MÜSİAD

ORTA GELİR TUZAĞINDAN ÇIKIŞ

Etkin Kapasite Kullanımı, Verimlilik Artışı & Yeni Rekabet Alanları

UTESAV

ORTA GELİR
TUZAĞINDAN ÇIKIŞ

Etkin Kapasite Kullanımı,
Verimlilik Artışı & Yeni Rekabet Alanları

Prof. Dr. Nurullah GÜR

MÜSİAD Genel Başkanı
Burhan ÖZDEMİR

UTESAV Başkanı
Ahmet Doğan ALPEREN

Yazar
Prof. Dr. Nurullah GÜR

Genel Yayın Yönetmeni
Ahmet DİLSİZ

Yayın Kurulu
Ahmet Emre KÜME
Abdulfettah İsmail ŞENBAŞ
Emir Furkan GÜNDOĞDU
Mustafa Halil AYDIN

Tasarım
Yusuf DİLBER

Baskı / Cilt
Mavi Ofset

ISBN
978-625-95737-4-8

Her türlü yayın hakkı UTESAV'a aittir.
UTESAV'dan izin almak veya UTESAV kaynak gösterilmek suretiyle telif mevzuatı çerçevesinde alıntı yapılabilir.

İÇİNDEKİLER

Başkandan	**4**
Önsöz	**6**
Yönetici Özeti	**9**
Tespitler & Politika Notları	**13**
Giriş	**33**
Türkiye İçin Mevcut Tablonun Yorumlanma	**39**
Rekabet Gücünün Geleneksel Unsurları	**57**
Âtıl Kaynakları Sahaya Sürmek	**75**
Yeni Fırsat Pencereleri	**93**
Kurumlar ve Politikalar	**105**
Tamamlayıcı Unsurlar	**127**

BAŞKANDAN

Türkiye, 21. yüzyıla Cumhuriyet tarihinin en büyük finansal krizlerinden biriyle giriş yapmıştı. 2000/2001 finansal krizi özel sektöre, kamu maliyesine ve vatandaşlara etkileri açısından oldukça yıkıcı bir krizdi. Ancak Türkiye bu krizden önemli dersler çıkardı ve hızlı bir reform sürecine girdi. Kasım 2002'deki genel seçimlerin ardından AK Parti hükümetlerinin sağladığı siyasi istikrar, ekonomik reformların daha kalıcı ve istikrarlı biçimde hayata geçmesinin önünü açtı.

Makroekonomik temelleri güçlendiren Türkiye, küresel ekonominin karşılaştığı en büyük meydan okumalardan olan Küresel Finans Krizi'nin ve COVID-19 salgınının olumsuz etkilerinden en hızlı kurtulan ülkelerin başında yer aldı. Türkiye, 2002'den bu yana toplam ihracatını 7,3 kat, kişi başına millî gelirini 4,2 kat artırmayı başardı. Kişi başına düşen gayri safi millî hasılaya dair istatistiklerin açıklanmasının ardından 2024 yılı itibarıyla Dünya Bankası sınıflandırmasına göre Türkiye'nin yüksek gelirli ülkeler ligine girmesi bekleniyor.

Türkiye, savunma sanayisinde 'oyun değiştirici' yeniliklere imza attı; TOGG ile otomotiv sektöründeki küresel dönüşümün bir parçası oldu; yenilenebilir enerjide en hızlı ilerleme kaydeden ülkelerden biri haline geldi.

Oldukça çetin bölgesel ve küresel zorlukların yaşandığı bir dönemde Türkiye'nin ekonomik gelişme yolunda kat ettiği mesafe, takdir edilmesi gereken bir başarıdır. Bununla birlikte, Türkiye'nin ekonomik potansiyelini tam olarak sahaya yansıttığını söyleyemeyiz. Türkiye'nin kalkınma merdiveninin daha üst basamaklarına tırmanma potansiyeli ve kapasitesi bulunmaktadır.

Gelişim, süreklilik arz eden dinamik bir süreçtir. Her ülkenin olduğu gibi Türkiye'nin de ekonomik gelişme yolunda iyileşmeye açık alanları var. Orta ve uzun vadeli hedeflere ulaşabilmek için Türkiye'nin, bir yandan mevcut âtıl kaynaklarını daha etkin kullanması, diğer yandan ekonomiye yeni kabiliyetler ve rekabet avantajları kazandıracak yapısal politikaları hayata geçirerek üretimi ve ihracatı daha katma değerli hale getirmesi, verimlilik artışına dayalı bir büyüme performansı sergilemesi ve refah artışını tabana yayması elzemdir. Bu yolda devletin uygulamaya alabileceği önemli reformlar ve politikalar olduğu gibi, reel sektörden finansal kurumlara, sivil toplum kuruluşlarından vatandaşlara kadar toplumun her kesiminden birey ve kurumların üzerine düşen görevler bulunmaktadır.

MÜSİAD olarak yüksek gelir ve kalkınma yolunda Türkiye ekonomisine yol gösterme misyonumuzu gerçekleştirebilmek adına **"Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Etkin Kapasite Kullanımı, Verimlilik Artışı ve Yeni Rekabet Alanları"** başlıklı bu raporumuzu paylaşmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz. Bu rapor, Türkiye ekonomisinin yüksek gelirli ülkeler liginde kalıcı olmasını ve kalkınma merdiveninin üst basamaklarına çıkışını sürdürülebilir kılması için bir yol haritası ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu kapsamda âtıl kaynakların etkin kullanımı, verimlilik artışı ve yeni rekabet alanlarına dair detaylı bir analiz yapılmıştır. Raporda altı çizildiği üzere, Türkiye'nin ekonomik gelişimini hızlandırması ve sürdürülebilir kılması için bütüncül bir politika anlayışına ihtiyacı vardır. Sadece para ve maliye politikalarına yoğunlaşarak ve palyatif çözümlere yönelerek başarı elde etmek mümkün değildir. Sanayi politikalarından eğitim politikalarına, kapsayıcı kurumsal mekanizmalardan teknoloji odaklı girişimcilik ekosistemine, finansal enstrümanlardan ticaret diplomasisine kadar ekonomik gelişmenin farklı boyutlarına yönelik reformları seçici ve koordineli biçimde hayata geçirmek önem arz etmektedir.

Her zaman olduğu gibi bu raporda da Türkiye ekonomisine dair gerçekçi bir tablo ortaya koyarak iyileşmeye açık alanlara yönelik yapıcı önerilerimizi sunmaya çalıştık. Bu bağlamda "Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Etkin Kapasite Kullanımı, Verimlilik Artışı ve Yeni Rekabet Alanları" başlıklı raporumuzun faydalı olmasını diliyoruz.

Türkiye'nin dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olması, bir hayal değil, erişilebilir bir hedeftir. MÜSİAD ailesi olarak bizler, bu hedef ulaşmak için ekonomimize her türlü desteği vermeye hazırız.

Burhan ÖZDEMİR
MÜSİAD Genel Başkanı

ÖNSÖZ

Her kalkınma modeli, bir anlayışa dayanır. O anlayışın dili, sınırları ve muradı; yalnızca büyümeyi değil, nasıl ve kimin için büyüneceğini de belirler. UTESAV olarak biz, kalkınmayı yalnızca sayısal verilerle değil; insanı, toplumu ve medeniyeti merkeze alan bir ilkeyle okuyoruz. Elinizdeki bu kıymetli rapor da bu okumanın bir ürünüdür.

MÜSİAD ile birlikte hazırladığımız bu kapsamlı çalışma, Türkiye'nin 2000'li yıllardan itibaren yaşadığı ekonomik dönüşümün panoramasını ortaya koymakla kalmıyor; aynı zamanda gelecek vizyonu için esaslı bir yol haritası sunuyor. Zira "orta gelir tuzağı" denilen eşik, yalnızca ekonomik bir sıkışmışlık değil, aynı zamanda entelektüel, yönetsel ve ahlaki bir sınavdır. Bu eşikten çıkmak, sadece makroekonomik göstergeleri değil, zihniyet iklimimizi de değiştirmekle mümkündür.

Rapor; etkin kapasite kullanımı, verimlilik artışı ve rekabetçiliğin yeniden inşası başlıkları altında Türkiye ekonomisinin yapısal sorunlarına ve potansiyel fırsat alanlarına dikkat çekmektedir. Türkiye'nin 2000 sonrası yakaladığı büyüme performansı, büyük bir başarıdır. Ancak 2013 sonrası yaşanan türbülanslar, bize büyümenin niteliğinin niceliğinden daha önemli olduğunu tekrar hatırlatmıştır. Bugün artık mesele, sadece daha fazla büyümek değil, nasıl büyüdüğümüzü yeniden tanımlamaktır.

Bu bağlamda, raporda yer verilen ikinci nesil reform ihtiyacı son derece yerindedir. Eğitimden teknolojiye, finansal sistemden istihdama, kamu yönetiminden sanayi politikalarına kadar çok katmanlı bir yapısal dönüşüm zaruridir. Ancak bu dönüşüm yalnızca teknik bir mühendislik faaliyeti değildir. Bu dönüşüm, köklerini bir medeniyet bakiyesinden alan değer temelli bir kalkınma modelini zorunlu kılar.

UTESAV olarak bu modelin inşasında üç temel ilkeye dikkat çekiyoruz: Adalet, hikmet ve kardeşlik. Ekonomik sistem adil değilse, büyüme toplumsal refahı artırmaz. Hikmetten mahrumsa, üretim verimli ama yönsüz olur. Kardeşlik yoksa, sermaye ile emek, merkez ile çevre, yatırımcı ile tüketici arasındaki bağlar kopar. Bu nedenle, yeni bir kalkınma modelinin inşası, aynı zamanda yeni bir toplumsal sözleşme çağrısıdır.

Rapor, Türkiye'nin dış ticaretteki coğrafi yoğunlaşma sorunundan dijitalleşmenin sunduğu yeni imkânlara, atıl kapasitenin mobilizasyonundan genç nüfusun üretkenliğe yönlendirilmesine, yeşil dönüşümün stratejik etkisinden hizmet sektörünün yapısal dönüşümüne kadar birçok alanda kapsamlı analizler ve öneriler içermektedir.

Bu çerçevede özellikle şu üç husus dikkat çekicidir:

1. Atıl kapasite meselesi, Türkiye'nin ekonomik hikâyesinde en çok göz ardı edilen ama en çok potansiyel barındıran alandır. Bu yalnızca fiziksel kapasite değil, aynı zamanda sosyal, beşerî ve finansal sermayenin de verimsizliğini ifade eder.

2. Verimlilik artık sadece iktisadi değil, aynı zamanda stratejik bir mecburiyettir. Düşük verimlilik; düşük gelir, düşük tasarruf ve yüksek dışa bağımlılık anlamına gelir.

3. Yeni rekabet alanları ise Türkiye'ye özgü stratejik hamleler gerektirir. Küresel dönüşüm, Türkiye'yi kenara itmek bir yana; tam merkezine taşıyabilecek fırsatlarla doludur. Ancak bu fırsatlar hazırlıklı zihinlerin önünde açılır.

Bu raporun değeri, yalnızca sunduğu verilerde değil; aynı zamanda yön verdiği düşünce iklimindedir. Çünkü biz biliyoruz ki; bilgi varsa imkân vardır, fikir varsa istikamet vardır.

UTESAV olarak bu çalışmaya yalnızca bir akademik rapor gözüyle değil; bir medeniyet çağrısı olarak bakıyoruz. Zira inancımız odur ki, kalkınma yalnızca devletin değil, toplumun ortak mesuliyetidir. Sivil toplum kuruluşları, akademi dünyası ve iş dünyası bu mesuliyeti birlikte omuzlamalıdır.

Bu çerçevede; raporun kaleme alınmasında büyük emeği olan Prof. Dr. Nurullah Gür'e ve çalışma grubuna teşekkür ediyorum. Aynı şekilde bu çalışmanın ortaya çıkmasında fikrî, lojistik ve kurumsal destek sunan başta Genel Başkan Sayın Burhan Özdemir'e ve MÜSİAD ailesine de şükranlarımı sunuyorum.

Son olarak şunu belirtmek isterim:

Eğer biz bu toprakların hikâyesini sadece ekonomiyle değil, insanla ve insaniyetle yeniden yazarsak; Türkiye sadece orta gelir tuzağından değil, düşük gelecek tahayyülünden de kurtulacaktır.

Ahmet Doğan ALPEREN

UTESAV Mütevelli Heyet Başkanı

YÖNETİCİ ÖZETİ

Türkiye ekonomisi, 2000-2001 krizi sonrası uygulamaya alınan birinci nesil yapısal reformların ve siyasi istikrarın da etkisiyle 2003-2013 yılları arasında kayda değer bir ivme yakaladı. Ekonomide bir yandan enflasyon ve bütçe açığı gibi kronik sorunların çözümünde ciddi başarılar elde edilirken bir yandan da yatırımlar, ihracat ve üretkenlik artışına dayalı güçlü bir büyüme performansı sergilendi. Bu gelişimin ve istikrarın da etkisiyle Türkiye, tüm dünyayı derinden sarsan 2008 Küresel Finans Krizi'nin olumsuz etkilerini en hızlı atlatan ülkelerden biri oldu.

Türkiye ekonomisini belli bir noktaya taşıyan strateji ve politikaların 2010'lu yıllarda yenilenmesi gerekliliği ortaya çıktı. Ekonomi geliştikçe eski stratejiler ve politikalar doğal olarak yetersiz kaldı, yeni stratejilere ve reformlarla ihtiyaç hasıl oldu. Başka bir ifadeyle, birinci nesil reformlar Türkiye'yi belirli bir seviyeye taşımış olsalar da yüksek gelirli ülkeler ligine ulaşmak için daha nitelikli ve bütüncül reformlar gerekiyordu. Bu kapsamda seçici sanayi ve teknoloji politikalarının uygulanması, eğitim sisteminin nitelik odaklı bir yapıya dönüştürülmesi, kurumsal yapının daha kapsayıcı hale getirilmesi ve sermaye piyasalarının gelişimini teşvik edecek reformların hayata geçirilmesi kritik önem taşıyordu. Bu reformları ikinci nesil reformlar olarak adlandırılabiliriz.

Politika yapıcılar da belli oranda bu reform ihtiyacının farkındaydı; ancak iç ve dış gelişmeler reform sürecinin yavaşlamasına ve bütüncül biçimde uygulanamamasına neden oldu. 2008 Küresel Finans Krizi sonrası gelişmiş ülke merkez bankalarının uyguladığı genişletici para politikaları, küresel piyasalara trilyonlarca dolar ilave likidite enjekte etti. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler bu bol ve ucuz finansal kaynaktan yararlanarak ekonomide hızlı bir büyüme sağladı. Ancak bu kısa vadeli büyüme, ikinci nesil reformlara olan ihtiyacı gölgeledi ve reform iştahını azalttı. Bu süreçte döviz geliri olmayan özel şirketlerin döviz cinsinden aşırı borçlanmalarına karşı önlem almakta geç kalındı. TL'nin aşırı değerlenmesi, yerli üretimi ve ihracatı cazip olmaktan çıkararak ithalata dayalı tüketimi artırdı ve cari açığın hızla büyümesine neden oldu. Geciken reformların maliyeti ise ilerleyen yıllarda daha net hissedildi.

2002'de 3.604 dolar olan kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYH), 2013'te 12.582 dolar seviyesine ulaşmış ve böylece Dünya Bankası'nın sınıflandırmasına göre Türkiye'nin yüksek gelirli ülkeler kategorisine geçişine çok az kalmıştı. Ancak sonrasında düşüş eğilimi baş gösterdi. TL bazında ekonomik büyüme devam etse de dolar bazında kişi başına GSYH 2014'ten 2021 yılına kadar kademeli olarak geriledi. Türkiye, 2013'te yakaladığı seviyenin üzerine ancak 2023 yılında çıkabildi. Bir başka şekilde ifade edece olursak, Türkiye ekonomisi bu yıllarda orta gelir tuzağına takıldı.

2013 sonrası dönemde Türkiye ekonomisi hem iç hem de dış şokların etkisi altında kaldı. Özellikle 17-25 Aralık operasyonları, 15 Temmuz darbe girişimi, Suriye İç Savaşı ve Rahip Brunson krizi gibi siyasi ve jeopolitik olaylar, politika yapıcıların ekonomik reformlara odaklanmasını zorlaştırdı. Küresel ekonomi cephesinde ise Fed'in 2013 sonrası kademeli olarak para politikasını sıkılaştırması, ticaret savaşları ve koronavirüs salgını gibi şoklar, gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye akışlarını sınırlandırdı. Bu gelişme, 2000'lerin başından itibaren büyümede uluslararası sermayeye aşırı bağımlı hale gelen Türkiye için döviz piyasalarının istikrarsızlaşması ve ekonomik büyümenin kompozisyonunun bozulması anlamına geliyordu.

Art arda gerçekleşen seçimler, ekonomi politikalarında ekonomi politikalarının önceliklendirilmesinde uzun vadeli hedeflerden ziyade kısa vadeli kazanımların ön plana çıkmasına neden oldu. Türkiye, ikinci nesil reformları hayata geçirme noktasında adımlar atsa da bu politikalar parçalı bir yapıda kaldı ve kısa vadeli bakış açısıyla uygulandı. Reform girişimlerinde bütüncül bir yaklaşım benimsenmezken politika yapım süreçlerinde kamu kurumları ve diğer paydaşlar arasında yeterli eşgüdüm sağlanamadı.

Bu dönemde Türkiye, büyüme öncelikli politikalar benimseyerek ekonomik aktivitenin şoklardan en az düzeyde etkilenmesini hedefledi. Ancak ekonomik büyüme rakamlar itibariyle devam etse de nitelik açısından geriledi; üretkenlik artışının büyüme üzerindeki etkisi azaldı, ekonomik büyümeye katkı noktasında iç talep ve ihracat arasındaki denge çoğu zaman sağlanamadı. Bununla birlikte, Türkiye'nin 2010'lu yılların sonlarına doğru ihracata ve teknoloji gelişimine dayalı ekonomik ilerlemeyi hedefleyen bazı politika adımlarının atılmaya başladığının altını çizmek gerekiyor. Politikaların bütüncül bir çerçeveden ziyade parçalı bir şekilde uygulanması ve eş zamanlı olarak ortaya çıkan makroekonomik dengesizlikler, yapısal dönüşüm çabalarının etkisinin görülmesini geciktirdi. Yine de bu politikalar Türkiye'nin koronavirüs salgını döneminde üretim ve ihracatını güçlendirmeyi başarmasına önemli katkılar sağladı.

Türkiye ekonomisi 2014'ten koronavirüs salgını döneminin başına kadar geçen süre zarfında orta gelir tuzağına doğru savrulsa da ekonomik dinamizmini ve gelişim potansiyelini kaybetmedi. Türkiye ekonomisi 2003-2024 döneminde ortalama yüzde 5,4 oranında büyüdü, mal ihracatı 47 milyar dolardan 262 milyar dolara çıktı ve toplam istihdam 21 milyon kişiden 32 milyona yükseldi. 2003'te 317 milyar dolar olan ekonomik büyüklük, 2024'te 1,3 trilyon dolara yükseldi. Türkiye'nin 2024 yılı verileri itibariyle Dünya Bankası sınıflandırmasına göre yüksek gelirli ülke statüsüne ulaşması bekleniyor.

Bu, göz ardı edilemeyecek bir ekonomik ilerlemedir. Türkiye'nin savunma sanayi, elektrikli otomobil ve yenilenebilir enerji teknolojilerinde yakaladığı güçlü ivme, reel sektörün diğer alanlarda da erişebileceği potansiyele dair önemli işaretler sunuyor. Fakat Türkiye'nin kendi potansiyelini sahaya tam yansıttığını iddia etmek de mümkün değildir. Türkiye 1950'li

yıllarda kendisi ile benzer gelişmişlik seviyesine sahip Güney Kore ile kıyaslandığında kişi başına düşen GSYH açısından yaklaşık 20 bin dolar daha geridedir. Türkiye'nin kişi başına düşen GSYH'si 2002 yılında ABD'nin seviyesinin yüzde 9,5'ine karşılık gelirken, sonrasındaki 10 yıllık hızlı büyüme döneminin ardından bu oran 2013'te yüzde 23,3'e kadar yükselmişti. Fakat sonraki yıllarda yüzde 13'lere kadar geriledi. Türkiye'nin kişi başına düşen GSYH'sinin ABD'nin kişi başına düşen GSYH'sine oranı 2022'den itibaren yeniden artışa geçse de hâlâ 2013'teki zirve seviyeye ulaşmış değil. Eğer o zirve oran korunabilseydi, bugün Türkiye'nin kişi başına GSYH'si kabaca 20 bin dolar seviyesine ulaşmış olabilirdi.

Sadece kişi başına düşen GSYH bazında değil ekonomik ilerleme açısından önem arz eden diğer bazı göstergelere bakıldığında da Türkiye'nin iyileşmeye açık olan pek çok alanının olduğu görülür:

- Türkiye, yeniliklerin önünü açan Ar-Ge yatırımlarında son 20 yılda önemli bir gelişim kaydetti. 2002 yılında GSYH'nin yüzde 0,51'i seviyesinde olan Ar-Ge harcamaları, 2023 itibarıyla yüzde 1,42'ye yükseldi. Yıllar içinde kaydedilen bu artış, Türkiye'nin Ar-Ge alanına yönelik ilgisinin arttığını gösterse de uluslararası karşılaştırmalar bu kritik alana çok daha fazla kaynak ayrılması gerektiğini açıkça ortaya koyuyor. Ar-Ge yatırımlarının GSYH'ye oranı İsrail'de yüzde 5,56, Güney Kore'de ise yüzde 4,93'tür. Teknolojik gelişimde son yılların en hızlı gelişim kaydeden ülkesi olan Çin'de ise bu oran yüzde 2,5'ye yakındır. 2019-2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi'nde 2023 yılına ilişkin yüzde 1,8 olarak belirlenen hedefinin altında kalınmış olması da Türkiye'nin Ar-Ge harcamalarına daha fazla kaynak ayırması gerektiğine dair bir başka işarettir.

- Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü'nün verilerine göre 100 milyar dolar GSYH başına düşen yerleşiklerin patent başvuruları sayısında Türkiye 2002'den sonra yaklaşık yedi kat artış gösterdi. 100 milyar dolar GSYH başına düşen yerleşiklerin patent başvuruları sayısı 2002'de yalnızca 45 iken 2017'de 402,2 ile en yüksek seviyeye ulaştı. 2017'den sonra hafif bir performans düşüşü yaşansa da 2018-2023 döneminde bu gösterge 300'ün altına inmedi. Türkiye'nin performansı Güney Kore ve Çin düzeyinde olmasa da Polonya, Brezilya, Malezya ve Meksika gibi gelişmekte olan ülkelerin önünde yer almasıyla dikkat çekicidir.

- Verimliliği ölçmede en sık kullanılan göstergelerden biri emek verimliliğidir. Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (ILO) satın alma gücü paritesine göre hesapladığı çalışılan saat başına üretim değeri, Türkiye'de 2005 yılında 22 dolar seviyesindeydi. Emek verimliliği, 2014 yılında ilk kez 30 doları aşarak artış eğilimini sürdürdü ve 2023'te 39,4 dolara yükseldi. Türkiye, emek verimliliğinde Çin, Brezilya, Hindistan ve Meksika'nın önünde iken, Güney Kore, Polonya, Çekya ve Tayvan'ın ise gerisindedir. Türkiye'nin çalışılan saat başına çıktı miktarı Almanya ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD) gibi gelişmiş ülkelerden yaklaşık 40 dolar daha düşüktür.

• Verimliliğe dair bir diğer gösterge toplam faktör verimliliğidir (TFV). Türkiye, 2000/2001 krizinden 2008 Küresel Finans Krizi'ne kadar TFV'de yıllık ortalama yüzde 1,1 gibi etkileyici bir büyüme gösterdi. 2010'lu yıllarda dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de TFV azaldı. Bu dönemde Türkiye'nin TFV'deki yıllık ortalama artış oranı Polonya, Çekya, Çin ve Hindistan gibi ülkelerin gerisinde kaldı. 2020'de koronavirüs salgını sırasında TFV, dünya genelinde düşerken Türkiye'de yüzde 5,7 arttı. Ancak 2020'den sonra Türkiye'de TFV negatife döndü. 2008'den bu yana- 2020 yılı dışında- verimlilik artışının ekonomik büyümeye etkisi sınırlı kaldı.

• 145 ülkenin yer aldığı Ekonomik Karmaşıklık (Sofistikasyon) Endeksi sıralamasında Türkiye 2000 yılında 58. sırada yer alırken 2017'de 39. sıraya yükseldi. Sonraki üç yılda ekonomik sofistikasyondaki gelişim çizgisi yavaşladı. Salgından sonra endeks değerinde toparlanma yaşansa da bazı rakip ülkelerin daha hızlı ilerlemesi sonucunda Türkiye, bu listenin 42. sırasında yer alabildi.

Türkiye, yüksek gelirli ülkeler ligine doğru ilerlerken 2013'ten sonra olduğu gibi bir ivme kaybı yaşamaması ve orta gelir tuzağına doğru yeniden savrulmaması için belli başlı reform adımlarını bütüncül ve koordineli biçimde hayata geçirmelidir. Bu adımlar iki boyutta değerlendirilebilir: Bunlardan ilki, Türkiye ekonomisinin âtıl kapasitesini devreye almasıyla ilgilidir. Yeni yatırımlar ve programlar ekonomik gelişim için gereklidir ancak beşerî sermaye, teknoloji, enerji ve altyapı gibi mevcut kaynakların etkin kullanımı da istikrarlı ve sürdürülebilir bir ekonomik büyüme için kilit rol oynar.

İkinci boyut, dinamik ve kalıcı etkiler oluşturabilecek kanallar üzerinden Türkiye'nin rekabet gücünün artırılması meselesidir. Türkiye'nin daha katma değerli ve ileri teknolojiye dayalı üretim ve ihracat yapabilmesi için verimliliğin artırılması, yeni kapasiteler geliştirilmesi, doğru nitelikte yabancı yatırımların çekilmesi ve yenilikçi/teknoloji odaklı bir girişimcilik ekosisteminin oluşturulması gerekiyor.

Bu rapor, Türkiye'nin daha katma değerli, teknoloji yoğun ve rekabetçi bir ekonomik yapıya geçişi için izlenebilecek strateji ve politikaları analiz ederek bütüncül bir çerçevede öneriler sunmayı amaçlıyor. Bu amaç doğrultusunda âtıl kapasitelerin daha etkin kullanılması, verimliliği ve rekabet gücünü artırmaya yönelik yeni kapasiteler geliştirilmesi ve küresel ölçekli yeni fırsat pencerelerinin değerlendirilmesi konularına yoğunlaşılacaktır.

TESPİTLER & POLİTİKA NOTLARI

• Türkiye, 2024 yılı itibariyle kişi başına düşen GSYH'de 15 bin dolar eşiğini aşmayı başaran ve Dünya Bankası sınıflandırmasına göre yüksek gelirli ülkeler ligine giriş yapmaya hazırlanan bir ekonomidir. Türkiye, gelişmekte olan ülkeler arasında ciddi bir kalkınma potansiyeli ve buna paralel iddialı hedefleri olan bir ülkedir. Farklı kurumlar tarafından yapılan projeksiyonlara göre, önümüzdeki 25-50 yıllık dönemde Türkiye ekonomisinin küresel sıralamalarda daha yukarı seviyelere gelebileceği öngörülüyor.

• Bununla birlikte, Türkiye'nin bir kez daha geri düşmemek üzere orta gelir tuzağından tamamen kurtulduğunu veya gelişmiş bir ülke haline geldiğini ifade etmek için henüz erken olduğu söylenebilir. Zira 2022'den bu yana kişi başına GSYH'de kaydedilen yaklaşık yüzde 50'lik artışın kayda değer bir kısmı, TL'nin dolar karşısındaki reel değerlenmesinden kaynaklanmıştır. Türkiye, 2013 yılında da orta gelirden yüksek gelirli ülkeler klasmanına yükselmek üzereydi. Fakat sonrasında yaşanan makroekonomik istikrarsızlıklardan kaynaklı olarak TL'de yaşanan yüksek değer kayıpları, ekonomideki büyümeye rağmen dolar cinsinden kişi başına GSYH'nin gerilemesini beraberinde getirmişti. Benzer bir gerilemenin bir kez daha yaşanmaması için ekonomik büyüme ile makroekonomik istikrar arasındaki dengenin korunmasına dikkat edilmelidir. Ekonomik büyüme, üretkenlik artışına dayanmadığı ve makroekonomik dengesizliklere zemin hazırlayabilecek çeşitli yan etkiler içerdiği sürece, bu tür bir büyümenin uzun vadede istikrarını koruması ve toplumsal tabana yayılması zorlaşır.

• Güçlü büyüme potansiyeline rağmen Türkiye'nin makroekonomik istikrarı tehdit eden yüksek enflasyon gibi ciddi bir problemi olduğu not edilmelidir. Dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olmayı hedefleyen Türkiye'nin enflasyonda dünyanın en yüksek sevilerinden birine sahip olması belli çelişkiler ve meydan okumalara işaret ediyor.

• Türkiye, bir yandan makroekonomik istikrarı yeniden sağlamaya çalışırken diğer yandan üretimi ve ihracatı daha katma değerli hale getirmeyi, yerli ve milli teknolojiler geliştirmeyi ve ekonomik refahın toplumun geniş kesimlerine yayılmasını hedefliyor. Ancak bu süreçte odak noktaları ve önceliklerin belirlenmesinde yaşanan belirsizlik, kimi zaman kafa karışıklığına neden olabiliyor. Türkiye'de kamuoyu genellikle kısa vadeli sorunlara gereğinden fazla yoğunlaşırken ekonominin yalnızca para ve maliye politikalarıyla dengelenip büyütülebileceği algısı oluşuyor. Bu algının bir yansıması olarak köklü çözümler yerine geçici ve yüzeysel tedbirlerle ilerleme sağlanmaya çalışılıyor.

• Türkiye ekonomisinin geleceği açısından enflasyonla mücadelenin önceliklendirilmesi gerektiğine şüphe yoktur. Fakat sıkı para politikasının enflasyon dahil olmak üzere Türkiye'nin tüm ekonomik sorunlarını çözebilecek sihirli bir değnek niteliğinde görülmesi son derece yanlıştır. Sıkı para politikası, enflasyonla mücadelenin ön koşulu olmakla birlikte tek başına yeterli bir araç değildir. Belli dönemlerde makroekonomik istikrarsızlıklar olarak ortaya çıksa da enflasyon ve cari açık gibi sorunlar aslında ekonominin yapısal işlevsizlikleri ve eksiklikleriyle doğrudan bağlantılıdır. Bu nedenle çözümler doğru yerde aranmalıdır. Para ve maliye politikaları, konjonktürel dalgalanmalarla mücadelede önemli bir araç olabilir ancak Türkiye'de esas olarak düşünülmesi, tartışılması ve odaklanılması gereken konular; âtıl kaynakların etkin kullanımı, üretimde katma değer ve verimliliğin artırılması, işlem maliyetlerinin azaltılması, refah artışının tabana yayılması ve tasarrufun teşvik edilmesi gibi uzun erimli meseleler olmalıdır.

• Uzun erimli unsurlara ve yapısal çözümlere odaklanmak, kalıcı başarılar açısından sadece politika yapıcılar için değil, iş insanları için de benzer geçerliliğe sahiptir. Bu tercihler reel sektör için rekabet gücü hususunda özellikle dikkat edilmesi gereken bir hâl almaktadır.

• Gelişmekte olan ülkelerde rekabet gücü denince şirketlerin akıllarına genellikle ilk olarak döviz kurları ve ücret seviyesi gelir. Hiç şüphesiz, döviz kurları ve ücret seviyeleri Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin rekabet gücü üzerinde göz ardı edilemeyecek bir etkiye sahiptir. Ancak, küresel düzeyde çetin bir rekabetin yaşandığı emek yoğun sektörlerde, sınırlı bir fiyat belirleme gücü sunan küresel tedarik zincirlerinin fason üretim ve montaj sanayi kollarına sıkışarak döviz kurları ve ücret seviyeleri üzerinden sürdürülebilir bir rekabet avantajı elde etmeye çalışmak, Türkiye gibi belli bir ekonomik büyüklüğe ulaşmış ve iddialı hedefleri olan bir ülke için makul bir strateji değildir.

• Rekabet gücünü yüksek tutmak için makul düzeyde değersiz tutulan para birimi, gelişmekte olan ülkelerde ithalatı azaltıp ihracatı özendirerek ekonomik büyümeyi destekleyen bir unsurdur. Bilimsel çalışmalar da bu etkinin varlığını teyit ediyor. Ancak yüksek dolarizasyon ve yabancı para cinsi borç seviyesine sahip ve ara mallarında dışarıya bağımlı olan ülkelerde bu etki sınırlıdır. Bunların yanı sıra rekabetçi döviz kuru düşük ve orta teknolojili ürün ihracatını olumlu etkilerken yüksek teknolojili ürünlerde yenilik, markalaşma, ürün çeşitliliği, kalite ve verimlilik gibi unsurlar daha belirleyicidir.

• Dalgalı döviz kuru rejimine geçişten bu yana Türkiye'de reel efektif döviz kurunun (REK) bir aşırı uçtan diğerine savrulduğu görülüyor. Türkiye için her iki uç değerin de sağlıklı olmadığının altını çizmek gerekir. 2018-2023 yılları arasında TL'de yaşanan değer kayıpları, ihracatı belli ölçülerde desteklese de döviz kurlarındaki dalga boylarının aşırı yükselmesi, ilerleyen aşamalarda dolarizasyon ve enflasyon sorunlarını beraberinde getirdi.

• Döviz kurlarından elde edilebilecek rekabet gücü sınırlı ve geçici olsa da kurlardaki ani değişimlerin reel sektör ve tüketici davranışları üzerindeki etkilerini dikkate almak önemlidir. Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi bazında TL, Temmuz 2023'ten bu yana reel olarak yaklaşık yüzde 14 değer kazandı. Para biriminin kısa bir zaman diliminde bu denli yüksek bir değerlenme yaşaması, ihracatçı şirketlerin fiyatlama yapmasını ve yeni ihracat sözleşmelerine teklif vermesini zorlaştırırken tüketiciler için ithal ürünleri daha cazip hale getirdi. TL'deki değerlenmenin, euro/dolar paritesinin 1'e doğru gerilemesinin ve Avrupa ekonomisinin zayıflamasının aynı döneme denk gelmesi Avrupa'ya ihracat yapan şirketlerin daha fazla zorlanmasına neden oldu.

• Türkiye büyüklüğünde bir ekonomi için döviz kurlarından istikrarlı bir rekabet avantajı elde etmeyi bir strateji olarak belirlemek doğru olmasa da enflasyon ile döviz kurları arasındaki bağlantının 2024'te olduğu kadar kopmasına ve böylece TL'nin reel bazda bu derece yüksek oranda değerlenmesine izin vermek de makul bir yaklaşım değildir. Reel sektörün bu kadar kısa sürede döviz kurlarından gelen böylesi bir değişimi göğüsleyebilmesi kolay değildir. Döviz kurlarının enflasyon gelişmeleri ve piyasa temelleriyle uyumlu, ani hareketlenmelerden uzak biçimde seyretmesini sağlamak, öngörülebilirlik ve planlama açısından son derece önemlidir.

Türkiye'de rekabetçi döviz kurunun beklenen pozitif etkiyi göstermemesi ile ilgili birkaç önemli hususu göz ardı etmemek gerekiyor:

1. Türkiye, döviz kurlarını Doğu Asya örneklerinde olduğu gibi belli bir plan ve strateji dahilinde bir politika aracı olarak kullanmadı. TL değer kaybedince pragmatik bir yaklaşım geliştirildi ve bu gelişmeden bir rekabet gücü elde edilmeye çalışıldı.

2. Türkiye'de ihracatçılar değersiz TL'den elde edilen kısa vadeli kazanımları Doğu Asya örneğinde olduğu gibi teknolojik dönüşümlerini finanse etmek için kullanmadı. İlave kazançlar daha çok reel sektörün borç stokunun eritilmesinde kullanıldı.

3. Türkiye'de imalat sanayinin yüksek teknolojili ara mallarda ve enerjide dışarıya bağımlı olmasından dolayı TL'deki değer kaybı bir taraftan da üretim maliyetlerini artırdığı için üretim ve enflasyon üzerinde olumsuz etkilere neden olabiliyor.

4. TL'deki değer kayıpları belli açılardan rekabet gücünü artırıcı etkilere sahip olsa da döviz kurlarındaki yüksek volatilitenin tetiklediği belirsizlikler bu etkilerin bir miktar kaybolmasına neden oluyor. Döviz kurları bir süre stabil seyrettikten sonra ani şoklarla gelen değer kayıpları, şirketlerin bütçe yapmasını, fiyat belirlemesini ve dolayısıyla uzun vadeli planlama yapmasını güçleştiriyor.

• Genç nüfus oranının yüksek olduğu ve kalabalık nüfusa sahip ülkeler, özellikle emek yoğun sektörlerde düşük ücretler üzerinden rekabet avantajı elde ederler. Ekonomik büyümeyle birlikte ücretlerin genel seviyesi doğal olarak artar. Belli bir ekonomik gelişmişlik seviyesinden sonra reel ücretler rekabetçi olmaktan uzaklaşır. Bu eşiği geçen ülkelerin ihracat artışını sürdürebilmesi için emek yoğun sektörlerden sermaye yoğun sektörlere yönelmesi gerekir. Bu dönüşümün gerçekleşmemesi durumunda, ülkenin orta gelir tuzağı gibi sorunlarla karşılaşması kaçınılmazdır.

• Türkiye'de enflasyonun yeniden yükselişe geçtiği son dönemde asgari ücret kayda değer bir artış gösterdi. Bu artışlar, reel sektörün üretim maliyetleri sadece TL bazında değil dolar cinsinden da yükseltti. Asgari ücret seviyesi dolar bazında birçok gelişmekte olan ülkenin üzerine çıktı. 2024'te döviz kurundaki artışın enflasyonun altında kalması ve TL'nin reel olarak değerlenmesiyle, özellikle tekstil gibi emek yoğun sektörler rekabet güçlerini kaybetti. Bazı şirketler üretimlerini işgücü maliyetlerinin daha düşük olduğu ülkelere taşımayı seçti. Bir taraftan da yüksek enflasyonun satın alma gücünü azaltması nedeniyle asgari ücret artışlarının çalışanları tatmin eden bir seviyede olamadığının da altını çizmek gerekiyor.

• Özetle, döviz kurları ve ücretler üzerinden süreklilik arz edecek biçimde rekabet avantajları devşirebilmek mümkün değildir. Bu unsurlar, ihraç edilen ürünün fiyatını belirleme gücü kazandırmadığından dolayı belli bir aşamadan sonra etkileri azalmaya başlar. Bu aşamada verimlik, yenilik, ürün çeşitliliği, kalite ve markalaşma gibi unsurlar daha etkili olur. Dolayısıyla emek yoğun sektörlerin kendi içlerinde değişerek küresel tedarik zincirlerinin daha katma değerli faaliyet alanlarına doğru çıkış yapmaları beklenir. Ülkenin milli geliri ve ücret seviyeleri yükseldikçe ekonomik gelişmede ilerlemeyi sürdürmek için üretim ve ihracat emek yoğun sektörlerden sermaye/teknoloji yoğun sektörlere geçiş yaşanmalıdır.

• Türkiye'nin ekonomik kalkınma merdiveninde daha üst basamaklara tırmanışını sürdürebilmesi için hem sektör içi değişimler hem de sektörler arasındaki dönüşüm elzemdir. Bu, tartışmaya kapalı bir gerçek olmakla birlikte teknolojik değişim ve sektörel dönüşümlerin kısa sürede gerçekleşmesini beklemek gerçekçi bir yaklaşım olmayacaktır. Uzun vadeli stratejiler geliştirilmeden ve uygun politikalar uygulanmadan üretkenlik artışı, markalaşma ve teknolojik ilerleme gibi kazanımlar elde edilemez. Şirketlerin, kendi iş kollarındaki fırsatları ve tehditleri yakından takip ederek daha yüksek katma değerli üretime geçiş yapmaları, markalaşma süreçlerine odaklanmaları ve profesyonel yönetim uygulamalarına yatırım yapmaları şarttır. Kamunun ise doğru sektörel yönlendirmeler yapması, teknoloji geliştirmeye yönelik finansal destekler sunması ve bu değişim ve dönüşümlerin önemli paydaşlarından olan çalışanların süreçlere uyum sağlaması için gerekli yeni becerileri kazandıran eğitimleri sağlaması son derece önemlidir.

