada kaynakların etkin kullanılması anlamına gelmektedir. Dünya ticaretinde bir ülke avantajlı olduğu malı üretecek ve ihraç edecek iken dezavantajlı olduğu malları ise dışarıdan satın alacaktır. Bu durum dünya ticaretini geliştirmektedir aynı zamanda ülkelerin refahının artmasına katkıda bulunmaktadır.

Bunun farkında olan birçok ülke rekabetin gerek ülke içerisinde gerekse ülkeler arasında gelişimini istemektedir. Çünkü her iki tarafta bundan yarar sağlayacaktır. Geçmişte rekabet ortamından uzaklaşmalar, hem toplum refahını azaltmış hem de toplumları gereksiz sürtüşmeler içerisine sokmuştur. Bu gereksiz sürtüşmeleri yaşamak istemeyen ülkeler rekabetle ilgili düzenlemeler yapmaya başlamışlardır.

Özellikle 1900'lü yılların başından itibaren hızla ABD'de yayılmaya başlayan rekabetle ilgili düzenlemeler, II. Dünya savaşıdan sonra Avrupa'da da kendisini göstermeye başlamıştır. Hatta Avrupa Birliğinin oluşum sürecine bakacak olursak, birliğe giden yolun temelinde rekabet yatmaktadır.

1900'lerin başında Avrupa'da ortaya çıkan demir-çelik kartelleri Avrupa'da savaşların çıkmasına sebep oldukları gibi ekonominin daha da kötüleşmesine sebep olmuşlardır. Avrupa bu durumu yaşadığı için, kartel oluşumlarının aslında çok tehlikeli olduğunu II. Dünya Savaşı'ndan önce görmüştür. Bu tehlikeleri bir daha yaşamamak için çeşitli arayışlar içerisine dolayı Avrupa Kömür Çelik Topluluğu (AKÇT) gibi bir anlaşmayı ve oluşumu ortaya çıkarmıştır.

AKÇT'nin temel amacı Avrupa'da daha önce yaşanan kartelleşme ve sonucunda ortaya çıkan ekonomik güçlükleri bir kez daha yaşatmamak için kartel oluşumunun önüne geçmektir. Bu topluluk bugünkü AB'nin temelini oluşturan anlaşmalardan sadece bir tanesidir.

Bu gerekçeyle diyebiliriz ki; AB'nin kuruluş gerekçelerinden bir tanesi, ortaya çıkabilecek olan haksız rekabeti düzenlemektir. Bu gerekçeyle AB'de de rekabetle ilgili olarak yapılan birçok çalışma mevcuttur. Yapılan bu çalışmalar sonucunda AB'nin rekabet şartları belirli kurallara dayandırılmaktadırlar.

AB'nin temelini atan anlaşmalardan bu yana Türkiye'nin, AB'ne yakınlaşma çabalarını görmekteyiz. 1959 yılından bu yana çeşitli girişimlerde bulunan Türkiye'nin geçtiğimiz yıllarda bu konuda çok ciddi bir yol katettiği açıktır.

Türkiye'nin dış ticaretine baktığımız zaman, dış ticaret hacminin yaklaşık yüzde50'den fazlası 15 AB üyesi ülkeye aittir. Hatta bu rakamlara en son katılan 10 üyeyi yani toplam 25 ülkeyi dahil edersek bu rakamın arttığını görebiliriz. Bu durumda Türkiye'nin, AB'de alınan rekabetle ilgili kararlara uyum sağlaması gerekmektedir. Bunun için de çeşitli düzenlemeler yapmasında fayda görülmektedir.

Bu çalışmayla, Türkiye'nin AB ile yaptığı ticarete rekabet şansı olup olmadığı araştırılmak istenmektedir. Bunun için de rekabet gücünü ölçmeye dönük olarak yapılan çeşitli çalışmalar ele alınıp, AB ile rekabet edebilirlik şansımız değerlendirilecektir.

Çalışmanın ilk bölümünde teorik olarak rekabet kavramı, rekabet gücü ve rekabet gücünün ölçüm teknikleri üzerinde durulmuştur. Yine bu bölümde rekabetten sağlanan yararlar sıralanmaya çalışılmıştır. Rekabet politikası ve bu konudaki gelişmelere de yer verilmiştir.

İkinci bölümde, bizim için önemli olan AB'nin durumudur. Çünkü üye olmak için çaba sarf ettiğimiz ve dış ticaretimizin yaklaşık olarak yarıdan çoğunu gerçekleştirdiğimiz birlik içerisinde rekabetle ilgili bazı düzenlemeler yapılmaktadır. Üyelik konusunda yol katettiğimize göre birlik içerisinde rekabetle ilgili düzenlemeleri çok iyi kavramalı ve algılamalıyız. AB'de rekabet politikalarının en önemli ayağını oluşturan kısım devlet yardımlarıdır. Devlet yardımları rekabeti olumsuz olarak etkilemektedir. Bunun için AB'de devlet yardımları konusunda ciddi düzenlemeler mevcuttur. Türkiye'nin de bu konuda üzerine düşeni yapması gerekmektedir. Yine bu bölümde AB ile olan dış ticaretimiz, rekabet şansımız ve Türkiye'nin rekabet gücü ölçümleriyle ilgili olarak yapılan gerek akademik gerekse kurumsal araştırmalar üzerinde durulmuştur.

Son bölüm de ise ekonometrik model uygulanarak, Türkiye'nin ithalat ve ihracat fonksiyonları ortaya konarak, AB ile yapılan ticarete rekabet şansımızın var olup olmadığı araştırılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

REKABET, REKABET GÜCÜ VE REKABET POLİTİKASI KAVRAMLARI

I. REKABET KAVRAMI

A) REKABET TANIMI

Rekabet kelimesinin sözlük anlamı; aynı amacı güden kimseler arasındaki çekişme, yarışma ve yarış şeklindedir (TDK, 1988:1219). Ekonomik anlamı ise biraz farklılık içermektedir. Rekabet kavramı, zaman içerisinde evrim geçirerek farklı anlamlar kazanmıştır. Klasik düşünceye göre, çok sayıda rakibin olduğu, fakat bunlardan ne üreticilerin ne de tüketicilerin bir araya gelerek fiyatı belirleyemedikleri, giriş ve çıkışın serbest, bilgi akışının tam, ürünün homojen olduğu kısacası fiyatın veri olduğu bir durumdur (Maddala ve Miller, 1989:283-284). Encyclopedia International'da rekabet şu şekilde tanımlanmaktadır;

"Rekabet, etkin ve güçlü bir sermaye ekonomisinin temelidir. Serbest rekabet, diğer adıyla tam rekabet, teorik olarak alıcılara ve satıcılara, seçenek farklılığı sunar. Hiç birinin piyasaya egemen olamamalarını teminen yeterli sayıda küçük, bağımsız, rakip teşebbüsün bulunmasını, aynı zamanda değişime konu mal veya hizmetin benzer birimlerde standardize olmasını gerektirir. Aksi halde, alıcılar veya satıcılar kuvvetli bir tercih edilirlilik kurup rakiplerine karşı avantaj elde edebilir. Nihayet tam rekabet, yeni rakiplerin piyasaya serbest girişini gerektirir. Yeni olası rakiplerin görülmesi, bir piyasayı kontrol etme ya da kısıtlama niyetindeki aktörü caydırabilir. Tam rekabeti belirleyen rakip olma hali ve sınırsız değişim, maliyetleri ve fiyatları olabildiğince aşağı seviyeye inmeye zorlarken, üretimi de olası en yüksek seviyede tutmaya yönlendirecektir.

Satıcılar arasındaki rekabet fiyatları yükselmekten, alıcılar arasındaki rekabet de düşmekten koruyacağı için, her ortamda belirli bir ürün için tek bir fiyat oluşacaktır. Böylece ulaşılan tek fiyat (denge fiyatı) tüketicilerin talep miktarı ile üreticilerin sunum miktarını dengeleyecektir. Bir kez oluşan piyasa fiyatı talep veya arza tepki olarak aşağı yukarı oynayabilir."

Yukarıda verilen rekabet tanımı A. Smith'in görünmeyen el yaklaşımını anlatmaktadır. Burada rekabet şartlarıyla ilgili bazı varsayımlar tartışma konusudur. Örneğin homojen mal kavramı tartışmalı bir konudur. Yine aynı şekilde fiyatın veri olması sonucu uzun dönemde ortadan kalkan aşırı kardan dolayı kısmen fiyat rekabetini dışladığını ve yerine kalite rekabetinin konduğunu söyleyebiliriz. Bu gerekçelerden dolayı da tam rekabet modeli, gerçek hayattaki olguları kavramaktan çok, bu olguların daha gerçekçi modellerle tanımlanmasında kullanılabilecek bir referans modeli olarak anlam kazanmaktadır.

Tam rekabet kavramının getirmiş olduğu kısıtları aşmak amacı ile J. M. Clark (1940) tarafından işleyebilir rekabet kavramı ortaya atılmıştır. Tam rekabette her koşulun diğer koşullara bakılmaksızın istenilir olmayabileceğini, aynı zamanda rekabetten her sapmanın da istenilmez olduğu görüşünün her zaman anlamlı olmayacağını söylemiştir. Tam rekabettin bazı şartlarının yerine getirilememiş olması durumunda dahi rekabetten söz edilebilmektedir.

Rekabet, olabildiğince adil bir yarışma ortamında, birden çok benzer konumdaki katılımcının, yarışma kurallarına bağlı kalarak, eş anlı olarak kıt bir şeyi veya istenilir bir konumu kazanma amacıyla, yaptıkları çabalar olarak tanımlanabilir (Türkkan, 2001:69). Unutmamak gerekir ki bu tanım rekabeti tam olarak tanımlayan ve herkes tarafından kabul gören bir tanım da değildir. Bu gerekçeyle rekabet tanımını şu şekilde de yapmak mümkündür. Birden çok fiili veya potansiyel katılımcının olduğu, katılımın ve terk etmenin serbest olduğu, adil yarış ve kuralları içerisinde kıt ortamda pay alma performansı ile kazanma amacı güden bir ortam şeklinde tanımlanabilir. Rekabet, firmalar için bir çok farklı stratejiyi içeren kurallar bütünü içerisindeki yarış olarak da tanımlanmaktadır. Bu kurallar bütünü Rekabet Hukuku olarak karşımıza çıkmaktadır (Audretsch, Baumol ve Burke, 2001:615).

Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'a (Resmi Gazete, 1994:sayı 22140) göre de (madde 3) rekabet, "mal ve hizmet piyasalarındaki teşebbüsler arasında özgürce ekonomik kararlar verilebilmesini sağlayan yarış" olarak tanımlanmaktadır.

B) REKABET ÇEŞİTLERİ

Günümüzde uygulanmakta olan tek bir rekabet çeşidi bulunmamakta bir çok rekabet çeşidinden söz edilmektedir. Rekabet çeşitleri iktisat literatüründe rekabetten sapma biçimleri esas alınarak sınıflandırılmıştır. Fakat bunun dışında da farklı kriterler esas alınarak rekabet çeşitleri sıralanmaya çalışılmıştır. Rekabetten sapmalara dayalı olmayan rekabet çeşitleri göz önüne alındığı zaman, rekabeti her şeyden önce rekabette kullanılan araçları ön plana çıkararak sınıflandırmaya tabi tutmak mümkündür.(Türkkan, 2001:102) Bu açıdan en önemli sınıflandırma; Fiyat- Maliyet Rekabeti ve Fiyat –Maliyet Dışı Rekabet olarak karşımıza çıkmaktadır.

1. Fiyat-Maliyet Rekabeti

İktisat literatüründe üzerinde en fazla durulan konu fiyat rekabetidir. Hatta geçmişte rekabet olgusu fiyat rekabeti ile eş anlamlı olarak kullanılmıştır. Özellikle yüksek gelirli ülkelerde kalite rekabetinin büyük önem kazanması, bazı alanlarda fiyat rekabetini anlamsız hale getirmiştir. Yalnız burada fiyat rekabeti sadece mal ve hizmetlerin belli bir alandaki fiyatlarını kapsamamaktadır. Ödeme koşullarında sağlanan kolaylıklar, fiyat düzeyi ve fiyat düzeyindeki istikrar vb. faktörler de fiyat rekabetinin bir parçasıdır.

Fiyat düzeyi firmaların dünya pazarında rekabet gücünü belirleyen en önemli unsurlardan bir tanesidir. Nispi ihraç fiyatlarının değişimi, pazar paylarının değişiminde büyük önem taşımaktadır ve pazar paylarını etkilemektedir. Burada unutulmaması gereken bir konu, fiyat ancak üretimde belirli bir kalite düzeyine eriştikten sonra söz konusu olabilir (Uydacı, 1996:50)

Sermaye kaynağının kıtlığı ve yüksek maliyetli olması firmanın diğer firmalarla rekabetini, ülkenin ise ihracatta rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir. Sermaye

temini, maliyetlerin yüksek olmasına bu da fiyatlara yansımaktadır. Sermaye yurt içinden bulanamaması durumunda yurt dışından temin edilmektedir. Böylece yurt dışından temin edilen sermaye ile döviz kuru arasında yakın bir ilişki ortaya çıkmaktadır.

Döviz kurları, rekabet gücünü özellikle de fiyat-maliyet rekabetini etkileyen önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Fakat kısa dönemde döviz kurlarında meydana gelecek bir değişim fiyat alanında rekabeti etkilememektedir. Çünkü yapılacak olan bir devalüasyon veya aynı durumu yansıtan ulusal paranın değer kaybı, diğer ülkelerin fiyatları karşısında devalüasyonu yapan ülkenin ihrac ürünleri fiyatını ucuzlatmaktadır. Dolayısıyla, döviz kurlarının rekabet gücü ile yakın bir ilişkisi bulunmaktadır(Hokkanen, 1989:18).

Bir ülkenin ulusal parasının diğer paralar karşısında reel olarak değer kaybetmesi, uluslararası ticaret hadlerinin aynı kalması durumunda ihracatın artması ithalatın ise azalması sonucuna yol açar. Çünkü ulusal paranın değer kaybetmesi ithal mallarının fiyatlarını yerli tüketici için arttırırken, ihrac malları fiyatlarını yabancı ülke vatandaşları için azaltmaktadır. Buda fiyat açısından bir rekabet avantajı yaratmaktadır(Türk Ticaret web sitesi, 24.01.2004).

Ulusal paranın değer kaybetmesi hammadde ithalatını da olumsuz etkilemektedir. Döviz kurlarındaki artış, daha pahalı girdi anlamına geldiği için aynı zamanda maliyetleri de yükselten bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bir ülkedeki döviz kurları o ülkenin ihracat ve ithalat üzerindeki etkisinden dolayı dış ticaret açısından önem taşımaktadır. Bir ülke parasının yabancı paralar karşısında reel olarak değer kaybetmiş olması, ihracatın artması ithalatın ise azalması anlamını taşımaktadır.

Döviz kurlarında meydana gelen değişim sadece ihracatı değil aynı zamanda o ülkeye gelecek veya gidecek olan yabancı sermaye miktarını da etkilemektedir. Dünyadaki birçok çok uluslu şirketin yeni bir ülkeye yatırım yaparken baktıkları göstergelerden bir tanesi de döviz kurları ve döviz kuru rejimleridir. Döviz kuru veya döviz kuru rejimleri çok uluslu şirketlerin yatırım yapıp yapmama kararını etkilemektedir(Bénassy-Quéré ve diğerleri, 2001:185).

Uluslararası alanda rekabet edebilirlik, sürekli değişen piyasa ortamında en avantajlı konumu alma yeteneğidir. Rekabetçilik, artan bir şekilde, kaliteye, hıza, teknik üstünlüğe ve hizmet ve ürün farklılaşmasına dayanmaktadır. İster ulusal, ister sektörel veya firma bazında olsun, rekabetin en önemli unsurlarından biri toplam verimliliği artırmaktır. Çağımızın en önemli kavramı haline gelen verimlilik, gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkeler açısından büyük önem taşımaktadır. Gelişmiş ülkelerde sürdürülebilir büyüme ile fiyat istikrarını korumak açısından temel unsur olan verimlilik, gelişmekte olan ülkeler için, ülkede yapısal değişimi de içeren kalkınma ve gelişme sorunlarının çözüme kavuşturulmasında etkin bir araçtır (DPT Web sitesi, 15.03.2006).

Verimlilik artışı; mikro düzeyde olabileceği gibi makro düzeyde de olabilir. Dünya piyasalarında rekabet, daha önce “düşük maliyet” anlayışı ile yapılırken, sonra kalite ile rekabet ön plana çıkmaya başlamıştır. Fiyat üstünlüğü yanında, tüketici tatmini, farklı mal gibi farklı kriterler öncelik kazanmıştır. Verimlilik sınırlı kaynakların en uygun şekilde kullanımını ifade ettiği için birim başı maliyetlerin düşmesi anlamını taşımaktadır. Verimlilik en genel anlamı ile üretim yada hizmet sisteminin ürettiği çıktı ile bu çıktıyı üretmek için kullanılan girdi ararsındaki ilişki olarak tanımlanır. Suiçmez'e (2000) göre verimlilik; bazen aynı çıktıyı daha az maliyetle üretmek yada aynı girdi maliyetle daha fazla ürün elde etmek olarak tanımlanmaktadır.

Porter, rekabeti doğrudan verimliliğe bağlamaktadır. Ona göre piyasa ekonomileri olarak isimlendirilen sistem verimliliği artırma sorununda kilitlenmektedir ve 1970 yılların başından itibaren bu kilit açılmaya çalışılmaktadır. Rekabet gücü için verimliliğin yükselmesi, her şeyden önce teknolojik yeniliğin gelişmesine bağlıdır. Dünya standardında verimlilik seviyesi yüksek ülkelerin rekabet gücünün de yüksek olduğu yapılan bir çok araştırmada ortaya konmuştur(Suiçmez, 2000:4). Çünkü verimlilik artışı maliyetlerin düşmesi anlamını taşımaktadır.

Üreticiler rekabet güçlerini artırmak için girdi fiyatları yardımı ile ortalama maliyetleri aynı seviyede tutmak zorundadırlar. Fakat girdi fiyatlarının kontrolü üreticilerin elinde değildir. Bu gerekçeyle de girdi fiyatlarını kontrol altına almak yerine verimlilik artışı sağlamak en akıllı yoldur. Ortalama bir üretici firma için hammadde

maliyeti toplam maliyetin yüzde 60'ını, işçilik yüzde 30'unu ve finansman da yüzde 10'unu teşkil etmektedir(DTM web sitesi, 13.03.2005).

Görüldüğü gibi bir ürün maliyeti içerisinde hammadde fiyatları yanında işçi ücretleri de önemli bir maliyet unsuru olarak karşımıza çıkmakta ve rekabet gücünü etkilemektedir. İş gücü veya sermaye mallarının maliyeti de rekabet açısından önem taşımaktadır. Özellikle, dünya mal fiyatlarının veri alındığı durumlarda girdi maliyetlerindeki gerileme, rakip üreticilere göre görece bir avantaj yaratmaktadır. Kavramsal olarak kullanılması en uygun maliyet göstergeleri, işçi ücretleri ve sermaye maliyetidir. Ancak, bu göstergeler, ülkeden ülkeye çok büyük farklılık göstermekte ve karşılaştırmayı oldukça zorlaştırmaktadır.

Bunun yanında Turner ve Van't Dack'a (1993) göre, sermayenin işgücüne göre ülkeler arası hareketliliği oldukça kısıtlı olması da ülkelerarası karşılaştırmayı zorlaştıran bir etkidir. Diğer bir alternatif olan ücretler ise verimliliği içermediği için yeterli bir gösterge olarak görülmemektedir. Bu nedenle, maliyet rekabetine gösterge olması bakımından birim ücret endeksleri kullanılmaktadır. Gelişmiş ülkeler arasındaki rekabeti ölçmede oldukça kabul gören bu kriter, gelişmekte olan ülkeler için bazı sorunlar içermektedir. Öncelikle, ülkeler arasında üretimde kullanılan ara malı farklılaşmaktadır. Bunun yanında Pietrobelli'ye göre (1991), verimlilik ve işgücü kullanım yoğunluğu değişiklik göstermektedir. Sermaye yoğun sektörlerde işgücü verimliliğinin düşmesi sermaye verimliliğindeki artışla kapanabilmekte ve sadece birim işgücü endeksine göre yapılacak analiz sonuçları yanıltıcı olabilmektedir.

2. Fiyat-Maliyet Dışı Rekabet

Fiyat-Maliyet dışı rekabet dendiği zaman akla maliyeti etkilemeyecek ama firmanın veya ülkenin rekabet gücünü etkileyebilecek faktörler akla gelmektedir. Bir ülkenin ekonomik performansını belirleyen etmen o ülkenin rekabet gücüdür. Bu gücü meydana getiren de o ülkedeki şirketlerin rekabet güçlerinin toplamıdır. Rekabet gücünü etkileyen kriterler zaman içerisinde değişiklik gösterebilir. Değişiklik göstermesine rağmen bunlar önemli etmenlerdir. Bu etmenlerden fiyat dışı etmenlerin arasında; pazarlama, ürün kalitesi, satış sonrası sunulan hizmetler, AR-GE, teknoloji ve inovasyon gibi etmenleri sıralayabiliriz.

Yaşamımızın hemen her aşamasına girmiş olan pazarlama, artık mal ve hizmetlerin ötesinde fikirlerin, kişilerin, kurumların, olayların ve mekanların pazarlanmasına kadar genişleyen önemli bir kavram haline gelmiştir. Yaşamın her alanına girmiş olan pazarlamayı şu şekilde tanımlamak mümkün. Pazarlama; bireysel ve kurumsal amaçları tatmin edecek değişimleri sağlamak üzere, ürün, hizmet ve fikirlerin şekillendirilmesi (üretilmesi), fiyatlandırılması, dağıtım ve tutundurulmasını planlama ve uygulama sürecidir. Bir başka tanımda ise; Tüketici ihtiyaçların belirlemek, bunları tanımlamak ve karlı bir biçimde tahmin etmekle sorumlu yönetim sürecidir şeklinde tanımlanmaktadır(American Marketing Association web sitesi, 28.02.2005).

Küreselleşen dünyada pazarlama, üretimden daha önemli bir unsur haline gelmiştir. Ülkenin rekabet gücü, o ülkenin mallarını uluslararası alanda pazarlama yeteneğine de bağlıdır. Her pazarın ve ülkenin kendine has özellikleri vardır. Bir firma ihracata yönelik ürün geliştirdikten sonra bu ürünü hedef ülkelerde tüketiciye hangi stratejilerle ulaştıracağına karar vermek durumundadır. Her ürün ve pazarlama tekniğinin tüm pazarlarda başarılı olması umulmamalıdır. Maksimum başarı sağlanabilmesi için her pazar kendi içerisinde değerlendirilmeli ve tüketicinin zevk ve tercihleri dikkate alınarak pazara mal sunumu gerçekleştirilmelidir(Şahinalp, 1996:96). Pazarlama faaliyetlerinin gelişmişlik düzeyi ve sürekliliği o ülkenin rekabet gücünü arttırmaktadır.

Pazarlama satış ile son bulmaz. Her satıştan sonra başka bir satış hedeflenir. Pazarlama bir sonuç değil bir süreçtir. Daha sonraki satışı sağlayan unsurların en önemlilerinden birisi müşterilere satış sonrası sunulan hizmettir. Satış sonrası hizmet veya halk tabiriyle “servis”. Pazarlama savaşında, satıştan önce ve sonra satış fonksiyonunu destekleyen konu müşteri hizmetleridir. Mevcut ve olası müşterilere bilgi vermek, şikayetleri çözümlmek (daha da iyisi önlemek) buna dahildir. Satış sonrası yapılacak olan hizmetlerin seviyesi o malın satışını kolaylaştırmakta ve rekabet gücünü arttırmaktadır. Bu gerekçeyle satış sonrası müşterilere verilen hizmetler son derece önemlidir.

Müşterilerin ürünle ilgili beklentilerinin şekillenmesine yol açan pek çok faktör bulunmaktadır. Müşterilerin geçmiş satın alma deneyimleri, yakın çevrenin düşünceleri,

rakiplerin verdikleri ve vaatleri, satış sonrası hizmet bu faktörlerden sadece birkaçıdır (Kotler, Amstrong: 1999:546).

Ürün kalitesi rekabet gücünü etkileyen fiyat-maliyet dışı bir başka faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Mal ve hizmet kalitesinin özelliklerini (Parasuraman ve diğerleri, 1985:41-49) şu şekilde sıralayabiliriz:

- *Güvenilirlik*: firmanın hizmeti zamanında yapılabilmesi,
- *Görüntü*: firmadaki araç ve gereçlerin, personelin iletişim araçlarının görüntü açısından durumu,
- *Cevap Verme*: firmanın, müşterilerin isteklerine uygun cevap verme yada uygun hizmet verme durumu,
- *Yeterlilik*: Hizmetlerin yapılmasında kalifiye eleman istihdam edilmesi,
- *Nezakət*: personelin müşterilere karşı davranışı,
- *Ulaşabilme*: hizmet ve personele kolayca ulaşabilme,
- *Müşteriyi Anlama*: müşteri ve ihtiyaçlarını tanıma,
- *İletişim*: Müşterinin anlayacağı dilden konuşma ve onları dinleme,
- *Güvenlik*: firmada yapılan hizmetlere güvenin olması, üretilen mal ve hizmetlerde tehlike ve riskin olmaması,
- *Kredibilite*. Firmada istihdam edilen kişilerin dürüstlüğü ve kredibilitesi

Rekabet gücü için yukarıda sayılan ürün kalitesiyle ilgili özelliklerin bir ürün de olması gerekmektedir.

Günümüzün hızla değişen rekabet ortamında ayakta kalabilmek için şirketlerimizin ürünlerini, hizmetlerini ve üretim yöntemlerini sürekli olarak değiştirmeleri ve yenilemeleri gerekmektedir. Bu değiştirme ve yenileme işlemi “inovasyon” olarak adlandırılır. Bunu da yapabilmesi için AR-GE departmanlarına ihtiyaç vardır. Firmalar rekabetin devamı için AR-GE yatırımı yapmak ve buna kaynak aktarmak zorundadır.

İnovasyon, Türkçe'de tek sözcük ile ifade edilemeyen, oldukça geniş anlamı olan bir kelimedir. İnovasyon, “yeni ve değişik bir şey yapmak” anlamındaki Latince

“innovare” kökünden türetilmiştir. İnovasyon, yeni fikirleri başarıyla ticarileştirilmesi demektir. (DTI- Department of Trade and Industry-İngiltere). Peter Drucker’e (2000) göre; inovasyon, girişimcilere farklı bir iş veya hizmet geliştirme fırsatı veren bir araçtır. İnovasyon, teknoloji geliştirmeyi ve işleri daha iyi yöntemlerle ve yollarla yapmayı ifade eder. Porter’a göre (1990) firmalar, rekabet avantajını inovasyonla yakalar ve inovasyonu hem yeni teknolojileri hem de işlerin yeni yapılış şekillerini kapsayan çok geniş anlamalı bir kavram olarak görürler.

İnovasyon, bilimsel araştırmadan icada, geliştirmeye ve ticarileştirmeye kadar yeni bir ürün veya üretim süreci yaratmaktaki tüm faaliyetlerdir (Kamien ve Schwartz 1982, 2). Yeni veya iyileştirilmiş ürün, hizmet veya üretim yöntemi geliştirme, yeni düşüncelerden doğar. İnovasyon sürekliliği olan bir faaliyettir. Bu nedenle, ortaya atılan, geliştirilerek işler hale getirilen ve sonuçta firmaya rekabet gücü kazandıracak şekilde pazarlanan bu fikirlerin ve sonuçlarının tekrar tekrar değerlendirilmesi ve yeni getiriler için yaygınlaştırılarak kullanılması gerekir. Bu sayede doğacak yeni fikirlerse yeni inovasyon faaliyetlerini doğurur.

İnovasyonu şu şekilde de tanımlayabiliriz; yeni süreç, ürün, organizasyon yapısı ve yöntemlerini aramak, keşfetmek, geliştirmek, iyileştirmek, adapte etmek ve ticarileştirmektir(Jorde ve Teece, 1992: 48)

İnovasyon, ya radikal fikirler sonucu daha önce denenmemiş ve geliştirilmiş ürün veya üretim yöntemlerinin ortaya çıkarıldığı büyük atılımlarla oluşur (radikal inovasyon), ya da adım adım yapılan, bir dizi geliştirme ve iyileştirme faaliyetini içeren çalışmalarının bir sonucu olarak ortaya çıkar (artımsal inovasyon).

AR-GE, inovasyon için gereken en önemli faaliyetlerden biridir. Ancak girişimsel inovasyon yoksa, diğer bir deyişle AR-GE'yi yapanların girişimcilik niteliği yoksa, değer yaratılamaz; AR-GE sonuçları inovasyona dönüştürülemez. Dolayısıyla, teknoloji tabanlı firmalar dışında kalan tüm firmalarda yürütülen inovasyon çalışmaları sadece “teknolojik inovasyon”u değil, “organizasyonel inovasyon” ve “sunumsal inovasyon”u da kapsar. Kaldı ki, teknoloji tabanlı firmalarda her ne kadar ağırlık teknolojik inovasyona veriliyorsa da, organizasyonel ve sunumsal inovasyona yeterli kaynak ayrılmadan başarılı olunması beklenemez.

Teknolojik İnovasyon: Teknolojik inovasyon, teknolojik ürün ve süreç inovasyonunu kapsar. Burada ürün, hem fiziksel bir ürünü hem de hizmeti ifade etmektedir. Teknolojik olarak yeni bir ürünün veya sürecin geliştirilmesinin yanısıra, mevcut ürün ve süreçlerde önemli teknolojik değişikliklerin yapılması da bu kapsamda değerlendirilir. Ürünün pazara sunulması ve sürecin üretimde kullanılması ile inovasyon gerçekleştirilmiş olur.

Teknolojik Ürün İnovasyonu, tüketiciye yeni veya iyileştirilmiş hizmetler sunmak amacıyla performans özellikleri artırılmış bir ürünün geliştirmesini/ticarileştirilmesini ifade eder. *Teknolojik Süreç İnovasyonunda* ise, yeni veya önemli ölçüde gelişmiş bir üretim ya da dağıtım yönteminin uygulanması söz konusudur.

Organizasyonel İnovasyon: Yeni çalışma ve iş yapış yöntemlerinin geliştirilmesi ve/veya uyarlanarak kullanılması ile bir firmanın rekabet gücünün yükseltilmesini ifade eder.

Sunumsal İnovasyon: Yeni tasarımların ve pazarlama yöntemlerinin geliştirilmesi ve/veya uyarlanarak kullanılması ile bir firmanın rekabet gücünün yükseltilmesidir.(İnovasyon web sitesi, 10.12.2005).

C) REKABETİN YARARI

Ekonomik yaşamın kurallarının konması sırasında rekabetin yadsınamayacak bir önemi ortaya çıkmaktadır. Bu gerekçeyle de her ülkede ve her dönemde rekabetle ilgili bir takım düzenlemelerin yapıldığını görmekteyiz. Bu kural ülkelerin yasama organları tarafından konulduğu için birer kanun niteliğindedir. Rekabetle ilgili bu yasal düzenlemeler bütününe Rekabet Hukuku diyoruz. Rekabet hukukuna verilen önem, ekonomik faaliyetleri düzenlemesinden kaynaklanmaktadır. Fakat unutmamak gerekir ki Rekabet Hukuku ile elde edilmek istenen şey, sadece rekabetin ekonomik sonuçlarından oluşmamaktadır. Rekabetin ekonomideki yeri, yeni anlaşılmaya başlanmış olsa da Rekabet Hukukunun geçmişi oldukça eskidir. Ahlaki ve sosyal ihtiyaçları karşılamak için kabul edilmiş olan Rekabet Hukuku kuralları, ancak XX. yüzyılda ekonomi bilimindeki gelişmelerle yeni bir boyut kazanmıştır.

1. Genel Olarak Yararı

a) Yenilikleri Teşvik Etmesi Açısından

Rekabetin istenmesinin en önemli sebeplerinden bir tanesi, rekabetin yenilikleri teşvik etmesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Piyasada en statükocu firma dahi gerek pazar payını, gerekse kar payını artırmak için çaba sarf edecektir. Bu çabalar arasında yeniliklerin teşviki de bulunmaktadır. Schumpeter'e (1942) göre yeniliklerin teşviki, yeni bir malın piyasaya sunulması, yeni bir girdi veya yeni bir teknoloji kullanılması, yeni pazarın bulunması, finansman konusunda yeni bir uygulamanın devreye girmesi ve firmanın karını artıracak olan bazı düzenlemelerin yapılması olarak tanımlanabilir.

Rekabetin bu özelliği girişimcinin yeni bir uygulamayı başlatması gibi bir buluşun hızla yayılmasını da sağlamaktadır. Burada önemli olan yeniliğin keşfi değil, onun süratle yaygınlaştırılmasıdır. Yaygınlaştırmadan kasıt başkaları tarafından da bu yeniliklerin kullanılması ve taklit edilmesidir(Türkkan, 2001:87). Rekabetin olmadığı ortamlarda yeni buluşlara ihtiyaç olmadığı gibi, yeni buluşların uygulamaya geçirilmesi de kolay kolay mümkün olmamaktadır. Bu da diğer üreticilerin yeni buluş için veya taklit için harcaacakları çabaları yavaşlatmakta ve yeni buluşlar ortaya çıkmamaktadır. Yeni buluşların ortaya çıkmasında önemli faktör, rekabetin varlığıdır.

Firmaların yeni buluşlar için çaba sarf etmeleri belli bir fiili ve potansiyel rekabet baskısı sonucu ortaya çıkmaktadır. Belli bir düzeye ulaşmayan rekabet baskısı da yeniliklerin ortaya konmasında etkili olamamaktadır.

b) Seçme Hakkı Açısından

Meade (1968) ve Backman (1967) yaptıkları çalışmalarla gerek tüketicilerin gerekse üreticilerin daha fazla bir seçme hakkına sahip olduklarını söylemişlerdir. Piyasada az sayıda firmanın varlığı, hem üretim faktörleri hem de mal ve hizmetlerin sunumunda bazı zorluklar doğurmaktadır.

Bir endüstride sadece birkaç firma varsa ve bunlar belirli birkaç ürünü üretiyorlarsa, tüketiciler sadece bunların mallarını seçmek zorunda kalacaktır. Aynı şekilde piyasadaki birkaç firmanın varlığı, üretim faktörlerini arz edenler için de sınırlı

seçenek oluşturmaktadır. Oysa çok sayıda firmanın mevcut olması seçme hakkı yaratacaktır.

Böylece rekabet ortamında hem üretilen mal ve hizmet sayısı daha fazla olacak, hem de bu mal ve hizmetlerin temin edileceği kaynakların sayısı çok olacaktır. İşgücü ve sermaye gibi üretim faktörleri sahipleri, sahip oldukları bu faktörleri çok çeşitli alanlarda ve çok çeşitli kurumlarda değerlendirme avantajına sahip olacaklardır (Türkkan, 2001:84).

Rekabet ortamı, bireylerin iktisaden topluma açılmasında en geniş seçenekleri ortaya koyan bir mekanizma oluşturmaktadır. Rekabet ortamı bireylerin bağımsızlık, kendine güvenen, girişimcilik, yaratıcılık, toleranslı davranan özgür yaşama eğilimlerini ve sosyal mobilitelerini arttıran ve geliştiren etkiler yaratacaktır. Bu çerçevede rekabet ortamı bireysel dinamiklerden en üst düzeyde yararlanılmasını garanti eden bir sistem olarak karşımıza çıkmaktadır(Türkkan, 2001:85)

c) Sosyal Amaç Açısından

Rekabet, Adam Smith'in anladığı şekilde basit bir hasımlık durumu olarak kabul edilse bile, bunun her zaman sosyal bir yanı mevcuttur. Monopol firmalara karşı ileri sürülen eleştirilerin başında, bu firmaların yenilik için bir şey yapmaması gelir. Piyasada tek satıcı durumunda olan firma ürünü geliştirmek için bir çaba sarf etmeyecektir. Fiyatı veya üretim miktarını kendi tespit edeceği gibi üretilen malın kalitesini de kendisi belirler. Karını maksimize etmek isteyen monopol firmanın, yeni AR-GE yatırımları yapması rasyonel bir davranış değildir, çünkü herhangi bir yenilik olmadan da, firma karını elde etme olanağına sahiptir. Böyle bir firmanın yapacağı her türlü harcama, firma karının azalması anlamında olmasından dolayı, firmalar yeni buluşlara ve daha iyi mal üretmeye yönelik çaba içerisinde olmayacaklardır (Yiğitbaşı ve Atabey, 2001:351-353). Tam rekabet piyasasında faaliyet gösteren firmalar açısından ise, başarılı olmak, diğerlerinden fazla kazanç elde etmek, yani yeni bir buluşa, daha iyi ürüne, ya da diğerlerinden daha verimli faaliyet göstermeğe bağlıdır. Bütün bunlar da tam rekabet piyasasında AR-GE faaliyetlerine önem verilmesi sonucunu doğurmaktadır. Yenilikler, AR-GE faaliyetleriyle ortaya çıkar ve daha kaliteli ve ucuz mal tam rekabet piyasasının doğal sonucudur.

Monopol firmalarda her ne kadar, fiyat veya miktarı kendileri belirlemiş ve kalitenin artması için herhangi bir çaba sarf etmemiş olsalar da, onlarda bazı yenilikler getirerek topluma katkıda bulunmaları mümkündür. Fakat bunun örneklerine tam rekabet piyasasında rastlandığı kadar sık rastlanmamaktadır. Monopol firmaların yenilik için yapacakları harcamalar monopol gücü ile doğru orantılıdır. Şayet monopol piyasaya başka firmaların girmesi kolaysa, firma bunu zorlaştırmak ve piyasada durumunu muhafaza etmek için bir takım AR-GE harcamaları yapacaktır. Piyasaya giriş kolaylığını sezen firmanın yapacağı bir başka davranış ise piyasa fiyatını kırarak, diğer firmalar için piyasaya giriş cazibesini ortadan kaldırmaktır.

Rekabetin bir diğer sosyal boyutu da ekonomik gücün tek bir elde toplanması yerine bu gücün toplumda dağılmasını sağlayarak gelir dağılımının daha adil olmasına katkıda bulunmaktır. Karar vermede ve sorumluluğun tek elde toplanmasına engel olmada en etkili yöntem tekellerin ve kartellerin faaliyetlerine son verilmesidir.

Rekabetin, sosyal bakımdan diğer bir etkisi de, seçme ve fırsat özgürlüğünü tam olarak karşılamasıdır. Rekabetin kısıtlandığı piyasalar ile tekel piyasasında, tüketicilerin seçme özgürlükleri fiilen sınırlanır. Rekabet piyasasında, rakip firmaların arz ettiği mallar arasından dilediğini seçme ve dilediği firma ile sözleşme yapmak durumunda olan tüketiciler, tekel piyasasında bu olanaktan yoksundurlar. Rekabetin kısıtlanması, tüketicilerin seçme hakkını ortadan kaldırır.

2. Ekonomik Olarak Yararı

Rekabetin yararlarından, ya da tekellerin zararlarından söz edildiği zaman, gerçekte anlatılmak istenen şey, rekabetin sosyal yaşama olumlu etkisinden çok tekellerin sebep olduğu ekonomik değer kayıplarıdır.

a) Tüketicinin Korunması Açısından

Burada en önemli unsurlardan bir tanesi tüketici egemenliğidir. Tüketici egemenliği hangi malların nerede ve ne kadar üretileceğinin kararının tüketicinin istekleri doğrultusunda yapılması anlamını taşımaktadır. Hangi malların üretileceği kararı üreticiler tarafından alınmakla birlikte, üreticilerin bu kararları tüketicilerin istek

ve beklentileri doğrultusunda almalarıdır. Rekabetin olduğu bir ortamda firmalar, pazar paylarını artırabilmek veya muhafaza edebilmek için tüketicilerin istek ve beklentilerini tatmin etmeye çalışarak kararlarını bu doğrultuda vermek zorunda kalacaklardır (Türkkan, 2001: 83).

Firmaların asıl amacı kar elde etmek veya pazar payını arttırmak olsa dahi bunu yaparken tüketici egemenliğini sağlayacak şekilde yapacaklardır. Sadece bunu yapmakla da kalmayacaklar, tüketicinin istediği ürünü en düşük maliyetle üretmeye çalışacaklardır. Rekabet ortamında piyasada rekabet baskısı yaratma veya rekabet baskısından korunmanın yolu maliyetleri düşürmektir. Maliyetlerdeki düşüş yine rekabet ortamının etkisi ile daha düşük fiyat anlamını taşımaktadır. Daha düşük fiyat ise tüketici için faydasının artırılması anlamını taşımaktadır.

Rekabet ortamında üreticiler, bir taraftan tüketicinin isteklerini göz önünde bulundurarak üretim yapacaklar ve yaptıkları üretim minimum maliyetle olduğu için en düşük fiyata tüketiciye ulaşacaktır. Bu hem tüketici egemenliği, hem de yüksek fiyattan tüketicinin korunması anlamına gelmektedir. Sadece söz konusu düşük fiyat değil aynı zamanda ürün kalitesinin de artması anlamındadır. O halde tüketici rekabet sonucunda istediği ürünü kaliteli ve ucuza tüketir hale gelecektir. Bu rekabetin tüketiciyi koruyan bir fonksiyonu olarak karşımıza çıkmaktadır.

b) Yeni Ürünün Piyasaya Çıkması Açısından

Yenilik; çeşitli kaynaklar tarafından farklı algılanmakta ve farklı tanımlanmaktadır. Drucker'e (2000) göre yenilenme, şimdiye kadar görülmemiş hızla değişmekte olan pazarlara uyum sağlayacak şekilde, ürün ve hizmetlerin değiştirilmesidir. Teknolojik açıdan yeni ürün, önceki ürün kuşağıyla karşılaştırıldığında malzemesi, parçaları ve yerine getirdiği işlevler açısından, öze ilişkin, teknolojik farklar gösteren bir ürünü ifade eder.

Yeni ürün geliştirme ise firmanın yeni ürün oluşturmak amacıyla giriştiği uzun ve risklerle dolu bir süreçtir. Bu süreç, gerek firmanın kontrol edemediği dış çevresel faktörler gerekse firma içi faktörler tarafından etkilenir (Sanders and Monrodt, 1994: 98).

Pazarda ürün liderliği ve yenilik yapmayı hedefleyen firmanın belirli bir geliştirme/yenilik stratejisi olmalıdır. Rakiplerine karşı rekabette öne geçmek, müşteri kitlelerine belirlenmiş ilkeler doğrultusunda en uygun ürün ve hizmetleri sunmak gibi istikameti belli bir yaklaşıma sahip olmalıdır. Günümüzde başarılı firmalar faaliyet alanlarını belirleyerek pazarları, yapılması gerekenleri ve teknolojileri ortaya koyan bir misyona sahiptir.

Ürün ve hizmet üreten şirketlerin pazarda rekabet edebilirliği geliştirdikleri veya pazara sundukları ürün ve hizmetlerin kalitesi ile doğrudan ilişkilidir. Pazarda rekabet edebilmek açısından Yeni Ürün Geliştirme Süreci'nin etkinliği kuruluş için en can alıcı başarı şartlarından birisi olarak ortaya çıkmaktadır. Hızlı, hatasız ve müşteri sesine dayandırılmış bir ürün geliştirme süreci, geliştirilen ürün ve hizmetler aracılığıyla firmaya pazar başarısını da beraberinde getirecektir.

c) Üretimde ve Kaynak Tahsisinde Verimliliğin Artması Açısından

Rekabetin en önemli ekonomik yararlarından biri, üretimde verimliliğin teminidir. Rekabet, teşebbüsleri daha ucuza üretim yapmağa, yani daha az kaynak kullanımı ile üretim yapmağa zorlar. Rekabet piyasasında, fiyatın piyasadaki toplam arz ve talebe göre belirlenmesi ve bu piyasada faaliyet gösteren firmaların piyasada oluşan fiyatı etkileme gücünden yoksun olması sebebi ile teşebbüslerin faaliyetlerini sürdürebilmeleri ya da daha fazla kazanç elde edebilmeleri, daha düşük ortalama toplam maliyete sahip olmalarına bağlıdır. Ekonomik verimliliğin elde edilmesinde, rekabet tekel piyasasına göre üstünlük arz eder.

Kaynak kullanımında verimlilik ile üretimde verimliliğin sağlanmasında tekeli firma, rekabetin yokluğu sebebi ile herhangi bir gayret göstermez. Oysa, tam rekabet piyasasında, maliyetini piyasa fiyatının altına düşüremeyen firmalar, piyasadan çekilmek zorunda kalırlar. Üretimde verimlilik ticari faaliyete devam edebilmek için şarttır.

Tekelci firma bakımından da, üretimde verimlilik ilkesi geçerli olmakla beraber, bu aynı derecede önemli değildir. Tekelci firmanın piyasadaki fiyatı kendi marjinal giderinin üzerinde tespit etmesi sebebi ile üretimde az kaynak tüketimi tekeli firma

bakımından bir var olmak sorunu değildir. Bu sebepten de, tekel piyasasında üretimde verimlilik ilkesi nadiren gözetilir.

Göz önünde bulundurulması gereken bir diğer konu da kaynak dağılımında verimlilik ilkesidir ki bu da belirli bir malın ne miktar üretileceği, toplumsal değerlerin ne şekilde tahsis edileceği ile ilgilidir. Toplumdaki ekonomik kaynaklar sınırlıdır. Örneğin, toplumda bütün kaynaklar kullanıldığı zaman, her bir maldan ancak belirli bir miktar üretilebilir. Herhangi bir malın üretimi artırıldığı zaman, başka bir malın üretiminin düşürülmesi gerekir, çünkü hammadde, işgücü, sermaye gibi toplumsal kaynaklar sonsuz miktarlarda değildirler. Rekabet, kaynak dağılımında verimliliğin temininde en etkili yöntemdir ve kaynakların, tüketicilerin her bir malı elde etmek arzusu ve o mala verdiği ekonomik değere göre dağılımını sağlayarak, genel mutluluk ve refahın artmasını gerçekleştirir.

Rekabet firmaları etkin kaynak kullanmaya zorlamaktadır. Kaynakların etkin kullanımı iki kaynak çerçevesinde anlam kazanmaktadır. Türkkan'a göre (2001, 85), rekabetin etkin kaynak kullanımına zorlaması, firma içi kaynak dağılımındaki etkinlikler ile tahsis etkinliği kavramları çerçevesinde anlam kazanır. Birincisi üretimin en az maliyetle gerçekleşmesini yani üretim etkinliği (X Etkinliği)¹, ikincisi ise fiyatların uzun dönem marjinal maliyete ve en az ortalama maliyete eşitlenmesiyle kaynakların üretici ve tüketiciye en yüksek "toplam artık" dağıtılmasını ifade etmektedir. Rekabet koşullarının varlığı halinde, teşebbüslerin rekabetçi davranışlara yönelmek ya da piyasa dışına çıkmak zorunda kalmak ikilemiyle karşılaşacakları açıktır. Yine de, rekabet halinde olsun olmasın her teşebbüsün, kazancını en çoklama arzusuyla, maliyetlerini azaltma, gelirlerini artırma yollarını araması ekonominin temel ilkesidir. Tekelci bir teşebbüsün ürünlerine teknolojik gelişmeleri yansıtması, tüketici tatminini üst düzeye çıkaracak yenilikleri uygulaması gibi davranışlar sonucu oluşacak artı değeri, kendi ticari kazancını en çoklama amacı doğrultusunda yönlendireceği öngörülebilir. Bunun anlamı, ürünün niteliğinin artması ancak bu niteliksel artışın bedele de yansımasıdır. Buna karşılık, rekabetin yoğun olduğu bir pazarda faaliyet gösteren teşebbüsler zaten teknik yeniliklere gitme zorunda oldukları gibi, tüketici

¹ Leibenstein, American Economic Review'da (1966) yayımlanan makalesinde, üretim etkinliğini ilk kez 'X-etkinliği' olarak adlandırmış ve bunun rekabetçi piyasalarda sağlanabileceğini öne sürmüştür.

tatminindeki söz konusu artışları ticari koşullarını olabildiğince değiştirmeden tüketicilerine sunmak durumundadırlar (Ayber, 2003:12).

d) Gelir Dağılımı Açısından

Rekabet ortamının varlığı, firmaların sattıkları malların fiyatlarını, üretim faktörü sahiplerinin faktör fiyatlarını, mal ve üretim faktörü satın alanlarında talep ettikleri malların ve üretim faktörlerinin fiyatlarını istedikleri gibi belirleyememeleri sonucunu doğuracaktır. Fiyatlar üzerinde söz sahibi olmak demek, gelir dağılımı üzerinde de söz sahibi olmak demektir. Rekabet ortamında fiyatlar piyasada belirleneceği için gelir dağılımı üzerinde olumsuz bir etki ortaya çıkmayacaktır. Bu durumda fiyat kimse tarafından belirlenemeyecek ve gelir dağılımı da yarışmacı bir ortamda herkesin hak ettiği kazançları yansıtacaktır (Türkkan, 2001:90).

Piyasada büyük firmaların varlığı aynı zamanda bu firmaların çeşitli işler için finansman ihtiyacını gidermede, büyük çaplı finansman temin etmek durumunda kalmaktadırlar. Finansmanın büyük çaplı olması, gerek ulusal gerekse uluslararası piyasalardan çok uygun koşullarda finansman temini sağlamalarına neden olmaktadır. Bu durumda faiz tamamen talep tarafından belirlenecek ve düşük faiz anlamına gelecektir. Bu sermaye faktörü sahipleri aleyhine bir durumdur. Yani gelir dağılımını büyük firmalar lehine değiştirmektedir (Bougheas, 2006:3).

Burada unutulmaması gereken bir unsur, rekabet ortamında da gelir dağılımı, servet ve yeteneklerin bir fonksiyonu olarak belirlenecektir. Başlangıçta gelir dağılımı adil ise rekabet ortamı ile bunun devamı sağlanacaktır. Fakat başlangıçta gelir dağılımı adil değil ise rekabet bunu tamamen iyileştiremeyecektir. Sadece bir miktar iyileşme yönünde gelişmesine sebep olacaktır.

Fakat burada rekabetin acımasızlığından dolayı rekabetçi bir piyasada üretim yapan firmaların çalışanlara çok düşük ücretler vererek gelir dağılımında olumsuz bazı etkiler de yaratacağını göz önünde bulundurmamız gerekmektedir.

D) REKABETİN İSTENMEYEN SONUÇLARI

1. Rekabet Ortamının Kendiliğinden Ortadan Kalkabilmesi

Rekabet sürecine yapılan eleştirilerden bir tanesi, rekabetin kendi kendini yok etmesidir. Bu durum özellikle ölçek ekonomilerinin yüksek olduğu alanlarda kendisini göstermektedir. Sahip olduğu ölçek üstünlüğü nedeniyle birkaç rakibini elimine edebilen bir firma, pazar payını arttırarak ölçek üstünlüğünü arttıracak ve başka rakiplerine karşı da üstünlük kazanacaktır. Bu şekilde kendi kendisini besleyen bir süreç içerisinde bir firma tüm rakiplerini elimine ederek rekabetin ortadan kalkmasına neden olacaktır. Aynı durum, yine ölçek ekonomilerinin olduğu alanlarda, bir firmanın rakiplerinden önce pazara girerek daha başlangıçta girişi engelleyen bir üstünlük kazanması halinde de söz konusu olabilecektir. Burada rekabetin kendi kendisini yok etmesi için ölçek ekonomilerinin olması önemli bir koşuldur. Ölçek ekonomilerinin olmadığı durumlarda rekabetin kendi kendisini yok etmesi nispeten düşük olasılıklardadır (Türkkan, 2001:91).

Yeni teknolojilerin ortaya çıkması da rekabet sürecinin kendiliğinden ortadan kalkmasına sebep olabilir. Yeni teknolojik gelişmeler verimliliğin artmasına ama aynı zamanda da eski teknolojilerin demode olmasına neden olmaktadır. Teknoloji sayesinde yeni bir buluş yapan firma diğer mevcut firmaları piyasadan silecektir. Böylelikle monopol durumuna gelecektir. Böylece yaratıcı yıkım olarak isimlendirilen bir süreç başlayacaktır (Walde, 2002:2). Bu sayede ortaya çıkan monopol firma fiyatlarını yükselterek aşırı karlar elde etmeye başlayacaktır. Aşırı karlar piyasaya girişi cazip hale getirecektir. Fakat piyasaya giriş yeni bir ürünün bulunmasıyla olacağı için bir firma yeni bir buluşla daha önceki monopol piyasayı devre dışı bırakacaktır. Bu süreçte ortaya çıkan buluşlar toplum kazancını oluşturmaktadır. Eski monopollerin ortadan kalkması ise birer maliyet unsurudur. Fakat ortaya çıkan kazançlar kayıplardan daha büyük olduğu için bunlar yaratıcı yıkım olarak adlandırılmaktadır.

2. Yıkıcı Etkileri Sonucu Ortaya Çıkan Maliyetleri

Rekabete karşı yapılan en önemli eleştirilerden bir tanesi de rekabetin yıkıcı etkileridir. Rekabet bazen kötülerini elimine ederken bazen de kaynakları etkin bir

biçimde kullanan firmaları da elimine edebilir. Rekabet yanlış olarak yapılan kaynak tahsisinin heba olması anlamına da gelmektedir. Bu gerekçeyle rekabet edemediği için piyasadan çekilen bir firmanın kaynaklarının hurdaya çıkarılması söz konusudur.

Aslında rekabet sürecinde yıkıcı etkiler olmakla birlikte, kötülerini elimine etme sürecinin her zaman kaynak israfına yol açması söz konusu değildir. Pek çok halde rekabet etmeyen firmaların el değiştirmesi veya kapatılan firmalardaki beşeri ve fiziki yatırımların başka alanlara aktarılarak değerlendirilmesi söz konusudur. Diğer taraftan düşük performanslı firmaların piyasadan çekilmemesinin yarattığı kaynak israfı, çoğu zaman bunların piyasadan çekilmesinin getireceği maliyetlerden daha yüksek olabilir. Bu gerekçeyle de rekabet sürecinin bir maliyetinin olması doğaldır. Burada önemli olan bu maliyetin rekabetin sağladığı faydalardan daha düşük olmasıdır.(Türkkan, 2001:92)

Rekabet edebilmek için firmalar bazen çevreyi kirletmektedirler. Kirlenen çevre topluma bir maliyet olarak yansımaktadır. Çevreyi kirleterek bazı dışsallıklardan yararlanan firma maliyetleri düşürerek ya rekabet baskısı yaratmakta veya rekabet baskısına karşı koymaktadır.

3. Miyopik Etkileri

Rekabetin olumsuz etkilerinden bir tanesi miyopik rekabet olgusudur. Miyopik rekabet, rekabet sürecinin firmaları rekabet baskısının yarattığı günlük olaylarla aşırı derecede meşgul etmesi sonucu firmaların geleceğe dönük olarak bir vizyon oluşturma ve uzun vadeli düşünme fırsatı vermemesidir. Özellikle bazı sektörlerde firmalar rekabet baskısı altında günlük sorunlarla yoğun bir şekilde uğraşmaktadır. Ancak rekabet sürecinin firmaları bu koşulları aşmaya yönelik adımları atmaya ve gerekli düzenlemeleri yapmaya yönlendirici bir etki yapması da söz konusudur. Dolayısıyla miyopik etkilerin rekabet sürecinin sadece bir aşamasında ortaya çıkacağı ancak rekabet sürecinin ileri aşamalarında bu tür sorunları aşmayı başarabilen firmaların ön plana çıkabileceği söylenebilir. Bu eleştiriler, rekabet sürecinin tümüne değil, sadece miyopik rekabet aşamasına yönelik olarak yapılmaktadır.(Türkkan, 2001:93)

4. Toplumunu Sosyo-Kültürel Açıdan Fakirleştirici Etkisi

Rekabet aynı zamanda acımasızdır. Rekabet etmek için firmaların en düşük ücretle işçi çalıştırmaya yönelmiş olmaları, maliyetleri düşürmek ve rekabet şanslarını artırmaları için bazı ahlaki değerleri çiğnemeleri, karşılıklı çıkarları bazen göz ardı edebilmektedirler. Bu tür olgular toplumun huzurunu bozucu davranışlardır. Rekabet süreci firmaları en düşük maliyetle üretim yapmaya itecektir. Fakat bu aynı zamanda piyasadaki en becerikli ve yetenekli işgücüne yüksek ücret vererek çekmeye de yöneltebilir. Firmalar bu açıdan bazı değerleri göz ardı edebilmektedirler.