Âtıl Kapasite Kullanımı

• Türkiye 2002'den bu yana ekonomik büyüme ve gelişmede önemli mesafeler kat etmiş olsa da potansiyelini tam olarak sahaya yansıtamamıştır. Türkiye'nin henüz tam kapasiteyle kullanamadığı hatırı sayılır miktarda âtıl kaynağı bulunurken rekabetçiliğini ve verimliliğini artırabileceği geniş bir alanı da mevcuttur.

• Türkiye'nin yeterince etkin kullanmadığı kapasitelerinden başında makine, ekipman ve yazılım gibi teknolojiler gelmektedir. Tekstilden otomotive, kimyadan gıdaya kadar birçok sektörde şirketler, yurtdışından teknoloji ithal etseler de bunları üretim, paketleme, depolama, ulaştırma ve diğer iş süreçlerine tam kapasite ile entegre etmekte zorlanabiliyorlar. CNC torna tezgâhları, pres makineleri, montaj robotları, lisanslı yazılımlar ve diğer çeşitli teknolojilerin bir bölümü âtıl kalabiliyor ve şirket performansı üzerinde beklenen etkileri gösteremeyebiliyor. Şirketler mevcut teknolojilerinden daha iyi faydalanabilmek için beşerî sermaye ile teknoloji arasındaki etkileşimi sağlamalı, kullandıkları makineleri birbirleriyle uyumlandırmalı ve makine, ekipman ve yazılımları veri odaklı bir anlayışla kullanmalıdırlar.

• Mevcut teknolojilerden daha etkin istifade edilmesi için veri odaklı bir karar alma stratejine ihtiyaç vardır. Gerçek zamanlı verilerin analizi, şirketlerin arızaları önceden tahmin etmesine ve anormallikleri kesin olarak tanımlamasına yardımcı olarak karar alma süreçlerini geliştirir. Veri odaklı teknoloji kullanımı, stok ve kapasite yönetiminden ara malı darboğazlarının tespitine kadar üretim sürecinin tüm aşamalarını optimize ederek kaynak israfını sınırlar.

• Türkiye için âtıl kaynaklardan bir diğeri genç nüfusudur. Türkiye elindeki genç nüfusu iktisadi olarak verimli biçimde kullanamayan bir ülkedir. OECD ülkeleri arasında "ne eğitimde ne istihdamda olan gençlerin" oranı en yüksek ülke maalesef Türkiye'dir. Gençlerin ekonomik hayata kazandırılması çok boyutlu biçimde ele alınmalıdır ve politikalar da bu anlayışla belirlenmelidir. Bu konudaki politika gündeminin başında eğitim gelir. Türkiye, okul öncesi eğitimden üniversiteye kadar geçen eğitim aşamalarını iyileştirme yönünde son yıllarda önemli adımlar atsa da üniversitelerdeki ön lisans, lisans ve lisansüstü eğitime yönelik iyileştirmeler görece yavaş kalmıştır. Gençleri kabiliyet ve hayalleriyle uyumlu bölümlere yönlendirmek ve çağın gereksinimlerine uygun anlamlı eğitimler sunmak noktalarında ise yeterince etkin bir performans sergilenemedi. Son yıllarda üniversitelerin fiziki altyapılarında çok ciddi iyileşmeler gerçekleştirilmiş olsa da eğitim ve araştırma altyapısı, gençlere zamanın ruhuna uygun yetkinlikleri kazandıracak seviyelere ulaşacak kadar gelişim kaydedemedi. Dolayısıyla Türkiye'nin kapsamlı bir üniversite eğitimi reformuna ihtiyacı vardır. Bu kapsamda gençlerin üniversitede geçireceği dönem sayısından bölümlerin niteliğine, müfredattan derslerin içeriğine, ölçme-değerlendirme yöntemlerinden eğiticilerin eğitimine, teori ve uygulama derslerinin ağırlıklarından dış paydaş ilişkilerine kadar birçok farklı boyut koordineli şekilde ele alınmalıdır.

• Okul öncesi, ilköğretim, ortaokul ve lise eğitimlerinde Türkiye son yıllarda önemli bir değişim ve dönüşüm gerçekleştirmeye çalışsa da gelişmeye açık alanların halen mevcut olduğu aşikârdır. Üniversite öncesi seviyelerde çocuklara güçlü bir bilinç, uzun vadeli amaçlar ve çeşitli yetkinlikler kazandırılamadığında gençlik çağlarında insanların boşluğa düşme riski artabilmektedir. Eleştirel düşünme, problem çözme ve yenilikçi bakış açısını teşvik eden eğitim modelleri müfredatta yer almaya başlamış olsa da bunların daha etkin uygulanabilmesi için öğretmenlerin pedagojik yetkinlikleri sürekli geliştirilmeli ve okullar arasındaki uygulama ve kalite farklılıkları asgari düzeye indirilmelidir. Son yıllarda eğitim sisteminde kendini göstermeye başlayan grup çalışmaları, tartışma platformları ve proje tabanlı öğrenme yöntemlerine verilen ağırlık daha da artırılmalıdır. Empati, iş birliği ve sabır gibi sosyal becerileri kazandırmaya yönelik özel eğitimlere daha fazla ehemmiyet verilmelidir. Çocuklarda bilimsel merakı beslemeye yönelik son yıllarda gelişen proje, yarışma ve etkinlikler yurt genelinde yaygınlaştırılmalıdır.

• Gençlerin azim ve isteklerini artırmanın yolu sadece eğitimden geçmez. Gençleri cezbedecek ve insan onuruna yaraşır özlük hakları sunacak yeni iş imkânlarının ortaya çıkması da en az eğitim reformu kadar önemli bir konu başlığıdır. Bu noktada reel sektörün de 'gençler iş beğenmiyor' söyleminden bir adım öteye geçip 'gençleri cezbedecek ve ekonominin onların dinamizminden ve yeteneklerinden istifade edebileceği yeni iş fırsatları nasıl oluşturulabilir' sorusuna yanıt araması şarttır.

• Büyükşehirlerde belli bir hayat standardı yakalama ve tasarruf yapabilme imkânı sunmayan ücret seviyeleri ve hayat pahalılığı gibi unsurlar, gençleri eğitime ve/veya iş hayatına girmekten uzaklaştırıyor. Gençler, ev ve araba sahibi olma hayali kuramadıkları bir çalışma hayatına süreklilik arz edecek biçimde girmektense ailelerinin yanında uzun süreler yaşamayı veya kısa süreli geçici işlerde çalışıp harçlıklarını çıkardıktan sonra yeniden çalışmamayı tercih edebiliyorlar. Dolayısıyla gençleri eğitim ve çalışma hayatına teşvik edebilmek için belirli finansal teşvikler devreye alınabilir. Bu kapsamda konut hesabı gibi mevcut uygulamalar için devletin verdiği katkı payları artırılabilir ve benzer finansal teşvik uygulamaları, gençlerin çalışma hayatının içinde olmaları koşuluyla yurt içinde üretilen otomobiller ve gençleri tasarruf yapmaya özendirebilecek belli başlı dayanıklı tüketim ürünleri için de devreye alınabilir.

• Türkiye'nin genç nüfusun pozitif etki ve dinamizminden daha fazla yararlanarak gelişmiş ülkelerle aradaki makası daha hızlı kapatabilmesi için demografik anlamda yaşadığı gerilemeyi tersine çevirmesi hayati önem taşıyor. Zira Türkiye'de doğurganlık hızı son yıllarda oldukça tehlikeli sayılabilecek değerlere gerilemiş durumdadır. Bu trendi hızlı biçimde tersine çevirmek kolay olmasa da gerekli adımların vakit kaybetmeden atılması bir zorunluluktur. Gençlerin evlenmelerini ve çocuk sahibi olmalarını teşvik etmek için öncelikle iş-yaşam dengesini sağlayacak biçimde çalışma koşullarının iyileştirilmesi, konut sahibi olma imkânlarının çeşitlendirilmesi ve devlet okullarında sunulan eğitimin niteliğinin artırılması olmazsa olmaz unsurlardır.

• Türkiye, ekonomik gelişmeyi hızlandırmak ve tabana yayabilmek için ilave finansal kaynaklara ihtiyaç duyan bir ülkedir. Bununla birlikte Türkiye'nin mevcut finansal kaynaklarını da yeterince etkin kullanamadığı bir gerçektir. Son 10 yıllık süreçte katılım bankacılığı ve sermaye piyasalarının gelişimine yönelik olarak belirli mesafeler kat edilmekle birlikte Türkiye'nin finansal sistem içerisinde geleneksel bankacılık sisteminin ağırlığını yeterince azalttığını ve faize/krediye dayalı sistemden uzaklaştığını söylemek güçtür. Daha nitelikli ve kapsayıcı finansal alternatiflere olan ihtiyacı karşılama noktasında yeterince ilerleme kaydedilemediğinden ulusal tasarrufları artırmak ve mevcut tasarrufları verimli alanlara kanalize etmek zorlaşıyor.

• Bu durum, Türkiye özelinde tasarrufların yastık altı altına, dövize ve gayrimenkule yönelmesine neden oluyor. Bu tip tasarruf ve birikim yöntemleri, ekonomik gelişme açısından değerlendirildiğinde âtıl kalan finansal kaynaklardır. Zira bu tercihler tasarruf sahibine belirli getiriler sunsalar da ulusal tasarrufların uzun vadeli ve katma değerli yatırımları finanse etmekte kullanılmaması nedeniyle ekonominin gerçek potansiyelini yakalamasını zorlaştırıyor. Bunun yanı sıra dolarizasyon gibi makroekonomik istikrarı tehdit eden başka problemlere de neden olabiliyor. Türkiye'nin âtıl finansal kaynaklarını verimli yatırım alanlarına yönlendirebilmesi ve ulusal tasarruf oranlarını artırabilmesi için enflasyonun kontrol altına alınması, finansal ürün çeşitliliğinin artırılması ve bu ürünlere güveni destekleyecek kurumsal ve sosyal zeminin hazırlanması elzemdir.

• Türkiye, katma değerli üretim ve teknoloji gelişimini daha yüksek seviyelere çıkarabilmesi için sadece kendi sınırları içerisindeki beşerî sermayeyi değil, yurt dışındaki bağlantılarını da etkin biçimde kullanmalıdır. Ekonomik ilerlemenin belirli aşamalarından sonra, gelişmekte olan ülkelerin bilim ve girişimcilik kapasiteleri daha üst basamaklara çıkmalarını sağlamak için yetersiz kalabilir. Gelişmiş ülkelerin uzun yıllardan bu yana biriktirdikleri bilgi ve deneyimler ile geliştirdikleri bağlantılar hesaba katıldığında, aradaki farkı kapatmak için Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin kendi sınırları dışındaki kaynaklarını ve bağlantılarını kullanmaları büyük bir gereksinim olarak karşımıza çıkıyor. Almanya'dan ABD'ye, Kanada'dan Çin'e kadar Türkiye'nin de dünyanın birçok noktasında hatırı sayılır bir bilim ve girişimci diasporası bulunuyor. Bu diaspora içerisinde farklı ajandaları olmadan samimi duygularla ülkenin geleceğine katkı vermek isteyen vatandaşlarımızın varlığı, Türkiye ekonomisi açısından ciddi bir fırsattır. Bilim ve girişimci diasporası ile daha sıkı ve etkin araştırma ve iş ağları kurulabilmesi için Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Yükseköğrenim Kurulu (YÖK) ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) gibi kurumlar daha işlevsel ve cazip programlar geliştirmelidir. Yeni programlar tasarlanırken halihazırda uygulanan bilim insanları değişim programlarındaki (örneğin; Tersine Beyin Göçü Programı) yetersizlikler de dikkate alınmalıdır. Yeni iletişim ve bilişim teknolojilerindeki gelişmeler de göz önünde bulundurularak özellikle uzaktan ve yarı zamanlı proje yönetme gibi yöntemler ön plana çıkarılmalıdır. Bu programlara iş insanları dernek ve örgütlerinin de maddi ve teknik destek vermeleri faydalı sonuçlar üretecektir.

Rekabette Yeni Fırsat Pencereleri

• Küresel ölçekte yaşanan değişim ve dönüşümler Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin verimlilik, ihracat ve ekonomik büyüme performansını yukarı taşımaları ve ilave rekabet avantajları elde etmeleri noktasında yeni fırsat pençeleri açıyor. Bu rapor kapsamında üç büyük fırsat penceresi ele alınmıştır: Yeşil dönüşüm, akıllı otomasyon teknolojileri ve hizmetler sektörünün değişen yapısı.

• Yeşil dönüşüm, reel sektör için ciddi bir meydan okuma olsa da aynı zamanda büyük fırsatlar barındırır. Yenilenebilir enerjiye geçiş, enerji maliyetlerini kontrol edilebilir seviyelere çekerek şirketlere sürdürülebilirlik ve verimlilik açısından önemli katma değerler sağlayabilir. Çevre sorunlarına yönelik artan gereksinimler; yenilikçi ürün, hizmet ve üretim yöntemlerinin geliştirilmesini teşvik ederek yeni pazarların oluşmasına zemin hazırlamaktadır. Elektrikli araçlar, sürdürülebilir ambalajlar ve akıllı enerji çözümleri gibi alanlar, rekabetçi fırsatlar sunarken yeni girişimlerin yerleşik şirketler karşısında öne çıkmasını mümkün kılabilir. Müşteri tercihlerinin çevre dostu ürünlere kayması, yeşil sektörleri büyüme ve kârlılık açısından cazip hale getiriyor. Bilimsel çalışmalar, yeşil yeniliklerin çevre kirliliğini azaltmanın yanı sıra şirketlerin verimliliğini, finansal performansını ve ihracat kapasitesini artırdığını da gösteriyor. Ayrıca etkin atık yönetimi ve geri dönüşüm süreçleri, üretim maliyetlerini düşürerek işletmelere rekabet avantajı sağlayabilir.

• Düzenleme ve vergi gibi uygulamalar, tüketici ve üretici tercihlerini değiştirme noktasında belli etkililere sahip olmakla birlikte yeşil ürünlerin ve çevre dostu üretim sürecine dair yeniliklerin daha hızlı biçimde piyasalarda yaygınlık kazanabilmesi için kamu teşvikleri de doğru zamanda ve doğru miktarda devreye girmelidir. Yeşil dönüşüm sürecinin ağırlıklı olarak düzenlemeler ve vergi temelinde yönetilmeye çalışılması doğru bir yaklaşım olmayacaktır. Bilimsel çalışmaların da gösterdiği üzere çevre düzenlemeleri ve vergilerin yanı sıra yeşil teknolojileri geliştirmeye yönelik verilecek Ar-Ge teşviklerinin miktarlarının artırılması ve çeşitlendirilmesi, yeşil dönüşümün benimsenme oranını ve başarı şansını artıracaktır. Reel sektörün aşırı düzenlemeler ve gereğinden ağır vergilerle isteksiz hale getirilmesi yerine belirli teşvik mekanizmaları ve yönlendirici politikalar aracılığıyla yeşil dönüşüm sürecine gönüllü katılımının sağlanması, daha etkili ve sonuç odaklı bir strateji olacaktır.

• Yeşil dönüşüm süreçleri için gereksinim duyulan sabit yatırımlar başlangıçta şirketler için maliyetli olsalar da ilerleyen yıllarda kaydedilen verimlilik artışları sayesinde yeşil yatırımlar, şirketler için kayda değer rekabet avantajları sunabilir. İlave yatırımlar için gereken finansman ihtiyacının nitelikli finansal enstrümanlarla uygun maliyetlerle karşılanması ve kredi dağılımlarında çevresel etkileri dikkate alan seçici politikaların uygulanması, reel sektörün yeşil dönüşüme adaptasyon hızını artıracaktır. Dünya Bankası ve benzeri uluslararası finansman kaynaklarından sağlanan fonlar, reel sektörün—özellikle de KOBİ'lerin—yeşil dönüşümü için gerekli yatırımlara daha etkin şekilde yönlendirilmelidir. Ayrıca bu

finansal destek mekanizmalarının şirketler tarafından bilinirliklerini sağlamak amacıyla kapsamlı ve etkili iletişim stratejileri uygulanmalıdır. Böylece işletmelerin bu imkânlardan faydalanma oranı arttırılabilir. Bunun yanı sıra Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), ticari bankaların yeşil projelere veya yatırımlara daha fazla kredi vermesini teşvik etmek için ellerindeki politika araçlarını etkili biçimde kullanmalıdır. Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankasının açtığı sürdürülebilir finansman imkânları da daha fazla çeşitlendirilmeli ve derinleştirilmelidir.

• Reel sektör, yeşil dönüşüme sadece düzenlemeler, engeller ve maliyet artışları yumağı olarak yaklaşırsa bu süreci iyi yönetememe ve fırsatlardan yararlanamama yanında rekabet açısından geri düşme riskleri artacaktır. Yeşil dönüşümü bir ödev olarak değil bir büyüme stratejisi olarak görmek gerekir. Yenilenebilir enerji kaynakları kullanımından atık yönetimine, enerji verimliliğinden yeşil yeniliklere kadar yeşil dönüşüm süreçlerini zamanında ciddiye alarak rakip ülke ve şirketlerden bir adım daha ötesini planlayarak ve şirketin ölçeği ile sektörün karakteristiğini dikkate alarak hareket etmek, başarı şansını artıracaktır.

• Akıllı otomasyon teknolojileri, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından belirli risklerin yanı sıra hatırı sayılır fırsatlar da ortaya koyuyor. Akıllı otomasyon teknolojilerinin üretim maliyetlerini düşürmenin yanı sıra verimliliği ve esnekliği artırma potansiyeli, ucuz işgücüne dayalı rekabet avantajını zayıflatarak çok uluslu şirketlerin bazı sanayi tesislerini gelişmekte olan ülkelerden ana vatanlarına geri taşıma olasılığını güçlendirebilir. Yine de üretimin tamamen gelişmiş ülkelere geri dönmesi mümkün değildir. Bu gerçeğin farkında olan Batılı gelişmiş ülkeler, üretimin bir kısmını Çin gibi kendileri açısından öngörülmesi zor bir jeopolitik ve ekonomik rakipten uzaklaştırarak sadece kendi ülkelerine değil aynı zamanda coğrafi ve jeopolitik açılardan kendilerine yakın ülkelere ve bölgelere kaydırma eğilimindedirler. Nitelikli işgücü, gelişmiş lojistik altyapısı ve belirli bir ürün çeşitliliği sunabilen gelişmekte olan ülkeler, küresel tedarik zincirlerine daha fazla entegre olma ve geçmişe kıyasla daha fazla doğrudan yabancı yatırım çekme fırsatı yakalayabilecektir. Türkiye, bu potansiyele sahip gelişmekte olan ülkelerden biri olarak öne çıkmaktadır.

• Türkiye, akıllı otomasyon çağında yükselişe geçecek üretim merkezlerinden biri olabilmek için doğrudan yabancı yatırım çekerken geçmiş tecrübelerden farklı olarak daha seçici bir yaklaşım benimsemelidir. Zira gelişmekte olan ülkelere yönelen her doğrudan yabancı yatırım; yenilik, teknoloji ve verimlilik açısından benzer dinamik etkilere sahip değildir. Bu noktada Türkiye'de politika yapıcıların ve iş insanı dernek ve örgütlerinin birlikte çalışmaları gerekir. Ortak teknoloji geliştirmeye açık çok uluslu şirketleri ülkeye yatırım yapmaya ikna etmek için uygun strateji, proje ve yatırım ortamı sunacak ve çok uluslu şirketlerle yerli şirketler arasında üretim bağlantılarının kurulmasını sağlayacak iş platformlarını geliştirmek başarı için ön koşuldur. Bu süreçte yatırımcı adayları değerlendirilirken şirketlerin yerli girdi kullanımı ve içeride Ar-Ge faaliyetleri gerçekleştirme eğilimleri göz önünde bulundurulmalıdır.

• Türkiye'nin sadece lisans satın alma ve doğrudan yabancı yatırım çekme gibi kanallar üzerinden teknoloji transferi gerçekleştirerek akıllı otomasyon çağında rekabetçi kalabilme ihtimali oldukça düşüktür. Bu yüzden Türkiye'nin akıllı otomasyon teknolojilerini yerli ve milli kaynaklar dahilinde ülke içinde geliştirmesi ve üretmesi hayati öneme sahiptir. Ancak Türkiye'nin otonom robotlardan yapay zekâya, kuantum bilgisayarlardan siber-fiziksel sistemlere kadar tüm akıllı otomasyon teknolojilerinde aynı anda sıçrama yapabilmesi gerçekçi bir hedef değildir. Finansal kaynaklar, bilimsel altyapı ve bilgi/deneyim birikimi göz önünde bulundurulduğunda, stratejik bir teknoloji seçimi yaparak ilerlemek daha doğru bir yaklaşım olacaktır. Bu doğrultuda belirli teknolojilerde uzmanlaşmak, üniversiteler ve teknoparkların altyapısını bu alanlara odaklanarak geliştirmek ve sektöre yönelik teşvikleri öncelikli olarak bu teknolojilere yönlendirmek başarı şansını artıracaktır. Ayrıca akıllı otomasyon teknolojilerinin geliştirilmesi sürecinde yurtdışındaki bilim insanları ve girişimci diasporasından faydalanmak Türkiye'deki bilgi, deneyim ve altyapı eksikliklerinin giderilmesine önemli katkılar sağlayacaktır.

• Akıllı otomasyon teknolojilerinin geliştirilmesi konusunda Türkiye'nin ölçek açısından yetersiz kalacağı alanlarda ilgili teknolojilerin kamu, üniversiteler ve özel sektör tarafından etkin ve verimli bir şekilde kullanılabilmesi için strateji ve politikalar oluşturulmalıdır. Genel olarak her ülkenin tüm teknolojilerin geliştiricisi olması mümkün değildir bu nedenle yabancı bir teknoloji dahi olsa onu ülke içinde bireylerin, politika yapıcıların ve şirketlerin ne kadar etkin kullanabildiği, uzun erimli ekonomik performans açısından belirleyici bir faktör haline gelecektir. Türkiye, yabancı teknolojileri bilinçli ve etkin biçimde kullanarak katma değerli üretim ve ihracat yapabilir ve bu sayede küresel rekabette ilerleme kaydedebilir. Örneğin Türkiye, yapay zekânın belirli uygulamalarında dünya çapında bir geliştirici haline gelmeyebilir; ancak bu yapay zekâ uygulamalarını eğitim, tasarım, üretim, denetim gibi alanlarda etkin bir şekilde kullanmayı bireylere, çalışanlara, şirket sahiplerine ve bürokrasiye benimsetebilirse, rakip ülkeler karşısında önemli bir rekabet avantajı elde edebilir.

• Ekonominin geleceği için küresel ölçekte ortaya çıkan yeni fırsat pencerelerinden biri de hizmetler sektörünün yaşadığı değişimdir. Hizmetler sektörü eskiden uluslararası ticarete konu olmayan, verimliliği ve yenilikçilik potansiyeli düşük bir sektör olarak bilinirdi. Hizmetler sektörünün birçok alt kolu halen böyle olmakla birlikte sektörün belirli alt dalları uluslararası ticarette ve teknolojik gelişimde ciddi mesafeler kat ediyor. Hizmetler sektörünün ilave istihdam olanakları sunma kapasitesinin sanayi sektörüne kıyasla daha yüksek hale gelmesi, günümüzde hizmetler güdümlü bir ekonomik gelişme modelinin cazibesini artıran bir başka unsur olarak dikkat çekiyor.

• Hizmetler sektörünün ekonomik büyüme ve gelişme için artan potansiyelinden yararlanabilmek için sektörün hangi alanlarına yönelmek gerektiğine dair stratejiler ve politikalar geliştirmek önemlidir. Hizmetlerin oldukça geniş bir alanı kapsadığını dikkate aldığımızda sektörü belirli alt kategorilere ayırmak genel resmi daha net görmek açısından yararlı olacaktır. Dünya Bankası'nın 2021'deki Kalkınma Raporu'nda hizmetler sektörü dört ana gruba ayrılıyor: Küresel yenilikçi hizmetler; bilgi ve iletişim teknolojileri, fintek ve profesyonel hizmetleri kapsayan, yüksek Ar-Ge ve sermaye yatırımları ile vasıflı iş gücüne dayalı bir alt koldur. Düşük vasıflı hizmetler; ulaştırma, depolama, toptan ticaret, konaklama ve yiyecek hizmetlerini içeriyor. Bu, belli bir dış ticaret potansiyeline sahip olmakla birlikte uluslararası rekabetin yoğun olduğu ve düşük kâr marjlarıyla çalışan bir alt koldur. Vasıflı sosyal hizmetler; eğitim ve sağlık hizmetlerini içerir. Vasıflı iş gücüne dayalı olup uluslararası öğrenci hareketliliği, uzaktan eğitim ve sağlık turizmi yoluyla kısmen dış ticarete katkı sağlayabiliyor. Düşük vasıflı yerel hizmetler; perakende ticaret, idari ve destek hizmetleri, eğlence ve dinlenme gibi alanları kapsar. İdari ve destek hizmetleri dışında diğer sektörlerle bağlantısı zayıf olup, dış ticarete konu olma potansiyeli düşüktür.

• Türkiye'de hizmet sektörü, yukarıda belirtilen ilk üç alanda son yıllarda kayda değer bir ilerleme kaydetmekle birlikte genel olarak düşük vasıflı yerel hizmetler ağırlıklı bir yapıya sahiptir. Türkiye'nin finansal kaynaklarını ve beşerî sermayesini hizmetler sektörü içerisinde küresel yenilikçi hizmetlere daha fazla aktarmasının ekonomik büyüme ve gelişme için daha etkili sonuçlar üretmesi beklenir. Zira düşük vasıflı yerel hizmetlere girişimci ilgisinin aşırı olması ve buraya ayrılan finansal kaynaklar, belli bir aşamadan sonra piyasada aşırı kapasite ve doygunluğa neden olarak kaynak israfına yol açar. Girişimcilerin ağırlıklı olarak düşük vasıflı yerel hizmetlere yönelmesinin altında belli piyasa dinamiklerinin olduğu gerçeği göz ardı edilemez. Eğer makro ölçekte hizmetler sektörünün ekonomiyi dönüştürücü gücünden etkin bir şekilde yararlanılmak hedefleniyorsa, hem yeni nesil girişimcileri hem de finansman sağlayıcıları daha verimli alanlara yönlendirecek ve teşvik edecek strateji ve politikaların geliştirilmesi gerektiği unutulmamalıdır.

• Teknopark ve kuluçka merkezlerindeki genç girişimcilerin ağırlıklı olarak hizmetler sektöründeki yüksek katma değerli ve ihracata açık alanlara da yönelmeye başlamaları, önceki maddelerdeki argümanlar dikkate alındığında sevindirici bir gelişmedir. Bununla birlikte Türkiye'de hizmetler sektörünün gelişimi için umut vaat eden yeni nesil girişimlerle ilgili kritik bir unsura dikkat çekmek gerekiyor. Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de genç girişimciler ve yeni nesil şirketler, yatırımların erken aşamalarında projelerini ve şirketlerini uluslararası yatırımcılara satma eğilimi gösteriyorlar. Bu durum girişimciler açısından finansal kazanç sağlasa da ilgili teknolojik gelişmelerden ülke ekonomisinin yeterli düzeyde yararlanamaması gibi olumsuz sonuçlar doğurabiliyor. Bu tür satın almalar serbest girişimciliğin bir parçası olmakla birlikte Türkiye'nin, bazı kritik ve stratejik sektörlerde gelecek vaat eden girişimlerin milli imkânlarla büyüyerek küresel şirketler haline gelmesi ve/veya doğru zamanda doğru yabancı ortaklıklarla yola devam etmesine yönelik makro ölçekte bir stratejisinin olması, ekonominin geleceği açısından önemlidir.

Yeni Pazar Arayışları

• Teknoloji alanında yaşanan baş döndürücü ilerlemelere rağmen ülkelerin coğrafi konumu, bir rekabet gücü unsuru olarak ihracat ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisini sürdürüyor. Türkiye, küresel ekonomik entegrasyon açısından stratejik bir konuma sahip ülkelerden biridir. Avrasya bölgesinin merkezinde yer alması, Türkiye'ye ihracat pazarı açısından önemli fırsatlar sunuyor. Dört saatlik bir uçuş ile toplam 50 trilyon doların üzerinde GSYH'ye sahip 67 ülkenin merkezine erişebilmesi, Türkiye'nin avantajlı konumunu özetler niteliktedir. Fakat Türkiye, dış ticarette uzun yıllar bu stratejik konumunu etkin biçimde kullanamamış ve Avrupa ekonomisine aşırı bağımlı hale gelmiştir. Kuşkusuz Avrupa, ekonomik büyüklüğü, çeşitliliği ve kurumsal dinamikleri itibarıyla Türkiye açısından önemli ve güvenilir bir pazardır. Türkiye'nin Avrupa ile ticari ilişkilerini ve yatırım ortaklıklarını her daim sıcak tutmaya gayret göstermesi rasyonel bir tercihtir. Fakat Avrupa'nın küresel ekonomideki ağırlığını, sanayi kapasitesini ve yenilikçi ruhunu kaybetmeye başlamasının yanı sıra nüfusunun hızla yaşlanması bu pazarın cazibesini azaltıyor. Orta ve uzun vadeli bir perspektiften bakıldığında Türkiye'nin ihracatta Afrika, Asya ve Amerika kıtalarına daha fazla ağırlık vermesi faydalı olacaktır.

• Türkiye'nin Avrupa haricindeki pazarlara daha etkin ve hızlı biçimde yayılabilmesi için farklı giriş stratejileri ve ticaret diplomasisi faaliyetleri sürdürmesi şarttır. Örneğin, Avrupa pazarları ile kıyaslandığında Amerikalıların tüketim alışkanlıklarının ve talep yapılarının belirli açılardan farklılık gösterdiğini ve Amerikan pazarının lojistik açıdan belirli zorluklar barındırdığını dikkate alarak hareket etmek, pazardaki başarı şansını arttıracaktır. ABD'ye yönelik ihracat hacminin artırılabilmesi için üretim ölçeğinin genişletilmesi ve ürün yelpazesinin çeşitlendirilmesi gerekiyor. Bu bağlamda sektörel düzeyde iş birliği modelleri geliştirilerek proje ortaklıkları oluşturulmalı ve ürün ve hizmet çeşitlendirmesi için Ar-Ge yatırımlarına daha fazla kaynak ayrılmalıdır. Bunun yanı sıra rekabetçiliğin sürdürülebilir kılınması açısından lojistik altyapının güçlendirilmesi kritik bir gerekliliktir. Türkiye'nin ABD ile ticari ve yatırım ilişkilerini yalnızca sanayi sektörü bağlamında ele almak yerine hizmetler ve enerji sektörlerindeki potansiyel fırsatlar da değerlendirilmelidir.

• Asya ve Afrika pazarları için de farklılaşan stratejiler ve politikalar benimsenmesi gerektiğinin altı çizilmelidir. 'Her ürün ve her pazarlama yöntemi her piyasaya uyar' yaklaşımından uzaklaşarak pazara özgü üretim, pazarlama, dağıtım ve ticaret diplomasisi stratejileri ve politikalarının benimsenmesi, uzun soluklu başarılar için bir zorunluluk olarak karşımıza çıkıyor.

Kurumlar ve Politikalar

• Öngörülebilirliği arttıran, hukuk sisteminin adil ve hızlı biçimde işlemesini sağlayan, karar alma mekanizmalarına katılımı teşvik eden, denge ve denetim sisteminin etkin biçimde çalışmasına fırsat veren, kamu kaynaklarının etkin kullanımına riayet eden, sivil toplumun gelişiminin önünü açan, iktisadi ve ticari hayatın gelişim hızına uygun biçimde gerekli düzenleyici ve teşvik edici unsurları proaktif biçimde devreye alan, gelir ve servetin adil biçimde paylaşılabilmesi için fırsat eşitliği sağlayan bir kurumsal yapı; müreffeh bir toplum, güçlü bir demokrasi ve insan onuruna yakışır bir yaşamın temel taşıdır.

• Bu yapıyı süreklilik arz edecek biçimde geliştirmeyi başarabilen ülkelerin rakipleri karşısında daha rekabetçi hale geleceğine ve ekonomik büyümeyi hızlandıracaklarına dair şüphe yoktur. Fakat bu kurumsal yapının sadece Batılı normlarla sağlanabileceğini ve dolayısıyla Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin bu yapıyı taklit ederek yollarına devam etmesini önermek yanlış bir yaklaşımdır. Her ülkenin kendi iktisadi, sosyolojik, tarihi ve coğrafi altyapısını, deneyimlerini ve gerçeklerini dikkate alarak kurumsal yapısını yukarıda belirtilen hedefler doğrultusunda kapsayıcı hale getirmesi, daha verimli ve sürdürülebilir bir başarının anahtarıdır.

• Türkiye, 2002'den sonra iktisadi, siyasi ve sosyal alanları kapsayan önemli reformlar gerçekleştirdi ve vesayetçi kurumsal mekanizmaların gücünü büyük oranda kırdı. Bu reformlar Türkiye'de ekonomik büyümeyi artırmakla kalmadı; insan haklarına saygıyı ve demokrasiyi güçlendirdi ve dezavantajlı kesimlerin süreçlere katılımını sağladı. Bu gelişmeleri sürdürülebilir kılmak için ekonomik gelişmenin her aşamasında ortaya çıkan reform ihtiyaçlarını karşılayabilmek gerekir. Çünkü belirli eşikler aşıldıktan sonra, geçmişte yapılan reformların marjinal etkisi azalmaya başlar ve yeni reform gereksinimleri ortaya çıkar.

• Bu gereksinimlere zamanında ve yerinde cevap verebilecek kurumsal reformlar; verimlilik temelli bir ekonomik büyüme performansını sürekli kılmak, refah artışını tabana yaymak, gençlere umut aşılamak ve demokrasinin temellerini güçlendirmek için ön koşullardır. Bu bağlamda daha demokratik bir anayasanın yürürlüğe girmesi, hukuk sisteminin adil ve hızlı karar alabilecek şekilde yeniden yapılandırılması, kamuda israfın önlenmesi için denetim ve gözetim mekanizmalarının güçlendirilmesi, bürokrasinin daha etkin hale getirilmesi, vergi sisteminin adil bir yapıya kavuşturulması, çalışma barışını güçlendiren yeni nesil uygulamalara yönelinmesi ve sivil topluma kritik işlevlerini yerine getirebilmesi için daha fazla alan açılması elzemdir. Bu reformların hayata geçirilmesi; Türkiye'nin dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girmesi, sadece bölgesel değil küresel düzeyde örnek gösterilebilecek bir demokrasi düzeyine ulaşması ve toplumun her kesiminin yaşam memnuniyetini artırması açılarından önemli kazanımlar sağlayacaktır.

• Kapsayıcı kurumlar ekonomik gelişme için gerekli bir koşul olmakla birlikte tek başına yeterli koşul değildir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyümeyi hızlandırması, yüksek katma değer ve üretkenlik seviyelerini istikrarlı biçimde yakalaması ve rekabet gücünü her daim canlı tutabilmesi için sanayi ve teknoloji politikalarına da ihtiyacı vardır.

• Devletin üretim ve teknoloji gelişimini teşvik etmek amacıyla ayırdığı her kaynaktan ve uyguladığı her politikadan aynı düzeyde verim alması beklenemez. Sanayi ve teknoloji politikaları kapsamında sağlanan teşviklerin ekonomiye, başlangıçtaki maliyetlerinden daha büyük bir katkı sağlaması hedeflenir. Ancak bu teşviklerin çarpan etkisinin ne düzeyde olacağını kesin olarak öngörmek zordur. Dahası her sektör, şirket veya projeye aktarılan kamu kaynakları aynı çarpan katsayısıyla ekonomik etki üretmez, dolayısıyla teşviklerin etkinliği, sektörel dinamiklere ve proje özelliklerine bağlı olarak değişkenlik gösterebilir.

• Teşvikleri bir alana yönlendirmeye karar verdiğinizde bunun bir fırsat maliyeti vardır; çünkü bu tercih, o kaynağı başka bir alana aktarmaktan ve o alandan elde edebileceğiniz getiriden vazgeçtiğiniz anlamına gelir. Devlet teşviklerinden daha fazla verim alabilmek için sanayi ve teknoloji politikaları seçici biçimde tasarlanıp uygulanmalıdır. Burada seçicilikten kastedilen; sektör, proje veya ürün grubu ayırt edilmeksizin ekonominin geneline uygulanan yatay politikalardan belirli sektör, proje ve ürün gruplarını öncele-

yen dikey politikalara geçiştir. Teşvikler tüm şirketlere veya girişimci adaylarına benzer koşullarda sağlandığında bu politikanın etkileri oldukça sınırlı ve kısa ömürlü olacaktır. Devletin sektör, ürün ve proje bazında seçici davranarak verdiği teşvikler; ekonomik büyümeyi verimlilik artışına dayandırarak uzun vadede istikrarlı kılma, yüksek teknolojili ve katma değerli ihracatın payını artırma, küresel markalar yaratma ve yenilikçi bir ekonomik yapı oluşturma açılarından daha başarılı sonuçlar üretecektir.

• Türkiye'nin sunduğu devlet teşviklerinden daha fazla verim alınabilmesi ve bu sayede kamu kaynaklarının daha etkin kullanılabilmesi için seçici teşviklerin toplam payının artırılması zorunludur. 11. Kalkınma Planı ile başlatılan sektör öncelikli teşvik mekanizmasını bir adım daha ilerleterek ürün ve proje bazlı teşvikler daha fazla tercih edilmelidir. Bunun nedeni sektör bazlı verilen teşviklerin ithal girdi kullanımını artırarak üretim yapısını daha fazla dışa bağımlı hale getirme riskini taşımasıdır. Yatırım Taahhütlü Avans Kredisi Programı (YTAK) ve Yüksek Teknoloji Yatırım Programı (HIT-30) seçici ve nitelikli teşvik politikaları bu hususta örnek teşkil etmektedir. HIT-30 Yüksek Teknoloji Yatırım Programı kapsamında elektrikli araçlar, batarya, çip, rüzgar enerjisi, güneş enerjisi ve Ar-Ge ekosistemi alanlarındaki özel sektör yatırımlarına 2030 yılına kadar toplam 30 milyar dolar yatırım desteği sağlanması öngörülüyor. Bu program, Türkiye'nin bugüne kadar uygulamış olduğu en seçici ve nitelikli teşvik paketlerinden biri olmakla birlikte, HIT-30'un yüksek teknolojili yatırıma yönlendireceği yıllık kaynağın GSYH'ye oranı yaklaşık yüzde 0,5 seviyesindedir. HIT-30 ve benzeri yüksek teknolojili yatırım teşviki programlarına ayrılacak kamu kaynaklarının GSYH'ye oranının yıllık yüzde 2 civarında olması hedeflenmelidir.

• Devlet teşviklerinin daha etkili sonuçlar üretmesi için teşvik sistemini seçici hale getirmek tek başına yeterli olmayabilir. Teşviklerin nasıl dağıtıldığı kadar önemli olan bir başka unsur da verilen teşviklerin nasıl harcandığıdır. Bu noktada sanayi ve teknoloji politikaları için güçlü bir denetim ve gözetim mekanizması kurulmalıdır. 2030 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi'nden yer alan KOSGEB Dijital Ödeme Sistemleri projesi dahilinde uygulamaya alınması planlanan 'KOSGEB Dijital Cüzdan', yeni nesil teknolojiler kullanılarak sağlanabilecek bu denetim ve gözetimin mekanizmasına ilerleyen yıllarda örnek teşkil edebilir. KOSGEB Dijital Cüzdan uygulaması, projelerde tanımlanan destek kalemlerine uygun harcamaların yapılmasının kontrolünü altına alarak teşviklerin etkinliğini arttırabilir. TCMB bünyesinde yürütülen 'Dijital Para' uygulaması da kamu teşviklerinin etkin kullanımına yönelik denetim ve gözetim süreçlerine genel bir destek sağlayabilir.

• Teşviklerin türü ve niteliğine göre farklılaşacak olsa da her devlet teşviki için kısa, orta ve uzun vadeli amaç ve hedefler başlangıçta açık biçimde belirlenmelidir. Teşvikleri hedeflerle uyumlu ve hatta beklenenden daha iyi kullanan şirket ve sektörler için sonraki dönemlerde verilecek teşviklerin koşullarının iyileştirilmesi söz konusu olabilir. Tam tersi durumda ise ilgili şirket ve sektöre ayrılacak teşvik kaynaklarının ilerleyen

zamanlarda azaltılması gerekir. Yetersiz veri ve teknolojik kısıtlardan dolayı geçmişte teşvikler için fayda-maliyet analizlerini gerçekleştirmek çok mümkün olmayabiliyordu. Ancak günümüzde büyük veri ve yapay zekâ gibi gelişmeler sayesinde bu analizleri yapmak çok daha kolaydır.