Fakat bazı değerleri göz ardı etme işi toplumdan topluma farklılık arz etmektedir. Bu gerekçeyle de rekabetin ortaya çıkaracağı sosyo-ekonomik etkiler toplumdan topluma farklılık göstermektedir.

II. REKABET GÜCÜ KAVRAMI

A) REKABET GÜCÜ

Rekabet gücü, rekabetin tanımından farklılık göstermektedir. Tıpkı rekabet tanımında olduğu gibi rekabet gücü kavramının evrensel ve kesin bir tanımı da mevcut değildir. Rekabet gücü kavramı, temelde yarışma kavramının bütün özelliklerini taşımış olmasına rağmen farklıdır. Bu iki kavramdan birini hedefleyen politikalar diğere de yarar sağlar, rekabeti arttırmayı amaçlayan politikalar muhtemelen uluslararası pazardaki rekabet gücünü de arttıracaktır. Rekabet ortamında yaşayan her firmanın belli bir rekabet gücüne sahip olduğu söylenebilir. Aslında rekabet gücü kavramı bir firmanın rekabet ortamında karşılaştığı rekabet baskısına dayanabilmesi şeklinde pasif bir biçimde tanımlanabileceği gibi, bir firmanın rekabet baskısı yaratabilmesini sağlayan güç olarak, aktif bir biçimde de tanımlanabilir (Türkkan, 2001:106). Bu açıdan bakacak olursak rekabet gücü mutlak değil nispi açıdan tanımlanabilecek bir güç olarak karşımıza çıkmaktadır. Rekabet gücünü tek başına ele almamak gerekmekte, rekabet gücünü rakiplere göre tanımlamak daha doğru bir iştir. Fiili veya potansiyel rakiplerin olmadığı bir ortamda da rekabet gücü kavramı anlamını

yitirmektedir. Dolayısıyla rekabet gücü fiili veya potansiyel rakiplerle birlikte var olan bir kavramdır.

Rekabet gücü, ülkelerin bilinen serbest pazar koşullarında kişilerin reel gelirlerini arttırmaya çalışırken, aynı anda ürettiği ürün ve hizmetleri pazarlara sunması ve bu konuda başarılı olmasıdır (President's Commission on Industrial Competitiveness, 1985:5).

Literatürde rekabet gücü kavramı; firma, endüstri ve ulusal düzeyde olmak üzere üç farklı şekilde ele alınıp incelenmekte ve tanımlanmaya çalışılmaktadır. Firma düzeyinde rekabet gücü; firmanın ürünlerini belirli pazarlarda rakiplerinin fiyatlarına eşit yada daha düşük bir fiyatla üretme ve satabilme yeteneğidir (Aktan ve Vural, 2004:12). Endüstri düzeyinde ise rekabet gücü şu şekilde tanımlanabilir; bir sanayinin rakiplerine eşit yada daha üst düzeyde bir verimlilik düzeyinde uluslararası piyasanın gereklerine uygun mal ve hizmet üretebilme ve daha düşük maliyetlerle uluslararası piyasaların standart ve taleplerine uygun mal ve hizmetleri üretebilmesini sağlayan icat ve yenilikleri gerçekleştirme yeteneğidir (Aktan ve Vural, 2004:16). Ulusal düzeyde ise rekabet gücünü şu şekilde tanımlayabiliriz; bir ülkenin serbest dış ticaret koşulları altında dış ticaret dengesini sağlayarak ticaret ortaklarının sahip olduğu milli gelir seviyesine eşit bir reel milli gelir büyümesini sağlayarak rekabet edebilme (Markusen, 1992:8). Daha yalın bir anlatımla rekabet gücü, mikro (firma ve endüstri) ve makro (ulusal) bazda ele alınabilir. Makro açıdan tanıma bakıldığında, ülke vatandaşlarının reel gelirini arttırmak ve sonuçta refahını arttırmak ve belli bir yaşam düzeyini sağlayabilmek olarak tanımlanabilir (Waheeduzzaman ve Ryans, 1996:12-14)

Bir ulusun rekabet gücü, düzenli ve serbest piyasa şartları altında halkın reel gelirini arttırırken, aynı zamanda uluslararası piyasalarda rekabet edebilirliği olan mal ve hizmetleri üretebilme yeteneğidir. Bu tanımda rekabet gücünü etkileyen üç temel faktör vurgulanmaktadır. Bu faktörler; ülkenin ihracatındaki oluşan şartlar, bu piyasalara mal ve hizmet üretebilme ve satabilme yeteneği, ülke vatandaşlarının reel gelirleri ve yaşam standartlarıdır (Rapkin ve Strand, 1995:2). Bir başka tanıma göre ise rekabet gücü bir ekonominin GSMH ve kişi başına GSMH'sını kendisine eşdeğer herhangi bir ekonomi kadar hızlı arttırabilme kabiliyetidir.

Bu konuda bir başka katkı da Landau tarafından yapılmıştır. Landau'ya göre rekabet gücü gelecekteki neslin yaşam düzeyini ve ülkenin büyüme potansiyelini düşürmeden, tam istihdam düzeyine veya tam istihdama yakın bir istihdam düzeyine ulaşarak, ülkede yüksek bir hayat standardı ve makul bir büyüme oranının elde edilmesi şeklinde tanımlamaktadır (Landau, 1992:5-6).

Rekabet gücü kavramının genel kabul görmüş herhangi bir tanımının olmadığını belirten Porter, ulusal ölçekte rekabet gücünün verimlilikle eş anlamlı olacağını ifade etmiştir (Reinert, 1994: 2).

Literatürde bu konuda en önemli katkı Porter tarafından yapılmıştır. Yalnız Porter rekabet gücü kavramını kullanmamıştır. Bunun yerine rekabet avantajı kavramını kullandığını görüyoruz. Porter, rekabet avantajının üç temel kaynağını şu şekilde sıralamaktadır; *genel maliyet üstünlüğü stratejisi*, *farklılaştırma stratejisi*, *odaklaşma stratejisi*. Genel maliyet üstünlüğü stratejisinde, firma genel maliyetlerini düşürmek ve kendi alanında rakiplerine göre bir üstünlük sağlamak için organizasyon yapısında her türlü değişikliği ve tekrar yapılanmayı gerçekleştirecektir. Porter'in farklılaştırma stratejisinde organizasyon yapısında firma imajını iyileştirecek ve malların kalitesini arttıracak her türlü işlemi gerçekleştirecektir. Odaklaşma stratejisinde ise, firmanın belli bir sektörde firmanın dar kapsamlı bir rekabet alanı ve kendisine bir hedef kitle seçmesi ve üstünlük kazanma çabalarını bu dar alana göre şekillendirmesi gerekmektedir (Porter, 1985:15-16).

B) ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ

Güçlü ekonomi yaratılabilmesinin temel koşulu rekabet gücünü arttırmaktan geçer. Rekabet gücü, bir ülkenin üretim yeteneğinin ve kapasitesinin düzenli bir şekilde artışını ifade eder. Bir başka ifadeyle, ulusal düzeyde rekabet gücü, bir ülkenin ürettiği mal ve hizmetlerin sürekli ve düzenli artışlar göstererek ekonomik refah düzeyini yükseltmesi ve bunun sonucu olarak ülke vatandaşlarının yaşam standartlarının iyileştirmesi anlamına gelmektedir.²

² Rekabet gücü kavramı için bkz: Paul R. Krugman., "Competitiveness: A Dangerous Obsession", in Paul Krugman et.al., *Competitiveness: An International Economics Reader*. New York: Foreign Affairs. 1994, ss. 1- 19; Daniel F. Burton Jr., "Competitiveness: Here to Stay" in Brad Reberth (Ed.), *New Forces in the*

Ülkelerin rekabet gücü, firmaların toplam rekabet gücünün dışında bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Firmaların rekabet gücü ile ulusal düzeydeki yapısal rekabet gücü arasında birbirini tamamlayan bağlar olduğu ortadadır. Dolayısıyla, dünyadaki küreselleşme eğilimlerinin ortaya koyduğu genel şartlara uygun olarak, firmaların ürettikleri mal ve hizmetlerde rakiplerine karşı üstünlük kazanmaları; ülkelerin ise bu tür firmaların kurulması için gerekli ortamı sağlamada diğer ülkelere nazaran bazı özel şartlara sahip olmasıdır (Uzgören, 1999:9).

Uluslararası alanda rekabet edebilirlik veya diğer bir ifadeyle uluslararası rekabet gücü, kısaca şöyle tanımlanabilir. Bir firma veya ülkenin ya da sektörün dünya piyasalarındaki satış kabiliyetidir. Aslında ihraç mallarının üretim ve satış imkanlarının dış talebe uyum sağlayabilmesi bir firmanın veya ülkenin rekabet gücünü göstermektedir. Uluslararası alanda veya ticarete rekabetçi konumu devam ettirmenin yollarından bir tanesi, dünya ticaretinde olan değişikliklere olduğu kadar dünya ekonomisindeki gelişmeleri de izleyebilmek ve hakim olabilmektir. Uluslararası pazarda herhangi bir ürün alanında bir ülke belirli bir dönemde rekabet gücüne sahip olabilir. Rekabet gücü ihraç ürünlerinin çeşitliliğinde, görelî fiyat ve maliyetlerde ve görelî kredi ve teslim sürelerinde kendini gösterir. Bu açıdan bakıldığında ülkelerin birbirleriyle rekabet halinde olduğu konu sadece fiyat ve kalite alanında değildir. Bu açıdan hükümetler birbiriyle mal, hizmet ve sermaye ticareti bakımından giderek daha fazla bütünleşen bir dünya ekonomisi içerisinde ülkelerini yabancı yatırımcılar için daha çekici hale getirerek rekabet etmektedir. Bu tür rekabetlerde hükümetlerin iktisat politikaları, ucuz işçilik gibi geçici rekabet avantajları sağlayan etkenlerin ötesinde örneğin sağlam ve yaygın bir iletişim ve ulaşım ağı kurmaya yönelik olmalıdır. Kısacası, ülkeler ve hükümetler açısından söz konusu olabilecek olan, yalnız bir tür kuruluş yeri rekabetidir (Kibritçioğlu, 1996:111).

Bir başka tanımlamayla uluslararası rekabet gücü; uluslararası ticarete, ülkenin çeşitli ürünleri tasarlayabilmesi, üretebilmesi, dağıtabilmesi ve pazarlayabilmesi için gerekli yeteneklerin iyileşmesine bağlıdır (Scoot ve Lodge, 1985:3)

World Economy. Cambridge: The MIT Press, 1996; Clyde V. Prestowitz, Jr., "The Fight over Competitiveness: A Zero-Sum Debate?" in *Competitiveness: An International Economics Reader*. New York: Canada Occasional Paper Number 5, April 1995, ss.3-4.; A.Francis, "The Concept of Competitiveness" in A. Francis and P. Tharakan (Eds.) *The Competitiveness of European Industry*: Routledge, 1989, SS. 15-16.; Rainer Feurer & Kazem Chaharbaghi, "Defining Competitiveness: A Holistic Approach", *Management Decision*, Vol. 32, No:2, 1994, ss.49-58.

Dahası, genellikle tanımlanmaksızın ölçülmeye çalışılan uluslararası rekabet gücünün kendisi ile unsurları, göstergeleri, belirleyicileri, ölçütleri ve sonuçları da içinden zor çıkılacak bir biçimde birbirine karıştırılmaktadır. Bu kavram kargaşasının başka bir nedeni de uluslararası rekabet gücü kavramının tek bir kurumsal temelini bulunmayışı; başka bir deyişle dış ticaret kuramının yanı sıra sanayi iktisadı veya endüstriyel organizasyon gibi hem iktisatçı hem de işletmecilerin çalışma konularını yakından ilgilendiren bir kavram oluşudur (Kibritçioğlu, 1996:2). Uluslararası rekabet; bilgi, finans, üretim tecrübesi, sahip olunan mukayeseli üstünlükler teknik bilgi ve iş gücüne bağlı olarak değişmektedir (Uysal, 2000:6).

Ülke sınırları içerisindeki firmalar arasındaki ulusal rekabet ile ülke sınırları dışındaki firma ve endüstriler arasındaki uluslararası rekabet arasında birçok fark söz konusudur. Genellikle uluslararası rekabet stratejisinin geliştirilmesinde bu farkların altı çizilir (Porter, 2000: 346).

- Ülkeler arasındaki faktör farklılıkları,
- Yabancı pazardaki farklılıklar,
- Yabancı devletlerin farklı rolleri,
- Hedeflerdeki, kaynaklardaki ve yabancı rakiplerin gözlenmesi ile ilgili yeteneklerdeki farklılıklar.

Bir ülkenin rekabet gücü performansını ölçmede kullanılan en temel göstergeler; teknolojik gelişme düzeyi, AR-GE harcamalarının düzeyi, firma büyüklüğünün önemi, küçük işletmelerin rolü, insan sermayesi ve verimlilik (Müegge, 1990:49). Bunun yanında firmaların sahip oldukları pazar payı ve karlılık oranları da firmaların ve dolayısıyla ülkenin rekabet edebilirlikleriyle ilgilidir (Singh, 1991;27).

Uluslararası rekabet gücünün arkasında yatan temel faktör verimlilikten de farklıdır. Verimlilik ürün yeniliği gibi faktörlere yer vermez. Üstelik verimlilik bir ülkenin uluslararası düzeydeki ticari mallarının fiyatını da açıklayamaz veya ölçemez. Verimlilik, ülkenin yeni üründen değer elde etme derecesinin ve ürün kalitesinin bir fonksiyonudur. Dolayısıyla eğer ülke gelenekselleşmiş ve farklılaştırılmış mallar üretiyorsa, verimlilik ölçütlerinin tek başına, uluslararası rekabet gücünün temel belirleyicisi olma ihtimali imkansızdır (Çetintaş, 2000:218-219).

Teknolojik gelişme düzeyinin ve teknolojinin üretim ve istihdam üzerinde etkisi olduğu gibi gelir dağılımında, teknolojik değişmelerin sosyal tasarruflar üzerinde, pazar yapılarında dolaylı veya dolaysız bir takım etkilerinin bulunduğu kesindir (Stoneman, 1983:212). Bununla birlikte gelişmekte olan ülkeler arasındaki teknolojik açıklar rekabet gücünü etkileyen en önemli unsurlardadır (Pack,1993: 283). Rekabet gücünü arttırmak için bu açığın kapatılması gerekmektedir. Bu açığın kapatılması ise doğrudan veya dolaylı teknoloji transferi yapılarak mümkün olmaktadır (Karacusula, 2001:5).

Uluslararası rekabet gücü, basitçe, ekonomik büyümenin bir ölçüsü olarak kabul edilemez, çünkü dış borçlanma sebebiyle ekonomik büyüme hızlandırılabilir. O, ayrıca, dış ticaret dengesi veya ödemeler bilançosu dengesinin de bir ölçütü olamaz, çünkü bir ülkenin parasını devalüe ederek dış dengesini sağlaması mümkündür. Bunun yanında bir ülke ihraç malları fiyatlarını indirerek, ithal malları fiyatlarını da yükselterek dış ticaret dengesini sağlayabilir. Aslında tüm bu kavramları net olarak birbirinden ayırmak zor olabilir. Bunun için aşağıdaki tablo işi biraz kolaylaştırmaktadır.

Tablo 1-1: Firma Endüstri ve Ulusal Rekabet Gücü Kavramlarının Karşılaştırılması

	FİRMA	ENDÜSTRİ	ULUSAL
Karlılık	Çok önemli	Önemli	Göreceli olarak daha az önemlidir
Verimlilik	Önemli	İş gücü bazında önemli	Top. Faktör ve kişi başına verimlilik çok önemlidir
Maliyet	İş gücü ve sermaye bazında önemli	İş gücü bazında önemli	İkinci derece önemli
Kur Avantajı	Önemli	Önemli	Çok önemlidir
Altyapı	Önemli	Önemli	Çok önemlidir
Pazar Payı	İkinci derece önemli	Önemli	Önemi azalmaktadır
AR-GE ve Teknoloji Yoğunluğu	Taklit edilebildiği için ikinci derece önemli	İkinci derece önemli	Çok önemlidir
Üretim faktörleri Verimliliği	Önemli	Çok önemli	Çok önemlidir
Dış Ticaret Performansı	Önemli değil	Önemli	Çok önemlidir
Dış Ticaret Hadleri	Önemli değil	Önemli	Çok önemlidir

Kaynak: Şahan, Ö., 2003, AB'ye Üye Ülkelerin Rekabet Gücü ile Türkiye'nin Rekabet Gücünün Karşılaştırılması, s:18

C) ULUSLARARASI REKABET GÜCÜ YAKLAŞIMLARI

1. Uluslararası Rekabet Gücüne Klasik Yaklaşımlar

Ülkeler iki temel faktörden dolayı uluslararası ticaret yapar. Uluslar, her birinin görelî olarak daha iyi yaptığı şeyi yapmasına imkan veren bir düzenlemeye vararak, farklılıklarından yarar sağlayabilir. İkinci olarak, ülkeler üretimde ölçek ekonomileri elde edebilmek için de ticaret yapar. Yani, ölçeğe göre artan getiri ortamları varsa, eğer her bir ülke üretebileceği bütün malları değil de, ticaret sayesinde sınırlı bir mal çeşidini üretirse, her şeyi üretmeğe kalkışsaydı olacak olandan daha büyük bir ölçekte ve bu nedenle de daha etkili olarak üretebilir. Gerçek dünyada uluslararası ticaret paternleri, bu her iki saikin karşılıklı etkileşmesini yansıtır. Ne var ki, ticaretin sebepleri ve sonuçlarını anlamaya yönelik ilk adım olarak, bu saiklerden sadece birinin söz konusu olduğu basitleştirilmiş modellere bakmak daha yararlıdır (Krugman ve Obstfeld,1997:3).

Uluslararası ticaret teorileri Merkantilistler ile birlikte anılmaya başlanmış ve üzerinden yaklaşık olarak iki asır geçmiştir. Asıl temeller ise Adam Smith tarafından yazılan *The Wealth of Nations* isimli eserin 1776 yılında basılmasıyla atılmıştır. Bu eserle birlikte hem iktisat bilminin temelleri atılmış, hem de uluslararası ticaret teorisinin temelleri atılmıştır. Adam Smith'ten yaklaşık kırk yıl sonra geliştirerek, Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin D. Ricardo ortaya atmıştır (Seyidoğlu, 2003:18). Rekabet gücü de, klasik yaklaşımda, genellikle Adam Smith'in "Mutlak Üstünlükler Teorisi" ve David Ricordo'nun "Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi" ile açıklanmaktadır. Bu teorileri açıklamadan önce, klasik dış ticaret teorilerinin varsayımlarını şu şekilde sıralayabiliriz (Seyidoğlu, 2003:15).

- Dünyada yalnızca iki ülke vardır,
- Bu ülkeler aynı iki malı üretirler,
- Her maldan üretilen birimler homojendir,
- Uluslararası ticarete para kullanılmaz, trampa ekonomisi vardır,

- Fiyat, maliyet gibi kavramlar parasal değil reel kavramlardır,
- Mal ve faktör piyasasında tam rekabet şartları geçerlidir,
- Modelde devlet yoktur,
- Analizde taşıma giderleri sıfır olarak kabul edilir,
- Ekonomi tam istihdamdadır.

a) Mutlak Üstünlükler Teorisi

Genel olarak iktisat bilimi ve bunun bir kolu olan uluslararası ticaret teorisinin temeli, Smith'in "Wealth of Nations" ı yayımlamasıyla (1776) atılmıştır. Ricardo (1817), Smith'in teorisinin geçerlilik alanını genişletme yanında, günümüze kadar devam eden izler oluşturmuştur.

A. Smith rekabet sürecinin önemini kavramış ve piyasa sisteminin temel unsuru olarak bilimsel açıdan ilk kez ele alan kişi olmuştur. Bu, "Wealth of Nations" isimli yayında ele alınmıştır. Smith; rekabet ve özgürlük arasındaki ilişkiyi ön plana çıkartarak, birey ve girişimciler arasındaki yarışı "serbest rekabet yaklaşımı içerisinde incelemiştir. Serbest rekabet sisteminin sonucunda ortaya çıkan piyasa yapısı da "serbest piyasa ekonomisi" olarak adlandırılmıştır. A. Smith, D. Ricardo, ve K. Marks yaptıkları çalışmalarında rekabeti, arz ve talep kadar, emek ve sermayenin de serbest dolaşımıyla oluşan bir süreç ve güç olarak tanımlamışlardır (Tsaliki ve Tsoulfidis, 1998:189)

A. Smith, serbest ticaret ve uluslararası uzmanlaşmanın yararlarını Mutlak Üstünlük Teorisi ile açıklamaktadır. Buna göre, iki-ülkeli bir modelde, ülkelerden biri, diğeriyle kıyaslandığında, hangi malları daha düşük maliyetle üretiyorsa, o malların üretiminde uzmanlaşmalı; düşük maliyetle ürettiklerini ihraç ederken iç maliyetleri yüksek malları ithal etmelidir. Ancak, buradaki maliyet kavramı, sadece homojen olduğu düşünülen emek faktörünü içermektedir (Smith, 1776:25-27).

Serbest ticaret koşulları altında üretimde bu şekilde bir uzmanlaşmaya gidilmesi sonucu mevcut kaynakları ile daha fazla üretim yapabilecek ve daha çok mal üretebilecektir. Bu durum karşı ülkeye, rekabet açısından bir üstünlük sağlayacaktır.

A. Smith'e göre ekonomik gelişmenin yani büyümenin itici gücünü iş bölümü oluşturmaktadır. İş bölümü, üretim artışına, teknik ilerlemeye ve sermaye birikimine yol açmaktadır. İş bölümü, mübadele gerektirmekte ve piyasanın büyüklüğü tarafından sınırlanmaktadır. Büyümeyi sağlayan bir diğer unsur ise sermaye birikimidir. Tüm bu faktörler bir ülkenin uluslararası ticarete söz sahibi olup olamayacağını etkiler. Kısacası uluslararası alanda rekabet şansını artırmaktadır.

Klasik iktisatçılar rekabeti bir piyasa yapısı olarak özdeşleştirmemişler, rekabetin sadece piyasa içerisinde yer aldığına inanmışlardır. Fiyat rekabeti üzerinde yoğunlaşmalarının nedeni de budur. Yani, rekabetin bir süreç olarak algılanması sadece üretim unsurlarının düşük getiri alanlarından yüksek getiri alanlarına yönelmesinde kalmaktadır. Rekabet dar piyasa olgusu dışında algılanmamıştır. Klasiklerin bu yaklaşımı da rekabet teorilerinin geliştirilmesini büyük ölçüde engellemiştir

b) Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Yaklaşık olarak iki asır önce uluslararası ticaretin ne tarafından belirlendiğinin cevabı, 1817 Ricardo tarafından yayınlanan "Politik Ekonominin Kuralları ve Vergileme" isimli kitabın dış ticarete ayrılan 7. kısımda verilmiştir. Karşılaştırmalı Üstünlükler veya Maliyetler Teorisi iktisat kuramının temel taşlarını oluşturan teorilerden bir tanesi olup genel geçerliliğini belli şartlar altında hala korumakta olan bir teoridir.

A. Smith'in "Mutlak Üstünlükler Teorisi" maliyet bakımından mutlak bir üstünlük esasına dayanır. Uluslararası ticaretin mutlak üstünlüklere dayandırılmasının ticareti kısıtlayacağını öne süren Ricardo, ülkeler arası üretim maliyet farkı yerine, farklılığın derecesi üzerinde durmuştur. Bir başka anlatımla, karşılaştırmalı üstünlük teorisi, uluslararası ticaretin, mutlak değil karşılaştırmalı üstünlüklere dayanması gerektiğini ortaya koymuştur (Ricardo, 1971:339). Bir ülke, bütün mallarda, diğerine göre daha üstün olsa da, karşılaştırmalı olarak en fazla üstünlüğe sahip olduğu mallarda uzmanlaşıp daha az üstün olduğu malları dış ülkeden satın alarak daha fazla refaha ulaşabilir. Yeter ki, bu iki ülkede yurtiçi değişim oranları farklı ve uluslararası fiyat oranı, bunların arasında gerçekleşmiş olsun. Ricardo için de, maliyeti oluşturan tek

faktör, homojen, ülke içinde tam hareketli ve ülkeler arasında tam hareketsiz olduğu varsayılan emektir (Seyidoğlu, 1988:24).

Geleneksel uluslararası ticaret teorilerine göre, karşılaştırmalı üstünlükler çerçevesinde ülkelerarası serbest ticaret, tüm ülkelerin lehinedir. Böylece ülkelerin kaynaklarının en optimum şekilde tahsis edileceği ve tüketicilerin bundan en çok faydayı elde edeceği ileri sürülür. Geleneksel kuramlara göre ticaret aynı zamanda küresel büyümenin motorudur.

Bir ülkenin mal ya da sektör bazında ihracatının yapısı bazı iktisatçılara göre ilgili ülkenin sahip olduğu karşılaştırmalı üstünlüklerini, ithalatlarının yapısı ise ülkenin karşılaştırmalı dezavantajlarını yansıtmaktadır. Bu durum serbest dış ticarete sebep olmaktadır. Böylece kişisel çıkarlarla toplumun çıkarları uyumlu olduğundan uluslararası iş bölümü sayesinde emeğin optimal dağılımı sağlanır. Emeğin optimal dağılması ile ticarete taraf olan her ülke bir avantaj ele geçirecektir. Bu uluslararası ticarete rekabet üstünlüğü demektir.

Teoriye göre: eğer ülke bazı mallarda öteki ülkelere göre çok daha üstünse, neden daha az üretim yaparak kaynaklarını israf etmiş olsun. Bunun için en iyi politika, ilgili ülkenin karşılaştırmalı olarak en etkin olduğu alanlarda uzmanlaşması ve bunları ihraç ederek göreceli olarak pahalıya ürettiklerini diğer ülkelerden ithal etmesidir. Böyle hareket etmekle kıt kaynaklar en ekonomik biçimde kullanılır (Seyidoğlu, 1988:25). Bu teoriye göre, uluslararası uzmanlaşma sayesinde hem dış ticaret sürdürülebilir hem de kıt kaynaklar daha etkin kullanılabilir.

c) K. Marx'ın Rekabet Yaklaşımı

Klasik iktisatçılar arasında teknolojik ve ekonomik gelişme ilişkilerini en kapsamlı şekilde inceleyen kişilerden biri Karl Marx'dır. Marx, ilk kez ölümünden sonra 1894'de yayımlanan *Kapital*'in 3. cildinde bu konuyu kapsamlı olarak incelemiş, firmalar arası rekabet ve sermaye-emek çelişkisi sonucu mekanizasyonun artacağını, bunun sonucu olarak kar oranlarının uzun dönemde düşme eğiliminde olacağını belirtmiştir (Taymaz ve Suiçmez, 2005:5).

K. Marx, rekabet fikrini ve rekabet etme olgusunu, özgür insanların tüketim ve değiş-tokuş aşamalarında artı değerlerin sömürülmesine yol açtığı gerekçesiyle reddeder

(Marx, 1973:649). Marx'ın yaklaşımında rekabet iki boyuta sahiptir. Bunlardan ilki, rekabet sermayeye dayalı üretim tarzının ortaya çıkma sürecinde önemli bir role sahip olan negatif bir güçtür. Bu süreç, köylüyü ve zanaatkarı üretim araçları mülkiyetinden yoksun bırakarak onları emeğinden başka satacak hiçbir şeyi olmaz hale getirir ve böylece sömürür. Bu alandaki rekabet, ulusal düzeyde loncalar ve tarifelerle; uluslararası alanda ise ambargolar ve diğer korumacı politikalarla engellenir (Marx, 1973:649). Rekabet, emek üzerinde tam bir kontrole sahip olan sermayenin üretimin düzenlenmesinde belirleyici olduğu kapitalist üretim tarzının yeniden üretilmesi ve gelişmesine yol açan bir süreçtir (Marx, 2000; Bölüm 23-24). Marx'a göre teknik ilerleme ortaya çıktığı tarihi bağlam içerisinde analiz edilmelidir. Zira, teknoloji, ekonomik sistem ile ulaşılan kalkınma aşamalarının bir sonucudur (Aktan ve Vural, 2004:24).

Kapitalistler arasındaki rekabet ile farklı sosyal sınıflar arasındaki çatışma insanın sömürülmesi ve özgürlüğünün ortadan kaldırılması anlamına gelen bir süreç ve üretim tarzına yol açtığı için Marx rekabet kavramına olumsuz anlam yüklemiştir.

d) Faktör Donanımı Teorisi

İsveç'li iktisatçı ve tarihçi Heckscher 1919 yılında yayınlanan Gelir Dağılımı Üzerine Dış Ticaretin Etkisi isimli makalesin de ve daha sonra da Ohlin tarafından 1933 yılında yayınlanan Bölgesel ve Uluslararası Ticaret isimli kitapta dış ticareti, malların üretim fonksiyonlarının ülkelere arasında farklı olmasıyla açıklamışlardır. Bu sebeple bu iki iktisatçı tarafından geliştirilen modele Heckscher-Ohlin Teorisi veya Faktör Oranları veya Faktör Yoğunluğu Teorisi denmektedir. Heckscher-Ohlin Teorisi, Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisinin eksiklerini ortadan kaldırmaya çalışmakta olup, Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin modern bir yaklaşımıdır (Kojima, 2005:445).

Dış ticaret, değişik ülkeler farklı faktör yoğunluklarına sahip oldukları için yapılmaktadır. Çünkü dünya üzerindeki ülkelere bazıları fazla emeğe, bazıları da fazla sermayeye sahiptir. Bu durumda bir ülkede hangi üretim faktörü daha bol ise, o ülke o üretim faktörünün yoğun olarak kullanıldığı malın üretiminde uzmanlaşmalı ve o malı ihraç etmelidir (Kojima, 2005:445). Kısacası bu teoriye göre karşılaştırmalı üstünlük, ülkede bol olan üretim faktörüne ve miktarına bağlıdır. Yani ülkeler bol olan

üretim faktörünün, fazla kullanıldığı malları daha ucuza ürettikleri için karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olur. Bu teoride üretim araçlarının varlığı ve oransal olarak bolluğu üzerinde durulmuştur (Zhu, 1991:21).

Ülkedeki üretim faktörü zenginliğine dayanarak ticaret başlarsa, ülkelerde üretim faktörü fiyatlarının de eşitlenmesi gerekmektedir. Çünkü bol olan üretim faktörünün üretimde oransal olarak bol kullanıldığı maddelerin ihracatı, bu üretim faktörlerine olan talebi arttırır. Böylece bol olan üretim faktörü ülkede nispi olarak kıtlaşır ve söz konusu üretim faktörünün fiyatı yükselir. Diğer taraftan ülkede kıt olan üretim faktörlerinin üretimlerinde oransal olarak bol kullanıldığı malların ithalatı halinde de kıt olan üretim faktörlerinin bollaşması sonucunu doğurur. Böylece, bu üretim faktörünün fiyatı düşer. Sonuç olarak, ticareti bol olan üretim faktörünün fiyatını düşürerek üretim faktörlerinin fiyatları eşitlenir. Aynı varsayımlar altında dış ticaret ülkelerde oransal olarak mal fiyatlarını da eşitleyecektir (İyibozkurt, 1995:35).

e) Neo-Klasik Rekabet Teorisi

Marshall'ın, Walras, Pareto, Menger'in geliştirdiği öneriler temelinde sentezlediği "Neo-klasik" iktisat 20. yüzyılın başlarında iktisadın "bağımsız" bir disiplin olarak doğmasına yol açmıştır. Neo-klasik iktisat genel olarak şu varsayımlara dayanır; Homoeconomicus (iktisadi akılcı insan), atomizite toplum, piyasa mekanizması ve özelde tam rekabet piyasası. Neo-klasik iktisadın en çok tartışılan, fakat en temel varsayımı homoeconomicus (iktisadi akılcı –rasyonel- insan) varsayımdır. Burada önemli olan sorun, bu sözde bireyin ortalama tüketici davranışlarını genel olarak açıklayıp açıklayamamasıdır. Homoeconomicus birey, mallar, piyasalar ve diğer ekonomik konularda tam bilgiye sahiptir. Homoeconomicus tüketiciler faydalarını maksimize ederken üreticiler ise karlarını maksimize ederler. Neo-klasik iktisat, tek tek bireylerden oluşan bir atomizite toplum kurgular.

Neo-klasik iktisat işte tüm bu çok değişkenli (çoğulcu) yapıyı ihmal etmiş; tektipleştirdiği, sadece rasyonel bireyin davranışlarını konu edinmiştir. Bireyler ancak toplumsal kategoriler temelinde tanımlanabilir. İlk bakışta tüm bireylerin ortak veya homojen özelliklere sahip olduğu bir tasarımda, bütünleştirme sorunu basit bir

“toplama” işlemine indirgenerek mikrodan makroya geçiş sağlanmaktadır (Çeçen, 2004:235-236).

Neo-klasik iktisada göre bireylerin sosyalleşmesini sağlayan piyasa onların bir araya gelme arzusundan doğar. Arz ve talep yasalarına bağlı piyasa ekonomilerinin herkesin yararına uyan ve dengeli bir işleyişe sahip olduğunu savunurlar. Neo-klasik iktisatçılar kurguladıkları modelde tam rekabet piyasasını, yani ideal bir piyasayı benimserler (Miller, 2004:180). Bu piyasa, fiyatları öneren ve karar birimlerinin bu önerilen fiyatlara dayanarak oluşturdukları dileklerini kabul eden tek merkezlerdir.

Neo-klasik iktisadın basit ve mekanik modelleri, statik modellerdir. Bu modeller sosyo-politik unsurlardan soyutlanmıştır. Bu yaklaşım içerisinde dinamik rekabet süreci, fiyat teorisinin tam rekabet koşullarına dönüşmüştür. Tam rekabet şartlarının geçerli olduğu bir piyasada ise: fiyat tektir, mallar homojendir, tam bilgi vardır. Bu piyasa da fiyat tek olduğu için fiyat rekabeti, mallar homojen olduğu için kalite rekabeti ve tam bilgi sağlandığı için reklam rekabeti mümkün değildir. Tüm bu gerekçelerden dolayı da neo-klasik yaklaşım dinamik rekabet sürecini analizlerinden dışlamıştır. Bunun nedeni ise analizlerde yapılan aşırı soyutlamalar, piyasa ve rekabetin işleyiş sürecini belirleyen dinamik etkileşimleri analiz dışında bırakmıştır. Klasik iktisatçılar tarafından piyasa süreci olarak algılanan rekabet, neo-klasikler tarafından piyasa yapısı olarak ele alınmıştır. Rekabet Klasik iktisatta fiyatın belirlenmesi gibi bir görev üstlenmişken, Neo-Klasik iktisatta bu işlevini yitirmiş bulunmaktadır. Neo-Klasik iktisat tam rekabeti savunmaktadır. Aslında Tam Rekabetin olduğu piyasalarda rekabet yoktur.

f) Post-Keynesyen Rekabet Teorisi

Post-Keynesyen iktisat “Neo-Klasik Sentez” diye adlandırılan bir yaklaşıma tepki olarak doğmuştur (Savaş, 1997:921). Neo-Klasik yaklaşımda statik rekabet kavramı hakim iken, Post-Keynesyen Model dinamik rekabet modellerinden bahsetmektedir. Bu gerekçeyle Post-Keynesyenler de rekabet bir yaşam mücadelesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunun temel dayanağını ise, firmaların kar amacı ile kurulduğunu, kar elde ettikleri sürece piyasada var olacaklarını fakat kar edemeyenlerin piyasadan silineceği görüşüne dayanmaktadır. Piyasada kalan firmalar ise rekabet

edebilmek için sürekli olarak maliyetlerini azaltabilen firmalardır. Maliyetleri düşürmenin yolu ise AR-GE yatırımlarıyla yeni bir takım buluşların piyasaya sürülmesiyle olacaktır. Tabii unutulmaması gereken konuda AR-GE yatırımı ve daha sonrada yatırım yapabilmek için finansman kaynaklarına sahip olmak gerekmektedir. Finansmanın kaynağı ise ya firmanın dağıtmadığı karlardan yada mali sistemden temin edilir. Her iki kaynaktan da temin edildiği olmaktadır. Bu açıdan baktığımız zaman Post-Keynesyen yaklaşımda rekabet bir süreç olarak algılandığı için hem dinamiktir, hem de rekabet sadece fiyat boyutu ile değil, üretim, yatırım, fiyat ve kurumsal boyutlarla ele alınmaktadır. Bu gerekçeyle de rekabet Post-Keynesyenlere göre bir bütündür.

Post-Keynesyenlere göre, Neo-Klasik Teoride rekabet; hem, arz ve talebin karşılıklı etkisiyle denge fiyatına ulaşmayı mümkün kılan bir süreç olarak, hem de piyasa yapısı olarak ele alınır (Kenyon, 1978:36). Monopol piyasa yapısının karşıtı olarak tam rekabet piyasası, bazı sınırlayıcı varsayımlar altında, üretim faktörlerinin sosyal yönden optimal dağılımını sağlar. Bu süreç içerisinde de süreç ile yapı karıştırılır. İktisatta eksik rekabet durumları incelenmeye başladığında, yapı incelenmiş fakat yapıya nasıl ulaşıldığı ile pek ilgilenilmemiştir. Bir başka ifade ile işlem yapının içerisinde mevcut varsayılmıştır (Kenyon, 1978:37).

Post-Keynesyen iktisatçılar, rekabet, fiyat ve kar konularında klasik teorinin görüşlerine çok yakın görüşleri benimsemektedirler. Firmanın temel amacı minimum bir kar sınırlaması altında zaman içerisinde satış gelirlerini artırmaktır. Böyle bir yaklaşım, sermaye birikimine ve sermaye birikiminin gerisinde yatan rekabete ağırlık veren Klasik Teori ile uyum halindedir (Savaş, 1997:928)

g) Avusturya İktisat Okulu Yaklaşımı

Avusturya Okulu, bu okulun kurucusu kabul edilen ve 1871 yılında yayınladığı “İktisadın İlkeleri” adlı kitabında marjinal analizi kullanan K. Menger ile iki öğrencisi Friedrich von Wieser ile Eugen von Böhm-Bawerk tarafından oluşturulmuştur. Aynı zamanda bu okul L. Von Mises, Schumpeter ve F. Hayek gibi Avusturyalı kurucuların adlarıyla da anılmaktadır.

Avusturya İktisat Okulu çok farklı görüşleri bünyesinde barındırmaktadır. Fakat yine de ortak yönler bulmak mümkündür. Bunlar temelde bireyciliği, insanların bilgilerinin tam olmayacağını, süreçlerin karmaşıklığı vurgulanmakta, ekonomide devlet müdahalesine karşı çıkılarak serbest piyasanın üstünlüğünü savunmaktadırlar.

Burada rekabet ürün farklılaştırmasına dayalı olarak yapılmaktadır. Yenilik ve icatlar yoluyla ürünlerini farklılaştırabilen firmalar, rekabet güçlerini arttırabilirler. Yenilik ve icatlar ürün farklılaştırmasını sağladığı sürece piyasa gücü yüksek tekellerin varlığı tehdit oluşturmaz, zira yenilik ve icatlara sahip girişimcilerin varlığı mevcut üreticilerin ve tekellerin varlığını sürekli olarak tehdit altında tutar. Öte yandan yenilik ve icatların finansmanını sağlamak suretiyle teknik yenilikleri hızlandıran büyük firmalar yararlıdır. Kolektif faaliyetlere ve devletin her şeyi özel kesimden daha iyi bildiği fikrine karşı derin bir güvensizlik söz konusudur. Bu güvensizlik diğer nedenlerle birleşince kamu kesiminin piyasa müdahalesi arzu edilmez (Aktan ve Vural, 2004:25)

Bu yaklaşımda rekabete bir piyasa yapısı olarak değil, tam aksine bir piyasa süreci olarak bakılır. Modern neo-klasik teorideki hakim tam rekabet kavramı yerini, dinamik rekabet kavramına bırakmıştır. Herkesin her konuda tam bilgiye sahip olmayacağı ve bilginin ancak rekabet süreci içerisinde elde edileceğini savunan Avusturya Okulu mensupları böyle bir varsayımda bulunmanın da zaten rekabet kavramını anlamsızlaştırdığını ileri sürmektedirler. Avusturya Okulu, neo-klasiklerin aksine girişimcileri ön plana çıkarmaktadırlar. Bu bakımdan, girişimcinin mümkün olduğu kadar devlet müdahalesinden uzak olması Avusturya okulunun rekabete bakış açısının temelini oluşturmaktadır (Krizner, 1997:63-64).

Kısaca belirtmek gerekirse Avusturya Okulunda, rekabetin varlığı için rekabet özgürlüğünün yeterli bir ön koşul oluşturduğu, piyasada rekabetin aksadığı durumların geçici olduğu dolayısıyla sistematik müdahaleye gerek olmadığı savunulmaktadır.

2. Uluslararası Rekabet Gücüne Modern Yaklaşımlar

İktisat biliminin temelleri klasik iktisatla atılmıştır. Yukarıda da kısaca dış ticaret teorileri olarak literatürde yerini alan teoriler, uluslararası ticaretin hangi durumlarda

yapıldığını ve hangi durumlarda ülkelere nasıl yarar sağladığını, hangi ülkenin neye göre hangi malı üreterek rekabet elde ettiğini açıklamaya çalışıldı. Fakat unutmamak gerekir ki klasik teorilerden sonra gerek rekabet ve dış ticaret ve gerekse diğer teoriler bir çok teoriyken tarafından geliştirilmeye çalışıldı ve ortaya yeni teoriler atıldı. Her teoriyken kendinden önce söylenenlere bir ilavede bulundu veya karşıt fikir beyan ederek olayı kendisine göre açıkladı. Biz bu teorilerden özellikle günümüzde modern rekabet teorisi olarak isimlendirilen az sayıda ve aynı zamanda ön plana çıkmış olan bir kaç teori üzerinde duracağız.

a) M.E. Porter Modeli

Michall E. Porter, uzun yıllar süren ampirik ve kurumsal araştırmalarını aşama aşama geliştirmiş ve çalışmasını; “The Competitive Advantage Of Nations” (Ulusların Rekabet Avantajı) adı altında 1990 yılında yayınlıyarak dünyaca üne kavuşmuştur. Porter, 1990 yılında yayınladığı Ulusların Rekabet Avantajı kitabı ile Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi yerine, Rekabetçi Üstünlükleri ikame ederek globalleşmeyle ucuz emek ve hammaddenin önemini vurgulamıştır (Mohr, 2002:160). Burada amaç; rekabet gücünü açıklama konusunda, Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisinin ötesinde bir açıklama yapmaktır (Kum, 1998:166). M. E. Porter, bu çalışmasını rekabet gücü yüksek 10 ülke verilerine dayanarak ve 4 yıllık bir araştırma sonucunda ortaya çıkarmıştır.

Porter’ın ortaya attığı teoride doğal kaynak, sermaye ve işgücü avantajları tek tek ele alınmayıp, rekabet avantajı yaratan tüm faktörler ele alınmıştır. Diğer bir ifadeyle, yeni ürün, teknolojik farklılıklar, ölçek ekonomileri ve piyasa yapıları hep birlikte rekabet gücünü yaratan birer unsur olarak ele alınmıştır. Bu yeni yaklaşımda, ürünün dizaynı ve teknolojisi de, faktör avantajı ve ölçek ekonomileri kadar önemli unsurlar olarak ön plana çıkmaktadır (Erkan, 1993:64). Rekabet stratejisinin özünde, firmanın rekabet ettiği diğer firmalar farklı aktivitelerde bulunması yatar. Kısaca, rekabet stratejisi farklı olmak demektir (Porter, 1996:64).

Porter’ın çözümlenmeleri, (uluslararası) firmalar ve bunun içinde rekabet etkileri sektörler düzeyindedir. Ona göre çok uluslu firmalar daha yüksek dereceli ve sürekli rekabetçi avantajlar peşinde koşmalı ve örneğin düşük ücretler gibi geçici kaynaklara güvenmemelidir (Kibritçioğlu, 1998:70). Üstelik Porter’e göre; rekabet avantajlarını

ülkeler değil firmalar yaratır. Bu nedenle de rekabette ülkeler değil firmalar önemlidir. Bir ülkenin uluslararası alanda rekabet üstünlüğü yaratması, rekabet üstünlüğünün korunması ve geliştirilmesine bağlıdır. Bir ülkenin rekabet üstünlüğünün temelinde; ekonominin yapısal farklılıkları, değer yargıları ve kültüründe bunun yanında kurumlarında ortaya çıkacak farklılıklar gibi önemli faktörler bulunmaktadır.

Porter, ülkelerin rekabet güç ve yeteneğini belirlerken dört grup temel değişkenden yola çıkmaktadır. Bunları şu şekilde sıralayabiliriz; (Porter, 1990:71)

Faktör Koşulları; ülkenin belirli bir sanayide rekabet etmek için gerekli olan vasıflı emek ve alt yapı gibi üretim faktörlerinin düzeyi,

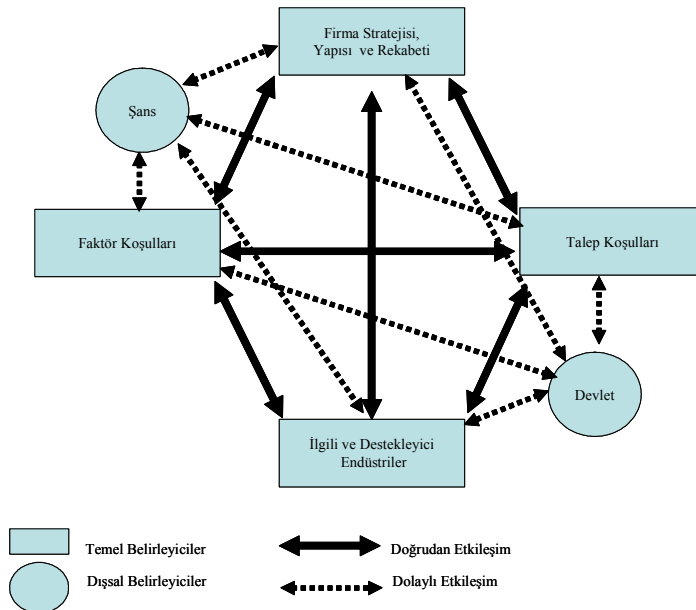
Talep Şartları; endüstrinin sunduğu mal veya hizmete olan talebin yapısı,

İlgili ve Destekleyici Endüstrileri; uluslararası piyasalara yönelmiş firmanın arkasında yer alan sanayinin yapısı ve potansiyeli,

Firma Stratejisi, Yapısı ve Rekabeti; ekonomideki rekabet ortamı ve bu ortamı belirleyen şartlar.

Porter, rekabet gücünün belirleyicisi olarak ortaya koyduğu bu dört ana faktörün dışında ayrıca dışsal faktörler olarak iki ilave değişkene daha değinmiştir((Wu, Lin ve Chen, 2006)

Şekil 1-1: Porter'ın Elması



Kaynak: Porter, 1990: 72

Şans: şans firmaların dışında gelişen faktörlerdir. AR-GE departmanlarının kurulmasıyla yeni icatlar, temel teknolojilerdeki gelişmeler, savaşlar, bir takım dış siyasi gelişmeler, yabancıların taleplerinde meydana gelen büyük değişimler vb. birer şanstır. Bunlar ülkelerin sanayi yapısını yeniden şekillendiren ve bir ülkedeki şirketlerin el değiştirmesine yol açan gelişmelerdir. Tüm bunlar rekabetçi üstünlüğün kazanılması veya kaybedilmesine yol açan faktörlerdir.

Devlet Politikaları: devlet politikalarını şekillendiren o ülkedeki görev başındaki hükümetlerdir. Hükümetler almış oldukları politik kararlarla rekabet üstünlüğünün gelişmesine veya gerilemesine sebep olabilirler. Anti tröstlerle ilgili olarak yaptıkları yasalar dahi rekabeti etkileyen unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Hükümetler sadece aldıkları kararlarla değil yaptıkları alımlarla da rekabet üstünlüğünü etkileyebilirler. Rekabet üstünlüğünü arttırdıkları gibi azaltıcı etki de yaratabilirler (Wu, Lin ve Chen, 2006). Hükümetler bazen ellerindeki kaynakları, bir politika aracı olarak teknolojiyi geliştirmek veya yeni icatlar için yatırım yapmak için kullanırlar ki bu durum rekabet üstünlüğünün değişmesine yol açmaktadır (Löfsten ve Lindelöf, 2002:867-868).

Porter modelinde rekabet gücünü etkileyen faktörler sürekli olarak bir birini etkilemektedir. Dolayısıyla, Porter sistemi birbirini karşılıklı olarak etkileyen karmaşık bir yapıdadır. Porter'e göre rekabet avantajları genellikle yenilik ve değişimlerin hızına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Porter oluşturduğu bu modele "Elmas Modeli" demiş ve modelin içerisinde bulunan değişkenlerin birbirlerinden etkilenmelerine de "Karşılıklı Etkileşim Sistemi" adını vermiştir (Wu, Lin ve Chen, 2006). Modelin şekli yukarıdadır.

Porter on farklı ülkede yapmış olduğu çalışmasının sonucuna göre bazı ülkelerin bazı endüstrilerde daha başarılı olmalarının nedenlerini iki temel nedene dayandırmaktadır (Wu, Lin ve Chen, 2006). Bunlar Elmas Modeli ve Endüstriyel Kalkınma Modelidir. Porter üretim faktörlerini iki ana gruba ayırır. Temel üretim faktörleri; doğal kaynaklar, iklim, ülkenin konumu, kalifiye ve kalifiye olmayan iş gücü ve borç şeklindeki sermayedir. İleri seviyedeki faktörler ise modern dijital iletişim altyapısı, yüksek eğitim almış mühendisler ve bilgisayar mühendisleri gibi yüksek

eğitime sahip personelin varlığı ve üniversitelerin sahip oldukları araştırma enstitülerinin varlığıdır. Temel faktörler endüstri bünyesinde bulunurken ileri düzey faktörler sadece bazı endüstriler bünyesinde bulunur. Temel faktörlere olan gerekliliğin azalması, daha fazla veya kolay elde edilebilir olmaları, yada uluslararası pazarlardaki yabancı firma faaliyetleri nedeniyle elde edebildiklerinin artması bu faktörlerin değerini azaltmaktadır (Aktan ve Vural, 2004:57).

Temel üretim faktörleri, tarım, madencilik vb. alanlar gibi fazla bilgi ve beceri gerektirmeyen durumlarda ön plana çıkabilir. Fakat sahip olduğumuz ileri düzeydeki faktörler rekabet üstünlüğü yaratması açısından önemlidir. Uluslararası alanda rekabetçi üstünlüğe sahip olabilmek için farklılaştırılmış ürünlerle tescilli üretim teknolojilerine sahip olmak şarttır. Bir ülkenin üretim faktörleri açısından zengin olması, ülke firmalarının rekabetçi bir avantaja sahip olmalarında önemli bir role sahiptir. Ancak üretim faktörlerinin rolü anlaşıldığından daha farklı ve karmaşıktır (Aktan ve Vural, 2004:58). Ülkelerin sahip olduğu faktörlerin bazılarının yoğunluğu veya temel bazı faktörlerin yüksek maliyetler içermesi, o ülkedeki firmalar için avantaj olabildiği gibi dezavantaj da olabilirler (Dobkins, 1996:597).

Ülkedeki mevcut talep şartları, bir endüstriyi uluslararası rekabet açısından üç farklı şekilde etkiler:(Aktan ve Vural, 2004:58)

- Bir endüstri yurt dışına kıyasla yurt içinde piyasanın bazı önemli kısımlarında avantaja sahip olabilir.
- Yurtiçi alıcıların talebi, yüksek standartların karşılanması gerektiriyorsa bu şirketleri zorlayabilir.
- Bir ülkedeki sanayiciler diğer ülkedeki alıcıların ihtiyaçlarını önceden sezerse kazançlı çıkar ve bu ihtiyaçların nasıl karşılanacağı konusunda öncü duruma geçerler.

Bir endüstrideki rekabet avantajının üçüncü belirleyicisi ise, uluslararası rekabet gücüne sahip üretici endüstrilerin, yan sanayilerin veya destekleyici sanayilerin ülke içerisinde bulunmasıdır.

Dördüncü belirleyici olarak ise firmaların strateji ve yapıları ile firmalar arası rekabetin varlığı ve yoğunluğudur.

Elmas modelini oluşturan bu dört faktörün dışında, elması etkileyen ancak elmasa dahil olmayan iki adette dışsal faktör söz konusudur. Bunlar şans ve devlet politikalarıdır. Gerek ülke içerisinde gerekse dünya piyasalarında gelişen bir takım olaylar şanstır. Tesadüfi olaylar rekabet avantajlarının kaymasına sebep oldukları için önemlidir. Yine dışsal faktörlerden devlet aldığı bir takım kararlarla diğer dört faktörü etkileyen diğer bir dışsal değişkendir. Devletin firmalar üzerine koyduğu kısıtlayıcı bir takım etmenler firmanın uluslararası rekabet gücünü azaltacaktır (Wu, Lin ve Chen, 2006).

Uluslararası rekabette avantajı etkileyen elmasın dört unsuru her hangi bir endüstride güçlü ise, bu endüstrinin rekabet gücü artacaktır. Elmasın dört unsurunu iki adet dışsal faktörde olumlu yönde etkilerse ülkenin uluslararası rekabet gücü daha da artacaktır.

Porter'in ikinci ve temel önermesi şudur: her ülkenin rekabet gücüne ulaşmada geçtiği bazı aşamalar vardır. Porter yaptığı çalışmalarında rekabetin zaman içerisinde değişen şeklini dört aşama olarak açıklamaktadır. Bunlar:

- *Faktör Güdümlü Aşama:* bu aşama daha çok doğal kaynaklara bağlı olarak gelişmektedir. Rekabet gücü daha çok fiyat üzerindedir. Bu nedenle de ucuz iş gücü ve döviz kuru rekabet için ön plana çıkan unsurları oluşturmaktadır. Gelişmiş ürünler ve ileri teknoloji ürünleri ancak dış yatırımlarla ülkeye girmektedir. Bu aşamada sektörlerde verimlilik düşüktür (Erkan, 1993:104)
- *Yatırım Güdümlü Aşama:* Bu aşamada ülkenin yatırım yapma isteği ön plana çıkar. En önemli unsur olarak teknoloji transferi karşımıza çıkmaktadır. Ülke yatırımlarını ancak, yabancı sermaye ve yabancı sermaye ile ülkeye gelen teknolojik yeniliklerle arttırabilir. Bu aşamanın en belirgin özelliği, teknolojik gelişmeleri özümseme ve geliştirme yeteneğinin ortaya çıkmış olmasıdır.
- *Yenilik Güdümlü Aşama:* Bu aşamada ülkeler artık teknoloji transferi yerine teknolojik yenilikleri kendisi üretir. Bu aşama Porter'in Elmas modelinin en etkin ve yoğun işlerlik kazandığı aşamadır.

- *Refah Güdümlü Aşama:* Ulusal avantajların dinamik sürecinin en son aşamasıdır. İlk üç aşamada gelişmiş yöntem ve rekabetçi firmaların sürekli artması ile rekabet avantajları sürekli artmakta, düşük verimli endüstriler zaman içerisinde elenmektedir.

Porter'in ortaya koyduğu Elmas (Diamond) Modeli, yerel evre dinamiklerinin dinamik olduğu, ticari ortakların, bölgesel kuruluşların ve mekanizmaların firmalar arası bilgi ve teknoloji aktarımına olanak verdiği koşullar kapsamında rekabet avantajının yükseldiğini ortaya koymaktadır.

b) Krugman'ın Yaklaşımı

Rekabet konusunda bir çok çalışmanın temel çıkış noktasını oluşturan Krugman hipotezi, bölgelerin daha güçlü bir Şekilde uzmanlaşacağı ve iktisadi faaliyetin zaman içinde coğrafi olarak daha yoğunlaşacağını öngörmektedir (Krugman,1991:). Bu gerekçeyle de Krugman, firmalar gibi ülkelerinde rekabet edebileceğine inanmamaktadır. Bu da Krugman'ın uluslararası rekabet gücü kavramından uzaklaşmasına sebep olmaktadır. Teorisinde uluslararası rekabet gücünü açıklarken asıl belirleyici faktörün verimlilik olduğu üzerinde durmuştur. Bu açıdan da ülkelerin uluslararası rekabet gücü ile değil verimlilik açısından karşılaştırılması gerektiğine inanır. Çünkü Krugman'a göre ülkeler değil firmalar rekabet etmektedir (Dulupçu, 2001:115)

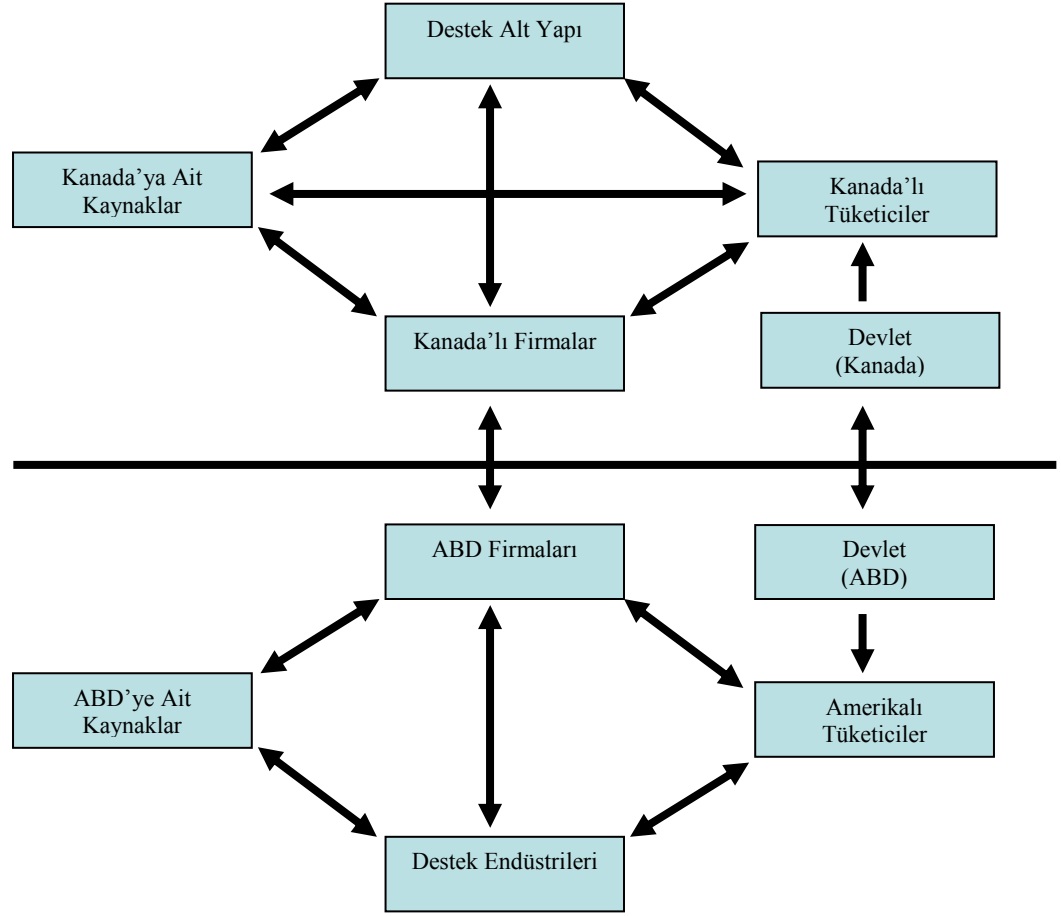
Krugman'ın teorisine göre verimlilik firmalar arası rekabet için gerçekten önemli bir unsur olmasına karşın uluslararası rekabet için hiç de dikkate alınmaması gereken bir unsurdur. Hkmetlerin uluslararası rekabeti artırmak için verimliliğe önem vermeleri ve bu konuda çaba harcamalarını gereksiz olarak nitelendirmektedir. Bir zamanlar ABD'nin imalat sektöründeki üretkenliğini artırmak için devlet destekli araştırmaların yapılması gerekliliği savunulmaktaydı. Bunun yanında hizmet sektörü uluslararası rekabete konu olmamaktadır. Bu gerekçeyle de hizmet sektöründeki verimlilik artışına daha az önem verilmekteydi. Gerçekte ise hizmet sektörünün verimliliğinde meydana gelecek her artış, imalat sanayinde meydana gelecek artışlardan 3.5 kat daha fazladır. Bu gerekçeyle de imalat sanayine hizmet sektöründen daha çok önem verilmesi bir hata olarak karşımıza çıkacaktır (Krugman, 2001:188).

Bir ülkede üretimimin büyük bir kısmının ülke vatandaşlarının kendi tüketimleri için gerçekleştirilmesi, başta hayat standardı olmak üzere temel ekonomik göstergelerin ulusal faktörler tarafından belirleneceğini vurgulamaktadır. Başka bir ifade ile temel olan faktör mutlak verimliliklerdir. Firmalar arası rekabette bir firmanın elde ettiği kazanım diğer firmanın kaybı olarak karşımıza çıkarken ülkeler dünya pazarında birçok ürünle rekabet etmek zorunda oldukları için bir ülkenin kazanımını diğer ülkenin kaybı anlamına gelmemektedir. Bu nedenle de firmalar arasındaki rekabet sıfır toplamı (yani bir tarafın kazanırken diğer tarafın kaybetmesi) bir oyun iken ülkeler arasındaki ticaret yani uluslararası ticaret sıfır toplamı bir oyun değildir (Dulupçu, 2001:115).

c) Çifte Elmas Yaklaşımı

Uluslararası rekabet ve rekabet gücü konusunda çalışan birçok araştırmacı Porter tarafından geliştirilmiş olan elmas modelinin sadece ülke içerisindeki bir takım dengeleri incelemesi dolayısıyla uluslararası dengelere değinmediği gerekçesiyle eleştirilmiştir. Dunning (1993) tarafından yapılan çalışmada Porter'ın ülke ekonomisi ve çok uluslu şirketler arasındaki ilişkiyi göz ardı ettiği ortaya konulmuştur. Dunning yapmış olduğu bu çalışma ile aynı zamanda, çok uluslu şirketlerin dünya üzerindeki hakimiyeti ve dolayısıyla rekabet gücüne etkileri konusu üzerinde durmuştur. Bu gerekçeyle de Porter Modelini yeniden ele almıştır. Böylelikle modele doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ve çok uluslu şirketlerin ülkelerde yürütmüş oldukları faaliyetlerin rekabet gücüne olan katkısı da ön plana çıkartılmış olmaktadır.

Şekil 1-2: Kuzey Amerika Elması



Kaynak: Rugman, A.M., ve D'Cruz, J. R., 1993, The Double Diamond Model Of International Competitiveness: The Canadian Experience, Management International Review, Vol: 33, s.32

d) Dokuz Faktör Modeli

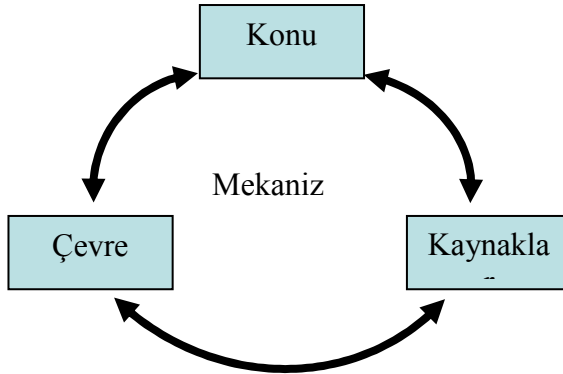
Ulusal rekabet gücünü açıklamaya çalışan teorilerden bir diğeri de Dokuz Faktör Modelidir. Bu model Cho tarafından geliştirilmiştir. Bu model rekabet gücünü üç yönden harekete geçirmektedir ki bunların başında fiziksel faktörler gelmektedir. Fiziksel faktörlerin içerisinde iş çevresi, ilgili ve destek endüstriler, iç taleple doğal kaynaklar dahil edilmiştir. İkinci önemli faktör insan faktörü olarak yerini almaktadır. İnsan faktörü içerisinde ise; çalışanlar politika üretenler yani politikacılar, riskin varlığına rağmen yatırım yapan girişimci kitle ve işadamları yer almaktadır. Ulusal

rekabet gücünü etkileyen üçüncü faktör ise dış etmenler olarak karşımıza çıkmaktadır (Dong-Sung, 1998:11-13).

Cho tarafından geliştirilen model, Porter'ın Elmas Modeline büyük benzerlik göstermektedir. Cho'nun modelinde bulunan dört unsur Porter'ın modelindeki dört unsurla örtüşmektedir ki bunlar, doğal kaynaklar, ilgili ve destek endüstri, iç talep ve şans olarak karşımıza çıkmaktadır. Fakat ayrıldıkları noktalar da vardır. Cho, insan faktörünü, Porter'ın modelindeki farklı bir işlevle modeline yerleştirmiştir. Burada devlette modelin içerisine bürokrat ve politikacıların temsil ettiği bir unsur olarak dahil edilmiştir. Bunun yanında girişimci ve iş adamları modele farklı bir faktör olarak eklenmiştir.

Cho, uluslararası rekabet gücünü geliştirmek açısından, fiziki faktör yanında asıl insan kaynağının oynadığı merkezi rol ile ileri gelişme aşamalarına geçilebileceğini ileri sürmektedir (Erkan, 1993:186)

Şekil 1-3: SER-M Paradigması



Kaynak: Dong-Sung, C., 1998, From National Competitiveness to Bloc and Global Competitiveness, Competitiveness Review Vol:8-1, s.18

Dokuz faktörün hepsi rekabet gücünün belirlenmesinde farklı rol ve görevlere sahip bulunmaktadır. Bu görevler yukarıda ki şekilde verilen SER-M olarak adlandırılan dört faktörle açıklanmaya çalışılmıştır. Bu dört faktör; konu, çevre, kaynaklar ve mekanizmadır.

Cho modelinde sadece ulusal rekabet gücü üzerinde durulmamış, bunun yanında, firma, bölge ve küresel rekabet gücü, kullanılan SER-M modeliyle açıklanmaya

çalışılmıştır. Firmaların rekabet gücündeki artış, ülkenin rekabet gücünü, ülkenin rekabet gücündeki artışın ise ekonomik blokların rekabet gücünü arttıracığı ve en sonunda da küresel rekabet gücünün artacağı Dong-Sung'un (1998) yapmış olduğu çalışmada ifade edilmiştir.

e) Kurumsal Yaklaşımlar

Ülkelerin rekabet güçlerini ölçme konusunda iki adet kurumun varlığını bilmekteyiz. “Dünya Ekonomik Forumu” ile “Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü” ülkelerin rekabet gücünü ölçme konusunda çalışma yapan iki uluslararası kuruluştur. Bu kuruluşların rekabet gücü ölçümleri akademik olarak anlamlı bulunmakta ve akademik çalışmalarda referans olarak alınmaktadır.

Bu çerçevede, Dünya Ekonomik Forumu adlı uluslararası kuruluş, her yıl Global Rekabet Raporu (Global Competitiveness Report) diye bir rapor yayınlamaktadır. Bu raporda “global rekabet endeksi” adı verilen bir endeks yardımıyla ülkelerin uluslararası rekabet gücü açısından dünya ölçeğinde durumu değerlendirilmektedir. Bu kurumun raporunda; “rekabet gücü”, bir ülkenin ekonomik refah ve yaşam standardını yükseltebilmesi için gerekli ekonomik güç olarak tanımlanmaktadır. Diğer taraftan, Dünya Ekonomik Forumu'nun “büyüme rekabet gücü endeksi”, adını verdiği indeks ise bir ülkenin gelecek 5-10 yıl içerisindeki büyüme potansiyelini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Dünya Ekonomik Forumu'nun 2005 yılı büyüme rekabet gücü indeks (WEF web sitesi, 10.03.2006) sıralamasında ilk sırada Finlandiya, ikinci sırada ABD ve daha sonrada İsveç ve Danimarka yer almaktadır. Türkiye ise 66. sırada yer almaktadır (Bkz. EK1). Listede bulunan 117 ülkenin söz konusu değerlendirme kapsamına alındığı göz önüne alındığında ülkemizin rekabet gücü açısından çok da iyi bir konumda olmadığı açıktır.

İsviçre'de kurulu Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezi (IMD), ulusal ekonomilerin dünya pazarındaki rekabet güçlerinin değişimini izleyerek her yıl bir rapor açıklamaktadır. 2004 yılı raporuna göre son bir yılda Türk Ekonomisi dünya sıralamasında 60 ülke arasında 56. basamaktan 55. basamağa çıkmıştır. Rekabet gücünde son yıllarda yaşadığımız düşüş yön değiştirmiştir. 2000 yılında 44. sırada iken yaşanan ekonomik krizler dolayısıyla 56. sıraya kadar gerilenmiştir (TİSK, 2004:180)

Tablo 2-2: Türkiye'nin IMD'ye Göre Rekabet Gücündeki Gelişme Genel Sonucu

Yıllar	2000	2001	2002	2003	2004
Rekabet Gücü Sıralaması	44	48	49	56	55

Kaynak: TİSK, XXII. Genel Kurul Çalışma Raporu,25-26 Aralık 2004, s.180

Türkiye'nin rekabet gücüyle ilgili olarak ekonomik performansı açısından bakıldığı zaman, istihdam, dış ticaret, enflasyon alanlarında diğer ülkelere göre elverişsiz durum nedeniyle genel sonuçların altında bir not sergilemiştir. Ekonomik performans açısından Türkiye 58. sıradan 59. sıraya gerilemiştir. Ekonomik performans açısından kötüleşmesine rağmen Türkiye'nin rekabet gücünde ki artışın sebebi verimlilik artışından kaynaklanmaktadır.

D) ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNE ETKİ EDEN FAKTÖRLER

Uluslararası rekabet gücü kavramı o ülkenin makro ekonomik durumunu analiz etmek için kullanılır. Bu kavram, hem niteliksel hem de niceliksel kavramları kapsamaktadır. Bu gerekçeyle de teknolojik yenilikler, ürün özellik derecesi, içerideki ürün kalitesi veya satış sonrası servis gibi tüm faktörler ülkenin ticari performansını etkilemektedir. Benzer olarak yüksek verimlilik artışı da rekabeti arttırmaktadır. Fakat bu gibi yapısal faktörlerin yabancı pazarda satışları yükseltmesi şart değildir. Bu nedenle rekabetçi durum, uluslararası maliyet, fiyat farklılıkları ve daha öz olarak bu tip bağıl ölçülerdeki değişiklikler olarak incelenmiştir.(Durand ve Giorno, ty:3)

Uluslararası rekabet gücünü etkileyen faktörler arasında birçok faktör sayılabilir. Bunlardan başlıcalarını sıralayacak olursak: makro ekonomik yapı, döviz kurları ve kur politikaları, kişi başına düşen milli gelir, dış ticaret ve kompozisyonu, dış ticarete korumacılığın olup olmaması, üretim maliyetleri, iş gücü maliyeti, faiz oranları, vergiler, üretim faktörlerinin verimliliği ve kapasitesi, altyapı, kalite, devletin

ekonomideki yeri, iç talep yapısı, ülkenin ekonomik özgürlük düzeyi, halkın eğitim seviyesi, demografik ve kültürel yapı vb. şeklinde karşımıza çıktığını görebiliriz. Rekabet stratejisi ülkeden ülkeye hatta firmadan firmaya değişmektedir. Ülkeler arasında gerek politik gerekse ekonomik ilişkilerden çıkan sonuçlarla Dünya Ekonomik Formu tarafından yayınlanan Dünya Rekabet Raporu'nda uluslararası rekabeti etkileyen faktörler çeşitli başlıklar altında toplanmaktadır.

Yukarıda da üzerinde durulduğu gibi rekabet ve rekabet gücü tanımları konusunda tam bir netlik bulunmamaktadır. Bunun yanında bunu etkileyen bir çok faktör üzerinde durulmaktadır. Yine yukarıda açıklandığı gibi, döviz kuru, işgücü maliyetleri, verimlilik, insan faktörü, girişimci, politikacılar, çevre vb. bir çok faktör rekabet gücünü etkileyen faktör arasında yer almaktadır. Bu faktörleri makro ve mikro faktörler başlığı altında toplamak konuyu daha anlaşılır kılacağı düşüncesindeyiz.

1. Makro Ekonomik Faktörler

Genel olarak bakıldığında bir ülkenin rekabet gücünü etkileyecek olan faktörler Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) ve büyüklüğü, yıllık büyüme oranı, fiyat istikrarı, gelir dağılımı ve adaletsizliğidir.

Ülkenin sahip olduğu GSYİH'nin büyüklüğü ve dünyadaki yeri bize o ülke ekonomisi ve dolayısıyla rekabet gücü hakkında bilgi verecektir. Bunda meydana gelecek olan bir dönemden diğer döneme gelişme ise ekonomik büyüme hızını vermektedir. Bu da rekabet gücü için önemli bir göstergedir. Büyüme oranında görülen istikrar o ülkenin gelişmiş ülkelerle ekonomik olarak aynı performansı yakaladığı anlamına gelmektedir ve rekabet gücü göstergesi olarak önemli yere sahiptir. Ekonomik büyüme oranında ortaya çıkan istikrar gelecek için güven veren bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Tabi ki bir ülkenin rekabet gücünde ciddi bir durumdan bahsetmek için, dünyada yaşanan ortalama ekonomik büyüme oranından daha büyük bir büyüme oranına sahip olması gerekmektedir. Çünkü böyle bir ekonomi daha hızlı geliyor anlamındadır. Bunun yanında dünya ortalaması üzerinde bir ekonomik büyüme rakamı, o ülkenin dünyadaki payının daha hızlı artması anlamını taşımaktadır. Sonuç olarak diyebiliriz ki bir ülke ekonomisinin çok hızlı ve istikrarlı büyümesi

demek, o ülkenin dünya üretiminden daha fazla pay alması ve rekabet gücünde bir avantaj yakalaması anlamını taşımaktadır.

Ekonomik kalkınma ve ekonomik büyüme farklı kavramlardır. Ekonomik büyüme milli gelirden bir dönemden diğer döneme olan değişimi ortaya koyarken, ekonomik kalkınma büyümeyi de içerisine alan çok daha büyük bir konsepti içermektedir. Ülkenin uluslararası alanda rekabet gücünün artması ile ülkedeki yaşam standartlarının artması sağlanmış olacaktır. Yaşam standartlarındaki artış, ülkenin ekonomik kalkınma sürecini hızlandıracaktır.

Uluslararası alanda rekabet gücünü etkileyen bir diğer makro değişken ise fiyatlar genel düzeyi, yani enflasyon seviyesi ve seyridir. Fiyat istikrarı sadece uluslararası rekabet gücü için değil aynı zamanda ülkenin temel ekonomik hedeflerinden bir tanesidir. Fiyatlar genel düzeyindeki istikrarsız durum hem üreticilerin hem de tüketicilerin ileriye yönelik bir takım kararlar almasını güçleştirmektedir. Aynı zamanda ülke içerisinde faiz oranlarının artması yoluyla yatırımları azaltmakta, kar marjlarının düşmesine ve sonuç olarak ta gelir dağılımının bozulmasına sebep olmaktadır. Oysa istikrarlı fiyatlar genel seviyesi ülkenin uluslararası rekabet gücünü olumlu bir şekilde etkileyecektir. Sonuç olarak fiyatlar genel düzeyindeki istikrar uluslararası rekabet gücü açısından önemli bir makro ekonomik faktördür.

Bir diğer gösterge gelir dağılımıdır. Bir sosyal sistemin başarısı, ekonominin gelir yaratma kapasitesi kadar, yaratılan gelirin nasıl bölüştüğüne de bağlıdır. Servetin sınırlı sayıdaki bireylerin ellerinde toplandığı ekonomilerde hem toplumsal barışı korumak zorlaşmakta hem de ekonominin büyüme istikrarı tehlikeye sokmaktadır (Demir, 2003:94-95).

Bunun yanında toplumun gelir düzeyi ve bu gelirin ne kadarını tüketip ne kadarını tasarruf ettiği, AR-GE çalışmaları miktarı ve bunlara verilen destek, yabancı sermayenin ülkeye girişi için yapılan düzenlemeler vb. makro boyutta uluslararası rekabet düzeyini etkileyen faktörlerdir.

Yine makro boyutta rekabet gücünü etkileyen bir diğer unsur, kamu kesiminin ekonomik faaliyetler içerisindeki yeri ve büyüklüğüdür. Devlet ekonomik faaliyetlerin içerisinde bizzat yer aldığı gibi işçi ücretleri, faiz oranları, döviz kurları, enflasyon gibi rekabet gücünü etkileyen faktörleri de etkileyerek, dolaylı bir etkide yaratmaktadır.

Porter ve daha sonraki rekabet modellerinde devlet modele bir dış faktör olarak konmuş olmasına karşın, rekabet gücünü doğrudan etkileyebilmektedir.

Devlete ait ekonomik işletmelerin olduğu ekonomilerde rekabetten bahsedilemez. Çünkü kamunun olduğu yerde rekabet yoktur. Devlete ait firmaların aşırı kar elde etme veya zarardan kaçınma gibi bir endişeleri olmamaktadır. Bu durum rekabet gücünü olumsuz etkilemektedir.

Yine rekabet gücünü etkileyecek olan bir başka makro değişken döviz kuru politikasıdır. Kur politikasının özellikle fiyat-maliyet rekabet gücü açısından önemi büyüktür. Ulusal paranın aşırı değerli olması rekabet gücünü azaltırken, yabancı paranın aşırı değer kazanması da rekabet gücünü arttırıcı bir etki yaratmaktadır. Ancak belirtilmesi gereken en önemli unsur her iki durumda da ülkenin girdilerde dışa bağımlılığı, ülke içi fiyat artışı gibi nedenlerden dolayı ortaya çıkan avantaj ve dezavantajların kısa süreli olmasıdır. Burada ülkenin izleyeceği kur politikası ülkenin uluslararası rekabet gücünü koruyucu hatta arttırıcı yönde olmasıdır.

Devalüasyon veya ulusal paranın değer kaybı, bir ülkenin bir ülkenin rekabet gücünü korumak yada arttırmak için sürekli olarak başvurulacak bir politika aracı değildir. Çünkü fiyat boyutundaki rekabet gücü zayıflığı; gümrük tarifeleri, rakiplerin iç fiyatları, verimlilik düzeyleri vb. faktörlerden kaynaklanabilmektedir. Bu gibi durumlarda devalüasyon veya ulusal paranın değer kaybı ihracatta rekabet gücünü koruyamaz hale gelen ülkenin, bu gücü yeniden sağlamaya yönelik olarak attığı geçici bir adımdır (Kum, 1998:45).

2. Mikro Ekonomik Faktörler

a) Maliyetler

Belirli bir ürünün rekabetçi durumunu sürdürmesi, maliyetlerin düşürülmesine, kalitenin iyileştirilmesine, ve ürünün geliştirilmesine bağlıdır. Maliyetler fiyat-maliyet rekabeti açısından uluslararası rekabeti doğrudan ilgilendirmektedir. Üretim maliyetleri sabit ve değişir maliyetlerden oluşmaktadır. Bunların içerisinde de işçi ücretleri, girdi, enerji, sermayeye ödenen bedel, vergiler vb. maliyet unsurları yer almaktadır.

İşçi ücretleri üretilen ürün maliyetini direkt olarak oluşturmakta ve yapılan hesaplamalara göre yaklaşık toplam maliyetin yüzde 30'luk bir kısmını kapsamaktadır. Bu da ürünün maliyetini ciddi olarak etkilemektedir. Bu açıdan bakıldığı zaman fiyat rekabetinde işçi ücretleri çok önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu güne kadar yapılan rekabet gücü çalışmalarında işçi ücretleri en önemli faktör olarak yerini almıştır.

Fakat Drucker'a göre, beden işçilerinin ücret seviyesi dünya rekabetindeki cazibesini gittikçe kaybetmektedir. Verimlilik ise önemini hala korumaktadır ve verimliliğin önemi her geçen gün artmaktadır. Ürün kalitesi, tasarımı, yeni buluşlar ve pazarlama ise bunların hepsinden daha önemli hale gelmektedir. Bunların yanında işçiliğin üretim faktörleri arasındaki nispi önemi azalmaktadır (Drucker,2000:53).

Ücret dışı maliyetlerin ise çok geniş bir kapsamı olmakla birlikte, işgücü maliyetlerini belirleyen asıl unsurlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Ücret dışı maliyetler; sosyal güvenlik katkı payları, bordrodan kesilen vergiler, kişisel gelir vergisi ve fon kesintisi ile diğer farklı kesintilerden oluşmaktadır.

Sermayeye ödenen bedel ise rekabet gücünü maliyet açısından etkileyen bir başka faktördür. Sermayenin maliyeti, bir şirketin yatırım sermayesi karşılığı olarak ortaklarına, bankalara ve diğer mali kuruluşlara ödemek zorunda olduğu fiyattır. Bu nedenle de yatırımların arttırılması açısından önemli bir etkidir (TİSK, 1996:19).

Bankaların kullandıkları kredilerin bulunabilirliği ve hacmi, talep edilen teminatlar, vadeler, krediler üzerindeki faiz dışı vergi vb. kesintiler maliyetleri doğrudan veya dolaylı olarak etkileyecektir. Ancak finansman maliyetleri içersindeki en önemli unsur faiz oranıdır. Kredi faiz oranları nominal olarak firmalar için önemlidir. Uluslararası karşılaştırmalar için ise reel faiz oranları önemlidir (İTO, 2001:17).

Bunların dışında bir başka unsur vergi unsurudur. Vergi unsuru gerek yatırımcı ve üretici, gerekse tüketici birimler açısından birer maliyet unsurudur. Vergi kar marjını doğrudan etkilemektedir. Bu gerekçeyle de firmanın yatırım ve üretim kararını etkilemektedir. Sonuç olarak rekabet gücünü belirleyen bir unsurdur.

Bir üretim konusunda devletin vermiş olduğu mevcut sübvansiyonlar ve bunların kaldırılmış olması da firmanın üretim maliyetlerini ve sonuç olarak rekabet gücünü etkilemektedir.

b) Verimlilik

Verimlilik kavramı, üretim sırasında kullandığımız insan gücü, hammadde, alet ve makineler, enerji, su, toprak, gübre gibi kaynaklarla üretim sonunda elde ettiğimiz ürün arasındaki ilişkiyi, yani girdi-çıkıtı oranını anlatır. Birim zamanda, örneğin bir günde, bir ayda ya da bir yılda, ürettiğimiz mal yada hizmetin büyüklüğünü ölçüp onu üretmek için kullandığımız kaynağın ya da kaynakların miktarına bölersek, verimlilik oranını buluruz. Çeşitli hesaplamalar sonunda bulunacak verimlilik oranları yada katsayıları, tek başlarına pek fazla anlam ifade etmez. Bu oranları karşılaştırmalı olarak değerlendirmek gerekir. Söz konusu karşılaştırmalar ise bir işletmenin çeşitli bölümleri, değişik işletmeler, sektörler yada ekonomiler arasında yapılabileceği gibi, tek bir ürün, işletme, sektör yada ekonomi düzeyinde veya değişik zaman dilimleri arasında da yapılabilir.

Bir firmanın rekabet gücüne sahip olması, ürettiği ürünlerin diğer firmaların ürünleriyle; kalite, fiyat ve müşteri memnuniyeti açısından yarışabilecek düzeyde olması anlamına gelir. Rekabet gücünü yakalayabilmenin öncelikli iki yolunun üretim ve pazarlama maliyetlerini düşürmek ve ürün farklılaştırması olduğu söylenebilir. Bir firmanın diğer firmalarla rekabet edebilmesi için maliyet, ürün kalitesi, ürün özellikleri ve satış sonrası hizmetlerden biri yada bir kaçını açısından farklılık yaratabilmesi gerekmektedir. Bir firmanın rekabet edebilmek için ürünlerini ya daha az girdi kullanarak üretmeli, yada aynı miktarda girdi kullanarak çıktı miktarını arttırmalıdır. Görüldüğü gibi her iki durumda da “daha yüksek verimlilik” söz konusudur ve firmayı rekabet edebilir hale getirmektedir.

Verimlilik, bir ülkenin yaşam standartlarının belirlenmesi açısından diğer tüm faktörlerden çok daha büyük öneme sahiptir ve ekonomik performansın en iyi göstergesidir. Verimlilik aynı zamanda ulusların gelişmişlik düzeyini belirlemektedir. Daha yüksek bir hayat standardının sağlanmasında ve rekabet savaşlarında verimlilik yoluyla başarı kazanma günümüzde en dikkat çekici çıkış yollarından bir tanesidir (Ekin, 1997:142).

3. AR-GE Çalışmalarının Önemi

Bir ülkenin rekabet gücünü etkileyen önemli faktörlerden bir diğeri de AR-GE çalışmalarıdır. Uzun dönemde fiziki sermaye gibi ekonomik büyümenin diğer belirleyicileri azalan verim kanununa tabi olduğu halde, AR-GE, teknoloji ve insan kaynakları söz konusu olduğunda sabit ve artan verim koşulları geçerli olabilmektedir. Dolayısıyla da, teknolojik gelişme ve onu besleyen AR-GE yatırımları, bilim adamı ve araştırmacı sayısı ve kalitesi, inovasyon kültürü giderek yeni bilgilere ve buluşlara daha bağımlı hale gelen günümüz ekonomilerinin rekabet gücünü artırarak, uzun dönemde sürdürülebilir büyüme sürecinin ana belirleyicilerinden biri haline gelmiştir (Romer, 1996:26).

AR-GE yatırımları, yeni bilgi üreterek ekonomideki bilgi birikiminin ve bilgi stoğunun artmasını sağlar. Özel mal ve hizmetlerden farklı olarak, bilginin kamusal mallara benzer iki temel özelliği vardır, rakip olmama ve dışlayamama. Rakip olmama ve dışlayamama özelliğinden dolayı her hangi bir bilgi parçası aynı anda ve başka kişiler tarafından farklı üretimlerde ve herhangi bir bedel ödenmeden kullanılabilir. Bir kere üretildikten sonra her hangi bir bilgi parçasının ilave bir kullanıcıya veya kullanıcılara arzının marjinal maliyeti sıfırdır. Yani piyasada bilginin kira bedeli sıfır olabilmektedir. Bu nedenle özel sektör kar amacıyla bilgi üretmeye kalktığında; ya marjinal maliyetten daha yüksek bir fiyatla satarak kullanıcının refah kaybına, üreticinin kar kaybına, dolayısıyla da ekonominin rekabet kaybına yol açmakta, ya da ekonominin rekabet gücünü artıracak miktarda üretememektedir (Taş, 2005:3).

Rekabet gücü ve AR-GE faaliyeti bir birini besleyen bir süreçtir. Piyasa rekabet koşulları iyileştirilmeden AR-GE ortamının da iyileşmeyeceği, dolayısıyla da AR-GE yatırımlarının artmayacağı, AR-GE yatırımları artmadan inovasyon ve rekabet gücünün gelişmeyeceği anlaşılmaktadır.

4. Dış Ticarete Liberalizasyon

Ülkenin ihracat potansiyeli, ihracatın ithalatı karşılama oranı, döviz kaynağı yaratabilme kapasitesi ve tüm bunların yanında ülke ekonomisinin dışa açıklık düzeyi uluslararası rekabet düzeyini belirleyen en önemli faktörlerden biridir. Zaten kapalı ekonomilerde ülkenin uluslararası rekabet gücünden bahsetmek pek mümkün

olmayacaktır. Çünkü ülke kendi içine kaplı bir yapı içerisinde sadece iç ticaret yapacaktır.

Bir ülke ancak ihracat yapabildiği sürece ulusal zenginliğini artırabilecektir. Ulusal zenginliği artırmanın yolu da dış ticarete özellikle de ihracatta yatmaktadır. İhracatı arttırabilmek için ise ülkenin uluslararası düzeyde rekabet gücüne sahip olması gerekmektedir. İthalat ülkenin dezavantajlı konumda üretmek zorunda kaldığı malların temini için gereklidir. O halde ülke, avantajlı üstünlüğe sahip olduğu malları yurt dışına satmalı ve dezavantajlı durumda ürettiği malları yurt dışından temin etmelidir. Bu gerekçeyle dış ticarete liberalizasyonun rekabet gücü açısından önemi ortaya çıkmaktadır.

Modern toplumların gelişme ve ekonomik açıdan büyüme süreçlerinde dış ticaretin çok önemli bir yeri vardır. Dünya gelişme tarihine bakıldığında dış ticaretin, özellikle İngiltere'nin sanayileşmesinde önemli bir rol oynadığı kesindir. İngiltere'de o dönemde üretilen sanayi ürünlerin satılacağı dış pazar bulunmamış olsaydı ve bunların hammaddelerle değişimi mümkün olmamış olsaydı, sınırlı doğal kaynaklara sahip İngiltere'nin büyüme süreci çok daha farklı olurdu (Han ve Kaya, 2002:145). Bu ülkelerin sanayileşmesinde dış ticaretin ne denli önemli olduğunu göstermektedir.

Uluslararası sınırların yok olduğu ve ilişkilerin zamanla daha iç içe girdiği yeni dünya düzeninde, bir taraftan özellikle Amerika, Avrupa ve Asya-Pasifik'te ortaya çıkan bölgesel ticari entegrasyonların yükselişi (McCarty, 1990:36), diğer taraftan serbest ticaret bölgeleri, gümrük birlikleri ve ortak pazarların ekonomik entegrasyonlar olarak yaygınlaşması karşılıklı çıkarıya dayalı bir "pazar paylaşımının", "pazar savaşımının" yerini aldığı en güçlü göstergeleridir (Tuna, 1995:25). Gelişmenin bu denli baş döndürücü olmasının nedeni, dünyadaki gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin dünya pazarından daha büyük paylar almaktır. Dünya pazarından daha büyük pay almanın yolu da uluslararası rekabet edebilen ve bu rekabeti sürdürebilen firmalar ve endüstri yapısına sahip olmaktan geçmektedir. Gerek aktif gerekse pasif rekabet edebilen firmaların varlığı bir ülkeyi uluslararası pazarda söz sahibi yapmaktadır ve bu ülkenin sesini uluslararası alanda duyurmasına sebep olmaktadır.

Dünya ticaretindeki artışın olası dört temel etmeni bulunmaktadır (Feenstra, 1998:36). Bunları şu şekilde sıralamak mümkündür. Uluslararası ticaretin

liberalizasyonu ve taşıma maliyetlerinin hızlı bir şekilde düşmesi, ticaretteki büyümenin bir diğer kaynağı ekonomilerin entegre olması ve son olarak ta çok uluslu şirketlerin dikey birleşmeler sonucunda ara malların birkaç kez ülkeler arasında gidip gelmesidir (Baier ve Bergstrand, 2001:13). Tüm bu etmenlerden dolayı dünya pazarından daha fazla pay alma yarışı ve bunun doğal sonucu olarak ta dış ticarete bakış açısı değişmiştir.

Dış ticarete ki bu gelişme, ekonomik kalkınmayı desteklemesinin yanında politik güç elde etmeninde en önemli unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yapılan bir çok akademik çalışma ile uluslararası ticaret performansı ile rekabet gücü arasındaki ilişki ortaya konmaya çalışılmıştır. Ülkelerin belirli mal grupları veya sektörlerdeki ihracat payları azaldığında veya başka bir ifade ile ülkeye giren ithal malı miktarında artış olduğunda rekabet gücü azalmıştır (Rugman ve D’Cruz, 1989:5). Ülkenin dış ticaret performansı doğrudan rekabet gücü ile ilgilidir (Cas, 1988:37)

Dış ticaret ve ülkenin rekabet gücü arasındaki ilişkiyi ortaya çıkarmak için yapılan çalışmalar; verimlilik, dış ticaret performansı ve milli gelirdeki artışlar üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bir ülkenin rekabet gücü ve dış ticaret performansı, o ülkedeki sektörel verimlilikten ve dış ticarete yönelik sektörlerdeki verimlilik düzeyinden kaynaklanmaktadır (Markusen, 1992: 24). Ayrıca dış ticaret performansındaki değişimler rekabet gücünü doğrudan etkilemektedir.

Dış ticaret liberalizasyonun rekabet gücünü etkileyen bir faktör olarak kullanabilmemiz için, ihracat ve ithalat rakamlarının değeri, bunların gayri safi milli hasılaya oranları, ihracatın ithalatı karşılama oranı, dünya ticaretinde ülke ihracat ve ithalatının payları, sektörler itibariyle sahip olduğu değerleri, ödemeler dengesi ve dış ticaret açığı ve bu açığın gayri safi milli hasılaya (GSMH) oranı gibi bir çok gösterge yol gösteren kaynaklardır.

E) ULUSLARARASI REKABET GÜCÜNÜ ÖLÇME TEKNİKLERİ

Rekabet gücünün tanımı üzerinde, bazı gerekçelerden dolayı bir görüş birliğinin olmadığı gibi, rekabet gücünü ölçme teknikleri konusunda da benzer sıkıntı yaşanmaktadır. Rekabet gücünün ölçümü konusunda da bir çok ölçüm tekniği ileriye

sürülmemekte, bu tekniklerden hangisinin daha sağlıklı olduğu konusunda bir görüş birliğine varılamamaktadır. Rekabet gücünün ölçülmesi alanında ki zorlukların, özellikle rekabet gücünün tanımı ve kapsamına bağlı güçlüklerden ve görüş ayrılıklarından kaynaklandığı dikkati çekmektedir. Görüş ayrılıkları üzerinde durmadan rekabet gücünü ölçme konusundaki bazı görüşler ele alınacaktır.

Ülkelerin rekabet güçlerini ölçme konusunda iki adet kurumun varlığını bilmekteyiz. “Dünya Ekonomik Forumu” ile “Uluslararası Yönetim Geliştirme Enstitüsü” ülkelerin rekabet gücünü ölçme konusunda çalışma yapan iki uluslararası kuruluştur. Bu kuruluşların rekabet gücü ölçümleri akademik olarak anlamlı bulunmakta ve akademik çalışmalarda referans olarak alınmaktadır.

1. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler İndeksi

Rekabet gücünü belirlemede en yaygın olarak kullanılan yöntemlerden biri Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (Revealed Comparative Advantage) (RCA) yöntemidir.

Karşılaştırmalı üstünlükler kavramı genişçe kabul görmesine rağmen soyut ekonomik düşüncenin bir ürünü olarak kalmıştır. Ricardo tarafından ortaya konulduktan sonra, oldukça değiştirilen ve geliştirilen karşılaştırmalı üstünlükler kuramı ve buna bağlı olarak savunulan serbest dış ticaret teorisi, öz itibarıyla Adam Smith’in mutlak üstünlükler kuramından türetilmiştir. Uluslararası ticareti karşılaştırmalı üstünlükler kuramıyla açıklayan Ricardo, A. Smith’in mutlak üstünlük analizine göre daha ileri düzeyde bir yaklaşım getirmiştir (Seyidoğlu, 2003:19). Ricardo, bir ülkenin hiçbir malın üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olmaması durumunda dahi, uluslararası ticaretin olanaklı olduğunu göstermiştir. Böylece, karşılaştırmalı üstünlüğün bulunduğu malların üretiminde kaynakların yeniden dağılımla uzmanlaşmaya yönelmek ve uluslararası ticarete girmek ülkenin yararınadır. Bunun temeli, malların üretiminde uluslararası ticarete etkinlik bakımından görece farkların bulunmasına dayanır. Ancak üretimim çeşitli aşamalarında karşılaştırmalı üstünlüklerin değişebilmesi nedeniyle burada, ülke veya endüstrilerin başarıları yalnızca kendi üretim tekniklerine bağlı olmayıp, ara malları satın aldıkları ülke veya endüstri ile ihracat piyasaları arasında

işbirliğine oldukça bağlı olması sonucunda, karşılaştırmalı üstünlükleri araştıran araştırmalar da, ancak kısmi bir uluslararası kalıplar tablosu ortaya koyabilmektedir.

Karşılaştırmalı üstünlüklerin, çok ülkeli ve çok mallı bir dünyada uygulanmasının zorluklarını ortadan kaldırmak için “açıklanmış” karşılaştırmalı üstünlükler kavramı geliştirilmiştir. Balassa'nın ortaya koymuş olduğu bu yaklaşım üretim faaliyetlerinin yanı sıra fiyat dışı faktörlerin de analize dahil edilmesini gerektirir. Analiz yaparken, ihracat iç üretimle ve ithalat ta iç tüketimle ilişkilendirilir. Bu bakımdan sektörlerin rekabet güçlerini araştırmada bize bir çerçeve sunmaktadır. Açıklanmalı karşılaştırmalı üstünlükler yaklaşımı uygulamada, faktör getirileri veya faktör yoğunluklarının rolünü belirlemede bir araç olarak kullanılmaktadır.

Açıklanmış karşılaştırmalı üstünlükler için çok çeşitli tanımlar ve buna bağlı olarak çok çeşitli ölçme ve tahmin yöntemleri geliştirilmiştir. Bu yaklaşım ilk olarak 1958 yılında Liesner tarafından ortaya atılmış bir yaklaşımdır. Liesner'in amacı İngiltere'nin, Avrupa Ortak Pazarı ile yaptığı ticarete rekabet üstünlüğüne sahip sektörlerin tespiti olmuştur (Kum, 1998,32). Liesner ihracattaki artışı o ürünün rekabet gücündeki artışa bağlamaktadır. Uluslararası piyasalarda rekabet edilebilirliğin ölçüsü olarak en çok “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük İndeksi” ve “Karşılaştırmalı İhracat Performans Katsayısı” kullanılmaktadır. Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük İndeksi bir ülkenin dış ticaret kalemlerinden hareketle şu formül yardımı ile hesaplanmaktadır.

$$RCA = \log [(X_i/X) : (M_i/M)]$$

Formülde X_i , i sektörünün ihracat değerini, X ise ülkenin toplam ihracat değerini; M_i , ülkenin i sektörünün ithalat değerini ve M ise ülkenin toplam ithalat değerini göstermektedir. $RCA > 0$ olması, ilgili mal yada sektörde oransal olarak ithal edilenden daha fazla ihracat yapılmakta olduğu anlamına gelmekte ve ülkenin, söz konusu mal yada sektörde karşılaştırmalı üstünlüğü olduğu kabul edilmektedir. Tersini durumda ise ülke açıklanmış karşılaştırmalı dezavantaja sahiptir. Diğer taraftan RCA'nın matematiksel değeri ne kadar büyükse karşılaştırmalı üstünlüğün de o derece fazla olduğu kabul edilmektedir.

Ancak RCA indeksleri alınırken şu hususlara özellikle dikkat edilmelidir.

- RCA indeksleri bir ülkenin ihracat ve ithalat rakamlarına dayandığından diğer ülkelerin benzer endüstrileri hakkında bilgi vermemektedir.
- Ülkelerin yıllar itibariyle ihracat ve ithalat değerleri çok çeşitli değişkenlere bağlıdır. Özellikle ülkelerin uyguladığı ekonomik politikalar ithalat ve ihracat değerlerinin potansiyel değerler altında veya üstünde gerçekleştirilmesine neden olabilir.

Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlüklerin belirlenmesinde, çok ülkeli ve çok mallı modelleri konu aldığımızda, fiyat ve fiyat dışı değişkenlerin ölçümünde çeşitli zorluklar bulunmaktadır. Bu gerekçeyle de bu modeli kullanmak kolay değildir (Ballance, 1988:47). Bu zorluklardan dolayı da ticaret sonrasında elde edilen veriler kullanılarak ön tahminler yapılmaktadır. Aksi takdirde ticaret öncesi RCA hesaplamak kolay kolay mümkün olmamaktadır.

2. Temel Bileşenler İndeksi

Çok sayıda istatistiksel analizde n tane bireye ilişkin p tane değişken incelenmektedir. Bu özelliklerden pek çoğunun birbiriyle ilişkili ve p sayısının çok büyük olması analizde sorun yaratmaktadır. Böyle durumlarda başvurulan tekniklerden en önemlisi Temel Bileşenler Analizidir. Genel olarak değişkenler arasındaki bağımlılık yapısının yok edilmesi veya boyut indirgeme amacıyla kullanılan temel bileşenler analizi başlı başına bir analiz olduğu gibi, başka analizler için veri hazırlama tekniği olarak ta kullanılmaktadır.

Aralarında korelasyon bulunan p sayıda değişkenin açıkladığı yapı, aralarında korelasyon bulunmayan ve sayıca orijinal değişken sayısından daha az sayıda ($P > k$) orijinal değişkenlerin doğrusal bileşenleri olan değişkenlerle ifade etme yöntemine Temel Bileşenler Analizi denir.

n birey ve p değişkenden oluşan veri matrisi $X_{p \times n}$ şeklinde gösterilmektedir. Bu ham veri matrisin doğrudan kullanıldığı gibi standartlaştırılmış değerlerinden oluşan $Z_{p \times n}$ standart matrisi değişkenlerin bir birine yakın olması halinde tercih edilir.

$T_{p \times p}$ dönüşüm matrisi olmak üzere ;

$Y_{p \times n} = T'_{p \times p} Z_{p \times n}$ şeklinde dönüştürme ile birbirleriyle ilgili Z_{ij} değerlerinden birbiriyle ilişkisiz Y_{ij} değerlerine ulaşılmaktadır.

Y matrisinin beklenen değeri ve varyansı;

$$E(Y) = E(T'Z) = T' E(Z) = 0$$

$$\text{Var}(Y) = T' E(ZZ) T = T' R T$$

$R_{p \times p}$ değişkenler arası korelasyon matrisi

Dönüştürülmüş Y matrisinin vektörlerinin bir birlerine dik olabilmeleri için $\text{Var}(Y)$ matrisinin köşegen olması gerekir. Bu matrisin köşegenleştirilmesinde çok sayıda T dönüşüm matrisi kullanılacağından, en uygun dönüşüm matrisinin seçilmesi için vektörler üzerine bazı kısıtlar konulmalıdır.

Konulan kısıtlar şöyle olabilir:

y vektörlerinin birincisi y_1 öyle seçilmeli ki varyansı en büyük olsun.

y_1 vektörünün bulunmasında kullanılan t_1 vektörünün elemanlarının kareleri toplamı 1 olmalıdır.

Temel Bileşenler Analizinde yer alan değişkenlerin ölçü birimlerinin farklı olduğu durumlarda korelasyon matrisinden, değişkenlerin ölçü birimleri ve varyansları bir birine yakın ise kovaryans matrisinden yararlanılır.

Temel Bileşenler analizi sonucunda elde edilen faktörlerin toplam varyansı açıklama oranları da faktör seçiminde tercih edilen yollar arasındadır.

3. Reel Döviz Kuru

Döviz kuru, ya bir birim yabancı para ile değiştirilen ulusal para miktarı veya bir birim ulusal paranın karşılığı olan yabancı para tutarı biçiminde tanımlanır (Seyidoğlu, 2003:298). Piyasada kullanılan döviz kuru tanımı nominal döviz kurudur. Nominal kurların belirli bir zaman süresi içerisindeki dış enflasyon oranı ile yurt içi enflasyon oranına düzeltilmesinden elde edilen kura reel döviz kuru denir (Seyidoğlu, 2003:305).

Reel döviz kuru bir ülkenin uluslararası rekabet gücünü ölçmede kullanılan yöntemlerden bir tanesidir. Reel döviz kurunu iki farklı şekilde hesaplayabiliriz. Satın alma gücü paritesi (PPP) ve dış ticarete konu olan ve olmayan mallar ayırımına göre yapabiliriz. Reel döviz kurunu şu şekilde formüle edebiliriz:

$$RER = (P_t / P_{nt}) = (e * P_{tw} / P_n)$$

Burada RER reel döviz kurunu, P_t dış ticarete konu olan malların ülke içi fiyatını, P_{nt} dış ticarete konu olmayan malların fiyatını, e düzeltilmiş nominal döviz kurunu, P_{tw} dış ticaret konu olan malların dünya fiyatını göstermektedir. Ticarete konu olmayan bir malın maliyetine bakıldığı zaman bu malın üretiminde kullanılmakta olan ticarete konu olmayan girdi fiyatlarındaki farklılıklardan dolayı ülkeler arasında farklılıklar göstermektedir. Ticarete konu olmayan girdi fiyatlarında ortaya çıkan bir artış üretim maliyetlerinin artmasına sebep olmaktadır. Bu durumda reel döviz kuru değerlenmesi anlamını taşır ki rekabet gücünün azalması anlamına gelecektir.

Yukarıda kullanılan formülde bazı verilerin elde edilmesi zordur. Örneğin ticarete konu olmayan malların fiyatlarına ait sağlıklı veri elde edilmesi güç olduğu için yurtdışı ve yurtiçi fiyat indekslerinin birbirine oranlanması ile de reel döviz kurunu hesaplayabiliriz (Benigno, 2006).

$$RER = E * p_f / p = (E / PPP)$$

Burada E nominal döviz kurunu, p_f yabancı ülkelerin enflasyon oranını, p yurtiçi enflasyon oranını ve RER reel döviz kurunu, PPP satın alma gücü paritesini göstermektedir.

Bu tanımlamaya dayanarak temel kabul edilen bir döneme göre geçen zaman içerisinde ülkedeki göreceli enflasyon oranının dış ülkelere göre daha yüksek olması durumunda, reel döviz kuru nominal döviz kurunun altına düşmüş olur. Ulusal paranın yapay olarak aşırı değerlenmesi demek olan bu durum, diğer yandan ülkenin uluslararası piyasalardaki rekabet gücünün de azalmasına neden olacaktır (Seyidoğlu, 2003:305). Yukarıda anlatılan durumun tam tersinin yaşanması ise ülke rekabet gücünü artıracaktır.

Yukarıdaki formülde değer, ülkenin ancak tek bir ülke ile ticaret yapması durumunda geçerlidir. Fakat günümüzde de ülkeler tek bir ülke ile ticaret yapmamaktadırlar. Bu gerekçeyle de reel döviz kuru ile rekabet gücü ölçümü güçleşmektedir. Bunun yerine reel efektif döviz kuru hesabı yapılarak rekabet gücü

ölçümünde kullanılmaktadır (Aktan ve Vural, 2004:68). Bu gerekçeyle, ticaret yapılan ülkelerin toplam ticaretteki payı veya uluslararası ticarete ödemelerde kullanılan paraların cinsinin toplam ödemelerdeki payı kullanılmaktadır.

Ticarete konu olan malların fiyatlarına dayanan bir reel döviz kuru indeksindeki değişimler, bir ülkedeki rekabet gücünün nasıl değiştiğinin açık bir göstergesidir. Ev sahibi ülkenin ihraç malları fiyatı ağırlıklı ortalamasının, ticaret ortağı yabancı ülke mallarının fiyatlarının ağırlıklı ortalamasına oranlanması sonucu bulunana değer artması rekabet gücünde azalmayı, orandaki azalış ise rekabet gücündeki artışı ifade etmektedir.

4. Karşılaştırmalı İhracat Performansı İndeksi

Uluslararası piyasalarda rekabet gücünün bir başka ölçüsü Karşılaştırmalı İhracat Performans Katsayısıdır (CEP):

$$CEP = [(X_i/X) / (X_i^w/X^w)] * 100$$

X_i , bir ülkenin i endüstrisinin ihracat değerini, X ise ülkenin toplam ihracatını, ve X_i^w , i endüstrisinin dünya ihracat toplamını ve X^w toplam dünya ihracatını temsil etmektedir. Bu hesaplama yapılırken eğer ülke endüstrisinin ihracat performansı dünyadakinden yüksek ise $CEP > 1$, düşükse $CEP < 1$ olmaktadır. $CEP > 1$ olduğunda, söz konusu sektörün dünya ölçeğinde bir rekabet gücünün bulunmadığı kabul edilir. RCA indeksi gibi CEP katsayısı da yorumlanırken, katsayının potansiyel karşılaştırmalı üstünlüğü yansıtmadığına dikkat edilmelidir.

1965 yılında Balassa, 1958 yılında Leisner tarafından geliştirilen RCA İndeksine yeni bir boyut kazandırmıştır. Şu şekilde formüle edilmiştir.

$$RCA = (X_{ij} / X_{it}) / (X_{nj} / X_{nt}) = (X_{ij} / X_{nj}) (X_{it} / X_{nt})$$

Buradaki X ihracatı, i ülkeyi, j ihracata konu olan malı, t mal grubunu veya sektörü göstermektedir. Bu formülle ölçülen şey, bir ülkenin ihracat yaptığı ülkelere satmış olduğu belirli bir malın veya ürün grubunun toplam ihracat içindeki payıdır. Şayet bu değer 1'den büyükse ihracatta rekabet gücünü, birden küçükse ülkenin dezavantajını göstermektedir. Burada unutulmaması gereken, hesaplanan indeksin değerinde ülke büyüklüğü oldukça önemli yere sahiptir (Utkulu ve Seymen, 2004:9)

İndeks, belirli bir üründe herhangi bir ülkenin dünya piyasalarında sahip olduğu ihracat payının diğer bütün mallarda dünya ihracatında sahip olduğu paya oranı olarak tanımlanabilir. İndeks ele alınan ülkelerin ve malların toplam ihracat hesaplanırken dışta tutulmasına ve böylece ele alınan ülke ve malın iki defa hesaba dahil edilmesine engel olabilmektedir. (Aktan, Vural. 2004:66)

Bir başka RCA indeksi sadece indekse konu olan asıl ülkenin indeks değerini hesaplamaktadır. Onu da şu şekilde formüle edebiliriz

$$RCA = (X_{ij} - M_{ij}) / (X_{ij} + M_{ij})$$

Burada X ihracatı ve M ithalatı göstermektedir. Buradan hesaplanacak olan indeks değeri -1 ile +1 arasında yer almaktadır. İndeksin -1 değerini alması demek $X_{ij}=0$ (ülkenin ihracatta karşılaştırmalı dezavantaja sahip olduğu) anlamını taşımaktadır. İndeksin +1 değerini alması ise $M_{ij}=0$ (açıklanmış karşılıklı avantaja sahip olduğu) anlamını taşımaktadır. 1965 yılında Balassa'nın yapmış olduğu çalışmadan yeni bir RCA indeksi türetebiliriz.

$$RCA = RTA = (X_{ij} / X_{it}) / (M_{ij} / M_{it}) = (X_{ij} / M_{ij}) / (X_{it} / M_{it})$$

X ihracatı, M ithalatı temsil etmektedir. i ülkeyi ve j de mal veya endüstriyi, t mal grubunu göstermektedir. Bu eşitlikten aşağıdaki eşitliği de türetmek mümkündür.

$$RCA = (\ln RXA) = \ln(X_{ij} / X_{it}) / (M_{ij} / M_{it}) * 100 = \ln(X_{ij} / M_{ij}) / (X_{it} / M_{it}) * 100$$

RTA Göreceli Ticaret Avantajı, RXA göreceli ihracat avantajının logaritmasına eşittir.

RTA; göreceli ihracat indeksi (Balassa İndeksinin orijinali) ile göreceli ithalat indeksi (RMA) arasındaki fark bulunarak hesaplanmaktadır.

$$RTA = RXA - RMA$$

Burada bulunan $RXA = (X_{ij} / X_{it}) / (X_{nj} / X_{nt})$ ve $RMA = (M_{ij} / M_{it}) / (M_{nj} / M_{nt})$ olarak karşımıza çıkmaktadır. Burada bulunacak olan + bir değer avantaja, negatif bir değer ise dezavantaja karşılık gelmektedir.

III. REKABET POLİTİKASI

A) REKABET POLİTİKASI TANIMI

Rekabet politikası oldukça geniş bir kavramdır. En yalın haliyle hükümetlerin, herhangi bir piyasada faaliyet gösteren ve rekabet eden bir firmayı etkileyecek olan kararlar bütünü şeklinde tanımlamak mümkündür(Lahouel ve Maskus, 1999:1)

Geniş anlamda Rekabet politikası, piyasalarda rekabet şartlarının hüküm sürmesine veya etkin rekabetçi firmaların yaratılması ve büyümesine olanak sağlayan kamu politikası araçlarının bütününe ifade etmektedir. Bu anlamda bakıldığında rekabet politikasının diğer kamu politikalarıyla ve özellikle kalkınma politikası, dış ticaret politikası, özelleştirme, doğrudan yabancı yatırım ve hatta vergi politikalarıyla çok yakın ve doğrudan ilişkisi bulunmaktadır. Rekabet politikası ile diğer ekonomik politikalar arasındaki ilişkiyi bir Birleşmiş Milletler Ticaret ve kalkınma Konferansı (UNCTAD) raporunda ifade edildiği şekilde *primus inter pares* (eşitler arasında birinci) olarak nitelendirmek gerçeğe en uygun tasvir olacaktır (Ersin, 2004:36).

Ancak, geniş anlamda rekabet politikası tanımının yanında bir de dar anlamda rekabet politikası tanımı vardır ki, bununla, rekabet kanunlarında yer alan rekabet kurallarının uygulanması ifade edilmektedir. Anti-trust, anti-kartel, rekabeti sınırlayıcı anlaşmalar olarak da adlandırılan bu hukuk şu şekilde tanımlanabilir: “Rekabet Hukuku, mal ve hizmetlerin üretim ve dağıtımında iktisadi etkinliği sağlayan rekabet sürecini desteklemek suretiyle, toplumsal refahı

teminat altına alacak bir hukuki vasıta arayışı sırasında yaratılmakta olan kurallar bütünüdür (Ersin, 2004:36).