• Türkiye'nin katma değerli ve yüksek teknolojili ürünlerde gelişim gösterebilmesi için belli bir ölçek ekonomisini yakalaması şarttır. Ölçek ekonomisi içinse yerli ve milli teknolojiler, öncelikle kamu kurum ve kuruluşları tarafından talep edilmelidir. Kamu ihalelerinde şartnameler oluşturulurken yerli alternatiflere öncelik veren bir çerçeve çizilmelidir. Kamu İhale Kanunu'nun bu konuya yönelik ilgili maddesine ve teknik şartnamelere merkezi yönetim birimleri ve yerel yönetimlerin riayet etmesi sağlanmalıdır. Özellikle şartname yazılırken haksız rekabete neden olabilecek unsurlara dikkat edilmelidir. Kamu ihalelerinde yerli ürünlerin desteklenmesinin orta ve uzun vadede tasarruf ve etkinlik sağlayacağı unutulmamalıdır.

• Türkiye'nin yukarıda bahsedilen atılımları gerçekleştirebilmesi için sanayi, teknoloji ve girişimcilik teşviklerinden eğitime kadar bir dizi alanda kamunun desteğine ihtiyacı vardır. Kamu, bu ilave kaynak ihtiyacını öncelikle mevcutta verimli harcamadığı alanlardan tasarruf ederek karşılamalıdır. Fakat tasarruf tedbirlerinin de yetersiz kalabileceği durumlar söz konusu olabilir. Bu noktada bütçe açığının daha fazla açılmasına izin vermemek adına devletin ilave vergi gelirlerine ihtiyacı olabilir. Kalkınmacı bir devlet için maliyenin vergi toplama kapasitesinin yüksek olması gerekir. Bunun yanı sıra refah devleti sisteminin düzgün işlemesi için vergi adaletinin sağlanması kritik bir ön koşuldur. Türkiye, vergi toplama kapasitesi ve vergi adaleti alanlarında zayıf performans gösteren bir ülkedir.

• Kayıt dışı ekonominin payının yüksek olması, kaynağında vergi toplamada yaşanan sıkıntılar ve vergi istisnalarının çokluğu, Türkiye'de kamu maliyesini dolaylı vergilere yönlendiriyor. Türkiye'de dolaylı vergi gelirlerinin payı yüzde 60'ın altına inmediği gibi dönemsel olarak yüzde 70'i zorladığı dönemler de oluyor. Bu yapı ve eğilimler, vergi adaletinin yanı sıra gelir dağılımını da bozuyor. Türkiye'nin vergi sisteminde köklü değişimler yapmadan enflasyon gibi makroekonomik istikrarı tehdit eden problemleri gerçek anlamda çözemeyeceği gibi ekonomiye katma değer, verimlilik ve yenilik boyutlarında seviye atlatacak değişim ve dönüşümleri yönetebilmesi oldukça düşük bir ihtimaldir. Bu kapsamda KDV oranlarının düşürülmesi, vergi yapısının sadeleştirilmesi, ÖTV sisteminin yenilenmesi ve doğrudan vergilerin toplanmasında bürokratik kapasitenin yeni nesil teknolojilerle birlikte güçlendirilmesi, Türkiye ekonomisinin geleceği açısından ciddi bir ihtiyaçtır.

• Hiçbir kurum 21. yüzyılın çok katmanlı amaç ve hedeflerine ulaşabilmek için tek başına politika tasarlayıp bunu başarılı biçimde uygulama gücüne sahip değildir. Günümüzde ekonomik gelişme yolunda devlet mekanizmasının bütüncül ve eşgüdüme dayalı misyon odaklı bir politika anlayışı benimsemelidir. Misyon odaklı politika yaklaşımı, kamu ve özel kaynakları ortak bir misyon doğrultusunda harekete geçirerek büyük toplumsal zorlukları aşmayı ve/veya dönüştürücü hedeflere ulaşmayı amaçlar.

• Farklı kurumların etki ve yetki alanındaki politikalar tasarlanırken bunların yalnızca siyasetçiler ve bürokratların olduğu dar bir çevre tarafından çalışılması da yeterli olmayacaktır. Ülkedeki bürokratik nitelik ne kadar yüksek olursa olsun sahadaki uygulamayı anlamadan ve gözetmeden tasarlanan politikaların başarılı olma olasılığı oldukça düşüktür. Bu nedenle burada eşgüdümden bahsederken yalnızca kamu kurumları arasındaki koordinasyonun kastedilmediğinin altını çizmek gerekiyor. Politikaları doğru belirlemek ve doğru zamanlamayla uygulamaya geçirmek için konunun diğer paydaşları da uygun biçimde ve koşullarda sürece dahil olmalıdır. Konuyla ilgili bilgi ve uzmanlığa sahip, aktif katılım konusunda istekli ve samimi bir yaklaşıma sahip akademisyenlerin, sivil toplum kuruluşlarının ve iş dünyası temsilcilerinin sürece dahil edilmesi, politika uygulamalarının etkinliğini ve başarı olasılığını artıracaktır. Bu nitelikteki paydaşlar sürece katılmadığında politikalar veya reformlar eksik kalacak ve daha işin başında başarısızlığa doğru sürüklenecektir.

• Türkiye'nin âtıl kaynaklarını daha etkin biçimde kullanabilmesi ve rekabet gücüne yeni boyutlar kazandırarak ekonomik gelişme merdiveninin daha üst basamaklarına çıkabilmesi için makro ölçekte daha kapsayıcı kurumsal mekanizmalar ve seçici ve misyon odaklı politikaların yanı sıra mikro ölçekte reel sektörün de daha etkin ve profesyonel bir kurumsal yönetim anlayışına ihtiyacı vardır. Şirketlerin profesyonel yönetimi, sürdürülebilir büyüme ve rekabet avantajı elde edebilmeleri için kritik öneme sahiptir.

• Girişimcinin şirketi tek başına yönetmeye çalışarak üretimden kalite denetimine, muhasebeden pazarlamaya kadar her görevi üstlenmesi; verimliliği düşürür ve stratejik yönetimi sekteye uğratır. Yetki devri yapılmadığında karar alma süreçleri yavaşlar, iş yükü dengesiz dağılır ve şirketin büyümesi zorlaşır.

• Girişimcilik cesaret ve risk almayı gerektirse de sezgilere dayalı hareket etmek yerine veriye dayalı planlama yapmak hata riskini azaltacaktır. Bunun yanı sıra müşteri memnuniyeti, üretim kalitesi ve zamanında teslimat gibi temel performans göstergelerinin oluşturulması ve takibi, şirketin mevcut kapasitesini verimli kullanmasını sağlar. Ulusal ve küresel eğilimler dikkate alınarak kısa-orta-uzun vadeli stratejilerin şirket özelinde belirlenmesi ve buna uygun politikaların uygulanması şirketlerin yönünü daha net tayin etmelerine yardımcı olur.

• Şirket yönetimi denilince akıllara ilk gelen konuların başında aile şirketleri geliyor. Bu konuya ilişkin yapılan çalışmalar, aile şirketlerinin yönetim eksiklikleri ve sorunlarına daha açık olduklarını gösteriyor. Bu bağlamda, öne çıkan en etkili yönetişim yaklaşımları arasında aile anayasasının hazırlanması ve aile dışından profesyonel yöneticilerin yer aldığı güçlü bir yönetim kurulunun oluşturulması yer alıyor. Aile anayasasının başarılı olabilmesi için her ailenin ve şirketin kendine özgü dinamiklerinin göz önünde bulundurulması ve şirket sahipleri ve ortakları tarafından benimsenmesi büyük önem taşıyacaktır. Kopyala-yapıştır tarzı bir yöntemle oluşturulan anayasalar, kurumsallaşma sürecine katkı sağlamaktan uzak olacaktır. Aynı şekilde profesyonel yöneticilerin yönetim kuruluna alınması yalnızca göstermelik bir uygulama olarak kalmamalı; gerçekten farklı bakış açılarını ve yapıcı eleştirileri sürece dahil edecek bir yapı oluşturulmalıdır.

• Aile şirketlerini toptan başarılı veya başarısız olarak nitelendirmek yerine bu şirketlerde yönetimin nasıl daha etkili hale getirilebileceğine ve performanslarının nasıl artırılabileceğine odaklanmak daha makul bir yaklaşım olacaktır. Aile şirketleri, Türkiye'nin bir gerçeğidir. Türkiye'deki özel sektörün yönetişim dinamiklerini Anglosakson modele benzetmeyi hedeflemek doğru değildir. Devlet kurumlarının gelişiminde vurgulandığı gibi kurumsal değişimleri taklitçi bir anlayışla yapmak, şirketler düzeyinde de istenen sonuçları vermeyebilir. Asıl amaç, Türkiye'nin toplumsal yapısını ve genel kurumsal dinamiklerini göz önünde bulundurarak şirketlerin—özellikle de aile şirketlerinin—yönetimini daha profesyonel ve etkili hale getirmek olmalıdır.

Tamamlayıcı Unsurlar

• Türkiye'nin kurumsal yapısının daha kapsayıcı hale getirilmesi, seçici ve misyon odaklı politikaları başarıyla uygulanabilmesi ve özel sektörün daha etkin ve profesyonel yönetim uygulamalarına geçiş yapabilmesi için sosyal (toplumsal) güvene ihtiyacı vardır. Sosyal güvenin düşük olduğu bir ortamda kurumlar arasında eşgüdümü sağlayarak politikaları icra etmek; ülkeyi iktisadi, sosyal ve siyasi olarak daha ileri seviyelere taşıyabilecek nitelikte kanun, kural ve düzenlemeleri hayata geçirmek; kamu kurumları ve şirketlerini liyakat ve yetki devrine dayalı biçimde yönetebilmek ve uzun vadeli yatırımlara ve projelere odaklanabilmek mümkün değildir. Özetle, bahsi geçen politikaları düzgün biçimde tasarlayabilmek ve gerçek anlamda uygulayabilmek için sosyal güven çok kritik bir tamamlayıcı unsurdur. Uluslararası kurumların gerçekleştirdiği saha çalışmalarına göre Türkiye'de insanların sadece yüzde 9 ila 13'ü arasında değişen bir grubu toplumda tanımadıkları insanlara karşı güven duyuyor. Yakın bir zamanda açıklanan Türkiye Genel Sosyal Saha Araştırması (TGSS) sonuçları da Türkiye'deki düşük sosyal güven seviyesini teyit ediyor. Bu çalışmada Türkiye'yi temsil kabiliyetine sahip katılımcıların yalnızca yüzde 18'i "çoğu insan güvenilirdir" yönünde bir görüş beyan etmiştir.

• Tüm bu veriler, Türkiye'nin daha müreffeh ve demokratik bir ülke haline gelebilmesi için sosyal güvenin artması gerektiğine işaret ediyor. Sosyal güven, yavaş olsa da değişim gösterebilen bir unsurdur. Toplumda sosyal güveni artırmak için hukuk sistemini daha adil hale getirmek, şiddet ve eşitsizlikleri azaltmak ve çocuklara çok erken yaşlardan itibaren güven duygusunu aşılayacak özel eğitim müfredatları uygulamak elzemdir.

• Türkiye'de sosyal güvenin yanı sıra sabır duygusu da oldukça düşük seviyededir. Oysa sabır, uzun vadeli yatırımlara yönelmek (eğitim, altyapı ve Ar-Ge), özel sektörün ihtiyaç duyduğu finansal araçları derinleştirip geliştirmek ve politika yapım sürecinde geçici çözümler yerine kalıcı adımları öncelemek için kritik bir unsurdur. Sosyal güven gibi sabır da zamanla oluşan ve gelişen bir davranış biçimidir. Ancak doğru eğitim programlarıyla çocukluk ve gençlik döneminde desteklenerek bireysel ve toplumsal düzeyde güçlendirilebilir.

• Güven ve sabır, ekonomik gelişme açısından soyut faktörler gibi görünse de politikaları ve süreçleri tamamlayıcı rolleri oldukça belirgindir. Türkiye'nin bu iki sosyal norm açısından geride olduğu göz önüne alındığında öncelikle bu konularda gerçek bir farkındalık oluşturulması ardından bu doğrultuda kaynak ve zaman ayrılması gerekecektir.

ORTA GELİR
TUZAĞINDAN ÇIKIŞ

ANA RAPOR

1. GİRİŞ

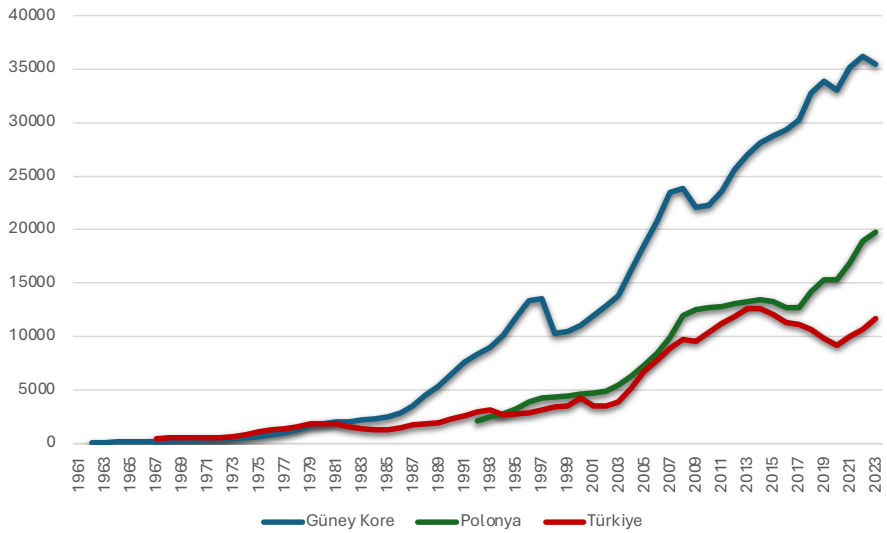
Bireyler ve şirketler gibi devletlerin de hedefleri vardır. Özellikle ekonomi söz konusu olduğunda, bu hedefler daha da dikkat çekici hale gelir ve ülkelerin geleceği açısından kritik bir önem taşır. Gelişmiş ülkeler, genel itibarıyla küresel ekonomideki ağırlıklarını korumayı, vatandaşlarının satın alma gücünü en üst düzeyde tutmayı ve iktisadi açıdan ulusal güvenliklerini sağlamlaştırmayı hedefler. Gelişmekte olan ülkeler içinse en temel ekonomik hedeflerin başında gelişmiş ülkeler ile aradaki mesafeyi kapatmak gelir. Bu nedenle ülkeler, yalnızca kendi ekonomik performanslarındaki değişimleri değil, aynı zamanda rakiplerine kıyasla sergiledikleri performansı da dikkate almak zorundadırlar. Gelişmiş ülkeler yalnızca kendi aralarında, gelişmekte olan ülkeler de sadece kendi seviyelerindeki ülkelerle rekabet etmez; tüm ülkeler küresel ölçekte rekabet halindedirler. Gelişmiş ülkeler, belli dönemlerde gelişmekte olanlar arasında yüksek potansiyel barındıranları da kendilerine rakip olarak görürler. Haliyle gelişmekte olan ülkeler de ekonomik olarak daha yüksek mertebedeki ülkelerin konumlarını gözlerine kestirebilirler.

Ülkelerin ekonomik rekabetinin arka planında birbiriyle ilintili üç temel motivasyon vardır: İlk olarak ülkeler, küresel ekonomideki ağırlıklarını gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYH), ihracat, teknoloji ve finans gibi alanlarda artırarak dünya meseleleriyle ilgili etki alanlarını genişletme amacındadırlar. İkinci olarak ülkeler, kendi vatandaşlarına görece daha iyi yaşam koşulları ve satın alma gücü imkânları sunarak siyasi istikrar temin etmeye çalışırlar. Üçüncü olarak ise ülkeler, iktisadi bağımlılıklarını azaltarak ve ekonomik şoklara karşı dirençli hale gelerek ulusal güvenliklerini en üst seviyede koruma güdüsüyle hareket ederler. Her ne kadar üçüncü motivasyon, küreselleşme dalgasının yoğun biçimde dünyayı sardığı yıllarda arka planda kalmış gibi görünse de Arap Baharı, Rusya-Ukrayna Savaşı ve İsrail'in Orta Doğu'daki saldırgan politikaları gibi son dönemde yaşanan gelişmeler, jeopolitik risklere karşı ekonomik gücün hayati önemini bir kez daha gözler önüne sermiştir.

Her ülkenin iktisadi hedeflerinin benzer seviyelerde olması mümkün değildir. Bu noktada o ülkenin nüfusundan devlet kapasitesine; kaynaklarından kabiliyetlerine ve coğrafyasından tarihine kadar birçok faktör hedeflerinin üst çıtasını belirler. Gelişmekte olan ülkeler grubunda yer alan Türkiye hem yüksek hedefleri hem de yüksek potansiyeli olan ülkelerden birisidir. Türkiye, 100 yıllık cumhuriyet serüveninde kişi başına düşen GSYH'sini sabit fiyatlar bazında yaklaşık 30 kat artırmayı başarmış bir ülkedir. Ayrıca dünyanın en büyük 18. ekonomisine sahip olan Türkiye, küresel ihracatın yüzde 1,08'ini gerçekleştiriyor. Bölgesinin önemli üretim merkezlerinden biri olan Türkiye, son 20 yılda yaklaşık 11,5 milyon yeni istihdam oluşturdu.

Tüm bu ilerlemelere rağmen Türkiye'nin kendi potansiyelini sahaya tam kapsamıyla yansıttığını iddia etmek ise mümkün değildir. 1950'li yıllarda Türkiye ile benzer bir gelişmişlik seviyesinde olan Güney Kore, bugün kişi başına düşen GSYH açısından Türkiye'yi yaklaşık 20 bin dolar geride bırakmıştır (bkz. Grafik 1). 1990'da Türkiye'nin kişi başına düşen GSYH'sinin bin dolar gerisinde olan Polonya, an itibarıyla Türkiye'nin yaklaşık 8 bin dolar üzerine çıkmıştır. Türkiye uzun yıllar orta gelir tuzağında takılı kalmış ve erken sanayisizleşme problemi ile boğuşmuştur. Son 20 yılda ihracatını 7 kat artırmayı başaran Türkiye, konu yüksek teknolojili ürün ihracatına geldiğinde ise bir türlü yüzde 4-5 bandının yukarısına çıkamamıştır.

Grafik 1. Kişi Başına GSYH ($) Değerleri – Karşılaştırmaları



Kaynak: Dünya Bankası

Bu göstergeler ve mukayeseler, Türkiye'nin ekonomik gelişme yolunda gerçek potansiyelini gerçekleştirmesi için belli adımlar atılmasının gerekliliğine işaret ediyor. Bu adımları iki boyutta değerlendirebiliriz. Bunlardan ilki, Türkiye ekonomisinde âtıl kapasitenin devreye alınması ile ilintilidir. Yeni kaynak ve kabiliyetler geliştirmekten bağımsız olarak Türkiye'nin mevcut kaynak ve kabiliyetlerini de daha etkin kullanması gereklidir. Genelde bu husus gerek şirketler gerekse ülke düzeyinde stratejiler ve politikalar belirlenirken ihmal edilir. Çünkü yeni yatırımlar ve programlarla ekonomik gelişmeyi hızlandırma eğilimi ön planda tutulur. Yeni yatırımlar ve programların gerektiği açıktır; ancak beşerî sermayeden makine ve ekipmana, enerjiden altyapıya kadar mevcut kapasite unsurunun her birinin etkin kullanımı, ekonomik büyümenin uzun vadede istikrarlı biçimde yüksek kalması açısından kilit bir rol oynar.

Salgın sonrasında Türkiye'de makine-teçhizat yatırımları 18 çeyrek aralıksız artış kaydederek ekonomik büyümeye kayda değer oranda destek verdi. Bununla birlikte, bu fiziki sermaye yatırımlarının etkin biçimde tam kapasite kullanımına dair soru işaretleri bulunuyor. Makine ve teçhizatların yenilenmesi önemli bir artı değerken; bunların üretim tesislerinde düzgün biçimde konumlandırılmaması, uygun teknolojilerin seçilmemesi, çalışanlar ile makineler arasındaki uyumun sağlanamaması ve çeşitli altyapı yetersizlikleri yeni fiziki yatırımlardan elde edilecek getiriyi düşürebilir.

Kapasite kullanımındaki sorunlar sadece fiziki sermaye ile sınırlı değildir. Türkiye'de uzun yıllar boyunca genç nüfusla övünülmüş ve genç nüfusun ekonomik faaliyetler açısından önemi vurgulanmış olsa da gençlerin ekonomik ilerleme yolunda yeterince değerlendirilebildiği söylenemez. Türkiye'de 15-29 yaş grubundaki nüfusun yaklaşık yüzde 28'i ne eğitimde ne de istihdamdadır. Bu nedenle Türkiye'nin gelecek nesillere daha kaliteli eğitim ve iş olanakları sunacak reformlar ve yatırımlar yapması kadar, mevcut genç nüfusun kendi potansiyelini gerçekleştirmesi yanında ülke ekonomisine daha fazla katkı sağlamalarına imkân tanıyacak adımların atılması da aynı derecede önemlidir.

Atılacak adımların ikinci boyutu Türkiye'nin rekabet gücünün kalıcı dinamik etkiler oluşturma potansiyeli barındıran kanallar üzerinden artırılmasına dayanır. Türkiye'nin daha yüksek katma değerli ve yüksek teknolojili üretim yapısına ve ihracat desenine geçişi için; verimlilik artışı, yeni kabiliyet gelişimi, doğru nitelikte yabancı yatırımların çekilmesi ve yenilik-teknoloji odaklı bir girişimcilik ekosisteminin merkezde yer alması gibi bir dizi alanda reformlara ihtiyacı vardır. Söz konusu hedefler ise sanayi ve teknoloji politikalarından eğitime ve kurumsal gelişimden ticaret diplomasisine kadar farklı strateji ve politika alanlarının ortak bir hedef/misyon doğrultusunda koordineli biçimde işleyişini gerektirir. Tüm bunlar Türkiye'nin bir süredir yapmaya çalıştığı ve belli mesafeler kat ettiği; ancak halen iyileştirmeye ve geliştirmeye açık alanların olduğu başlıklardır.

Türkiye ithal ikameci sanayileşme stratejisinden ihracata dayalı büyüme modeline kadar ekonomik gelişme safhalarının her aşamasında ağırlıklı olarak emeğe dayalı, düşük ve orta nitelikli ürün gamı ve sektörler üzerinden ilerleyebilmiştir. Yüksek teknoloji ve sermaye yoğun sektörlerin ağırlığı ve buna bağlı olarak ekonomik sofistikasyon[1] seviyesi ise görece cılız kalmıştır.

Türkiye'de reel sektör, uzun yıllardır ağırlıklı olarak ücret seviyesi, döviz kurları, maliyet kontrolü ve pazara yakınlık gibi temel unsurlar üzerinden rekabet gücü oluşturmaya çalışıyor. Gelişmekte olan ülkeler evrenindeki birçok rakibin oldukça benzer ürünler üretebiliyor olmasının getirmiş olduğu yoğun rekabet, Türkiye'de reel sektörün dış pazarlarda fiyat belirleme gücünü köreltiyor. Bu durum ise Türkiye'nin rekabet gücünü kur, faiz ve enflasyon gibi kısa vadeli makroekonomik gelişmelere aşırı bağımlı hale getiriyor.

1 Bu raporda 'ekonomik sofistikasyon' ve 'ekonomik karmaşıklık' kavramları eş anlamlı olarak birlikte kullanılmaktadır.

Orta gelir tuzağını kırmayı başaran ülkelerin gelişim süreçleri incelendiğinde bu ülkelerin ürün ve sektör düzeyinde katma değer ve teknoloji seviyelerini istikrarlı biçimde yukarıya taşıdıkları net biçimde görülüyor. Bu gelişim çizgisi, rekabetin bir noktadan sonra ağırlıklı olarak yüksek verimlilik, teknoloji ve sermaye yoğun ürün çeşitliliği, inovasyon,[2] kalite ve markalaşma gibi unsurlardan elde edilmesi anlamına geliyor. Bu tür rekabet unsurları, reel sektörün küresel pazarlarda fiyat üzerinde daha fazla etki gücüne sahip olmasını beraberinde getiriyor.

Türkiye'de ise üretim ve ihracatın gelişim çizgisinin benzer istikrar ve hızda olmadığını söyleyebiliriz. Verimlilik artışına dayalı bir ekonomik büyüme performansı yakalamak, girişimcilik ekosistemine yenilik ve teknoloji odaklı bir kimlik kazandırmak ve refah artışını tabana yaymak için Türkiye'nin, hem mevcut kaynak ve kabiliyetlerini daha etkin kullanması hem de rekabet gücünü artıracak uzun vadeli yatırım ve reformlara odaklanması gerekiyor. Ekonomik gelişimi daha sağlam ve istikrarlı bir yola yönlendirecek bu unsurlar sadece ulusal ekonominin performansı için değil; küresel ekonomik rekabet için de belirleyicidir.

Türkiye'nin reformlar ve politikalarla ilgili izleyeceği yol haritasını belirlerken küresel ekonomideki değişim ve dönüşümleri dikkate alması elzemdir. Küresel ekonominin son 150 yıllık serüvenine bakıldığında yaklaşık her 40 yıl arayla ekonomilerin büyük politika değişimleri ve teknolojik dönüşümlerden geçtiği görülüyor. Takriben 2010'lu yılların ortasından bu yana küresel ekonomi yeni bir değişim ve dönüşüm dalgasının içindedir. Bu dönüşüm dalgası 2020'lerde daha da belirgin hale geldi. Bu sürecin politika değişimleri tarafında, ülkelerin neoliberal politikalardan uzaklaşmasıyla kamunun özellikle sanayi ve teknoloji politikalarında daha aktif rol oynadıkları ve kamu ile özel sektör arasındaki etkileşimin arttığı gözlemleniyor. Teknolojik dönüşüm tarafında ise yapay zekâ, otonom robotlar, büyük veri, hassas sensörler, insansız hava araçları, kuantum bilgisayarlar ve siber fiziksel sistemler gibi akıllı otomasyon teknolojileri; tasarımdan üretime, pazarlamadan lojistiğe kadar iktisadi ve ticari aktivitenin her bir boyutunu kayda değer biçimde farklılaştırmaya başladı.

Böylesi büyük dönüşüm dönemler, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için bir taraftan belli riskler taşısa da diğer taraftan önemli fırsat pencereleri açıyor. Gelişmiş ülkelerin uyguladığı korumacı politikalar, gelişmekte olan ülkelerin rekabet anlamında kendilerini en güvende hissettikleri sektörlerde bile mevzi kaybetmelerine neden olabiliyor. Ancak bir taraftan da sanayi ve teknoloji politikalarının yeniden yükselişe geçmesi, yeni ürünlerin ve sektörlerin ortaya çıkması ve küresel üretim merkezlerinin coğrafi dağılımının değişmesi ekonomik gelişmeyi hızlandırmak için ciddi fırsatlar sunuyor. Böylesi riskler ve fırsatlar sadece gelişmekte olan ülkelerin kendi aralarında gerçekleşmiyor; gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki rekabet ortamını da kızıştırıyor. Dünyanın en büyük ilk 10 ekonomisinden biri olma gibi iddialı bir hedefi olan Türkiye için küresel düzlemdeki bu değişim ve dönüşümler, yukarıda bahsettiğimiz hususları daha da önemli hale getiriyor.

2 Bu raporda 'inovasyon' ve 'yenilik' kavramları eş anlamlı olarak birlikte kullanılmaktadır.

Korumacı politikaların uluslararası ticareti zayıflatmasının yanı sıra yeni nesil teknolojilerin Batılı ülkelerde üretimi cazip hale getirip doğrudan yabancı yatırımları yavaşlatmaya başlaması, "küreselleşmenin sonu mu geldi?" tartışmalarını beraberinde getirdi. Ancak şunun altını net olarak çizmek gerekir ki küreselleşme ölmüyor, sadece önemli bir güncellemeden geçiyor. Artık küreselleşmenin en saf liberal halinin dünya genelinde hüküm sürdüğünden söz edemeyiz. Dünya genelinde ülkeler daha kontrollü bir küreselleşme dönemine geçiş yapıyor. Bu dönemde tüm ülkeler, dışa olan bağımlılıklarını mümkün olduğunca azaltarak ekonomilerini dış şoklara karşı korumaya çalışıyorlar. Türkiye'nin de üç hayati alanda dışa olan bağımlılığına dikkat etmesi elzemdir: ithal ara malları (teknoloji), finans ve enerji.

Türkiye'de sanayi sektörü geniş bir ürün yelpazesine ve hatırı sayılır bir üretim kapasitesine sahiptir. Çok sayıda ürünün yerel kaynaklarla üretimi mümkünken ithal ara mallarına bağımlılık sektörler arasında önemli farklılıklar gösteriyor. [3] Örneğin, gıda ve tekstil gibi görece düşük teknolojili sektörlerde üretimin içindeki yabancı katma değer oranı yüzde 19-24 aralığında seyrediyor. Ancak teknoloji düzeyi yükseldikçe bu tablo değişiyor. Kimyasal ürünler, elektrikli ekipmanlar, motorlu taşıtlar, bilgisayar, elektronik ve optik gibi yüksek katma değerli sektörlerde yabancı katma değer oranı yüzde 34-43 seviyelerine ulaşıyor. Bu durum, teknolojik dönüşüm süreçlerinde ithalat bağımlılığını azaltan stratejik politikaların gerekliliğini ortaya koyuyor.

Türkiye'nin finans sektörü de dışa bağımlı olan bir diğer önemli alandır. Türkiye'nin mevcut tasarruf düzeyi, orta gelir tuzağını aşmak için gerekli yatırımların finansmanında yetersiz kalıyor. Bu sorun ise yalnızca tasarruf miktarının düşük olmasıyla sınırlı değildir; zira mevcut tasarrufların önemli bir kısmı finansal sistemin dışında yer alıyor. Konut, arsa, altın ve döviz gibi araçlara yönelen tasarruflar, yatırımların finansmanında işlevsel olamıyorlar. Ayrıca finansal sistemin, farklı risk profilleri ve önceliklere sahip bireylere hitap edecek çeşitlilikte enstrüman sunmada geç kaldığı da açıktır. Son yıllarda bu alanda çeşitlilik artmakla birlikte, finansal okuryazarlığın da yükselmesi gerekiyor. Özellikle yeni nesillerin tasarruflarını daha verimli alanlara yönlendirmesi için farkındalık artırıcı politikalara ihtiyaç bulunuyor. Yabancı sermaye bağımlılığı ise uzun vadede sürdürülebilir bir çözüm olmaktan uzaktır. Kısa vadeli sermaye girişlerinin Türk lirasını (TL) aşırı değerli hale getirerek ithalatı teşvik ettiği ve sermaye çıkışlarının finansal istikrar üzerinde baskı oluşturduğu dönemler, bu stratejinin risklerini açıkça göstermiştir.

Enerji sektörü, cari açık ve enflasyon üzerindeki etkisi bakımından stratejik bir diğer alandır. Türkiye'nin fosil yakıtlara olan dışa bağımlılığı yüzde 72-74 seviyesindedir. Bu durum, enerji maliyetlerinin küresel dalgalanmalara olan duyarlılığını artırarak ekonomi üzerinde çok boyutlu bir baskı oluşturuyor. Ancak son yıllarda yenilenebilir enerji kaynaklarının teşviki ve yerli enerji potansiyelinin değerlendirilmesi yönünde önemli adımlar atılıyor.

3 Kahvecioğlu, N., & Gür, N. (2022). Türkiye ve Doğu Asya ülkeleri imalat sanayi sektörlerinin teknoloji yoğunluğuna göre ithal girdi oranlarının girdi-çıktı tabloları ile analizi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 21(45), 1365-1388.

Dışa bağımlılığın tamamen ortadan kaldırılması mümkün olmamakla birlikte ekonomik ve stratejik nedenlerle bağımlılık düzeylerinin makul ve sürdürülebilir seviyelere çekilmesi önem arz ediyor. Türkiye'nin uzun vadeli hedefi de bu doğrultuda kaynakların etkin kullanılmasıyla dışa bağımlılığın en aza indirilmesi ve bu alanlarda dengeli bir yapı oluşturulmasıdır. Bu minvalde atılan adımların, yalnızca ekonomik istikrarı değil; aynı zamanda ulusal güvenliği de güçlendirmesi bekleniyor.

Bu rapor, Türkiye'nin daha yüksek katma değerli, teknoloji yoğun ve rekabetçi bir ekonomik yapıya geçişi için izlenebilecek strateji ve politikaları analiz ederek bütüncül bir çerçevede öneriler sunmayı amaçlıyor. Bu amaç doğrultusunda âtıl kapasitelerin daha etkin kullanılması, verimliliği ve rekabet gücünü artırmaya yönelik yeni kapasiteler geliştirilmesi ve küresel ölçekli yeni fırsat pencerelerinin değerlendirilmesi konularına yoğunlaşılacaktır.

Raporun içeriği bölümler itibarıyla şöyle özetlenebilir: İkinci bölümde, Türkiye ekonomisinin karşılaştığı meydan okumaların ve iyileşmeye açık yönlerin tespit edilebilmesi için mevcut durumun bir görünümü sunulacaktır. Üçüncü bölümde, rekabet gücünün geleneksel unsurları analiz edilerek Türkiye ekonomisinin daha verimli ve rekabetçi hale gelebilmesi için gerekli değişim ve dönüşümler ele alınacaktır. Dördüncü bölümde, Türkiye ekonomisinin teknoloji, finans, beşerî sermaye, diaspora ve enerji alanlarında kapasite kullanımını artırmasının önemi ve bu alanlarda atılabilecek adımlar değerlendirilecektir. Beşinci bölümde, küresel ekonomide yaşanan değişim ve dönüşümlerin Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere sunduğu yeni fırsat pencereleri analiz edilecektir. Altıncı bölümde, Türkiye ekonomisinin daha yüksek katma değerli, yenilikçi ve verimli bir yapıya kavuşarak yüksek gelirli ülkeler ligine yükselme yolu için ihtiyaç duyulan kurumsal ve politik reformlara ışık tutulacaktır. Yedinci ve son bölümde ise ekonomik gelişmeyi daha kapsayıcı ve istikrarlı kılacak kurumsal gelişim ve politikaları tamamlayıcı nitelikteki sosyal unsurlara değinilecektir.

2. TÜRKİYE İÇİN MEVCUT TABLONUN YORUMLANMASI

Türkiye'nin ekonomik gelişme yolunda kat ettiği mesafe göz ardı edilemeyecek bir seviyededir. Türkiye ekonomisi 2003-2023 döneminde ortalama yüzde 5,3 oranında büyürken ihracat 47 milyar dolardan 256 milyar dolara çıktı ve toplam istihdam 21 milyon kişiden 32 milyona yükseldi. 2003'te 317 milyar dolar düzeyindeki ekonomik büyüklük; 2023'te 1 trilyon dolar eşiğini aştı. Bu süre zarfında yaşanan 2008 Küresel Finans Krizi ve koronavirüs salgını gibi büyük küresel şokların olumsuz etkileri olsa da bunların ekonomik etkilerini en hızlı atlatan ülkelerden biri Türkiye oldu.

Öte yandan tüm bu ekonomik ilerlemenin Türkiye'nin gerçek potansiyelini yansıttığı söylenemez. Türkiye; devlet kapasitesi, beşerî sermayesi, yenilenen altyapısı ve dinamik reel sektörüyle çok daha büyük bir atılım gerçekleştirebilecek potansiyelde bir ülkedir. Savunma sanayiinde kaydedilen sıçrama ve elektrikli araç üretiminde yakalanan ivmelenme, Türkiye'nin teknoloji yoğun sektörlerde erişebileceği seviyelere dair sinyal niteliği taşıyor. Bu başarıların sektörlerin geneline yayılmamış olması ise kullanılamayan potansiyele işaret ediyor. Sonuç olarak Türkiye, henüz yüksek gelirli ülkeler liginde kalıcı bir yer edinememiş ve sanayileşme sürecini etkin biçimde yürütememiştir. Türkiye halen 'orta gelir tuzağı' ve 'erken sanayisizleşme' gibi sorunların üstesinden gelmeye çalışmaktadır.

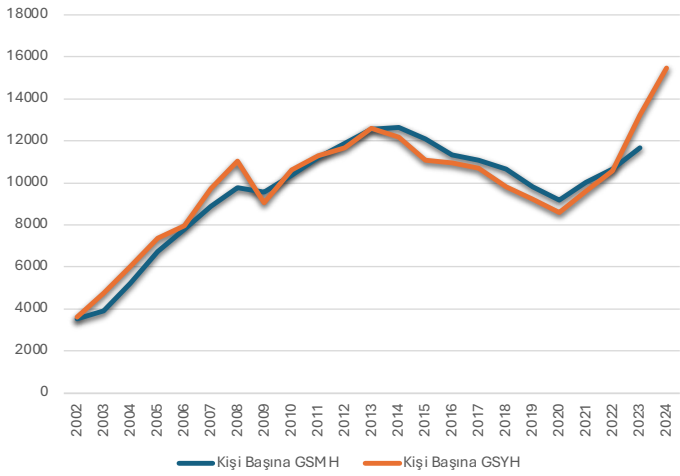
Türkiye'nin etkin kapasite kullanımını sağlaması ve yüksek rekabet gücüne ulaşabilmesi için mevcut hareket alanlarını ve reform ihtiyaçlarını anlamak adına orta gelir tuzağı ve erken sanayisizleşme sorunlarının nedenlerini ve sonuçlarını derinlemesine ele almak anlamlı olacaktır. Raporun ikinci bölümü, bu iki konuyu merkeze alarak Türkiye ekonomisinin mevcut gelişim tablosunu veriler ışığında detaylı bir şekilde ortaya koyacaktır.

2.1. ORTA GELİR TUZAĞI

Nobel ödüllü iktisatçı Robert Solow'un temellerini attığı neoklasik büyüme modellerinin en çarpıcı çıkarımlarından biri; fiziki sermaye stoğunun düşük olduğu ülkelerde yeni yatırımların marjinal getirisinin yüksek olacağı, bu ülkelerin fiziki sermayeye daha fazla yatırım yapma eğilimde olacakları ve böylece sermaye yoğun gelişmiş ülkelerden daha hızlı büyüyerek zamanla onlara yaklaşacağı beklentisidir. Literatüre 'yakınsama hipotezi' olarak geçen bu eğilime göre düşük gelirli ülkelerin büyüme için daha fazla alana sahip olmaları ve daha yüksek getiri potansiyeli sunmaları, ekonomik büyümeyi hızlandırmak için onlara fırsat tanır. Bu eğilimlerin sonucunda düşük gelirli ülkeler, yüksek gelirli ülkelerin gelişmişlik seviyesine doğru ilerleme kaydederler.

Bu teorik çıkarımın gerçek hayatta tam anlamıyla karşılığının olduğunu söylemek ise güçtür. [4] Gelişmekte olan ülkelerin birçoğu için yakınsama hipotezi geçerli değildir. Gelişmekte olan ülkeler ile gelişmiş ülkeler arasındaki fark birçok durumda oldukça stabil bir seyir izler. Düşük gelirli bir ülkenin önce orta gelirli, sonra da yüksek gelirli ülkeler ligine yükselmesi nadir görülen bir eğilimdir. Geriden gelerek öndekileri yakalamayı hedefleyen ülkelerin birçoğu, düşük-orta gelir eşiğinden yüksek-orta gelir eşiğine görece hızlı çıkmayı başarsalar da ondan sonra ivme kazanıp yüksek gelirli ülke eşiğini aşmada zorluk yaşarlar.[5] Zira düşük-orta gelirden yüksek-orta gelire geçişte temel altyapı yatırımları, montaj sanayine dayalı doğrudan yabancı yatırımlar, imitasyon ve teknoloji transferi temelli hamleler ve üniversite eğitiminin yaygınlaşmasına yönelik stratejiler büyümenin ateşleyici gücü olabilir. Ancak ekonomi belli bir büyüklüğe erişince bu tip yatırımların ve politikaların etki gücü giderek azalır ve ekonomi daha katma değerli ve yüksek teknolojili fazlara geçebilmek için başka türden yatırımlara ve politikalara ihtiyaç duyar. [6] Yenilik-teknoloji temelli bir girişimcilik ekosistemi kurmak, imitasyondan inovasyona geçiş yapmak, eğitimi sadece nicelik açısından değil nitelik açısından da geliştirmek, bankacılık sisteminin finans sistemi içindeki ağırlığını azaltırken sermaye piyasalarının gelişimini desteklemek gibi yeni nesil reformlar ekonomik büyüme için daha belirleyici olmaya başlar. Bu sınıflandırmaya göre kişi başına düşen GSMH'si 4.516 ila 14.005 dolar olan ülkeler, yüksek-orta gelirliler kategorisi içerisinde sayılır. Bir ülkenin yüksek gelirli ülkeler ligine çıkabilmesi için 14.005 dolar eşiğini aşması gerekir.