Yukarıda verilen tanımlardan da anlaşılacağı üzere tek bir rekabet politikası tanımı yoktur. Dünya üzerindeki farklı milletler, farklı kültür ve ekonomik yapılar farklı rekabet kurallarını ortaya çıkarmıştır ki bir çok farklı yerde bir çok farklı rekabet politikası oluşmuştur. Rekabet politikasına bir çok amaç yüklenmiş olduğunu görmekteyiz. Bazı belgelerde rekabet politikasının amacı, rekabetçi sürecin veya serbest rekabetin devamının sağlanması, veya etkin rekabetin korunması veya tesis edilmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Bunlar rekabet üzerindeki sebepsiz kısıtlamaların önlenmesi ile eşanlamlıdır. Ortak amaçlar, ticaret özgürlüğü, seçme özgürlüğü, pazarlara giriştir (World Bank/OECD, 1999:2).

Bazı ülkelerde, kişisel eylem özgürlüğü, demokratik anayasal sistemin ekonomi alanındaki karşılığı olarak değerlendirilmiş, bazılarında ise, rekabetten sağlanan menfaat ile tüketicilerin menfaatleri eşdeğerde görülmüştür. Avrupa Birliği'nde ise rekabet politikası üye ülkelerin entegrasyonu için bir araç olarak görülmektedir.

Rekabet politikasının diğer ortak hedefleri; ekonomik gücün kötüye kullanılmasının engellenmesi, rekabetçi ortamda faaliyet göstermek isteyen tüketici ve üreticilerin korunması, geniş anlamıyla üretim maliyetlerinin düşürülmesi, teknolojik değişim ve yenilik yoluyla üretimde ve kaynak dağılımında etkinlik sağlamayı teşvik etmeyi ifade eden ekonomik etkinliğe ulaşma olarak sayılabilir (World Bank/OECD 1999, 3).

B) REKABET POLİTİKASININ TARİHSEL GELİŞİMİ

Amerika Birleşik Devletleri'nde rekabete ilişkin ilk yasal düzenleme fikri XIX. Yüzyılda ortalarında ticari hayatta tröstleşme eğilimlerinin artması üzerine tartışılmaya başlanmıştır. Hazırlayan senatörün adıyla anılan Sherman Act 1890 yılında Kongre'de sunulmuş ve bunu hazırlayan senatör bu yasanın hazırlanış gerekçesini açıklarken ; “biz nasıl ki siyasal yönetim biçimi olarak siyasal erkin tek elde toplandığı monarşi düzenini reddedip, çoğulcu, demokratik bir yönetim biçimini benimsemişsek, bu anlayışın doğal sonucu olarak ticari hayatta da piyasaya hakim olan tekel ve tröstlere karşı çıkmalıyız.” demiş ve bir anlamda rekabetin korunması ve gelişmesine ilişkin düzenlemelerin yalnızca ekonomik gerekçelerin dayanmadığının altını çizmiştir (Rekabet Kurumu, 2004:1). Bu bakımdan dünyada rekabet yasalarını kabul eden ilk iki ülke olan Kanada ve ABD gibi ülkelerde ilgi, geniş alanlara yayılan demir yolları, çiftçilerin geliştirilmesi için tekel gücünün kullanıldığı tahıl ambarları, büyük mali ve endüstriyel tröstler üzerindeydi. Bu yüzden bu dönemdeki rekabet yasası politikası,

günümüzün rekabet yasalarının temelini oluşturan verimlilik ve tüketici refahı gibi birçok ekonomik nedenden ziyade bu ekonomik gücün birleştirilmesine yönelik nedenlere ilişkindi.

Firmaların yatay veya dikey birleşmeler yoluyla kartelleşmesi veya tekleşmesini önlemede Sherman Act yetersiz kalınca, 1914 yılında bu boşluğu doldurmak için Clayton Act ve Federal Trade Commission Act kabul edilmiştir. Bunu takiben 1936 yılında da fiyat ayrımcılığını ortadan kaldırmak amacıyla Robinson-Patman Act kabul edilmiştir (McGeorge, 2000:2-3). Bundan sonraki yıllarda da rekabet konusundaki eksiklikler teker teker giderilmiş ve güçlü bir rekabet geleneği yerleşmiştir.

Kıta Avrupası'nda ise rekabet ile ilgili düzenlemeler ikinci dünya savaşı sonrasında rastlanmasına karşın Fransa'da rekabet konusunda yapılan çalışmalar oldukça eskidir. 1810 yılına kadar geriye gitmek mümkündür. Fakat bu tarihe kadar geriye gidilmek istenmez ise o zaman 1953 yılı rekabet yasaları açısından başlangıç kabul edilebilir. Yalnız bu tarih hem Alman rekabet yasasından hem de Roma Anlaşmasından eskidir (Dumez ve Jeunemaitre, 1999:65)

İkinci dünya savaşını takiben ABD, politik ve ekonomik bakımdan batı dünyasının lideri haline gelmiştir. Buna yakışır bir şekilde de geniş kapsamlı ve katı bir rekabet politikası izlemiştir. ABD'nin liderliğindeki müttefiklerin baskısı sonucu Japonya ve Almanya ekonomik gücün yoğunlaşmasını engelleyen yasal düzenlemeler yapmak zorunda kalmıştır. Esasen iki savaş arasında Avrupa'da ortaya çıkan karteller Avrupa'da rekabet düzenlemelerinin yapılması ihtiyacını doğurmuştur. Bu dönemde, özellikle Almanya'da kartellerin yoğun bir şekilde ortaya çıkması ve nasyonal Sosyalistlere destek vermeleri, kartellerin dünyayı savaşa götüren totaliter rejimlerin gelişmesinde asli bir rol oynadığı düşüncesini doğurmuş ve Avrupa'da kartel oluşumlarına karşı güçlü bir eğilimin ortaya çıkışına neden olmuştur (Rekabet Kurumu,2004:1). Avrupa'da rekabet ile ilgili konuların gelişmesinde, ABD'de rekabetle ilgili konularda ödün verilmemiş olması önemli rol oynamıştır.

II. Dünya Savaşı'ndan sonra Fransa ciddi bir enflasyon süreci yaşamıştır. Rekabet politikası bu dönemde fiyat kontrollerinin açığını kapatmakta kullanılan bir politika olarak karşımıza çıkmıştır. Böylelikle Fransa'da fiyat politikası ile rekabet politikası arasında yakın bir bağlantıda ortaya çıkmıştır.

Yalta ve daha sonra Potsdam konferanslarının arkasından, Amerikan askeri hükümeti 28 Ocak 1947 günü 56 sayılı yasayı yayınlayarak, kendi işgali altındaki Alman firmalarının kendi aralarında anlaşma yapmalarını yasaklamıştır (Dumez ve Jeunemaitre, 1999:105). 1958 yılına geldiği zaman ise Amerikan ekolünden farklı olan ama Freiburg Okulunun Sosyal Pazar Ekonomisi görüşünden büyük ölçüde etkilenen Alman Kartel Kanunu kabul edilmiştir.

Rekabet konusunda en önemli gelişme ise 18 Nisan 1958 yılında imzalanan Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'nu (AKTÇ) kuran Roma Anlaşması'nın 1 Ocak 1957 yılında yürürlüğe girmesiyle yaşanmıştır.

C) REKABET POLİTİKASININ AMAÇLARI

Rekabet politikasının amaçları arasında birçok faktör sayılabilir. Fakat en temel amaç piyasa mekanizmasının sağlıklı bir şekilde işlemlerini sağlamaktır. Bu da piyasada faaliyet gösteren firmalar arasındaki rekabetin sağlıklı bir şekilde yürümesini sağlamaktır. Bunu yaparken tabii ki bir rekabet hukukuna ihtiyaç duyulacaktır. Firmalar arasındaki ilişkileri düzenlerken bunu yasal bir zemine de oturtmak gerekmektedir. Örneğin tüm dünyada yasaklanan kartel yasaları ile firma birleşmeleri engellenerek rekabet ortamının devamı sağlanmış olacaktır. Bunun yanında rekabet ortamının sağlıklı işlemleri için devlet yardımlarının da düzenlenmesi ve belirli kurallara bağlanması gerekmektedir. Çünkü firmalar arası rekabeti ortadan kaldıran konular bunlardır. Rekabet politikasının amacı piyasa mekanizmasının işlemlerini temin etmek olduğuna göre, temelde yapılacak şey firmalar arası ilişkileri yasal bir zemine oturtmak ve devlet yardımlarına çeki düzen vermek.

Temel amaç piyasa mekanizmasının işleyişini sağlamak olan rekabet politikası amaçları arasında daha spesifik konuları da sıralamak mümkündür. Bunları ekonomik etkinliğin sağlanması, tüketici refahının ve dolayısıyla toplumsal refahın artırılması, ekonomik gelişmenin sürdürülmesi ve bunlara ilaveten daha farklı amaçlarda sıralanabilir.

1. Ekonomik Etkinliği Arttırma

Devlet politika üretirken, üretilen politikanın temelinde bireyin refahını ve dolayısıyla toplumun refahını arttırmayı hedeflemektedir. Devletin ekonomiye yapmış olduğu müdahalelerin arkasında toplum refahının yattığını görmekteyiz. Toplum refahı ise ekonomik etkinliklere bağlı olan bir kavramdır.

Ekonomik etkinliğin artırılması amacı, rekabet politikasının temel amacı sayılmaktadır. Burada etkinlikle kastedilen şey kaynak tahsisinde etkinlik, üretimde

etkinlik ve dinamik etkinliktir. Dinamik etkinlik ilk iki etkinliğe her zaman ulaşılabilirliği anlamındadır.

2. Tüketici Refahı ve Toplumsal Refahı Artırması

Rekabet politikasının ve bu politikanın aracı olan rekabet yasalarının çıkarılma gerekçesi arasında bireyin refahını arttırmaya yönelik çabalar olduğunu görmekteyiz. Rekabet hukukunda temel düzenlemelerin genellikle kartel oluşumlarını önleyen yasal düzenlemeler olduğunu görmekteyiz. Kartel oluşumları bir nevi monopol gibi davranmakta ve fiyatları istedikleri gibi belirleyebilmektedir. Fiyatlar genellikle tam rekabetçi piyasada belirlenen fiyatlardan daha yüksek olduğu için tüketici refahında kayıplara yol açmaktadır. Fiyatların artmasına ve üretim miktarının azalmasına neden olan kartel oluşumları tüketici refahını azalttığı için rekabet politikasına gerek duyulmuştur.

Rekabet politikasının, diğer ekonomik ve sosyal amaçlara hizmet edilmesinin planlandığı durumlarda tüketici refahının artırılması genellikle önemli ve hatta böyle bir politikanın merkezi aracı olarak kabul edilebilir. Rekabet politikasının en önemli ve temel amacının tüketici refahı olarak alındığı durumlarda bu yaklaşım, etkinlik kazançlarının üreticiler tarafından ele geçirilemeyip, tüketicilere akacağı şeklinde bir beklentinin oluşmasına neden olmaktadır.

3. Ekonomik Gelişmenin Sürdürülmesi

Ekonomik gelişmede en önemli rol firmalara aittir. Hatta tüketici rantını çaldığı için tüketici açısından zararlı olarak görülen monopoller bile ekonomik gelişme sürecinde önemli rol oynamaktadırlar. Rekabet politikasının yardımı ile rekabetin yararları kavranacak ve bu yararlar üretimde etkinliği artmasına neden olabilecektir. Rekabet politikası bir ülkenin gelişme sürecinde, kartel oluşumlarını ve anti rekabetçi durumları önleyerek, üretimde ve kaynak tahsisinde etkinliği arttırarak, tüketici ve dolayısıyla toplum refahını arttırarak katkıda bulunacaktır.

Rekabet politikası ekonomik gelişmenin etkin bir aracı olarak kullanıldığı taktirde, politika nispeten esnek olmalı ve firmalar arasındaki tüm işbirliklerine karşı olmamalıdır. Bu iş birlikleri arasında yapıcı olan işbirlikleri de mevcuttur. Özellikler Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) arasındaki işbirliklerine esneklik tanınmalıdır.

İKİNCİ BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ REKABET POLİTİKALARI VE TÜRKİYE İLE İHRACATTA KARŞILIKLI REKABET GÜCÜ

I. AVRUPA BİRLİĞİNDE REKABET POLİTİKALARI

A) AVRUPA'DA REKABET POLİTİKASI

1- Avrupa'da Rekabet Politikalarının Tarihsel Gelişimi

Avrupa'da sanayi devriminin yaşanması ve yerel piyasaların oluşmasıyla 19. yüzyılda firma birleşmelerine rastlanmaktadır. ABD'de Sherman Act'ın yürürlüğe girmesine karşın, Avrupa'da I. Dünya Savaşı'ndan önce rekabetle ilgili herhangi ciddi bir çalışmaya rastlanmamaktadır. Anti-tröst firmalarla ilgili bir takım düzenlemeler vardır. Bu anti-tröstler, ancak tüketiciyi istismar etmeleri veya tam bir monopole dönüşmeleri durumunda müdahale ile karşılaşmaktadırlar (Scherer, 1994:24). Bu dönemde İngiliz serbest ticaret politikalarının kartel oluşumlarının önünde birer engel olduğunu görmekteyiz. Yine bilmekteyiz ki 1938 yılında Fransa'da sona erdirilen soda alanında Marseille Karteli bilinen ilk gizli anlaşmaya sahip kartellerden biridir. 1840'ların başında Avrupa'da kömür ve demir sektörlerinde kartellerin oluştuğunu bilinmektedir. Hatta daha sonra kimya endüstrisinde, cam ve porselende, şeker, tuz, yağ, petrol, kağıt tekstil ve diğer sektörlerde kartelleşmelerin olduğunu gözlenmiştir.

1897 yılında Alman menşeli 40, İngiliz menşeli 22, Avusturya menşeli 13, Belçika menşeli 10 ve Fransız menşeli 9 uluslararası kartel bulunmakta idi (Resch, 2005:3). 1910'ların başında Almanya kartelleşme hareketinin merkezi durumuna

gelmiştir. 1905 yılında 12000 firmanın içerisinde 385 adet kartel mevcuttu. Bu rakam 1910 yılında 700 civarına ulaşmıştır (Schröter, 1996:132). Yukarıda bahsedilen ve Almanya’da yaşanan kartelleşme hareketi Avusturya-Macaristan İmparatorluğunda da aynen Almanya’da yayıldığı gibi yayılmaya başlamıştır.

O dönemde yaşanan bu kartelleşme olayı halkın zihninde monopolistik kapitalizmi çağrıştırmıştır. Bu düşünce aslında Almanya’da ortaya çıkmış fakat kıta Avrupa’sındaki devletlerde de yaygınlaşmıştır.

İki dünya savaşı arasındaki dönem, ekonomi tarihinde en fazla kartelleşme hareketinin ortaya çıktığı dönem olarak bilinir. Aslında bu dönem iki alt dönem halinde incelenebilir. Birinci alt dönem I. Dünya Savaşı ile 1929 Bunalımı arasında kalan dönemdir. 1929 Dünya Bunalımıyla birlikte uluslararası para sistemi çökmüş ve ülkeler ulusal ekonomilerini yaşatabilmek için dış ticaret üzerine çeşitli kısıtlamalar getirmişlerdir. Bu bunalım ve dünyada yaşanan ekonomik gelişmeler sebebiyle birçok kartel bu dönemde çözülmüştür. Fakat 1930’larda dünya ekonomisi tekrar entegre olmaya başladığında kartellerde de tekrar birleşmeleri görmekteyiz. 1920’li yıllarda Avrupa Rekabet Hukuku ile ilgili bir takım gelişmeler göze çarpmaktadır. Ama hala birçok ülkenin kartellerle baş etmede yetersiz kaldığını da göz önünde bulundurmalıdır. Bu dönemde yapılan yasal düzenlemelerle karteller yasal hale gelmiş ama piyasa gücünü kötüye kullanması kontrol altına alınmıştır (Neuman, 1998:44).

I. Dünya Savaşından sonra dünyada uluslararası düzeyde yaşanan ekonomik zorluk firmalar arasında çözülmelere sebep olmuştur (Gillingham,1991:5). Bu ekonomik durumu konuşmak amacıyla 1927 yılında Cenova’da toplanan Dünya Ekonomik Konferansındaki esas konulardan bir tanesi de uluslararası kartellerin ve uluslararası anlaşmaların yeniden entegrasyonu konusuydu. Hatta bu konferans içerisinde oluşturulan komite kartellerle ilgili olarak birçok çalışma yapmış ve bu çalışmalarını bu dönemde ortaya koymuştur. Dünya Ekonomik Konferansındaki tartışmaların sonunda bu komite, tam olarak anlaşılamayan üstü kapalı bir rapor ortaya koymuştur. Bu dönemde uluslararası çelik kartelleri en önemli uluslararası firma anlaşmalarının tarihi birer örneği olarak karşımıza çıkmıştır (Teichova, 1988:18-20).

1929 yılında yaşanan büyük bunalım sonucunda uluslararası para sistemi çökmüş ve ticaret üzerine yeni kısıtlamalar konmuştur. 1930’lu yıllarda da Avrupa’da

bir çok şekilde firma birleşmesi karşımıza çıkmaktadır. Bu dönemde uluslararası ticareti canlandırmak için bir çok Fransız politikacı ve iktisatçı uluslararası firma anlaşmalarını yaymaya çalışmışlardır (Nochken, 1989:37). Bir taraftan da bir çok hükümet kartellerin uluslararası anlaşmalara taraf olmaları için ellerinden geleni yapmıştır. Onların yaklaşımlarına göre, karteller rekabetçi milliyetçiliğin bir silahı olacaktır. Diğer taraftan uluslararası organizasyonlardaki etkinlik yerel politik etkilere karşı sanayicileri koruyacaktı. Hatta bu durum İngiltere’de serbest ticaret ve kartelleşme fikirlerinin tekrar gündeme gelmesine dahi sebep olmuştur. Bu olayların sonucu olarak ta; ilk defa bir çok Avrupa ülkesi özel kartel yasalarını çıkarmıştır (Lovasy, 1947:10-11).

Daha sonra bir çok ülkede, gerek hükümetin gerekse özel bir çok organizasyonun, kartelleşme eğilimlerine karşı yasal düzenlemelerin yapılması yaygın bir görüş olarak karşımıza çıkmaktadır. Hatta ekonomik yapının bir parçası haline gelen İtalya’da 1932 yılında kartelleşme ile ilgili yasa çıkartılmıştır. İtalya’yı 1933 yılında Almanya izlemiştir. Bundan sonrada Avrupa’da bir çok ülke kartelleşmeye karşı yasalar yapmaya başlamışlardır.

Bunun yanında bazı Avrupa ülkelerinde mevcut olan kartellerin korunması amacıyla sektöre yeni girecek olan kartellerin engellenmesi için yeni yasalar çıkarıldığını görmekteyiz. Örneği 1933-34 yıllarında Avusturya’nın Viyana şehrinde, bir Macar firması olan Manfred Weiss AG yeni bir boru fabrikası kurmuştur. Açılışa sadece birkaç hafta varken bir grup sanayici yeni boru fabrikalarının kurulması konusunda kulis faaliyetleri yürütmüş ve bunda da başarılı olmuştur. Weiss firması ve sanayicilerin yapmış oldukları görüşmeler sonucunda ancak 1936 yılında fabrika faaliyete geçebilmiştir.

1930-31 yıllarında Avrupa da kartellerle ilgili olarak yaşanan bir çok gelişmeden sonra uluslararası çelik karteli 1933 yılında yeni bir değişiklikle karşımıza uluslararası çelik ihraç karteli olarak çıkmıştır. Belçika, Fransa, Almanya ve Lüksemburg sadece çelik ihracatını kapsayan bir anlaşma yaptılar. Bu anlaşmaya göre kota sistemi çelik ürünlerini de kapsayacak şekilde genişletilmiştir. 1935 yılında da İngiltere de çelik endüstrisinde yoğun anlaşma çabaları ortaya çıkmaya başladı.

1930’lu yıllarda sadece dünyada ve Avrupa da çelik kartellerinin doğuşunu görmüyoruz. Bunun yanında bu yıllarda kömür ve demir endüstrilerinde kartelleşmenin

yoğun olarak yaşandığını görüyoruz. Aynı zamanda bakır kartellerinin yeni yeni ortaya çıkmaya başladığı görülüyor. 1931 yılında aliminyum karteli yenilenmiştir. 1932 yılında Avrupa nitrojen karteli yeniden kurulmuştur. Bunlardan daha önce 1927 yılında boya maddeleri kartelinin kurulduğunu görmekteyiz (Teichova, 1974:277). Açıkça görülmektedir ki 1930'lu yıllar kartelleşme eğilimlerinin en yoğun olarak yaşandığı yıllar olarak karşımıza çıkmaktadır.

II. Dünya Savaşı sırasında ABD mümkün olduğunca kartelleşme fikirlerinin yayılmaması için çaba gösterdi. Fakat Amerika'da kartellere sıcak bakan politikacılar vardı. Almanya'da ise Postdam Anlaşması ile kartellerin çözülmesi amaçlanmasına karşın Amerikalılar, Almanya'daki kartellerin ekonomik savaşın güçlü birer silahı olarak görmekteydi. Almanların bu dönemde rekabet düzenlemesi açısından amaçları, Almanya'daki demokratik ve ekonomik yapıyı tekrar gözden geçirerek düzenlemek olarak karşımıza çıkmaktadır. Soğuk savaş yıllarının ilk döneminde Almanya'da ana hedef, çözülen Alman sanayilerinden tekrar yapılanan bir Alman ekonomisine doğru ilerlemek olmuşken, Amerika'lular tutarsız politikalarına devam etmişlerdir (Asbeek Brussea ve Griffiths, 1997:164-166)

Allied Askeri Hükümeti tarafından Alman kartelleri yasadışı ilan edilmiştir. 1947 yılında, kartelleşmeyi önlemek için çıkarılan genel yasaların ilki Amerika bölgesi için gerçekleşmiştir. Daha sonra İngiliz-Amerikan bölgesi buna dahil olmuştur. Özel düzenlemelerle çözümler I.G. Farbe ile başlamış ve bunu büyük kömür ve çelik sendikaları, belli başlı bankalar ve film endüstrisi takip etmiştir. Fakat bu olayda da Avrupalı hükümetler, Amerikalılar kadar istekli davranmamışlardır (Asbeek Brussea ve Griffiths, 1997:165) . Sonuç olarak diyebiliriz ki, Amerikalılar kartelleşme ile ilgili tutumlarında yeterince başarılı olamamışlardır. Bu gerekçeyle de bir çok sonuçsuz seçenek denenmiştir ki bunlar arasında Uluslararası Ticaret Örgütü ve Genelleştirilmiş Gümrük Tarifeleri Anlaşması (GATT) ve Avrupa Birliği (AB) vardır (Asbeek Brussea ve Griffiths, 1997:165) .

Bugünkü anlamda Avrupa'da rekabet politikasının ortaya çıkışı aslında 1957 yılında imzalanan Roma Anlaşmasına dayanmaktadır. O dönem için Avrupa Topluluğunun altı ülkesi vardı. Bunlardan hiç biri gerçekçi bir rekabet politikasına sahip değillerdi. O dönemin ilk rekabet politikaları, Amerikan anti-tröst politikaları

sayılmaktadır. Avrupa Topluluğu, rekabet politikasını ortaya atarken, ulusal politikalarla çatışmayacak bir uluslar üstü politika üretmeye çalıştı. Bu çalışma rekabet politikasının temellerini oluşturmaktadır (Davin ve Sophister, 1998:1).

AB'nin rekabet kuralları, piyasa koşullarına dayalı bir Avrupa ekonomik alanının etkin biçimde işleyebilmesini sağlamak amacıyla oluşturulmuştur. Avrupa Topluluğu'nun rekabet politikası (Roma Antlaşması Madde 85-94) beş temel ilkeye dayanmaktadır (İktisadi Kalkına Vakfı web sitesi, 10.03.2005).

- İşletmeler arasında, üye ülkelerarası ticareti etkileyebilecek ve ortak pazar kapsamında rekabeti bozacak, engelleyecek yada kısıtlayacak anlaşmalar, ortaklıklar ve ortak uygulamaların yasaklanması;
- Ortak pazar içerisinde hakim konumun, üye ülkeler arasında ticareti etkilediği ölçüde kötüye kullanımının yasaklanması;
- Üye ülkelerin sağladıkları ve bazı işletmelerin yada bazı malların üretiminin kayrılması yoluyla rekabeti bozma yönünde tehdit oluşturan her tür devlet yardımının denetlenmesi;
- Yapılması öngörülen anlaşmaların kabulü yada reddi yoluyla, birleşmelerin Avrupa boyutu göz önünde bulundurularak koruyucu denetimi;
- Haberleşme, ulaştırma, enerji gibi, çoğu zaman kamu yada özel sektör firmalarının tekel konumda olduğu bazı sektörlerin liberalizasyonu.

Avrupa Topluluğu kesinlikle piyasa ekonomisine dayalıdır. Serbest, adil, bozulmamış ve etkili rekabeti geliştirip sürdürme taahhüdü, deyim yerindeyse, Topluluğun anayasasını oluşturan AT Antlaşması'nın bütününde açıktır. Halihazırda, önsözün dördüncü cümlesi, Üye Devletler arasında ticaretteki mevcut engelleri ortadan kaldırma ve adil rekabeti teminat altına alma gereğini belirtmektedir. 3. Madde, Topluluğun, Dahili Avrupa Pazarındaki rekabetin bozulmamasını sağlayacak bir kurallar sistemi tesis etmesini gerektirmektedir. Avrupa Topluluğu (AT) Antlaşması da, ekonomi politikası (3a(1) ve 102a) ve para politikası (3a(2) ve 105(1) no'lu Maddeler) hakkındaki hükümlerinde esasen aynı yaklaşımı benimsemiş olup, bu hükümler, hem Topluluk hem de Üye Devletlere, serbest rekabetle açık ekonomi ilkesi uyarınca hareket etme yükümlülüğü getirmektedir (Schröter, 1998:51).

2. Avrupa Birliği Rekabet Politikaları Açısından Avrupa Kömür ve elik Topluluğunun (AKÇT) nemi

Uluslararası ekonomik btnleŖme, iktisat literatüründe, deđiŖik ekonomik btnleŖme eŖitlerini kapsayan genel bir terim olarak karŖımıza çıkmaktadır. Genel olarak, iki veya daha fazla ülke arasında ticarete engel olan eŖitli kısıtlamaların ve engellerin kaldırılması, ülkeler arası faktör hareketlerine serbestlik kazandırılması, ulusal ekonomi politikalarının uluslararası iliŖkileri güçlendirecek Ŗekilde uyumlu hale getirilmesi süreci Ŗeklinde tanımlamak mümkündür. Ekonomik btnleŖmenin temel amacı, ekonomik büyümeyi kolaylaŖtırmaktır. Son dönemde yapılan araŖtırmalar, ekonomik büyümenin önemli bir dıŖsal faktörünün sınırların ortadan kaldırılması olduğunu ortaya koymaktadır. lkeler arasındaki ekonomik büyüme rakamlarının farklılığını açıklamada, ülkelerin sahip oldukları beŖeri ve fiziki sermaye miktarı önemli rol oynamaktadır (Holod ve Reed, 2004:35). lkeler arasındaki sınırların kaldırılmasıyla gerek beŖeri, gerekse fiziki sermaye akıŖı sağlanacak ve bu ekonomik büyümeyi hızlandıran bir faktör olarak karŖımıza çıkacaktır. Bu gerekçeyle ülkeler arasındaki beŖeri ve fiziki sermayenin rahatça dolaŖması ve ülke ekonomilerine katkı sağlaması açısından ekonomik btnleŖme yararlı görülmektedir.

Ekonomik birleŖmelerin ülkelerin ekonomik büyümeleri için yarar sağlayacağı fikri bir çok Avrupalı asker, politikacı, bilim adamı, din adamı ve filozof tarafından bilinmekteydi. Bu gerekçeyle de, Avrupa'yı bir çatı altında toplama veya bir birlik oluŖturma fikri II. Dünya SavaŖı'ndan sonra ortaya çıkan bir dŖnce değildir (Banchoff, 2002:7). Bu fikrin temelleri Roma İmparatorluğu dönemine kadar, hatta Eski Yunan'a kadar dayanmaktadır (Gümrükçü, 2002: 155). Roma İmparatorluğundan, 1950'li yıllara kadar geçen süreçte birleŖme konusunda din adamlarından siyasetçilere, krallardan askerlere kadar herkes Avrupa da birlik için eŖitli giriŖimlerde bulunmuŖlardır. İkinci Dünya SavaŖı'ndan sonra ortaya çıkan NATO, askeri ve siyasal nitelikli bir kuruluŖ olmasına rağmen, ortak politika amacına hizmet eden btnleŖme hareketleri olarak görülebilirse de, burada gerçek bir birlik söz konusu değildir. Bu giriŖimlerden Avrupa'yı BirleŖtirme konusunda en önemlisi ve en ciddiisi Avrupa Topluluğunun kurulması olarak ortaya çıkmaktadır.

19 Eylül 1946 yılında, İsviçre'nin Zürih Üniversitesinde bir konuşma yapan Sir Winston Churchill, "Tragedy of Europe" adlı konuşmasında Avrupa Birleşik Devletlerinden bahsetmiştir. Winston Churchill, uzun dönemde Avrupa Birleşik Devletleri'nin, Birleşmiş Milletler'in en önemli dört unsurundan biri olacağını ifade etmiştir. Bunun içinde ilk adımın Almanya ile Fransa'nın anlaşmasının ve diğer Avrupa ülkelerine bunun örnek olmasının gerektiğini savunmuştur (ESO web sitesi, 10.02.2005)

Geçtiğimiz yüzyılın ilk yarısında orta Avrupa, oldukça kanlı savaşlara sahne olmasına karşın, yüzyılın ikinci yarısında karşımıza konuşan, uzun dönem barışın ve refahın hakim olduğu bir bölge olarak çıkmakta (Schroeder, 2000: 23). Fakat bugün konuşan, uzun süreli barışın ve refahın olduğu Avrupa'nın parasal ve ekonomik olarak tam anlamı ile birleştiğini söylemek mümkün iken politik olarak birleştiğini söylemek biraz zordur (Schroeder, 2000: 24).

Avrupa'nın bugün birleşmiş olmasının sebebi, geçmişteki bir takım ihtiyaçlardan kaynaklanmaktadır. II. Dünya savaşının bitmesiyle birlikte dünyada iki kutup ortaya çıkmıştır. Bir tarafta ABD, diğer tarafta Sovyetler Birliği olan iki kutuplu bir dünya ortaya çıktı. Avrupa da ise İngiltere ve Fransa dünya üzerindeki güçlü durumunu kaybetmiş oldular. Almanya ikiye ayrıldı ve hem politik, hem ekonomik ve hem de moral olarak çöküntüye uğramıştır. Bu gerekçeyle de Almanya'nın amacı, başka bir savaşın içerisine girmeden Almanya'nın yeniden inşası olarak hedeflenmiştir. Aynı zamanda ortaya çıkan bir diğer gerçekte, Almanya'nın sanayileşmesi olmadan Avrupa ekonomisinin bir bütün olarak gelişmesi ve iyileşmesinin mümkün olamayacağı fikridir. Bu gerekçeyle de Avrupa ülkeleri işbirliğine yönelmişlerdir. Bu işbirliklerinden bir tanesi, savunma alanında ortaya çıkmıştır.

Gerçekte Avrupa'da savunma alanında işbirliği çabalarının geçmişi, Avrupa Savunma Topluluğu Projesinden daha geriye, Dunkirk Anlaşmasına kadar gitmektedir. İngiltere ile Fransa arasında 1947 yılında imzalanan Dunkirk anlaşmasının temel amacı, Almanya'nın askeri bir güç olarak yeniden ortaya çıkmasını önlemektir. Savaştan yenik olarak çıkan ve toprakları üzerinde işgalin devam ettiği Almanya'ya karşı İngiltere ve Fransa'nın ittifak yapmasının gerisinde, ayrıca Avrupa'da Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği'nin etkisini sınırlama düşüncesi de rol oynamıştır (Ülger, 2003:8)

Avrupa Birliğinde birleşmeye giden yoldaki temel dürtüler üç nedene dayandırılmaktadır. II. Dünya Savaşı'ndan önce Avrupa ülkeleri arasında geleneksel düşmanlıklar, aşırı milliyetçilikler ve emperyalizm akımları daima birleşmenin önüne engel olarak çıkmıştır. Bu durum; Avrupa'nın uzun yıllar "dünyanın merkezi olma" isteğini yitirmesine sebep olmuştur. Bir diğer neden ise, Avrupa da bir daha savaş durumunun yaşanmasının istenmemiş olması. Daha önce İngiltere ve Fransa arasında "Yüzyıl Savaşları" olarak bilinen düşmanlıklar söz konusu idi. Bu nedenle de Avrupa'da yaşayan toplumlar artık uzun süreli barış ortamında yaşamak istiyorlardı. Sonuncu neden de Avrupa'da ortaya çıkacak olan birleşmeler; uluslararası ilişkilerin düzenli, sürekli, adil olmasını sağlayacağı yönünde bir kanaat oluşturmaktadır.

Tüm bu nedenlerden dolayı II. Dünya Savaşından sonra Avrupa'da çok çeşitli siyasi, askeri ve ekonomik örgütler ortaya çıkmıştır. Bu örgütlerin başında da Avrupa Topluluğu gelmektedir. Avrupa Topluluğunun kurulması Avrupa'nın birleştirilmesi yolundaki en önemli adımlardan biridir (Seyidoğlu, 1988:367). Avrupa Birliği barışı korumak ve ekonomik ve sosyal ilerlemeyi pekiştirmek amacı ile bir araya gelmiş başlangıçta 6, bugün ise 25 üye devletten oluşmaktadır. Avrupa Topluluğu üç ayrı kuruluşu kapsamaktadır. Bunlar Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu, Avrupa Ekonomik Topluluğu ve Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu'dur. Yasal açıdan ayrı kuruluşlar olan bu üç topluluk, siyasi açıdan bakıldığında tek bir kuruluş niteliğindedir.

Yukarıda bahsi geçen üç topluluk, bu sürecin sonunda Üye Devletler arasındaki bütün iç sınırları kaldırarak tek bir pazar oluşturmuştur. 1992 yılında Maastrich'te imzalanan Avrupa Birliği Antlaşması ile ekonomik ve parasal birlik doğrultusunda ilerleyen ve belirli alanlarda hükümetler arası işbirliğini içeren bir Avrupa Birliği kurulmuş oldu.

Bugün Avrupa Birliği olarak bilinen yapıyı oluşturan üç topluluktan ilki olan Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğunun (AKÇT) kurulması yönündeki ilk girişim 9 Mayıs 1950 tarihinde Fransız Dışişleri Bakanı Robert Schumann'dan geldi (TOBB Avrupa Birliği ve Türkiye, 2002: 9). Fransız Dışişleri Bakanı Robert Schumann, Fransa Devlet Planlama Teşkilatı'nın o dönemde başı olan Jean Monnet'nin de etkisiyle Birleşik Avrupa'nın temellerini atan Schumann Deklarasyonu'nu yayımlamıştır. Schuman Planı'na ilham veren Jean Monnet, kömür ve çelik üretiminde Almanya ve

Fransa arasında denge sağlayacak ve her iki ülkenin de çıkarlarını düşünen bir üst otoritenin kurulması ve kömür-çelik üretiminde bu otoritenin söz sahibi olmasını istemiştir (Tourk, 2004:367). Çünkü Monnet'e göre, Avrupa'da barışın, siyasi ve ekonomik bütünleşmenin kurulması için, savaşın temel hammaddeleri olan kömür ve çelik üretiminde ilk sıralarda yer alan Fransa ve Almanya arasındaki rekabeti ve bunun yol açtığı güvensizliği önlemek gerekmektedir (AB Komisyonu web sitesi, 11.05.2005). Atılacak olan adımlarla Avrupa'da kömür ve çelik konusundaki karteller kırılacaktır. Schuman'a göre kömür ve çelik sektöründe başlayacak olan bu işbirliği, Avrupa'da kalıcı barışın sağlanmasında ilk adım olacaktır. Atılan bu ilk adımla birlikte ekonomik entegrasyon, ileride başka ülkelerin de bu sisteme dahil olmasıyla birlikte bir Avrupa Federasyonu'na, yani siyasi birliğe dönüşeceği düşünülmüştür (Hay, 2003: 308)

II. Dünya Savaşından yeni çıkmış, milyonlarca vatandaşını kaybetmiş, ekonomik ve politik yıkım yaşayan bir Avrupa'da, birleşmenin bu iki sektörde başlamasının önerilmesi kesinlikle bir tesadüf değildir. Bu çağrının arkasında şu motiflerin olduğu düşünülmektedir:

- AKÇT ile üye ülke ekonomilerinin gelişmesine katkıda bulunmak, istihdamı tam manasıyla gerçekleştirmek, işsizliği önleyerek hayat seviyesinin yükseltilmesini amaçlamıştır. Bunun yanı sıra kömür-çelik sektöründe tekelleşmenin önlenip yatırımların hızlandırılması, bu sektördeki işçilerin konut edinmesine yardımcı olunması da amaçlanmıştır (European Commissio, 1983: 3)
- Avrupa'da endüstrinin yapı taşları olan kömür ve çelik sektöründe zaman içinde çeşitli karteller oluşmuştur. Bu sektörlerde işbirliğine gidilmesi ise kartellerin dağılmasına yol açacak, kömür ve çelik üretimini daha etkili ve rekabetçi hale getirecek ve endüstriyel gelişimi hızlandıracaktır.
- Avrupa'da uluslarüstü kurumların yaratılması fikrini savunan liderler, silah yapımında ham madde olarak kullanılan, savaş sanayinin ham maddeleri olan kömür ve çelik sektöründe oluşturulacak bir entegrasyon ile I. ve II. Dünya Savaşları'nın çıkmasına sebep olmuş bir Almanya'nın kontrol altında tutulabileceğine inanmaktadır (Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası web sitesi, 10.07.2004).

Fransa, Almanya, İtalya, Belçika, Lüksemburg ve Hollanda (Avrupa Birliği'nin kurucu 6 ülkesi) Schumann Deklarasyonu'na olumlu cevap vermişlerdir. Bu deklarasyona verilen olumlu cevaptan sonra 1951 yılında imzalanan Paris Anlaşması'yla AKÇT kurulmuştur. 18 Nisan 1951 yılında imzalanan bu anlaşma 25 Temmuz 1952 yılında yürürlüğe girmiştir. Yapılan bu anlaşma sonucunda da kömür ve çelik sektörlerinde entegrasyon başlamıştır. AKÇT'ni kuran Antlaşma'nın geçerlilik süresi yürürlük tarihinden itibaren 50 yıldır. AKÇT, 23 Temmuz 2003 tarihinde yürürlükten kalmış ve bu tarihten itibaren, kurum bünyesindeki çelik politikaları, Avrupa Topluluğu Kurucu Antlaşması dahilinde yürütülmektedir.

AKÇT'ni kuran Anlaşma'yla, üye ülkeler arasında bir ortak kömür ve çelik pazarı oluşturulmuş, Topluluk üyesi ülkeler arasındaki kısıtlamalar kaldırılırken, üye olmayan ülkelere karşı bir ortak gümrük tarifesi uygulanmaya başlanmıştır. AKÇT'nun Anlaşma'da belirtilen amaçları özetle şunlardır: üye ülke ekonomilerinin gelişmesine katkıda bulunmak, tam istihdamı gerçekleştirerek işsizliği önlemek, ve hayat seviyesinin yükseltilmesini sağlamaktır. Ayrıca sektörde tekelleşmenin önlenmesi, yatırımların hızlandırılması ve işçilerin konut edinmelerine yardımcı olunması amaçlar arasındadır (Karluk, 1996:42)

AKÇT'nun yürütme organı olarak bir Yüksek Otorite, Topluluğun her alandaki çalışmalarını denetlemek üzere bir Parlamenter Asamblesi, hukuki denetimin sağlanması için bir Adalet Divanı, Toplulukla üye ülkeler arasında eşgüdümün sağlanması için bir Bakanlar Konseyi ve ayrıca bir Danışma Komitesi oluşturulmuştur (C.C. Aktan Web sitesi:13.03.2005)

AKÇT oluşumundan sonra ortaya çıkan başarılı tablo, Avrupa'da sektör bazında olmayan, daha geniş kapsamlı bir ekonomik birleşmenin gerçekleştirilmesi konusundaki görüşlerin ağırlık kazanmasını sağlamıştır. Bu çerçevede yapılan çalışmalar sonucunda AKÇT'nun üye ülkelerinin dış işleri bakanları 1-2 Haziran 1955 tarihleri arasında yaptıkları toplantıda bir komite oluşturulmuştur. Bu komitenin görevi; batı Avrupa'da öncelikle ekonomik entegrasyonu gerçekleştirecek yeni bir topluluğun kurulması konusundaki çalışmaları başlatmak olmuştur. Bu konudaki çalışmalar bir yıl içerisinde tamamlanmıştır. Hazırlanan rapora göre; AKÇT'nun yanında Avrupa Ekonomik

Topluluğu ve Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu (EURATOM) isimli iki yeni topluluğun kurulması öneriliyordu (Karluk, 1996:46).

3. AB Rekabet Politikalarının Amacı ve Ana Çerçevesi

Avrupa Birliği Antlaşması ilkelerinde Topluluk Üyesi Devletlerin serbest rekabetin olduğu açık piyasa ekonomisi ilkesine uygun olarak yürütülen bir ekonomik politika benimseyecekleri belirtilmektedir. Avrupa Birliği rekabet politikasının temelini oluşturan kurallar ağırlıklı olarak Roma Anlaşması'nın 85.-94. (yeni numaralandırmaya göre 81. ve 82. maddeler) maddelerinin kapsamında belirlenmiştir. Bu maddeler AB Komisyonu kararları ve AB Adalet Divanı tarafından alınan yargısal kararlar ile AB rekabet politikasının bugünkü biçimini oluşturmuştur(ESO Web sitesi, 10.02.2005) Buna göre:

- 85.-90. maddeleri, teşebbüslere uygulanacak olan kurallar hakkında düzenlenmiştir,
- 91. madde ile ortak pazar içindeki ticaretin eşit koşullara altında yapılması yani kısaca damping kuralları,
- 92.-94. maddeleri kapsayan bölümde ise devlet yardımları düzenlenmiştir.
- 100-102. maddeleri kapsayan bölümlerde üye ülkeler arasındaki ticarete tarife dışı engellere bazı standartlar getirmektedir (Davin ve Sophister, 1998:1).

Konuya gerçek anlamıyla bakıldığı zaman, Avrupa Birliği rekabet politikasının temelini Roma Anlaşmasının 85. ve 86.maddelerinin oluşturduğu görülmektedir. 85. ve 86. maddelerin kapsamını şu şekilde özetlemek mümkündür:

- hakim durumun kötüye kullanılmasına ilişkin kurallar,
- kartel kuralları: bunlar firmalar arasındaki yatay ve dikey birleşmeleri içermektedirler,
- yoğunlaşmalara ilişkin kurallar: daha çok birleşme ve devralmaları içermektedir. Bu kurallar çeşitli birleşmeler ve firmayı satın alma sonucunda

ortaya çıkacak olan durumları ve ortak pazarın işleyişini bozmayacak olan kurallardır. (European Communities: 1957).

Dünyadaki uygulamalara bakıldığında görülmektedir ki bu kurallar sadece Avrupa Birliği rekabet politikalarının değil, dünyada oluşturulan tüm rekabet politikalarının temellerini oluşturmaktadır. Fakat diğer dünya ülkeleri rekabet politikaları ile AB rekabet politikalarını ayıran bazı farklılıklar bulunmaktadır. AB rekabet politikaları, AB üyesi 25 üye ülkenin bir birlik oluştururken gösterdikleri ekonomik çabalar kadar politik bir takım çabaları da içeren politiklardır. Bu bakımdan dünyadaki diğer rekabet politikalarından ayrılmaktadır. Bu çerçevede 85. ve 86. maddeler kapsamına giren dava ve kararlar hukuki biçimden daha çok Ortak Pazar'ın ekonomik amaçlarının gerçekleştirilmesine yönelik etkilerine göre sonuçlanmaktadır (Bellamy ve Child, 1978:7; Whish, 1993:186).

Ortak rekabet politikası tek pazarın oluşturulması ve korunması için elzemdir. Firmaların rekabetçi bir biçimde idare edilmelerini sağlar ve mal ve hizmetleri en iyi koşullarda tedarik etmelerini olanaklı kılarak tüketicilerin çıkarlarını korur (Moussis, 2004:299). Rekabet Politikası, Avrupa'da Tek pazarla başlamıştır fakat bütünleşme sürecinin daha anlamlı hale gelmesiyle birlikte daha fazla önem kazanmıştır. AB Ortak Rekabet Politikası'nın temel amacı, firmalar arasındaki rekabeti ortadan kaldıran bir takım eylem ve işlemleri bir şekilde engellemek gerekirse ortadan kaldırmak ve piyasanın işleyiş mekanizmasını sağlamak olarak sayabiliriz. Bunun sonucu olarak ta iyi işleyen bir Avrupa Tek Pazarı'nın oluşması sağlanmış olacaktır. Daha açık bir ifadeyle, Ortak Rekabet Politikası, tüketicinin dolaylı olarak faydalanabileceği piyasa ekonomisi mekanizmalarının daha sağlıklı islemesini amaçlamaktadır. Avrupa Birliği'nin ekonomik entegrasyon sürecinin sağlıklı işleyebilmesi için Ortak Rekabet Politikası'nın düzenlenmesinden başka alternatif yoktur (Knill ve diğerleri, 2005:116-118).

AB Ortak Rekabet Politikası'nın temel amacı; Avrupa iç pazarının oluşmasını sağlamaktır. Bunu daha açık maddeler halinde yazacak olursak:

- Firmalar arasında özel anlaşmalar yoluyla hakim durumun kötüye kullanılması ve sübvansiyonlar yoluyla ticari engeller yaratılmasını engel olmak,

- Etkinlik, yenilik, dinamizm ve düşen fiyatlar ile ifade edilen bir ekonomik yapıyı cazip hale getirmek,
- İç pazar açısından büyük önem taşıyan eşit rekabetçi ortamı muhafaza etmek.

AB Rekabet Politikaları ile ulaşılması hedeflenen amaçlar olarak daha net bir biçimde sıralanabilir (Knill ve diğerleri, 2005:116-118).

Avrupa Birliği'nin ekonomik entegrasyon sürecinin nihai hedefi, tüm üye devletlerdeki firmalarının eşit koşullar altında rekabet edebileceği bir pazar yapısı ortaya koymaktır. Bu hedeflere ulaşabilmek içinde firmalar arasındaki bir takım ilişkileri bir şekilde düzenlemek gerekmektedir. Bu düzenlemede AB Rekabet politikalarının oluşturulmasından geçmektedir. Fakat AB Rekabet Politikası, piyasa ekonomisi mekanizmalarının sağlıklı işlemesi için rekabetin hukuka aykırı biçimde düzenlenmemesiyle sağlanabilecektir.

AB Rekabet Politikası, piyasa güçlerine dayalı bir iç pazarın etkili şekilde işleminin aracıdır. Bu gerekçeyle de, piyasa içinde gerçekleşen herhangi bir ekonomik faaliyetin iç pazarla bağdaşır olması, AB Rekabet Politikası'nın esas çerçevesini oluşturmaktadır (Rekabet Genel Müdürlüğü web sitesi).

AB Rekabet Politikalarını incelerken bunların beş esas temele dayandığını görmekteyiz. Bunlar, üye devletler arasındaki ticareti etkilediği ölçüde,

- rekabeti sınırlayıcı anlaşmaların ve teşebbüs birliklerinin yasaklanması,
- firmalar arasında yapılan ve iç pazardaki rekabeti sınırlayan yada önleyen uyumlu eylemlerin yasaklanması,
- hakim durumun kötüye kullanımının yasaklanması,
- üye devletler tarafından verilen ve belirli şirketlere yada malların üretimine avantaj sağlayarak rekabeti sınırlama ihtimali olan yardımların denetlenmesi,
- Topluluk boyutu olan birleşmelerin denetlenmesi,
- Telekomünikasyon, ulaştırma, enerji gibi sektörlerin serbestleştirilmesidir.

Yalnız burada karşımıza bir çelişki çıkmaktadır. AB iç pazarındaki durum ile AB firmalarının uluslararası alandaki durumu çelişki yaratmaktadır. Bu da çelişkili bir durum içerisinden bir denge yaratılmaya çalışılmasıdır. Daha açık ifade edecek olursak AB iç pazarında bir yandan rekabet ortamını temin ederken, bir yandan da AB firmalarının dünya piyasasında daha rekabetçi hale gelecek şekilde büyümelerine izin vermesi zorunluluğudur. Bunun yanında bir diğer çelişkili durum bir taraftan bazı sektörleri serbestleştirirken diğer taraftan da bazı alanlarda kamu hizmetlerinin yürütülmesini sağlamaktır (Davin ve Sophister, 1998:2-3).

4. AB Rekabet Politikalarının Yasal Dayanağı

AB Rekabet Politikalarını esas olarak, Avrupa Topluluklarını Kuran Anlaşma'ya özellikle 81 – 89. maddelere dayandığını yukarıda da belirtmiştik. Bu maddeler, iki bölüme ayrılmıştır. Birinci bölümde, firmalara ilişkin kurallar yer almaktadır. Bu bölüm alt başlıklarında ise, rekabeti sınırlayan anlaşmalarla ve hakim durumun kötüye kullanılmasının yasaklandığını görmekteyiz. İkinci bölümde ise, üye devletler tarafından yapılan devlet yardımlarını düzenlenmiş bulunmaktadır. Anlaşma'nın ilgili maddeleri doğrudan uygulanabilmekte, bir başka ifadeyle, uygulanmaları için üye devletlerin iç hukukunda herhangi bir düzenleme gerekmemektedir. Ancak, hukuk birliğinin sağlanması ve etkili sonuç alınması amacıyla AB Rekabet Politikası'nın uygulanması sadece üye devletlere bırakılmamaktadır. Anlaşma, Konsey'in, belirlenen ilkelerin hayata geçirilmesi için uygun tüzük ve direktifler çıkarma yetkisini, bu ilkelere ilişkin üye devletlerin alacakları yasal önlemleri ve Komisyon'un görevlerini düzenlemektedir (European Communities: 1957).

Söz konusu anlaşma ile yapılan düzenlemeler AB Rekabet Politikası'nın yasal dayanağını oluşturmaktadır. Hukuki bağlayıcılık açısından farklılıklar gösteren bu düzenlemeler, Anlaşma maddelerine dayanarak çıkarılan tüzük, direktif, komisyon karar ve duyuruları, Adalet Divanı ve İlk Derece Mahkemesi kararları, ulusal mahkeme kararları, uluslararası konvansiyonlar ve uygulama kuralları, üye devletlerin rekabet yasaları ve Topluluk ile üçüncü ülkeler arasında imzalanan bazı ilgili anlaşmaları içermektedir. Teşebbüslere uygulanan rekabet kurallarına ilişkin temel AB mevzuatı, Anlaşma'nın 81. ve 82. maddelerinin uygulamasını düzenleyen 1/2003 sayılı Konsey

Tüzüğü'dür. Bu tüzükle firmalar yada firma topluluklarına yüklenen zorunlulukların yerine getirilmesi, para cezaları veya periyodik ceza ödemeleriyle sağlanabilmektedir. Para cezaları ve periyodik ceza ödemeleriyle ilgili dönem sınamalarını belirleyen kurallar taşımacılık alanındaki cezaları da ele alan 2988/74 sayılı tüzükte belirtilmiştir (Moussis, 2004:306). Aynı zamanda bu Tüzük 1962 yılından beri yürürlükte olan 17/62 sayılı Tüzüğün yerini almış ve 1 Mayıs 2004 tarihinde uygulanmaya başlamıştır. Birleşme ve devralmaların kontrolü 802/2004 sayılı Tüzük göre yapılmaktadır. Bu Tüzük de 1 Mayıs 2004 tarihinden itibaren uygulanmaya başlamıştır (ESO web sayfası,10.02.2005).

Rekabet Politikası'nın dayanakları arasında yer alan Komisyon kararları, belirlenen rekabet kurallarından muaf tutulacak anlaşmaları belirlemektedir. Komisyon duyuruları ise, rekabet alanındaki gelişmeler konusunda bilgi vermeyi amaçlamaktadır. Bunlar, kanun gücünde değildir ancak idari işlemlerinde Komisyon'u bağlamaktadır (İKV Web sitesi10.03.2005).

Ortak Rekabet Politikası'nın gelişiminde çok önemli bir rol üstlenen Adalet Divanı'nın ve İlk Derece Mahkemesi'nin kararları da yasal çerçeveyi belirleyen en önemli kaynaklar arasındadır. Bununla birlikte, 1 Mayıs'ta uygulamaya geçilen reform sonrasında ulusal mahkemelerin yetkileri artmıştır. Bu nedenle, ulusal mahkeme kararları da artık önemli bir kaynak olarak kabul edilmektedir (İKV Web sitesi, 10.03.2005).

Adalet Divanı'nın rekabet alanındaki rolü, AB'nin birleşme süreci içerisinde hiçte küçümsenmeyecek bir yere sahiptir. Kısaca Adalet Divanı, Anlaşma maddelerini geniş yorumlayarak, AB Rekabet Politikaları'nın oluşum sürecinde önemli bir rol üstlenmiştir. Adalet Divanı'nın üstlenmiş olduğu bu rol, Topluluk Hukuku'nca güvence altına alınmıştır (ESO web sayfası,10.02.2005).

Avrupa Topluluğu'nu Kuran Anlaşma gereği Adalet Divanı, üye devletlerin, Komisyon'un ve Konsey'in, tavsiye ve görüşleri dışındaki kararlarını gözden geçirme ve Komisyon'un verdiği para cezalarını kaldırma, azaltma veya artırma yetkisine sahiptir. 1 Mayıs 2004 tarihinden bu yana uygulanan 1/2003 Sayılı Tüzük de Adalet Divanı'na Komisyon kararlarını gözden geçirmeye ilişkin sınırsız yargı yetkisi tanımaktadır. Böylece, Ortak Rekabet Politikası'nın uygulanmasında temel yetkili birim

olan Komisyon tarafından verilen kararlar, Adalet Divanı'nın denetimine tabi tutulmaktadır(İKV Web sitesi, 10.03.2005).

Adalet Divanı'nın görevi bununla da bitmemektedir. Birliğe üye ülkeler, üye devlet mahkemelerinde görülmekte olan bir davada, konuya ilişkin ön karara ihtiyaç duyulması halinde, Adalet Divanı'na danışma haklarına sahiptirler. Bu başvuruyu inceleyen Adalet Divanı, Topluluğu Kuran Anlaşmayı, topluluk içerisindeki uygulamaları, topluluk içerisinde yer alan kurumların işleyişini göz önüne alarak ön karar verme yetkisine de sahiptir. Buradaki asıl amacın, keyfi bir takım kararları engellemek olduğunu söylemek çokta yanlış değildir (Bolton, 2005).

AB Rekabet Politikası'nın temel amacı ticaretin serbestçe yapılabilmesidir. Komisyon AB Rekabet kurallarını şekillendirmiştir. Bu rekabet kulları uluslar üstü bir düzenlemeye sahiptir. Fakat aynı zamanda üye ülkelerin rekabetle ilgili kendi düzenlemeleri de mevcuttur (Davin ve Sophister, 1998:2). Bu nedenle, söz konusu politikanın veya düzenlemelerin sadece firmalara ilişkin kurallar bütünü olduğunu düşünmemek gerekmektedir. Üye ülkeler rekabetle ilgili düzenlemeler yaptıkları gibi aynı şekilde de çeşitli yollarla rekabeti bozan durumlar yaratabilmektedirler. Anlaşma'nın 86 – 89. maddeleri, kamu şirketleri, devlet tekelleri ve desteklerine ilişkin kurallarla, doğrudan üye devletlere yöneliktir. Genel olarak, üye devletler, Anlaşma'da belirlenen rekabet kurallarına aykırı önlem alamazlar ve mevcut aykırı önlemi uygulamaya devam edemezler. Önlem, sadece doğrudan değil dolaylı etkisiyle de rekabeti bozmamalıdır. Dolayısıyla, her önlemin Rekabet Politikası'nın amaç ve esaslarına uygun olarak alınması, üye devletlerin Birlik içindeki yükümlülükleri arasında yer almaktadır. Ancak, üye devletlerin daha sıkı ulusal hukuk yada yaptırımlar uygulayabilmeleri de mümkündür (İKV web sitesi, 10.03.2005). Hemen belirtilmesi gereken bir başka durumda topluluk üye devletlerinin kendi içerisinde rekabetle ilgili bir takım uygulama veya kararlarında AB rekabet Politikalarını da göz önünde bulundurmaları gerekmektedir.