Grafik 2. Kişi Başına Düşen GSMH & Kişi Başına Düşen GSYH ($)- Türkiye



Kaynak: TÜİK & Dünya Bankası

4 Pritchett, L. 1997. "Divergence, Big Time." Journal of Economic Perspectives 11 (3): 3–17. Johnson, P., & Papageorgiou, C. (2020). What remains of cross-country convergence?. Journal of Economic Literature, 58(1), 129-175.
5 Agénor, P. R. (2017). Caught in the middle? The economics of Middlencome traps. Journal of Economic Surveys, 31(3), 771-791. World Bank. 2024. World Development Report 2024: The Middle-Income Trap. Washington, DC: World Bank.
6 Acemoglu, D., Aghion, P., & Zilibotti, F. (2006). Distance to frontier, selection, and economic growth. Journal of the European Economic Association, 4(1), 37-74.

Orta gelir tuzağının tespiti bu eşik değerlere göre yapıldığında, Türkiye'nin 20 yılı aşkın bir süredir yüksek-orta gelir seviyesinden yüksek gelir sınıfına yükselemediği için orta gelir tuzağına yakalanmış bir örnek olduğunu söylemek mümkündür (bkz. Grafik 2). Türkiye'nin 2002 yılında kişi başına düşen GSMH'si 3.454 dolar iken 10 yıllık hızlı büyüme döneminin etkisiyle 2014'te 12.630 dolara yükseldi. Sonraki yıllarda büyüme hızının yavaşlaması ve döviz kurlarındaki dalgalanmalar nedeniyle kişi başına düşen GSMH geriledi. Ancak koronavirüs salgınının ardından yeniden artış eğilimine girdi.

Analizi kişi başına düşen gayrisafi yurt içi hasıla (GSYH) için yaptığımızda da benzer bir eğilim görülüyor. 2002'de 3.604 dolar olan kişi başına düşen GSYH 2013'te 12.582 dolar seviyesine ulaşmıştır. Dünya Bankası'nın sınıflandırmasına göre Türkiye'nin yüksek gelirli ülkeler kategorisine geçişine çok az kalmışken sonrasında düşüş eğilimi baş göstermiştir. Türkiye, 2013'te yakaladığı seviyenin üzerine ancak 2023 yılında çıkabilmiştir. Türkiye, 2024 yılı itibarıyla kişi başına düşen GSYH'de 15 bin dolar eşiğini aşmayı başardı. Henüz Dünya Bankası, 2024 yılı için kişi başına GSMH rakamlarını açıklamakla birlikte, Türkiye'nin o göstergede de 15 bin dolar eşiğini aşarak yüksek gelirli ülkeler ligine çıkması kuvvetle muhtemeldir.

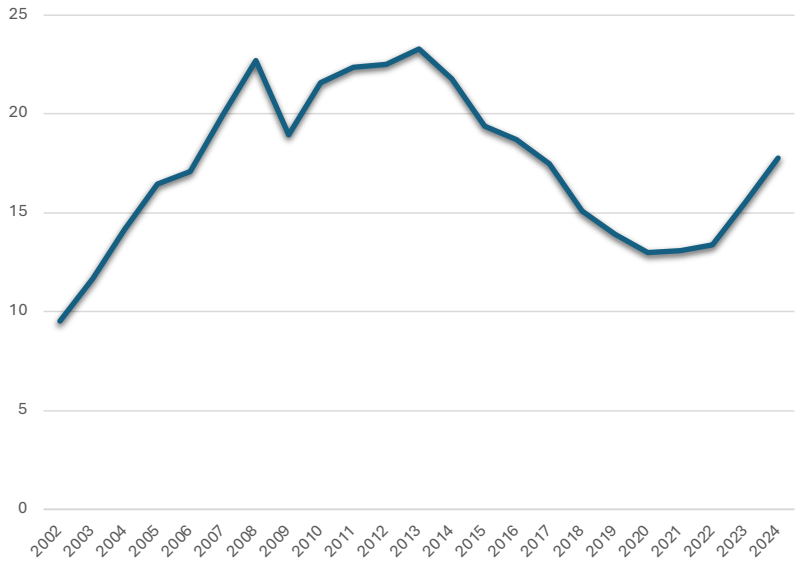
Türkiye'nin potansiyelini ve benzer ülkelerle kıyaslandığında kaçırdığı fırsatların büyüklüğünü dikkate aldığımızda ortaya dikkat çekici bir tablo çıkıyor. Türkiye'nin gelişim çizgisi, Brezilya ve Meksika gibi ülkelerle kıyaslandığında çok daha iyi durumdadır. Ancak 1950'li yılların başında benzer gelişmişlik düzeyine sahip olduğumuz Güney Kore ile büyüme performansımız karşılaştırıldığında ciddi bir ayrışma göze çarpıyor (bkz. Grafik 1). Bugün Güney Kore, Türkiye'nin yaklaşık 2,5 katı kişi başına düşen GSYH seviyesine sahiptir.

Dünya Bankası sınıflandırmasında olduğu gibi yıllar itibariyle oldukça düşük değişim gösteren bir eşik değeri aşma hedefi, orta-gelir tuzağından tam anlamıyla kurtulma anlamına gelmeyebilir. Mevzu bahis 'yakınsama' olduğunda gelişim çizgisini daha dinamik bir yöntemle analiz etmek gerekir. Zira bir ülke, kişi başına düşen gelirini arttırmak için strateji ve politikalar belirlerken yakalamaya çalıştığı gelişmiş ülkeler de bir yandan kendi tempolarında büyümelerini sürdürürler. Bu gerçek dikkate alındığında orta gelir tuzağının tespiti ile ilgili farklı ölçütlere ihtiyaç hasıl olur. Bu yüzden bazı iktisatçılar ve kurumlar bu tespit çerçevesinde ABD'yi yüksek ülkeler liginde nirengi noktası (benchmark) olarak alarak ülkelerin gelişim çizgilerini takip etmeyi daha makul bir yöntem olarak değerlendirirler. Örneğin, Dünya Bankası'nın yayınlamış olduğu bir raporda orta gelir tuzağının eşik değerleri için ABD'nin kişi başına düşen gelirinin yüzde 5 ila yüzde 45'i dikkate alınmıştır.[7] Bu aralığı yüzde 8 ila yüzde 38[8] veya yüzde 20 ila yüzde 55[9] olarak kullanan çalışmalar da mevcuttur.

7 World Bank. (2012). China 2030: Building a modern, harmonious, and creative high-income society. Washington, DC: World Bank.
8 Woo, W. T. (Ed.). (2012). A new economic growth engine for China: Escaping the middle-income trap by not doing more of the same. World Scientific.
9 Ye, L., & Robertson, P. E. (2016). On the existence of a middleincome trap. Economic Record, 92(297), 173-189.

Türkiye'nin kişi başına düşen GSYH'si 2002 yılında ABD'nin seviyesinin yüzde 9,5'ine karşılık gelirken sonrasındaki 10 yıllık hızlı büyüme döneminin ardından bu oran 2013'te yüzde 23,3'e kadar yükselmişti. Devam eden yıllarda yüzde 13'lere kadar geriledikten sonra yeniden yükselişe geçti. Ancak yine de henüz 2013'teki zirve seviyesine ulaşmayı başaramadı. ABD'yi nirengi noktası olarak alan bir analiz yapıldığında da Türkiye'nin 2013'te belirgin biçimde orta gelir tuzağına düştüğü görülüyor. 2013'teki zirve noktası oransal olarak korunabilseydi, kaba bir hesapla Türkiye'nin 2024'teki kişi başına GSYH'si 20 bin dolar seviyesine ulaşabilirdi.

Grafik 3. Türkiye'nin Kişi Başına Düşen GSYH'sinin ABD'nin Seviyesine Oranı (%)



Kaynak: TÜİK ve FRED verileri kullanılarak yazar tarafından hesaplanmıştır.

Türkiye ekonomisi, 2002-2013 döneminde önemli bir ivme yakalamıştı. Bir yandan enflasyon ve bütçe açığı gibi kronik sorunların çözümünde ciddi başarılar elde edilirken diğer yandan yatırımlar, ihracat ve üretkenlik artışına dayalı olarak güçlü bir büyüme performansı sergiledi. Bu büyüme ivmesini ve ekonomik ilerleme hızını kesintiye uğratan 2008 Küresel Finans Krizi'nin olumsuz etkilerini en hızlı atlatan ülkelerden biri ise yine Türkiye oldu. Küresel krizi de içine alan bu dönemde yakalanan ekonomik başarıda siyasi istikrar ve yapısal reformlar belirleyici rol oynadı. Ancak bir yandan da 2000'lerin başından 2008 Küresel Finans Krizi'ne kadar küresel ekonomide yaşanan istikrarlı dönemin Türkiye için bir fırsat kapısı açtığını da unutmamak gerekir. Özellikle o yıllarda küresel likiditenin bol ve ucuz olması, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere akan sermaye girişlerini hızlandırarak ekonomik büyümeye destek olmuştu. O yıllarda gelişmemekte olan ülkelerin küresel ekonomik entegrasyonun özendirilmesi, ihracat artışları için önemli fırsatlar sunmuştu.

Ekonomiyi belli bir noktaya taşıyan strateji ve politikaların 2010'lu yıllarda yenilenmesi ihtiyacı ortaya çıktı. Ekonomi geliştikçe mevcut politika ve stratejiler yetersiz hale gelirken yeni stratejilere ve reformlara ihtiyaç hâsıl oldu. Başka şekilde ifade edersek, ekonominin istikrara kavuşmasında önemli işlev gören birinci nesil reformlar Türkiye'yi belirli bir seviyeye taşımış olsalar da yüksek gelir ligine ulaşmak için daha nitelikli, kapsayıcı ve bütüncül reformlar gerekiyordu. Bu kapsamda sanayi ve teknoloji politikalarının misyon odaklı ve seçici hale getirilmesi, eğitim sisteminin nitelik odaklı bir yapıya dönüştürülmesi, kurumsal yapının daha kapsayıcı hale getirilmesi ve sermaye piyasalarının gelişimini teşvik edecek reformların hayata geçirilmesi kritik önem arz ediyordu. Bu reformlar da ikinci nesil reformlar olarak adlandırılabilir. [10]

Aslında politika yapıcılar da bu reform ihtiyacının farkındaydılar. Ancak hem içeride hem de dışarıdaki bazı gelişmeler reform sürecinin yavaşlamasına ve yeterince bütüncül biçimde uygulanamamasına neden oldu. 2008 Küresel Finans Krizi sonrası gelişmiş ülke merkez bankalarının uyguladıkları genişletici para politikalarıyla birlikte küresel piyasalara trilyonlarca dolar ilave likidite enjekte edildi. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere yönelen bu bol ve ucuz kaynak, ekonomide hızlı bir büyüme sağladı. Ancak bu kısa vadeli büyüme, ikinci nesil reformların hayata geçirilmesini geciktirdi. Bu süreçte döviz geliri olmayan özel şirketlerin döviz cinsinden borçlanmalarına karşı önlem alınmasında geç kalındı ve TL'nin aşırı değerlenmesi nedeniyle yerli üretim ve ihracat cazip olmaktan önemli oranda çıktı. İthalata dayalı tüketim yaygınlaşırken cari açık da hızla arttı. Bu dönemde geciken reform adımlarının maliyeti ilerleyen yıllarda daha belirgin hale geldi.

2013 sonrası dönemde Türkiye ekonomisi hem iç hem de dış şokların etkisi altında kaldı. Özellikle 17-25 Aralık operasyonları, 15 Temmuz darbe girişimi, Suriye İç Savaşı ve Rahip Brunson krizi gibi siyasi ve jeopolitik olaylar, politika yapıcıların enerjisini ekonomik reformlara yeterince yoğunlaştırmasını engelledi. Küresel ekonomi cephesinde ise Fed'in 2013 sonrası sıkı para politikasına geçişi, ticaret savaşları ve koronavirüs salgını gibi dışsal şoklar, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye akışlarını sınırlandırdı. Peş peşe gerçekleşen yerel ve genel seçimler, ekonomi politikalarında önceliğin uzun vadeli hedeflerden kısa vadeli önceliklere kaymasına yol açtı. Bu dönemde büyüme öncelikli politikalar benimsenerek ekonomik aktivitenin şoklardan en az düzeyde etkilenmesi hedeflendi. Ancak büyümenin kalitesi anlamında istenen sonuçlar elde edilemedi ve üretkenlik artışına dayanmayan bir büyüme performansı sergilendi. Tüm bunlara bağlı olarak ekonomik büyümenin oynaklığı arttı, TL'de ciddi değer kayıpları yaşandı ve enflasyon çift haneli seviyelere yükseldi. [11]

10 Gür, N. (2020). Kaybolan Sayfaları Yeniden Yazmak Türkiye'nin Ekonomik Arayışı. Kriter Dergisi, Aralık 2020, Sayı: 52. https://kriterdergi.com/yazar/nurullahgur/kaybolan-sayfalari-yeniden-yazmak

11 Gür, N. (2021). Orta Gelir Tuzağından Kurtulmak. Kriter Dergisi, Temmuz-Ağustos 2020, Sayı: 59. https://kriterdergi.com/yazar/nurullahgur/orta-gelir-tuzagindan-kurtulmak. Gür, N., & Tatlıyer, M. (2024). The quest of the Turkish economy: Breaking the middle-income trap and climbing the development ladder. İçinde: Duran, B., & Kanat, K.B., Türkiye's Vision for Its New Century, İstanbul: SETA Kitapları, s. 117-143.

Tüm bu gelişmeler Türkiye ekonomisini orta gelir tuzağı riskine doğru itmiş olsa da ülkenin yüksek gelirli ekonomiler ligine yükselme potansiyeli halen devam ediyor. Bu potansiyelin hayata geçirilmesi için ise reformların bütüncül ve koordineli biçimde yeniden tasarlanması ve uygulanması gerekiyor. Uzun vadeli yapısal dönüşüm hedeflerine odaklanan ekonomi politikaları, Türkiye'yi sürdürülebilir ve kaliteli büyüme patikasına taşıyacaktır.

2.2. ERKEN SANAYİSİZLEŞME

Sanayileşme, çoğu iktisatçı tarafından ekonomik gelişme ile eş anlamlı olarak kullanılır. Bu, oldukça anlaşılabilir bir tercihtir; zira doğal kaynak zengini ülkeler ve Singapur ve İrlanda Cumhuriyeti gibi bazı istisnai ada devletleri dışarıda tutulduğunda, geriye kalan gelişmiş ülkelerin hemen hepsi rekabet güçlerini ve ekonomik büyüklüklerini sanayileşmeye borçludur. Bu durum, geriden gelip yüksek gelirli ülkeler ligine yükselmeyi başaran ülkeler için de geçerlidir.

Peki, sanayileşmeyi özel kılan unsurlar nelerdir?[12] Sanayi sektörü, diğer sektörlere kıyasla daha sermaye yoğun bir yapıya sahiptir. Bu özelliği sayesinde ekonomik ilerlemenin ilk aşamalarında son derece kritik bir öneme sahip olan sermaye birikimini destekleyen itici bir güç oluşturur. Sermaye yatırımlarını teşvik etmenin yanı sıra sanayi sektörü uzun vadede ekonomik büyümeyi istikrarlı ve kalıcı biçimde yüksek seviyede tutmayı sağlayacak üretkenlik artışı için de motor vazifesi görür. Sanayi, tarihte benzeri görülmemiş bir hızla üretkenliği çok yüksek seviyelere taşımayı başarmıştır. Bu başarı, sanayinin sayısız ürün ve süreç yeniliklerinin kaynağı olmasından kaynaklanır. Küresel ölçekte gerçekleştirilen Ar-Ge yatırımlarının yüzde 53'ünü tek başına imalat sanayisi gerçekleştiriyor.[13] Ayrıca sanayi sektörü, yalnızca kendi içinde değil, ileri ve geri bağlantılar aracılığıyla tarım ve hizmetler başta olmak üzere birçok sektörü üretkenlik açısından destekler ve besler. Sanayi sektörü, tarım ve hizmetlere kıyasla dış ticarete yönelik daha yüksek bir eğilime sahiptir. Bu ihracat odaklı avantaj, ekonomik büyüme üzerinde yalnızca statik bir pozitif etki oluşturmakla kalmaz; aynı zamanda sanayi sektörünün dış ticarete yoğun entegrasyonu sayesinde ölçek ekonomileri ve rekabet yoluyla dinamik olarak da olumlu katkılar sunar.

Sanayinin ekonomi üzerindeki etkileri üretkenlik, ihracat ve ekonomik büyüme ile sınırlı değildir. Sanayi sektörü istihdamı da destekler. Öyle ki sanayi sektörü hem mavi hem de beyaz yakalı işleri bünyesinde barındırması itibarıyla toplumdaki her seviyeden eğitim ve yetenek düzeyine sahip birey için belirli iş olanakları sunar.

12 Bu kısımla ilgili daha fazla bilgi için bakınız: Szirmai, A., & Verspagen, B. (2015). Manufacturing and economic growth in developing countries, 1950–2005. Structural change and economic dynamics, 34, 46-59. Gür, N., Dilek, M. Ş., & Ünay, S. (2017). Sanayiyi yeniden düşünmek: küresel teknolojik dönüşümün dünya ve Türkiye ekonomisine yansımaları. SETA Kitapları. Yülek, M. (2019). Ulusların yükselişi: İmalat, ticaret, sanayi politikası ve ekonomik kalkınma. İstanbul: Kronik Kitap. Hauge, J. (2023). The future of the factory: How megatrends are changing industrialization. Oxford: Oxford University Press.
13 United Nations Industrial Development Organization, (2024). Industrial development report 2024: Turning challenges into sustainable solutions the new era of industrial policy. Cenevre: UNIDO,

İmalat sanayindeki her bir ilave istihdam, diğer sektörlerde 2,2 yeni işin ortaya çıkmasına vesile olur.[14] Bu sayede sanayi sektörü, orta sınıfın yükselmesi ve gelir dağılımının düzelmesi açılarından da pozitif etkiler doğurabilir.[15] Sanayileşmenin bu sosyal etkileri zamanla demokratikleşmeye zemin de hazırlayabilir.[16]

Türkiye, Cumhuriyet'in kurulduğu ilk yıllardan günümüze kadar sanayileşmenin ekonomik gelişme üzerindeki kritik rolünün farkında olan ve sanayileşme yolunda önemli adımlar atan bir ülkedir. Birçok eksiklik ve kaçırılan fırsata rağmen sanayileşmede geriden gelen bir ülke olarak Türkiye'nin kat ettiği mesafe dikkate değerdir. Türkiye, bölgenin önemli üretim merkezlerinden biri olmakla birlikte, Türkiye'nin sanayileşmenin tüm getirilerinden kendi potansiyeli ile uyumlu ölçülerde faydalanabildiğini iddia etmek güçtür. Hatta Türkiye'nin bir noktada erken sanayisizleşme sorunu yaşadığı söylenebilir.

Erken sanayisizleşme, bir ülkenin sanayi sektörünün üretkenlik artışı, istihdam ve ihracat gibi uzun vadeli faydalarından yeterince yararlanamadan, ekonomik gelişmenin erken bir aşamasında ağırlık merkezinin hızla hizmetler sektörüne kayması olgusunu ifade eder.[17] Ekonomik gelişim çizgisinin doğal seyrinde ülkeler geliştikçe ekonomilerinin önce tarımdan sanayi ağırlıklı bir yapıya, ardından sanayiden hizmetler sektörü ağırlıklı bir yapıya geçiş yapmaları beklenir. Her ülkenin bu geçişleri tam olarak hangi gelişmişlik seviyelerinde yapacağı birçok parametreye bağlı olarak değişkenlik gösterebilir. Yine de istisnalar dışarıda bırakıldığında günümüz gelişmiş ülkelerinin sektörel değişime dair geçiş eşiklerine yönelik belirli ortak aralıklardan geçtikleri görülmektedir.

Günümüzde gelişmekte olan ülkelerin bazıları ise böylesi bir patikadan farklı olarak görece daha erken bir aşamada hizmetler sektörüne doğru hızlı bir kayma yaşıyorlar. Türkiye de erken sanayisizleşmeyi andıran bir patikayı takip ediyor.[18] Sanayi sektörü henüz tam anlamıyla katma değerli hale gelmeden hizmetlere doğru yoğun bir geçiş eğiliminin olması, sanayi sektörünün artılarına ilişkin yukarıda değinilen faydaların yeterince ekonomiye sirayet edemediği anlamına geliyor. Bu eğilimi ise daha düşük katma değerli bir üretim yapısına, düşük verimlilik oranlarına ve yapısal bir işsizlik oranına neden oluyor.

14 A.g.e.
15 Armah, B., 1992. Trade sensitive manufacturing employment: some new insights. The Review of Black Political Economy, 21 (2), 37-54. Milanovic, B., 2016. Global inequality: a new approach for the age of globalization. Cambridge, MA: Harvard University Press.
16 Van Noort, S. (2024). Industrialization and democracy. World Politics, 76(3), 457-498.
17 Rodrik, D. (2016). Premature deindustrialization. Journal of economic growth, 21, 1-33. Nayyar, G., Cruz, M., & Zhu, L. (2021). Does premature deindustrialization matter? the role of manufacturing versus services in development. Journal of Globalization and Development, 12(1), 63-102.
18 Doğruel, F. (2021). Türkiye imalat sanayi ve erken sanayisizleşme. İçinde: M. Tiryakioğlu (Ed.), Türkiye'nin Yerli Üretimi ve Politik Ekonomisi, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınevi.

Türkiye özelinde erken sanayisizleşme eğilimini eş zamanlı olarak tetikleyen birden fazla unsurun bulunduğu söylenebilir. 2002'den 2008 Küresel Finans Krizi'ne kadar geçen sürede Türkiye, birçok reformu başarılı bir şekilde uyguladı, makroekonomik istikrarını sağladı ve etkileyici bir büyüme performansı sergiledi.

Ancak bu dönemde sanayi sektörü yeterince önceliklendirilmedi. Sanayi üretimi ve ihracattaki artış, büyük ölçüde 1990'lı yıllarda kullanılmayan âtıl kapasitenin devreye girmesiyle sağlandı. Bu yıllarda Türkiye, hatırı sayılır miktarda doğrudan yabancı yatırım çekmiş olsa da bu yatırımların büyük bir kısmı hizmetler sektörüne yöneldi. Bu gelişmelere ilave olarak TL'nin görece değerli kalması ve Çin'in Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) üyeliği ile küresel pazarlara entegrasyonunun artması, Türkiye'de sanayi üretiminin cazibesini azalttı. Türk iş insanları; üretimlerini yurt dışında gerçekleştirmeyi, ithalatçı olmayı veya yatırımlarını ağırlıklı olarak hizmetler sektörüne yönlendirmeyi tercih etme eğilimi gösterdi.

Türkiye, 2010'lu yıllara sanayiyi merkeze alan bir ekonomik anlayış ve politika setiyle başlayabilirdi. Ancak 2008 Küresel Finans Krizi sonrasında gelişmiş ülke merkez bankalarının piyasaya sürdüğü trilyonlarca dolar ilave likidite, büyümeyi kolay yoldan finanse edebilmek için Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere geniş imkânlar sundu. Bu dönemde ekonomiyi katma değer, üretkenlik ve teknolojik açısından dönüştürecek politikalar ve reformlar yeterince uygulanamadı, ekonomik büyüme kısa vadeli dış finansmana bağımlı hale geldi ve sonuç olarak sanayi temelli yeni bir ekonomik ilerleme stratejisi tam anlamıyla hayata geçirilemedi.

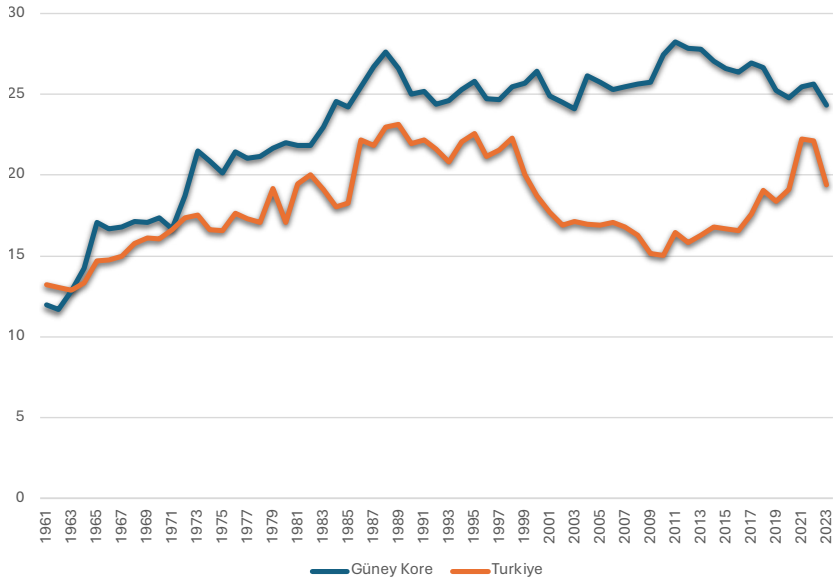
2010'ların ikinci yarısında sanayiye yönelik teşvikler artırılmış olsa da bu teşvikler ilk etapta yeterince seçici ve hedef odaklı olmadı. Aynı dönemde artan siyasi ve jeopolitik riskler, politika yapıcıların odağını iç siyaset ve dış politikaya kaydırdı ve bu durum ekonomiyi dönüştürücü nitelikteki reformların gecikmesine neden oldu.[19] Tüm bu unsurlar, erken sanayisizleşme eğilimini beraberinde getirdi.

Güney Kore ve Türkiye'nin gelişim çizgileri karşılaştırıldığında, erken sanayisizleşme eğiliminin resmi daha net biçimde ortaya çıkıyor. Güney Kore hızlı ekonomik büyümesini, ihracat performansını ve küresel şirketler yaratma başarısını sanayi sektörüne borçludur. Günümüzde Güney Kore'de kişi başına düşen GSYH, Türkiye'nin kişi başına düşen GSYH'sinin üç katından fazladır. Buna rağmen sanayinin ekonomideki payı hâlâ Türkiye'nin üzerindedir (bkz. Grafik 4). Güney Kore, ekonomik refaha ulaştıkça hizmetler sektörünün ekonomik faaliyetler üzerindeki aşırı baskınlığına izin vermemiş; sanayi sektörünü koruyarak istikrarlı bir dönüşüm gerçekleştirmiş ve her on yıllık dönemde daha yüksek katma değerli ihracat ürünlerine geçiş yapmayı başarmıştır.

19 Gür, N., Tatliyer, M., & Dilek, Ş. (2019). The Turkish economy at the crossroads: The political economy of the 2018 financial turbulence. Insight Turkey, 21(4), 135-160.

Türkiye'ye dönecek olursak erken sanayisizleşme sürecini tersine çevirebilecek fırsatların ve isteğin zaman zaman ortaya çıktığı söylenebilir. Türkiye'de karar alıcılar genel teşvik politikalarından yeterince verim alınamadığını gördükten sonra seçici sanayi politikalarına geçiş yapmıştır. Bu konuda 11. Kalkınma Planı'nda ilk kez bir irade beyan edilmiştir. İlk etapta bu seçici politikalar beklenen hızda hayata geçirilememiş olsa da YTAK ve HIT-30 gibi başarılı örnekler ortaya çıkmıştır. Türkiye'nin savunma sanayisi, yenilenebilir enerji teknolojileri ve elektrikli otomobil gibi sanayi alanlarındaki gelişimi, bu politika anlayışındaki değişimin ve siyasi iradenin bir sonucudur.

Grafik 4. Sanayi Sektörünün Toplam Katma Değer İçindeki Payı (%)



Kaynak: Dünya Bankası

Dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girebilmek için Türkiye'nin bu başarı hikayelerinin sayısını artırması ve dönüşümü sanayinin geneline yayması gerekiyor. Bu yolda Türkiye'nin önünde önemli fırsatlar bulunuyor. Koronavirüs salgını dönemi, sanayinin yeniden canlanması açısından bir fırsat penceresi sundu. Çin'in salgın döneminde üretim tesislerini uzun süre tam kapasite çalıştıramaması, Batılı ülkeleri alternatif tedarikçi arayışına yöneltti ve bu durum Türk sanayisini ön plana çıkardı. Türkiye, bu fırsatı 2021-2023 döneminde oldukça iyi değerlendirdi. Hem Avrupa'ya hem de ABD'ye yapılan sanayi ihracatı hızla artarken sanayinin ekonomideki payı bu dönemde yaklaşık 5 puanlık bir yükseliş gösterdi. Ne yazık ki geldiğimiz son noktada sanayi, bu ivmeyi koruyamadı ve 2023'ün son çeyreğinden bu yana sanayinin performansında zayıflama yaşanıyor. Kayıplar, 2024'ün ikinci ve üçüncü çeyreklerinde daha belirgin hale geldi.

Türkiye'nin sanayi sektörünü yeniden canlandırabilmesi için karşısına çıkan fırsatlar, koronavirüs salgın döneminde yaşanan kapanmalarla da sınırlı değildir. Batılı ülkeler ile Çin, yaklaşık son 10 yıldır süregelen ve dozu gittikçe artan bir teknoloji savaşının içerisindedir. Başta Amerika Birleşik Devletleri (ABD) olmak üzere Batılı gelişmiş ülkeler, Çin'in yüksek teknoloji ürünleri grubundaki yükselişini kendi ekonomik gelecekleri için bir tehdit olarak görmeye başladı. Çin'in küresel sanayi üretimini yüzde 6'lardan yüzde 30'lara çıkarmayı başarmış olmasından doğan üretim bağımlılığı, Batılıları rahatsız eden bir başka unsurdur. Özellikle ABD, son yıllarda uygulamaya aldığı korumacı politikalarla Çin'in sanayi üretimindeki ağırlığını kırmayı ve belli başlı üretim kalemlerini yeniden kendi sınırları içerisine kaydırmayı hedefliyor. [20] Ancak ABD'deki ücret ve diğer üretim maliyetlerini, işgücüne katılım oranlarını ve üretim kapasitesini dikkate aldığımızda, çok uluslu şirketleri üretimlerini ABD'ye kaydırmaya ikna etmek çok kolay değildir.

Benzer bir durum Avrupa ülkeleri için de geçerlidir. Küresel tedarik zincirlerinin bölgesel dağılımında başta Çin olmak üzere Doğu Asya'nın payının azaltılması; salgın, deprem, jeopolitik çatışmalar ve ekonomik gelişmelerin doğurabileceği riskleri makul düzeylere çekmek için gerçekçi bir hedef olabilir. Bu durumu dikkate aldığımızda, bölgesel bazda bazı üretim merkezlerinin daha fazla ön plana çıkması muhtemel bir senaryo olarak karşımıza çıkıyor. Türkiye bu noktada sanayi üretimindeki kapasitesi, yetişmiş beşerî sermayesi, yenilenen altyapısı ve coğrafi avantajları sayesinde bu alternatif bölgesel üretim merkezlerinden biri olabilir.

Türkiye'nin yüksek büyüme oranlarını istikrarlı bir şekilde sürdürebilmesi, orta gelir tuzağından kurtulabilmesi, refah artışını tabana yayabilmesi ve dışa bağımlılıklarını makul seviyelere çekebilmesi için güçlü bir sanayi sektörüne ihtiyacı bulunuyor. Döviz kuru, faiz oranı ve ihracat pazarlarındaki büyüme oranları gibi değişkenler, konjonktürel olarak sanayi sektörünü olumsuz etkileyebiliyor. Kuşkusuz kısa vadeli olumsuz etkileri hafifletmek için bazı önlemler almak faydalı olacaktır. Ancak esas odaklanılması gereken nokta, Türkiye'nin yüksek teknolojili sanayi üretimine yönelik uzun vadeli hedef ve stratejilerini destekleyecek yapısal politikaları hayata geçirmesidir. Konjonktürel etkiler normale döndüğünde, sanayiye esas ivmeyi kazandıracak olan bu uzun vadeli politikalar ve dönüşüm olacaktır.

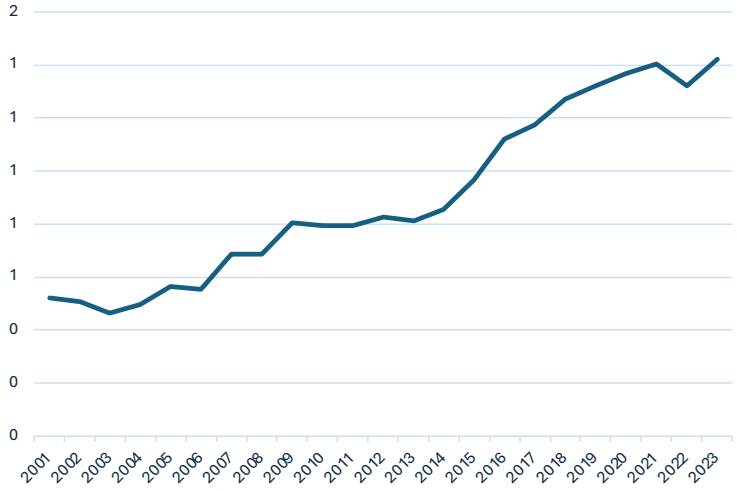
2.3. TEKNOLOJİK GELİŞİM, VERİMLİLİK VE EKONOMİK SOFİSTİKASYON

Daha önce vurgulandığı üzere, Türkiye 2002 yılından bu yana ekonomik ilerleme açısından kayda değer mesafeler kat etmiş olsa da orta gelir tuzağından kurtulamadı ve kendi potansiyelinin altında kaldı. Ar-Ge harcamaları, patent başvuruları ve ihracat rakamları artış göstermesine rağmen yüksek teknolojili ihracatın payı büyük oranda sabit kaldı.

20 Gür, N., & Dilek, S. (2023). US–China economic rivalry and the reshoring of global supply chains. The Chinese Journal of International Politics, 16(1), 61-83.

Emek verimliliği akran ülkelere kıyasla yüksek seyretse de toplam faktör verimliliğinin (total factor productivity) büyüme üzerindeki katkısı son yıllarda zayıfladı.[21] Türkiye'de reel sektör dış pazarlara yoğun biçimde açılmasına ve çok uluslu şirketlerle ortaklıklar kurmasına karşın Türkiye kendi küresel şirketlerini çıkarmayı başaramadı. Bunun sonucunda üretim, düşük katma değerli alanlarda yoğunlaştı ve ekonomik sofistikasyonda yeterli ilerleme sağlanamadı. Ancak Türkiye'nin savunma sanayi, elektrikli otomobil ve yenilenebilir enerji teknolojilerinde yakaladığı ivme, özel sektörün diğer alanlarda da erişebileceği potansiyele dair önemli işaretler sunuyor. Türkiye doğru planlama, seçici, koordineli ve misyon odaklı politikalar, gerçek anlamda bir girişimci motivasyonu ve etkin kurumsal yönetişim uygulamaları sayesinde savunma sanayindekine benzer atılımları belirli sektörlere yayabilme potansiyeline sahiptir. Raporun bu alt bölümü, teknolojik gelişim ve ekonomik sofistikasyona ilişkin farklı göstergeleri inceleyerek Türkiye'nin mevcut durumunu ve gelişim çizgisini ortaya koyacaktır. Analize teknolojik gelişimin önemli tetikleyicilerinden olan Ar-Ge yatırımları ile başlanabilir. Türkiye'de Ar-Ge yatırımlarının GSYH'ye oranı 2002 yılında yüzde 0,51'di. Bu gösterge, 2014 yılına kadar artış gösterse de bu ilerlemeyi teknolojik gelişimi destekleme potansiyeli bakımından yeterli bir seviye olarak değerlendirmek mümkün değildir. 2014 yılı ve sonrasında ise Ar-Ge yatırımlarındaki artış daha güçlü ve istikrarlı biçimde gerçekleşti. 2014'te yüzde 0,86 olan Ar-Ge yatırımlarının GSYH'ye oranı 2023 yılında yüzde 1,42'ye ulaştı. Ar-Ge yatırımlarının niteliği de son 10 yıllık dönemde gelişme gösterdi. İmalat sanayinde gerçekleştirilen Ar-Ge harcamalarının teknoloji düzeyine göre dağılımında, yüksek teknoloji grubunun payı yüzde 35'ten yüzde 47,5'e yükseldi.

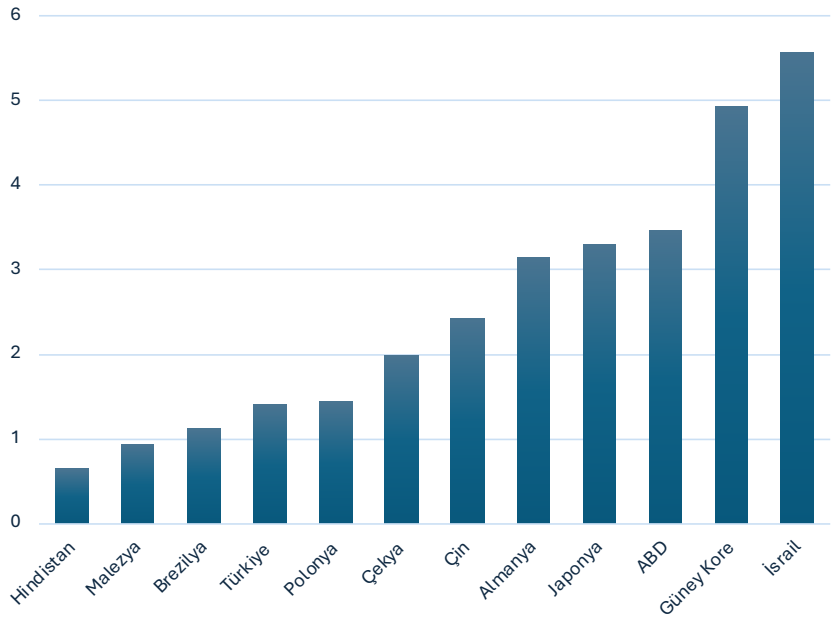
Grafik 5. Ar-Ge Yatırımlarının GSYH'ye Oranı (%) - Türkiye



Kaynak: TÜİK

21 Verimlilik ve üretkenlik birbiriyle yakın kavramlar gibi görünse de aralarında nüans farklılıkları vardır. İngilizce literatürde "productivity" olarak kullanılan kavramın Türkçe çevirisi üretkenlik olsa da Türkçe literatüre verimlilik olarak geçmiştir. Bu yüzden TFP kavramı toplam faktör verimliliği olarak anılmaktadır.

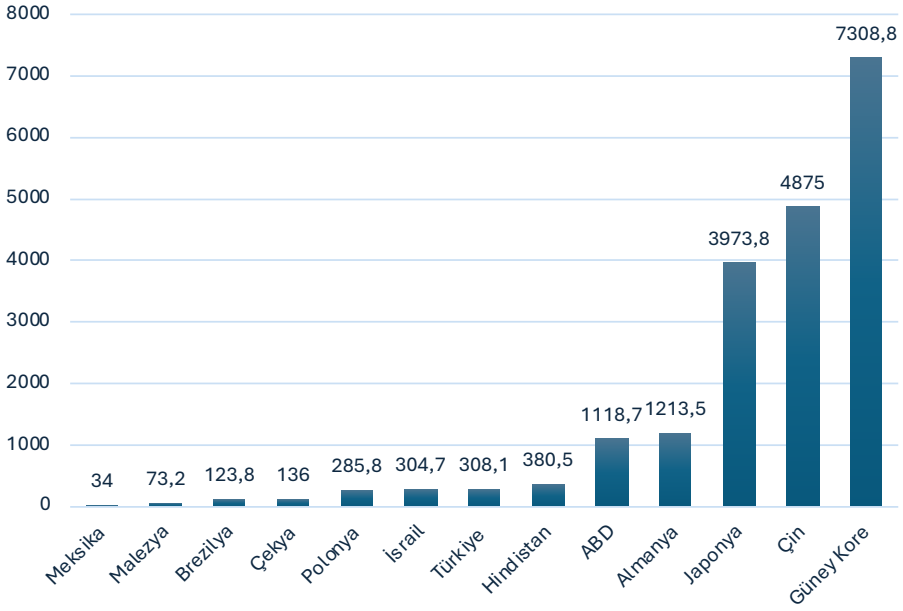
Grafik 6. Ar-Ge Yatırımlarının GSYH'ye Oranı (%) – Karşılaştırmalı



Kaynak: Dünya Bankası

Yıllar içinde Ar-Ge yatırımlarındaki sayısal artış, Türkiye'nin bu alana yönelik ilgisinin yükseldiğini göstermekle birlikte uluslararası karşılaştırmalar Türkiye'nin bu kritik alana çok daha fazla kaynak ayırması gerektiğini açıkça ortaya koyuyor (bkz. Grafik 6). Ar-Ge yatırımlarının GSYH'ye oranı İsrail'de yüzde 5,56 iken Güney Kore'de ise yüzde 4,93'tür. Bu oran, teknolojik gelişimde son yıllarda en hızlı gelişme kaydeden ülkesi olan Çin'de ise yüzde 2,5'ye yakındır. '2030 Sanayi ve Teknolojisi Stratejisi' kapsamında Ar-Ge yatırımlarının GSYH'ye oranının Türkiye'de 2030 yılında yüzde 2,2'ye yükselmesi hedefleniyor. Bu hedefin tutturulması ve hatta yüzde 2,5 bandına doğru ilerlenmesi, Türkiye'nin teknolojik gelişimi açısından büyük bir önem arz ediyor.

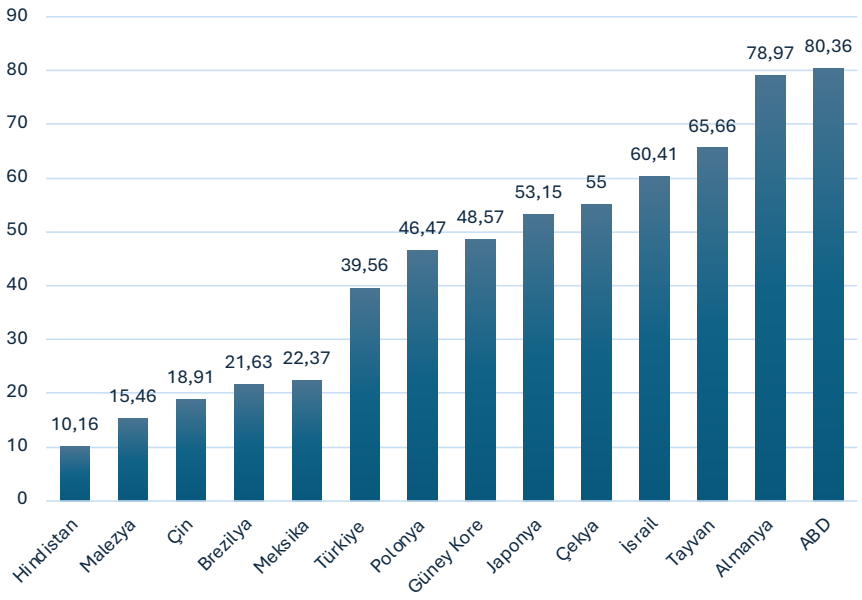
Grafik 7. 100 Milyar Dolar GSYH (SAGP) Başına Düşen Yerleşiklerin Patent Başvurusu Sayısı



Kaynak: WIPO

Ar-Ge yatırımları teknolojik gelişimin temel itici güçlerinden biri olsa da yapılan her yatırımın somut bilimsel veya ticari sonuçlar doğuracağının garantisi yoktur. Bu bakımdan ülkelerin teknolojik gelişim düzeylerini ve başarılarını ölçmede kullanılan bir diğer gösterge patent istatistikleridir. Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü'nün (WIPO) verilerine göre, 100 milyar dolar GSYH (Satın alma gücü paritesine göre -SAGP) başına düşen yerleşiklerin patent başvuruları sayısında, Türkiye 2002'den sonra yaklaşık yedi kat artış göstermiştir. 100 milyar dolar GSYH başına düşen yerleşiklerin patent başvuruları sayısı 2002'de yalnızca 45 iken, 2017'de 402,2 ile en yüksek seviyeye ulaşmıştır. 2017'den sonra hafif bir performans düşüşü yaşansa da 2018-2023 döneminde bu gösterge 300'ün altına inmemiştir. Türkiye'nin bu göstergedeki performansı Güney Kore ve Çin düzeyinde olmasa da Polonya, Brezilya, Malezya ve Meksika gibi gelişmekte olan ülkelerin önünde yer alması dikkat çekicidir (bkz. Grafik 7).

Grafik 8. Emek Verimliliği ($)



Kaynak: ILO

Verimlilik rakamları ekonomik büyümenin niteliği ve ülkelerin rekabet gücü bakımından yakından izlenmesi gereken önemli bir veridir. İktisat literatürü verimliliği farklı göstergelerle inceler. Verimliliği ölçmede en çok kullanılan göstergelerden biri ise emek verimliliğidir (labor productivity). Bu göstergede çalışılan saat başına çıktı/üretim verisi hesaplanır ve bir çalışanın bir saatlik çalışmada ürettiği mal veya hizmet miktarı ölçülür. Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (ILO) satın alma gücü paritesine göre hesapladığı çalışılan saat başına üretim değeri, Türkiye'de 2005 yılında 22 dolar seviyesindeydi. Emek verimliliği, 2014 yılında ilk kez 30 doları aşarak artış eğilimini sürdürdü ve 2023'te 39,4 dolara yükseldi. Emek verimliliğinde Türkiye; Çin, Brezilya, Hindistan ve Meksika'nın önünde; Güney Kore, Polonya, Çekya ve Tayvan'ın ise gerisindedir (bkz. Grafik 8). Türkiye'nin çalışılan saat başına çıktı miktarı, Almanya ve ABD gibi gelişmiş ülkelerden ise yaklaşık 40 dolar daha düşüktür.

Verimliliği ölçmede kullanılan bir diğer yöntem toplam faktör verimliliğidir. Toplam faktör verimliliği (TFV), işgücü ve sermaye gibi girdilerdeki artışlarla açıklanamayan çıktı büyümesini temsil eder. TFV, teknolojik ilerlemenin bir ölçüsü olarak, girdi miktarlarındaki değişiklikler hesaplandıktan sonra çıktıdaki artık büyüme şeklinde hesaplanır. TFV açısından Türkiye, 2000/2001 krizinden 2008 Küresel Finans Krizi'ne kadar yıllık ortalama yüzde 1,1 gibi etkileyici bir büyüme gösterdi. 2010'lu yıllarda dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de TFV azaldı. Bu dönemde Türkiye'nin TFV'deki yıllık ortalama artış oranı Polonya, Çekya, Çin ve Hindistan gibi ülkelerin gerisinde kaldı (bkz. Tablo 1). 2020'de koronavirüs sal-

gını sırasında TFV, dünya genelinde düşerken Türkiye'de yüzde 5,7 arttı. Ancak 2020'den sonra Türkiye'de TFV negatife döndü. Özetle, Türkiye'nin toplam faktör verimliliği performansı birçok gelişmekte olan ülkeden iyi durumda olsa da 2008'den bu yana—2020 yılı dışında—verimlilik artışının ekonomik büyümeye etkisi sınırlı kaldı. Bu durum kaçınılmaz biçimde uzun vadeli potansiyel büyümeyi ve ekonomik büyümenin dönüştürücü etkilerini olumsuz etkilerken aynı zamanda Türkiye'nin rekabet gücünü artırmasını da zorlaştırdı.

Tablo 1. Toplam Faktör Verimliliği (%) – Karşılaştırmalı

	2000-2007	2011-2019	2020	2012	2022	2023	2024 (Tahmin)
ABD	0,60	0,10	1,00	1,70	-0,14	0,40	0,20
Almanya	0,30	0,40	-1,70	1,20	0,00	-0,13	0,00
Brezilya	-0,20	-1,70	1,60	-3,50	-2,90	0,90	2,40
Çekya	2,40	0,80	-2,20	0,30	-1,30	-1,40	1,00
Çin	2,10	0,80	-0,70	3,50	-1,20	0,80	0,40
Güney Kore	1,80	0,60	0,10	1,20	0,00	-1,20	0,50
Hindistan	1,20	2,80	-6,00	4,80	1,40	2,10	2,80
İsrail	0,40	0,50	0,40	2,90	0,00	-1,10	0,00
Japonya	-0,30	0,10	-3,20	1,80	0,10	1,10	0,60
Malezya	0,60	0,30	-4,10	-1,00	3,20	0,50	1,30
Meksika	0,00	-0,20	-4,50	0,70	0,60	0,50	1,10
Polonya	1,60	1,30	-6,60	0,10	1,30	-2,40	0,00
Türkiye	1,20	0,50	5,70	-0,50	-1,70	-0,70	-1,50

Kaynak: Conference Board

Ar-Ge ve inovasyon gibi değişkenler, ülkelerin ürettiği ve ihraç ettiği mal ve hizmetlerin niteliğini ve talep edilirliğini belirleyen başlıca unsurlardandır. 20. yüzyılın büyük bölümünde, gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ekonomileri yakalamaları için en çok önerilen strateji, ihracatı tarım ürünleri gibi emtialardan sanayi ürünlerine kaydırmak olmuştur. Bu önerinin teorik çerçevesi, Hans Singer ve Raúl Prebisch'in ayrı ayrı ortaya attıkları benzer argümanlara dayanır. Literatürde Prebisch-Singer Hipotezi olarak bilinen bu teorik görüş, küresel talep koşulları nedeniyle birincil emtia fiyatlarının uzun vadede mamul mal fiyatlarına göre düştüğünü ve bunun birincil emtiaya dayalı ekonomilerin ticaret hadlerini kötüleştirdiğini savunur.[22] Bu eğilim, sanayileşmiş ülkeler ile sanayileşememiş ülkeler arasındaki gelir farkının artmasına yol açar. Bu nedenle 20. yüzyılda birçok sanayileşememiş ülke, önce sanayi ürünlerinde ithal ikamesine geçmeyi ardından dışa açılarak sanayi ürünleri ihracatçısı olmayı hedeflemiştir.

O dönemde her türlü sanayi ürünü ihraç edebilmek ekonomik gelişme için makbul görülüyordu. Ancak sonradan açıkça görüldü ki gelişmekte olan ülkelerin çoğu sanayileşme yolunda ilerleyip sanayi ürünü ihracatçısı olsalar da gelişmiş ülkelerle aralarındaki farkı ka

22 Toye, J. F., & Toye, R. (2003). The origins and interpretation of the Prebisch-Singer thesis. History of political Economy, 35(3), 437-467.

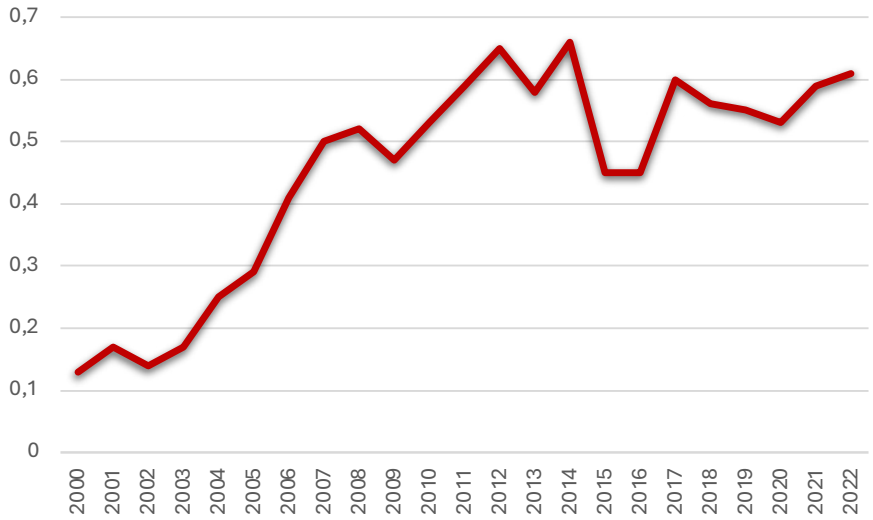
patamadılar.[23] Bu ülkeler, montaj sanayine dayalı olarak küresel tedarik zinciri içinde çok uluslu şirketlerin markası altında veya küresel markaya dönüşemeden ulusal ve bölgesel düzeyde ihracat yaptıklarında bu yapı düşük katma değer oluşturdu ve verimlilik artışını yeterince sağlayamadı. Bu durum, sanayi ürünü de olsa ne kadar üretildiğinden ve ihraç edildiğinden öte neyin ihraç edildiğinin daha önemli olduğunu gösterdi.[24]

Bu temel sonucu dikkate alan araştırmacılar, ülkelerin ihraç ettiği ürünler üzerinden rekabet güçlerini, sektörel gelişimin ne derece bilgi birikimine dayandığını ve katma değer bazlı olduğunu ve geleceğe yönelik potansiyel gelişim çizgisini ölçebilmek için çeşitli endeksler geliştirdi. Bu endeksler arasında öne çıkanların başında Harvard Büyüme Laboratuvarı'nın geliştirdiği Ekonomik Karmaşıklık Endeksi (Economic Complexity Index - ECI) geliyor. Bu endeks, ekonomik karmaşıklığı (sofistikasyon) iki temel ölçüte göre hesaplar: ülkenin ihracat çeşitliliği ve bu ihraç ürünlerinin yaygınlık derecesi (yani kaç ülkenin benzer ürünleri üretebildiği). Özellikle ileri teknoloji gerektiren alanlarda çeşitli üretim yetkinliklerine sahip ülkeler, diğer ülkelerin kolayca üretemeyeceği karmaşık ürünleri üretebilme becerisi gösterirler. ECI sonuçlarına bakıldığında, listenin başında Japonya, Güney Kore ve İsviçre'nin yer aldığı görülüyor. Bu üç ülkenin de yüksek teknoloji ve katma değer düzeyine sahip sanayi ürünleriyle tanınan ülkeler olması şaşırtıcı değildir.

145 ülkenin yer aldığı değerlendirmede Türkiye 42. sıradadır. 2000-2010 yılları arasında Türkiye listede sürekli olarak yukarılara tırmanmayı başarmıştır. Türkiye 2000'de 58. sırada yer alırken 2017'de 39. sıraya yükselmiştir (bkz. Grafik 9). Sonraki üç yılda ekonomik sofistikasyondaki ilerleme ise ivme kaybetmiştir. Salgından sonra endeks değerinde toparlanma yaşansa da bazı rakip ülkelerin daha hızlı ilerlemesi sonucunda Türkiye 42. sırada yer almıştır.

23 Arrighi, G., Silver, B. J., & Brewer, B. D. (2003). Industrial convergence, globalization, and the persistence of the North-South divide. Studies in Comparative International Development, 38, 3-31
24 Hausmann, R., Hwang, J., & Rodrik, D. (2007). What you export matters. Journal of Economic Growth, 12, 1-25.

Grafik 9 Ekonomik Karmaşıklık Endeksi – Türkiye



Kaynak: Harvard Büyüme Laboratuvarı

Çekya, Polonya, Tayland, Çin, Hindistan, Meksika ve Malezya gibi akran ülkelerin ekonomik karmaşıklık değerleri Türkiye'nin üzerindedir (bkz. Tablo 2). Buna karşılık Hindistan, Norveç, Yunanistan, Brezilya, Güney Afrika ve Rusya gibi ülkeler listede Türkiye'nin altında yer alıyorlar. Tayland'ın kişi başına düşen GSYH'si Türkiye'den düşük olsa da ihraç ettiği ürünler arasında mikroçipler, entegre devreler ve diğer yüksek teknolojili elektronik bileşenlerin bulunması nedeniyle ekonomik karmaşıklık seviyesi daha yüksektir. Norveç'te ise durum farklıdır. Norveç'in kişi başına düşen GSYH'si Türkiye'nin yaklaşık yedi katı olsa da ihracat ürünlerinde petrol, doğalgaz ve deniz ürünlerinin ağırlığının yüksek olması, ekonomik karmaşıklıkta İskandinav ülkesinin daha alt sıralarda yer almasına yol açıyor.

Ekonomik karmaşıklığın mevcut düzeyi ve izlediği orta ve uzun vadeli eğilim, ülkelerin ekonomik büyümelerinin gelecekteki seyrine ilişkin önemli bilgiler sunuyor. Herhangi iki ülke arasında ekonomik gelişmişlik açısından belirli bir fark olsa da geriden gelen ülkenin daha katma değerli ve yüksek teknolojili ürünler üretmesi ve bunları ihraç etmesi, zamanla aradaki farkın kapanmasını sağlar.

Tablo 2. Ekonomik Karmaşıklık Endeksi Sıralaması

Sıralama	Ülke	ECI
1	Japonya	2,29
2	Güney Kore	2,12
3	İsviçre	2,08
4	Singapur	1,99
5	Tayvan	1,96
6	Almanya	1,93
7	Çekya	1,76
8	Avusturya	1,70
9	Slovenya	1,67
10	Birleşik Krallık	1,64
14	ABD	1,48
18	Çin	1,40
21	Meksika	1,23
23	İsrail	1,20
28	Polonya	1,03
29	Malezya	1,02
42	Türkiye	0,61
43	Hindistan	0,49
52	Yunanistan	0,22
55	Norveç	0,18
65	Brezilya	-0,04
76	Güney Afrika	-0,21

Kaynak: Harvard Büyüme Laboratuvarı

Bu bulgular ışığında Türkiye'nin ekonomik gelişme hedef ve planlarını Ekonomik Karmaşıklık Endeksi'ni gözeterek oluşturması yerinde olacaktır. Verilere göre Türkiye ilerlemeyi sürdürse de Ar-Ge, patent ve verimlilik göstergelerinde 2010'lu yılların ortasından itibaren hız kaybetmiştir. Bu durum reel sektörün rekabet gücünü azaltmış ve ekonomiyi orta gelir tuzağına sürüklemiştir. Türkiye'nin yüksek teknolojili ürün ihracatının toplam imalat sanayi ihracatına oranını uzun yıllardır yüzde 5'in üzerine çıkaramaması da bu gelişmelerin bir tezahürüdür.

3. REKABET GÜCÜNÜN GELENEKSEL UNSURLARI

3.1. DÖVİZ KURU

Döviz kurunun ülkelerin rekabet gücü üzerindeki etkisi, iktisat literatüründe tartışmalı bir konudur. Ana akım iktisat, ülkelerin döviz kurlarını bilinçli biçimde bir politika aracı olarak kullanıp kendilerine rekabet avantajı elde etmelerini beyhude bir çaba olarak görür. Bu nedenle döviz kurlarının tamamen piyasadaki arz ve talep koşullarına göre serbest biçimde belirlenmesi gerektiği savunulur. Döviz kurlarına kamu müdahalesini ortadan kaldırmanın, cari açık gibi problemler karşısında piyasaların kendi kendini dengeleyebileceği bir mekanizma ortaya çıkaracağı düşünülür.

Neoliberalizm ve küreselleşmenin dünya genelinde hızla yayılmasında kritik bir rol oynayan Washington Konsensüsü, başlangıçta döviz kurlarının gelişmekte olan ülkelerde ihracatı teşvik edecek ve ithalatı kontrol altında tutacak seviyelerde olmasının daha sağlıklı olduğunu savunmuştu. Ancak zamanla bu yaklaşım, hükümetler ve merkez bankaları aracılığıyla döviz kurlarının piyasa dinamiklerinden kopuk şekilde yapay olarak düşük tutulmasından kaçınılması gerektiği yönünde daha net önerilere dönüştü. Bu süreçte tam serbest bir döviz kuru rejimi ön plana çıkmış ve döviz kurları üzerinden rekabet avantajı kazanma fikri büyük oranda unutulmuştu.

İngiltere'den Fransa'ya kadar gelişmiş ülkelerin sanayileşme süreçlerinde, Japonya ve Güney Kore gibi geriden gelip gelişmiş ülkeleri yakalamayı başaran ülkelerin hızlı büyüme dönemlerinde ve Çin gibi küresel ekonomiden aldığı payı artıran daha yakın zamanlı örneklerde, bu ülkelerin kendi para birimlerinin değerlerini bilinçli biçimde görece değersiz tuttukları bilinen bir gerçektir. Bunun yanı sıra bugün dahi ABD gibi gelişmiş ülkeler ihracatta kayıp yaşamamak için kendi para birimlerinin aşırı değerlenmesinin önüne geçerek söylemde ve eylemde aksiyon aldıkları gözleniyor.

Dolayısıyla ihracatta rekabet unsurlarını analiz ederken döviz kurlarını dikkate almamak doğru bir yaklaşım olmaz. Son yıllarda yapılan bilimsel çalışmalar da makul düzeyde değersiz tutulan bir para biriminin ithalatı baskılayıp ihracatı teşvik ederek gelişmekte olan ülkelerin ekonomik ilerlemelerine katkı sunduğuna işaret ediyor.[25] Bu alana önemli katkılar sunan Dani Rodrik'in çalışması, reel döviz kurunda yaşanan değer kaybının gelişmekte olan ülkelerde şirketlerin karşılaştığı iki temel soruna karşı kısmi çözümler sunarak ihracatı ve ekonomik büyümeyi desteklediğini gösteriyor.[26]

25 Chang, H. J., 2003). Kalkınma reçetelerinin gerçek yüzü. İstanbul: İletişim Yayınları; Yülek, M. (2019). Ulusların yükselişi: İmalat, ticaret, sanayi politikası ve ekonomik kalkınma. İstanbul: Kronik Kitap.
26 Rodrik, D. (2008). The real exchange rate and economic growth. Brookings Papers on Economic Activity, Fall, s.365-412.

Ticarete konu olan sektörler, görece daha fazla sözleşmeye dayalı işler yapmalarından ötürü ülkenin makro düzeydeki kurumlarının düzgün çalışmasına daha fazla ihtiyaç duyarlar. Ayrıca bu sektörler, koordinasyon eksikliği ve asimetrik bilgi gibi piyasa başarısızlıklarından daha fazla etkilenirler. Genel itibarıyla gelişmekte olan ülkelerde kurumsal zayıflıklar ve piyasa başarısızlıkları daha fazla gözlenir. Bu sorunların görece yüksek seviyelerde olmasından dolayı gelişmekte olan ülkelerdeki şirketler, döviz kurları üzerinden gelebilecek bir rekabet avantajının sorunları telafi edici yönüne daha fazla ihtiyaç duyabilirler. Bu durum, Rodrik'e göre birinci en iyi çözüm olmasa da ikinci en iyi çözüme yönelik bir mekanizma ortaya koyabilir.

Değersiz para biriminin her zaman ve her koşulda ülkenin rekabet gücünü ve iktisadi performansını olumlu etkileyemeyebileceği not edilmelidir. Eğer ülkede yabancı para cinsi borçların toplam borç yükü içerisindeki payı yüksekse ve yüksek bir dolarizasyon eğilimi varsa, ülke para biriminin değer kaybetmesi şirket bilançolarını kötüleştireceğinden şirketler ihracat kanalı üzerinden gelebilecek pozitif etkiyi beklendiği ölçüde elde edemeyebilirler. Galindo ve çalışma ekibi tarafından yapılan araştırmanın sonuçları da para birimindeki değer kaybının şirket bilançoları kanalıyla sektörler üzerinde oluşturabileceği negatif etkiyi gözler önüne seriyor. [27]

Rekabetçi döviz kurunun ekonomik gelişmenin daha erken aşamalarında ihracat ve ekonomik büyümeye daha fazla katkı sağlaması beklenir. Zira bu aşamalarda ülkenin tarım sektöründen sanayi sektörüne geçiş yapmaya hazır çok sayıda potansiyel çalışanı olduğundan ötürü döviz kurundaki değersizleşme, ücretler üzerinde yukarı yönlü çok fazla baskı oluşturmadan şirket kârlılığını artırma şansına sahiptir ve bu durum ülkedeki sanayileşme eğilimini ve ihracatı hızlandırabilir.[28] Ülke para biriminin değer kaybetmesinin düşük ve orta vasıflı/teknolojili sanayi ihracatını pozitif etkileme ihtimali daha yüksektir. Bu sektörlerde çok sayıda ülkenin üretim yapabiliyor olması otomatik olarak bu sektörlerdeki kâr marjını düşürür. Dolayısıyla döviz kuru üzerinden bu sektörlerin kârlılık oranlarına daha kolay etki edilebilir. Yüksek nitelikli/teknoloji ürün ihracatındaki dinamikler ise çok daha farklıdır. Bu sektörlerde inovasyon, ürün çeşitliliği, markalaşma ve verimlilik esas belirleyici unsurlar olduğundan ötürü döviz kurunun kârlılık seviyeleri ve rekabet gücü üzerindeki potansiyel etkisi görece sınırlıdır.[29]

Döviz kurları üzerinden sürekli bir rekabet avantajı elde etmeye çalışmak ve sektörel bazda yapısal dönüşümlere gereken önemi vermemek, zamanla ülkeleri düşük ve orta nitelikli/teknolojili ürün ihracatına bağımlı hale getirerek ekonomik gelişme sürecini yavaşlatabilir.

27 Galindo, A., Izquierdo, A., & Montero, J. M. (2007). Real exchange rates, dollarization and industrial employment in Latin America. Emerging Markets Review, 8(4), 284-298.
28 Razmi, A., Rapetti, M. and Skott, P. (2012) The real exchange rate and economic development. Structural Change and Economic Dynamics 23(2): 151–169.
29 Demir, F., & Razmi, A. (2022). The real exchange rate and development theory, evidence, issues and challenges. Journal of Economic Surveys, 36(2), 386-428.

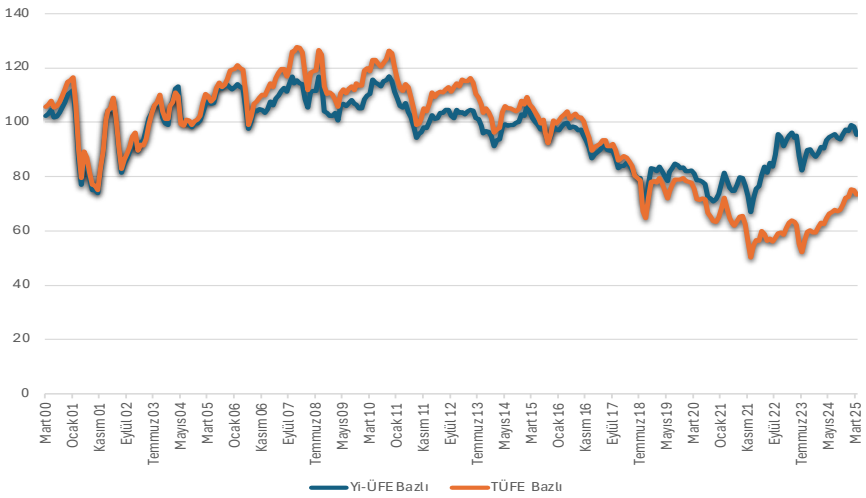
Böylesi bir etkiye maruz kalmamak için ülkelerin döviz kurları üzerinden düşük ve orta nitelikli/teknolojili ürün gruplarında elde ettikleri rekabet gücü ve kârlılığı ilerleyen aşamalarda nasıl kullandığı önem arz eder. Bu konuya ilişkin yakın zamanda yayımlanan bir çalışmanın sonuçlarına göre, ihracat odaklı büyüme stratejisi benimseyen Asya'daki gelişmekte olan ülkelerde ulusal para birimlerinde yaşanan reel değer kayıpları, şirketlerin Ar-Ge yatırımlarını ve verimlilik oranlarını pozitif etkileyerek bu ülkelerin ekonomik ilerlemesine katkı sağlarken nispeten daha ithalata bağımlı olan Latin Amerika ve Doğu Avrupa'daki ülkelerde ise döviz kurlarındaki reel artışlar şirketleri olumsuz etkiliyor. [30] Bu veri, ülke düzeyindeki büyüme stratejisi ve ekonomik yapının yanı sıra şirketlerin uzun vadeli yatırım tercihlerinin, döviz kuru etkisinin yönünü belirlemede oldukça önemli rol oynadığına işaret ediyor.

Döviz kurunun ihracat performansı üzerindeki etkilerini Türkiye penceresinden incelediğimizde daha karmaşık bir tablo ortaya çıkıyor. Dalgalı kur rejimine geçişten bu yana Türkiye'nin reel efektif döviz kurunun (REK) bir aşırı uçtan diğerine savrulduğu görülüyor (bkz. Grafik 10). Normal şartlar altında Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülkenin reel efektif döviz kurunun (TÜFE bazlı) 80-100 bandında dalgalanması teorik olarak daha sağlıklı sayılabilir. Reel efektif döviz kuru, bir ülkenin para biriminin, ağırlıklı olarak ticaret yaptığı ülkelerin para birimlerine göre değerinin, ülkeler arasındaki fiyat düzeylerindeki (enflasyon oranı – TÜFE veya ÜFE cinsinden) farklılıklar dikkate alınarak ölçülmesidir. REK değerinin 100'ün üzerinde olması, ülke para biriminin ticarette rakip ülkeler karşısında görece değerli olduğu anlamına gelir. 80-100 bandındaki bir değer, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere ihracat ürünlerinde rekabetçi olma noktasında belirli bir destek sağlar.

Türkiye'de TÜFE bazlı REK, son 24 yıllık süreçte bir dönem 110-137 bandında seyrederken yakın dönemdeki kur şokları sonrası 50'nin altına bile indi. Türkiye için her iki uç değer de sağlıklı değildir. TL'nin aşırı değerli olduğu 2005-2013 yılları arasında ihracat 73 milyar dolardan 152 milyar dolara yükselirken toplam ithalat 117 milyar dolardan 252 milyar dolara çıktı. Çin'in Dünya Ticaret Örgütü'ne entegre olduğu bu dönemde değerli TL, Doğu Asya'dan gelen sanayi ürünlerinin piyasada daha fazla baskın hale gelmesine yol açtı ve Türkiye'de bazı şirketler, belli sanayi ürünlerinde üreticilikten vazgeçerek ithalatçı konumuna geçti.

30 Alfaro, L., Cunat, A., Fadinger, H., & Liu, Y. (2023). The real exchange rate, innovation, and productivity. Journal of the European Economic Association, 21(2), 637-689.

Grafik 10. Reel Efektif Döviz Kuru



Kaynak: TCMB-EVDS

2013'ten sonra değer kaybetmeye başlayan TL, 2018'den itibaren oldukça farklı bir patikaya savruldu. Mayıs 2018'deki kur şokundan sonra TÜFE bazlı REK, 80'in altına düştü ve bir daha bu değerin üzerine çıkmadı. TL'deki değer kayıpları ihracatı belli ölçülerde desteklese de kayıpların ve döviz kurlarındaki dalga boylarının aşırı yükselmesi, dolarizasyon ve enflasyon sorunlarını beraberinde getirdi. Değer kayıplarının uzun bir döneme yayılması, belli bir noktadan sonra ithalatçı ülkelerdeki şirketlerin Türk ihracatçılarından döviz bazında fiyatlarını düşürmelerini talep etmelerine yol açtı. Bu talep, Türk ihracatçıların döviz kurlarındaki artıştan kârlılık açısından yeterince faydalanamamasına neden oldu.

Yukarıdaki tartışmalara ilave olarak rekabetçi döviz kuruna yönelik birkaç önemli hususu göz ardı etmemek gerekiyor. Birincisi, 2018 sonrası dönemde Türkiye döviz kurlarını Doğu Asya örneklerinde olduğu gibi belli bir plan ve strateji dahilinde bir politika aracı olarak kullanmadı. TL değer kaybedince pragmatik bir yaklaşım geliştirildi ve bu gelişmeden bir rekabet gücü elde edilmeye çalışıldı.

İkincisi, Türkiye'deki ihracatçılar değersiz TL'den elde edilen kısa vadeli kazanımları Doğu Asya örneğinde olduğu gibi teknolojik dönüşümlerini finanse etmek için kullanmadı. Bu dönemde elde edilen ilave kârlar, büyük oranda reel sektörün üzerindeki borç yükünü azaltmaya yönlendirildi. Şirket finansallarının güçlenmesi, orta ve uzun vadede şirketlerin dış şoklara karşı dirençlerini artırması açısından önemlidir. Şirketlerin elde ettiği ilave

kazançların bir kısmı da yeni makine ve teçhizat yatırımlarına aktarıldı. Yeni makine ve teçhizat yatırımları, şirketlerin ölçek ekonomisinden daha fazla faydalanmalarına ve yeni sipariş imkanlarına daha hızlı reaksiyon verebilmelerine katkı sağladı. Ancak bu dönemde elde edilen ilave ihracat gelirlerinin teknolojik dönüşümü hızlandırıcı etkisi zayıf kaldığı için ihracat katma değeri açısından yeterince ilerleme kaydedilemedi.

Üçüncüsü, Türkiye'deki üretim yapısının Doğu Asya'dan farklı olması da döviz kuru etkilerinin farklılaşmasını beraberinde getirdi. Türkiye'de imalat sanayinin ithalata bağımlılığı yüzde 28 civarındadır.[31] Bu oran makul bir seviye olarak değerlendirilebilir ancak alt kırılımlara bakıldığında ürün gruplarının teknoloji seviyesi arttıkça ithalata bağımlılığın da yükseldiği görülüyor. İthalata bağımlılık oranlarını sektörlerin teknoloji yoğunluğuna göre ayrıştırdığımızda ise yüksek teknolojili sektörlerde ithalata bağımlılığın yüzde 43, orta-yüksek grubunda ise yüzde 36 olduğu gözleniyor. Türkiye'de imalat sanayinin ara mallarda ve enerjide dışarıya bağımlı olmasından dolayı TL'deki değer kaybı bir taraftan da üretim maliyetlerini artırdığı için hem üretim miktarı hem de enflasyon üzerinde olumsuz etkilere neden olabiliyor. Bu durum, rekabetçi döviz kurunun olumlu etkilerini oldukça sınırlıyor.

Dördüncüsü, TL'deki değer kayıpları belli açılardan rekabet gücünü artırıcı etkilere sahip olsa da döviz kurlarındaki yüksek volatilitenin yarattığı belirsizlikler bu etkilerin belli oranda kaybolmasına neden oluyor. Döviz kurları bir süre stabil seyrettikten sonra ani şoklarla gelen değer kayıpları, şirketlerin bütçe yapmasını, fiyat belirlemesini ve dolayısıyla uzun vadeli planlama yapmasını güçleştiriyor. Bu konuya ilişkin yapılan bilimsel çalışmalar, döviz kurlarındaki yüksek oynaklığın şirketlerin performansını olumsuz etkilediğini gösteriyor.[32] Yukarıda da belirtildiği üzere, Türkiye'de döviz kurundaki artışların belli bir strateji dahilinde yapılmaması ve politikalarla desteklenmemesi, ayrıca döviz rezervlerinin yeterince yüksek olmaması Doğu Asya örneklerinden farklı olarak döviz kurlarında yüksek volatiliteyi beraberinde getirdi ve bu da elde edilen sonuçları farklılaştırdı.

Son olarak, 2018'den sonra—özellikle koronavirüs salgını döneminde—yaşanan ihracat artışlarının önemli bir kısmı döviz kurlarındaki değişimlerden bağımsız olarak küresel konjonktürle ilişkilidir. ABD'nin Çin'e karşı giderek artan korumacı önlemleri ve koronavirüs salgınında Çin'in uzun süreli kapanmalara gitmesi, Türkiye'yi alternatif bir tedarikçi olarak ön plana çıkardı. Salgının ardından Çin ekonomisinin yeniden açılması tablonun değişmesine neden oldu. Buna ek olarak Rusya'nın Ukrayna'yı işgal girişimi ve sıkı para politikalarının Avrupa ekonomisini yavaşlatması da Türkiye'nin ihracat performansını olumsuz etkiledi.

31 Kahvecioğlu, N., & Gür, N. (2022). Türkiye ve Doğu Asya ülkeleri imalat sanayi eektörlerinin teknoloji yoğunluğuna göre ithal girdi oranlarının girdi-çıktı tabloları ile analizi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 21(45), 1365-1388.
32 Demir, F. (2010). Exchange rate volatility and employment growth in developing countries: Evidence from Turkey. World Development, 38(8), 1127-1140. Caglayan, M., & Demir, F. (2014). Firm productivity, exchange rate movements, sources of finance, and export orientation. World Development, 54, 204-219.

Veriye dayalı çalışmalar, ihracat pazarlarındaki—özellikle Avrupa'daki—iktisadi canlılığın Türkiye'nin ihracat performansını döviz kurlarından daha fazla etkilediğini gösteriyor.[33] Bu bağlamda, Avrupa pazarındaki yavaşlamanın 2024 yılında TL'de kaydedilen reel değerlenme ile aynı zamana denk gelmesi, ihracatçıların işini daha da zorlaştırıyor. 2024 yılında enflasyonla mücadele kapsamında TL'nin değer kazanmasına izin verilmesi tercihi, ihracata yönelik rekabet gücünü olumsuz etkiliyor. Aylık bazda döviz kurlarında yaşanan değişim oranları, aylık enflasyon rakamlarının gerisinde kalırken Yİ-ÜFE bazlı REK yeniden 100'e doğru yaklaştı. Aynı dönemde doların euro karşısında değer kazanması da Türk ihracatçılarının aleyhine işleyen bir başka gelişme oldu. Bu koşullar altında ihracatçıların daha çok TL'deki hafif reel değerlenmeyi ön plana çıkarmaları anlaşılabilir bir durumdur. Şirketler için ihracat pazarlarındaki durgunluk ile döviz kurları üzerinden gelen etkiyi ayrıştırmak oldukça zordur.

Özetle, Türkiye'de döviz kurlarının rekabet gücü ve ihracat üzerindeki etkilerine ilişkin şu çıkarımlar yapılabilir: Döviz kurları dış ticaret için önemli bir değişkendir ve değersiz para birimi, şirketlerin rekabet gücünü artırarak ihracat performansını olumlu etkileyebilir. Ancak değersiz para birimine uzun süre bel bağlayarak sürdürülebilir bir rekabet avantajı elde etmek gerçekçi değildir. Değersiz para birimi, şirketlere rekabet gücü açısından sınırlı bir süre için fırsat penceresi sunar. Bu sürede şirketlerin küresel piyasalarda kalıcı başarılar elde etmeleri ve pazar paylarını artırmaları için rekabet güçlerini uzun vadeli unsurlarla desteklemeleri gerekir. Belli bir aşamadan sonra döviz kurlarının etkisi azalır. Türkiye'de reel sektörün davranış biçimleri genellikle bu yaklaşımdan uzaktır. Türkiye'nin üretim yapısında ithal ara mallarının ağırlığının yüksek olması ve döviz kurlarına stratejik yerine pragmatik yaklaşılması, Doğu Asya ülkeleri ile Türkiye arasında döviz kuru etkilerinin farklılaşmasına neden oluyor. Ayrıca Türkiye'de döviz kurlarındaki yüksek oynaklık, rekabetçi döviz kurundan elde edilebilecek faydaları önemli ölçüde sınırlıyor.

3.2. ÜCRETLER

Ücret seviyesi gelişmekte olan ülkeler için bir başka geleneksel rekabet gücü unsurudur. Nüfusu belli bir büyüklüğün üzerinde olan ve nüfus içinde gençlerin ağırlığının yüksek olduğu ülkeler, özellikle emek yoğun sektörlerde düşük ücret seviyeleri üzerinden bir rekabet avantajı elde ederler. Bunun en bilindik örneği Çin'dir. Çin, 1970'lerin sonundan itibaren kademeli olarak ekonomisini küresel piyasalara entegre ederken oldukça düşük sayılabilecek ücret oranlarını doğrudan yabancı yatırım çekme noktasında etkin biçimde kullandı. Bu eğilim sadece Çin ile sınırlı değildir.

33 Kısa bir örnek için bakınız: Günay, M., Höçük, F. & Kurtoğlu, A.B., (2024). Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne İhracatında Belirleyici Unsurlar. Merkezin Güncesi, 01.11.2024, https://tcmbblog.org/wps/wcm/connect/blog/tr/main+menu/analizler/turkiyenin_avrupa_birligine_ihracatinda_belirleyici_unsurlar

Günümüzün yüksek teknoloji ihracatçılarından olan Güney Kore ve Tayland gibi ülkeler de ilk etapta düşük ücret seviyesinin vermiş olduğu rekabet avantajı sayesinde emek yoğun sektörlerde doğrudan yabancı yatırım çekme ve ihracat yapma deneyimlerini yaşadılar. Benzer eğilimler Meksika'dan Mısır'a, Filipinler'den Bangladeş'e kadar birçok gelişmekte olan ülke için de geçerlidir.