1962 yılında çıkarılan 17/62 Sayılı “Anlaşma'nın 81. ve 82. maddelerinin Uygulanmasına ilişkin Tüzük”, Topluluk içindeki rekabet düzenlemelerinin temel çerçevesini oluşturmuştur. Ancak, pek çok değişikliğe uğramış olmasına karşın, globalleşme, bütünleşmiş bir piyasa ve AB'nin genişleme sürecinin getirdiği ve

getireceği gelişmelere cevap veremez hale gelmiştir. Bugünkü şartlar altında özellikle muafiyet koşullarına ilişkin düzenlemeleri yeniden gözden geçirme ihtiyacı vardır diyebiliriz.

Mevcut Tüzüğün bu iki amaç arasındaki dengeyi koruyamadığı; rekabet kurallarının ulusal mahkemeler ve rekabet yetkilileri tarafından uygulanmasını engellediği düşünülmüştür. Bu nedenle söz konusu Tüzük, 1 Mayıs 2004 tarihinde uygulanmaya başlanan 1/2003 Sayılı Tüzük ile değiştirilmiştir. Buradaki gerçek amaç, ulusal rekabet yetkililerinin ve mahkemelerin rekabet kurallarını uygulama yetkisine sahip olduğu, doğrudan uygulanabilir bir muafiyet sistemidir (European Commission: DG Competition, 2005)

Firmalar arasındaki anlaşmaları ve hakim durumun kötüye kullanılmasını düzenleyen 17/62 Sayılı Tüzüğün yerine 1/2003 Sayılı Tüzük yürürlüğe girmiştir. Bu uygulamadan sonra yerel mahkemeler daha yetkili hale getirilmiştir. Yerel mahkemeler görevleri arasında anlaşmanın maddelerini uygulamak yer almaktadır (European Commission: DG Competition, 2004). Aynı şekilde, ulusal rekabet yetkililerinin kendi inisiyatifleriyle veya şikayet üzerine, ihlalin sona erdirilmesini talep etme, ara önlemler alma, taahhütleri kabul etme, para cezası, düzenli para cezası ya da ulusal hukukta öngörülen diğer cezalara ilişkin karar alma yetkisine sahip olacağı bir sistem öngörülmüştür.(İKV Web sitesi, 10.03.2005)

“Rekabet” kavramı tanım olarak, piyasanın birbirinden bağımsız tedarikçilerden oluştuğunu varsaymaktadır. Dolayısıyla, firmaların piyasada bağımsız hareket etmelerini engelleyen anlaşmalar, kararlar veya koşulların varlığı rekabet ortamını bozmaktadır. Rekabetin işleyebilmesi için bu engellerin ortadan kaldırılması gerekmektedir.

Yukarıda sayılan rekabeti engelleyici unsurlardan en fazla rastlanılan tüketicilerin daha düşük fiyattan mal tüketmesini engelleyen fiyat anlaşmaları veya diğer adıyla kartel anlaşmaları göze çarpmaktadır. Rekabeti sınırlayan diğer anlaşmalar ise, piyasanın işleyişine ilişkin koşulları belirleme ve etkileme amacıyla yapılmaktadır. Firmalar bu anlaşmalarla kotalar belirleyebilmekte veya en azından pazarı aralarında paylaşabilmektedirler. Firmalar arasında yapılan bu anlaşmalar, iç pazardaki rekabet ortamını bozmakta ve rakip firmalara zarar vermektedir. Hatta bu anlaşmalar, bir çok

firmanın kapanmasına sebep olduğu için kaynak israfına neden olduklarından dolayı yasaklanmıştır. Fiyat anlaşmaları, firmaların gerçekten rekabet etmelerini, yeniliklere açık olmalarını ve üretim maliyetlerini azaltmalarını gerektiren piyasa şartlarını ortadan kaldırmaktadır. Sonuç olarak, firmalar gittikçe daha pahalı mal ve hizmet üretmeye başlamaktadırlar. Bu durum, son tüketiciye kadar uzanan piyasa ağı içindeki tüm ögelere zaman içinde zarar vermektedir. Böyle bir gelişme, çalışanlar, ara tüketiciler ve son tüketicilerden oluşan tüm kesimleri etkilemekte, dolayısıyla müdahale edilmesini zorunlu hale getirmektedir.

Anlaşma'nın 81. maddesi, rekabeti sınırlayan anlaşmaları yasaklamaktadır. Bu maddeye göre firmalar yada kurumlar arasında yapılmış, piyasadaki rekabeti ortadan kaldıracak cinsteki anlaşmalar geçersiz sayılmaktadır. Anlaşma ile rekabetin sınırlandığı kanısına varmak için, rekabeti sınırlama amacı ve etkisinin yanında, üye devletler arasındaki ticaretin etkilenmesi de gerekmektedir. Adalet Divanı, iç pazarı etkileyen her anlaşmanın üye ülkeler arasındaki ticareti de etkilediğini kabul etmektedir (Furse, 200:43-44).

Rekabeti sınırlayan anlaşmalar şu şekilde sıralanabilir:

- alış ve satış fiyatları ile diğer ticaret koşullarını doğrudan ya da dolaylı olarak belirleyen,
- üretimi, pazarları, teknik gelişmeyi ya da yatırımları sınırlayan veya kontrol eden,
- pazarları veya tedarik kaynaklarını paylaştıran,
- taraflara aynı değerdeki faaliyetlerde farklı şartlar uygulayan,
- taraflardan birine sözleşme ile ilgili olmayan ek faaliyetler yükleyen anlaşmalar (İKV web sitesi,10.03.2005).

Anlaşmalar, yatay ve dikey olabilmektedir. Yatay anlaşma rakipler arasında, dikey anlaşma ise üretici ile dağıtıcı, sanayi işletmesi ile servis, imtiyaz anlaşması (franchise) tarafları, patent sahibi ve lisans edinen vb. arasında olmaktadır. Kartel, yatay anlaşmalara örnektir. Dikey anlaşmaların, rekabet kurallarından muaf tutulabildiği düşünüldüğünde bu son derece önemlidir.

1/2003 sayılı Tüzük ile, rekabet sistemine getirilen iki büyük değişiklikten biri, mevcut bildirim sisteminin kaldırılmasıdır. Eski düzenleme altında, rekabeti sınırlayan anlaşmaların, muafiyetten faydalanmak için Komisyon'a bildirilmesi zorunluluğu bulunmaktaydı. Yani, üretim ve dağıtım, teknik ve ekonomik gelişim sağlayabilecek anlaşmalar ancak bu prosedür içinde muaf tutulabilmekteydi. Yeni Tüzük çerçevesinde ise, muafiyet kriterlerini karşılayan sınırlayıcı faaliyetler otomatik olarak muaf tutulmakta ve herhangi bir ön karara ihtiyaç duyulmamaktadır. Başka bir deyişle, rekabeti sınırlayan anlaşmalara ilişkin bildirim yükümlülüğü kaldırılarak, anlaşmalar ya başlangıçtan itibaren yasal kabul edilmekte ya da yok sayılmaktadır. Bireysel muafiyet sisteminde yapılan bu değişikliklerin yanında, grup muafiyeti sistemi değiştirilmemiştir. İmtiyaz anlaşması (franchise) gibi belli anlaşma kategorilerini kapsayan grup muafiyeti için halen Komisyon düzenlemesi şart koşulmaktadır. Şirketler için muafiyet kriterleri sırasıyla;

- üretim ya da dağıtımın geliştirilmesi veya ekonomik gelişim sağlanması,
- tüketicilerin faydalanmalarının sağlanması,
- bunları gerçekleştirmek için rekabetin sınırlanmasının bir koşul olması,
- piyasada rekabet ortamının çok büyük ölçüde etkilenmemesidir (European Commission, 2003).

AB Rekabet Politikası'nın tüm Birlik içerisinde sürekli ve aynı şekilde uygulanabilmesi için, Komisyon ve ulusal rekabet yetkilileri arasında ciddi bir işbirliği gerekliliği şarttır. 1/2003 sayılı Tüzük genel anlamda bakılırsa AB içindeki rekabet kurallarının ortak zeminde buluşturmuştur. Bu sayede, Topluluk Hukuku'na uyumlu anlaşmalar ulusal hukukun yasaklarından korunmuş, herhangi bir üye devletin, diğerleri tarafından kabul edilmiş bir anlaşmayı yasaklaması önlenmiştir

5. AB Rekabet Politikalarının Kapsamı

a) Kartel Oluşumları ve Hakim Durumun Kötüye Kullanılması

Bazı firmaların, piyasadaki durumlarını çok ciddi boyutlarda geliştirerek, piyasanın çok önemli bir bölümünü etkileyecek gücü ele geçirmeleri söz konusu

olabilir. Bu gücü ele geçirmek için de çeşitli ticari girişimlerde bulunabilirler. Firma için böyle bir konumda bulunmak son derece istenilen bir durumdur. Bu durum firmanın kendi etkinliğinin sonucudur. Ancak firma elde etmiş olduğu bu gücünü rekabeti bastırmak için kötüye kullandığında, bu rekabeti engelleyen bir uygulama halini alır ve gücün kötüye kullanılması anlamına gelir. Bu nedenle, yanlış olan şey, egemen durumun haksız kullanımınıdır.

Bir firmanın ekonomik gücü, o firmanın piyasada rakiplerinin veya ara veya nihai tüketicilerin tepkisini dikkate almadan faaliyette bulunmasına olanak sağladığında, söz konusu firmanın egemen durumda olduğu kabul edilir. Egemen durumda bulunan bir işletme bu koşullarda, gelirini artırmak, rakiplerini zayıflatarak veya eleyerek ve yeni girenlere piyasaya girme hakkı vermeyerek piyasadaki nüfuzunu pekiştirmek için bu konumunu kötüye kullanmayı deneyebilir. Örneğin, çok yüksek alış veya satış fiyatları uygulayarak veya davranışlarını denetlemek amacıyla belli müşterilere ayrımcı yararlar sağlayarak, piyasadaki diğer işletmecilere karşı adil olmayan önlemler alabilir. Bu uygulamalar rekabeti engeller. Komisyon bu uygulamalara karşı önlem alabilir ve bu uygulamaları gerçekleştirenlere ağır cezalar verebilir.

Herhangi bir şirket, piyasadaki rakiplerini yada tüketicileri dikkate almadan faaliyet gösterebiliyorsa, hakim durumda bulunmaktadır. Hakim durumun kötüye kullanılması ise, piyasa dinamikleri içinde kazanılmış hakim konumun rekabeti sınırlayacak şekilde kullanılması anlamına gelmektedir. Diğer bir ifadeyle, şirketin hakim durumda olması değil, bu durumun kötüye kullanılması iç pazarla bağdaşmadığı için yasaklanmaktadır.

Hakim durumun değil, bu durumu kötüye kullanmanın yasak olması, kolay anlaşılır bir ilke gibi gözükse de, bu ayrımı yapabilmek çok kolay değildir. Hakim durumdaki bir şirketin faaliyetlerinin rekabet politikasının konusu haline gelmesi, bu gücün rekabeti sınırlayacak şekilde kullanılmasına bağlıdır. Söz konusu şirket, rakiplerini zayıflatarak ya da tasfiye ederek ve pazara yeni girişleri engelleyerek, gelirlerini haksız şekilde artırabilir ve piyasa üzerinde kontrol elde edebilir. Hakim konumun getirdiği avantajlar neticesinde, aynı piyasada faaliyet gösteren diğer şirketlerden, olması gerekenden yüksek alım ya da satım fiyatı talep edebilir. Benzer şekilde, tüketicilerin davranışlarını, haksız ayrıcalıklar sağlayarak kontrol edebilir.

Böyle bir durumda, bu tip eylemler yüksek fiyatlara yol açtığı, ürün ve hizmet sunumunu rekabete aykırı şekilde belirlediği ve ticareti etkilediği için, Komisyon müdahale etmektedir.

AB Rekabet Hukuku'nda hakim durumun kötüye kullanılması, Anlaşma'nın 82. maddesi ile düzenlenmektedir. 1/2003 sayılı Tüzük, hakim durumun kötüye kullanılmasını düzenleyen temel çerçeveyi de oluşturmaktadır.

Anlaşma'nın 82. maddesi, şirketlerin fiilen tek el ya da tek el benzeri bir konumda olmaktan kaynaklanan güçlerini kötüye kullanmalarını yasaklamakta ve bu gücü denetim altında tutmayı hedeflemektedir. Bu maddenin uygulaması için, şirketin hakim durumda olması gerekmektedir. Komisyon, şirketin piyasadaki gücünü, bir başka ifadeyle, hakim durumda olup olmadığını değerlendirirken:

- pazar payını,
- piyasada rakiplerin olup olmadığını,
- şirketin kendine ait dağıtım ağının ve hammaddelere ayrıcalıklı erişiminin olup olmadığını dikkate almaktadır.

Şirketin iç pazarın önemli bir bölümüne hakim olması için, bütün iç pazarda hakim durumda olması gerekmektedir. Bazı üye devletlerde, hatta üye devletlerden birinde ve duruma göre üye devletteki bir bölgede hakim durumda olması yeterlidir. Şirketin hakim durumu kötüye kullanması için:

- doğrudan yada dolaylı olarak haksız alış yada satış fiyatları veya adil olmayan diğer ticaret koşulları belirlemesi,
- üretimin, pazarın yada teknik gelişimin sınırlanması,
- ticari taraflara eşdeğerdeki işlemler için farklı koşullar uygulayarak dezavantajlı duruma düşürmesi,
- sözleşme taraflarından birine sözleşme ile ilgisi bulunmayan ek faaliyetler yüklemesi gerekmektedir.

Hakim durumun kötüye kullanılmasında, rekabeti sınırlayan anlaşmalardan farklı olarak, herhangi bir muafiyet söz konusu değildir. Rekabeti sınırlayacak şekilde hakim durumun kötüye kullanılması, para cezası ve tazminat ile sonuçlanmaktadır.

b) Birleşme ve Devralmaların AB Rekabet Politikaları Açısından Uygunluğu

Şirketlerin birleşme, devralma yada ortak girişim yoluyla bir araya gelmeleri, piyasalarda olumlu etkiler yaratabilmektedir. Örneğin, AR-GE ya da maliyeti düşüren yeniden yapılanma girişimleri gibi olumlu sonuçlar ortaya çıkabilmektedir. Şirketlerin de eğilimi, rekabet gücünü korumak amacıyla, birleşmek yönündedir. Ancak, rekabete aykırı, hakim durum yaratmaya yada varolan hakim durumu güçlendirmeye yönelik birleşmeler de söz konusu olabilmektedir.

Avrupa Topluluklarını Kuran Anlaşma'da, bu konuya ilişkin herhangi bir hüküm bulunmamakla beraber, birleşme ve devralmaların denetimi, AB Ortak Rekabet Politikası'nın çok önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Tüm birleşme ve devralmaları, sadece rekabeti sınırlayan anlaşmalar ve hakim durumun kötüye kullanılmasına ilişkin maddeler ile denetlemek mümkün değildir.

Birleşme ve devralmalar 4064/89 sayılı Tüzüğün yerini alan 139/2004 sayılı Konsey Tüzüğü ve bu Tüzüğün uygulamasına ilişkin olan 802/2004 sayılı Komisyon Tüzüğü ile düzenlenmektedir. 802/2004 sayılı Tüzük, 1 Mayıs 2004 tarihinde uygulamaya geçmiştir. Bu tarihten itibaren gerçekleşen tüm birleşme ve devralmalar yeni kurallara tabi olmuştur. Bu Tüzüğe göre, "sonucunda, iç pazar veya onun önemli bir bölümünde etkili rekabetin önemli ölçüde engellendiği bir durum yaratan veya güçlendiren, Topluluk boyutuna sahip bir yoğunlaşmanın iç pazarla bağdaşmaz ilan edilmesi" gerekmektedir. AB, Topluluk boyutu olan birleşmeler ile ilgili ön inceleme sistemi oluşturmuştur. Ulusal boyuttaki birleşmeler için ise üye devletlerde ön inceleme yapılmaktadır.

Birleşme ve devralmanın Topluluk boyutu, ilgili şirketlerin cirolarına dayanan eşik değerlere göre değerlendirilmektedir. Bu eşik değerlerin en önemlileri, dünya çapındaki cirolarının toplamı olan 5000 milyon Euro ve Topluluk çapındaki ciro toplamı olan 250 milyon Euro'dur. Dünya çapındaki ve Topluluk çapındaki bu eşikleri aşan birleşme ya da devralmalar, Topluluk boyutunda kabul edilmektedir. Belirlenen bu

iki eşik, birbirinin alternatifi değil, bir arada bulunması gereken şartlardır. Eşik değerlerin altındaki birleşme ve devralmaları, üye devletler kendileri denetlemektedir. Belirlenen iki şartı içermemekle birlikte Topluluk boyutunda kabul edilecek birleşme ve devralmalar için başka eşikler de belirlenmiştir. Buna göre,

- birleşme ve devralmaya katılan tüm şirketlerin dünya çapındaki ciro toplamları 2500 milyon Euro ise,
- ilgili şirketlerin toplam cirosu en az üç Topluluk üye devletinin her birinde 100 milyon Euro'yı aşıyorsa,
- en az üç üye devletin her birinde ilgili şirketlerden en az ikisinin toplam cirosu 25 milyon Euro'yu geçiyorsa,
- ilgili şirketlerin en az ikisinin Topluluk çapındaki toplam cirolarından her biri 100 milyon Euro'dan fazla ise, birleşme ve devralmanın Topluluk boyutu olduğu kabul edilmektedir.

Bu eşiklerin uygulanması için, ilgili şirketlerin Topluluk çapındaki toplam cirolarının 2/3'ünden fazlasını aynı ülkede elde etmeleri gerekmektedir. Komisyon bir birleşmeyi, iç pazarın tamamında ya da önemli bölümünde rekabeti sınırlayacak şekilde hakim durum yaratması ya da varolan hakim durumu güçlendirmesi halinde yasaklamaktadır (İKV web sitesi, 10.03.2005). Komisyon böyle bir sonuca ulaşmak için:

- rekabetçi piyasanın işlemeye devam etmesi,
- piyasanın yapısı ve geliştirilmesinin şartları,
- rekabet koşulları,
- ilgili şirketlerin piyasadaki durumları,
- ekonomik ve finansal güçleri,
- tedarikçilerin ve tüketicilerin yönelebilecekleri alternatifler,
- piyasaya girişteki engeller gibi kriterleri esas almaktadır.

Birleşme ve devralmaların denetimi, 802/2004 sayılı Tüzük'te ayrıntılı olarak

düzenlenmiştir. Buna göre, Topluluk boyutu olan birleşme ve devralmaların, onay almak üzere Komisyon'a bildirilmesi gerekmektedir. Denetim, belirlenen eşikleri asan birleşme ve devralmalar için söz konusu olmaktadır.

Komisyon, bildirim takip eden bir ay içinde işlemi onaylamaktadır. Hakim durumun yaratılacağına veya güçlendirileceğine karar vermesi halinde ise, dört aylık bir inceleme prosedürü başlatmaktadır. Bu süre sonunda, bildirimlerin çoğunluğu koşullu onay ile sonuçlanmaktadır. Koşullu onay; şirketlerin birleşme sonrasında rekabetin bozulmamasını sağlamak için yapacakları düzenlemelere ilişkin taahhütlerde bulunmaları ya da Komisyon'un gerekli önerileri üzerine verilen onaydır.

Dinamik bir yapısı olan AB'nin genişleme nedeniyle de yaşadığı sürekli değişim süreci, mevcut düzenlemede reform ihtiyacını gündeme getirmiştir. Bu nedenle, 802/2004 sayılı Tüzük 10 yeni üyenin AB'ye katıldığı 1 Mayıs 2004 tarihinde uygulanmaya başlamıştır. Yeni birleşme ve devralma paketi; yeni Tüzüğün yanı sıra, yatay birleşmelerin değerlendirilmesine yönelik bir yönlendirici ilke çıkarılması, birleşme soruşturmaları için bir "en iyi uygulamalar yönlendirici ilkesi" çıkarılması, Komisyon kararlarının tarafsız ve güvenilir olmasını sağlamak için yapılan iç düzenlemelerden oluşmaktadır. Temel hedef, denetimi geliştirerek birleşen tarafların da dinlenebileceği bir sistem kurmak ve sistemin şeffaflığı ile etkililiğini sağlamak olarak belirlenmiştir.

Yeni düzenleme ile hakim durumun tespit edilmesi için kullanılan hakim durum testi yerine daha çok birleşmenin Topluluk boyutundaki etkisini tespit eden yeni bir test kullanılmaya başlanmıştır. Ayrıca, Komisyon'dan üye ülke rekabet otoritelerine ve rekabet otoritelerinden Komisyon'a dava gönderimi kolaylaştırılmıştır. Özellikle 25 üyeli AB'de bu değişiklik önemlidir.

Yeni Tüzüğe göre, şirketler önceden olduğu gibi bağlayıcı bir anlaşma yaptıktan sonra değil, birleşme niyetinde olduklarını belirterek izin talep edebilmektedir.

Hukukun en temel ilkelerinden biri kanun önünde eşitliktir. AB Rekabet Hukuku da buna istisna değildir. Dolayısıyla, rekabet kurallarına aykırı bir durumda, hiçbir ilgili tarafın ayrıcalığı olamaz. AB bağlamında duruma açıklık getiren bir diğer nokta ise, Anlaşma'nın rekabete ilişkin hükümlerinin doğrudan uygulanabilmeleri yani, uygulama için üye devletlerin iç hukukunda herhangi bir düzenleme gerektirmemeleridir. AB'ye

üye devletler üzerinde bağlayıcı olan Anlaşma'dan ve hukukun temel ilkelerinden yola çıkarak, üye devletlerin rekabeti bozmama yükümlülüğü altında olduğu açıkça söylenebilir.

Birlik içinde, üye devletlerin de şirketler gibi rekabet kurallarıyla çelişen ekonomik uygulamalar içinde bulunmaları söz konusudur. Devlet kaynakları kullanılarak yapılan yardımlar avantaj sağlamak, rekabeti sınırlandırmakta ve üye devletler arasındaki ticareti etkilemektedir. Bu nedenle, AB Rekabet Hukuku içinde devlet, özel şirketten ayrı değerlendirilmemektedir.

AB Rekabet Hukuku'nun konuya yaklaşımından da anlaşılacağı gibi, eşit şartlarda rekabet edilen bir piyasa ortamı sağlamak, devletin ekonomik faaliyette bulunmasına engel değildir. AB için diğer bir öncelik olan sürdürülebilir kalkınmayı sağlamada devlet yardımlarının önemli bir yere sahip olduğu düşünülmektedir. Ancak, olası sonuçları göz önünde bulundurularak, devletin rekabet ortamı içindeki faaliyetleri rekabet kurallarınca düzenlenmektedir.

Sonuç olarak, üye devletlerin de rekabeti bozmama yükümlülüğü olduğu açıkça görülmektedir. Bunun en net göstergesi, AB'nin rekabet alanında, özellikle devlet yardımlarına ilişkin oluşturduğu sistematiktir.

“de minimis” Kuralı

Az önemli (de minimis) anlaşmalar konusunda bir tebligata Komisyon, pazar payı eşikleri esas alınarak, anlaşmanın 81. maddesine göre hangi hareketlerin rekabet için dikkate alınmasını gerektirmeyen davranış olduğunu tespit etmektedir (Komisyon Tebligatı, 2001:13). Komisyon, topluluğa üye devletler arasındaki firmalar arası bazı anlaşmaların topluluk rekabetini aksatmadığı kanaatindedir. Bu durumları şu şekilde sıralamak mümkündür:

- söz konusu piyasaların herhangi birisinde fiili veya potansiyel rakip **olan** firmalar arasında anlaşma yapılması durumunda, anlaşmaya taraf firmaların toplam pazar paylarının yüzde 10'u aşmaması durumunda,
- söz konusu piyasaların herhangi birisinde fiili veya potansiyel rakip **olmayan** firmalar arasında anlaşma yapılması durumunda, anlaşmaya

taraf firmaların toplam pazar paylarının yüzde 15'i aşmaması durumunda,

de minimis kuralı geçerlidir (Moussis, 2004:310). Yani bu anlaşmalar topluluk rekabeti için bir sakınca oluşturmamaktadırlar. Bu durumların geçerli olduğu hallerde komisyon, kendiliğinden veya şikayet üzerine işlem yapmamaktadır (ESO Web Sitesi, 10.02.2005)

Muaf Anlaşmalar

Muaf anlaşmalar da yine 81. maddede düzenlenmiştir. Komisyon, tüketicilere yarar sağlayacak, firmalar arasındaki mal üretimi ve dağıtımını iyileştirmeyi esas alan ekonomik gelişmeye katkıda bulunan anlaşmaları rekabet açısından sakıncalı bulmamaktadır. Burada esas dikkate alınması gereken şey rekabetten yana yararı, rekabete olumsuz sonuçlarından fazla olan anlaşmalar söz konusudur(ESO Web sitesi, 10.02.2005)

Komisyon, kooperatif nitelikli ortak girişimlere özellikle de bu girişimler maliyeti yüksek yeni bir teknolojiyi daha çabuk Avrupa'ya soktuklarında olumlu bakar. Belli koşullar altında uzmanlık anlaşmaları, AR-GE anlaşmaları, patent anlaşmaları, know-how anlaşmaları ile ilgili olarak firmalar istisnadan yararlanırlar.

Yasak Anlaşmalar

Yasak anlaşmalar ortak Pazar anlayışıyla bağdaşmayan her türlü firmalar arası anlaşmalar yasaklanmıştır. Komisyon, bir anlaşmanın avantaj ve dezavantajlarını incelerken sadece yasal kısıtlamalara bakmayarak, üretici ve tüketicilerin genel çıkarlarını da göz önünde bulundurarak inceler. Pazarın paylaşımı rekabeti kısıtlayan bir faktör olarak karşımıza çıktığı için istenmeyen bir durumdur. Pazar paylaşımı söz konusu pazarda ticaretin engelenmesi anlamını taşımaktadır.

Bunun yanında fiyatlar yada diğer işlemlerle ilgili koşulları sabitleme anlaşmaları rekabeti çok ciddi olarak sınırlayacağı için yapılacak bu tür anlaşmalar yasaklanmıştır. Firmaların aynı tarihte ve aynı ürün grubunda aynı oranda fiyat artırımına gitmeleri durumu, yatay fiyat sabitleme anlaşmaları durumu, gibi durumlarda ki ortaya çıkacak anlaşmalar yasaklanmıştır.

Bunun yanında piyasaya yeni girmiş olan firmaların kısıtlanması da yasaktır. Bir piyasada bir çok satıcı sadece bir firmanın mallarını satma konusunda bir anlaşma içerisine girerlerse, diğer firmaların o pazara girmesi engellenebilir. Bu gibi durumlar yasaklanmıştır.

İzin Verilen Anlaşmalar

Girişimciler arası anlaşmalar rekabeti bozucu bir etkiye sahip olmayacakları için bu anlaşmaların Komisyon'a bildirilme zorunluluğu yoktur. Ortak olarak karşılıklı araştırmalar yapmak, ortak olarak istatistik ve modeller hazırlamak, ortak olarak piyasa araştırması yapmak, muhasebe konusunda işbirliğine gitmek, üretim, taşıma ve depolama araçlarının ortak kullanımı, belli koşullar altında siparişlerin ortak karşılanması, ortak satış, ortak satış sonrası hizmet ve onarımların yapılması, ortak reklam gibi konular izin verilen anlaşmalar arasındadır (Moussin, 2004:311).

c) Dış Ticarete Rekabeti Bozan Uygulamalar ve Karşı Önlemler

Ticarete ilişkin konular, Topluluk içi ticaret ve üçüncü ülkelerle ticaret olmak üzere farklı düzenlemelere tabidir. İç ticaret, malların serbest dolaşımı ve Ortak Rekabet Politikası altında düzenlenmekte iken dış ticaret ise, Ortak Ticaret Politikası altında düzenlenmektedir. Ortak Ticaret Politikası, ticarete engel teşkil edecek önlemlerin kaldırılmasını amaçlarken, Birlik içindeki sanayinin rekabet gücünü göz önüne almaktadır. Bunun korunması için gerekli şartların, üye devletler ve Topluluk tarafından sağlanması gerekmektedir. Burada vurgu, üye devlet sanayine değil, malların serbest dolaşımı ile serbest ticaret ortamını ifade eden Topluluk sanayine yapılmaktadır. Üçüncü ülkelerle olan ticarete rekabeti bozabilecek başlıca eylemler, üçüncü ülkelerdeki şirketlerin, pazar payı kapmak amacıyla, mallarını iç pazara düşük fiyattan satılması (damping) yada devlet desteği ile üretimi ucuza getirerek (sübvansiyon), haksız avantaj sağlamasıdır. Bunlar, rekabet değil, Ortak Ticaret Politikası'nın konularıdır. Anlaşma'nın 133. maddesinde ele alınan damping ve sübvansiyon, 1995 yılına kadar aynı tüzük altında düzenlenmiştir.

Damping/Anti-Damping

Damping, genel olarak, ithalatçı ülkedeki satış fiyatının ihracatçı ülkedekinden düşük olduğu bir durumu ifade etmektedir. Bu sebeple, şirketler tarafından yapılan damping en basit şekilde, iki piyasa arasındaki fiyat farkına bakarak belirlenmektedir. Ancak, ihracatçı ülkedeki (normal fiyat) ve ithalatçı ülkedeki fiyatı (ihraç fiyatı) belirlemek ve uygun bir karşılaştırma yapmak için, basit bir fiyat karşılaştırmasından daha fazlası gerekmektedir.

Dampinge ilişkin Topluluk kuralları uzun bir geçmişe sahiptir ve iç pazardaki üreticilere büyük zarar veren bu uygulamayla mücadele etmeyi amaçlamaktadır.

AB'deki anti-damping kuralları, en son 1972/2002 Sayılı Tüzük'le değiştirilen, 384/96 sayılı Tüzük ile belirlenmektedir. Bu kurallar, fiyatı yapay olarak düşürülmüş ürüne anti-damping vergisi uygulamak yoluyla, fiyatı olması gereken seviyeye getirerek, haksız rekabeti önlemeyi amaçlamaktadır. Bu doğrultuda, anti-damping vergileri uygulanabilmektedir. Ancak bu vergilerin uygulanması için,

- Dampingin teşhis edilmesi,
- Topluluk sanayinde maddi zarara neden olması,
- Topluluk çıkarlarının gözetilmesi şartları aranmaktadır.

Anti-damping vergilerinin uygulanması ile sonuçlanabilecek süreç, Topluluk içindeki herhangi bir sanayinin, üçüncü ülkelerden gelen dampingli ürünlerin maddi zarara neden olduğuna karar vermesinin ardından, Komisyon'a doğrudan yada ulusal hükümet yoluyla başvurması halinde başlamaktadır. Komisyon, şikayeti 45 gün içinde ele almaktadır. Bu noktadan sonra, yeterli kanıt olmadığı için şikayetin kabul edilmemesi mümkündür. Ayrıca, şikayetin kabul edilmesi için, şikayette bulunan sanayinin söz konusu üründe Avrupa Topluluğu toplam üretiminin yüzde25'inden daha az paya sahip olmaması gerekmektedir.

Komisyon, kabul edilen şikayetleri soruşturmak ve haklılığını değerlendirmekle sorumludur. Komisyon'un açacağı soruşturma, dampingin var olup olmadığını ve Topluluk sanayinde maddi zarara neden olup olmadığını ele almakta, ve genellikle 1 yıl kadar sürmektedir. Komisyon, soruşturmayı tam olarak tamamlamadan (60 gün ila 9 aylık bir soruşturmanın ardından), 6 ila 9 aylık bir süre için geçerli olan geçici anti-

damping vergileri uygulayabilmektedir. Uygulanan verginin, normal fiyatın ihraç fiyatına oranını ifade eden, damping marjını geçmemesi gerekmektedir. Bu seviyenin en doğru şekilde belirlenmesi, iki fiyatın karşılaştırılabilir olmasına, yani satışların aynı ticari seviyede yapılmış olmasına bağlıdır.

Üreticiler, ithalatçılar ve tüketiciler gibi, ilgili pek çok kesimin görüş sunabildiği soruşturma sürecinin tam olarak sona ermesinin ardından ise, Topluluk menfaatine uygun olmak şartıyla, kesin anti-damping önlemleri alınabilmektedir. Komisyon soruşturmayı nihai olarak tamamladıktan sonra, üye devletlere de danışarak, kesin önlemler alınabilmektedir. Sadece Bakanlar Konseyi'nin karar verebileceği kesin önlemler, beş yıllık bir süre için geçerli olmaktadır. Alınan kararlar hakkında İlk Derece Mahkemesi'ne başvurulabilmekte ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) bünyesinde çözüm yoluna gidilebilmektedir.

Sübvansiyon/Anti-Sübvansiyon

Sübvansiyon, üreticilerin devletten aldığı, parasal değerle ölçülebilen yardımlar olarak tanımlanabilir. Üretimi ucuzlaştırarak, haksız avantaj sağlaması nedeniyle sübvansiyon, ticaretteki rekabeti engelleyen bir uygulama olarak kabul edilmektedir.

Sübvansiyonlara ilişkin uluslararası kurallar, Dünya Ticaret Örgütü'nün Uruguay görüşmeleri sonucunda düzenlenen, 1994 Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Hakkında Anlaşma ile güçlendirilmiştir. AB'nin sübvansiyonlara ilişkin düzenlemesi de bu kurallarla uyumlu hale getirilmiştir.

Anti-sübvansiyon önlemleri, anti-damping önlemlerine benzer şekilde, uygulamanın zararlarını ortadan kaldırmayı amaçlamaktadır. Son olarak 1973/2002 Sayılı Tüzük'le değiştirilen 2026/97 Sayılı Tüzük, anti-sübvansiyon önlemlerinin çerçevesini belirlemektedir. Bu Tüzüğe göre önlemler, üretim, ihraç yada taşınması doğrudan veya dolaylı olarak desteklenmiş ve Topluluk içindeki serbest dolaşıma zarar veren her ürün için uygulanabilmektedir. Anti-sübvansiyon Tüzüğü, sadece Topluluğa üye olmayan ülkelerden yapılan ithalata uygulanmaktadır. Yani, AB üyesi olmayan ülke tarafından desteklenen, Topluluk üreticilerine zarar veren yada tehdit oluşturan ürünlere ilişkin önlemler almak mümkündür. AB'ye üye devletler tarafından yapılan yardımlar ise, sübvansiyon olarak değil, devlet yardımı olarak tanımlanmaktadır ve AB Rekabet

Hukuku altında düzenlenmektedir. Komisyon, anti-dampingde olduğu gibi, Şikayetleri soruşturmak ve haklılığını değerlendirmekle sorumludur ve sadece demir-elik őrunlerine ilişkin geçici ve kesin önlemler alabilmektedir. Diğer tım hallerde, kesin anti-sübvansiyon vergilerini Bakanlar Konseyi kabul etmektedir. Şikayet, soruşturmanın açılması ve yőrutölmesi ve alınacak önlemler anti-damping'deki ile aynıdır. Yani, prosedőr, Şikayet ile başlamaktadır.

Sübvansiyon'un tanımı, Tüzük'te yapılmamıŐtır. Bunun yerine, sübvansiyonun var olduğu haller belirlenmiştir. İhracatı yapan őrle tarafından mali yardım yapılması ve yarar sağlanması halinde sübvansiyonun var olduğu kabul edilmektedir. Mali yardım, doğrudan yada dolaylı, bađıŐ, kredi, vergi muafiyeti tanınması, altyapı hizmetleri dışında mal yada hizmet temini, mal satın alınması, fiyat desteği sağlanması seklinde olabilmektedir.

Tüzük'te, telafi edilebilecek ve telafi edilemeyecek sübvansiyon arasında ayırım yapılmıştır. İlki anti-sübvansiyon önlemlerinin uygulanacağı ikincisi ise anti-sübvansiyon önlemlerinden muaf tutulan sübvansiyonları ifade etmektedir. Anti-sübvansiyon önlemlerinin uygulanması için, üç Őartın karşılanması gerekmektedir.

Bunlar:

- sübvansiyonun yalnızca belli kuruluşlar ile sınırlı olması yani, özel olması,
- Topluluk sanayine, pazar payında kayıp seklinde zarar vermesi yada tehdit etmesi,
- anti-sübvansiyon önlemlerinin Topluluk menfaatleri gözetilerek alınmasıdır.

Telafi edilemeyecek sübvansiyonlar ise, belli kuruluşlar ile sınırlı olmayan yani, özel olmayan sübvansiyonlar ile, AR-GE, bölgesel kalkınma ve evre gibi alanlarda verilen sübvansiyonlardır.

d) Devlet Yardımları

Devletin ekonomi politikası uygulaması içerisinde, büyüme tam istihdam, ödemeler dengesi denkliği gibi makro ekonomik hedefleri veya sanayi teknoloji, çevre politikası, enerji politikası, sosyal ve bölgesel politika hedeflerini gerçekleştirirken kullandıkları ekonomiye müdahale araçlarından birisi devlet yardımlarıdır. Kısacası devlet yardımı; ülkelerde devlet ulaşmaya çalıştığı ekonomik amaçlar için ekonomi politikası araçlarını kullanarak ekonomiye müdahale ettiği araçlardan birisidir (Aydoğuş, 2000:3). Ülkeler piyasa ekonomisi içerisinde bulunsa dahi, kamu yararına yönelik olarak bir takım politikalar uygulayabilirler veya sanayi, tarım ve hizmet sektörlerinin gerek ulusal bazda gerekse uluslar arası bazda ülkenin rekabet gücünü arttırmak için devlet yardımları yapabilirler. Yukarıda sıralanan gerekçeler olmadan sadece politik nedenlerle devlet yardımı yoluyla ekonomiye müdahale edebilirler. Devlet yardımlarındaki hedef, pazarda belirli bir ekonomik davranışı teşvik etmek, caydırmak, gelir veya kaynak dağılımını değiştirmektir. Bu amaçla devlet yardımı, nispi fiyatlarda ve maliyetlerde değişiklik sağlamak ve bu suretle istenilen hedeflere ulaşmak üzere pazarın işleyişine müdahalede kullanılan bir ekonomi politika aracıdır (Pekin, 1988:33)

Devletin Ekonomiye teşvik kararları, bu güne kadar edinilen tecrübelerin de gösterdiği gibi her zaman tartışma konusu olmuştur. Bunun nedenini ise şu şekilde ifade edebiliriz: ekonomik olayları etkileyebilmek için kullanılan devlet yardımlarının ister istemez çok değişik ve farklı şekiller almış olmasıdır. Bu durumun olağan bir sonucu olarak da, farklı bir takım sınıflamalara göre yapılan devlet yardımı ayırımları ve dolayısıyla bir çok devlet yardımı tanımlamaları ortaya çıkmaktadır (Wulfdieter, 1992:47)

Bugünkü Avrupa Birliği'nin ortaya çıkmasını sağlayan Roma Anlaşmasında devlet yardımları olarak tanımlanan kamu teşvik tedbirleri özünde sübvansiyonlar yoluyla ekonomiye müdahale demektir. Roma Anlaşmasındaki devlet yardımı kavramı işletmede üretilen mal ve hizmetlerin maliyetini azaltan ekonomi politikası tedbirlerini kapsamaktadır(Aydoğuş, 2000:4). Devlet yardımı en basit tanımıyla, devlet tarafından açık veya gizli olarak yapılan ve mal veya hizmetin maliyetini düşüren bir ödemedir.

Devlet yardımları gelişmiş ülkelerde uygulandığı gibi az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere de uygulanabilir. Yalnız unutmamak gerekir ki uygulama şekli, ülkenin içinde bulunduğu özelliklere göre değişiklik arz eder.

Devlet yardımlarının ekonomik amaçla olmasının yanında, tamamen siyasi amaçlarla veya milli güvenlik veya kendi kendine yeterli olma gibi gerekçelerle, dışa olan bağımlılıklarını azaltmak istemeleri, ithalatı daha ucuza mal olabilecek bazı malları ülke içerisinde üretmeyi tercih etmeleri halinde, ekonomik olmayan amaçlarla da olabilmektedir (Aydoğuş, 2000:4)

Devlet yardımlarının olumlu etkileri kadar olumsuz etkilerinin olduğunu savunan görüşler de vardır. İşte bu görüşler devlet yardımlarını sürekli tartışma konusu haline getirmiştir. Sayılan olumsuz etkilerin başında rekabeti aksatacağı ve piyasa mekanizmasında da bir zayıflığa neden olacağı görüşü gelmektedir. Devlet yardımlarının verilmesini savunan görüşün dayanağı ise iş yeri sayısının artmasıdır. İş yeri sayısının artması devlet yardımlarının verilmesini savunanlar arasında yaygın bir görüştür. Devlet yardımlarını mikro bazda ele aldığımız zaman ise bu görüşe katılmamak elde değildir.

Devlet yardımlarının bir taraftan yararlı etkileri, diğer taraftan devlet yardımlarından faydalanamayan ekonomik birimler üzerindeki olumsuz etkiler, devlet yardımları alanında ulusal ve uluslararası planda dengeyi sağlayacak, zararlarını telafi edecek disiplinlerin oluşturulma ihtiyacını ortaya çıkarmıştır (Adamantopoluos, 1990:427).

da) AB'de Devlet Yardımları

AB Komisyonu üye ülkelerin uyguladığı devlet yardımlarını sıkı bir şekilde üye ülkelerle işbirliği içerisinde takip etmektedir. Yine işbirliği içerisinde yapılan işlemleri gözden geçirir. Şayet bu denetimler sırasında çerçevesi 92. madde ile belirlenmiş olan devlet yardımları kriterlere uyulmadığını tespit ederse, belirli bir sürede uygulanan programın kriterlere uygun hale getirilmesini, uygulamanın askıya alınmasını, veya programın tamamen durdurulmasını isteyebilir. Hatta bir devletin kriterlere uygun olmayan devlet yardımı yapması sonucu başka üye bir devlet bu uygulamadan zarar görmüş ise 169 ve 170. maddelerden doğan hakkı gerekçesiyle

Adalet Divanı'na da başvurabilirler. Adalet Divanı'na yapılan başvuru incelenir ve daha sonra kriterlere uygun olmadan yapılan devlet yardımları için bu devlete para cezası verilebildiği gibi, olaydan zarar gören diğer devletin zararının tanzim edilmesi de istenebilir.

Bununla birlikte topluluğa üye ülkelerden birisi topluluk kriterlerinde belirtilmemiş yeni bir yardım türünü uygulamaya koymadan önce bunu topluluğa önceden bildirmelidir. Komisyon bu durumu inceleyerek iki aylık bir sürede programı onaylar veya konuyu araştırmak üzere araştırma açılmasını ister. Bu durumda devlet yardımı programının uygulanması veya uygulanmaması araştırma sonucuna bağlıdır. Araştırma sonucuna bakarak komisyon bu programa onay verebilir veya o üye ülkenin bu programı uygulamasını yasaklayabilir.

Üye devletler tarafından yapılan devlet yardımlarının iç pazarın işleyişine engel teşkil edip etmediğini denetleme yetkisi Komisyon'a aittir. Komisyon yardım konularını genellikle re'sen ele almakta ya da şikayet üzerine soruşturma başlatmaktadır. Temel amaç, mevcut ve planlanan yardımları izleyerek ve denetleyerek, rekabetçi şartları korumaktır. Planlanan ya da mevcut yardımların niteliğinde yapılacak herhangi bir değişikliğin Komisyon'a bildirilmesi gerekmektedir. Bildirim yükümlülüğü üye devlet hükümetine aittir ve her türlü yardımı kapsamaktadır. Bir başka ifadeyle, herhangi bir yardımın Anlaşma'ya uygun olup olmadığına üye devletin kendi basına karar vermesi mümkün değildir. Yardımın yürürlüğe koyulması için, Komisyon tarafından onaylanması gerekmektedir. Komisyon'un, iç pazarla bağdaşmayan bir yardımı alan taraftan, geri ödemesini talep etme yetkisi bulunmaktadır.

Her tür devlet yardımı kural olarak önceden Komisyon'a bildirilmektedir. Ancak Komisyon, hem is yükünü azaltmak hem de devlet yardımı politikasına açıklık getirerek sistemin işleyişini kolaylaştırmak için, çeşitli alanlarda yönlendirici ilkeler yada çerçeve metinler kabul etmiştir. Bu belgeler, ekonomik olarak az gelişmiş bölgeler, araştırma ve geliştirme, istihdam ve eğitim, KOBİ'ler, çevre, zor durumda olan şirketlerin yeniden yapılandırılması gibi konularla ilgilidir. Buna göre devlet, vermeyi planladığı yardımın bu çerçevelerden birine girdiğine karar vermesi halinde, bildirim yapmamaktadır. Komisyon, kamu yararı ile uyumlu olmak ve rekabeti bozmamak şartıyla, bu tür yardımlara olumlu yaklaşmaktadır. Ancak, re'sen ya da

şikayet üzerine yapılan inceleme, verilen veya planlanan yardımın bu çerçevelerden birinin içine girmediğini ortaya koyduğu takdirde, Komisyon soruşturma başlatmaktadır.

AB Rekabet Hukuku Çerçevesinde Müsaade Edilen Devlet Yardımları

Sürdürülebilir kalkınmada önemli yere sahip olan devlet yardımlarının, aslında, piyasa ekonomisine müdahale eden bir yanı da vardır. Belli şirketlere ya da ürünlere avantaj sağlayarak rekabetçi ortama zarar verebilmektedir. Ortaya çıkan sonuç, uzun vadede, ne yardımı alan şirketin ne de rakiplerin yararına olmaktadır. Genellikle, yardımı alan şirketin rekabetçi ortamdan uzaklaşmasına ve atması gereken yeniden yapılanma adımlarını geciktirmesine neden olmaktadır. Rakip şirketlerin ise haksız koşullarda rekabet etmesine yol açmaktadır. Bu nedenle, devlet yardımlarının izlenmesi ve denetlenmesi gerekmektedir.

Anlaşma'nın 87 – 89. maddeleri, AB Rekabet Hukuku içinde devlet yardımlarını düzenlemektedir. Rekabeti sınırlandırdığı gerekçesiyle yasaklanan devlet yardımları, bağışlar, faiz ve vergi indirimi, ürün ve hizmetlerin devlet tarafından istenen koşullarda sağlanması şeklinde olabilmektedir. Ancak, AB Rekabet Hukuku çerçevesinde, belirli devlet yardımlarına müsaade edilmektedir. Bu yardımların Birliğin tümü için olumlu etkileri olması beklenmektedir.

Avrupa Birliği'nde devlet yardımları AB'nin kuruluş anlaşmasınının 87.1 sayılı maddesi ile tanımlanmıştır. Zaten AB mevzuatı ve topluluk politikası içerisindeki devlet yardımlarına ilişkin kurallar ve oluşmuş olan mevzuat oldukça önemli bir yer tutmaktadır. Çünkü, rekabet kuralları ve devlet yardımlarına ilişkin kurallar ekonomik bütünleşme sürecinin ayrılmaz parçalarını oluşturmaktadır (İSO; 1992:111). AB uyguladığı kurallar çerçevesinde üye ülkelerin uygulayacağı devlet yardımlarının hangi şartlarla uygun kabul edilebileceği Anlaşmanının 92. maddesi çerçevesinde belirlenmiştir. Bunları şu şekilde sıralayabiliriz: (Söğüt, 2000:4)

- Sosyal karakteri olan devlet yardımları , belirli bir tüketici gurubuna, ürünler bazında ve ürünlerin sağlandığı ülkeler bazında ayrıma gidilmeden , sosyal sorunları çözebilmek amacıyla uygulanabilecek devlet yardımları,

- Doğal afetler veya olağanüstü şartların oluşturduğu zararların karşılanabilmesi için verilecek devlet yardımları,
- Almanya'nın birleşmesi nedeni ile, Doğu Almanya'nın kalkındırılması amacı ile gerçekleştirilecek yardımlar.

Aşağıdaki yardımlar ise, Komisyonun değerlendirmelerine bağlı olarak uygun yardımlar olarak kabul edilebilir;

- Yaşam standartlarının belirgin oranda düşük veya işsizliğin ciddi oranlarda yükseldiği bölgelere yapılacak devlet yardımları,
- Üye ülkelerin ortak olarak geliştirdikleri ve müştereken fayda sağladıkları projelerin yürütülmesi için yapılacak devlet yardımları,
- Belirli bölgelerin geliştirilmesi amacıyla uygulanacak belirli faaliyetlerin başlatılması için gerçekleştirilecek yardımlar (Bu tip programların üye ülkelerde haksız rekabete yol açacak kapsamda geniş amaçlı olmayan ve ortak çıkarlara zarar vermeyecek programlar olmaması gerekir),
- Kültür ve tarihi varlıkların korunması veya geliştirilmesine yönelik, ticarete ve rekabete etkisi olmayacak devlet yardımları,
- Komisyonun önerisi üzerine, AB Konsülün onaylayacağı diğer kategorilerdeki yardımlar.

Komisyon ayrıca, KOBİ'ler, eğitim ve istihdama yönelik devlet yardımlarına ilişkin grup muafiyeti tüzükleri çıkararak, iç pazarla bağdaşma şartlarını belirlemiştir. Bu bağlamda, özellikle KOBİ'lere yönelik devlet yardımlarına ilişkin idari yapıyı basitleştirmek için "de minimis kuralı" olarak bilinen bir eşik tespit edilmiştir. Buna göre, üç yıllık bir süreçte 100.000 Euro sınırının altında kalan devlet yardımlarına, ticareti etkilemediği ve rekabete zarar vermediği düşünülerek, müsaade edilmektedir.

Sonuç olarak Komisyon, yaşam standartlarını ve kalitesini yükseltecek devlet yardımlarına onay vermektedir. AR – GE, eğitim, istihdam gibi alanlarda verilen ve dikkatle izlenen yardımların, refahı artırıcı etkisi olduğunu düşünmektedir. Aynı zamanda, rekabeti sınırlayacak bir gelişmeyi engelleyerek, ekonomik gelişmeyi hızlandırmayı amaçlamaktadır.

AB içinde devlet yardımları giderek azalmakta ve yardımlar araştırma, KOBİ'lerin geliştirilmesi gibi alanlara yönelmektedir. Bir taraftan daha az devlet yardımı verilmesi ve verilen yardımların daha etkili olarak kullanılması hedeflenirken, diğer taraftan, üye ülkelerin genel kamu yararı hizmetlerini aksatmadan sürdürmesi göz önünde bulundurulmaktadır. 5. genişlemeden sonra, devlet yardımları sisteminin yeniden yapılandırılması ve basitleştirmesi üzerinde durulmaktadır. Zor durumdaki şirketleri kurtarma ve yeniden yapılandırma yönlendirici ilkesi 2004 yılında değiştirilerek daha katı kurallar getirilmiştir. Yeni üye ülkeler buna itiraz etmişlerdir ancak Komisyon batmak üzere olan firmaları devlet yardımıyla kurtarmanın ekonomideki yapısal sorunlara çözüm getirmeyeceğini belirtmektedir

Genel Yardımlar

Coğrafi konumu yada ait olduğu sektöre bakılmaksızın, hangi türden olursa olsun bir girişimcinin yararlanabileceği yardım genel yardım sayılır. Komisyon, genel yardımların gerçek ekonomik yada sosyal ihtiyaçlara karşılık olduğunu, yararlanan girişimlerin yapılarında iyileşmelere yola açacağını ve topluluk düzeninde sorunlar olmayacağını yardımlar verilmeden önce saptayabilmelidir. Bu yardımlar genellikle bölgesel ve sosyal olaylar için yapılan yardımlardır. Genel yardımlar daha çok özel hedeflere ulaşmak yerine genel hedeflere ulaşmak için verilmektedir. Genel yardımların başında bölgesel kalkınma yardımları gelmektedir. Buna ek olarak araştırma ve geliştirme yardımları, KOBİ'lerden yana olan yardımlar, çevre koruma yardımları, mesleki eğitim yardımları, zor durumda olan firmaları kurtarma ve yeniden yapılandırılmak için verilen yardımlar, istihdam için verilen yardımlar bu tür yardımlardır (Moussin, 2004:328)

Sektörel Yardımlar

Burada amaç sadece bazı sektörlerin devlet yardımlarıyla desteklenmesidir. Komisyonun sektörel yardımlar konusundaki politikası, bu sanayilerin karşı karşıya kaldığı sorunların duruma bağlı olarak, devlet yardımını haklı çıkarıp çıkarmadığını incelemeyi; bu arada böyle bir yardımın zorunlu değişimleri gereğinden fazla ertelememesini ortak çıkara aykırı düşecek ölçüde rekabeti çarpıtmamamsını ve

topluluk amaçlarına uygun olmasını yada en azından bu amaca ulaşmanın önünde engel olmamasını sağlamayı gerektirir. Bu sektörler genellikle kriz yaşayan sektörler olarak karşımıza çıkmaktadır. Nitekim 13 Şubat 2002 de Komisyon, çelik, motorlu taşıt ve sentetik elyaf sektörlerini de kapsayan büyük yatırım projelerine uygulanabilecek yeni kuralları onaylamıştır(Moussis, 2004:329).

Bölgesel yardımlara bazı istisnalarla müsaade eden AB, üye ülkelerden birinin zor durumda olan bir sektörüne yardım etmesi sonucu diğer ülkelerdeki bu sektörü zarara uğratmasını yasaklamıştır. AB sektörel yardımları ancak, sektörün içinde bulunduğu şartların haklı kıldığı gerekçelere dayandırılmış olması , yapısal sorunların çözümüne ve sektörün uzun dönemli yaşayabilirliğini katkıda bulunması şartıyla uygulanmaktadır. Sektörel bazda teşvik sadece yapısal değişikliğe verilecektir. Fakat bu konuda da bir kısıt bulunmaktadır. O kısıt ta AB, güç durumda olan sektörleri kendisi tespit edecektir. Bu sektör aynı zamanda AB sınırları içerisinde güç durumda olan bir sektör olacaktır. AB’de zor durumda olan sektörlerin belirlenmesi konusunda da bir çalışma yapılmış ve bu sektörler belirlenmiştir. Bu sektörleri şu şekilde sıralayabiliriz: tekstil, sentetik elyaf, demir-çelik, gemi inşa, ve motorlu taşıtlar. Bu araştırma sonucu tespit edilen bu sektörlerle de verilecek sübvansiyonlarla ilgili koşullar belirlenmiştir.

db) Türkiye’deki Devlet Yardımları

Türkiye’de devlet yardımlarının tarihine bakıldığında oldukça eskiye dayandığı görülecektir. Türkiye’de devlet yardımlarının temeli 1910’lu yıllara dayanmaktadır. Küçük sanayiye teşvik ve yerli mallarını korumak amacıyla 1913’te “Geçici Sanayi Kanunu” çıkarılmıştır. Kanun; vergi muafiyeti, bedava arazi, geçici gümrük muafiyeti, kamunun öncelikle bu tesislerin ürünlerini satın alma zorunluluğu gibi hükümler getirmiştir. Ancak bu yasadaki azınlıkları ve yabancılar yararlanmıştır (Tokgöz, 1991:5)

Bu yasa cumhuriyetin ilanından sonra tekrar revize edilerek uygulanmaya çalışılmıştır. Bu revizyon kararının temelleri I. İktisat kongresinde atılmış ve 1924 yılında çıkarılan bir yasayla ihracata dönük sanayilerin kullandıkları ithal hammaddeleri gümrük vergisinden muaf tutulmuştur (Karluk, 2002:217). 1927 yılına gelindiğinde ise

1913 tarihli yasa gözden geçirilmiş ve 15 yıl için Teşvik-i Sanayi Kanunu yeniden yürürlüğe konmuştur.