Gelişmiş ülkelerde 1960'ların sonundan itibaren kendini hissettirmeye başlayan reel ücret artışları, 1970'lerdeki petrol krizinin arz üzerindeki daraltıcı ve maliyetleri arttırıcı etkileri ile birleşince gelişmiş ülkelerdeki büyük şirketler, rotalarını ücretlerin görece daha düşük olduğu gelişmekte olan ülkelere doğru çevirdiler. Küreselleşmenin ikinci dalgasının hız kazanmaya başladığı 1980'lerle birlikte sanayi üretim lokasyonlarındaki bu değişim, daha belirgin hale geldi. Bugün halen ücret seviyeleri, çok uluslu şirketlerin yatırım kararlarında ve gelişmekte olan ülkelerin sanayileşme stratejilerinde belirgin bir yer tutuyor.

Ücretler ve rekabet gücünün gelişimi konusunda önemli bir noktayı belirtmek gerekir: Ekonomiler büyüdükçe ücretlerin genel seviyesi artış gösterir. Bu durum, ekonomik gelişme sürecinin doğal bir sonucudur. Öncelikle sanayileşmenin hızlanmasıyla kırsal kesimlerden şehirlere akan göç ve modern emek piyasasına giren kişi sayısı zamanla azalır. Bu nedenle şirketler, ihtiyaç duydukları çalışanlara daha yüksek ücretler önermeye başlar. Ekonomik gelişmenin hızlanması kurumsal değişimleri de tetikler. Sendikalaşma ve asgari ücret uygulaması gibi kurumsal düzeydeki değişimler, ücret seviyelerini yükseltir.

Ekonomik gelişme sürecinde eğitimli kesimlerin artmasıyla çalışanlar, daha fazla hak talep etmeye ve satın alma güçlerini gelişmiş ülkelerdeki meslektaşlarına yaklaştırmaya çalışır. Ülkeye yatırım yapan çok uluslu şirketlerin, özellikle beyaz yakalılara daha yüksek ücretler ödemesi de genel ücret düzeyini artırır. Belli bir ekonomik gelişmişlik seviyesine ulaşıldıktan sonra ülkedeki reel ücretler rekabetçi olmaktan uzaklaşır. Bu eşiği geçen ülkelerin ihracat artışını sürdürebilmesi için emek yoğun sektörlerden sermaye yoğun sektörlere geçiş yapması gerekir. İhracat ürünlerinde katma değer ve teknoloji açısından bu dönüşümün gerçekleşmemesi durumunda ülkenin orta gelir tuzağı gibi sorunlarla karşılaşması kaçınılmazdır.

'Dünyanın ucuz üretim merkezi' olarak bilinen Çin'de de ücretler artık eskisi kadar düşük değildir. Bu nedenle emek yoğun sektörlerdeki üretim Filipinler, Bangladeş ve Vietnam gibi ülkelere kayıyor. Düşük ücretlerle sürdürülebilir rekabet avantajı elde edilemeyeceğini anlayan Çin, üretimini ve ihracatını daha katma değerli ve yüksek teknolojili ürünlere doğru çeviriyor. 2004'te gerçekleştirdiği asgari ücret politikası revizyonundan sonra 20 yıl içinde ortalama asgari ücret seviyesinde 7,5 kat artış sağlayan Çin'de bu artış sonrasında Çinli şirketlerin yaşadığı değişimlerin iktisat teorisiyle uyumlu olması dikkat çekicidir.

Çin üzerine yapılan bilimsel çalışmalar, asgari ücret artışlarının ilk yıllarda ihracat performansını olumsuz etkilediği[34] ve özellikle düşük vasıflı emek yoğun sektörlerde ihracatı azalttığı[35] sonucuna ulaşmışlardır. Çin üzerine yapılan bir başka çalışma ise yüksek ücretlerin şirketleri daha sofistike ürün üretimine ve ihracatına yönlendirdiğini gösteriyor[36]. Ancak bu geçişin zaman aldığı, Çinli şirketlerin bir anda yeni ürün ihraç etmeye başlamasından ziyade ürün yelpazelerinde yer alan yüksek sofistikasyona sahip ürünlerin üretim ve ihracatlarına daha fazla ağırlık verdikleri bu çalışmanın bir başka sonucu olarak dikkat çekiyor.

Asgari ücret artışları karşısında Çinli şirketlerin sermaye yoğun üretim tekniklerine doğru kaydığı ve bu bağlamda Ar-Ge yatırımlarına daha fazla kaynak aktardıkları[37] ve robot kullanıma ağırlık verdiklerine[38] dair sonuçlar da mevcuttur. Asgari ücret artışları sonrası sermaye yoğun yatırımlara yönelmek Çinli şirketlerin toplam faktör verimliliğini artırmıştır. Bu verimlilik artışı, ücret maliyetlerindeki yükselişle birlikte ayakta kalmakta zorlanan şirketlerin piyasadan çekilmesiyle sonuçlanmıştır. Bu konuda yapılan bir çalışmanın sonuçlarına göre asgari ücretteki yüzde 10'luk bir artışın, toplam faktör verimliliğini yüzde 4,4, piyasadan çıkış oranlarını ise yaklaşık yüzde 30 oranında artırdığını gösteriyor.[39] Verimlilik artışı reel sektörün dönüşümüne dair pozitif bir etki oluştururken şirket çıkışlarına ek olarak başka bir negatif etki istihdam artış oranının yavaşlamasında gözleniyor.[40]

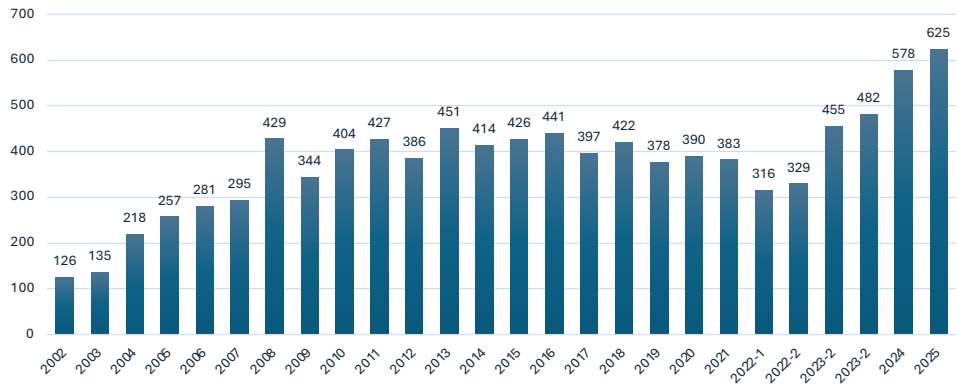
Literatürde Çin üzerine yapılan çalışmaların sayısı çok daha fazla olmakla birlikte diğer ülkelere dair yapılan çalışmalar da asgari ücret değişimlerinin reel sektör üzerindeki etkilerine dair önemli bilgiler sunuyor. Orta ve Doğu Avrupa'da gerçekleşen asgari ücret artışları sonucunda şirketlerin maaş ödemeleri haricindeki maliyetleri azalttıkları, verimliliklerini ise artırdıkları gözleniyor.[41] Bu ülkelerde şirketlerin asgari ücret artışları sonrasında çalışanlarını işten çıkarmayıp yeni istihdam artışlarını yavaşlattıkları görülüyor. Endonezya'daki bulgular da asgari ücret artışlarının istihdamı ve üretkenliği olumsuz etkilemesine rağmen şirketlerin ihracat eğilimlerini artırdığını gösteriyor. Bu sonuçlar şirketlerin artan ücret maliyetlerini ihracata yönelterek dengelemeye çalıştıklarına işaret ediyor. [42]

34 Gan, L., Hernandez, M. A., & Ma, S. (2016). The higher costs of doing business in China: Minimum wages and firms' export behavior. Journal of International Economics, 100, 81-94.
35 Huang, Y., Sheng, L., & Wang, G. (2021). How did rising labor costs erode China's global advantage?. Journal of Economic Behavior & Organization, 183, 632-653.
36 Li, X., Peng, S., Huang, W. C., & Zhou, Q. (2022). What Drives Chinese Firms' Export Sophistication? A Perspective from the Rise of Minimum Wages. China & World Economy, 30(2), 28-59.
37 Wei, Z., Ren, Z., Zhu, C., Zhou, Y., & Liu, X. (2023). Minimum wage effects on firms' R&D investment: Evidence from China. International Review of Economics & Finance, 87, 287-305.
38 Fan, H., Hu, Y., & Tang, L. (2021). Labor costs and the adoption of robots in China. Journal of Economic Behavior & Organization, 186, 608-631.
39 Bai, X., Chatterjee, A., Krishna, K., & Ma, H. (2021). Trade and minimum wages in general equilibrium: Theory and evidence. Journal of International Economics, 133, 103535.
40 Hau, H., Huang, Y., & Wang, G. (2020). Firm response to competitive shocks: Evidence from China's minimum wage policy. The Review of Economic Studies, 87(6), 2639-2671.
41 Bodnár, K., Fadejeva, L., Iordache, S., Malk, L., Paskaleva, D., Pesliakaitė, J., ... & Wyszyński, R. (2018). How do firms adjust to rises in the minimum wage? Survey evidence from Central and Eastern Europe. IZA Journal of Labor Policy, 7, 1-30.
42 Ni, B., & Kurita, K. (2020). The minimum wage, exports, and firm performance: Evidence from Indonesia. Journal of Asian Economics, 69, 101218.

Güney Kore için yapılan bir çalışmada ise asgari ücret artışları sonrasında kurulan şirketlerin değişen yapılarına dikkat çekiliyor.Buna göre asgari ücret artışları sonrası Güney Kore'de kurulan şirketler daha az çalışan istihdam etme eğilimindeyken daha sermaye yoğun bir yapıya sahiptirler. [43] Başka bir deyişle asgari ücret seviyesi, piyasaya yeni giriş yapmayı planlayan şirketlerin yapısını da etkiliyor.

Peki, asgari ücrete dair bu uluslararası sonuçlar Türkiye için ne anlama geliyor? Bu sorunun cevabına geçmeden önce Türkiye'de asgari ücretteki değişimin temel düzeydeki etkilerini özetlemeye çalışalım. Türkiye koronavirüs salgını sonrasında yaşadığı yüksek enflasyon sürecinde asgari ücrette dolar bazında çok hızlı bir değişim yaşadı. Salgın sonrası asgari ücrette yaşanan artışlar, dolar bazında geçmiş yıllarda yaşanan kayıpları da telafi ederek daha üst seviyelere çıktı. Bu değişim sadece TL bazında değil dolar bazında da reel sektörün üretim maliyetlerini artırdı. Türkiye'de asgari ücret seviyesi dolar bazında birçok gelişmekte olan ülkeyi geride bıraktı. 2024 yılında nominal döviz kurundaki değişimin enflasyon oranındaki artışın altında kalması sonucu TL'nin reel bazda değerlenmesinin de etkisiyle özellikle tekstil gibi emek yoğun üretim yapan sektörler, küresel ölçekte rekabet güçlerini kaybettiklerine dair şikâyetlerini ön plana çıkardılar. Hatta bazı şirketlerin üretimlerini işgücü maliyetlerinin daha düşük olduğu ülkelere taşımayı tercih ettikleri görüldü. Diğer yandan yüksek enflasyonun satın alma gücünde neden olduğu tahribattan ötürü asgari ücretteki artışlar çalışan kesimi de tatmin etmiyor. Toplam işgücü ödemelerinin GSYH'den aldığı paydaki azalmalar ve gelir eşitsizliğinde yaşanan kötüleşme de bu hoşnutsuzluğun nedenini teyit eden gelişmelerdir.

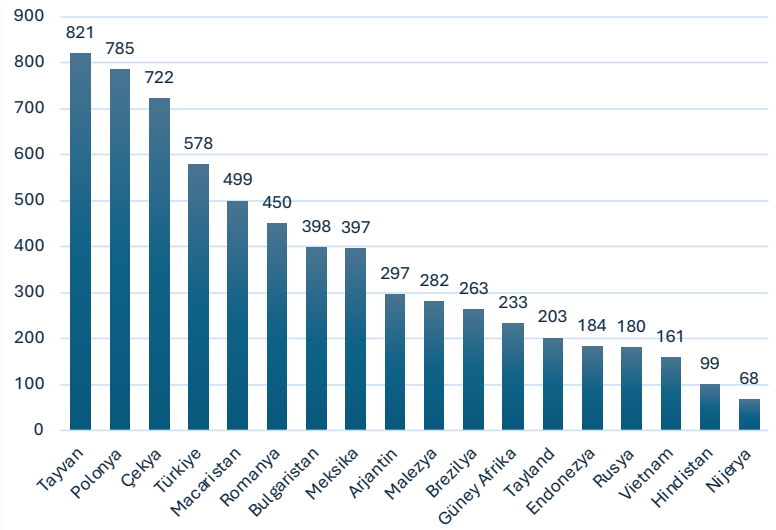
Grafik 11. Yıllar İtibariyle Türkiye'de Asgari Ücret Seviyesi (Dolar Bazında)



Kaynak: Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (ÇSGB)

43 Baek, J., Lee, C., & Park, W. (2021). The impact of the minimum wage on the characteristics of new establishments: Evidence from South Korea. Labour Economics, 72, 102059.

Grafik 12. Gelişmekte Olan Ülkelerde Asgari Ücret Seviyesi ($) – 2024



Kaynak: STATISTA & ÇSGB

Not: STATISTA'da yer alan veride Türkiye için asgari ücretin 596 dolar olduğu görülmektedir. Kur hesaplamasından kaynaklanabilecek bu farklılığı not etmekle birlikte, bu tabloda Türkiye için ÇŞGB'nin açıkladığı resmi veri hükmündeki rakam kullanılmıştır.

Türkiye'de salgın dönemi sonrasında işsizlik oranlarında görülen aşağı yönlü seyir, asgari ücret artışlarından çok fazla etkilenmedi. İşsizlik oranları, Orta Vadeli Program tahminlerinin de altında seyrederek yüzde 9'un altında kaldı. Bu eğilimin arkasında yatan sebepleri şöyle özetleyebiliriz: Salgının birinci dalgası biterken Türkiye'de işsizlik oranı yüzde 14'ün üzerine çıkmıştı. Yukarıda bahsedildiği üzere Çin'in salgın döneminde ekonomisini uzun süre kapalı tutması sonucunda Batılı ülkelerin alternatif tedarikçi olarak Türkiye'den daha fazla ithalat yapmaları, Türkiye'de 2021-2023 döneminde sanayiyi önemli ölçüde canlandırdı. Haziran 2023'e kadar uygulanan düşük faiz politikasının teşvikiyle reel sektör yatırımlarında çok hızlı bir artış yaşandı. İhracat ve yatırımlardaki artışlar, ilave istihdam olanaklarını beraberinde getirdi. Öyle ki Türkiye'de şirketler çok uzun süre çalışan açıklarını yeterince hızlı biçimde kapatamadılar. Bu süre zarfında asgari ücrette ciddi artışlar yaşansa da reel sektörün istihdam iştahı kesilmedi.

Reel sektörün ekiplerini tamamlamaya başladığı dönemde para politikası kademeli olarak sıkılaşma eğilimine girdi. İçeride finansal koşulların zorlaşması ve küresel ekonomideki yavaşlamanın ihracat artış hızını sınırlamasına rağmen Türkiye'de şirketler, zorlanarak kurdukları ekiplerini kısa sürede dağıtmayı tercih etmediler. Bu tercihin bir nedeni de işler açılmaya başladıktan sonra ekipleri yeniden kurarken benzer sorunlarla karşılaşmayı

istememek iken diğer nedeni ise mevcut çalışanlara yapılan eğitim yatırımlarını boşa çıkarmamak olabilir. İstihdamla ilgili bu eğilimin ne kadar süreceği ise belirsizdir. 2024 yılında sanayi sektöründeki daralmanın belli alanlarda iş kayıplarına neden olduğu ve sanayi genelinde istihdam artışlarını yavaşlattığı da not edilmelidir.

Buraya kadar yapılan analiz asgari ücretin kısa ve orta vadeli etkilerine yönelikti. Ülke örnekleri ışığında olası uzun vadeli etkilere de değinelim. Yukarıda bahsi geçen ülke örneklerinden görüldüğü üzere asgari ücretteki artışların reel sektörün rekabetçiliğini ve performansını olumsuz etkilememesi için şirket ve sektör bazında değişim ve dönüşümler öne çıkıyor. Dolayısıyla şirketlerin istihdam kayıplarına neden olmadan rekabet güçlerini koruyabilmeleri için önemli bir üretkenlik artışı kaydetmeleri gerekiyor.

Sektör bazında ise emek yoğun sektörlerin kendi içlerinde değişerek tedarik zincirinin daha nitelikli bölgelerine yönelme—bir başka ifadeyle, fason üretim ve montaj sanayi yapısından çıkıp Ar-Ge, tasarım ve markalaşma ile yeni rekabet avantajları elde etme—ihtiyacı ortaya çıkıyor. Örneğin, tekstil sektörü Sanayi Devrimi'nin öncü sektörü olmasına rağmen gelişmiş ülkeler kendi sınırları içinde kaydedilen ücret artışları ve hayat standartlarındaki yükselme sonrasında bu sektörde üretimi dışarıya kaydırmak zorunda kaldılar. Bu durum ekonomik gelişmenin doğal bir yansımasıdır. Ancak gelişmiş ülkeler tekstilde Ar-Ge, tasarım ve markalaşmaya daha fazla yönelerek sektördeki üstünlüklerini farklı alanlara kaydırmayı başardılar.

Rekabetin halihazırda yoğun ve üretim yapmanın görece kolay olduğu sektörlerde ücret ve döviz kurları üzerinden rekabet avantajını korumaya çalışmak makul değildir. Çünkü bu unsurlar, ihraç edilen ürünün fiyatını belirleme gücü kazandırmadığından emek yoğun sektörlerde küresel tedarik zincirlerinde doğru konumlanamamak zamanla verimlilik artışını, ihracatı ve ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyerek aşındırır. [44]

Bu noktada en az emek yoğun sektörlerin kendi içlerindeki değişim kadar önemli olan bir diğer konu sektörler arasındaki dönüşümdür. Ülkenin milli geliri ve ücret seviyeleri yükseldikçe ekonomik gelişmede ilerleme için üretimin ve ihracatın emek yoğun sektörlerden sermaye/teknoloji yoğun sektörlere geçiş yapması gerekir. Üretim yapısının ve ihracat ürünlerinin daha sofistike hale gelmesi, ücret seviyesinin rekabetçilik üzerindeki etkisini azaltır.

Gerek sektör içi değişimin gerekse de sektörler arasındaki dönüşümün kısa sürede gerçekleşmesini beklemek gerçekçi değildir. Bu nedenle kur ve/veya asgari ücret seviyesinde yaşanan yüksek hacimli ani şokların şirketler tarafından kısa sürede göğüslenmesi ve hızlı bir tepkiyle değişim ve dönüşümleri tetiklemesi zordur.

44 Yülek, M. A., & Santos, G. (2022). Why income gaps persist: productivity gaps,(No-) catch-up and industrial policies in developing countries. Journal of Economic Issues, 56(1), 158-183.

Çünkü uzun vadeli stratejiler geliştirilmeden ve uygun politikalar uygulanmadan beklenen üretkenlik artışı, markalaşma ve teknolojik dönüşüm gerçekleşemez. Bu noktada reel sektörün kendi üzerine düşen görevleri olduğu gibi kamunun da destek ve teşviklerine ihtiyaç vardır. Şirketlerin kendi iş kollarındaki fırsatları ve tehditleri yakından takip ederek daha yüksek katma değerli üretime geçiş, markalaşma ve profesyonel yönetim konularına yatırım yapmaları elzemdir. Kamunun ise doğru sektörel yönlendirmeleri, teknoloji geliştirmeye dönük finansal destekleri ve bu değişim ve dönüşümlerin önemli paydaşlarından olan çalışanların süreçlere uyum sağlamaları için gerekli olan yeni kabiliyetleri ve becerileri kazandırıcı eğitimleri sunması son derece önemlidir.

Emek yoğun sektörlerden sermaye/teknoloji yoğun sektörlere geçiş sürecinde oluşabilecek istihdam kayıplarını önlemek için doğru teknolojileri transfer etmek ve geliştirmek belirleyici bir role sahiptir. Ücret artışları şirketleri daha fazla makine ve ekipman kullanmaya ve üretim süreçlerini otomasyona yönlendirebilir. Bu süreç her koşulda emeğin sermaye ile ikame edilmesiyle sonuçlanmaz. Sermaye birikiminin emeği tamamlayan teknolojiler üzerinden gerçekleşmesi durumunda daha fazla fiziki sermaye kullanımı emeğin verimliliğinin artmasını sağlayabilir. Bu etki birim kârlılık seviyesinin yükselmesinin önünü açarak emeğe olan talebi artırabilir. Böylece ücret artışları uzun vadede hem şirketler hem de çalışanların lehine sonuçlanabilir.

Böyle bir kazan-kazan dengesinin oluşabilmesi için ise belirli koşulların sağlanması gerekir. Öncelikle teknoloji transferi ve gelişiminde emeği ikame eden teknolojilerden ziyade emeği tamamlayıcı nitelikteki teknolojilerin kullanımının teşvik edilmesi ve tercih edilmesi önemlidir.[45] Bunun yanı sıra çalışanların yeni nesil teknolojilerin kullanımına uyum sağlayabilmeleri için yetenek setlerini genişletmeleri ihtiyacı ortaya çıkar.[46] Her iki koşulun sağlanabilmesi için şirketlerin atmaları gereken adımlar olmakla birlikte, kamunun bu süreçte oynayabileceği kritik roller göz ardı edilemez.

Özetle, Türkiye'nin yüksek gelirli ülkeler ligine yükselmesi ve orada kalıcı olabilmesi için rekabet gücünü değersiz para birimi ve/veya düşük ücret seviyesi gibi geleneksel unsurlarla sürekli biçimde sağlaması mümkün değildir. Türkiye'nin kişi başına düşen GSYH ve ücret seviyelerinde ulaştığı eşikler ile demografik değişimler, emek yoğun sektörlere odaklanarak yüksek ekonomik büyüme ve ihracat artışlarını sürdürülebilir kılmayı zorlaştıracaktır. Bu nedenle reel sektörün değişmesi ve dönüşmesi gerekecektir. Ancak bunun kendiliğinden ve hızlı bir şekilde gerçekleşmesini beklemek mümkün değildir. Bu gerçek, reel sektör ve kamu arasındaki etkileşimin gerekliliğini ve önemini bizlere hatırlatıyor.

45 Acemoğlu, D., & Johnson, S. (2023). Teknoloji ve İktidar. İstanbul: Doğan Kitap.
46 Flug, K., & Galor, O. (1986). Minimum wage in a general equilibrium model of international trade and human capital. International Economic Review, 149-164.

3.3. STRATEJİK KONUM

Teknoloji alanında yaşanan baş döndürücü ilerlemelere rağmen ülkelerin coğrafi konumu, geleneksel bir rekabet unsuru olarak ihracat ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisini sürdürüyor. Avrupalıların 15. ile 17. yüzyıllar arasında gerçekleştirdikleri 'coğrafi keşiflerin' en önemli motivasyon kaynağı, İpek Yolu'nu es geçerek Doğu medeniyetlerindeki ekonomik zenginliklere kolay ve maliyetsiz yollardan erişme isteğiydi. İspanyollar, Portekizliler, İngilizler, Hollandalılar ve Fransızlar o dönemdeki mevcut ticaret yollarının kendi coğrafi konumlarını dezavantajlı hale getirdiğini düşünerek yeni rotalar keşfetmenin peşine düşmüşlerdi. Bu çaresizlik hissi, cesaret ve doğru teknolojilerin kullanımıyla birleşince Avrupalılar, Amerika kıtasıyla karşılaştılar. Bu süreç, sömürgecilik gibi insanoğlunun en acımasız zenginleşme araçlarından birisini doğursa da sonuç olarak Avrupalılar, kendileri açısından coğrafi bir dezavantaj gibi görünen konumlarını avantaja çevirerek uluslararası ticaret rotalarını baştan oluşturdular ve konumlarını oldukça stratejik bir hale getirdiler.[47] Günümüzde Güney Kore, Tayvan, Tayland, Singapur, Çin ve Meksika gibi ülkeler, ekonomik gelişme süreçlerinde stratejik konumlarını etkin biçimde kullanmayı başaran örnekler olarak gösterilebilir.

Ülkelerin konumunun kilit bir rekabetçilik unsuru olarak kullanılabileceği uluslararası ticaret teorileri tarafından da ortaya konuyor. Uluslararası ticaret literatürünün en bilinen modellerinden olan "yerçekimi modeli"; iki cisim arasındaki çekim kuvvetinin, cisimlerin kütleleriyle doğru orantılı ve aralarındaki mesafenin karesiyle ters orantılı olduğunu belirten Newton'un evrensel çekim yasasını dış ticaret akımlarını açıklamak için iktisada uyumlandırmıştır. [48] Buna göre ülkelerin birbirleriyle yaptığı ticaretin hacmi, ekonomilerinin büyüklükleriyle doğru orantılı iken coğrafi mesafeyle ters orantılıdır. Dolayısıyla küresel ekonomideki büyük pazarlara yakın olan ülkeler, dış ticaretten daha fazla faydalanma şansına sahiptir.

Türkiye de küresel ekonomi açısından stratejik bir konuma sahiptir. Avrasya bölgesinin merkezinde yer alması Türkiye'ye ihracat pazarı açısından önemli fırsatlar sunar. Bunun yanı sıra gelişen bir pazar olarak Afrika'ya kolay erişim noktasında olması ve bu erişimin son yıllarda gerçekleşen ticaret diplomasisi ve havayolu taşımacılığı yatırımlarıyla birlikte artış göstermesi, dikkate değer bir gelişmedir. Dört saatlik bir uçuş ile toplamda 50 trilyon doların üzerinde GSYH'ye sahip 67 ülkenin merkezine erişebilmesi, Türkiye'nin avantajlı konumunu özetler niteliktedir. [49]

47 Bu konuya dair daha geniş kapsamlı bir tartışma için bakınız: Diamond, J. (2008). Tüfek, Mikrop ve Çelik, Ankara: TÜBİTAK Popüler Bilim Kitapları. Özel, T. İ. (2021). İngiliz Doğu Hindistan Şirketi. İstanbul: Vadi Yayınları.

48 Yerçekimi modelinin temel yapısına ve uygulama alanlarına ilişkin bakınız: Anderson, J. E. (1979). A theoretical foundation for the gravity equation. American Economic Review, 69(1), 106-116. Frankel, Jeffrey, A., & David H. Romer. 1999. "Does Trade Cause Growth?" American Economic Review, 89 (3): 379–399. Silva, J. S., & Tenreyro, S. (2006). The log of gravity. Review of Economics and Statistics, 641-658.

49 https://www.aa.com.tr/tr/gundem/bakan-uraloglu-ucus-operasyonlarinda-yerli-ve-milli-olarak-gelistirdigimiz-yazilim-ve-cihazlarimizi-kullaniyoruz/3391514

Tüm avantajlarına rağmen Türkiye'nin içinde bulunduğu bölgenin oldukça zorlayıcı koşullarının olduğu da bilinen bir gerçektir. Türkiye'yi çevreleyen Ortadoğu, Balkanlar ve Yukarı Karadeniz bölgeleri, barışı ve refahı tehdit eden jeopolitik çatışmalara çok sık maruz kalıyor. Geçmişte İran-Irak Savaşı, günümüzde ise Rusya'nın Ukrayna'yı işgal girişimi gibi jeopolitik gelişmelerin oluşturduğu ortam; bölgeye ürün tedariki veya çatışma bölgelerinden sermaye çekme açısından Türkiye'ye kısa vadeli bazı fırsatlar sunsa da jeopolitik risklerin tetiklediği belirsizlik ortamı uzun vadede ihracat performansını ve genel ekonomiyi olumsuz etkiliyor. Bölgemizdeki jeopolitik kırılmalar ve ayrışmalar, ne yazık ki terörist grupların beslenmeleri için uygun bir ortam oluşturabiliyor. Bu anlamda Türkiye, bölgesinde terör olaylarından en çok zarar gören ülkelerden biridir. Terörizmin ekonomik maliyetleri üzerine yapılan bir çalışmanın sonuçlarına göre Türkiye, PKK terörünün maliyetlerine katlanmamış olsaydı kişi başına düşen GSYH'si 2600 dolar daha fazla olabilirdi. [50]

Çatışma ortamı, aslında oldukça bereketli olan ve büyük medeniyetlere ev sahipliği yapmış bu topraklardan Türkiye'nin ihracat ve uluslararası yatırımlar açısından yeterince faydalanamamasına da neden oluyor. Bu noktada Türkiye'nin tercihlerindeki farklılaşmaya da değinmek gerekiyor. Türkiye, çok uzun yıllar komşularıyla diplomatik ilişkileri canlı tutma noktasında en hafif tabirle çekingen ve ilgisiz bir tutum sergiledi. Bu tutum sadece sınır komşuları ve yakın coğrafyasına karşı değil; Asya ve Afrika gibi ihracat ve yatırımlar açısından ciddi potansiyel taşıyan bölgelere karşı da geçerli oldu.

Turgut Özal, başbakanlığı ve cumhurbaşkanlığı dönemlerinde bu tutumu kırmak için büyük bir uğraş vermiş ve bu yolda kıymetli adımlar atmayı başarmıştır. Ancak 1990'lı yıllardaki siyasi istikrarsızlık ortamı bu gelişimi ve adımları sekteye uğratmıştır. Yakın coğrafyayla ticari ilişkileri geliştirmeye yönelik adımlar ve Batı ekseninin ötesine geçen çok boyutlu bir ticaret diplomasisi anlayışı ise 2000'li yılların başında AK Parti döneminde yeniden canlanmıştır.

1990'lı yıllarda yaşanan kayıplar, Türkiye'nin ihracatını uzun vadede olumsuz etkiledi. Türkiye, ihracat pazarı açısından Avrupa ülkelerine aşırı bağımlı hale geldi. Kuşkusuz Avrupa, ekonomik büyüklüğü, çeşitliliği ve kurumsal dinamikleri itibarıyla Türkiye açısından önemli ve güvenilir bir pazardır. Türkiye'nin Avrupa ile ticari ilişkilerini ve yatırım ortaklıklarını her daim sıcak tutmaya gayret göstermesi rasyonel bir tercihtir.

İhracat pazarlarına dair strateji belirlerken sadece coğrafi yakınlık ve ülkenin mevcut ekonomik büyüklüğünü dikkate almanın yetersiz bir yaklaşım olacağının da altını çizmek gerekiyor. Ülkelerin uzun vadeli büyüme potansiyelleri, pazar stratejisi açısından dikkate alınması gereken bir başka kritik değişkendir.

50 Bilgel, F., & Karahasan, B. C. (2019). Thirty years of conflict and economic growth in Turkey: A synthetic control approach. Defence and Peace Economics, 30(5), 609-631.

Avrupa Birliği (AB) pazarını bu açıdan değerlendirdiğimizde, Türkiye'nin bölgeye yönelik stratejisinin kısa ve orta vade ile uzun vade için farklılaşması gerektiği ortadadır. Zira AB, Avrupa Borç Krizi'nden bu yana çeşitli yapısal sorunlarla mücadele ediyor. Eski Avrupa Merkez Bankası Başkanı ve eski İtalya Başbakanı Mario Draghi'nin AB Komisyonu için hazırlamış olduğu raporda da belirtildiği üzere Avrupa Birliği girişimcilik ve yenilik açısından sadece ABD'nin değil, Çin'in de gerisinde kalmıştır.[51] AB, euro projesiyle parasal birliği sağlamış olsa da mali birlik ve finansal birlik konusunda yeterli ilerlemeyi kaydedememiştir. Ayrıca genişlemenin büyük ölçüde sınırlarına ulaşmış olması, bölge ekonomisinin gelişim hızını yavaşlatan bir unsurdur. AB ülkelerinde aşırı uçlardaki popülist partilerin oy oranlarını artırmasıyla merkez partilerin güç kaybetmesi ve AB kurumlarının düzenlemeler açısından oldukça katı bir bürokratik yapıya savrulması, ülkelerin geleceğe yönelik reformları etkin ve hızlı bir şekilde gerçekleştirmelerini ise engelliyor.

AB ülkelerinin önemli yapısal problemlerinden biri de hızlı yaşlanmadır. Birçok AB ülkesinde yaşlı nüfusun toplam nüfus içerisindeki payının hızla artıyor olması, sadece işgücüne katılım hızı ve girişimcilik oranı gibi mekanizmalar üzerinden ekonominin arz tarafını değil; mal ve hizmet talep yapısını da doğrudan etkiliyor. Yaşlanan nüfusun AB ekonomisini yavaşlatması, gelecekte Türkiye'deki ihracatçılar için bu pazarın cazibesini yitirmesi anlamına geliyor. Dolayısıyla Türkiye'nin toplam ihracatı içerisindeki AB ülkelerinin payını zamana yayarak kademeli biçimde azaltmaya yönelik bir strateji benimsemesi gerekiyor.

Orta ve uzun vadeli bir perspektiften bakıldığında, Türkiye'nin ihracatta Afrika, Asya ve Amerika kıtalarına daha fazla ağırlık vermesi faydalı olacaktır. Afrika gerek nüfus artış hızı gerekse ülkelerin büyüme potansiyelleri açısından umut vaat eden bir pazardır (bkz. Tablo 3). Çin, Hindistan, Tayvan ve Tayland başta olmak üzere son 30 yılda küresel ekonomiden aldığı payı artırmayı başaran Asya kıtasında orta sınıfın hızla yükselmesi, bu pazarı oldukça cazip kılıyor. Doğu Asya'daki ülkelerin önemli sanayi üreticileri olması bu pazardaki rekabet koşullarını Türkiye için zorlaştırsa da bölgenin ekonomik ölçeği, Türk şirketlerinin pazarda kendine yer bulma ve mevcut pazar paylarını artırma çabalarını anlamlı kılıyor.

51 Draghi, M. (2024). The future of European competitiveness – A competitiveness strategy for Europe. Europen Commission Report, https://commission.europa.eu/document/download/97e481fd-2dc3-412d-be4c-f152a8232961_en?filename=The%20future%20of%20European%20competitiveness%20_%20A%20competitiveness%20strategy%20for%20Europe.pdf Raporun Türkçe yazılmış derinlemesine bir analizi için bakınız: Tatlıyer, M. (2024). Hırs ile realite arasında sıkışmış bir Avrupa Birliği: Draghi Raporu. Milli İstihbarat Akademisi Raporu, https://mia.edu.tr/uploads/f/hirs-ile-realite-arasinda-sikismis-bir-avrupa-birligi-draghi-raporu_1.pdf?v=1728572627

Tablo 3. Nüfus Projeksiyonları

	2025	2050	2100
Afrika	1.549.867.579	2.466.647.618	3.813.883.603
Avrupa	744.398.832	703.027.759	592.250.635
Okyanusya	46.609.644	57.688.178	72.945.697
Asya	4.835.320.060	5.280.378.401	4.612.667.565
Amerika	1.055.416.955	1.156.636.632	1.088.413.252

Kaynak: Birleşmiş Milletler

ABD, 21. yüzyılda karşılaşmış olduğu onca zorluğa ve yaşadığı güç kaybına rağmen gelişmiş ülkeler arasında hâlâ en yenilikçi ve dinamik olanıdır. Yüksek nüfus, doğurganlık oranının birçok gelişmiş ülkeye kıyasla daha iyi durumda olması, son yıllarda artan kısıtlamalara rağmen göçmen nüfusunun belli bir hızda artışını sürdürmesi ve toplumun geneline hâkim olan tüketim kültürü Amerikan pazarını Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için cazip kılıyor. ABD'nin Çin'e olan sanayi malı bağımlılığını azaltma çabası dahilinde kendine yeni dış ticaret ortakları arıyor olması da Amerikan pazarını Türkiye için ön plana çıkarıyor.

Türkiye'nin toplam ihracatı içerisindeki AB payını azaltarak diğer ülkelere daha fazla ağırlık verebilmesi için ürün çeşitliliği, kalite, üretim ölçeği ve lojistik ağlarına yönelik önemli ayarlamalar ve yatırımlar yapması gerekir. Zira yukarıda bahsi geçen pazarlar birçok açıdan AB'den farklılaşıyor. ABD, oldukça geniş bir pazar niteliği taşırken Avrupalılara kıyasla Amerikalı tüketicilerin beklentilerinin bazı açılardan farklılık gösterdiği göz önünde bulundurulmalıdır. Türkiye'nin ABD'ye yönelik ihracatını artırabilmesi için hem üretim ölçeğinin genişletilmesi hem de ürün farklılaştırmasının sağlanması büyük önem arz ediyor. Bu bağlamda sektör bazlı iş ve proje ortaklıklarının oluşturulması ve Ar-Ge faaliyetlerine daha fazla kaynak tahsis edilmesi gerekiyor. Ayrıca lojistik yatırımlara duyulan ihtiyaç da göz ardı edilmemelidir.

Ülkelerin konumu, sadece ticaret ilişkileri açısından değil, küresel tedarik zincirleri için de belirleyicidir. Türkiye, stratejik konumuna rağmen 2000'li yıllara kadar küresel tedarik zincirlerine entegrasyon konusunda zayıf bir performans göstermiştir. 1973-2002 yılları arasında toplamda sadece 15 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım çekebilen Türkiye, yakaladığı siyasi ve ekonomik istikrar sayesinde 2003-2023 yılları arasında 262 milyar dolarlık uluslararası yatırıma ev sahipliği yapmayı başarmıştır. Bu doğrudan yabancı yatırımlar ağırlıklı olarak finans ve e-ticaret gibi hizmetler sektörüne ve gayrimenkul sektörüne yönelmiştir. Sanayi tarafına gelen doğrudan yabancı yatırımlar ise büyük oranda montaj sanayine dayalı bir formda Türkiye'ye gelmiştir. Doğrudan yabancı yatırımların bu kompozisyonu ve yapısı, Türkiye'nin doğrudan yabancı yatırımlardan katma değerli üretim ve üretkenlik artışı açısından yeterince faydalanamamasına neden olmuştur.

Başka bir deyişle yabancı yatırımlar ihracat, istihdam ve ekonomik büyümeyi artırsa da ekonomide teknoloji odaklı bir dönüşümü tetiklemenin uzağında kalmıştır. Türkiye stratejik konumunu sektör odaklı sanayi ve teknoloji politikaları ve uzun vadeli stratejilerle birleştirebilseydi, küresel tedarik zincirlerinin daha üst segmentlerine daha yoğun hacimlerde eklemlenebilirdi.

Günümüzde küresel tedarik zincirleri büyük bir değişimden geçiyor. Başta ABD olmak üzere Batılı gelişmiş ülkeler, sanayi sektörlerini yeniden canlandırmak, stratejik ürünlerde Çin'e olan bağımlılıklarını azaltmak ve küresel ticaretten aldıkları payı koruyabilmek için doğrudan yabancı yatırım stratejilerinde değişikliğe gidiyorlar. Bu doğrultuda Batılılar, sanayi üretiminin bir kısmını yeniden kendi sınırları içerisine taşımanın yanı sıra Doğu Asya'da yoğunlaşan küresel sanayi üretiminin bir kısmını da Batı'ya daha yakın bölgelere ve müttefik ülkelere taşımayı hedefliyorlar.[52] Korumacı politikalar ve akıllı otomasyon teknolojileri, sanayi üretiminin Batılı ülkelerin sınırları içine geri taşınması için stratejik bir şekilde kullanılıyor.

Ancak üretimin yeniden anavatana taşınmasının (reshoring) da sınırları vardır. Üretimi tamamen anavatana geri taşıma ne ekonomik olarak rasyonel ne de pratikte uygulanabilirdir. Bu nedenle Batılı ülkeler, üretimi yalnızca kendi ülkelerine değil; aynı zamanda coğrafi (nearshoring) ve jeopolitik olarak kendilerine yakın müttefiklere (friendshoring) de kaydırabilirler.

Küresel tedarik zincirlerine yönelik bu strateji değişimi, gelişmekte olan ülkelerin hâlihazırda başarılı oldukları endüstrilerde rekabet avantajlarını kaybetme riskiyle karşı karşıya kalmalarına neden olabilir. Doğrudan yabancı yatırımlara ve küresel değer zincirlerine dayanan büyüme modelleri, geçmişte olduğu kadar uygulanabilir olmayabilir. Ancak Batı ile Çin arasında kızışan rekabet, bir taraftan da bazı gelişmekte olan ülkelere, eskiye nazaran daha fazla ve nitelikli doğrudan yabancı yatırımın gelmesiyle sonuçlanabilir. Kilit pazarlara, hammaddelere ve enerji kaynaklarına yakınlık, güçlü altyapı ve çeşitlendirilmiş üretim kapasitesine sahip ülkeler, geçmişe kıyasla daha fazla doğrudan yabancı yatırım çekebilir.[53]

52 Gür, N., & Dilek, S. (2023). US–China economic rivalry and the reshoring of global supply chains. The Chinese Journal of International Politics, 16(1), 61-83
53 Gür, N. (2024). Economic growth by catchup nations in an age of neoprotectionism and smart automation. Economic Affairs, 44(3), 446-464.

Türkiye bu potansiyeli taşıyan ülkelerin başında geliyor. Yapılan akademik çalışmalar ve projeksiyonlar da özellikle ABD ile Çin arasındaki ticaret/teknoloji savaşından potansiyel olarak kârlı çıkabilecek ülkelerin başında Türkiye'yi gösteriyor.[54] Sadece stratejik konuma bel bağlamak, bu potansiyel etkinin gerçeğe dönüşebilmesi için yeterli olmayacaktır. Türkiye'nin küresel tedarik zincirlerinden hem nicelik hem de nitelik açısından daha fazla faydalanabilmesi için ileride detaylı biçimde ele alınacak bir dizi yapısal reformu ve politikayı hayata geçirmesi gerekiyor.

54 Örnek çalışmalar için bakınız: Fajgelbaum, P., Goldberg, P. K., Kennedy, P. J., Khandelwal, A., & Taglioni, D. (2021). The US-China trade war and global reallocations. National Bureau of Economic Research Working Papers. (No. w29562). McKibbin, W. J., Hogan, M., & Noland, M. (2024). The international economic implications of a second Trump presidency. Peterson Institute for International Economics Working Papers 24-20.

4. ÂTIL KAYNAKLARI SAHAYA SÜRMEK

4.1. TEKNOLOJİ

Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için kalkınma yolunun belli mesafelerine kadar teknolojiyi dışarıdan transfer etmek; verimlilik artışı, ihracat ve büyüme için gereksinim duyulan bir yöntemdir. Belli durakları geçtikten sonra ekonomiyi daha ileri noktalara taşımak için ise yerli ve milli teknoloji üretimine ihtiyaç duyulur. Son yıllarda teknoloji üretimi kapasitesini geliştirmeye dönük stratejik hamleler yapılmış olunmasına rağmen uzun yıllardır devam eden teknoloji transferi sürecini Türkiye'nin etkin biçimde yönetebildiğini iddia etmek güçtür.

Tekstilden otomotive, kimyadan gıdaya kadar birçok sektörde şirketler, yurtdışından teknoloji ithal etseler de bunları üretim, paketleme, depolama, ulaştırma ve diğer iş süreçlerine tam kapasite ile adapte etmede yetersiz kalabiliyorlar. CNC torna tezgâhları, pres makineleri, montaj robotları, lisanslı yazılımlar ve diğer çeşitli teknolojilerin bir bölümü âtıl kalabiliyor ve şirket performansı üzerinde beklenen etkileri gösteremeyebiliyor.

Bu âtıl kapasitenin oluşmasının nedenlerinden biri yanlış teknoloji seçimidir.[55] Şirketler, bazen iyi araştırma yapmadan bazen de moda trendlerin cazibesine kapılarak kendi iş süreçlerine çok uyumlu olmayan teknolojileri ithal edebiliyorlar. Teknoloji doğru seçilse de vasıflı çalışan eksikliği ve yetersiz iş eğitimlerinden dolayı çalışanlar bu teknolojileri yeterince verimli kullanamayabiliyorlar.[56] Şirketlerdeki genel yönetim ve organizasyon aksaklıkları da ithal edilen teknolojinin tam kapasite kullanılamamasına neden olabiliyor. Daha profesyonel yönetim uygulamaları, teknoloji transferinin şirket performansı üzerindeki etkisini artırabiliyor.[57] Şirketlerin faaliyetlerini gerçekleştirdikleri iş mekanları ve kullandıkları diğer makine ve ekipmanlar da yeni teknolojilerin randımanını olumsuz etkileyebiliyor. Tüm bunlar, şirketlerin doğru teknolojiyi seçip onu verimli biçimde kullanabilme kapasiteleriyle ilintilidir.[58] Türkiye gibi yüksek-orta gelir grubundaki bir ülke için makroekonomik dengeleri bozmadan teknoloji transferini gerçekleştirmeye yetecek döviz birikimine sahip olmak, belli bir aşamadan sonra kısıt olmaktan çıkar. Bunun yerine şirketlerin ve sektörlerin yabancı teknolojiyi doğru zamanda, doğru yerde ve doğru biçimde kullanma kapasitesi verimlilik açısından belirleyici hale gelir.

55 Basu, S., & Weil, D. N. (1998). Appropriate technology and growth. Quarterly Journal of Economics, 113(4), 1025-1054.
56 Nelson, R. R., & Phelps, E. S. (1966). Investment in humans, technological diffusion, and economic growth. American Economic Review, 56(1/2), 69-75.
57 Erensal, Y. C., & Albayrak, E. (2007). The impact of microand macroergonomics considerations on appropriate technology transfer decisions in developing countries: The case of Turkey. Human Factors and Ergonomics in Manufacturing & Service Industries, 17(1), 1-19. Giorcelli, M. (2019). The long-term effects of management and technology transfers. American Economic Review, 109(1), 121-152
58 Yasar, M. (2013). Imported capital input, absorptive capacity, and firm performance: Evidence from firmlevel data. Economic Inquiry, 51(1), 88-100.

Yukarıda altı çizildiği üzere, Türkiye'de emek verimliliği akran ülkelere kıyasla kötü bir seviyede değildir. Toplam faktör verimliliğinde ise Türkiye'nin performansının biraz daha düşük olması, sermaye verimliliğinde şirketlerin kendilerini geliştirebilecekleri alanların olduğunu gösteriyor. Mevcut teknolojik altyapıdan daha fazla randıman alabilmek için öncelikle şirketler veri kullanımına daha fazla önem vermelidir.

Şirketlerde makine, ekipman ve yazılımları veriler yardımıyla kullanmak, karar verme süreçlerinde hata payını ve operasyonel maliyetleri azaltmanın yanında süreç yenilikleri için potansiyel alanların tespit edilmesine yardımcı olur. Özellikle makine bakımı ve arıza tespiti bağlamında veriye dayalı metodolojilerin kullanımı özel bir öneme sahiptir. Sensörler ve nesnelerin interneti (IoT) gibi teknolojilerden gelen gerçek zamanlı veriler, şirketlerin arızaları önceden tahmin etmesine yardımcı olur. Bu sayede kesinti süreleri ve maliyetler azalır. Verilerin analizi, anormalliklerin kesin olarak tanımlanmasını kolaylaştırır böylece karar verme sürecini optimize eder. Teknolojileri veri odaklı biçimde kullanmak; ara malları için olası darboğazların belirlenmesini, stok seviyelerinin takibini, makinelerin kullanım kapasitelerinin ölçümlenmesini ve makine arızalarının önceden tahmin edilmesini mümkün kılarak kaynak israfını da sınırlar.

Çalışanların mevcut teknolojileri etkili kullanma kabiliyetine sahip olmaları son derece kritiktir. Bu konu sadece şirketlerde doğru yetenek ve becerilere sahip çalışanları istihdam etmekle sınırlı değildir; yıllar geçtikçe teknolojik değişimlere paralel biçimde mevcut çalışanların bu teknolojilere uyum sağlamaları için şirket içi eğitimlere ihtiyaç duyulur. Şirketler için bu eğitimleri tertip etmek maliyetli gibi görünse de düzgün biçimde planlanıp uygulandığında ve personel devir hızının düşük olduğu durumlarda bu eğitimler, mevcut teknolojilerin randımanlı biçimde kullanımını sağlayarak verimliliği artırır. [59]

Veri odaklı yaklaşım, esasen şirketlerin yönetim (management) uygulamalarına yönelik kapsamlı bir profesyonelleşmenin parçasıdır. Bu kapsamda şirketlerin hedeflerini objektif biçimde belirlemeleri, bu hedeflerin şirketin tüm çalışanları tarafından benimsenmesini sağlamaları, süreçlerin takibini ve standardizasyonunu gerçekleştirmeleri, işleri aşağıya doğru delege etmeleri ve birimler arasında geri bildirim mekanizmaları kurmaları gibi ilerlemelerle yönetime dair daha bütüncül bir iyileşme yapmaları gerekir. [60]

59 Mincer, J. (1962). On-the-job training: Costs, returns, and some implications. Journal of Political Economy, 70(5, Part 2), 50-79. Aw, B. Y., Roberts, M. J., & Winston, T. (2007). Export market participation, investments in R&D and worker training, and the evolution of firm productivity. World Economy, 30(1), 83-104.Boothby, D., Dufour, A., & Tang, J. (2010). Technology adoption, training and productivity performance. Research Policy, 39(5), 650-661.
60 Bloom, N., Genakos, C., Sadun, R., & Van Reenen, J. (2012). Management practices across firms and countries. Academy of Management Perspectives, 26(1), 12-33.

4.2. FİNANSAL KAYNAKLAR

Finansmana uygun koşullarda yeterli ölçeklerde erişim, ekonomik ilerleme için kilit role sahiptir. Finansal piyasalar geliştikçe insanlar daha fazla tasarruf etme eğilimine girerler. Biriken tasarruflar âtıl ve verimsiz yatırım alanlarında değerlendirilmek yerine uzun vadeli verimli yatırımlara yönelir, finansal riski yönetmek görece daha kolay hale gelir ve finansman maliyetleri aşağıya iner.[61] Finansal gelişmişlik, reel ekonomi tarafında yatırımları artırır,[62] şirketleri daha fazla ihracata[63] ve inovasyona[64] yönlendirir ve tüm bunların yansıması olarak verimlilik artışına dayalı bir büyüme performansı sağlayabilir. [65]

Fakat finansın bir de karanlık yüzü vardır. Finans piyasaları yapıları gereği istikrarsızlıklara ve aşırılıklara meyillidir.[66] Düzgün biçimde denetlenip düzenlenmedikleri takdirde finans piyasaları; türbülansları, balonları ve krizleri tetikleyebilir. 2008'deki Küresel Finans Krizi bu eğilimin en bariz örneğidir. 2008'den sonra yapılan bilimsel çalışmalar, finansal piyasalar belli bir ölçeğe erişene kadar (ülke GSYH'sinin yaklaşık yüzde 80-100 arası) ekonomik büyümeyi pozitif etkilediklerini; aşırı büyük bir finans sisteminin ise ekonomik büyümeyi düşürdüğünü açıkça gösteriyor.[67]

Yüksek ekonomik büyüme rakamlarını istikrarlı biçimde uzun vadeye yayabilmek için ekonominin kendini sürekli yenilemesi gerekir. Finansal piyasalar bu değişim ihtiyacından muaf değildir.[68] Firmaların finansal ihtiyaçları ekonomik ilerlemenin her aşamasında farklılık gösterir ve bu nedenle finansal sistem, sadece dış finansmanın boyutunu değil aynı zamanda bunu yapma şeklini de değiştirerek bu değişikliklere yanıt vermek zorundadır. Bu nedenle politika yapıcılar, uzun vadeli ekonomik büyümeyi sağlamak için sürecin her aşamasında finansal sistemi yeniden tasarlamalıdır; aksi takdirde finansal sistem sadece kısa vadeli ekonomik büyümeyi teşvik edebilir hatta finansal balonlara neden olabilir. Ekonomik karmaşıklığın (sofistikasyon) düşük ve orta seviyelerinde, KOBİ'lere dış finansman sağlamak daha önemlidir ve bu nedenle iyi işleyen bir bankacılık sistemi ekonomik büyümeyi teşvik etmede çok önemli bir rol oynar. [69]

61 Levine, R. (2005). Finance and Growth: Theory and Evidence. İçinde: Aghion, P., & Durlauf, S. (Ed.), Handbook of Economic Growth, Amsterdam: Elsevier, s. 865-934
62 Carlin, W., & Mayer, C. (2003). Finance, investment, and growth. Journal of financial Economics, 69(1), 191-226.
63 Manova, K. (2013). Credit constraints, heterogeneous firms, and international trade. Review of Economic Studies, 80(2), 711-744.
64 Gorodnichenko, Y., & Schnitzer, M. (2013). Financial constraints and innovation: Why poor countries don't catch up. Journal of the European Economic association, 11(5), 1115-1152.
65 Laeven, L., Levine, R., & Michalopoulos, S. (2015). Financial innovation and endogenous growth. Journal of Financial Intermediation, 24(1), 1-24.
66 Minsky, H. P. (1986). Stabilizing an unstable economy. New Haven: Yale University Press. Aliber, R. Z., Kindleberger, C. P., & McCauley, R. N. (2015). Manias, panics, and crashes: A history of financial crises . Basingstoke: Palgrave Macmillan.
67 Arcand, J. L., Berkes, E., & Panizza, U. (2015). Too much finance?. Journal of Economic Growth, 20, 105-148
68 Gür, N. (2017). Financial System and Sustainable Growth. Industrial Policy and Sustainable Growth, Financial System and Sustainable Growth. İçinde: Yülek, M. (Ed.), Industrial Policy and Sustainable Growth. Singapore: Springer.
69 Beck, T., DemirgucKunt, A. S. L. I., Laeven, L., & Levine, R. (2008). Finance, firm size, and growth. Journal of Money, Credit and Banking, 40(7), 1379-1405.

Ekonomik karmaşıklık arttıkça sadece dış finansman ihtiyaçlarının boyutu değil; aynı zamanda şirketlerin ve sektörlerin faaliyetlerini nasıl finanse etmek istediklerine ilişkin tercihleri de değişir.Ekonomik kalkınma merdiveninin üst basamaklarında Ar-Ge ve teknoloji yoğun sanayilere dış finansman sağlamak, büyüme için daha önemli hale gelir.

Bankalar, çalışma prensipleri ve sürekli izleme (monitoring) kapasitelerinin sınırlı olması nedeniyle uzun vadeli, karmaşık üretim ve Ar-Ge projelerini finanse etme konusunda genellikle isteksizdir.[70] Buna karşılık sermaye piyasaları bu tür yatırımlar için daha uygundur.[71] Örneğin, girişim sermayesi fonları teknoloji tabanlı yenilikçi projeleri yakından takip ederek ve şirketlere aktif destek sağlayarak uzun vadeli finansman sağlar.[72] Benzer şekilde şirketler borsada halka arz yoluyla geniş yatırımcı kitlesinden sermaye toplayabilir ve elde ettikleri kaynakları Ar-Ge yatırımlarında kullanabilirler. [73] Ayrıca şirketler, tahvil veya sukuk ihraç ederek uzun vadeli borçlanma imkânına kavuşurlar ve bu fonları karmaşık üretim projelerinin finansmanında değerlendirebilirler. [74]

Tablo 4. Finansal Gelişmişlik Göstergeleri (2015-2023 Ortalama)

Ülke	Özel Sektöre Verilen Toplam Krediler (%GSYH)	Borsaya Kayıtlı Yerli Şirketlerin Piyasa Değeri (%GSYH)
ABD	195,56	163,31
Almanya	78,98	52
Birleşik Krallık	132,96	110,15
Brezilya	65,7	47,93
Çekya	50,09	10,79
Çin	169,77	68,03
Güney Kore	153,55	100,16
Hindistan	50,78	92,33
İsrail	66,94	63,78
Malezya	121,62	118,08
Meksika	34,11	32,96
Polonya	47,91	28,43
Turkiye	65,66	24,72

Kaynak: Dünya Bankası

70 Demirgüç-Kunt, A., Feyen, E., & Levine, R. (2013). The evolving importance of banks and securities markets. The World Bank Economic Review, 27(3), 476-490. Low, S. W., Albada, A., Ahmad Chukari, N., & Ghazali, N. A. (2018). Do stock market and banking sectors development promote innovation efficiency?. International Journal of Managerial Finance, 14(5), 506-521.

71 Hall BH, Lerner J (2010) The financing of R&D and innovation. İçinde: Hall, B.H., & Rosenberg, N. (Ed.) Handbook of the Economics of Innovation. Amsterdam: North-Holland, s 609–639. Ilyina, A., & Samaniego, R. (2011). Technology and financial development. Journal of Money, Credit and Banking, 43(5), 899-921.

72 Kortum, S., & Lerner, J. (2000). Assessing the contribution of venture capital. RAND Journal of Economics, 31(4), 674-692. Popov, A., & Roosenboom, P. (2012). Venture capital and patented innovation: evidence from Europe. Economic Policy, 27(71), 447-482.Popov, A., & Roosenboom, P. (2013). Venture capital and new business creation. Journal of Banking & Finance, 37(12), 4695-4710

73 Brown, J. R., Martinsson, G., & Petersen, B. C. (2013). Law, stock markets, and innovation. Journal of Finance, 68(4), 1517-1549.

74 Wang, T., Liu, X., & Wang, H. (2022). Green bonds, financing constraints, and green innovation. Journal of Cleaner Production, 381, 135134

Konuya Türkiye penceresinden bakıldığında, bankacılık sektörünün ağırlıkta olduğu bir finans sistemi karşımıza çıkıyor. Sermaye piyasaları her ne kadar son yıllarda kayda değer bir ivme kaydetmiş olsa da Türkiye'de finansal kaynakların toplanması ve dağıtımında bankacılık sisteminin ciddi bir ağırlığı vardır. Bankacılık sektörünün gelişimini ölçmeye yönelik olarak kullanılan, özel şirketlere verilen toplam kredilerin GSYH'ye oranında Türkiye akran ülkelere kıyasla çok fazla geride olmasa da hisse senedi piyasasının gelişimini ölçmek için kullanılan gösterge için aynı durum söz konusu değildir (bkz. Tablo 4). Türkiye'de borsaya kayıtlı yerli şirketlerin GSYH'ye oranı oldukça düşük sayılabilecek bir seviyededir. Türkiye'de bankacılık sektörü sermaye piyasalarına kıyasla daha gelişmiş görünse de bankacılık sektörünün tarihten bu yana süregelen belli zayıflıklarının olduğunu da hatırlatmak gerekir.

Türkiye, Cumhuriyet'in ilk yıllarından bu yana milli bankalara ehemmiyet vererek ekonomik gelişmede ihtiyaç duyduğu yatırımları kendi tasarruflarıyla finanse etmeye çalışmıştır. Osmanlı İmparatorluğu'nun finansmanda önce gayrimüslim tebaaya ardından küresel sermayeye bağımlı kalmasının doğurduğu zafiyetler, milli bankaların kurulmasını teşvik etmiştir. Kamunun öncülüğünde gelişen bankacılık sistemi, özel girişimlerin de katılımıyla Türk finans sisteminin lokomotifi olmuştur.

Fakat reel sektörün yatırımlarına hız kazandırarak ölçek anlamında belli eşikleri aşması ve küresel ekonomiye daha fazla entegre olması gereken dönemlerde, kamu kesiminin artan bütçe açıkları ve fonlama ihtiyacı, bankacılık sektörünün fonlama tercihlerini oldukça dengesiz biçimde kamuya doğru yöneltti. Bu eğilim 1970'lerin başından 1990'ların sonuna kadar devam etti. Türkiye'nin finansal liberalleşme ve küreselleşme süreçlerini düzgün bir yönetişim çerçevesi içerisinde yönetememesi neticesinde 1990'lı yıllarda özel bankalar asli fonksiyonlarını icra etmek yerine ellerindeki mevduatları ve diğer fonları büyük oranda devlet iç borçlanma senetlerine ve bankanın ilişkili olduğu özel kuruluşlara yönlendirdi. Kamu bankaları ise 1990'ların siyasi istikrarsızlık ortamında kaynaklarını popülist biçimde kullanarak sürekli görev zararlarıyla gündeme geldi. Böylesi bir ortamda bankalar, gelecek vaat eden sektörleri ve şirketleri finanse ederek Türkiye'nin rekabet gücünü ve büyüme performansını yukarıya taşımaktan gittikçe uzaklaştı ve günün sonunda 2000/2001 krizinin patlak vermesine neden olan aktörlerin başında yer aldı.

Krizden sonra bankacılık sistemi, kredi kompozisyonunu daha dengeli bir hale getirerek kredi dağılımında reel sektörün payını artırdı. Bu sayede Türkiye ekonomisinin büyümesine daha fazla katkı vermeye başladı. Yukarıda altı çizildiği üzere, ekonomiler büyüdükçe geleneksel bankalar haricinde kalan finansal kurumlara ve farklı türden finansman araçlarına olan ihtiyaç artar. Ekonomik gelişmede belli eşikler aşıldıktan sonra iktisadi aktiviteyi daha ileri seviyelere taşımak ve katma değeri artırmak için bankacılık sistemi yetersiz kalır. 2010'lu yıllardan itibaren Türkiye'nin de böyle bir değişime ihtiyacı bulunuyordu. Faize ve krediye aşırı bağımlı bir finansal sistem Türkiye'ye dar gelmeye başladı. Küresel piyasalarda sermayenin bol ve ucuz olduğu dönemlerde Türkiye'ye yönelen yabancı sermaye,

ekonomik büyümeyi belli ölçülerde desteklese de bu ilgi doğrudan yabancı sermaye gibi uzun vadeli yatırımlara dönüşmediği ve daha çok 'sıcak para' diye tabir edilen kısa vadeli spekülatif sermaye akımları üzerinden gerçekleştiği için büyüme üzerindeki pozitif etkiler kalıcı olmadı. Bu eğilim, aynı zamanda Türkiye ekonomisinin dış şoklara karşı bağışıklığını azalttı.

Burada çok önemli bir hususa ayrı bir paragraf açmak gerekiyor. Türkiye'de çok büyük bir kesimin dini gerekçelerden dolayı faize karşı hassasiyeti vardır. Çok uzun yıllar gerek Türkiye'nin gerekse İslam coğrafyasındaki diğer ülkelerin alternatif finans yöntemleri tasarlayıp uygulamaya almada yetersiz kalması ve hatta İslam medeniyetinin küresel ticaret sisteminde büyük bir ağırlığa sahip olduğu yıllarda kullandığı finansman modellerinin zamanla unutulması büyük bir handikap yarattı. İslami finans araçları ve kurumları 1970'li yıllarla birlikte dünyanın farklı noktalarında kıpırdanmaya başladı. Türkiye'de İslami finans kurumları 1984 yılında devreye girdi. O dönemki bilinen adıyla 'özel finans kurumları', 1990'lı yılların ortasında oldukça zor bir süreç yaşadı. 28 Şubat döneminde bilinçli biçimde bu kurumların üzerine gidildi ve gelişmesi engellendi. 2000/2001 krizine giden süreçte sektöre yönelik bazı kötü uygulamaların görülmesi de İslami finans kurumlarının gelişimini olumsuz etkiledi. İslami finans sektörünün uzun yıllar murabaha yöntemine aşırı ağırlık vermesi ve alternatif yöntemleri devreye almada çekingen davranması da bu kurumlara olan ilgiyi azaltarak büyümeyi yavaşlattı.

AK Parti iktidarları döneminde İslami finans kurumlarını canlandırmaya yönelik önemli adımlar atıldı. Kamu bir taraftan işin düzenleme tarafını belli oranlarda iyileştirmeye çalışırken bir taraftan da kendisi doğrudan üç yeni kurumla sektörün içerisine girdi. Yetişen insan kaynağının, eldeki deneyimlerin ve makroekonomik istikrarın da etkisiyle özel sermayeli İslami finans kurumları daha atak bir eğilime geçtiler ve geç de olsa murabaha haricinde daha nitelikli alternatif finans enstrümanları devreye girdi.

2010'lu yılların ortasından bu yana yaşanan gelişmelerle İslami finans kurumlarının (bugün bilinen adıyla katılım bankalarının) toplam bankacılık sektörü içerisindeki payı yüzde 5'ten yüzde 10,6'ya yükseldi. Sektörün son 10 yılda yakaladığı ivmelenmeye rağmen henüz istenen seviyelerde olduğu ise söylenemez. Son yıllardaki gelişmeler umut vaat edici olmakla birlikte sektörün gerçek potansiyelini henüz sahaya yansıtamadığı ve kapasitesinin bir kısmının halen âtıl olduğu söylenebilir.

Katılım Finans Kanunu henüz devreye girmedi. Bu kurumların Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) ile yürüttükleri operasyonel çerçeve, geleneksel bankalar ile yürütülenden istenen ölçüde henüz ayrıştırılamadı. Bunların yanı sıra ortaklığa dayalı ve uzun dönemli finansman yöntemlerinin çeşitlendirilmesi ve benimsenmesi noktasında sektörün kat etmesi gereken mesafeler olduğu ortadadır.

Türkiye'de hisse senedi piyasası da ekonominin büyüklüğüne kıyasla yavaş bir gelişim çizgisinde ilerledi. Bir taraftan şirketler borsaya açılma noktasında uzun yıllar çekingen bir tavır izlerken, borsadaki yerli yatırımcıların oranı da düşük kaldı. 2010'ların sonundan itibaren—özellikle de koronavirüs salgınından sonra—bu eğilimler değişmeye başladı. Borsaya ilgi sadece büyük ölçekli şirketlerde değil; orta ölçekli şirketlerde de artmaya başladı. Yerli yatırımcıların da hisse senedi alımlarına olan ilgisi arttı ve borsadaki yerli yatırımcı sayısı 8 milyonun üzerine; portföy değeri olarak yerli yatırımcıların ağırlığı ise yüzde 30'lardan yüzde 60'ın üzerine çıktı.

Bu gelişmelere rağmen Türkiye'de hisse senedi piyasasının, akran ülkelere kıyasla daha düşük bir ölçeğe sahip olduğunu not etmek gerekiyor. Bunun yanı sıra borsada hesabı olan yatırımcı sayısındaki artışa rağmen hisselerin büyük çoğunluğunun sınırlı sayıdaki yatırımcının elinde olması, spekülatif yatırım ihtimalini artırırken küçük yatırımcıları korumasız bırakabiliyor. Hisse senedi piyasasının yanı sıra girişim sermayesi ve kitle fonlaması gibi yeni nesil girişimciliği ve inovasyonu destekleyici nitelikteki ortaklığa dayalı finansman modelleri de Türkiye ekonomisi ölçeğine kıyasla düşük bir büyüklüğe sahiptir.

Özellikle son 10 yıllık süreçte katılım bankacılığı ve sermaye piyasalarının gelişimine yönelik olarak belli mesafeler kat edilmekle birlikte Türkiye'nin finansal sistem içerisinde geleneksel bankacılık sisteminin ağırlığını yeterince azalttığını ve faiz ve krediye dayalı sistemden uzaklaştığını söylemek güçtür. Daha nitelikli ve kapsayıcı finansal alternatiflere olan ihtiyacı karşılama noktasında yeterince sağlam bir ilerleme kaydedilemeyince ulusal tasarrufları artırmak ve mevcut tasarrufları verimli alanlara kanalize etmek ise zorlaşıyor.

Bu durum Türkiye özelinde tasarrufların yastık altı altın, döviz ve gayrimenkule yönelmesine neden oluyor. Bu tip tasarruf ve birikim yöntemleri, ekonomik gelişme açısından değerlendirdiğimizde âtıl finansal kaynaklardır. Zira bu tercihler tasarruf sahibine belli getiriler sunsa da ulusal tasarrufların uzun vadeli ve katma değerli yatırımları finanse etmekte kullanılmaması nedeniyle ekonominin gerçek potansiyelini yakalamasını zorlaştırıyor. Bunun yanı sıra dolarizasyon gibi makroekonomik istikrarı tehdit eden başka problemlere de neden olabiliyor. Türkiye'nin âtıl finansal kaynaklarını verimli yatırım alanlarına yönlendirebilmesi ve ulusal tasarruf oranını artırabilmesi için enflasyonu kontrol altına alması, finansal ürün çeşitliliğini artırması ve bu ürünlere güveni destekleyecek kurumsal ve psikolojik zemini hazırlaması elzemdir.

4.3. GENÇ NÜFUS

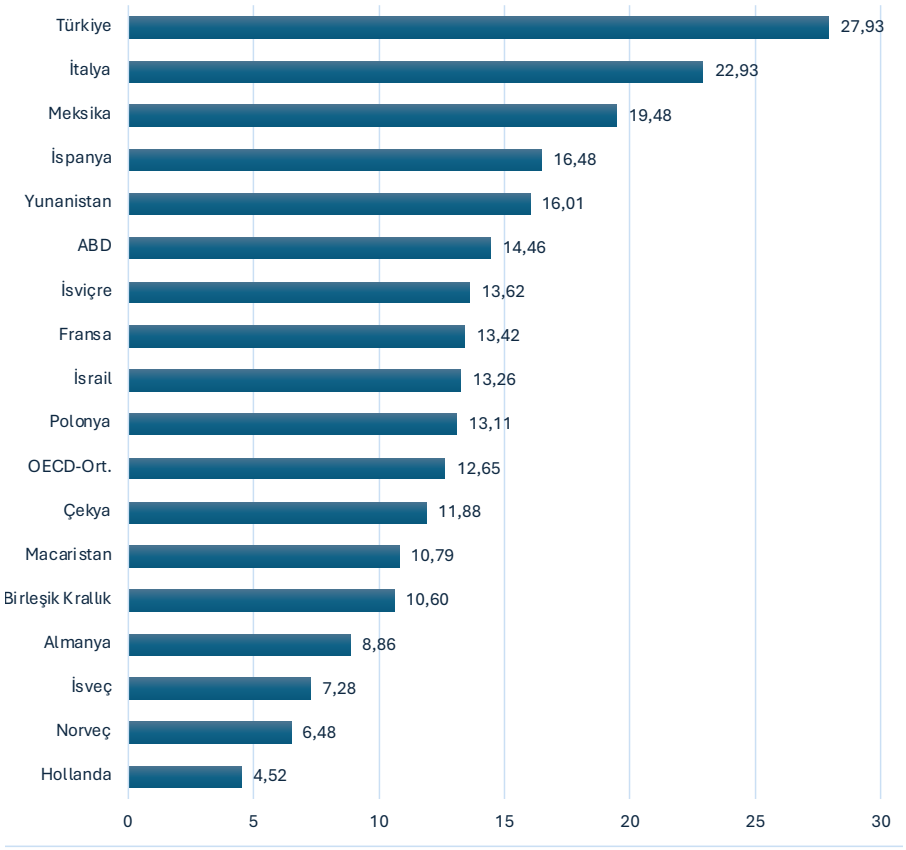
Türkiye, uzun yıllar genç nüfusu ile övünen ve bu beşerî kaynağın kendisine ciddi bir rekabet avantajı sağlayacağına inanan bir ülke olmuştur. Genç nüfus, tarımdan sanayiye geçiş sürecinde ekonomiye yeni iş gücü kazandırarak, iç talebi besleyerek ve girişimci sayısını yükselterek reel sektöre dinamizm katmış böylece Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağlamıştır. Bununla birlikte, Türkiye genç nüfustan yeterince faydalanamamıştır.

Bu durumun çeşitli nedenleri vardır. Öncelikle Türkiye uzun yıllar eğitimi tabana yayma ve ekonominin ihtiyaç duyduğu nitelikte eğitim imkânları sunma noktasında yetersiz kalmıştır. 28 Şubat döneminde yaşanan başörtüsü zulmü ve katsayı problemi, eğitimde fırsat eşitliği ilkesini derinden zedeleyerek sadece insanların gelecekleriyle oynamakla kalmamış, ekonominin geleceğini de olumsuz etkilemiştir. Bu yaşananlar, kadınların işgücüne katılımlarının ve beşerî sermayelerini geliştirmelerinin önüne geçerek uzun vadede ekonomik büyümeyi olumsuz etkileyen sonuçlar doğurmuştur.[75] Başörtüsü yasağı kalktıktan çok sonra dahi iş hayatındaki negatif etkileri uzun süre görülmeye devam etmiştir. [76] Yine bu sürecin bir parçası olan katsayı sorunu, meslek liselerinin Türkiye'de popülerliğinin ve etkinliğinin azalmasında ciddi bir rol oynamıştır. Sonraki yıllarda meslek lisesi eğitimini teşvik edici yönde birçok politika denenmesine rağmen mesleki eğitim üzerindeki bu olumsuz etki tam olarak giderilememiştir. [77] Mesleki eğitimde yaşanan erozyon Türkiye'de emek piyasasının dinamiklerini bozan yapısal bir probleme dönüşmüştür.

Türkiye'de gençler arasında ne istihdam ne de eğitimde olma eğiliminin yüksek olması, genç nüfustan faydalanma noktasında bir başka büyük sorun olarak karşımıza çıkıyor. Türkiye'de 15-29 yaş grubundaki gençlerin yaklaşık yüzde 28'i ne istihdamda ne de eğitimde yer alıyor. Bu kategoride Türkiye, OECD ülkeleri arasında en yüksek orana sahip ülke konumundadır (bkz. Grafik 13). Eğitim sistemi, gençlere anlamlı yetenekler ve güçlü idealler kazandıramadığında ve onların hayal kurmalarına imkân tanıyacak iş ve girişimcilik fırsatları sunamadığında Türkiye ekonomisinin de genç nüfusun dinamizminden tam anlamıyla faydalanabilmesi zorlaşıyor. Türkiye'nin yüksek katma değerli ve rekabetçi bir ekonomiye geçiş yapmakta zorlanmasıyla ilgili olarak gençler arasındaki bu yüzde 28'lik kesim âtıl bir kapasite olarak değerlendirilmelidir. Ne istihdamda ne eğitimde olan gençlerin varlığı Türkiye'de âtıl işgücü oranının yüksek olmasının da altında yatan nedenlerden biridir. Türkiye'nin yeterince faydalanamadığı bu insan gücü, ülkenin potansiyel büyümesini aşağıya çekiyor.

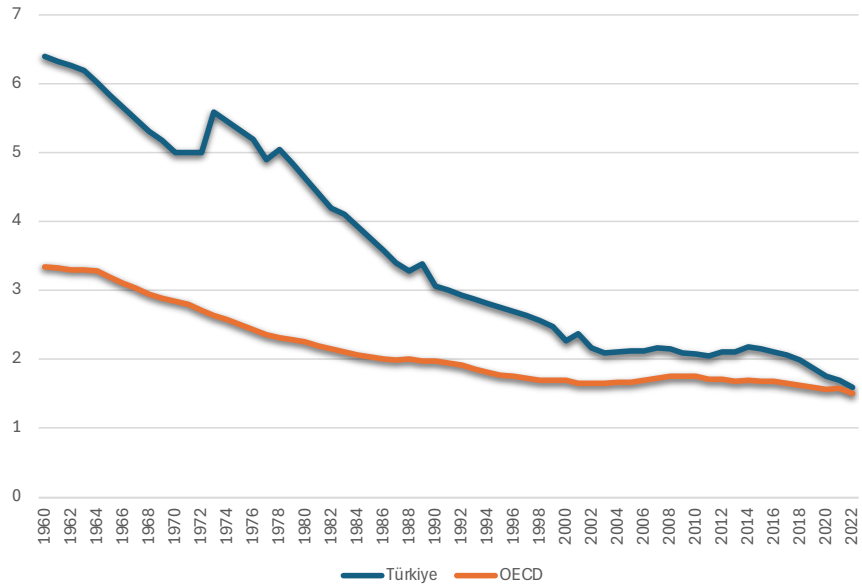
75 Uğur, Z. (2018). The wearing of the headscarf & labor market outcomes for women in Turkey. KADEM Kadın Araştırmaları, 4(1) 51-75. Guveli, A. (2011). Social and economic impact of the headscarf ban on women in Turkey. European Societies, 13(2), 171-189.
76 Karahan, H., & Tugsuz, N. (2021). The silent discrimination against headscarved professionals in the Turkish labor market: The case of women in the banking sector. Sustainability, 13(20), 11324.
77 Özer, M., Çavuşoğlu, A., & Gür, B. S. (2011). Restorasyon ve toparlanma dönemi: Mesleki ve teknik eğitimde 2000'li yıllar. İçinde: B. S. Gür (Ed.), 2000'li Yıllar: Türkiye'de Eğitim. İstanbul: Meydan, s. 163- 192. Özer, M. (2018). 2023 Eğitim vizyonu ve mesleki ve teknik eğitimde yeni hedefler, Yükseköğretim ve Bilim Dergisi, 8(3), 425-435.

Grafik 13. OECD Ülkelerinde Ne İstihdamda Ne Eğitimde Gençlerin Oranı (Yüzde)



Kaynak: OECD

Grafik 14. Doğurganlık Oranları



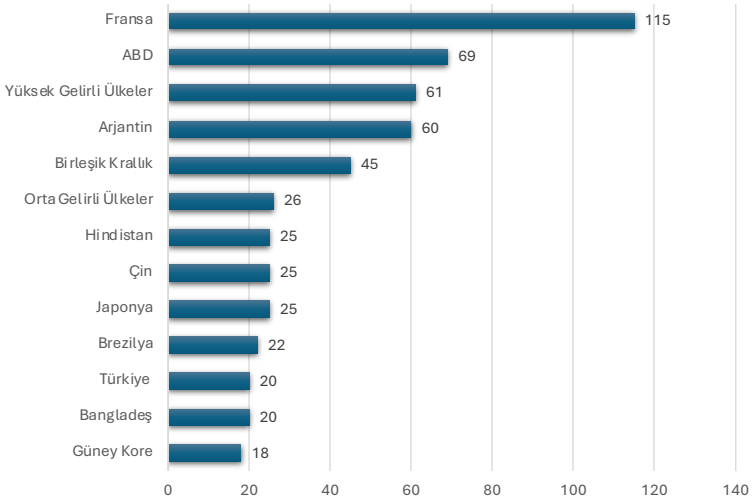
Kaynak: OECD

Demografik değişimler, genç nüfustan faydalanma imkânlarını sınırlayan bir başka dikkate değer unsurdur. Türkiye, 2010'lu yılların ortasından itibaren çok hızlı demografik değişimler yaşamaya başladı. Burada özellikle doğurganlık oranlarının gerilemesi dikkat çekicidir. Doğurganlık hızının, nüfusun yenilenme düzeyi olan 2,1'in altında kalması demografik olarak tehlikeli bir durumdur. Türkiye'de 2011 yılına kadar doğurganlık hızı 2,1 seviyesinin üzerindeyken, son yıllarda bu oran hızla geriledi ve hatta OECD ortalamasına yaklaştı. 1960'lı yıllarda Türkiye'nin toplam doğurganlık hızı, OECD ülkeleri ortalamasının yaklaşık iki mislini teşkil ederken günümüzde bu fark ortadan kalktı. Mevcut verilere göre OECD ülkelerinde 1,5 düzeyinde seyreden toplam doğurganlık hızı, Türkiye özelinde 1,6 seviyesine geriledi.

Genç nüfus kompozisyonu, gelişmekte olan ekonomilerin sahip olduğu en kritik rekabet avantajlarından birini teşkil eder. Demografik yapıdaki bu dinamizm; girişimcilik ekosistemini besler, inovasyon potansiyelini artırır, işgücü piyasasına aktif katılımı teşvik eder ve toplam talebi canlandırır. Ekonomik kalkınma sürecinde demografik göstergelerde sistematik değişimler gözlemlenir. Doğurganlık hızında düşüş ve yaşam beklentisinde artış, toplumun yaş kompozisyonunda yukarı yönlü bir kayma meydana getirir. Kalkınma sürecinin ileri aşamalarında ekonomilerin genç nüfus avantajının ötesinde alternatif rekabet unsurları geliştirmesi elzem hale gelir. Bu yapısal dönüşümü başarıyla gerçekleştiren ülkeler, ekonomik dinamizm ve verimlilik artışlarını sürdürülebilir kılarlar.