Türkiye’de devlet teşvikleri veya yardımlarının gerçek anlamda uygulamaya başlamasını planlı dönemle birlikte görmekteyiz. Bilindiği gibi bu kalkınma planları, özel sektör için yol göstericiydi ve aynı zamanda zorunlu değildi. Bu gerekçeyle de bu teşvikler veya devlet yardımları ayrı birer yasal düzenleme ile ortaya konmuştur. 1967 yılında çıkartılan 933 sayılı yasa ile tüm devlet yardımları ile ilgili mevzuat bir çatı altında toplanmış, ancak bu yasanın bir çok maddesi Anayasa Mahkemesi tarafından iptal edilmiş ve etkisini yitirmiştir. Bundan sonra da mevzuat dağılmıştır (DPT,1989:12)

Türkiye ekonomisi için dönüm noktası olan 1980 öncesi devlet yardımları veya teşvik politikalarının hedefi; sermaye yoğun mallar ve faaliyetler üzerinde yoğunlaşan yatırımları desteklemek olmuştur. Doğal olarak ithal ikameci sanayileşme politikasının bir parçası olarak karşımıza çıkmıştır. 1980 yılındaki dönüm noktasından sonra ülkenin sanayileşme stratejisi dışa açık sanayileşme stratejisi olarak değişmiştir. Bu değişikli makro ekonomik olarak serbest piyasa ekonomisi ilkeleri çerçevesinde, ihracata dönük sanayilerin teşvik edilmesi yoluyla ekonominin dışa açılması ve dolayısıyla dış rekabete açılması yönünde olunca teşvik politikaları da dönüşüme uğramıştır. 1980 kararları ile üretimde boş kapasitelerin ortaya çıkartılması bunların dikkate alınarak ta ihracatın arttırılmasına yönelik teşvik araçlarına öncelik ve ağırlık verilmiştir (İncekara, 1995:53)

1980 sonrası ülkemizdeki devlet teşviklerinin temel karakteristik özellikleri olarak şunları sıralamak mümkündür(İncekara, 1995:121)

- 1980 sonrasında araçların sayısı artmış, verilen belgelerin sayısı çoğalmış olsa da önceki dönemin araçları mahiyet değiştirerek yeni stratejik tercihlere hizmet etmiştir. Dışa açılmaya ve piyasa ekonomisinin yerleştirilmeye çalışıldığı bir ekonomik yapıda, Türkiye’de devlet tarafından yapılan yardımların en önemli karakteristiği, seçici olmamasıdır.
- Türk teşvik sistemi, istikrarsız bir ekonomik yapının dezavantajlarını taşımaktadır. Yardımların yeterince etkin olmamasının temel sebeplerinden birisi ve en önemlisi istikrarsız bir ekonomik yapıdır.

- Devlet tarafından yapılan yardımların etkinlik kontrolü ve denetimi yeterince yapılamamaktadır.
- Sistem karmaşık bir yasal baza dayanmaktadır. Türk teşvik sisteminin anlamak için, özel bir eğitimden geçmek gerekmekte yada teşvik mevzuatı kitabını tamamen ortadan kaldırıp, işe en baştan başlamak gereklidir. Bu konuda alınan kararlar ve araçlar çok sık değişikliğe uğramaktadır. Normalin üzerinde sıklıkla yapılan değişiklikler bir sistem değil sistemsizlik görüntüsü vermektedir.
- Yardım sistemindeki araçlar ve onların uygulaması ülkenin sanayileşme stratejisi ve süreci ile de çelişmektedir. Ayrıca uzun yıllar parasal yardımların ön planda olduğu görülmüştür. Bu durum ise bir yandan ticari ortaklarımızın tepkisini çekmiş, kaynak sıkıntısı nedeniyle ödenemeyen yardımlar ise sisteme olan güveni sarsmıştır.

dc) Türkiye'deki Devlet Yardımları ve Devlet Yardımlarının AB Rekabet Mevzuatına Uyumu

Türkiye AB'ne tam üye olduğunda devlet yardımlarına ilişkin ulusal mevzuatını koruyacak ancak, ulusal yardım politikalarının koordinasyonu ve kontrolü sağlama işlevi ile donanmış bulunan birlik kurallarına uyumlu hale getirecektir. Başka bir deyişle AB'ne üyelik , devlet yardımları uygulamalarını tamamen sona erdirmeye zorunluluğu getirmemekte, fakat üye ülkelerarası ticareti etkileyecek ölçüde rekabet şartlarını bozan devlet yardımı uygulamalarını yasaklamaktadır (Çetintaş, 2000:168)

AB birlik içerisinde yapılan mal ve hizmet ticaretine konu olan mallar üzerinde uygulanacak olan devlet yardımları konusunda çok katıdır. Bu katı tutum ülkemizin AB'ye üye olmasıyla, ülkemizde uygulanmakta olan bölgesel yardımların kaldırılacağı anlamını taşımamaktadır. AB'de bölgesel yardımlar, 10.3.1998 tarih ve C 74/9 sayılı Topluluk Resmi Gazetesinde yayımlanan “**Ulusal Bölgesel Yardımlara İlişkin Çerçeve Kararı**” ile düzenlenmektedir. Bölgesel yardımlar, yatırımların ve buna bağlı olarak yaratılan istihdamın desteklenmesi vasıtası ile az gelişmiş bölgelerin kalkınmasına hizmet etmeyi hedeflemektedir (Ertuğrul, 2003:45)

AB, özellikle durumu iyi olmayan bölgelerin kalkınmasına katkıda bulunmaları, veya üye ülkelerin birinde ciddi bir ekonomik durumu düzeltmeye çaba göstermeleri, veya tüm AB üyelerinin ortak çıkarını ilgilendiren belirli faaliyetleri ve uygulamaları teşvik etmeleri, veya yararlı sosyal amaçları olması gibi gerekçelerle kuşkusuz, kabul edilebilir olduğu düşünülen belirli yardım türleri vardır. Özellikle az gelişmiş olan bölgelere yapılan yardım, gecikmiş olan gelişmeyi hızlandırmalarına ve daha fazla gelişmiş olan diğer bölgelerle eşit koşullarda rekabet etmelerine yardımcı olabilir. Ancak bu bölgeler geri kalmışlıklarını yendikten sonra bu bölgelere devlet yardımı yapılmasının herhangi bir anlamı kalmayacaktır. AB devlet yardımlarıyla ilgili yasalarına bölgesel yardımlar konusunda istisna getirmiştir. Bu istisnayı iki grup altında değerlendirebiliriz. Bunlardan bir tanesi: son üç yılın kişi başına GSYİH'sının ortalaması AB ortalamasının yüzde 25 altında olan bölgelerdir. Bu ölçüt dikkate alındığında hemen hemen ülkemizin tamamı geri kalmış bölge grubunda sayılabilir. Bu gerekçeyle de Türkiye'de bölgesel yardımların devam etmesi söz konusu olabilecektir. İkinci istisna ise; eğer ülkenin herhangi bir yöresinde kişi başına GSYİH diğer yörelerden an az yüzde 15 daha düşükse yada uzun süreli işsizlik oranı diğer bölgelerden en az yüzde 10 daha yüksekse o bölge, topluluk kurallarına göre geri kalmış bir bölgedir ve üye ülkelerarası ticareti AB'nin çıkarına aykırı gelmeyecek şekilde etkilemedikleri ölçüde buralarda bölgesel kalkınmaya katkı sağlayacak her tür yatırıma devlet yardımı verilmektedir. (Çetintaş, 2000:170). Bu kıstası da dikkate alacak olursak Türkiye'de kişi başına düşen gelir AB ortalamasının oldukça altında kalmaktadır. Türkiye'nin AB'ne üyeliği söz konusu olduğunda, iki kriter de dikkate alınmış olsa dahi bölgesel kalkınma amacıyla verilen devlet yardımlarına herhangi bir kısıtlama getirmeyeceği görülmektedir.

1999 yılında gerçekleştirilen Helsinki Zirvesi ardından Avrupa Komisyonu 8 Kasım 2000 tarihinde Türkiye'den beklentilerinin yer aldığı "Türkiye İçin katılım Ortaklığı 2000" isimli bir belge yayınlamıştır. Bu belgede kısa ve uzun vadeli politikalar benimsenmiş, bölgesel politikalar alt başlığı altında Türkiye'den kısa vadede "topluluk kurallarına uygun bir NUTS (istatistiki bölge birimleri) sınıflandırılmasının hazırlanması", rekabet alt başlığı altında orta vadede "bölgesel yardım programları da dahil olmak üzere devlet yardımları alanında topluluk mevzuatına uyumun tamamlanması" öngörülmüştür. Bunun üzerine Türkiye, Katılım Ortaklığı Belgesi ile

belirlenen konularda uyum sağlamak üzere 19 Mart 2001 tarihinde “AB Mevzuatının Üstlenilmesine İlişkin Ulusal Program”ını açıklamıştır. Açıklanan bu ulusal programda “...mevcut durum itibarıyla uygulanan teşvik mevzuatının uluslararası anlaşmalarda ve AB mevzuatında yer alan rekabet ve devlet yardımları kıstaslarına genel olarak aykırı olmadığı düşünülmeyle birlikte, uygulamaların ve sistemin tümünün AB’nin NUTS esasına dayalı bölgesel mevzuatı zeminine oturtulmasının zorunlu olduğu...” ve “...ivedilikle bölgesel yardım mevzuat ve tekniklerinin uyumlaştırılmasına ihtiyaç bulunduğu” ifade edilmiştir (Ertuğrul, 2003:49) Bu çerçevede, Türkiye’nin Devlet yardımları alanında AB Müktesabatına uyumu gerçekleştirirken, AB’nin bölgesel yardımları düzenleyen çerçeve kararı ile belirlenen kuralları dikkate alması gerekmektedir.

Türkiye için oluşturulan bu bölge sınıflandırmalarıyla birlikte, Ülkemizde bundan böyle yedi coğrafi bölge temelinde değil, NUTS sınıflama sistemine göre veri üretilecektir. Bu şekilde oluşturulacak veri tabanı, Türkiye’nin bölgesel gelişmişlik haritasının hazırlanmasına esas teşkil edecektir. Devlet yardımları alanında bundan sonra yapılması gereken, oluşturulan bölgesel gelişmişlik haritasından yararlanarak, AB tarafından belirlenen ve Tablo 2-1 de gösterilmiş olan yardım yoğunluğu oranları doğrultusunda bölgesel yardım yoğunlukları haritasının oluşturulması ve bu harita esas alınarak bölgeler arasındaki gelişmişlik farklarının giderilmesi amacıyla hazırlanacak bölgesel politikalar çerçevesinde devlet yardımı programlarının belirlenmesidir. Bu çalışmalarla eşzamanlı olarak mevcut yardım programlarının envanterinin çıkartılmasının ardından, mevcut yardımların yanı sıra yeni oluşturulacak yardım programlarının belirlenmesinde bölgesel yardım yoğunlukları haritasının dikkate alınması Türkiye’deki devlet yardımları sisteminin AB’ninkine uyumunu temin edecektir(Ertuğrul, 2003:48-49).

Tablo 2-1: Bölgesel Yardım Oranı Tavanları

Kapsam	Bölge	Yardım Oranı Tavanı
87(3)(a) maddesinde işaret edilen, yaşam standartlarının anormal derecede düşük olduğu veya ciddi bir eksik istihdamın hüküm sürdüğü bölgeler için	En uzak bölgeler hariç	Yatırım harcamalarının yüzde50'si
	En uzak bölgeler kategorisine giren Fransa'nın deniz aşırı bölgeleri, Kanarya Adaları, Asor ve Maderia için	Yatırım harcamalarının yüzde20 si
87(3)(c) maddesi ile işaret edilen, belirli ekonomik bölgelerin gelişimini kolaylaştırmak için yapılan yardımlar	En uzak bölgeler hariç	Yatırım harcamalarının yüzde20'si
	En uzak bölgeler kategorisine giren Fransa'nın deniz aşırı bölgeleri, Kanarya Adaları, Asor ve Maderia için	Yatırım harcamalarının yüzde30 u
87(3)(a) maddesinde işaret edilen, yaşam standartlarının anormal derecede düşük olduğu veya ciddi bir eksik istihdamın hüküm sürdüğü bölgeler kapsamında kişi başına GSYİH'sı topluluk ortalamasının yüzde60'ından fazla olan bölgeler için	En uzak bölgeler hariç	Yatırım harcamalarının yüzde40'ı
	En uzak bölgeler kategorisine giren Fransa'nın deniz aşırı bölgeleri, Kanarya Adaları, Asor ve Maderia için	Yatırım harcamalarının yüzde50 si
87(3)(c) maddesinde işaret edilen, yaşam standartlarının anormal derecede düşük olduğu veya ciddi bir eksik istihdamın hüküm sürdüğü bölgeler kapsamında kişi başına GSYİH'sı topluluk ortalamasından fazla, işsizlik ortalaması topluluk ortalamasından az olan bölgeler için	En uzak bölgeler hariç	Yatırım harcamalarının yüzde10'u
	En uzak bölgeler kategorisine giren Fransa'nın deniz aşırı bölgeleri, Kanarya Adaları, Asor ve Maderia için	Yatırım harcamalarının yüzde20 si
Kaynak: Avrupa Birliği Komisyonu Bölgesel Politikalar web sayfasından derlenmiştir, http://europa.eu.int/comm/regional_policy/index_en.htm		

Türkiye, Gümrük Birliği'ni oluşturan 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı ile, rekabet kurallarına ilişkin mevzuatını AB müktesebatıyla uyumlu hale getirmeyi taahhüt etmiştir. Karar'a göre taraflar, rekabet ve vergilendirme mevzuatının yaklaştırılmasına ilişkin hükümlerdeki ilkelerin, ortaklık ilişkisinde uygulanması gerektiğini kabul etmişlerdir. Bu doğrultuda, 7 Aralık 1994 tarihinde, 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun(Resmi Gazete, 1994:22140) kabul edilmiş ve 13 Aralık 1994 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Türkiye'de piyasa ekonomisinin isleyişinde önemli sorunlar bulunmakla beraber, piyasa koşullarının serbest arz-talep ilişkisi içinde belirlenmesi gerektiği, şüphesiz kabul gören bir noktadır. Bu nedenle, Rekabetin Korunması Hakkında Kanun, Türkiye'nin uluslararası taahhütlerinden doğan bir yükümlülüğü olmanın yanında, kendi içinde er yada geç ihtiyaç duyacağı bir düzenleme olarak görülmelidir. Kanun, mal ve hizmet piyasalarını düzenleyerek isleyen bir rekabet sistemi temin etmeyi, dolayısıyla serbest ticareti güvence altına almayı hedeflemektedir. Kanun'un amaç ve kapsamı ilk iki maddede belirlenirken, 4-7. maddeler, rekabeti korumaya yönelik kurallar içermektedir. Bu kurallar, rekabeti sınırlayan anlaşma, uyumlu eylem ve kararları, hakim durumun kötüye kullanılmasını ve birleşme ve devralmaları düzenlemektedir.

4054 Sayılı Kanun, rekabeti etkileyen yada tehdit eden tüm anlaşmalara, kararlara ve uyumlu eylemlere uygulanmaktadır. Bir başka ifadeyle, Kanun'un uygulanması, anlaşma, karar yada uyumlu eylemin uygulanmasına bağlı değildir. Ayrıca, faaliyetleri Türkiye'deki mal ve hizmet piyasalarını etkileyen bir şirketle ilgili olarak da, kurulduğu ülke dikkate alınmaksızın işlem yapılabilir. Kanun'un uygulanabileceği alanlara gelince, kamu şirketlerini uygulama dışı bırakan bir hükümden bahsetmek mümkün değildir. Yani, özel bir muafiyet tanınmadığı sürece, kamu iktisadi şirketleri ve kendilerine özel yada tekel haklar tanınmış şirketler, özel şirketler ile aynı statüde kabul edilmektedir.

Kanun'un 4. maddesi, rekabeti sınırlama amacını taşıyan yada bu etkiye sahip anlaşma, karar yada uyumlu eylemi yasaklamaktadır. Bu kurallardan muafiyet koşulları, AB Ortak Rekabet Politikası altındakilerle benzerlik göstermektedir.

Muafiyet, bireysel yada grup muafiyeti şeklinde olabilmektedir. İlgili tarafların bireysel muafiyet talebiyle, Kurul'a başvurmaları gerekmektedir. AB Rekabet Hukuku ile büyük ölçüde uyumlu muafiyet kriterleri şunlardır:

- malların üretim yada dağıtım ile hizmetlerin sunulmasında gelişme ve iyileşmenin yada ekonomik yada teknik gelişmenin sağlanması,
- tüketicinin yararlanması, ilgili pazarın önemli kısmında rekabetin ortadan kalkmaması,
- rekabetin gerekenden fazla sınırlandırılmaması.

Grup muafiyeti ise, yine bu kriterlerin karşılanması durumunda, belirli tür anlaşma ve kararlara tanınabilmektedir.

Kanun'un 3. maddesi'nde "belirli bir piyasadaki bir veya birden fazla şirketin, rakipleri ve müşterilerinden bağımsız hareket ederek fiyat, arz, üretim ve dağıtım miktarı gibi ekonomik parametreleri belirleyebilme gücü" olarak tanımlanan hakim durumun kötüye kullanımı yasaklanmıştır.

Düzenlenen üçüncü faaliyet türü, birleşme ve devralmalar, 7. maddede ele alınmaktadır. Hakim durum yaratan yada varolanı güçlendiren, ülkenin bütünü veya bir kısmındaki mal ve hizmet piyasasında rekabeti sınırlayan birleşme ve devralmalar yasaklanmaktadır.

Rekabet Kurulu, ihbar ve şikayet üzerine yada re'sen (kendi inisiyatifiyle) 4., 6., 7. maddelerden birinin yada birkaçının ihlal edildiğine karar verirse, ilgili şirket yada şirket birliklerine bir karar bildirmektedir. 4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun, AB Rekabet Hukuku dikkate alınarak hazırlanmış, özellikle de, Gümrük Birliği çerçevesinde oluşabilecek problemleri önlemek için tasarlanmıştır. Bilindiği gibi, Gümrük Birliği ilişkisi içinde iddia edilecek herhangi bir ihlal, AB Rekabet Hukuku ilkeleri uyarınca değerlendirilecektir. Diğer taraftan, bugün için büyük ölçüde AB rekabet düzenlemesiyle uyumlu olan Kanun'un etkili bir şekilde uygulanması da tam üyelik süreci için çok önemli bir adım teşkil etmektedir.

Rekabet Kurumu ile, rekabet kurallarının uygulanması için gerekli idari yapı ve bağımsız bir kurum oluşturulmuştur. Ancak Kurum, devlet yardımları konusunda yetki

sahibi değildir. Türkiye'deki rekabet düzenlemelerinin, AB'ye uyum süreci içinde ele alması gereken en önemli konulardan biri de devlet yardımlarıdır. Buna rağmen, devlet yardımlarının denetimi alanında ilerleme çok sınırlıdır. AB Ortak Rekabet Politikası'nın esaslarından biri olan devlet yardımlarının uygunluğunu inceleyecek bir makam yoktur. İlerleme Raporları ve Katılım Ortaklığı Belgesi'nde ısrarla vurgulanan devlet yardımları konusu, 4054 Sayılı Kanun'un kapsamına girmemektedir.

Türkiye ile AB arasında devlet yardımlarına ilişkin farklılığın giderilmesi, mevzuat uyumunun yanında, idari bazı değişiklikler de gerektirmektedir. Bu doğrultuda, oluşturulacak otoritenin mevzuat uyumu ve uygulamasına yardımcı olmak üzere Katılım Öncesi Mali İşbirliği Projesi kapsamında eşleştirme projesi kabul edilmiştir, bu yıl içinde yapılması planlanmaktadır. Ulusal Program'ın Rekabet Bölümü'nde taahhüt edilen değişikliklerin önemli bir kısmı gerçekleştirilmiştir. Bilgi toplama ve yerinde inceleme konularında karşılaşılan sorunların giderilmesi için Rekabet Kurumu'nun yetkileri artırılmıştır. Ayrıca, 4054 sayılı Kanun'la düzenlenen para cezalarının etkili olarak uygulanması için gerekli değişiklik yapılmış, para cezalarının Yargıtay kararından sonra değil, derhal verilmesi sağlanmıştır.

2004 İlerleme Raporu'nda yer alan bir diğer eleştiri ise Danıştay'ın idari kapasitenin yetersiz olmasıdır. Rekabet davalarına, Danıştay bünyesinde Ocak 2005'te kurulan 13. Daire'nin bakmaya başlaması ile belirli bir ilerleme kaydedilmiştir.

II. TÜRKİYEDE REKABET POLİTİKASI

A) 1980 ÖNCESİ GENEL DURUM

Cumhuriyetin ilk yıllarında özel sektör öncülüğü devlet desteğinde kalkınma stratejisi benimsenmiş ve bu gerekçeyle 1927 yılında özel sektör için, Cumhuriyetten önceki dönemde uygulanamayan Teşvik-i Sanayi kanunu yeniden düzenlenerek yürürlüğe sokulmuştur. Bu girişimler o dönemde gerek yeterli sermayenin olmaması gerekse girişimci azlığı ve 1929 krizinin etkisi ile ciddi başarı sağlayamamıştır. Bunun üzerine devlet ekonomik faaliyetlerde ağırlığını hissettirmeye başlamıştır. Bunun sonucu olarak ta KİT'ler Türk ekonomisinde aktif rol oynamaya başlamışlardır. Bu Türkiye'de o dönem için rekabetçi olmayan bir ortam yaratmıştır.

Cumhuriyetin ilk yıllarında dış rekabete karşı ciddi bir şekilde korunan özel sektör ise rekabet edebilmek için caba sarf etmemiştir. 1950’li yıllarda önceki dönemlere göre biraz daha liberal politikalar uygulanmaya başlamış olmasına rağmen özel sektöre sağlanan teşvik ve korumalar, piyasa ekonomisinin etkin kaynak kullanımı ve verimlilikten uzak gelişmesine neden olmuştur. Kısacası rekabet etmekten uzak bir ortam olarak Türk ekonomisi gelişimini sürdürmüştür. Bu dönemde ki politikalarla gerek kamunun elindeki az sayıda firma gerekse özel sektör elindeki firmalar az sayıda tekelci piyasa yapısına bürünmüşlerdir. Özel sektör rekabetçi mantığın unsurlarına sahip olup gelişmek yerine, devlet teşvikleri ve ayrıcalıkları peşinde koşarak büyümenin çabası içerisine girmişlerdir. Bütün bunların sonucu olarak ta Türkiye Ekonomisi 1980’li yıllara kadar rekabet kavramına ve dolayısıyla piyasa ekonomisine oldukça yabancı kalmıştır (İKV, 1997:58).

B) 1980 SONRASI DURUM

1980’li yıllar tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de rekabet kavramının çok sık kullanılmaya başlandığı yıllardır. 1980’li yılların başında ABD ve İngiltere’de başlayan deregülasyon hareketi tüm dünyaya dalga dalga yayılmıştır. Burada amaç rekabetin ve ticaretin serbestleştirilmesi ile dünya ticaretinden daha fazla pay almak olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu gerekçeyle Türkiye’de de 24 Ocak 1980 tarihinde bu konuda bir takım gelişmeler yaşanmıştır. Bu kararlarla serbest piyasa ekonomisinin yayılması ve gelişmesi kısaca rekabet kavramının yerleştirilmesi hedeflenmiştir. Daha önceki dönemlerde devlet korumacılığına alışmış olan özel sektör yeni rekabet şartlarına alışmakta güçlük çekmiştir.

Rekabet ortamına her ne kadar 1980 yılından sonra geçilmiş olsa da ülkemizde rekabetle ilgili olarak düzenlenen 4054 sayılı yasanın hazırlanmasında iki neden bulunmaktadır. Bunlardan birincisi Anayasamızın 167. maddesi³ hükmünün yerine

³ Piyasaların Denetimi ve Dış Ticaretin Düzenlenmesine ilişkin anayasa maddesidir. Devlet, para, kredi, sermaye, mal ve hizmet piyasalarının sağlıklı ve düzenli işlemelerini sağlayıcı ve geliştirici tedbirleri alır; piyasalarda fiili veya anlaşma sonucu doğacak tekelleşme ve kartelleşmeyi önler.

Dış ticaretin ülke ekonomisinin yararına olmak üzere düzenlenmesi amacıyla ithalat, ihracat ve diğer dış ticaret işlemleri üzerine vergi ve benzeri yükümlülükler dışında ek mali yükümlülükler koymaya ve bunları kaldırmaya kanunla Bakanlar Kuruluna yetki verilebilir.

getirilmesidir. İkincisi ise 1963 yılında yapılan Ankara Anlaşması çerçevesinde ortaya çıkan yükümlülüklerden kaynaklanmaktadır. Bu bakımdan Türk Rekabet Hukuku ve Türk Rekabet Politikaları büyük ölçüde Roma Anlaşması'nın 85 ve 86.⁴ maddelerini kaynak olarak almıştır. 1 Ocak 1996 tarihinde yürürlüğe giren Gümrük Birliği uygulamasının, 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanunun (Resmi Gazete, 1994:22140) çıkarılması konusundaki süreci hızlandırdığı bir gerçektir.

Bu bakımdan, ülkemizde rekabete ilişkin ilk yasal düzenleme 13 Aralık 1994 tarih ve 22140 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 4054 sayılı "Rekabetin Korunması Hakkında Kanun"dur. Ancak, Rekabet Kurulu üyelerinin atanma işleminin çok gecikmesi nedeniyle, söz konusu Kanun kapsamında Mart 1997'ye kadar herhangi bir işlem yapılamamıştır.

III. AB VE TÜRKİYENİN İHRACATTA REKABET GÜCÜ

A) AB İLE TÜRKİYE ARASINDAKİ İLİŞKİLER

Türk Toplumunda geçtiğimiz yüzyılda Tanzimat ile başlayan batıya açılma ve batılılaşma, Atatürk'ün çizdiği çerçeve içinde yeni Cumhuriyetin de kabul ettiği ilkelerden biri olmuştur. Cumhuriyeti kuran Atatürk, Türk devletinin bilimde ve devlet yönetiminde, güzel sanatlarda, ekonomik hayatta, tarımda, ticaretle, kara, deniz ve hava ulaştırmasında dünya üzerinde en ileri seviyede bulunan Avrupa uygarlığına katılmamasının, bu uygarlığın altında ezilmesine yol açacağına dikkat çekmiştir (Karluk, 1997:1).

Avrupa'da 1950'lerin başında başlayan birleşme hareketi sonucunda altı batı Avrupa ülkesinin aralarında 1957 yılında imzaladıkları Roma Antlaşması'nın 1958 yılında yürürlüğe girmesinin ardından, 31 Temmuz 1959 tarihinde de Türkiye Topluluğa katılmak için müracaat etmiştir. Türkiye'nin Avrupa Ekonomik Topluluğu'na başvurusunun arkasında iki temel gerekçe sayılabilir. Bunlardan bir tanesi; uzun dönemde Avrupa'da kurulabilecek siyasal bir birliğin dışında kalmak

⁴ Amsterdam Anlaşması'nın 1 Mayıs 1999 tarihinde yürürlüğe giren 12. maddesi uyarınca Roma Anlaşması'nın 85 ve 86'ncı maddelerinin yeni madde numaraları 81 ve 82 olarak belirlenmiştir.

istemeyişi, diğer gerekçe ise; gümrük birliği içerisinde Yunanistan'a verilecek ticari tavizlerden Türkiye'nin de yararlanması.

1959 yılında başlayan Türkiye ile AET arasındaki görüşmeler dört yıl sürmüş ve taraflar arasında bir ortaklık kurmuş olan Ankara Anlaşması, 12 Eylül 1963'de imzalanarak, 1 Aralık 1964 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiştir.

Ankara'da imzalanmasından dolayı Ankara Anlaşması olarak bilinen Ortaklık Anlaşması'nın amacı, 2 nci maddesinde şu şekilde ifade edilmiştir: "Anlaşma'nın amacı, Türkiye ekonomisinin hızlandırılmış kalkınmasını ve Türk halkının istihdam seviyesinin ve yaşama şartlarının yükseltilmesini sağlama gereğini tümü ile göz önünde bulundurarak, taraflar arasındaki ticari, ekonomik ilişkileri aralıksız ve dengeli olarak güçlendirmeyi teşvik etmektir." (Madde 2/1)

Hızlandırılmış bir ekonomik kalkınma ve uyumlu bir biçimde ticaretin artırılması ile Türk ekonomisi ve Topluluk üyesi devletler ekonomileri arasındaki açığı kapatmak, Türk halkı ile AT üyesi ülke vatandaşları arasında sıkı bağlar kurmak, Türk halkının yaşam seviyesinin yükseltilmesi çabasına destek vermek suretiyle Türkiye'nin ileride Topluluğa "tam üye" olmasını kolaylaştırmak, Roma Antlaşması'nın esinlendiği ülküyü birlikte izleyerek, barış ve hürriyet güvencesini pekiştirmek, Anlaşma'da, Türk ekonomisinin kalkınmasına yardımcı olmak üzere, Topluluğun, belli bir sürede Türkiye'ye ekonomik yardımda bulunmasının gerekliliği de ayrıca vurgulanmaktadır.

Ankara Anlaşması;(DTM ve TOBB, 2002:310) Esas Anlaşma (33 Madde), Geçici Protokol (11 Madde), Mali Protokol (9 Madde), Son Senet ve işgücü konusunda taraflar arasındaki mektuplardan oluşmaktadır. Ankara Anlaşması'na ayrıca, bir adet Niyet Bildirisi; iki adet Yorum Bildirisi ve F. Alman Hükümeti'ne ait iki Bildiri eklenmiştir.

Ankara anlaşmasında asıl ağırlık "Esas Anlaşma" da olup, bu Anlaşma ile; ortaklık ilişkisinin amacı, gümrük birliğinin esasları, tarım, malların, kişilerin, sermayenin ve hizmetlerin serbest dolaşımı, ulaştırma, rekabet, mevzuat ile ekonomik ve ticari politikaların uyumlaştırılması, ortaklık organları, Türkiye'nin tam üyelik imkanları, ortaklık ilişkisinde çıkabilecek uyuşmazlıkların çözümü gibi konular hükme bağlanmış bulunmaktadır.

Katma Protokol, Geçiş Dönemi'nin uygulanmasına ilişkin şartları, usulleri, sıra ve süreleri belirlemektedir. Protokol'ün ilkleri arasında; Akit taraflar arasında "karşılıklı ve dengeli yükümlülüklerin esas olması Türkiye ile Topluluk arasında bir gümrük birliğinin giderek yerleştirilmesi, ortaklığın iyi işlemesi amacıyla tarafların ekonomi politikalarının yakınlaştırılması ve ortak faaliyetlerin geliştirilmesinin sağlanması sayılabilir.

Katma Protokol, (Karluk, 2002: 695) 64 maddeden meydana gelmekte ve Gümrük Birliği esasına dayandırılmaktadır. malların serbest dolaşımını gerçekleştirecek usul, sıra ve süreler de dahil olmak üzere, kişilerin, hizmetlerin, sermayenin serbest dolaşımı; ulaştırma, rekabet, vergileme ve mevzuatın yakınlaştırılması; ekonomi ve ticaret politikalarının uyumlu hale getirilmesi konularını hükme bağlamaktadır.

Adı geçen protokol; Ankara Anlaşması ile ekonomik, siyasi ve sosyal niteliği paralellik göstermekte olması gerekçesiyle Ankara Anlaşması'nın ekini oluşturmaktadır

Türkiye-AB ilişkileri, 1970'li yılların başından 1980'lerin ikinci yarısına kadar, siyasi ve ekonomik nedenlerden dolayı istikrarsız bir gelişim göstermiştir. Daha önce de dondurulan ilişkiler 12 Eylül 1980 askeri darbesinin ardından resmen askıya alınmıştır. Bundan sonra Ortaklık Konseyi ilk kez 1986 yılında toplanabilmiştir. Bu noktada Türkiye, üyelik başvurusunda bulunmayı amaçladığını belirtmiş ve 14 Nisan 1987 tarihinde, Ankara Anlaşması'nda öngörülen dönemlerin tamamlanmasını beklemeden, Roma Antlaşması'nın 237., AKÇT Antlaşması'nın 98. ve EURATOM Antlaşması'nın 205. maddelerine dayanarak üyelik başvurusunda bulunmuştur. Komisyon, bu başvuru ile ilgili görüşünü 18 Aralık 1989'da açıklamış ve kendi iç bütünleşmesini tamamlamadan Topluluğun yeni bir üyeyi daha kabul edemeyeceğini belirtmiştir. Ayrıca, Türkiye'nin, Topluluğa katılmaya ehil olmakla birlikte, ekonomik, sosyal ve siyasal alanda gelişmesi gerektiğini ifade etmiştir. Bu nedenle, üyelik müzakerelerinin açılması için bir tarih belirlenmemesi ve Ortaklık Anlaşması çerçevesinde ilişkilerin geliştirilmesi önerilmiştir.

1992 yılında Türkiye ile AB arasında bir Teknik İşbirliği programı imzalanmıştır. 1995 yılında ise Türkiye-AB Gümrük Birliği 6 Mart 1995 tarih ve 1/95 sayılı Ortaklık Komitesi Kararı çerçevesinde 1 Ocak 1996 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Fakat 1997 yılında Lüksemburg Zirvesinde AB Konseyinin almış olduğu genişleme

kararında Türkiye, AB'ye tam üyelik başvurusunda bulunan ülkeler içerisinde genişleme sürecine dahil edilmeyen tek ülke olmuştur.(DTM ve TOBB, 2002:238) Aralık 2004 tarihinde meydana gelen gelişmelerle AB'ye üyelik sürecinde görüşmeler gündeme gelmiş ve başlamıştır.

B) AB'NİN DIŞ TİCARETİMİZDEKİ YERİ

1980 yılı hem Türk ekonomisi hem de dış ticaret politikalarımız açısından çok önemli bir dönüm noktasıdır. 1979 yılı sonuna geldiğimiz zaman dış ticaret darboğazlarından kaynaklanan yoklukların yarattığı iç baskılar ve dış borç ödeyememenin ortaya çıkardığı dış baskıların hat safhaya çıktığını görmekteyiz. 1980 yılına geldiğimizde Türkiye, hem siyasi hem de ekonomik olarak bir çıkmazın içerisine girmiştir. Tüm bu yaşananlar Türkiye için bir istikrar paketini zorunlu hale getirmiştir.

24 Ocak 1980 tarihinde alınan istikrar kararlarının amacı; kısa dönemde acil dış ödeme güçlüklerini çözümlenmek, fiyatlar genel düzeyindeki artışın yavaşlatılmak ve düşürülmesini sağlamak, atıl kapasiteleri harekete geçirerek büyüme hızını arttırmak olarak sıralanabilir. Uzun dönem de ise iki yapısal amaç gerçekleştirilmek istenmektedir. Bunlar da, kamu kesiminin ekonomideki hacminin daraltılması ve piyasalara devlet müdahalesinin kaldırılması olarak sıralanabilir(DİE Web Sitesi). Bundan dolayı 1980 yılına kadar Türkiye'de izlenen ithal ikameci sanayileşme politikasını terk ederek ihracata dönük sanayileşme politikasının benimsenmesini önermekte ve ekonominin dışa açılmasının önündeki engelleri kaldıracak önlemleri de içermektedir.

Özellikle 1980 yılından sonra ihracatta çok ciddi bir performans artışı göze çarpmaktadır. Bu artış Türk ihracatının uluslararası alanda rekabet etme şansını da beraberinde getirmiştir. 1980 sonrasında Türkiye'nin ihracat performansında çok ciddi bir artış olmuştur. Türkiye'nin ihracat performansında ciddi ilerlemeler kaydetmiş olmasına ve rekabetçi avantaja sahip olunan sektörlerin kendi içinde bir çeşitliliğe ulaşmasına karşın, ekonominin rekabetçi yapısı açısından tekstil, gıda, metal ve konut gruplarına bağlılığın büyük ölçüde devam ettiği görülür. Başka bir ifade ile, Türkiye rekabetçi yapısı itibarıyla bu dört ana gruba sınırlı kalmış bir görünüm arz etmektedir (Öz, 1999: 13)

Tablo 2-2: 1981-1990 Yılları Arasında Dış Ticaret Değerleri (Bin \$)

YILLAR	İHRACAT	İTHALAT	DIŞ TİCARET HACMİ	DIŞ TİCARET DENGESİ	İHR/İTH
1981	4703	8933	13636	-4140	52,64749
1982	5746	8843	14589	-3489	64,97795
1983	5728	9235	14963	-5029	62,02491
1984	7134	10757	17891	-4209	66,31961
1985	7958	11343	19301	-3147	70,15781
1986	7457	11105	18562	-6701	67,14993
1987	10190	14158	24348	-4150	71,97344
1988	11664	14340	26004	-4099	81,33891
1989	11627	15763	27390	-10729	73,76134
1990	12960	22356	35316	12960	57,97101

Kaynak: T.C. Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü

1980'li yılların başından itibaren Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki İslam ülkelerinin dış ticaretimizdeki paylarında hızlı bir artış gözlenmiştir. 1970'li yılların başından itibaren İslam Konferansı çerçevesinde İslam ülkeleriyle dış ticareti geliştirmeye yönelik çalışmalar, 1980 Eylül ayında patlak veren İran-İrak savaşının başlamasıyla önem kazanmış ve bu iki ülkeyle yapılan dış ticaret hacmi hızla artmıştır. 1983 yılında İran, Almanya'yı geride bırakarak Türkiye'nin dış ticaretinde ilk sırayı almıştır. İzleyen iki yılda İran ve Irak ile toplam dış ticaret hacmi, dört milyar doları aşmıştır. Bunda, savaş dolayısıyla her iki ülkenin ihtiyaçlarını Türkiye'den karşılama isteği önemli rol oynamıştır. 1986'dan sonra İran ve Irak ile dış ticaret hacmi daralmaya başlamıştır. Artan savaş giderleri ve düşen petrol fiyatları, her iki ülkenin satın alma gücünü azaltmış, Irak, Türkiye'ye olan 1,5 milyar dolarlık ticari borcunu ödeyemez konuma düşmüştür (DTM web sitesi).

1980'li yılların başındaki İslam ülkeleriyle olan ticari ilişkilerdeki artış daha sonra yerini dış ticaret hacminin daralmaya başlamasıyla devam etmiştir. 1981'de

toplam ihracatımızın yüzde42'si bu ülkelere yönelik iken, 1989'da yüzde25, 1995'te yüzde15,1'e kadar düşmüştür(DİE, Dış Ticaret istatistikleri). Benzer gelişim ithalatta da gözlenmiştir. 1981'de toplam ithalatımızda İslam ülkeleri yüzde40,0'luk paya sahip iken, 1985'de bu oran yüzde33,0, 1989'da yüzde18,5, 1990'da yüzde17,3 ve 1995'de yüzde12,1 olmuştur.

1990 yılında Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla ortaya çıkan Cumhuriyetler arasında bulunan Rusya Federasyonu da Türkiye'nin dış ticaretinde görece önemi olan bir ülke konumuna gelmiştir. Karadeniz Ekonomik İşbirliği Bölgesi içinde önemli bir potansiyele sahip olan eski Sovyetler Birliği yeni Rusya Federasyonu ile yapılan ikili anlaşmalar çerçevesinde iki taraf arasındaki dış ticaret hacminin bahsedilen dönemde hızla arttığı görülmüştür. Bu gelişmeler sonucunda, 1995 yılında Rusya Federasyonu toplam ihracatımızda yüzde5,7, toplam ithalatımızda yüzde5,8 oranında yer tutmuştur(DİE web sitesi). 1997 yılı içerisinde Rusya Federasyonunun toplam ihracatımız ve ithalatımız içerisindeki payı sırasıyla yüzde7,8 ve yüzde4,5 olarak gerçekleşmiştir.

2000 yılında dünyada üretim ve ticaret alanında olumlu bir takım gelişmeler olmasına karşın, uluslararası piyasalarda Euro/Dolar paritesinde Euro aleyhine yaşanan gelişmeler ve ham petrol fiyatlarında gözlenen yüksek artışın maliyetleri artırıcı etkisi vb. faktörlerden kaynaklanan gelişmeler ihracatta beklenen artışı sağlayamamıştır. Ağustos 2001'e kadar, TL, ABD Doları karşısında yaklaşık yüzde 86 oranında değer yitirmiştir. Bu durum enflasyondaki artışı körükler nitelikte olmuştur. Enflasyon rakamları tüketici fiyatlarıyla aylık bazda yüzde 3.7 seviyelerine ulaşmıştır. TL'nin aşırı değerlenmiş olması Türk ihracat ürünlerinin rekabet edebilirliğinin ortadan kalkması anlamına gelmektedir (Yeldan ve Özkale, 2002:3).

Uygulanan kur politikasının TL'yi reel anlamda değerli kılması, ihracatımızı olumsuz yönde etkileyen bir gelişme olarak karşımıza çıkmıştır. Dışsal ve içsel faktörlerden kaynaklanan bu olumsuzluklara rağmen, 2000 yılında ihracatımız 1999 yılındaki azalışı tersine çevirerek yüzde 4,4'lük artışla 27,8 milyar dolara ulaşmıştır. Artan iç talep ve reel olarak değerlendirilen TL'nin de etkisiyle ithalat ise bir önceki yıla göre yüzde 34 oranında artarak 54,5 milyar olmuştur (DPT, 2006:17).

Tablo 2-3: İhracatın Mal Gruplarına Göre Dağılımı (MİLYON \$)

YILLAR	YATIRIM MALLARI	ARA MALLAR	TÜKETİM MALLARI	TOPLAM
1990	284	6.050	6.625	12.959
1991	340	6.370	6.883	13.594
1992	487	6.392	7.840	14.719
1993	542	6.589	8.217	15.348
1994	722	8.222	9.161	18.105
1995	831	8.946	11.860	21.636
1996	1.123	9.571	12.530	23.224
1997	1.327	10.918	14.016	26.261
1998	1.412	11.007	14.554	26.974
1999	1.821	10.634	14.132	26.587
2000	2.176	11.386	14.212	27.775
2001	2.659	13.142	15.534	31.334
2002	2.790	14.375	18.893	36.059
2003	4.344	18.144	24.765	47.253
2004	6.518	25.286	30.969	62.774

Kaynak: T.C. Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü

1990- 2004 yılları arasında dış ticaret kompozisyonuna baktığımız zaman ihracatın toplamı içerisindeki tüketim malı miktarının giderek arttığını görmekteyiz. Yatırım malı miktarı ise toplamın çok az bir kısmını oluşturmaktadır. Bu açıdan bakıldığı zaman Türkiye yurt dışına tüketim malı satan bir ülke konumundadır.

Tablo 2-4: İhracatın Mal Gruplarına Göre Dağılımı (Yüzde)

YILLAR	YATIRIM MALLARI	ARA MALLAR	TÜKETİM MALLARI	TOPLAM
1990	2,2	46,7	51,1	100,0
1991	2,5	46,9	50,6	100,0
1992	3,3	43,4	53,3	100,0
1993	3,5	42,9	53,5	100,0
1994	4,0	45,4	50,6	100,0
1995	3,8	41,3	54,8	100,0
1996	4,8	41,2	54,0	100,0
1997	5,1	41,6	53,4	100,0
1998	5,2	40,8	54,0	100,0
1999	6,8	40,0	53,2	100,0
2000	7,8	41,0	51,2	100,0
2001	8,5	41,9	49,6	100,0
2002	7,7	39,9	52,4	100,0
2003	9,2	38,4	52,4	100,0
2004	10,4	40,3	49,3	100,0

Kaynak: T.C. Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü

1990-2004 döneminde göze çarpan başka bir unsur Türkiye'nin yatırım malı ihracatında bir artışın gözlenmiş olması her ne kadar ihracatın az bir kısmını da temsil etse yüzde olarak zaman içerisinde bir artış göstermiştir.

Tablo 2-5: İthalatın Mal Gruplarına Göre Dağılımı (MİLYON \$)

YILLAR	YATIRIM MALLARI	ARA MALLAR	TÜKETİM MALLARI	TOPLAM
1990	4.041	16.116	2.146	22.302
1991	4.295	14.973	1.779	21.047
1992	4.825	16.141	1.904	22.870
1993	7.357	19.382	2.690	29.429
1994	5.215	16.536	1.519	23.270
1995	8.119	25.037	2.551	35.708
1996	10.368	28.735	4.524	43.627
1997	11.054	31.869	5.635	48.559
1998	10.670	29.558	5.693	45.921
1999	8.731	26.551	5.389	40.671
2000	11.344	35.708	7.451	54.503
2001	6.966	29.970	4.463	41.399
2002	8.493	37.443	5.618	51.554
2003	11.471	49.490	8.379	69.340
2004	17.350	65.391	14.420	97.161

Kaynak : T.C. Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü

Türkiye'nin ithalatında ise yatırım malları ve ara mallarının ağırlığını hissetmekteyiz. Kısaca diyebiliriz ki Türkiye tüketim malı satan buna karşılık ara malı ve yatırım malı satan bir ülke konumundadır.

Tablo 2 -6: İthalatın Mal Gruplarına Göre Dağılımı (Yüzde)

YILLAR	YATIRIM MALLARI	ARA MALLAR	TÜKETİM MALLARI	TOPLAM
1990	18,1	72,3	9,6	100,0
1991	20,4	71,1	8,5	100,0
1992	21,1	70,6	8,3	100,0
1993	25,0	65,9	9,1	100,0
1994	22,4	71,1	6,5	100,0
1995	22,7	70,1	7,1	100,0
1996	23,8	65,9	10,4	100,0
1997	22,8	65,6	11,6	100,0
1998	23,2	64,4	12,4	100,0
1999	21,5	65,3	13,3	100,0
2000	20,8	65,5	13,7	100,0
2001	16,8	72,4	10,8	100,0
2002	16,5	72,6	10,9	100,0
2003	16,5	71,4	12,1	100,0
2004	17,9	67,3	14,8	100,0

Kaynak: T.C. Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü

2002 yılında hem dünyada hem de Türkiye’de olumlu gelişmeler neticesinde, ülke ihracatında olumlu gelişmelerin olduğunu yukarıdaki tablodan da görmekteyiz. ihracatımız bir önceki yıla göre yüzde 12 artarak 36 milyar dolara ulaştığı bir yıl olmuştur. İhracat, 2003 yılında büyümesini hızlandırmış ve yüzde 31 oranında yükselişle 47,3 milyar dolara ulaşmıştır. İthalat ise 2003 yılında yüzde 34,5 oranında artarak 69,3 milyar dolara ulaşmıştır.

2003 yılında TL’nin yüksek oranda değer kazanmasına rağmen, ihracatın yüksek oranlı artışında rol oynayan faktörler; 2001 yılında yaşanan krizin ardından terk edilen “sürünen kur” politikasının ardından gelen yüksek oranlı devalüasyon ve buna bağlı olarak gelişen makro ekonomik koşulların reel ücretler üzerinde baskı yaratması, uluslararası piyasalarda rekabet etmenin güçlüğüne yurt içi üreticileri daha verimli

çalışmaya yöneltmesi, önceki yıllara göre nispeten kısıtlı olan iç tüketim talebi, düşen enflasyona paralel olarak azalan faiz oranları ve uluslararası piyasalarda ABD dolarının Euro karşısında değer kaybetmesidir.

2004 yılında ihracat yüzde 33,7 oranında artarak yaklaşık 63 milyar dolar seviyesine yükselmiştir. Bu artış, 2003 yılı ile aynı nedenlerden kaynaklanırken, 2004 yılında ihracat artışında öne çıkan sektörlerin kapasite kullanım oranlarında önemli artışlardan kaynaklanmaktadır.

Dış ticaret hacmi 2003 yılında yüzde 33,1 oranında bir artış göstererek 87,6 milyar dolardan 116,6 milyar dolara yükselirken, 2004 yılında yaklaşık yüzde 37,8 oranında artış kaydederek 160,7 milyar dolara yükselmiştir. Dış ticaret açığı ise, 2003 yılında, ithalatta yaşanan artışın ihracat artışının üzerinde olması nedeniyle, yüzde 42,5 oranında artarak 15,5 milyar dolardan 22,1 milyar dolara çıkmış, 2004 yılında ise yine aynı nedenle, yüzde 55,8 oranında artarak 34,4 milyar dolara yükselmiştir (DPT, 2006:18)

İhracatın özellikle 2000'li yıllardaki ürün kompozisyonunda otomotiv ve yan sanayi, elektrik-elektronik ve makine sektörünün paylarının hızla artmakta olduğu, tekstil ve hazır giyim sektörünün payını korumakta olduğu ve sanayi ürünleri ihracatının belirgin ağırlığının devam ettiği görülmektedir.

Avrupa Birliği Mayıs 2004 tarihindeki katılımı 480 milyon nüfuslu bir pazar durumuna ulaşmıştır. Türkiye'nin dış ticaretine de baktığımız zaman ise dış ticaret hacminin yaklaşık olarak yüzde50'lik kısmı AB ile gerçekleştirilmektedir. Bu açıdan AB bizim için önemlidir. AB, dünya ticaretinde ABD ve Japonya gibi devletlerin yanında Pazar büyüklüğü bakımından çok önemli bir konumda bulunmaktadır.

AB içerisinde kişi başına düşen gelirin 20 000 doları aşmış olması da bu pazarda ciddi bir satın alma gücünün göstergelerinden biridir. Tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda AB, büyük ölçüde kendi kendine yeten bir entegrasyon durumundadır. Birlik içerisindeki ihracatın 1980 yılında yüzde58,1 iken bugün bu değer yüzde60'ların üzerine çıkmış olması bunun bir delili sayılabilir. Diğer taraftan AB içi ithalatın toplam AB ithalatı içindeki payı ise 1980'de yüzde55,9 iken, bu oran bugün yaklaşık olarak yüzde60'ların üzerine çıkmıştır.

1980 yılında sanayileşme politikasını değiştiren ve dışa dönük sanayileşme stratejisi çerçevesinde dış ticarete liberal politikaları benimseyen Türkiye, Gümrük Birliği ile Dünya ekonomisi ve ticaretinde önemli bir ticari entegrasyonunu gerçekleştirmiştir. Bu çerçevede, Türkiye bir yandan AB pazarına diğer üçüncü ülkelere nazaran daha avantajlı giriş imkanı sağlarken, diğer taraftan da iç pazarını AB ve diğer üçüncü ülkelerin rekabetine açmıştır. Dolayısıyla Türkiye, Gümrük Birliğinin uygulama dönemi içerisinde olumlu ve olumsuz yanlarıyla karşılaşmıştır.

Halihazırda, Türkiye'nin en önemli ticaret ortağı konumunda olan AB'ye 2004 yılında yapılan ihracatın genel ihracatımız içindeki payı yüzde53 iken, ithalatımız içindeki payı ise yüzde45 olmuştur. Dolayısıyla, ticaretinin yarısını gerçekleştirdiği AB, Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı olmaya devam etmektedir.

Türkiye'nin dış ticareti ülke bazında değerlendirildiğinde, 2004 yılı itibariyle, dış ticaret hacmi bazında ilk on ülke arasında AB ülkelerinin önemi açıkça ortaya çıkmaktadır. Nitekim, 2004 yılında en çok ticaret yapılan ilk on ülkeden yedisi AB üyesidir.

1995- 2000 yılları arasında AB'den yapılan ithalatın yüzde 57,8 oranında artmasına karşılık AB'ye yapılan ihracatımız yüzde 30,9 oranında artabilmiştir. 2001 yılında ise yaşanan ekonomik krizin etkisiyle ticaret dengesinde ülkemiz lehine bir gelişme kaydedilmiştir. 2001 yılında AB'ye yapılan ihracatın yüzde11,1 oranında artmasına karşılık, AB'den yapılan ithalat yüzde 31,3 oranında gerilemiştir. 2002 yılında yaşanan gelişmelere bakıldığında ise, AB'nden yapılan ithalatın tekrar artışa geçtiği, bir önceki yıla göre yüzde 27,4 oranında artış göstererek 18,3 milyar dolar seviyesinden 23,2 milyar dolar seviyesine ulaştığı gözlenmektedir. Buna mukabil söz konusu dönemde AB'ye yapılan ihracat ise yüzde 13,7 oranında artış göstererek 16,1 milyar dolarlık seviyesinden 18.3 milyar dolarlık seviyeye ulaşmıştır. Ekonomide yaşanan olumlu gelişmeler, 2003 yılında da devam etmiştir. 2003 yılının ilk yarısına ilişkin ticaret verileri değerlendirildiğinde, AB'ye yapılan ihracatın bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde36,5, ithalatın ise yüzde 35,8 oranında artış gösterdiği gözlenmektedir.(Dış Ticaret Müsteşarlığı web sitesi)

AB: Avrupa Birliği üyesi 25 ülkeye yönelik ihracatımız Ocak-Ekim döneminde yüzde 11,9 oranında artarak 30,9 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. AB'ye dahil olan

Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerine yönelik ihracat çok daha hızlı bir artış eğilimi içindedir. Son katılan 10 ülkeye yönelik ihracat artışı Ocak-Ekim döneminde yüzde 31,2'ye ulaşmaktadır. Ocak-Ekim döneminde, bu ülkeler içinde ihracatın en dinamik yapı sergilediği ülke, “binek otomobilleri” ihracatının etkisiyle, Slovenya olarak karşımıza çıkmaktadır. 25 AB ülkesi içinde ihracatın değerinin en çok arttığı ülkeler ise, İtalya ve Almanya'dır (DPT, 2006:23).

Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne üyeliğinden sonra koruma oranlarının düşmesi sebebiyle ithalatımız ve buna bağlı olarak ta dış ticaretimizde hızlı artış olduğunu görülmektedir. Dış ticaretteki bu durum Gümrük Birliği ile açıklanmaktadır. Ancak söz konusu dönemde kriz dönemleri hariç, yüksek oranlı büyümenin yaşandığı yıllarda, AB'den ucuz yatırım ve ara malı ithalatının arttığı gözlenmektedir. Bu da gözden kaçırılmaması gereken bir unsurdur. Bunun yanında AB ile olan ticaretimizde düzenli bir artış ta gözlenmektedir.

Bunun yanında ifade etmek gerekir ki, Gümrük Birliği'nin ortaya çıkardığı rekabet koşulları ve pazara giriş avantajları sonucu değişen üretim ölçekleri ve yapısına paralel olarak, gerek AB gerekse diğer ülkelere yönelik ihracatımızda ürün kompozisyonu da değişmeye başlamıştır. Bu bağlamda, tekstil ve demir çelik gibi geleneksel mal kompozisyonunun dışında beyaz eşya, otomotiv sanayi gibi katma değeri yüksek ve istihdam açısından ekonomimiz içerisinde önemli yer tutan sektörlerin ihracatımız içindeki ağırlığı artmaya başlamış ve bu sektörlerde gerek Avrupa gerekse dünya pazarlarındaki rekabet gücümüz olumlu yönde gelişme göstermiştir.

Gümrük Birliği sonrasında AB'nin üçüncü ülkelere yaptığı ithalat içinde Türkiye'nin payı otomotiv sanayi, elektrikli makine cihazlar ve demir çelik gibi belirli sektörler itibariyle önemli ölçüde artış gösterirken, tekstil ve konfeksiyon ürünlerindeki payımız sınırlı bir artış göstermiştir. AB'den ithalatımızda yatırım mallarının payı değişmezken, ara mallarının payı gerilemiştir. Esasen, Gümrük Birliği sonrası üçüncü ülkelere yapılan ara malı ithalatının AB'den yapılan ara malları ithalatından daha hızlı arttığı gözlenmiştir. Bu durumun ortaya çıkmasında üçüncü ülkelere karşı uygulanan koruma oranlarının düşmesi ve üretici ihracatçılarımızı desteklemek için uygulanan dahilde işleme rejimi kapsamında gümrük vergisi muafiyeti sağlanmasının etkisi olmuştur. (Dış Ticaret Müsteşarlığı web sitesi)

Kısacası, Gümrük Birliği sonrasında ithalatımızın ihracatımızdan daha hızlı arttığı gözlenmekle birlikte, ithalatımızdaki artışın iç ve dış makro ekonomik gelişmelere bağlı bir seyir izlediği, özellikle ekonominin daraldığı dönemlerde ithalatımızda buna paralel düşüşlerin yaşandığı, ekonomik büyümenin canlandığı dönemlerde ise ithalatımızda paralel gelişmelerin ortaya çıktığı görülmektedir.

Sonuç olarak diyebiliriz ki, Türkiye ile AB arasındaki Gümrük Birliği, Türk dış ticaretindeki serbestleşme sürecine yeni bir ivme kazandırarak, Türkiye'nin dünyanın önemli bir kısmına karşı ticari anlamda açılma sürecini hızlandırdığı ve gelecekteki dış ticari ilişkilerini şekillendirecek yeni bölgesel yapılanmaların kapısını aralamakta olduğu görülmektedir. Bugüne kadar yaşanan gelişmeler, yürürlüğe girmesinden itibaren Türk sanayini yoğun uluslararası rekabet ile karşı karşıya bırakan Gümrük Birliği'nin, aynı zamanda ülkemizin yeni dünya düzeni ile entegre olmasını sağlayacak zorlayıcı bir süreci de başlattığını göstermektedir. Bu doğrultuda sektörlerimiz, dinamik yapıları ve üretimdeki esneklikleri sayesinde bu rekabet ortamına uyum sağlayabilmişlerdir. Üstelik bunun AB'den herhangi bir mali yardım alınmadan başarılmış olması Türk ekonomisinin dinamizmini ve ekonominin rekabet gücünün önemli bir göstergesi olarak değerlendirilebilir.

Tablo 2-7 :Türkiye'nin Dış Ticareti ve AB'nin Payı

	Genel			Avrupa Birliği				Avrupa Birliği'nin Payı		
	Milyon\$			Milyon\$				(yüzde)		
	İhracat	İthalat	Hacim	İhracat	İthalat	Hacim	Açık	İhracat	İthalat	Hacim
1968	496	764	1,260	226	393	619	167	45,4	51,4	49,1
1971	676	1,171	1,847	329	582	911	253	48,7	49,7	49,3
1972	885	1,563	2,448	428	851	1279	423	48,4	54,5	52,2
1974	1,532	3,778	5,310	761	1748	2509	987	49,7	46,3	47,2
1980	2,910	7,909	10,819	1300	2360	3660	1060	44,7	29,8	33,8
1985	7,958	11,343	19,301	3204	3895	7099	691	40,3	34,3	36,7
1993	15,348	29,429	44,777	7,289	10,950	18,239	3,661	47,5	37,2	40,7
1994	18,105	23,270	41,375	8,269	10,279	18,548	2,010	45,6	44,2	44,8
1995	21,636	35,707	57,343	11,078	16,760	27,938	5,782	51,2	47,2	48,7
1996	23,224	43,626	66,850	11,548	23,138	34,686	11,590	49,7	53,0	51,9
1997	26,261	48,559	74,820	12,248	24,870	37,118	12,622	46,6	51,2	49,6
1998	26,974	45,921	72,895	13,498	24,075	37,573	10,577	50,0	52,4	51,5
1999	26,588	40,692	67,280	14,333	21,419	35,752	7,086	53,9	52,6	53,1
2000	27,485	54,149	81,634	14,352	26,388	40,740	12,036	52,2	48,7	49,9
2001	31,342	41,399	72,741	16,118	18,280	34,398	2,162	51,4	44,2	47,3
2002	36,059	51,553	87,612	18,459	23,321	41,780	4,862	51,2	45,2	47,7
2003	47,252	69,339	116,591	24,484	31,695	56,179	7,211	51,8	45,7	48,2
2004	62,774	97,161	159,933	34,417	45,434	79,851	11,017	54,8	45,2	47,8

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü, Dış Ticaret Müsteşarlığı

C) TÜRKİYE'DE REKABET GÜCÜ ÖLÇÜMLERİ KONUSUNDA YAPILAN ÇALIŞMALAR

1. Akademik Çalışmalar

Gerek GB öncesi gerekse sonrası imalat sanayinin rekabet gücünü ölçen bir çok çalışma yapılmıştır. Türk sanayinin GB öncesi rekabet gücünü ölçen çalışmalar imalat sanayinde rekabet gücü orta ve yüksek olan sektörlerin tüketim malları sektörleri, rekabet gücü düşük olan sektörlerin ise ara ve yatırım malları üreten sektörler olduğunu göstermektedir. Yentürk (1991) tarafından yapılan çalışmada 1970, 1984 ve 1987 yılları

için Türkiye'nin yatırım malları sanayi ve elektronik sanayinin rekabet gücü, gelişmekte olan ülkeler ve gelişmiş ülkelerle karşılaştırılarak, gelişmekte olan ülkelerin 1970 yılından bu yana yatırım malları sanayinde rekabet güçlerini artırdıkları, buna karşılık, Türkiye'nin rekabet gücünün gelişmekte olan ülkelerin ortalama rekabet gücünün çok altında olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmanın diğer önemli bir bulgusu, Türkiye'nin elektronik sanayinde rekabet gücü oldukça iyi bir değere sahip olan gelişmekte olan ülkelere belgin şekilde düşük olduğu tespit edilmektedir (Yentürk 1991:256–257).

Küçükahmetoğulları (2000), Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler (RCA) endeksi hesaplaması sonucunda Türkiye'nin karşılaştırmalı üstünlüğünün standart sanayi ürünlerinde karşılaştırmalı dezavantajının ise ileri teknoloji ürünlerinde olduğunu saptamıştır. İmalat sanayinin son dönemlerdeki rekabet gücünü inceleyen Utkulu ve Seymen (2004) ve Pöschl vd. (2005) sonuçları rekabet gücü en yüksek sektörler açısından yukarıda bahsedilen çalışmalardan farklılık göstermemektedir. Ancak söz konusu çalışmalar, GB sonrası dönemde rekabet gücünde meydana gelen bir takım değişikliklere dikkat çekmektedir.

Alternatif RCA endeksleri kullanarak 1990–2003 yılları için rekabet gücü hesaplayan Utkulu ve Seymen (2004)'ün GB sonrası dönem için iki önemli sonucu bulunmaktadır. Birincisi, GB sonrasında AB karşısındaki rekabet gücü azalan sektörler arasında hazır giyim ve dokumacılık ürünleri gibi geleneksel ihracat sektörlerinin bulunmasıdır. Çalışmanın diğer önemli bir sonucu, geçmişte rekabet gücü olmamasına rağmen son dönemlerde rekabet gücü artan sektörler arasında metal imalatı ve diğer ulaştırma araçları sektörlerinin bulunmasıdır. İmalat sanayinin GB sonrası rekabet gücünde meydana gelen değişmeyi ölçmeyi amaçlayan çalışmalardan birisi olan Pöschl vd. (2005), 1989 ve 2003 yılları için sektörel düzeyde hem ihracat uzmanlaşma endeksi hem de RCA endeksi hesaplamışlardır. Buna göre, ihracat uzmanlaşma endeksi 1989 yılında gıda, tekstil gibi düşük beceri (low skill) gerektiren mallarda uzmanlaşma olduğunu göstermekte iken 2003 yılında makine ve ulaştırma araçları, diğer imalat sanayi sektörleri gibi daha yüksek katma değer yaratan sektörlerin ihracat piyasa payında artış olduğunu göstermektedir. RCA sonuçlarına göre ise tekstil ve giyim sektörü hem 1995 hem de 2003 yılında en yüksek endeks değerine sahip sektörlerdir. Ancak söz konusu sektörlerin 2003 yılında uzmanlaşma derecesi azalmıştır. 1995 yılında karşılaştırmalı üstünlüğü bulunmayan diğer ulaştırma araçları sektörünün ise

2003 yılında karşılaştırmalı üstünlüğü bulunmaktadır. Tüm bu sonuçlar çalışmada, GB sonrasında ticaret kalıbında bazı “yetişme” olguları görülmesine rağmen ticaretin yapısında çok az bir yapısal değişiklik meydana geldiği şeklinde yorumlanmıştır.

Sektörel düzeyde rekabet gücünü inceleyen çalışmalara ek olarak, Türkiye'nin rekabet gücünü diğer ülkelerle karşılaştıran çalışmalar da bulunmaktadır. Yılmaz (2003), Türkiye'nin rekabet gücünü Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Romanya ile karşılaştırmaktadır. 1996–1999 döneminde, çalışma konusu tüm ülkelerin emek yoğun mallarda, Çek Cumhuriyeti hariç tüm diğer ülkelerin aynı zamanda kaynak yoğun mallarda karşılaştırmalı üstünlüğü bulunmaktadır. Bulgaristan ve Çek Cumhuriyeti'nin aynı zamanda sermaye yoğun mallarda, Macaristan'ın ise taklit edilmesi kolay araştırma yoğun ürünlerde (easy imitable research oriented goods) karşılaştırmalı üstünlüğü bulunmaktadır. Çek Cumhuriyeti ve Macaristan AB/15 ile sanayileşme farkını kapatabilmek için ihracatlarını yeniden yapılandırmışlardır (Yılmaz, 2003:17). (Yükseler 2005) ise ülkeler arası göreceli fiyat ve göreceli döviz kuru farklılıklarını dikkate alan rekabet gücü endeksleri hesaplayarak 1997–2004 döneminde 15 ülkenin Türkiye'ye karşı rekabet güçlerini arttırdığını saptamıştır. 1997=100 bazlı rekabet gücü endeksi 1998–2000 yıllarında (diğer ülkeler lehine) sürekli olarak artmış, 2001 yılında nominal olarak TL'nin değer kaybetmesiyle, gerilemiş, 2002–2004 döneminde ise ülkelerarası fiyat farklılıkları devam ederken TL'nin nominal bazda değerlendirilmesi sonucu 15 ülkenin Türkiye'ye karşı ortalama rekabet gücünde tekrar artış meydana gelmiştir (Yükseler, 2005:8). Sonuç olarak, GB sonrası dönemde de GB öncesinde olduğu gibi rekabet gücü yüksek sektörlerin temel olarak tüketim malları üreten sektörler olduğu görülmektedir. Ancak, son yıllarda yapılan çalışmalar metal imalatı ve diğer ulaştırma araçları gibi bir takım sektörlerin geçmişte rekabet gücü olmamasına rağmen son dönemlerde rekabet gücünün arttığını göstermektedir. Bu ise GB sonrası dönemde ticaretin yapısında az da olsa bir yapısal değişiklik meydana geldiğine işaret etmektedir.

Döviz kuru ile dış ticaret arasında ilişkiyi ortaya koymak amacıyla bir çok ampirik araştırma yapılmıştır. Benzer çalışmalar Türkiye ekonomisi üzerine de uygulanmıştır. Türkiye'de döviz kuru ve ihracat arasındaki ilişkiyi inceleyen ampirik çalışmalarda, döviz kurunun ihracat üzerinde önemli bir etkisi olduğunu saptanmıştır. Bu çalışmalardan 1993 yılında Arslan ve van Wijnbergen tarafından yapılan çalışmada,

döviz kurunun reel olarak değer kaybetmesinin ihracat üzerindeki etkisinin ihracat teşviklerinden daha önemli olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. 1995 yılında Barlow ve Şenses tarafından yapılan araştırmada ise döviz kurunun tarımsal ihracattan ziyade, imalat sanayi ihracatı üzerinde etkili olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. 1997 yılında Uygur'un yapmış olduğu çalışmada ise döviz kurunun hem kısa hem de uzun dönemde ihracatın en önemli belirleyicilerinden birisi olduğunu sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde, Özatay'ın 2000 yılındaki araştırmasında, döviz kurunun ihracat için istatistiki olarak anlamlı bir değişken olduğunu göstermektedir.

Şahinbeyoğlu ve Ulaşan tarafından 1999 yılında yapılan çalışmada, 1995'ten sonraki dönemde ihracatı etkileyen en önemli iki faktörün belirsizlik ve yatırımlar olduğunu tespit edilmiştir. Bu gerekçeyle de kur politikasının ihracat üzerindeki etkisinin kurların düzeyi yerine bekleyişler üzerindeki etkisi yoluyla gösterdiği vurgulanmıştır. Rekabet gücünün belirleyicilerinden birisinin döviz kuru olduğuna işaret eden bu çalışmalara karşılık Sivri ve Usta 2001 yılında, reel döviz kurunun ihracatın önemli belirleyicilerinden birisi olmadığı sonucuna yaptıkları bir araştırma ile ulaşmışlardır.

2. Kurumsal Çalışmalar

Türkiye'nin rekabet gücünü ölçme konusunda çalışma yapan kurumların başında DPT gelmektedir. 1988 ve 1995 yıllarında ülkemizin rekabet gücünü ölçmek için bir çalışma grubu oluşturulmuştur. 1988 yılında ki komisyonun amacı Türk sanayinin Avrupa Topluluğu karşısındaki rekabet gücünü tespit etmektir. DPT tarafından yapılan bu çalışma o döneme kadar yapılmış en kapsamlı çalışmadır (Kum, 1998:114) yapılan bu çalışmada RCA indeksi kullanılmıştır.

1995 yılındaki komisyonun amacı ise Türk ekonomisindeki rekabet gücü gelişmelerini tespit etmektir. Bu çalışmayla ülkemizin rekabet gücünü etkileyen fiyat dışı faktörlerle fiyatla ilgili faktörlerden döviz kurlarındaki gelişmeler, emek verimliliği ve işgücü maliyetlerindeki gelişmeler incelenmiştir. Ayrıca Türkiye'nin OECD'ye yönelik ihracat yapısındaki gelişmenin OECD ithalat yapısındaki gelişmeye uyup uymadığı, imalat sanayi ihracatında görece avantajlılığın gelişimi sektör bazında incelenmiştir (DPT, 1995:1).

Yine kurumsal olarak hazırlanan 1991 yılındaki TÜSİAD tarafından yapılan çalışmada Türkiye'nin mevcut durumu incelenmiş ve geleceğe dönük olarak rekabetçi stratejiler benimsenmeye çalışılmıştır. Çalışma kapsamına 38 ana sektör alınmıştır. Yine aynı kurum tarafından 2002 yılında yapılan çalışmada, 2000'li yıllarda içeriği değişen uluslar arası rekabeti ve bu değişime uygun yeni rekabet stratejilerinin yanında, ayrıca Türkiye'de sanayinin durumu da makro ekonomik ve mikro ekonomik göstergeler açısından incelenmiştir. Raporunda elde edilen ampirik bulgulara herhangi bir ekonometrik, istatistikî veya iktisadî model uygulanmamıştır. Rapor daha çok Türk sanayinin rekabet stratejilerine yön vermek amacı ile hazırlanmıştır. Değerlendirme genel olarak yapılmış ve Türk sanayinin genel performansının düşük olduğu sonucuna varılmıştır(TÜSİAD, 2002:193)

Kurumsal bazda bir başka çalışma da TİSK tarafından yapılmıştır. 1995 yılında yapılan bu çalışma "Avrupa Sanayi ve İşveren Konfederasyonları Birliği" tarafından çıkarılan raporlar esas alınarak yapılmıştır. Raporunda öncelikle AB ülkelerinin rekabet gücü ABD ve Japonya ile kıyaslanmıştır. Rapora göre Türkiye'nin rekabet gücünün artırılabilmesi için ekonomik ve toplumsal önceliklerin belirlenmesi gerekliliği vurgulanmıştır(TİSK, 1996:99)

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

REKABET GÜCÜNE YÖNELİK EKONOMETRİK UYGULAMA

I. LİTERATÜRDE İHRACAT VE İTHALAT FONKSİYONLARININ TÜRETİLMESİ

İthalat; bir ülke yerleşiklerinin yabancıların mallarına karşı oluşturdukları talep sonucu gerçekleşen dış satın alımdır. İhracat ise yabancı ülke vatandaşlarının talepleri sonucunda oluşan dış satımdır. Kısaca bunlar dış ticareti oluşturmaktadır.

Dış ticareti etkileyen faktörler uzun süreden beri araştırmacılarda merak konusu oluşturmuş ve bu konuda çeşitli çalışmalar yapmışlardır. Yapılan çalışmaların geçmişi oldukça eskilere kadar dayanmaktadır. Daha yakın zamanda yapılan çalışmalar ise bir bütün olarak dış ticaret yerine ihracat ve ithalat üzerindedir. Yapılan araştırmalarda ihracatı etkileyen faktörler ayrı ayrı tespit edilmeye çalışılmış. Aynı şekilde ithalat üzerinde etkili olan değişkenler ortaya konmaya çalışılmıştır.

A) İTHALAT FONKSİYONU

Bu konuda yapılan çalışmalar arasında Hinshaw (1945) tarafından yapılan bir araştırma mevcuttur. Bu araştırmayla amaçlanan şey II. Dünya Savaşından sonra İngiltere'nin ödemeler bilançosunda meydana gelebilecek olan değişiklikleri tespit etmektir. Bu çalışmanın arkasından Houthakker ve Magee (1969) ve Taplin (1972) toplam ithalat ve ihracat fonksiyonlarını gelişmiş ülkelerin yıllık verilerini kullanarak yaptıkları çalışmalarla tahmin etmeye çalışmışlardır.

Bu çalışmaların arasında, Orcut (1950) tarafından yapılan çalışmada uluslararası ticarete fiyat esnekliklerin önemine dikkat çekilmiştir. Bu çalışmanın arkasından da bir çok araştırmacı Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH), yurtiçi ve yurt dışı fiyatların ithalat

üzerindeki etkisini ortaya koyma konusunda çalışmalar yapmışlardır. Khan (1974) tarafından yapılan araştırmada; ithal malları göreceli fiyat esnekliğinin, gelir esnekliği pozitif olduğu durumlarda negatif olduğu ortaya konmuştur. Boylan, Cuddy ve O’Muircheartaigh (1980) yaptıkları çalışmada parametreleri, gelir için pozitif bulurken, fiyat için negatif olarak bulmuşlardır.

Yapılan çalışmalar genellikle gelişmiş ülke ekonomileri üzerinde yoğunlaşmıştır. 1980’li yıllarda yapılan çalışmalar ise gelişmekte olan ülkeler üzerinde yoğunlaşmaya başlamıştır. Özellikle de gelişmekte olan ülkelerin ithalatları üzerinde durmuşlardır. Arize ve Afifi (1987) gelişmekte olan ülke ekonomileri üzerinde yaptıkları çalışmalarla uzun dönem fiyat esnekliğinin birden büyük veya bire eşit olduğunu tespit etmişlerdir. Gafar (1988), Trinidad ve Tobago için ithalat talep fonksiyonunun 1967-1984 dönemi için belirleyicilerini bulmaya çalışmıştır. Sarmad (1989) Pakistan için yaptığı çalışmada bunlar dışındaki diğer faktörleri belirlemeye çalışmıştır. Örneğin ithalat üzerindeki devlet kontrolleri, yabancı döviz rezervleri gibi faktörleri işin içine katmıştır. Yaptığı çalışmanın sonucunda da ithal malları fiyat esnekliğinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde farklı olduğunu ortaya koymuştur.

Masih ve Sachs (2000) 1974-1989 yılları için Japonya’nın ithalat talebi üzerine yapmış oldukları çalışmada, daha önce yapılan ve fiyat ve gelir düzeyinin ithalat üzerinde etkili olur görüşünün tam tersi bir sonuca ulaşmışlardır. Mah (2000) yaptığı çalışmada kısıtlanmış hata düzeltme modeli kullanarak uzun dönemde ithalat talebinin fiyat ve gelir esnekliğini Kore ekonomisi için hesaplamaya çalışmıştır. Bu çalışmanın sonucunda ithal malları fiyat esnekliğinin çok yüksek olduğu ve tarifelerde meydana gelen bir azalma ithalata olan talepte ciddi bir artışa neden olmaktadır. Sinha (2000) 1951-1992 yıllarını kapsayan ve yıllık veriler kullanarak bir çalışma yapmıştır. Yaptığı bu çalışmada Yunanistan’ın ithalat talebini eşbütünleşme modeliyle tespit etmeye çalışmış ve araştırma sonucunda ithal malları fiyat esnekliği ve çapraz talep esnekliğini uzun dönemde birim esnekliğe oldukça yakın bulmuştur.

Sonuç olarak ithalat talep fonksiyonu tespit edilirken kullanılan gerek doğrusal gerekse logaritmik ve yarı logaritmik modeller sonucunda ortaya çıkan sonuç şöyle özetlenebilir; ithal malları talebini başta, ithal malları fiyatları, ülkenin gelir düzeyi, ithal malları talep esnekliği ve gelir esnekliğinin yanında devletin ithalat üzerine koyduğu kısıtlamalar veya ithalata getirdiği serbesti, döviz kurları, ülkenin sahip olduğu

döviz rezervleri vb. bir çok faktör etkilemektedir. Bunun dışında daha sayılamayacak bir çok faktör ithalat üzerinde etki yaratmaktadır. Ama asıl etki, ülke gelir düzeyi ve ithal malları fiyatları yaratmaktadır. Yalnız unutulmaması gerekmektedir ki buradaki fiyatlar nispi fiyatlardır.

Sonuç olarak ithal malları talep fonksiyonu, nispi fiyat seviyesi ve gelirin bir fonksiyonu olarak yazılabilir. Literatürde kullanılan, ithalat talep fonksiyonunun iki formu bulunmaktadır.

$$M_d = f(P_m/P_d, Y) \quad \text{veya} \quad M_d = f(P_m, P_d, Y)$$

Burada,

M_d = İthal malları talebini

P_m = Malın İthal fiyatını

P_d = Malın ülke içi fiyatını

Y = Reel Gayri Safi Milli Hasılayı

göstermektedir.

Yukarıda yazılan her iki formda gerek doğrusal model gerekse çift logaritmik model şeklinde kullanılabilir.

$$M_t^d = \beta_0 + \beta_1(P_{m,t} / P_{d,t}) + \beta_2 Y_t + u_t \quad (1)$$

burada, M_t^d , t dönemindeki ithalat talebi, u hata terimini, üst simge d talebi ifade etmektedir.

$$M_t^d = \beta_0 + \beta_1(P_{m,t} / P_{d,t}) + \beta_2 Y_t + u_t \quad (2)$$

Yukarıda yazılan 1 ve 2 nolu eşitlik literatürde kullanılmaktadır. Yalnız bu denklemlerde bazı sapmaların olduğu da bilinmektedir. Bu iki eşitlikteki ilişkiler aynıdır ve ithalatçı ülkede nispi fiyatlarda ve gelir düzeyinde çıkacak anı değişiklikler olabileceğini belirtmek gerekmektedir (Khan ve Ross, 1977:684). Burada unutulmaması gereken konulardan bir tanesi de ithalatçı ülke de ithalatın gerçek seviyesi, bir önceki ithalat rakamından da etkilenmektedir. İthalattaki bu geçmiş dönem seviyesinin t dönemindeki ithalatı etkilemesini bir model yardımı ile yazacak olursak;

$$m_t^d = a_0 + a_1(P_{m,t} / P_{d,t}) + a_2 Y_t + a_3 M_{t-1}^d + \mu_t \quad (3)$$

Şayet ithalat talep fonksiyonunun logaritmik formunu yazacak olursak,

$$\text{Log}M_t^d = \log b_0 + b_1 \log(P_{m,t} / P_{d,t}) + b_2 \log Y_t + b_3 \log M_{t-1}^d + \gamma_t \quad (4)$$

4. eşitlikte model logaritmik olarak yazılmış ve buradaki katsayılar fiyat ve gelir esnekliği değerlerini vermektedir.

Uluslararası ticarete en yaygın olarak kullanılan ithalat fonksiyonu yukarıda ifade edilen lineer ve log-lineer ithalat fonksiyonlarıdır. Fakat unutulmamalıdır ki bu fonksiyonlar haricinde diğer ithalat fonksiyonları da kullanılabilir.

B) İHRACAT FONKSİYONU

İthalat fonksiyonu üzerinde yapılan çalışmalar kadar, ihracat fonksiyonu üzerinde de çalışıldığını görmekteyiz. Da Costa (1965) tarafından yapılan ihracat Hindistan ihracatında fiyat ve gelir esnekliklerini hesaplamaya çalışmıştır. Yapmış olduğu çalışmanın sonucunda Hindistan ihraç mallarına yönelik olarak elastik olmayan bir talep yapısı bulgusuna ulaşmıştır. Mohsen ve Khan (1974) tarafından yapılan bir başka araştırmada iki aşamalı en küçük kareler yöntemi kullanılarak ihraç malları fiyat ve gelir esneklikleri hesaplanmaya çalışılmıştır. Daha sonra Khan ve Goldstein (1979) tarafından yapılan çalışmayla nispi fiyatlar ve gelir değişkenleri yardımı ile ihraç malları talep eğrisi elde edilmeye çalışılmıştır. Yapılan bu çalışma sonucunda da gelir esnekliğinin büyük olduğu durumlarda fiyat esnekliğinin göreceli olarak daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

Sonuç itibariyle ihracatın belirleyicilerini ortaya oymak için yapılan çalışmalar neticesinde ihracatı da yine temelde gelir ve fiyat seviyesinin etkilediği görülmektedir. Yalnız ihracat fonksiyonundaki fiyat ve gelir, mal ihraç edilen ülkeye ait fiyat ve gelir seviyeleridir.

Fakat gerek ihracatı, gerekse ithalatı belirleyen faktörler arasında önemli bir yere sahip olan bir başka faktör döviz kuru ve döviz kurundaki değişimlerdir. Arize (1994), Kore, Hindistan, Endonezya, Malezya, Pakistan, Filipinler, Singapur, Sri Lanka ve Tayland ekonomilerine ait 1971-1991 dönemini kapsayan bir veri seti kullanarak, reel döviz kuru ile ülkelerin ithalat ve ihracatlarının nasıl değiştiğini araştırmıştır. Elde edilen bulgulara göre, Hindistan ve Sri Lanka dışındaki tüm ülkelerde

devalüasyonun(ulusal paranın değer kaybının) uzun dönemde ihracatı olumlu fakat ithalatı olumsuz etkilediğini bulmuştur.

Literatürde kullanılan ihracatla ilgili iki adet ihracat fonksiyonu formuna rastlamak mümkündür.

$$X_d = f(P_x / P_w, Y_w) \quad \text{veya} \quad X_d = f(P_x, P_w, Y_w)$$

Buradaki;

X_d = ihracat talep miktarını

P_w = Dünya fiyatını

Y_w = dünya gelirini

ifade etmektedir.

Biz ithalat talep fonksiyonunda takip etmiş olduğumuz adımları tekrar edecek olursak, ihracat fonksiyonunu şu şekilde yazmamız mümkün olacaktır;

$$X_t^d = a_0 + a_1(P_{x,t} / P_{w,t}) + a_2 Y_{w,t} + a_3 X_{t-1}^d + \mu_t \quad (5)$$

ihracat fonksiyonunu logaritmik olarak tespit edecek olursak;

$$\text{Log}X_t^d = \log b_0 + b_1 \log(P_{x,t} / P_{w,t}) + b_2 Y_{w,t} + b_3 \log X_{t-1}^d + \gamma_t \quad (6)$$

bu logaritmik formada yazılan ihracat fonksiyonudur ve katsayılar ihraç malları fiyat ve gelir esnekliğini göstermektedir.

Uluslararası ticaret literatüründe ihracat fonksiyonuyla ilgili yaygın iki fonksiyon kullanımı yanında daha bir çok fonksiyon türetildiğini görmekteyiz.

Fakat yukarıda üzerinde durulan regresyon modelleri zaman serisi kullanımı için çokta uygun modeller değildir. Çünkü burada kullanılan zaman serileri durağan değilse sahte regresyon problemi ile karşı karşıya kalınacaktır. Bu gerekçeyle modelimizi regresyona tabi tutmadan önce zaman serisi analizlerinde en önemli kavram olan durağanlık testinin yapılması gerekmektedir. Regresyonun gerçek bir ilişkiyi mi yoksa sahte bir ilişkiyi mi yansıttığı zaman serilerinin durağan olması ile yakından ilgilidir. Zaman serisi verileri kullanarak iki değişken arasında elde edilen katsayı istatistiksel olarak anlamlı olabilir. Ancak her iki zaman serisinde trend bulunuyorsa ilişki gerçek olmaktan çok aldatici olabilir. Ve bu durum sahte regresyon sorununu ortaya çıkarır. Sonuç olarak, modeli ve parametreleri doğru olarak yorumlama şansımız kalmayacaktır.

Sahte regresyon problemini çözümlenmenin yolu ise birim kök(Gujarati, 2005:718), kontegrasyon ve analizleri yapmaktır.

Durağanlık genel bir tanımlama ile, sabit ortalama, sabit varyans ve seriye ait iki değer arasındaki farkın zamana değil, yalnızca iki zaman değeri arasındaki farka bağlı olması şeklinde ifade edilir. Durağan olmayan serilerin kullanıldığı regresyon denklemlerinde, değişkenler arasında bir ilişki olmadığı halde, “spurious regression” diye ifade edilen, anlamlı t ve F istatistikleri ile yüksek R^2 değerlerine rastlanması mümkündür. Bu nedenle zaman serisi verilerinin kullanıldığı çalışmalarda ilk aşama, serilerin durağanlık özelliğinin incelenmesi olmaktadır.

Birim kök testi ile serilerin durağan olup olmadıkları test edilmektedir. Yapılacak ilk test Genişletilmiş Dicky-Fuller testidir.

Birim kök testi, zaman serilerinin durağan olup olmamasını araştırmak için kullanılan bir testtir. Bir zaman serisinde birim kök var ise, o zaman serisi durağan değildir. Eğer bir zaman serisi (X) durağan değil ise durağanlığa erişinceye kadar farkları ($\Delta = X_t - X_{t-1}$) alınır. Daha sonra zaman serisinin, bu düzeyde Δ . dereceden bütünleşik olduğu söylenir ve $X_t \sim I(\Delta)$ ile gösterilir.

Eş-bütünleşik yöntemine göre, birinci aşamada En Küçük Kareler (OLS) yöntemi yardımıyla hata terimi tahmin edilir. İkinci aşamada ise elde edilen hata terimi üzerine birim kök sınaması yapılır. Sonuçta durağan çıkarsa eş-bütünleşmeden söz edilir. Bunun yanında, eğer iki seri $I(0)$ 'da durağan ise bu serilerin eş-bütünleşik oldukları söylenebilir. Birim kök sınamasının en kolay yolu aşağıdaki modeli ele almaktır.

$$Y_t = Y_{t-1} + u_t \quad (7)$$

burada u_t klasik varsayımlara uyan, yani ortalaması sıfır, σ^2 varyansı değişmeyen, ardışık bağımlı olmayan, olasılıklı hata terimidir. Böyle bir hata terimi mühendislik terimleriyle beyaz gürültü hata terimi diye anılır. Yukarıda yazılan (7) nolu eşitliğin birinci dereceden ardaşık bağlamın yada AR(1) regresyonu, yani t dönemindeki Y'nin (t-1) dönemindeki kendi değerine göre regresyonu olduğu bilinmektedir. Buradaki Y_{t-1} 'in katsayısı 1'e eşitse birim kök sorunuyla, yani durağan olmama durumuyla karşı karşıyayız demektir. Dolayısıyla;

$$Y_t = \rho Y_{t-1} + u_t \quad (8)$$

regresyonu hesaplar da gerçekten $\rho = 1$ bulursak, o zaman Y_t olasılıklı değişkenin, bir birim kökü vardır denir. Birim kökü olan bir zaman serisi, ekonometride bir rassal yürüyüş diye bilinir. Rassal bir yürüyüş ise durağan olmayan bir zaman serisi örneğidir.

(8) nolu eşitliği bir başka şekilde şu şekilde yazabiliriz:

$$\Delta Y_t = (\rho - 1)Y_{t-1} + u_t$$

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + u_t \quad (9)$$

Burada $\delta = (\rho - 1)$, Δ ise, bilindiği gibi birinci fark işlemcisidir. $\Delta Y_t = (Y_t - Y_{t-1})$ olduğuna dikkat edilmelidir. $\delta = 0$ ise 9. eşitliği şu şekilde yazabiliriz.

$$\Delta Y_t = (Y_t - Y_{t-1}) = u_t \quad (10)$$

10 nolu eşitlik şunu ifade etmektedir. Rassal yürüyüşün birinci farkları ($=u_t$) bir zaman serisidir. Çünkü varsayım gereği u_t bütünüyle rassaldır.

Eğer bir zaman serisinin birinci farkları alınır da bunların serisi durağan çıkarsa, başlangıçtaki seri birinci dereceden bütünleşiktir denip bu $I(1)$ ile gösterilir. Benzer biçimde, durağan bir seriye ulaşmadan önce ilk serinin iki kez farkının(yani birinci farkların birinci farkları) alınması gerekiyorsa, ilk seri 2. dereceden bütünleşik veya $I(2)$ olur. Genel olarak, bir zaman serisinin d kez farkı alınması gerekiyorsa, o seri d . Dereceden bütünleşik yada $I(d)$ dir. O halde, ne zaman 1. yada daha yukarı bütünleşik dereceden bir zaman serimiz varsa, durağan olmayan bir zaman serimiz var demektir. Geleneksel olarak,, $d=0$ ise, $I(0)$ süreci durağan bir zaman serisini gösterir. Durağan süreç ile $I(0)$ süreci aynı anlamda kullanılır.

Y_t gibi bir zaman serisinin durağan olup olmadığını anlamak için, (8) regresyonunu hesaplar, $\hat{\rho}$ 'nın istatistik bakımdan 1'e eşit olup olmadığına bakılır. Yada buna eşdeğer olarak (9)'u tahmin eder, t istatistiğine göre $\hat{\delta} = 0$ olup olmadığı bulunur. Ne yazık ki bu yolla bulunan t değeri, büyük örneklerde bile alışıldık t dağılımına uymaz.

$\hat{\rho}$ sıfır önsavı ile geleneksel yolla hesaplanan t istatistiği τ (tau) istatistiği ile bilinir. Bunun eşik değeri Dicky ile Fuller tarafından Monte Carlo benzetimleriyle

çizelgelendirilmiştir. Yalnız tau sınaması, bunu ortaya atan kişilerin adıyla yani Dickey-Fuller sınaması olarak bilinir. Eğer $\hat{\rho}$ sıfır önsavı reddedilirse, alışıldık t sınamasının kullanılabilmesine dikkat edilmelidir.

En basit biçimiyle (8) gibi bir regresyonu tahmin eder. Dickey_Fuller τ istatistiğini hesaplamak için tahmin edilen ρ katsayısını kendi standart hatasına böler, $\hat{\rho}$ sıfır önsavının reddedilip reddedilmeyeceğini görmek amacıyla Dickey-Fuller çizelgesine başvurur. Ancak bu çizelgeler tam yeterli değildir ve McKinnon tarafından Monte Carlo benzetimleriyle büyük ölçüde genişletilmiştir.

Eğer τ istatistiğinin mutlak değeri DF'nin yada McKinnon'un DF'nin mutlak eşik τ değerinden büyükse, verilmiş zaman serisinin durağan olduğunu ileri süren önsavı reddedmeyiz. Öteyandan $|\tau|$, eşik değerinin altındaysa serisi durağan değildir.

Gerek kurumsal. Gerek uygulama nedeniyle Dickey-Fuller sınaması şu kalıplardaki regresyonlara uygulanır:

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + u_t \quad (11)$$

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + u_t \quad (12)$$

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + \delta Y_{t-1} + u_t \quad (13)$$

Burada t, zaman veya genel eğilim değişkenidir. Her bir durumda sıfır önsavı $\delta = 0$, yani birim kök var biçimindedir. 11 nolu denklem ile öteki regresyon arasındaki fark, sabit terim ve eğilim değişkeninin denkleme katılmasıdır.

Eğer u_t hata terimi ardaşık bağımlı ise (13) şöyle düzeltilir.

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + \delta Y_{t-1} + u_t \quad (14)$$

Burada gecikmeli fark terimleri kullanılır. Gecikmeli fark terimlerinin sayısı, çoğunlukla görgül olarak belirlenir, ama düşünce, (14) deki hata teriminin ardaşık bağımsız olmasını sağlayacak kadar terimi modele katmaktır. Sıfır önsavı burada $\delta = 0$ ya da $\rho = 1$ dir., yani Y'de birim kök vardır (Y durağan değildir). (14) gibi modellere DF sınaması uygulanırsa, buna genişletilmiş Dickey-Fuller (GDF) sınaması denir. GDF

sınama istatistiği ile DF istatistiği aynı kavuşmaz dağılımın özelliklerini taşıdıklarından eşik değerleri de aynıdır(Gujarati,2005:720)

II. EKONOMETRİK UYGULAMA VE DEĞERLENDİRME

Daha önceki ithalat ve ihracat fonksiyonlarında açıklarken, literatürde gelir düzeyi her iki fonksiyonda da bağımsız değişken olarak yer almaktadır. Bu gerekçeyle bizim modelimizde de bağımsız değişken olarak yerini almıştır. Gerek ithalat gerekse ihracat fonksiyonları açıklanırken temel değişken olarak nispi fiyatlar modellere dahil edilmiştir. Teoride böyle olmasına karşın bizim modelimizde nispi fiyat seviyeleri modele dahil edilmemiştir. Bunun yanında ihracat ve ithalatı etkileyen önemli unsur olan reel döviz kuru indeksini modelde yerini almıştır. Bunun yanında 1994 yılında Türkiye’de yapılan rekabetle ilgili yasal düzenleme ise gölge değişken olarak konmuştur. Buna göre Türkiye’nin AB’den yaptığı ithalatı fonksiyon olarak şu şekilde yazdık.

$$gimp = \alpha_0 + \alpha_1 leri_{(t-2)} + \alpha_2 gtrgdp + \alpha_3 cr + e_i$$

olarak yazdık.

Burada

l=log=logaritma, g=büyüme, t=zamanı, e=hata terimini göstermektedir.

imp =Türkiye’nin ithalatını (AB’nin ihracatı)

gimp = İthalattaki büyüme

eri = Türkiye’de reel döviz kuru indeksini

trgdp =Türkiye’nin reel gayri safi milli hasılasını

cr =Türkiye’deki rekabetle ilgili düzenlemeleri göstermektedir.

Türkiye’nin AB’ye olan ihracatının talep fonksiyonunu ise şu şekilde yazdık.

$$l exp t = \beta_0 + \beta_1 l exp_{(t-1)} + \beta_2 leri + \beta_3 leugd + \beta_4 cr + \varepsilon_i$$

Burada;

l=log=logaritma, t zamanı ve ε hata terimini göstermektedir.

expt = Türkiye’nin ihracatı(AB’nin ithalatı)

eri = Türkiye’de reel döviz kuru indeksini
 eugd_p= AB’nin reel Gaysi Safi Milli Hasılasını
 cr =Türkiye’nin rekabetle ilgili düzenlemesini göstermektedir.

Model, 1991 yılının birinci çeyreğinden başlayıp, 2005 yılı ikinci çeyreğine kadar 54 adet veri içermektedir. Türkiye’ye ait veriler Devlet İstatistik Enstitüsü’nden(Türkiye İstatistik Kurumu), AB ile ilgili veriler de, AB istatistik kurumunun web sitesinden elektronik olarak derlenmiştir. Rekabetle ilgili düzenleme 1994 yılında yapılmış ve o yılın son çeyreğinde yürürlüğe girmiştir. Bu gerekçeyle etkileşim 1995 yılında başlar gerekçesiyle, Gölge değişkeni 1995 yılına kadar “0” değerinde, 1995 yılından sonra ise “1” değerinde aldık. İthalat fonksiyonundaki katsayıların beklenen işareti hakkında şunları söyleyebiliriz.

- Reel döviz kuru indeksi: α_1 katsayısının beklenen değeri negatiftir. Reel döviz kurunun azalması demek ülke parasının değerlenmesi anlamını taşımaktadır. Değerli olan bir ulusal para karşısında ise yabancı paralar değersiz hale gelmiştir. Reel döviz kurundaki artış yabancı malların ulusal para cinsinden fiyatını artırdığından yabancı mallara yönelik talep dolayısıyla ithalat azalır. Reel döviz kurlarındaki düşüş ithalatı artırırken, reel döviz kurlarındaki artış ithalatı azaltacaktır. Kısacası ikisi arasındaki beklenen işaret negatiftir.
- Türkiye’nin reel gayri safi mali hasılası: α_2 katsayısının beklenen işareti pozitiftir. Talebi edilen miktarı etkileyen unsurlardan bir tanesi gelir düzeyidir. Gelir düzeyindeki artış (ceteris paribus) talep miktarını artıracaktır. İthal edilen malların normal mallar olduğu varsayılırsa talep iç ve dış talepten oluşmaktadır. Talep miktarının artması demek iç talebi olduğu gibi dış talebi de artıracaktır. Bu gerekçeyle ülke içerisinde gelir seviyesinde bir artış olduğu zaman buna bağlı olarak dış talep (ithalat) artacaktır. Bu gerekçeyle gelir düzeyi ve ithalat miktarı arasındaki beklenen işaret negatif olacaktır.
- Rekabet düzenlemeleri: α_3 ’ün beklenen işareti negatiftir. Yapılan düzenleme sonucunda yerli firmalarda rekabet edebilir hale gelmesi demek yurt dışından satın alma yerine yerli üreticiden almak anlaşılakta bu da ithalatı azaltmaktadır. Dolayısıyla rekabetle ilgili düzenlemelerde firmalar, rekabete açılan piyasa yapısı dolayısıyla yeni düzenlemeler yapmak zorundadırlar.

Yapılan bu yeni düzenlemelerle firmaların rekabet gücü artacağı için ithalat üzerinde olumsuz etki yaratmaktadır.

İhracat fonksiyonundaki katsayıların beklenen işareti hakkında ise şunları söyleyebiliriz

- Geçmiş dönem ihracatı: β_1 'in beklenen işareti pozitiftir. Bu dönem yapmış olduğumuz ihracat miktarı birazda geçmiş dönemde yapmış olduğumuz ihracat miktarına bağlıdır. İhracat belirli anlaşmalar sonucunda gerçekleşmektedir. Anlaşmanın yapılmasıyla ihracatın gerçekleşmesi arasında belirli bir geçikme söz konusudur. Geçmiş dönemde yapılan ihracat bu dönem ihracatını olumlu yönde etkileyeceği için beklenen işaret pozitif olacaktır.
- Döviz kuru indeksi: β_2 'nin beklenen işareti pozitiftir. Yukarıda da belirtildiği gibi döviz kurlarının artması demek ulusal paranın değer kaybetmesidir. Döviz kurlarındaki artış, ulusal malların yabancı paralar cinsinden fiyatını düşürür. Bu ise ulusal mallara yönelik talebi artırır. Kısacası ihracat artar. Dolayısıyla döviz kurlarındaki yükseliş Türkiye'nin AB'ye olan ihracatını bir başka değişle AB'nin Türkiye'den olan ithalatını artıracaktır. Dolayısıyla katsayının beklenen işareti pozitiftir.
- AB'nin Gayri Safi yurt içi hasılası: β_3 'ün beklenen değeri pozitiftir. Daha öncede belirtildiği gibi GSYİH'da meydana gelecek bir artış, o artışın meydana geldiği yerdeki ki iç ve dış talebi artıracaktır. AB'daki gelir artışı AB'nin gerek kendi içerisindeki gerek yurt dışından olan mallara talebi artıracaktır. Yurt dışından olan mallara talebin artması demek diğer ülke mallarına olan talepteki artış gibi Türkiye'nin mallarına olan talebi de artıracaktır. Kısacası AB'nin GSYİH'sında meydana gelen artış Türkiye'den yapılan ithalatı yani Türkiye'nin AB'ye yapmış olduğu ihracatı arttıracaktır. Bu gerekçeyle de beklenen işaret pozitiftir.
- Rekabetle ilgili düzenleme: β_4 'ün beklenen işareti ise pozitiftir. Türkiye'de rekabetle ilgili yapılan düzenlemeler sonucunda yerli firmalar yabancı firmalarla rekabet edebilmek için kendi üretim süreçlerine ve maliyet unsurlarına dikkat edeceklerdir. Buda Türk firmalarının uluslararası alanda söz sahibi olması yani Türkiye'nin ihracatının artması anlamına gelmektedir.

Bunun anlamı rekabetle ilgili düzenlemelerin Türkiye'nin AB'ye olan ihracatını pozitif yönde etkileyeceği anlamındadır. Yani beklenen işaret pozitifdir.

Yukarıda da ifade edildiği gibi öncelikle sahte regresyon probleminin olup olmadığı ve varsa bunun birim kök testiyle kaldırılması gerektiğini ifade etmiştik. Yapılan birim kök sınavında:

- *cr*: Türkiye'de rekabetle ilgili düzenlemeleri temsil etmektedir. Gölge değişkenler birim kök testine tabi tutulamaz. Bizim modelimizde de *cr* kukla değişken olduğu için birim kök testine tabi tutulmamıştır.
- *eri*: Türkiye'deki reel döviz kuru indeksinin, yapılan birim kök sınavı sonucunda durağan olmadığı gözlenmiştir. Seri fark durağandır.
- *eugdp*: AB'nin GSYİH'sı birim kök testine tabi tutulmuş ve serinin testi başarıyla geçtiğini yani serinin durağan olmadığını görmekteyiz.
- *expt*: Türkiye'nin AB'ne ihracatı veya AB'nin Türkiye'den ithalatının da testi geçtiğini yani serilerin durağan olduğunu görmekteyiz.
- *imp*: Türkiye'nin AB'den ithalatı veya başka bir ifade ile AB'nin Türkiye'den ihracatı. Bu serinin durağanlık testinde başarısız olduğunu test sonuçlarından görmekteyiz. Seri fark durağan çıkmıştır.
- *trgdp*: Türkiye'nin GSYİH'sı yapısal sınavında başarısız olmuş yani Trend durağan çıkmıştır. Yapılan düzeltmeyle Trend durağanlık kaldırılmıştır.

Modellerde otokorelasyon problemini ortadan kaldırmak için de bağımlı değişkenin değeri, modele bağımsız değişken olarak ilave edilmiştir. Yapılan işlem kısaca şöyledir.

$$\Delta Y_t = \beta_0 + \beta_1 X + \beta_2 Y_{t-1} + \alpha_i \sum_{i=1}^m \Delta Y_{t-i} + u_t$$

Denklemden yer alan ΔY_{t-i}

$$\Delta Y_{t-1} = Y_{t-1} - Y_{t-2}$$

dir.

Buna göre bizim tekrar ithalat ve ihracat fonksiyonlarımızı yazacak olursak. Burada $\Delta = dlt$ olarak alınmıştır.

İthalat fonksiyonumuz:

$$gimp = \alpha_0 - \alpha_1 eri_{(-2)} + \alpha_2 gtrgdp - \alpha_3 cr + \alpha_4 dltgimp(-1) + e_i$$

ihracat fonksiyonumuz ise :

$$l \exp t = \beta_0 + \beta_1 l \exp t_{(-1)} + \beta_2 leri + \beta_3 leugd p + \beta_4 cr_{(-1)} + \beta_5 dlt \exp t_{(-1)} + \beta_5 dlt \exp t_{(-2)} + \beta_6 dlt \exp t_{(-3)} + \beta_7 dlt \exp t_{(-4)} + \varepsilon_i$$

1991:-2005:2 dönemine ait veriler E-views 3.1 Ekonometri programında analiz edilmiş ve aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir. Türkiye'nin ithalatıyla ilgili regresyon sonuçları aşağıdaki gibidir.

Dependent Variable: GIMP

Method: Least Squares

Date: 05/11/06 Time: 23:01

Sample(adjusted): 1991:4 2005:2

Included observations: 55 after adjusting endpoints

Variable	Coefficien t	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.038849	0.585893	1.773104	0.0823
LERI(-2)	-0.213137	0.124032	-1.718402	0.0919
GTRGDP(-1)	0.200009	0.061727	3.240229	0.0021
CR	0.015442	0.039437	0.391571	0.6970
DLTGIMP(-1)	-0.231225	0.079275	-2.916728	0.0053
R-squared	0.276791	Mean dependent var		0.044823
Adjusted R-squared	0.218934	S.D. dependent var		0.137676
S.E. of regression	0.121675	Akaike info criterion		-1.288411
Sum squared resid	0.740246	Schwarz criterion		-1.105926
Log likelihood	40.43129	F-statistic		4.784072
Durbin-Watson stat	1.673170	Prob(F-statistic)		0.002401

Bu sonuçlara göre model bir bütün olarak anlamlıdır ve otokorelasyon problemi yoktur. Sadece rekabetle ilgili düzenlemenin işareti beklentimiz yönünde değildir. Zaten rekabetle (CR) ilgili düzenleme de istatistiksel olarak anlamsızdır. 1991:1 ve 2005:2 dönemleri arasında üçer aylık veri kullanılarak yapılan regresyon sonuçlarına göre: reel döviz kuru indeksinde(LERİ) yüzde100 lük bir artışın/azalışın Türkiye'nin ithalatı (GİMP) üzerinde yaklaşık olarak yüzde21'lik bir azalışa/artışa sebep olduğu görülmektedir. Burada modele iki dönemlik bir gecikme konmuştur. Çünkü döviz kurundaki bir değişiklik anında dış ticarete yansımamakta. Yapılan anlaşmalar gereği döviz kurundaki değişim birkaç dönem sonra ithalata yansımaktadır. Burada da yapılan

test sonuçlarına göre 2 dönem yani 6 aylık bir gecikme ile ithalata yansıdığı görülmektedir.

Aynı şekilde Türkiye'nin milli gelirindeki (TRGDP) yüzde 100'lik bir artışın, ithalatımızı yüzde20 artırdığı görülmektedir. Döviz kurunda olduğu gibi burada da milli gelirden ortaya çıkan bir değişim ithalatı aynı dönemde etkilememektedir. Gelirdeki değişim ithalata birkaç dönem sonra yansımaktadır. Burada yapılan sınıma göre Türkiye'deki gelir artışının 1 dönem (altı ay) gecikmeyle AB'den yapılan ithalata yansıdığını görmekteyiz.

Rekabetle ilgili düzenlemelerin istatistiki olarak bir anlamı yoktur. Rekabetle ilgili düzenlemeler ithalat üzerinde neredeyse etkisiz denecek kadar az bir etkiye sahiptir. Bunu şu şekilde açıklamak mümkündür. 1994 yılında Türkiye'de 4058 sayılı yasal düzenleme ile ilk kez rekabet kuralları düzenlenmiş ve rekabet hukuku için bir adım atılmıştır. Fakat gerek o yasal düzenlemedeki maddeler gerek se daha sonra rekabetle ilgili yapılan yasal düzenlemelerin çok yeterli olmadığını görmekteyiz. Dolayısıyla rekabet konusundaki düzenlemelerin ithalat üzerinde çokta bir etkisinin olmadığını görmekteyiz. İhracat fonksiyonunun regresyon sonuçları da aşağıda verilmiştir.

Dependent Variable: LEXPT
 Method: Least Squares
 Date: 05/12/06 Time: 00:11
 Sample(adjusted): 1992:2 2005:2
 Included observations: 53 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-5.197254	2.666640	-1.948990	0.0577
LEXPT(-1)	1.061126	0.104240	10.17960	0.0000
LERI	-0.191992	0.099480	-1.929947	0.0601
LEUGDP	0.406102	0.229429	1.770058	0.0836
CR	-0.132940	0.044165	-3.010096	0.0043
DLTEXPT(-1)	-0.542534	0.190473	-2.848354	0.0067
DLTEXPT(-2)	-0.472929	0.193271	-2.446973	0.0185
DLTEXPT(-3)	-0.336806	0.164634	-2.045787	0.0468
DLTEXPT(-4)	0.296753	0.141896	2.091335	0.0423
R-squared	0.982819	Mean dependent var	8.167977	
Adjusted R-squared	0.979695	S.D. dependent var	0.483160	
S.E. of regression	0.068848	Akaike info criterion	-2.360313	
Sum squared resid	0.208562	Schwarz criterion	-2.025735	
Log likelihood	71.54828	F-statistic	314.6201	
Durbin-Watson stat	2.094026	Prob(F-statistic)	0.000000	

Bu modelde tüm değişkenler istatistiki olarak anlamlıdır. Aynı zamanda F istatistiğine bakıldığı zaman modelin bir bütün olarak ta anlamlı olduğunu görmekteyiz. Üstelik otokorelasyon problemi de yoktur. Döviz kuru indeksindeki (LERİ) ile AB'nin bizden ithalatı veya bizim AB'ye ihracatımız arasında pozitif yönlü bir ilişki beklememize rağmen bulduğumuz sonuç tam tersi yani negatif yönlüdür. Kısacası döviz kuru indeksinde meydana gelen yüzde100'lük bir artı/azalış, AB'ye yaptığımız ihracat üzerinde yaklaşık olarak yüzde19 bir azalış yaratmaktadır. Gerçi bu durum teoriye uygun değildir.

AB'nin GSMH'sındaki değişiklik bizim ihracatımız üzerinde çok ciddi bir etkiye sahip. AB'nin milli gelirindeki yüzde100'lük bir artış bizim AB'ye olan ihracatımızı yaklaşık yüzde40 arttırmaktadır.

Bir diğer değişken olan Türkiye'nin rekabetle ilgili düzenlemesi (CR) istatistiki olarak anlamlıdır fakat işaret beklediğimiz yönde değildir.

Daha anlamlı modeller ortaya koyabilmek için başka değişkenler ve/veya farklı gecikme ile aynı değişkenler modele konmuştur. Fakat, ya model bir bütün olarak

anlamsız çıkmıştır veya otokorelasyon problemi ortaya çıkmıştır. Tıpkı rekabetle ilgili yapılan düzenlemede olduğu gibi, Gümrük Birliği de bir gölge değişken olarak modele konmuş fakat AB ile dış ticaretimiz açısından hiçbir anlam ifade etmemiştir. En uygun modeller yapılan sınamalar sonucunda yukarıda yazılan modeller olduğuna karar verilmiştir.

SONUÇ

Dünya ekonomisinde özellikle son yarım asırdan bu yana baş döndüren bir küreselleşme süreci yaşandığı görülmektedir. Daha önce az olan veya neredeyse hiç yok denece kadar olan, gelişmiş, gelişmekte olan ve geri kalmış ülke ekonomileri arasındaki ilişkiler artmıştır. Bu ilişkileri incelediğimiz zaman, bunların sadece ticari ilişkiler olmadığını daha ileri düzeyde bir takım ekonomik işbirlikleri olduğunu görmekteyiz. Özellikle dünyada başlayan ekonomik birleşmelerin görünen yaralarından dolayı gerek geri kalmış, gerek gelişmekte olan ve gerekse gelişmiş ülkeler ekonomik birleşme yolunda adımlar atmaya başlamışlardır.

Ülkeler arasında gerçekleşen yakınlaşmalar yeni bir takım olguları da beraberinde getirmiştir. Ekonomik yakınlaşmalar sonucu, ekonomik sınırlar ortadan kalkmış, sadece siyasi sınırlar kalmıştır. Ekonomik sınırların ortadan kalkmış olması ülkeler arasındaki ticaretin gelişimine katkıda bulunmuştur. Sadece ticaretin gelişmesine katkıda bulunmakla kalmamış, aynı zamanda sınır ötesindeki firmalarla işbirliği yapma veya rekabet etmeyi öğretmiştir. Bu bakımdan, ekonomik birleşmeler, sadece ülkeleri değil aynı zamanda firmaları da birleştirmiştir/rakipleştirmiştir. Daha önce korumacı duvarlar arkasında düşük kaliteli yüksek maliyetle üretim yapan firmalar, ülkeler arasındaki ekonomik birleşmelerle birlikte koruma zırhından çıkartılmıştır. Böylelikle uluslararası ticarete rekabet edebilmek için kendilerini geliştirmek zorunda kalmışlardır. Koruma zırhının çıkartılmış olması sadece rekabetin uluslararası boyutta değil aynı zamanda ulusal boyutta da gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Rekabetin artmasıyla; daha fazla mal arz edilir hale gelirken hem de daha kaliteli mallar üretilmektedir.

Dünyada yaşana bu hızlı küreselleşme süreci sonucunda sadece rekabet hız kazanmamış, rekabetle birlikte rekabeti belirleyen kurallarda hız kazanmıştır. Rekabeti belirleyen kurallarda baş döndüren bir gelişme yaşanmaktadır. Rekabetteki bu hızlı gelişmelerin firmaları yeni arayışlar içerisine ittiğini de görmekteyiz. Firmalar bu arayışlar çerçevesinde bir taraftan bir çok gelişmiş devlet tarafından yasaklanan kartel oluşumlarına yönelmekte, diğer taraftan ise durumunu kötüye kullanan monopoller gibi davranmaya çalışmaktalar.

Günümüzde; gerek mal, gerek hizmet ve hatta sermaye ticareti konusunda liberalleşmede önemli yol kat edilmiş olmasına karşın, bir çok piyasada rekabetten de bahsetmek mümkün değildir. Uluslararası anlaşmalar yoluyla her ne kadar miktar kısıtlamaları kaldırılmış veya azaltılmış olsa da, diğer tarife dışı engellerle ticaret bir şekilde kısıtlanmaktadır. Bu durum da rekabeti azaltıcı etki yaratmaktadır. Rekabet azaltıcı bu etki, ancak uluslararası kurum/kurumlar tarafından rekabetle ilgili bir takım politikalar geliştirilerek giderilebilir.

Burada düzenlenecek olan rekabet politikası, uluslararası ticaret politikası ile yakın ilişki içerisinde de olmak zorundadır. O zaman şunu söyleyebiliriz ki tarife dışı engeller uluslararası ticareti kısıtlamaktadır. Uluslararası ticaretle rekabet politikası da yakın ilişki içerisinde olduğuna göre, tarife dışı engellerle rekabet politikası arasında da yakın bir ilişki söz konusudur. Tarife dışı engelleri aşmanın bir yolu ulusal pazarda bulunan bir firma ile yabancı bir firmanın anlaşarak ülke içerisinde üretime başlaması. Bu şekilde ülkenin ekonomik sınırlarındaki tarife dışı engeller aşılmış olacaktır. Fakat ortaya farklı bir yapı çıkacaktır. Yabancı firmalarla, ulusal firmalar aralarında anlaşarak gümrükleri aşmış olacaklar fakat kartelleşmeye doğru gitmiş olacaklar.

Kartellerin kurulması gerek bir bütün olarak ülkenin, gerekse ülke vatandaşlarının yani bireylerin refahını azaltan bir faktör olduğu için, tarife dışı engellerle rekabet politikası arasında yakın bir ilişki doğmaktadır. Buradan varılacak sonuç şudur ki rekabet politikasında temel amaç kartel oluşumunu önlemek değil, kartel oluşumunu doğuracak faktörleri de ortadan kaldırmaktır.

Yalnız unutulmaması gereken bir şey vardır ki, o da bu faktörler ancak yapılacak yasal düzenlemelerle olmaktadır. Yasal düzenleme yapmadan ve herhangi bir yaptırım gücüne sahip olmayan kuralların toplumda kullanılması mümkün değildir. O zaman rekabet politikasında hedef rekabeti engelleyen veya engelleyebilecek her türlü unsur ortadan kaldırmaktır. Ancak hukuk kurallarıyla yapabilir ki, bu durumda da karşımıza rekabet hukuku çıkmaktadır. Rekabet hukuku, rekabet ortamının sağlanması için kendine has ilkeleri olan bir disiplindir. Ancak, bu ilkelerin başarılı bir şekilde uygulanması toplumun kültür yapısına da bağlıdır. Rekabeti geliştirmek istiyorsak bu durumda toplumumuzda rekabet kültürünün oluşumuna da katkıda bulunmalıyız.

O halde yukarıda anlatılanlardan yapılacak olan çıkarım şudur; Rekabet politikaları, rekabet kültürüne sahip toplumlarda çok daha hızlı gelişir ve yerini bulur.

Gerek Amerika gerekse Avrupa ülkeleri yakın geçmişte ortaya çıkan bazı kartellerle mücadele etmişler ve bunları ortadan kaldırmak için çeşitli yasalar yapıp kararlar almışlardır. Bu kararlar sonucunda da bir takım oluşumlar içerine girmişlerdir. Bu oluşumlardan en önemlisi, AB olarak adlandırılan oluşumdur.

Avrupa'da ortaya çıkan demir-çelik kartelleri, Avrupa'yı savaş içerisine süreklemiş ve Avrupa bunun acısını yıllarca çekmiştir. Bu durumu ortadan kaldırmak amacıyla, Avrupa'da bir birlik oluşturma fikri doğmuştur. Avrupa'da bir birlik oluşturma fikri II. Dünya Savaşından önceye dayansa da, meyvelerini II. Dünya savaşından sonra vermeye başlamıştır. İlk başta İngiltere'nin bazı sebeplerden dolayı içerisinde bulunmak istemediği bugünkü Avrupa Birliği, altı devletle yola çıkmıştır. Fransa, Belçika, Almanya, İtalya, Lüksemburg ve Hollanda'dan oluşan altı Avrupa ülkesi 1950'li yıllarda birleşmeye giden yol için ilk adımlarını atmışlardır. Atılan bu adımların arkasında önemli iktisadi nedenler bulunmaktadır. Buy nedenlerden bir tanesi de o dönemde çok yaygın olan kartellerdir. Birleşmeler sonucunda, kartellerle mücadele edileceği ve rekabetçi bir piyasa yapısı oluşacağı kanısı vardı.

Avrupa'da 1950'li yıllarda ortaya çıkan bu oluşum, Avrupa'daki diğer devletlerin ilgi odağı olduğu gibi bizimde ilgi odağımız haline gelmiştir. İlgi odağımızın olmasının çok ciddi bir sebebi vardır. Bir defa Avrupa Birliği'nin olduğu bölgeye çok yakın bir konumdayız. Diğer sebep ise dış ticarete çok ciddi bir ilişki içerisindeyiz.

Türkiye'nin dış ticaret rakamlarına baktığımız zaman yapılan toplam dış ticaret hacminin yüzde50'den fazlası AB (15 ülke) ile yapılmaktadır. Bu 15 ülkeyle olan dış ticaret hacmine, her ne kadar ekonomik aktiviteleri çok büyük olmasa da, Mayıs 2004'te birliğe katılan 10 üyeyi de dahil edersek, bu oran yüzde 60'lara doğru yaklaşmaktadır. Bu sonuca göre Türkiye en çok ticareti AB ile yapmakta, fakat dikkat çeken bir diğer konu da Türkiye'nin dış ticaretinin açık vermesidir.

Türkiye Cumhuriyeti 1923 yılından itibaren birazda dünya konjonktürüne göre farklı dış ticaret politikaları izlemiştir. En belirgin politika değişikliği 1980 yılında yapılanıdır. 1980 yılına kadar dışa kapalı (ithal ikameci) sanayileşme politikası izlenmiştir. 1980 yılına gelindiğin de bu politikada bazı tıkanıklıkların olduğu ve bazen ülke ihtiyaçlarına cevap veremediği için başarısız olduğu gözlenmiş ve ihracata dayalı sanayileşme politikası ile değiştirilmiştir. Bu politika değişikliği ile Türkiye'nin dış ticaretinde bir artış olduğunu gözlemlemekteyiz. Türkiye, Bu politika değişikliğinden

sonrada bir çok defalar küçük veya büyük çaplı krizler yaşamıştır. Hatta dışa açık sanayileşme politikası benimseyen ülke ekonomileri dış krizlere de açık hale gelmektedir. Bunun örnekleri Türkiye’de de yakın zamanda yaşanmıştır.

1980’li yılların sonuna doğru AB ile ilişkilere hız verilmiş ve bu gün üyelik konusunda çok ciddi bir noktaya gelinmiştir. 1996 yılında yürürlüğe giren Gümrük Birliği kararının bir sonucu olarak tarafların rekabet politikalarının ve rekabet hukukunun bir birine uyumlaştırılmasıdır. Bu gerekçeyle 1994 yılında Türkiye de rekabetle ilgili olarak yasal bir düzenleme yapılmış ve yürürlüğe girmiştir. Fakat bu yasanın günün şartlarına ve AB rekabet politikalarına uygun olarak düzenlenmesi gereği ortaya çıkmaktadır.

AB rekabet politikalarının 40 yıllık bir geçmişe sahip olduğu ve sürekli olarak kendini yenilediği ve üstelik bu konuda yapılmış en iyi düzenlemelerden bir tanesi ve çok fazla içeriğe sahip olduğu bilinmektedir. Bu çok fazla ayrıntı ve uygulamanın içerisine Türkiye’deki firmalar çok hızlı bir şekilde girmekte ve bu hız karşısında ne olduğunu firmalar da anlayamamaktadır. Bu durumun Türk firmalarını olumsuz yönde etkilediği kesindir. Bu gerekçeden dolayı da Türkiye’de rekabet politikasının iyi algılanması ve uygulanması gerekmektedir. Bu algılama ve uygulama Türk ihracatçıların gerek dünya pazarı gerekse AB pazarına adaptasyonlarını hızlandırmakta ve Türkiye’nin uluslararası pazarda rekabet gücünü artırıcı etki yaratmaktadır. Rekabet politikalarına bu hızlı uyum ve algılama, ancak AB rekabet politikalarını iyi bilmek ve anlamakla olabilecektir.

AB rekabet politikalarını anlamak, Türkiye’de rekabetle ilgili yapılacak olan düzenlemelerin de daha iyi yapılması anlamını taşımaktadır.

AB içerisinde en hassasiyetle durulan konulardan bir tanesi devlet yardımları konusudur. Devlet yardımlarının firmalara hakız kazanç temin edeceği ve bu haksız kazancın piyasadaki rekabeti ortadan kaldıracığı savunulmaktadır. Türkiye’de gerek sanayi sektörü gerek hizmetler ve tarım sektörü çeşitli devlet yardımlarını almaktadır. Bu durum firmalar arasındaki dengeyi bozarak rekabet şartlarını ortadan kaldırmaktadır.

Rekabet politikalarında amaç, kısmen adil bir piyasa ortamında firmaların fiyat, satış, kalite vb kazançlar için yarışması ve bunlarla en büyük payı piyasadan alması anlamını taşımaktadır. Kısaca buradan da anlaşılacağı gibi rekabet fiyat ve fiyat dışı

faktörler üzerinden yapılmaktadır. Düşük maliyetler, ucuz işgücü, düşük vergi oranları, döviz kurlarındaki lehte olan durum hep fiyat rekabeti ile ilgili durumdur

Fakat rekabet sadece fiyat rekabeti değildir. Yani ucuz işçilik, düşük vergi oranı veya düşük maliyet, ihracatı teşvik eden döviz kuru gibi unsurların yanında kalite, hizmet anlayışı, üretim sonrası servis vb. faktörlerden de oluşmaktadır.

Bu çalışmada yapılan regresyon sonuçlarına baktığımız zaman döviz kurunda meydana gelen bir değişme Türkiye'nin ihracatını arttırmıyor. Bu açık bir şekilde görülmektedir. O halde bu sonuca göre bizim AB ile fiyat rekabeti etme şansımız yoktur. Yapılması gereken şey fiyat dışı rekabettir. Döviz kurundaki artış, teoriye göre ülkenin ihracatını arttırması gerekirken, Türkiye'nin AB'ye olan ihracatında çok farklı sonuçlar doğuruyor. O halde bizim döviz kuruyla oynayarak ihracatta rekabet gücümüzü arttırmamız mümkün görülmemektedir.

Türkiye'nin uluslararası rekabette sadece kur hareketleri ve maliyetleri kısırak yapılacak rekabetin yeterli olmadığı görülmektedir. Kurlarda yapılan hareketlerin olumlu etkilerinin oldukça kısa süreli ve geçici olduğu görülmektedir. Bu tip ayarlamalara kaşın Türkiye'de özel imalat sanayi üreticileri sürekli maliyetlerini kısmak ve kar marjlarını daraltmak zorunda kalmaktadırlar. Sadece parasal önlemlerin yetersiz olduğu göz önüne alındığında, özellikle rekabete açık sektörlerde yapısal değişiklikler yapma gereği ortaya çıkmaktadır. Özellikle verimliliği artırıcı önlemler almak ve üretimi dünyanın değişen talep yapısına rahat uyum sağlayabilecek şekilde esnek hale getirmek gerekmektedir. Bunu başarmanın yolu da, yeni yatırımlar, eğitilmiş insan gücü ve AR-GE faaliyetleri gibi yapısal faktörlere yönelmekle mümkün olabilecektir.

Ürünlerin ve satış sonrası hizmetlerin standardize edilmesi de rekabette önem taşıyan diğer bir unsurdur. Üretim planlarında büyük ölçekli düşünmek gereği vardır. Böylece talep artışları olduğu durumlarda karşılık vermek ve üretim standardını korumak da kolaylaşmaktadır.

KAYNAKÇA

- Adamantopoluos, K., 1990, Subsidies in External Trade Law of the EEC: Towards a Stricter Legal Discipline, *European Law Review*
- Agnew, 1985, **Competition Law**, London
- Aktan, C. C., ve Vural, İ. Y., 2004, **Rekabet Gücü ve Rekabet Stratejileri**, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, Yayın No:254, Ajans-Türk Basın ve Basım A.Ş.
- Arize, A. ve Afifi,R., 1987, The Econometric Examination of Import Demand Function in Thirty Developing Countries, *Journal of Post Keynesian Economic*, Vol:9, No:4, s.604-615
- Arslan, I. ve Wijnbergen, S., 1993, Export Incentives, Exchange Rate Policy and Export Growth in Turkey, *The Review of Economics and Statistics*, 75, 1, s.128-133.
- Asbeek Brusse, W., ve Griffiths, T., 1997, The Management of Markets: Business, Governments and Cartels in Post-War Europe, *Business and European Integration since 1800*, Ed.: Ulf Olsson, Göteborg, s.162-188
- Audretsch, D., Baumol, W. J., ve Burke A. E., 2001, Competition Policy In Dynamic Markets, *International Journal of Industrial Organization*, Volume 19, Issue 5, s. 613-634
- Aydoğuş, İ., 2000, **Türkiye'nin Avrupa Birliği İle Bütünleşme Sürecinde Devlet Yardımları**, Afyon Kocatepe Üniversitesi yayınları, Yayın No: 28, Uyum Ajans, Ankara
- Backman, J., 1967, **Advertising and Competition**, University of London Press, London
- Baier S. L., ve Bergstrad, J. H., 2001, The Growth Of World Trade: Tariffs, Transport Costs, And Income Similarity, *Journal of International Economics*, Volume 53, Issue 1, s. 1-27
- Ballance, H. R., 1988, **Economic Development and International Trade**, London
- Banchoff, T., 2002, The Politics of The European Research Area, ACESWorking Paper Series 2002.3, American Consotium on European Union Studies, Washington DC
- Barlow, R., ve Şenses, F., 1995, The Turkish Export Boom: Just Reward or Just Lucky, *Journal of Development Economics*, s.11-133.

- Bellamy, C.W., Child, G.D., 1978, **Common Market Law of Competition**, London, Sweet & Maxwell
- Bénassy-Quéré, A., Fontagne, L., ve Lahreche-Revil, A., 2001, Exchange-Rate Strategies in the Competition for Attracting Foreign Direct Investment, *Journal of the Japanese and International Economies*, Volume 15, Issue 2, s.178-198
- Benigno, P., 2006, Comment on “How important are nontradable goods prices as sources of cyclical fluctuations in real exchange rates?” by Ariel Burstein, Martin Eichenbaum and Sergio Rebelo, *Japan and the World Economy*, Article in Press
- Bork, 1978, **Antitrust Paradox, A Policy at War with Itself**, New York
- Bolton, R., 2005, European Court of Auditors, European Sources Online: Topic Guide, ProQuest Information and Learning
- Bougheas, S., 2006, Imperfect Capital Markets, Income Distribution And The Choice Of External Finance: A Financial Equilibrium Approach, *The Quarterly Review of Economics and Finance* Article in Press, Corrected Proof
- Boylan, T.A., Cuddy, M.P. ve O’Muircheartaigh, I., 1980, The Functional Form of the Aggregate Import Demand Equation, *Journal of International Economics*, Vol:10, s.561-566
- Cas, A., 1988, Productivity Growth and Changes in the Terms of Trade in Canada, *Empirical Methods for International Economics*, Ed.:R. Feenstra, Chambridge, MIT Press
- Clark, J. M., 1940, Toward a Concept of Workable Competition, *American Economic Review*
- Çeçen, A., 2004, Rasyonel Eylem, Aksiyomatik Bilgi ve Homo Economicus, *İktisat Üzerine Yazılar, İletişim Yayınları, İstanbul*
- Çetintaş, H., 2000, Küreselleşme Sürecinde Türkiye’nin Rekabet Politikası ve Rekabet Gücü, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul
- Da Casto, G.C., 1965, Elasticities of demand for Indian Exports: Empirical Investigation, *Indian Economic Journal*
- Davin, C., ve Sophister, J., 1998, Competition Policy- The essential Ingredient for an Integrated Europe, <http://www.tcd.ie/Economics/SER/archive/1998/ESSAY13.HTM> (20.12.2005)
- Demir, Ö., 2003, **Küresel Rekabette Etkin Devlet**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara

- Dobkins, I. H., 1996, Location, innovation and trade: The role of localization and nation-based externalities, *Regional Science and Urban Economics*, Volume 26, Issue 6, s.591-612
- Dong-Sung, C., 1998, From National Competitiveness to Bloc and Global Competitiveness, *Competitiveness Review* Vol:8-1, s. 1-23
- DPT, 2006, **9. Kalkınma Planı Dış Ticaret Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, DPT Yayınları, Ankara
- DPT, 1995, Türk Ekonomisindeki rekabet Gücündeki Gelişmeler, Ankara
- DPT, 1989, **Yatırım Teşvik Politikaları, VI. Beş Yıllık Kalkınma Planı Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, Ankara, s. 9-14
- Drucker, P. F., 2000, Gelecek İçin Yönetim 1990'lar ve Sonrası, Çev: Fikret Üçkan, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Yayın No.327, Minpa Matbaacılık, Ankara
- DTM (Dış Ticaret Müsteşarlığı), TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği), 2002, **Avrupa Birliği ve Türkiye**, Ankara
- Dulupçu, M. A., 2001, **Küresel Rekabet Gücü: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara
- Dumez, H., ve Jeunemaitre, A., 1999, **Avrupa'da Rekabet, Teşebbüsler Açısından Oyunun Yeni Kuralları**, Çev.: M. M. Yakupoğlu, Mor Yayınları, İstanbul
- Dunning, J., 1993, Dunning on Porte, Annual Meetings of Academy of International Business, Toronto
- Durand, M. ve Giorno, C., ty, Indicators of International Competitiveness Conceptual Aspects and Evaluation, OECD department of Economics and Statistics, Working Papers
- Ekin, N., 1997, **Küresel Bilgi Çağında Eğitim-Verimlilik-İstihdam**, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No:1997-43, İstanbul
- Encyclopedia International, Cilt 5. Bölümün yazarı: Benjamin, J. Katz; New York University.
- Erkan, C., 1993, **Küreselleşme ve Avrupa Topluluğu Karşısında Türkiye'nin Rekabet Yeteneği**, Takav Yayınları, İzmir
- Ersin, M. A., 2004, Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Ve Rekabet Gücü İçin Nasıl Bir Rekabet Politikası?, AB'ye Tam Üyelik Sürecinde Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Ve Rekabet Politikası Sempozyumu, 4-5 Mart, İstanbul

- Ertuğrul, Ö., 2003, “Avrupa Birliği Bölgesel Politikası Çerçevesinde Bölgesel Yardımlar”, Avrupa Birliği’nde Devlet Yardımları Kurallarını Belirleyen Çerçeve Ve İlke Kararları, Hazine Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü, Ankara
- European Commission: DG Competition, 2005, Joint selling of Bundesliga media rights: first Commission decision pursuant to Article 9 of Regulation 1/2003, Competition Policy Newsletter, No.2, s. 44-46
- European Commission: DG Competition, 2004, Regulation 1/2003 and the modernisation package fully applicable since 1 May 2004, Competition Policy Newsletter, No.2, s.1-6
- European Commission, 2003, 2003/128/EC. Decision No. 1/2003 of 28 January 2003 of the Committee established under the Agreement between the European Community and the Swiss Confederation on Mutual Recognition in relation to Conformity Assessment on the establishment of the list of conformity assessment bodies recognised under the Agreement, Legislation
- European Commission, 1983, *Official Journal of the European Communities* , L43 (15.2.1983), Luxembourg:, S.1-3; 14-15.
- European Commission, 1957, Treaty establishing the European Atomic Energy Community [Euratom], signed 25 March 1957, <http://www.europeansources.info/search/popDocById.do?ItemID=092/0000030>
- Feenstra, R.C., 1998, Integration Of Trade And Disintegration Of Production In The Global Economy. *Journal of Economic Perspectives* 12 4, s. 31–50
- Furse, M., 2005, **Competition law of the UK and EC**, 2nd ed. Blackstone Press
- Gaffar, S.J., 1988, The Determinants of Import Demand in Trinidad and Tobago: 1967-1984, *Applied Economics*, Vol:20, s. 303-313
- Gillingham, J., 1991, **Coal, Steel and the Rebirth of Europe, 1945-1955**, Chambridge University Pres, Chambridge
- Goldstein, M. ve Khan, M.S., 1979, The Supply and Demand for Exports: A Simultaneous Approach, *Review of Economics and Statistics*, s.275-276
- Gujarati, 2005, **Temel Ekonometri**, Literatür Yayınları
- Gümrükçü, H., 2002, **Türkiye ve Avrupa Birliği İlişkinin Unutulan Yönleri Dünü ve Bugünü**, Beta Yayınevi

- Hay, W., 2003, Geopolitics of Europe, Orbis, Volume 47, Issue 2 , s. 295-310
- Hamilton, C. B., ve Winters, L.A., 1992. Opening and international trade with Eastern Europe. Econ. Policy 14, s. 77–116.
- Han, E. ve Kaya, A., 2002, **Kalkınma Ekonomisi Teori ve Politika**, Etam Matbbası, Eskişehir
- Hinshaw, R.,1945,American Prosperity and the Brithish Balance of Payment Problem, Review of Economics and Statistics, Vol: 27, No:1, s.1-9
- Hokkonen, I. M., 1989, International Intra-Industry Competitiveness Anotomized, Helsinki.
- Holod D.ve Reed, 2004, Regional Spillovers, Economic Growth, and the Effects Of Economic Integration, Economics Letters , Volume 85, Issue 1, S.35–42
- Houthakker, H.S. ve Magee, S. P., 1969, Income and Price Elasticities in World Trade, Review of Economics and Statistics, Vol: 51, s.111-125
- İncekara, A., 1995, **Türkiye’de Teşvik Sistemi**, İTO Yayınları, Yayın No:1995-10 İstanbul
- İKV, 1997, Dünyada ve Türkiye’de Etin Rekabetin Sağlanmasında Rekabet Kurumlarının Yeri ve Önemi Semineri, İstanbul
- İSO, 1992, Sanayide Devlet Yardımları ve Teşvikler, İSO ve M. Ü. Avrupa Topluluğu Enstitüsü Ortak Yayını, İstanbul, 20-21 Mayıs Uluslararası Sempozyum
- İTO, 2001, Dış Ticaret Baskısındaki Sektörlerde Maliyet Profili, Yayın No:43
- İyibozkurt, E., 1995, **Uluslararası İktisat Teori ve Politika**, Ezgi kitabevi Yayınları, Bursa
- Karacusulu, N., 2001, Türkiye’de Bilimsel ve Teknolojik Göstergeler, Dış Ticaret Dergisi, Sayı:15, Ekim, Ankara
- Karluk, R., 2002, **Türkiye Ekonomisi**, Beta Yayınları, İstanbul
- Karluk, R., 1997, **Gümrük Birliği Dönemecinde Türkiye Gümrük Birliği Ne Getirdi, Ne Götürdü, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar:8**, Turan Kitabevi, Ankara
- Karluk, R., 1996, **Avrupa Birliği Türkiye**, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, İstanbul
- Kenyon, P., 1978, **Pricing**, Eicher

- Kibritçioğlu, A., 1998, Porter'in Rekabetçi Avantajlar Yaklaşımı ve İktisat Kuramı, Future's Technologies, Sayı:48
- Kibritçioğlu, A., 1996, Uluslararası Rekabet Gücü'ne Kavramsal Bir Yaklaşım, MPM Verimlilik Dergisi, 96/3, s.109-122.
- Khan, M.S. ve Mohsen, S., 1974, Import and Export Demand in Developing Countries, International Monetary Fund Staff Paper s.678-693
- Khan, M.S. ve Rose, K.Z., 1977 The Functional Form of the Aggregate Import Demand Equation, Journal of International Economics, Vol:7, s.149-160
- Knill, C., ve Lenschow, A., 2005, Compliance, Communication And Competition: Patterns Of EU Environmental Policy Making And Their Impact On Policy Convergence, European Environment, Vol.15, No.2, s.114-128
- Kojima, K., 2005, A Reversal Of "Competitive Advantage" Pattern: Heterogenization Versus Homogenization, Journal of Asian Economics, Volume 16, Issue 3, s. 443-463
- Komisyon Tebliğatı, 2001, OJ C 368
- Krizner, I. M., 1997, Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: an Austrian Approach, Journal of Economic Literature, Vol: XXXV, Mart 1997, s.60-70
- Krugman, P., 2001, **Politika Taşeronları ve Önemsizleşen Refah**, çev.:Neşenur Domaniç, Literatür Yayıncılık, İstanbul
- Krugman, P., 1994, Competitiveness: A Dangerous Obsession, in Paul Krugman et.all., Competitiveness: An International Economics Reader. New York: Foreign Affairs. 1994, s. 1- 19
- Krugman, P., 1991, Increasing Returns and Economic Geography, Journal of Political Economy 99, s. 484-99.
- Krugman, P. R., ve Obstfeld, M., 1997, Uluslararası İktisat Teori ve Politika, Uluslararası Ticaret Teorisi, Çev:Yahya Sezai TEZEL
- Kum, H., 1998, Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler: Yeni Yaklaşımlar, Eciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı:14.
- Küçükahmetoğulları, O., 2000, Türkiye ve Avrupa Birliği Gümrük Birliği'nin Ekonomik Etkileri, İktisat Dergisi, Aralık 2000, 34-47.

- Lahuel, M., ve Maskus, K. E., 1999, Competition Policy and Intellectual Property Rights in Developing Countries: Interests in Unilateral Initiatives and a WTO Agreement, The WTO/World Bank Conference on Developing Countries in a Millennium Round WTO Secretariat, Centre William Rappard, Geneva, 20-21 September
- Landau, R., 1992, Technology, Capital, Formation and U.S. Competitiveness, ed. B. G: Hickman, New York Oxford University Press, Competitiveness Review, Vol:1
- Lovasy, G., 1947, International Cartels. A League of Nations Memorandum, Lake Success, New York
- Löfsten, H. ve Lindelöf, P., 2002, Science Parks And The Growth Of New Technology-Based Firms- Academic-Industry Links, Innovation And Markets, Research Policy 31 6, s. 859-876.
- Maddala, G. S. Ve Miller, E., 1989, Microeconomics Theory and Application, McGraw-Hill Inc.
- Mah, J., 2000, An Empirical Examination of the Disaggregated Import Demand of Korea-the case of Information Technology Product, Journal of Asian Economics, Vol:11, s.237-244
- Makusen, J. R., 1992, Productivity, Competitiveness, Trade performance and real Income: the Nexus Among Four Concepts, Minister of Supply and Services, Canada
- Marx, K., 2000, **Kapital**, Birinci Cilt, çev: Alaattin Bilgi, Ankara: Sol
- Marx, K., 1973, **Grundrisse**, London, Penguin Classics
- McCarty, F., **1990 Problems of Developing Countries in the 1990s**, The World Bank, Washington
- McGeorge, R. L., 2000, Before the American Agricultural Economics Association Workshop on Policy Issues in the Changing Structure of the Food System, Antitrust Division U.S. Department of Justice, Tampa Florida
- Meade, J. E., 1968, Is the New Industrial State Inevitable?, Economic Journal, Vol: LXVIII, June 1968, s. 372-392
- Miller, S.M., 2004, New classical versus neoclassical frameworks: a review of Yang, Journal of Economic Behavior & Organization, Volume 55, Issue 2, s. 175-185

- Mohr, R. D., 2002, Technical Change, External Economies, and the Porter Hypothesis, *Journal of Environmental Economics and Management*, Volume 43, Issue 1, s.158-168
- Moussin, N., 2004, **Avrupa Birliği Politikalarına Giriş Rehberi**, Çev.: Ahmet Fethi, Mega Pres, İstanbul
- Müegge, H., 1990, Endüstriyel Kalkınmada ve Uluslararası Rekabette Ortaya Çıkan Eğilimler, TUSİAD, İstanbul.
- Neumann, M., 1998, The Evaluatin of Cartel Policy In Germany, *Competition Policies in Europe*, Amsterdam, s.41-53
- Nochken, U., 1989, International Cartels and Foreign Policy: The Formation of the International Steel Cartel 1924-1926, *Internatonal Cartels and Forign Policy*, Ed.:Clements Wurm, Stuttgart: Steiner, s.33-82
- Orcut,G.H., 1950, Measurement of Price Elasticitiesin Intarnational Trade, *Review of Economics and Statistics*, s. 117-132
- Öz, Ö., 1999, **The Competitive Advantage of Nations: The case of Turkey**, Aldershot Publishing Ltd.
- Pack, H., 1993, Technology Gaps Between Industrial and Developing Countries, *Proceeding of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, 1992
- Pekin, T., 1988, Teşvik tedbiri Olarak Sübvansiyonlar ve İşletme Kararı Üzerine Etkileri, Türkiye Vakıflar Bankası Yayını, Bornova
- Pietrobelli, C, 1991, Real Effective Exchange Rates: Methodological Proposals for a Computable Index and an Application to Chile: 1973-1986, *Economia Internazionale* February 44(1), s.57-85.
- Porter, M. E., 2000, *Rekabet Stratejisi*, Çev.: G. Ulubilgen, Sistem Yayıncılık , İstanbul
- Porter, M. E., 1996, What is Strategy?, *Harward Bussines Review*, (November-December 1996), s.61-78
- Porter, M. E., 1990, **Competitive Advantage Of nations**, The Free Pres, New York
- Porter, M. E., 1985, **Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance**, Free Pres, New York

- Pöschl, J, Vidovic, H, Wörz J ve Astrov, V (2005), Turkey: Macroeconomic Vulnerability, Competitiveness and the Labour Market, Turkish Economic Association, Türkiye Ekonomi Kurumu, Discussion Paper, 2005/5.
- President's Commission On Industrial Competitiveness, 1985, President's Commission on Industrial Competitiveness, Washington
- Prestowitz, C. V. Jr., 1995, The Fight over Competitiveness: A Zero-Sum Debate? in Competitiveness: An International Economics Reader. New York: Canada Occasional Paper Number 5, s.3-4.;
- Rapkin, D. P., ve Strand, J. R., 1995, Competitiveness: Useful Concept, Political Slogan, or Dangerous Obsession, National Competitiveness in A Global Economy, Ed.: Rapkin, D.P., ve Avery, W. P., London
- Reinert, E. S., 1994, Competitiveness and Its Predecessors – a 500-year cross- National Perspective, Business History Conference Papers, STEP Report No: R-03, Williamsburg -Virginia.
- Resch, A., 2005, **Phases of Competition Policy In Europe**, Institute of European Studies, University of California, Berkeley
- Resmi Gazete, 1994, Rekabetin korunması hakkında Kanun, Sayı 22140
- Resmi Gazete, 1967, İkinci Beş Yıllık Kalkınma Hedef ve Stratejisi, Sayı 12524
- Resmi Gazete, 1961, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Hedef ve Stratejisi, Sayı 10846
- Ricardo, D., 1971, **On the Principles of Political Economy and Taxation**, Ed. R. M. Hartwell, Pelican Classics
- Romer, D., 1996, **Advanced Macroeconomics**, McGraw-Hill.
- Rugman, A.M., ve D'Cruz, J. R., 1993, The Double Diamond Model Of International Competitiveness: The Canadian Experience, Management International Review, Vol: 33
- Sanders, N. R., ve Manrodt, K. B., 1994, Forecasting Practices in US Corporations: Survey Results, Interfaces, 24 (2), s.92–100.
- Sarmad, K., 1989, The Determinants of Import Demand in Pakistan, World Development, s.1619-1625
- Savaş, V., 1997, **İktisatın Tarihi**, Liberal Düşünce Topluluğu, İstanbul
- Scherer, F. M., 1994, Competition Policies For an Integrated World Economy, The Brookings Institution, Washington D.C.

- Schroeder J., 2000, European monetary and economic integration: present state and future directions, *Journal of Asian Economics*, Volume 11, Issue 1 , s. 23-29
- Schröter, H., 1998, Rekabet Kavramı Ve Bunun Avrupa Topluluğu Rekabet Kurallarında Uygulanması, *Türkiye Birinci Uluslararası Rekabet Senpozyumu*, 5-6 Eylül 1998, Türkiye Rekabet Kurumu
- Schröter, H., 1996, Cartelization and Decartelization in Europe, 1870-1995. Rise and Decline of an Economic Institution, *The Journal of European Economic History*, 1996-25, s:129-153
- Schumpeter, J. A., 1942, **Capitalizm, Socializm and Democracy**, New York Harper
- Scott, B. R. ve LODGE, C., 1985, **US Competition in the World Economy**, Boston, Harvard Business School Press
- Seyidoğlu, H., 2003, **Uluslararası İktisat, Teori Politika ve Uygulama**, Güzem Yayınları, İstanbul
- Seyidoğlu, H., 1988, **Uluslararası İktisat Teori, Politika ve Uygulama**, Güzem Yayınları No:2, İstanbul
- Singh, A., 1991, How Did East Asia Grow So Fast, UNCTAD Discussion Paper, No: 97.
- Sivri, U. ve Usta, C., 2001, Reel Döviz Kuru, İhracat ve İthalat Arasındaki İlişki, *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(4).
- Smith, A., 1776, **Ulusların Zenginliği**, çev: Ayşe Yunus ve Mehmet Bakırcı, Alan Yayıncılık
- Söğüt, M. A., 2000, **Avrupa Birliğinde Devlet Yardımları ve İmalat Sanayinde Uygulamaları**, KOSGEB, Ankara
- Stoneman, P., 1983, *The Economic Analysis of Technological Change*, Oxford University Press, New York
- Suiçmez, H., 2000, Verimlilik ve Rekabet, Rekabet Gücü, Teknoloji ve Verimlilik Tartışmalı Toplantı, Milli Produktivite Merkezi, Ankara
- Şahan, Ö., 2003, AB'ye Üye Ülkelerin Rekabet Gücü ile Türkiye'nin Rekabet Gücünün Karşılaştırılması, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Şahinalp, B. 1996, İhracatta Başarılı Olmanın 10 Temel Şartı, DTM, Dış Ticaret Dergisi, Sayı:2, Ankara

- Şahinbeyoğlu, G. ve Ulaşan, 1999, An Empirical Examination of the Structural Stability of Export Function: The Case of Turkey, CB, Discussion Papers: No: 9907, September 1999.
- Taplin, J.H.E., 1972, The Elasticities of Demand for the Export of a Single Country-A Consideration, Australian Journal of Agriculture Economics, Vol:15, No:2,s.103-108
- Taş, R., 2005, AR-GE Yoğunluğu- Rekabet Gücü İlişkisi Açısından Türkiye – AB Karşılaştırmalı Analizi, 2005 Maliye Sempozyumu
- Taymaz, E. ve Suiçmez, H., 2005, Türkiye’de Verimlilik, Büyüme ve Kriz, Türkiye Ekonomi Kurumu Tartışma Metni, 2005/4
- Teichova, A., 1974, **An Economic Background to Munich**, Chambridge University Pres, Cahambridge
- TDK, 1988, Türkçe Sözlük C. II, Ankara
- TİSK, 2004, XXII. Genel Kurul Çalışma Raporu, 25-26 Aralık 2004, TŞOF Plaka Matbaacılık, Ankara
- TİSK, 1996, Türkiye’nin Rekabet Gücü (AB Ülkeleri, Japonya ve ABD Karşılaştırması), Araştırma Dizisi 15, Yayın No:152, Ankara
- TOBB, ve DTM, 2002, **Avrupa Birliği ve Türkiye**, Doğuşum Matbaacılık
- Tokgöz, E. 1991, **Türkiye’nin İktisadi Gelişme Tarihi**, Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayın No: 16, Ankara
- Tourk, K., 2004, The political economy of east Asian economic integration, Journal of Asian Economics, Volume 15, Issue 5, S. 843-888
- Tsalıki, P. ve Tsoulfidis L., 1998, Alternative Theories of Competition” International Review of Applied Economics, Vol:40, No:2
- Tuna, Y., 1995, Dünyada Globalleşme Eğilimleri ve Dengeler, Çerçeve, sayı: Mayıs-Temmuz
- Turner, P. ve Van’t dack, J., 1993, Measuring International Price and Cost Competitiveness, BIS Economic Papers November, No.39: 1-149.
- Türkkan, E., 2001, **Rekabet Teorisi ve Endüstri İktisadı**, Turan Kitabevi, Ankara,
- TÜSİAD, 2002, Yeni rekabet Stratejileri ve Türk Sanayisi, Yayın No:T2002-07/322
- UN, 1999. World Investment Report, 1999. UNCTAD, New York.

- Utkulu, U. ve Seymen, D., 2004, Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey vis-a-vis the EU 15, European Trade Study Group, 6. Yıllık Konferansına Sunulan Tebliğ, EGTS 2004, Nottingham.
- Uydacı, M, 1996, Gümrük Birliği ve Türkiye'nin Rekabet Durumu, Banka ve Ekonomik Yorumlar, Temmuz 1996, Yıl 3, Sayı: 7
- Uysal, D., 2000, Teknolojik Gelişi ve Global Rekabet Üzerine Etkisi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:6 Konya
- Uzgören, E., 1999, Bilgi Toplumunda Uluslar arası Rekabatedebilirlik Avantajının Yaratılmasına Yönelik Stratejik Yaklaşım: Devingen Yaratıcılık (Inovation), Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Sayı:1999/1
- Ülger, İ. K. 2003, **Avrupa Birliği'nin ABC'si**, Sinemis Yayınları, Ankara
- Walde, K., 2002, The Economic Determinants Of Technology Shocks In A Real Business Cycle Model, Journal of Economic Dynamics and Control, Volume 27, Issue 1 , Kasım 2002, s. 1-28
- Waheeduzzaman, M., Ryans, J. K., 1996, Definition, Perspective, and Understanding of International Competitiveness: A Quest For a Common Ground, Competitiveness Review, Volume:6-2
- Wang, Z.K., ve Winters, L.A., 1991. The trading potential of Eastern Europe, J. Int. Econ. Integ. 7, pp. 113–136
- Whish, R., 1993, **Competition Law**, 3rd Edition, London, Butterwoths & Co. Publishers.
- Wu C., ve Lin C., Chen H., 2006, Optimal Selection Of Location For Taiwanese Hospitals To Ensure A Competitive Advantage By Using The Analytic Hierarchy Process And Sensitivity Analysis, Building and Environment, Graduate Institute of Business and Management, Yuanpei University of Science and Technology, 306 Yuanpei Street, Hsin Chu 30015, Republic of China, Taiwan Received 20 October 2005; accepted 2 December 2005. Available online 9 February 2006.
- Wulfdieter, Z., 1992, Avrupa Ekonomik Topluluğu ve Avrupa Kömür Çelik Topluluğu Anlaşmalarına Göre Sübvansiyon ve Devlet Yardımlarının Ekonomik Analizi, sanayide Devlet Yardımları ve Teşvikler, İSO ve Marmara Üniversitesi Avrupa Topluluğu Enstitüsü Ortak yayını, İstanbul

- Yeldan, E. ve Özkale, Ü., 2002, Measuring Exchange Rate Misalignment in Turkey, <http://www.bilkent.edu.tr/~yeldane/ozlale&yeldan2002.pdf>, 20.04.2005
- Yentürk, N., 1991, Teknoloji Yoğun mallar Açısından Türk Sanayinin Rekabet Gücü, Gelişme Stratejileri ve Politika Önerileri, 1991 Sanayi Kongresi Bildiriler Kitabı, TMMOB, Makina Mühendisleri Odası, Yayın No:148-1
- Yılmaz, B. (2003), Turkey's Competitiveness in the European Union: A Comparison with Five Candidate Countries- Bulgaria, The Czech Republic, Hungary, Poland, Romania and the EU 15, Ezoneplus Working Paper No:12, February 2003.
- Yiğitbaşı, Ş., ve Atabey, A., 2001, **Mikro İktisat**, Dizgi Ofset, Konya
- Yükseler, Z. (2005), Türkiye'nin Rekabet Gücündeki Gelişim (1997-2004 Dönemi), Türkiye Ekonomi Kurumu, Tartışma Metni, 2005/1.
- Zhu, M., 1991, Determinants of China trade pattern: A test of the Heckscher-Ohlin theorem, China Economic Review, Volume 2, Issue 1, S.115-142

İNTERNET KAYNAKLARI

- http://europa.eu.int/comm/regional_policy/index_en.htm (10.05.2005)
- http://europa.eu.int/abc/symbols/9-may/decl_en.htm (11.05.2005)
- <http://www.europeansources.info/search/docIntroEuById.do?ItemID=067/1000001> (10.02.2005)
- <http://www.deltur.cec.eu.int/default.asp?lang=0&ndx=12&mnID=2&ord=1&subOrd=0> (15.09.2004)
- <http://www.deltur.cec.eu.int/default.asp?lang=0&ndx=12&mnID=3&ord=4> (20.8.2005)
- <http://www.marketingpower.com/content4620.php> (15.09.2004)
- http://epp.eurostat.cec.eu.int/extraction/retrieve/en/theme1/euro/na_q?OutputDir=EJOutputDir_1340&user=unknown&clientsessionid=0063CCACF05BED7BFDB0AE75A3079A93.extractionworker2&OutputFile=na_q.htm&OutputMode=U&NumberOfCells=70&Language=en&OutputMime=textyüzde2Fhtml& (23.07.2005)
- <http://www.canaktan.org/ekonomi/yeni-avrupa/bir-bolgesel.htm> (13.03.2005)

- <http://www.europeansources.info/search/docTopicGuideById.do?ItemID=067/000007> (10.02.2005)
- <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ocak98/rekabet.htm> (13.03.2005)
- <http://www.dtm.gov.tr/ab/AByüzde20Sayfasi/tarhsel.htm> (23.10.2004)
- <http://www.dtm.gov.tr/ihr/genel/genel.htm> (23.10.2004)
- <http://www.dtm.gov.tr/Ekonomi/75yilbk/ulkyap.htm> (23.10.2004)
- <http://www.dtm.gov.tr/EKONOMI/TRKEKON.htm> (10.07.2004)
- <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/strateji/indxstr.htm> (12.03.2006)
- <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ozelsayiekim/AByüzde20yazi.htm> (13.3.2005)
- http://www.igeme.org.tr/tur/devlet/devlet_yard.pdf (12.04.2005)
- <http://www.ikv.org.tr/sozluk2.php?ID=1261> a(10.03.2005)
- <http://www.ikv.org.tr/pdfs/9d1e7701.pdf> b(10.03.2005)
- <http://www.mess.org.tr/ab/absol/ilkadimlar.pdf> (10.07.2004)
- <http://www.aof.edu.tr/kitap/IOLTP/1269/unite09.pdf> (15.02.2005)
- <http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/politika/bahcecis/istikra5.pdf> (15.03.2006)
- http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=241 05/05/2006)
- http://europa.eu.int/comm/dgs/competition/index_en.htm (15.03.2006)
- <http://www.focusinnovation.net/what.html> (10.12.2005)
- <http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Growth+Competitiveness+Index+rankings+2005+and+2004+comparisons> (10.03.2006)
- <http://www.turkishtrade.org/EKONOMI/YILLIK/2dvzkuru.htm> (24.01.2004)
- <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/dtdergi/tem97/7.htm> (24.01.2004)

EK -1: Büyüme Rekabet İndeksi Sıralaması (2004 ve 2005 Karşılaştırması)

	BRİ	BRİ	BRİ		
Ülke	2005 Sıralaması	2005 Değeri	2004 Sıralaması	Değişim 2004-2005	Değişim 2004-2005
Finlandiya	1	5.94	1	→	0
ABD	2	5.81	2	→	0
İsveç	3	5.65	3	→	0
Danimarka	4	5.65	5	↗	1
Tayvan	5	5.58	4	↘	-1
Singapur	6	5.48	7	↗	1
İrlanda	7	5.48	10	↗	3
İsviçre	8	5.46	8	→	0
Norveç	9	5.4	6	↘	-3
Avustralya	10	5.21	14	↗	4
Hollanda	11	5.21	12	↗	1
Japonya	12	5.18	9	↘	-3
İngiltere	13	5.11	11	↘	-2
Kanada	14	5.1	15	↗	1
Almanya	15	5.1	13	↘	-2
Yeni Zelanda	16	5.09	18	↗	2
Güney Kore	17	5.07	29	↗	12
Birleşik Arap Emirlikleri	18	4.99	16	↘	-2
Katar	19	4.97	—	n/a	n/a
Estonya	20	4.95	20	→	0
Avusturya	21	4.95	17	↘	-4
Portekiz	22	4.91	24	↗	2
Şili	23	4.91	22	↘	-1
Malezya	24	4.9	31	↗	7
Lüksemburg	25	4.9	26	↗	1
İrlanda	26	4.86	30	↗	4
İsrail	27	4.84	19	↘	-8
Hong Kong	28	4.83	21	↘	-7
İspanya	29	4.8	23	↘	-6
Fransa	30	4.78	27	↘	-3

Belçika	31	4.63	25	↘	-6
Slovenya	32	4.59	33	↗	1
Kuveyt	33	4.58	—	n/a	n/a
Kıbrıs	34	4.54	38	↗	4
Malta	35	4.54	32	↘	-3
Tayland	36	4.5	34	↘	-2
Bahrein	37	4.48	28	↘	-9
Çek Cumhuriyeti	38	4.42	40	↗	2
Macaristan	39	4.38	39	→	0
Tunus	40	4.32	42	↗	2
Slovakya	41	4.31	43	↗	2
Güney Afrika	42	4.31	41	↘	-1
Litvanya	43	4.3	36	↘	-7
Latviya	44	4.29	44	→	0
Ürdün	45	4.28	35	↘	-10
Yunanistan	46	4.26	37	↘	-9
İtalya	47	4.21	47	→	0
Botswana	48	4.21	45	↘	-3
Çin	49	4.07	46	↘	-3
Hindistan	50	4.04	55	↗	5
Polonya	51	4	60	↗	9
Mauritius	52	4	49	↘	-3
Mısır	53	3.96	62	↗	9
Uruguay	54	3.93	54	→	0
Meksika	55	3.92	48	↘	-7
El Salvador	56	3.86	53	↘	-3
Kolombiya	57	3.84	64	↗	7
Bulgaristan	58	3.83	59	↗	1
Gana	59	3.82	68	↗	9
Trinidad and Tobago	60	3.81	51	↘	-9
Kazakistan	61	3.77	—	n/a	n/a
Hırvatistan	62	3.74	61	↘	-1
Namibya	63	3.72	52	↘	-11

Kosta Rica	64	3.72	50	↘	-14
Brezilya	65	3.69	57	↘	-8
Türkiye	66	3.68	66	→	0
Romanya	67	3.67	63	↘	-4
Peru	68	3.66	67	↘	-1
Azerbeycan	69	3.64	—	n/a	n/a
Jamaika	70	3.64	65	↘	-5
Tanzanya	71	3.57	82	↗	11
Arjantin	72	3.56	74	↗	2
Panama	73	3.55	58	↘	-15
Endonezya	74	3.53	69	↘	-5
Rusya	75	3.53	70	↘	-5
Monoko	76	3.49	56	↘	-20
Filipinler	77	3.47	76	↘	-1
Cezayir	78	3.46	71	↘	-7
Ermenistan	79	3.44	—	n/a	n/a
Sırbistan ve Macaristan	80	3.38	89	↗	9
Vietnam	81	3.37	77	↘	-4
Moldova	82	3.37	—	n/a	n/a
Pakistan	83	3.33	91	↗	8
Ukrayna	84	3.3	86	↗	2
Makedonya	85	3.26	84	↘	-1
Gürcistan	86	3.25	94	↗	8
Uganda	87	3.24	79	↘	-8
Nijerya	88	3.23	93	↗	5
Venezuela	89	3.22	85	↘	-4
Mali	90	3.22	88	↘	-2
Mozambik	91	3.19	92	↗	1
Kenya	92	3.19	78	↘	-14
Honduras	93	3.18	97	↗	4
Gambiya	94	3.18	75	↘	-19
Bosna-Hersek	95	3.17	81	↘	-14
Mongolya	96	3.16	—	n/a	n/a

Guatemala	97	3.12	80	↘	-17
Sri Lanka	98	3.1	73	↘	-25
Nikaraguay	99	3.08	95	↘	-4
Arnavutluk	100	3.07	—	n/a	n/a
Bolivya	101	3.06	98	↘	-3
Dominik Cumhuriyeti	102	3.05	72	↘	-30
Ekvator	103	3.01	90	↘	-13
Tacikistan	104	3.01	—	n/a	n/a
Malawi	105	3	87	↘	-18
Etiyopya	106	3	101	↘	-5
Madagaskar	107	2.95	96	↘	-11
Doğu Timor	108	2.93	—	n/a	n/a
Zimbabve	109	2.89	99	↘	-10
Bangladeş	110	2.86	102	↘	-8
Kamerun	111	2.84	—	n/a	n/a
Kamboçya	112	2.82	—	n/a	n/a
Paraguay	113	2.8	100	↘	-13
Benin	114	2.74	—	n/a	n/a
Guyana	115	2.73	—	n/a	n/a
Kırgız Cumhuriyeti	116	2.62	—	n/a	n/a
Çad	117	2.37	104	↘	-13

EK-2: AVRUPA BİRLİĞİ MİLLİ GELİRİ İÇİM BİRİM KÖK TESTİ

ADF Test Statistic	5.238555	1yüzde Critical Value*	-2.6040
		5yüzde Critical Value	-1.9464
		10yüzde Critical Value	-1.6188

*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(EUGDP)

Method: Least Squares

Date: 05/11/06 Time: 21:42

Sample(adjusted): 1991:3 2005:2

Included observations: 56 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
EUGDP(-1)	0.007896	0.001507	5.238555	0.0000
D(EUGDP(-1))	0.175324	0.133455	1.313738	0.1945
R-squared	0.059641	Mean dependent var		14537.02
Adjusted R-squared	0.042226	S.D. dependent var		8932.875
S.E. of regression	8742.239	Akaike info criterion		21.02478
Sum squared resid	4.13E+09	Schwarz criterion		21.09712
Log likelihood	-586.6939	F-statistic		3.424850
Durbin-Watson stat	1.999957	Prob(F-statistic)		0.069695

EK-3) TÜRKİYENİN İHRACATI İÇİN BİRİM KÖK TESTİ

ADF Test Statistic	4.689271	1yüzde Critical Value*	-2.6040
		5yüzde Critical Value	-1.9464
		10yüzde Critical Value	-1.6188

*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(EXPT)

Method: Least Squares

Date: 05/11/06 Time: 21:44

Sample(adjusted): 1991:3 2005:2

Included observations: 56 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
EXPT(-1)	0.057696	0.012304	4.689271	0.0000
D(EXPT(-1))	-0.294959	0.135706	-2.173520	0.0341
R-squared	0.160672	Mean dependent var		151.3679
Adjusted R-squared	0.145129	S.D. dependent var		356.9641
S.E. of regression	330.0462	Akaike info criterion		14.47140
Sum squared resid	5882247.	Schwarz criterion		14.54374
Log likelihood	-403.1993	F-statistic		10.33722
Durbin-Watson stat	1.973858	Prob(F-statistic)		0.002203

EK-4: TÜRKİYE’NİN AB’DEN İTHALATI İÇİN BİRİM KÖK TESTİ

ADF Test Statistic	2.530428	1yüzde Critical Value*	-2.6040
		5yüzde Critical Value	-1.9464
		10yüzde Critical Value	-1.6188

*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(IMP)

Method: Least Squares

Date: 05/11/06 Time: 21:48

Sample(adjusted): 1991:3 2005:2

Included observations: 56 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IMP(-1)	0.043250	0.017092	2.530428	0.0143
D(IMP(-1))	-0.209690	0.141692	-1.479893	0.1447
R-squared	0.042136	Mean dependent var		203.5982
Adjusted R-squared	0.024398	S.D. dependent var		728.2686
S.E. of regression	719.3297	Akaike info criterion		16.02958
Sum squared resid	27941500	Schwarz criterion		16.10191
Log likelihood	-446.8282	F-statistic		2.375439
Durbin-Watson stat	1.878395	Prob(F-statistic)		0.129097

EK-5: TÜRKİYE’NİN MİLLİ GELİRİ İÇİN BİRİM KÖK TESTİ

ADF Test Statistic	-7.524930	1yüzde Critical Value*	-4.1249
		5yüzde Critical Value	-3.4889
		10yüzde Critical Value	-3.1727

*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(TRGDP)

Method: Least Squares

Date: 05/11/06 Time: 21:49

Sample(adjusted): 1991:2 2005:2

Included observations: 57 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TRGDP(-1)	-1.014237	0.134784	-7.524930	0.0000
C	21675.88	3127.623	6.930463	0.0000
@TREND(1991:1)	210.2241	50.50056	4.162807	0.0001
R-squared	0.512022	Mean dependent var		323.7544
Adjusted R-squared	0.493948	S.D. dependent var		7221.174
S.E. of regression	5136.948	Akaike info criterion		19.97750
Sum squared resid	1.42E+09	Schwarz criterion		20.08503
Log likelihood	-566.3588	F-statistic		28.33033
Durbin-Watson stat	2.038001	Prob(F-statistic)		0.000000

EK-6: REEL DÖVİZ KURU FARK BİRİM KÖK

ADF Test Statistic	-7.891235	1yüzde Critical Value*	-2.6040
		5yüzde Critical Value	-1.9464
		10yüzde Critical Value	-1.6188

*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(ERI,2)

Method: Least Squares

Date: 05/11/06 Time: 21:51

Sample(adjusted): 1991:3 2005:2

Included observations: 56 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(ERI(-1))	-1.063792	0.134807	-7.891235	0.0000
R-squared	0.530996	Mean dependent var		0.055357
Adjusted R-squared	0.530996	S.D. dependent var		14.77216
S.E. of regression	10.11654	Akaike info criterion		7.483916
Sum squared resid	5628.942	Schwarz criterion		7.520083
Log likelihood	-208.5497	Durbin-Watson stat		2.007811

EK-7: TÜRKİYE'NİN İTHALATI FARK BİRİM KÖK

ADF Test Statistic	-3.698559	1yüzde Critical Value*	-2.6048
		5yüzde Critical Value	-1.9465
		10yüzde Critical Value	-1.6189

*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(IMP,2)

Method: Least Squares

Date: 05/11/06 Time: 21:53

Sample(adjusted): 1991:4 2005:2

Included observations: 55 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(IMP(-1))	-0.726866	0.196527	-3.698559	0.0005
D(IMP(-1),2)	-0.344938	0.135937	-2.537486	0.0141
R-squared	0.575696	Mean dependent var		25.49709
Adjusted R-squared	0.567690	S.D. dependent var		1102.301
S.E. of regression	724.7662	Akaike info criterion		16.04526
Sum squared resid	27840162	Schwarz criterion		16.11826
Log likelihood	-439.2447	F-statistic		71.91040
Durbin-Watson stat	1.841804	Prob(F-statistic)		0.000000

EK-8: TÜRKİYE’NİN MİLLİ GELİRİ TREND

Dependent Variable: TRGDP
 Method: Least Squares
 Date: 05/11/06 Time: 22:00
 Sample: 1991:1 2005:2
 Included observations: 58

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	20792.37	1355.432	15.34003	0.0000
TRD	216.8192	39.96082	5.425794	0.0000
R-squared	0.344563	Mean dependent var		27188.53
Adjusted R-squared	0.332859	S.D. dependent var		6237.528
S.E. of regression	5094.730	Akaike info criterion		19.94368
Sum squared resid	1.45E+09	Schwarz criterion		20.01473
Log likelihood	-576.3666	F-statistic		29.43924
Durbin-Watson stat	2.009417	Prob(F-statistic)		0.000001

EK-9: TÜRKİYE’NİN İTHALATI REGRESYON SONUÇLARI

Dependent Variable: GIMP
 Method: Least Squares
 Date: 05/11/06 Time: 23:01
 Sample(adjusted): 1991:4 2005:2
 Included observations: 55 after adjusting endpoints

Variable	Coefficien t	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.038849	0.585893	1.773104	0.0823
LERI(-2)	-0.213137	0.124032	-1.718402	0.0919
GTRGDP(-1)	0.200009	0.061727	3.240229	0.0021
CR	0.015442	0.039437	0.391571	0.6970
DLTGIMP(-1)	-0.231225	0.079275	-2.916728	0.0053
R-squared	0.276791	Mean dependent var		0.044823
Adjusted R-squared	0.218934	S.D. dependent var		0.137676
S.E. of regression	0.121675	Akaike info criterion		-1.288411
Sum squared resid	0.740246	Schwarz criterion		-1.105926
Log likelihood	40.43129	F-statistic		4.784072
Durbin-Watson stat	1.673170	Prob(F-statistic)		0.002401

EK-10: TÜRKİYE'NİN İHRACATI REGRESYON SONUÇLARI

Dependent Variable: LEXPT

Method: Least Squares

Date: 05/12/06 Time: 00:11

Sample(adjusted): 1992:2 2005:2

Included observations: 53 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
	t			
C	-5.197254	2.666640	-1.948990	0.0577
LEXPT(-1)	1.061126	0.104240	10.17960	0.0000
LERI	-0.191992	0.099480	-1.929947	0.0601
LEUGDP	0.406102	0.229429	1.770058	0.0836
CR	-0.132940	0.044165	-3.010096	0.0043
DLTEXPT(-1)	-0.542534	0.190473	-2.848354	0.0067
DLTEXPT(-2)	-0.472929	0.193271	-2.446973	0.0185
DLTEXPT(-3)	-0.336806	0.164634	-2.045787	0.0468
DLTEXPT(-4)	0.296753	0.141896	2.091335	0.0423
R-squared	0.982819	Mean dependent var	8.167977	
Adjusted R-squared	0.979695	S.D. dependent var	0.483160	
S.E. of regression	0.068848	Akaike info criterion	-2.360313	
Sum squared resid	0.208562	Schwarz criterion	-2.025735	
Log likelihood	71.54828	F-statistic	314.6201	
Durbin-Watson stat	2.094026	Prob(F-statistic)	0.000000	