Gelişmiş ekonomilerde gözlenen yaşlanma trendi, ekonomik gelişmenin öngörülebilir bir sonucudur. Düşük doğurganlık hızı ve artan yaş ortalaması, refah artışının demografik yansımalarıdır. Asıl dikkat çekici olan gelişmekte olan ekonomilerin henüz kalkınmanın erken evrelerinde yaşlanma olgusuna maruz kalmasıdır. Grafik 15, farklı ülkelerde 65 yaş üstü nüfusun toplam nüfusa oranının yüzde 7'den (yaşlanan toplum eşiği) yüzde 14'e (yaşlı toplum eşiği) ulaşması için geçen süreyi gösteriyor. Gelişmiş ekonomiler bu demografik geçişi tamamlamış olup veriler gerçekleşmiş değerleri yansıtıyor. Gelişmekte olan ekonomiler için sunulan veriler ise projeksiyon niteliğindedir. Yaşlanan bir toplumdan yaşlı bir topluma geçiş, günümüzün yüksek gelirli ülkelerinde yaklaşık 61 yıl sürmüştür. Bu geçiş süresi ABD için 69 yıl iken Fransa'da 115 yıla kadar uzuyor. Veriler, gelişen ülkelerde ise bu geçişin çok daha kısa süreceğini gösteriyor. Orta gelirli ülkeler için bu sürecin tahminen 26 yılda tamamlanacağı öngörülüyor. Türkiye için tahmin edilen süre ise 20 yıldır. Bunun anlamı Türkiye dahil birçok gelişmekte olan ülkenin ekonomik açıdan gelişmiş ülkelere yakınsamadan demografik ve sosyolojik olarak onlara benzemeye başlamasıdır. Bu eğilimin toplum ve ekonomi üzerinde oldukça tehlikeli etkileri olabilir. Erken yaşlanma, ekonomik büyümeyi yavaşlatırken kamu maliyesi üzerinde büyük bir yük oluşturur ve işgücü piyasasının yapısını bozar.

Grafik 15. Yaşlanan Ülkeden Yaşlı Ülkeye Geçiş Süresi (Yıl)



Kaynak: Dünya Bankası

Sorunun çözümünü yalnızca iktisat politikalarında aramak ise yeterli olmayacaktır. Karşımızda, konut fiyatlarından eğitim ücretlerine, sosyal politikalardan teknolojiye kadar pek çok unsurla bağlantılı bir mesele vardır. Durum böyle olunca da bütüncül bir politika yaklaşımına ihtiyaç bulunur.

4.4. BİLİM VE GİRİŞİMCİ DİASPORASI

Türkiye'nin katma değerli üretim ve teknoloji gelişimini daha yüksek seviyelere çıkarabilmesi için sadece kendi sınırları içerisindeki beşerî sermayeyi değil yurt dışındaki bağlantılarını da etkin biçimde kullanmalıdır. Ekonomik ilerlemenin belirli aşamalarından sonra gelişmekte olan ülkelerin bilim ve girişimcilik kapasitesi daha üst basamaklar için yetersiz kalabiliyor. Gelişmiş ülkelerin uzun yıllardan bu yana biriktirdikleri bilgi ve deneyimler ile geliştirdikleri bağlantılar hesaba katıldığında, aradaki farkı kapatmak için Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin kendi sınırları dışındaki kaynaklarını ve bağlantılarını kullanmaları büyük bir gereksinim olarak ortaya çıkıyor. Bu noktada, büyük oranda âtıl durumda olan bilim ve girişimci diasporasını aktive etmek gündeme geliyor.

Gelişmekte olan ülkeler, çok uzun yıllardır en yetenekli gençlerinin bir bölümünü gelişmiş ülkelere kaptırıyorlar. 1980'li yıllarda başlayan ikinci küreselleşme dalgasıyla bu beyin göçü daha yüksek seviyelere ulaştı. Gelişmiş ülkelerde bilim ve girişimcilik alanlarındaki kurumsal mekanizmaların daha güçlü ve hayat standartlarının daha yüksek olması, gençler için beyin göçünü cazip kılan unsurların başında geliyor. Beyin göçü, birey özelinde geliştirici ve fayda sağlayıcı bir tercih olsa da makro ölçekte göç veren ülkelerin ekonomik gelişmelerini baltalıyor. Beyin göçünü katı kurallarla engellemeye çalışmak ise çözüm değildir.[78] Burada yapılması gereken temel şey, ülkede makroekonomik istikrarı tesis edip bilim ve girişimcilik faaliyetlerini motive eden ve teşvik eden kurumsal bir ortam sunarak vaktiyle yükseköğrenim görmek ve iş kurmak için yurt dışına çıkan vatandaşları; bilgi, deneyim ve oluşturdukları ağlarını aktarmak üzere yeniden ülkelerine dönmeye ikna etmektir. Bu ortam kademeli olarak sağlansa da ekonomik ölçek farklılıkları ve bilimsel uzmanlaşma gibi nedenlerden dolayı yurt dışındaki beyinlerin bir kısmını ülkelerine dönmeye ikna etmek mümkün olmayabilir. İşte bu noktada, samimi duygularla Türkiye'nin ekonomik gelişmesine katkı vermek isteyen yurt dışındaki beşerî sermayemizden, ortak bilimsel projeler ve girişimcilik faaliyetleri vasıtasıyla istifade etme alternatifi ortaya çıkıyor.

Beyin göçü, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik ilerlemesini olumsuz etkilese de düzgün strateji ve akıllı politikalar sayesinde diaspora; bilimsel araştırma, teknoloji gelişimi ve ihracat kanalları üzerinden ekonomik büyümeyi hızlandırabilir.[79] Gelişmekte olan ülkeler arasında 40 yılın en etkileyici performansını sergileyen Çin, bu diaspora etkisinden fazlasıyla faydalanıyor.

78 Kapur, D. (2001). Diasporas and technology transfer. Journal of Human development, 2(2), 265-286. Davenport, S. (2004). Panic and panacea: brain drain and science and technology human capital policy. Research Policy, 33(4), 617-630. Fackler, T. A., Giesing, Y., & Laurentsyeva, N. (2020). Knowledge remittances: Does emigration foster innovation?. Research Policy, 49(9), 103863. Miguelez, E. (2018). Inventor diasporas and the internationalization of technology. The World Bank Economic Review, 32(1), 41-63. Valette, J. (2018). Do migrants transfer productive knowledge back to their origin countries?. Journal of Development Studies, 54(9), 1637-1656.

79 Jonkers, K., & Cruz-Castro, L. (2013). Research upon return: The effect of international mobility on scientific ties, production and impact. Research Policy, 42(8), 1366-1377.

ABD'de eğitim gören, bilimsel araştırmalar yapan ve girişimcilik faaliyetlerinde bulunan Çinlileri engellemeye yönelik Washington yönetimlerinin son yıllarda uyguladığı politikaların arka planında, Çin'in diasporayı etkin biçimde kullanarak teknoloji açığını kapatması gerçeği yatıyor. Almanya'dan ABD'ye, Kanada'dan Çin'e kadar Türkiye'nin de dünyanın birçok noktasında hatırı sayılır bir bilim ve girişimci diasporası bulunuyor. Bu diaspora içerisinde farklı ajandaları olmadan samimi duygularla ülkenin geleceğine katkı vermek isteyen vatandaşlarımızın varlığı, Türkiye ekonomisi açısından ciddi bir fırsattır. Buradaki âtıl kaynağın, Türkiye'nin bilimsel ve teknolojik gelişim çizgisini daha üst seviyelere taşıma potansiyelinin yanı sıra yeni yatırım ve ihracat pazarları ortaya çıkarabilmesi için derinlikli stratejilere ve bunlara uygun politikalara ihtiyaç duyulacaktır. Bu potansiyeli hakkıyla değerlendirebilmek için fikri mülkiyet haklarından diğer bürokratik işlemlerin azaltılmasına, üniversiteler ölçeğindeki ortak projelerden ortak girişim platformlarına kadar farklı boyutlu strateji ve politika setleri dikkate alınmalıdır. [80]

4.5. ENERJİ

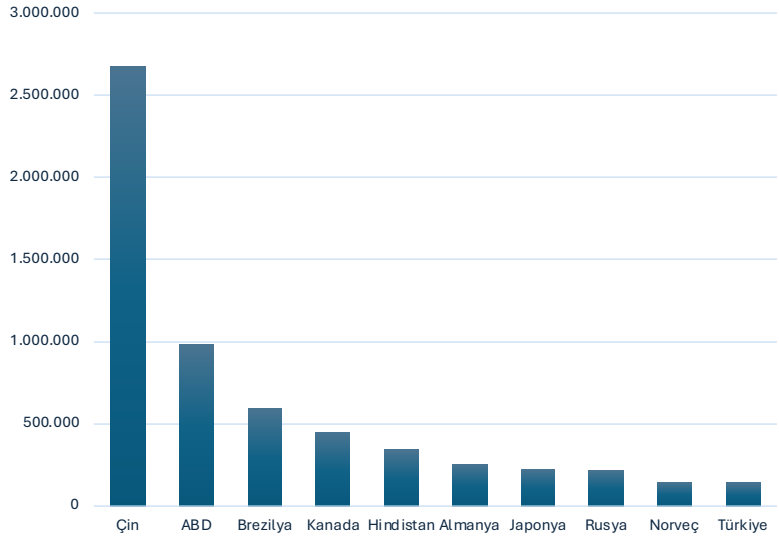
Türkiye'de cari açık kronik bir sorundur. Birkaç istisna yıl hariç Türkiye, tarih boyunca cari açık veren bir ülke olmuştur. Hanelerin ithal tüketim alışkanlıkları ve belirli ara mallarındaki dışa bağımlılık gibi unsurlar cari açığa neden olan etkenler arasında yer alsa da Türkiye'nin enerji ve altın ithalatı cari açığın esas yükünü oluşturuyor. Yüksek altın ithalatı, kültürel normların yanı sıra tasarruf alışkanlıklarıyla da ilişkilidir. Kömür, petrol ve doğal gaz gibi fosil yakıtlarda Türkiye'nin çok yüksek oranda dışa bağımlı olması ise enerji ithalatını açıklayan ana unsurdur. Enerji ve altın ithalatı dışarıda tutularak hesaplama yapıldığında, Türkiye'nin cari işlemler hesabı açıktan fazla vermeye dönüşmektedir. Fakat cari açığı tetikleyen bu iki unsur—özellikle de enerjideki dışa bağımlılık—ekonominin bir gerçeğidir ve dolayısıyla göz ardı edilemez. Sonuç olarak ortaya çıkan cari açık, Türkiye ekonomisinin yumuşak karnıdır.

Enerjideki dışa bağımlılık, sadece cari işlemler hesabı üzerinden değil; rekabetçilik üzerinden de Türkiye ekonomisini olumsuz etkiler. Reel sektör, Türkiye'de enerji fiyatlarının rakip ülkelere kıyasla daha yüksek olmasından dolayı üretim maliyetleri üzerinden rekabetin zorlaştığından sıkça yakınıyor. Petrol ve doğalgazdaki dışarıya yüksek bağımlılık, küresel fiyat ve döviz kuru değişimlerinin yanı sıra vergi ve tarifelerin de enerji fiyatlarının dönemsel olarak yüksek seviyelere çıkmasına neden oluyor.

80 Naghavi, A., & Strozzi, C. (2015). Intellectual property rights, diasporas, and domestic innovation. Journal of International Economics, 96(1), 150-161. Orazbayev, S. (2017). International knowledge flows and the administrative barriers to mobility. Research Policy, 46(9), 1655-1665.

Türkiye, son yıllarda hem karada hem de Mavi Vatan'da doğal gaz ve petrol keşifleri gerçekleştirmiş olsa da sürdürülebilir ekonomik gelişme için asıl kurtuluş başka yollardadır. Yenilenebilir enerji kaynaklarında ciddi bir potansiyele sahip bir ülke olarak Türkiye, yıllarca âtıl kalmış bu enerji potansiyelini son 8-10 yılda gerçekleştirdiği yatırımlarla uygulamaya koymaya başladı. 2010 yılında elektrik üretiminin yüzde 26,4'ü yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlanırken bu oran 2023'te yüzde 42'ye kadar yükseldi. Yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik üretiminde Türkiye, dünya sıralamasında onuncu sıradadır (bkz. Grafik 16). Yenilenebilir kaynaklardan elde edilen birincil enerji tüketiminin payı, Türkiye'de yüzde 18,7, dünya genelinde yüzde 14,56 ve OECD'de ortalama yüzde 16,49'dur.[81]

Grafik 16. Yenilenebilir Enerji Kaynaklarından Elektrik Üretimi (GWh)



Kaynak: Uluslararası Enerji Ajansı

Yenilenebilir Enerji Kaynakları Destekleme Mekanizması (YEKDEM) ve Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları (YEKA) gibi kamunun destekleyici hamlelerinin bu ilerlemedeki rolü oldukça büyüktür. Türkiye'nin yenilenebilir enerjideki âtıl kapasitesini yıllar itibarıyla daha verimli biçimde kullanması hedeflenirken 2035 yılına gelindiğinde toplam elektrik üretiminin yüzde 54,7'sinin yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edileceği öngörülüyor.

81 Veriler için bakınız Ritchie, H., Roser, M., & Rosado, P. (2020) - "Renewable Energy"' Our World in Data, https://ourworldindata.org/renewable-energy'

Türkiye rüzgâr, güneş ışığı ve su kaynakları açısından belirli coğrafi avantajlara sahip olmakla birlikte yenilenebilir enerji kaynaklarından daha fazla faydalanmak için bu kaynakların enerjiye dönüşümü, depolanması ve dağıtımı için gerekli olan teknolojilerin yerli ve millî imkânlarla üretilmesi son derece önemlidir. Rüzgâr türbini, güneş paneli, batarya ve hidro-jeneratör gibi teknolojilerin Almanya, Güney Kore ve Çin gibi ülkelerden ithal edilmesi başka bir dışa bağımlılık yaratıyor. Böylesi bir durumla karşılaşmamak için Türkiye, yenilenebilir enerji teknolojilerini kendi sınırları içerisinde üretme yolunda mesafe kat etmeye çalışıyor. Türkiye, güneş paneli üretim kapasitesi bakımından Avrupa'da birinci, dünyada ise dördüncü sırada yer alırken rüzgâr türbini ekipman üretiminde Avrupa'nın en büyük beşinci ülkesidir. [82] Bunların yanı sıra Türkiye, hidroelektrik santralleri için oldukça kritik bir öneme sahip olan hidro-jeneratörü yerli ve milli imkânlarla ilk kez 2023 yılında üretmeyi başardı. [83]Türkiye'nin yenilenebilir enerji üretiminde kat ettiği mesafe umut vaat edici olmakla birlikte kamu-üniversite-reel sektör işbirliğinde bu alanda daha fazla ilerleme kaydedilebilir.

Türkiye için âtıl enerji kaynaklarından bahsedildiğinde nükleer enerjiye ayrı bir paragraf açmak gerekiyor. Nükleer enerji uzun yıllar, gelişmiş ülkelerin elektrik üretiminde yoğun olarak kullandıkları bir kaynak olmuştur. Soğuk Savaş döneminde tüm dünyayı etkisi altına alan nükleer savaş tehdidi nedeniyle nükleer enerji üretmek için bile olsa çevre ülkelerin bu alanda kapasite geliştirmelerine merkez ülkeler tarafından sıcak bakılmadı. Türkiye, bu hassasiyeti de dikkate alarak uzun yıllar nükleer enerjiden uzak kalmayı tercih etti. Nükleer enerjinin ciddi bir teknolojik altyapı ve sabit maliyet gerektirmesi de Türkiye'nin bu alana geç girmesine neden olan bir başka faktördür.

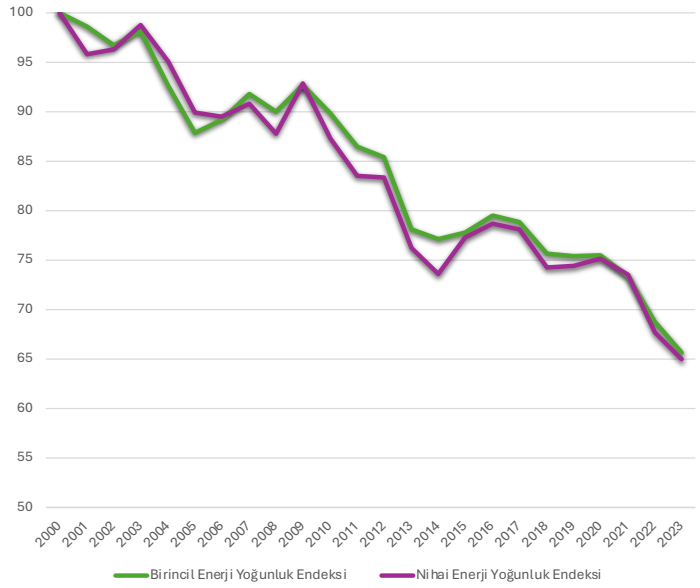
Nükleer reaktörlerin düzgün yönetilmediği ve deprem gibi doğal afetlerden etkilenebilecek bölgelere inşa edildiğinde ortaya çıkabilecek tehditler, Çernobil ve Fukuşima gibi talihsiz örneklerde olduğu gibi nükleer enerjiye yaklaşımı hiç kuşkusuz olumsuz etkiledi. Yüksek radyoaktiflik taşıyan nükleer atıkların doğru yönetimi ve doğal afet risklerine karşı uygun lokasyon seçimi ile yeni nesil teknolojiler kullanıldığında nükleer enerjinin düşük karbon salınımına ve yüksek verimliliğe sahip olması, Türkiye gibi enerjide dışarıya bağımlı olan bir ülke için makul bir alternatif olduğunu söyleyebiliriz. Bilimsel gerçekler ön plana alınarak uluslararası standartlara uygun olarak hareket edildiği, atık yönetimi planlı ve profesyonel biçimde titizlikle gerçekleştirildiği ve teknolojik kapasite geliştirilerek ilerlendiği durumda nükleer enerji, Türkiye için âtıl bir kapasitenin devreye girmesi gibi bir etki oluşturacak böylece daha çevreci biçimde enerji maliyetlerinin düşürülmesi söz konusu olabilecektir.[84]

82 Özdemir, B.Z. (2023). Türkiye'nin yenilenebilir rekabet gücü. Anadolu Ajansı Görüş, 6 Ekim 2023, https://www.aa.com.tr/tr/analiz/gorus-turkiyenin-yenilenebilir-rekabet-gucu/3009301
83 Kasap, S. (2023). Türkiye'deki barajların kalbine yerli "yüksek teknoloji" yerleştiriliyor. Anadolu Ajansı, 19 Nisan 2023, https://www.aa.com.tr/tr/bilim-teknoloji/turkiyedeki-barajlarin-kalbine-yerli-yuksek-teknoloji-yerlestiriliyor/2876185
84 Dinçer, İ. (Ed.) (2019), TÜBA-Nükleer Enerji Raporu. Ankara: Türkiye Bilimler Akademisi

Enerji alanında ele alınması gereken önemli konulardan biri de enerji yoğunluğudur. Enerji yoğunluğu, bir birim ekonomik çıktı (GSYH) üretmek için kullanılan enerji miktarını ifade eder. Bu kavram, aynı zamanda enerji verimliliğinin bir göstergesidir. Enerji yoğunluğu iki farklı şekilde ölçülür: Birincil enerji yoğunluğu ve nihai enerji yoğunluğu. Birincil enerji yoğunluğu, ülkedeki toplam enerji arzı ve dönüştürülmemiş enerji miktarı üzerinden hesaplanırken nihai enerji yoğunluğu ise sanayi, konut ve ulaştırma gibi sektörlerin son kullanımda tükettiği enerji miktarı baz alınarak belirlenir.

Yenilenebilir enerjideki ivmelenmeye rağmen halen yüksek miktarda enerji ithalatı yapan bir ülke olarak Türkiye'nin enerji yoğunluğunu azaltması (tersinden ifade edecek olursak enerji verimliliğini artırması), makroekonomik istikrarın yanı sıra reel sektörün rekabet gücü ve çevresel sürdürülebilirlik açılarından son derece önemlidir. Enerji yoğunluğunun düşürülmesine yönelik olarak sadece haneler ve kamunun değil reel sektörün de üzerine düşen önemli sorumluluklar bulunuyor. Reel sektör; operasyonel süreçleri optimize ederek, düzenli bakım yaparak ve kontrol sistemleri gibi bileşenleri daha verimli modellerle değiştirerek mevcut makine ve ekipmanların enerji verimliliğini artırabilir. Bunun yanı sıra çalışanlara makineleri en uygun performans düzeyinde çalıştırma eğitimi verilmesi ve yük dengeleme ile boşta çalışma sürelerinin azaltılması gibi enerji tasarrufu uygulamaları, yeni yatırımlara gerek kalmadan enerji yoğunluğunu azaltabilir.

Grafik 17. Enerji Yoğunluk Endeksleri – Türkiye (2000 = 100)



Kaynak: Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı

Türkiye, enerji yoğunluğunun düşürülmesi noktasında son yıllarda akran ülkelere kıyasla daha başarılı bir performans sergiliyor. Örneğin, 2022 yılında enerji yoğunluğundaki düşüş küresel ölçekte ortalama yüzde 2 olarak gerçekleşirken Türkiye enerji yoğunluğunu yüzde 6,2 oranında azalttı.[85] Türkiye ayrıca Enerji Verimliliği Strateji Belgesi'nde (2012-2023) belirlemiş olduğu 2023 yılında enerji yoğunluğunu 2011 yılına kıyasla yüzde 20 düşürme hedefine bir yıl öncesinden ulaşmayı da başardı. Nihai enerji yoğunluğunu azaltma noktasında 2010 yılına kadar ciddi bir mesafe kat edilemese de Türkiye sonraki yıllarda kayda değer bir ivmelenme kaydetti (bkz. Grafik 17). Bu gelişmelere rağmen rakamlar, Türkiye'nin enerji yoğunluğunu azaltmaya yönelik kat edebileceği mesafeler olduğunu gösteriyor. Türkiye'nin 2023 yılındaki birincil enerji yoğunluğu (0,126 tep/bin 2015$), dünya ortalamasından (0,165 tep/bin 2015$) daha düşük olmasına rağmen OECD ortalamasının (0,093 tep/bin 2015$) üzerindedir. [86]

Türkiye için âtıl enerji kaynaklarını çevresel sürdürülebilirliği de gözeterek devreye almak, bu alanda teknolojik kapasite geliştirmek ve enerji verimliliğini artırmak gerek makroekonomik dengeler gerekse reel sektörün maliyet düşüşleri üzerinden rekabet gücünü desteklemek açılarından son derece hayati öneme sahiptir. Yapılan hesaplamalar, enerji verimliliği ile yenilenebilir enerjinin payında makul bir artış sağlanması halinde Türkiye'nin, 2030 yılı itibarıyla cari işlemler açığını 21 milyar dolar azaltabileceğini gösteriyor. [87] Bu potansiyel etki, sadece cari işlemler hesabındaki iyileşme sayesinde Türkiye ekonomisinin elde edebileceği bir kazanımdır. Daha çevreci enerji kaynaklarına geçiş yapmanın, başta iklim değişikliği olmak üzere çevresel riskleri kontrol altına alma etkisi ve enerji maliyetlerindeki düşüşün ihracatçı şirketlere sağlayabileceği avantajlar dikkate alındığında kazanımların çok daha büyük olacağı aşikârdır.

85 Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, (2023). Enerji Verimliliği 2030 Stratejisi ve II. Ulusal Enerji Verimliliği Eylem Planı (2024-2030). Ankara.
86 Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Enerji Verimliliği ve Çevre Dairesi Başkanlığı, Kasım 2024, https://enerji.gov.tr/Media/Dizin/BHIM/tr/Duyurular/2023_Enerji_Yogunluklari.pdf
87 Yalçın, H. E., & Yalçın, C. (2021). Enerji verimliliği, yenilenebilir enerji ve cari işlemler dengesi: Ekonometrik bulgular ve Türkiye için senaryo analizleri. Bankacılar, 32(119), 3-35.

5. YENİ FIRSAT PENCERELERİ

5.1. YEŞİL DÖNÜŞÜM

Seller, kuraklık, artan sıcaklık değerleri ve yangınlar gibi yıkıcı olaylar, iklim değişikliğinin geldiği seviyeyi insanoğlunun yüzüne çarpıyor. Sanayi Devrimi'nden bu yana dünya genelinde ortalama sıcaklık yaklaşık bir santigrat derece arttı. Sadece bir santigrat derecenin çok fazla olmadığını düşünenler, son yirmi yıldaki çevresel bozulmaları gözlerinin önüne getirebilirler. Eğer şu anki tüketim alışkanlıklarımız, üretim yöntemlerimiz ve politika setlerimizle aynı şekilde yola devam edersek 22. yüzyıla geldiğimizde ortalama sıcaklığın Sanayi Devrimi öncesine kıyasla 2,9 derece yükselme riski bulunuyor.[88] Bu senaryo, dünya açısından oldukça yıkıcı sonuçlar doğurabilir. Sanayi Devrimi öncesine dönmek mümkün değildir ancak küresel ısınmayı en azından 1,5 derece ile sınırlama şansımız bulunuyor. Bu amaç doğrultusunda ise birçok şeyi değiştirmemiz ve dönüştürmemiz gerekiyor.

Hiç kuşkusuz iklim değişikliğinin baş sorumlusu gelişmiş ülkeler, özellikle de Batılı ülkelerdir. Ancak bu durum Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin de sorumlulukları olduğu gerçeğini değiştirmiyor. İklim değişikliği küresel bir sorundur ve çözümü, gelişmiş ülkelerin daha fazla çaba ve finansal kaynak ayırması şartıyla küresel koordinasyona bağlıdır. Hâlihazırda birçok ülke, geç kalmış olsa da iklim değişikliği ile mücadelede eylem planlarını şekillendirmeye başladılar. Türkiye de net sıfır hedefini açıklayan ülkelerin arasında yer alıyor.

Yeşil dönüşüm diye adlandırabileceğimiz bu süreç hiç kuşkusuz sancısız olmayacak. Şirketler için alışılagelmiş birçok üretim, servis ve lojistik uygulamasının değişmesi gerekecek. Yeşil dönüşümde başarı elde edilmesi, bu süreç için zaman, beşerî sermaye ve finansman ayrılmasını zorunlu kılıyor. Yeşil dönüşüm yolunda Ar-Ge yapmak ve yeni düzenlemelere uyum sağlamak, bir taraftan da yeni belirsizliklerin ortaya çıkması anlamına geliyor.

Yeşil dönüşüm, reel sektör için ciddi bir meydan okuma olsa da aynı zamanda büyük fırsatlar barındırıyor. Türkiye, yeşil dönüşümü akıllı politikalarla yürütmesi durumunda pekâlâ bu süreçten kendisine ciddi bir rekabet avantajı çıkararak rakipleri karşısında öne çıkabilir. Bir önceki bölümde yenilenebilir enerji konusu ele alınırken rüzgâr, güneş ve hidro bazlı enerji üretiminin, Türkiye'nin enerjide dışa bağımlılığını ve enerji maliyetlerini aşağıya çekme açısından büyük bir potansiyele sahip olduğuna vurgu yapılmıştı. Reel sektörün rekabetçiliğini zorlayan yüksek enerji maliyetlerini kontrol altına almak için yenilenebilir enerjinin, başta organize sanayi bölgelerinde olmak üzere kademeli olarak tüm reel sektörde şirket ölçeği ve sektör ihtiyaçlarına göre farklılaşarak kullanımı daha fazla teşvik edilmelidir.

88 United Nations Environment Programme (2023). Emissions Gap Report 2023: Broken Record – Temperatures hit new highs, yet world fails to cut emissions (again). Nairobi: UNEP.

Çevre problemlerinin çözümüne yönelik artan gereksinimler, yeni ürün, hizmet ve üretim yöntemlerinin önünü açarak yeni pazarların oluşmasını beraberinde getiriyor. Elektrikli araçlar, sürdürülebilir ambalajlar, yenilenebilir enerji teknolojileri ve akıllı termostatlar gibi ürünler yeni pazar fırsatları sunuyor. Bu alanlardaki başlangıç koşulları şirketler için birbirine yaklaşıyor ve bu sayede geriden gelen veya yeni kurulan şirketler, sektörün eski ürün gruplarını domine eden yerleşik şirketlerin önüne geçebiliyor. Çevre bilincinin artmasına paralel biçimde müşteri tercihlerinin de bu yöne kayması, yenilikçi yeşil sektör ve ürün gruplarını büyüme ve kârlılık açısından oldukça cazip hale getiriyor. Bu değişime karşılık verebilen şirketler, yeşil sektör ve ürün gruplarında ilk giren avantajını elde ederek ciddi bir atılım gerçekleştirebilir.

Ampirik çalışmalar, yeşil yeniliklerin çevre kirliliğini azaltmanın yanı sıra şirketlerin verimliliğini, finansal performansını ve ihraç ettikleri ürünlerin niteliğini artırdığına işaret ediyor. [89]Yeşil yenilikler makro ölçekte de ülke ekonomisini büyüme ve istihdam kanalları üzerinden pozitif etkileyebiliyor. Bu çalışmalardan birinde, yeşil inovasyon odaklı patent başvurularının iki katına çıkması durumunda beş yıl içerisinde milli gelirin yüzde 1,7 oranında artacağı sonucuna ulaşılıyor. [90] İstihdamı artırıcı etkiler de farklı çalışmalar tarafından ortaya konuluyor.[91]

Yeşil yeniliklerin yanı sıra atık yönetimi ve geri dönüşüm süreçlerinin etkin bir şekilde yürütülmesi, işletmelerin üretim maliyetlerini düşürerek rekabet avantajı elde etmelerine olanak tanıyabilir. Ancak bu alanlarda romantik ideallerle gerçekçi yaklaşımlar arasında dengeli bir tutum sergilemek, başarı açısından kritik bir öneme sahiptir. Özellikle geri dönüşüm tarafında kamunun düzenlemeleri dengeli biçimde yürütmesi hayati bir unsurdur; çünkü geri dönüşüm materyali ve üretilecek malın niteliğini dikkate almadan belirlenen geri dönüşüm oranı zorunlulukları, reel sektör için maliyetlerin kontrolsüz biçimde artmasına neden olabilir. Astarı yüzünden pahalı hale gelen bu tür ölçüsüz düzenlemeler, reel sektörü yeşil dönüşümden uzaklaştırabilir.

89 Chen, Y. S., Lai, S. B., & Wen, C. T. (2006). The influence of green innovation performance on corporate advantage in Taiwan. Journal of Business Ethics, 67, 331-339. Zhao, X., Nakonieczny, J., Jabeen, F., Shahzad, U., & Jia, W. (2022). Does green innovation induce green total factor productivity? Novel findings from Chinese city level data. Technological Forecasting and Social Change, 185, 122021. Ozkan, O., Khan, N., & Ahmed, M. (2023). Impact of green technological innovations on environmental quality for Turkey: evidence from the novel dynamic ARDL simulation model. Environmental Science and Pollution Research, 30(28), 72207-72223. Vasileiou, E., Georgantzis, N., Attanasi, G., & Llerena, P. (2022). Green innovation and financial performance: A study on Italian firms. Research Policy, 51(6), 104530.Chai, J. (2023). The impact of green innovation on export quality. Applied Economics Letters, 30(10), 1279-1286.

90 Hasna, Z., Jaumotte, F., Kim, J., Pienknagura, S., & Schwerhoff, G. (2023). Green innovation and diffusion: Policies to accelerate them and expected impact on macroeconomic and firm-level performance. IMF Staff Discussion Notes, 2023(008).

91 Kunapatarawong, R., & Martínez-Ros, E. (2016). Towards green growth: how does green innovation affect employment?. Research Policy, 45(6), 1218-1232.Aldieri, L., Carlucci, F., Cirà, A., Ioppolo, G., & Vinci, C. P. (2019). Is green innovation an opportunity or a threat to employment? An empirical analysis of three main industrialized areas: The USA, Japan and Europe. Journal of Cleaner Production, 214, 758-766.

Bu noktada yeşil dönüşüm sürecinin reel sektör tarafından gerçek anlamda özümsenebilmesi için çevre politikalarında kompozisyonu doğru ayarlamanın önemi bir kez daha ortaya çıkıyor. Porter-van der Linde Hipotezi olarak bilinen görüşe göre, iyi tasarlanmış çevre düzenlemeleri, şirketlerin yeşil yenilikler yapmalarını teşvik ederek reel sektörün rekabet gücünü artırır.[92] Burada yeşil yeniliklerin üretim sürecinde atık miktarını azaltması, maliyetleri düşürmesi ve verimliliği artırması beklenir. Böylece düzenlemeler, bir taraftan çevre kirliliğinin önüne geçerken diğer yandan da şirketlerin daha temiz ve verimli teknolojiler, ürünler ve hizmetler geliştirmeleri yoluyla küresel pazarlarda rekabet avantajı elde etmelerini sağlayarak bir 'kazan-kazan' potansiyelini ortaya çıkarabilir. Ancak her düzenlemenin bu denli başarılı olacağının garantisi yoktur.[93] Şirketlere adaptasyon için makul bir zaman penceresi sunmayan ve üretim süreçlerinin gerçekliklerini yeterince iyi analiz etmeden yapılan aşırı sıkı düzenlemeler, beklenen etkiyi oluşturmayacaktır.

Düzenleme ve vergi gibi uygulamalar, tüketicilerin ve üreticilerin tercihlerini etkileme noktasında etkili olmakla birlikte yeşil ürünlerin ve üretim süreci yeniliklerinin daha hızlı biçimde piyasalarda yaygınlık kazanabilmesi için kamu teşvikleri de doğru zamanda ve doğru miktarda devreye girmelidir. Akademik çalışmalar, çevresel düzenleme ve vergilerin yeşil üretim ve yenilik teşvikleriyle birlikte yürütüldüğünde daha iyi sonuçlar alınabildiğinin altını çiziyor. [94] Türkiye'nin yerli ve milli teknoloji geliştirmeye yönelik olarak verdiği kamu teşvik programlarında yeşil dönüşüme odaklanan projelere daha fazla ağırlık vermesi, reel sektörün adaptasyon sürecinin kısalmasına ve sektörel bazda şirketlerin akran ülkelerdeki rakiplerine karşı rekabet üstünlüğü elde etmesine katkı sağlayacaktır.

Kabul etmek gerekir ki gelişmekte olan ülkelerin yeşil dönüşüme ayırabilecekleri kamu kaynakları yeterli değildir. Bu yüzden küresel ölçekte adil bir geçiş süreci için gelişmiş ülkelerin, uluslararası kurumların havuzunda birikecek yeşil finansman fonlarına yeterince katkı vermelerini teminat altına almak şarttır. Aralarında Türkiye'nin de olduğu gelişmekte olan ülkeler, uluslararası toplantılar ve anlaşmalarda birlikte hareket ederek, iklim değişikliği gibi çevre sorunlarında en fazla sorumluluğu bulunan gelişmiş ülkelerin yeşil teknolojilerin gelişmekte olan ülkelerde üretilebilmesine yönelik sağlanacak uluslararası fonlara (Yeşil İklim Fonu gibi) daha fazla katkı vermeleri için baskıyı artırmalıdır. [95]

92 Porter, M. E., & Linde, C. V. D. (1995). Toward a new conception of the environment-competitiveness relationship. Journal of Economic Perspectives, 9(4), 97-118.
93 Palmer, K., Oates, W. E., & Portney, P. R. (1995). Tightening environmental standards: the benefit-cost or the no-cost paradigm?. Journal of Economic Perspectives, 9(4), 119-132.
94 Grimaud, A., & Rouge, L. (2008). Environment, directed technical change and economic policy. Environmental and Resource Economics, 41, 439-463. Acemoglu, D., Aghion, P., Bursztyn, L., & Hemous, D. (2012). The environment and directed technical change. American Economic Review, 102(1), 131-166.
95 Cash, C., & Swatuk, L. A. (Ed.). (2022). The political economy of climate finance: Lessons from international development. Cham: Springer Nature.

İktisadi ve ticari faaliyetlerin daha çevre dostu hale getirilmesi için şirketlerin ilk etapta belirli sabit yatırımlar yapmaları gerekir. Başta maliyetli olsalar da ilerleyen yıllarda kaydedilen verimlilik artışları sayesinde yeşil yatırımlar, şirketler için kayda değer rekabet avantajları sunabilir. İlave yatırımların ortaya çıkması için gereken finansman ihtiyacının nitelikli finansal enstrümanlarla uygun maliyetlerle karşılanabilmesi ve kredi dağılımlarında çevresel etkileri dikkate alan seçici politikaların uygulanması, reel sektörün adaptasyon hızına etki eden bir unsur olarak karşımıza çıkar.[96] Bu noktada KOBİ düzeyindeki şirketler için seçici finansman imkanlarının devreye alınması önemlidir. Dünya Bankası gibi kaynaklardan sağlanan uluslararası finansman imkânları, reel sektörün—özellikle de KOBİ'lerin—yeşil dönüşüm için gerekli yatırımlarına daha fazla aktarılmalı ve bu fonların kullanım koşulları etkin bir iletişimle şirketlere duyurulmalıdır. Bunun yanı sıra TCMB, ticari bankaların yeşil projelere veya yatırımlara verilen krediler için zorunlu karşılıklarını düşürerek bu alanlara fon sağlanmasını teşvik edebilir. Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası'nın açtığı sürdürülebilir finansman imkânları daha da çeşitlendirilmeli ve derinleştirilmelidir.

Reel sektör, yeşil dönüşüme sadece düzenlemeler, engeller ve maliyet artışları yumağı olarak yaklaşırsa bu süreci iyi yönetememe, fırsatlardan faydalanamama ve rakipler karşısında rekabet açısından geri düşme riski artacaktır. Yeşil dönüşümü bir ödev olarak değil; bir büyüme stratejisi olarak görmek gerekir. Yenilenebilir enerji kaynakları kullanımından atık yönetimine, enerji verimliliğinden yeşil yeniliklere kadar yeşil dönüşüm süreçlerini zamanında ciddiye alarak rakip ülke ve şirketlerden bir adım daha ötesini planlayarak ve şirketin ölçeği ile sektörün karakteristiğini dikkate alarak hareket etmek, başarı şansını artıracaktır. Reaktif bir anlayışla hareket edildiğinde ise belli bir zaman sonra reel sektörün daha kısa sürede daha fazla düzenlemeyle başa çıkması gerekecek, dönüşüm uygulamalarının teknik ve finansal maliyetleri artacak ve rakiplerle aradaki mesafenin açılması riski ortaya çıkacaktır.[97] Bu yüzden şirketlerin, henüz çok geç olmadan yeşil dönüşüme dair bir planlama yapmasının yanı sıra birim maliyetleri aşağıya çekecek, teknik bilgi eksikliklerini giderecek ve süreci hızlandıracak şekilde sektördeki diğer paydaşlarla birlikte ortak uygulamalara yönelmeleri oldukça fark yaratabilir.

5.2. AKILLI OTOMASYON TEKNOLOJİLERİ

Küresel ekonomi, Sanayi Devrimi'nden bu yana yaklaşık her 40 yılda bir büyük bir teknolojik dönüşüm yaşar. 2010'lu yılların başından itibaren dünya, yeni bir teknolojik dönüşüm içerisindedir. Bu yeni dönemin lokomotifi, otonom robotlar, yapay zekâ, 3D yazıcılar, nesnelerin interneti ve kuantum bilgisayarlar gibi çığır açıcı teknolojilerdir. 'Akıllı otomasyon' olarak adlandırılan bu teknolojik dönüşüm, önceki teknolojik dalgalardan birkaç açıdan farklılaşıyor.

96 De Haas, R., & Popov, A. (2023). Finance and green growth. The Economic Journal, 133(650), 637-668. Zhang, D. (2021). Green credit regulation, induced R&D and green productivity: Revisiting the Porter Hypothesis. International Review of Financial Analysis, 75, 101723.
97 Sharma, S., & Vredenburg, H. (1998). Proactive corporate environmental strategy and the development of competitively valuable organizational capabilities. Strategic Management Journal, 19(8), 729-753.

Öncelikle akıllı otomasyon çağının en belirgin özelliği, çok sayıda yeni teknolojinin tüm sektörleri eş zamanlı biçimde derinden etkilemesidir. Geçmiş teknolojik dönüşümlerde hem yenilikçi teknolojilerin sayısı hem de bu teknolojilerin ilk etapta etkilediği sektörler daha sınırlıydı. Örneğin Sanayi Devrimi'nin ilk dalgasında buhar gücüyle çalışan makineler, iplik eğirme makinesi ve buharlı lokomotifler ön plana çıkarken bu teknolojiler daha çok tekstil, madencilik ve ulaştırma gibi sektörleri etkilemiştir. Ancak akıllı otomasyon çağında çok sayıda yeni teknoloji, aynı anda ve çok büyük bir hızla istisnasız her sektörü üretim, servis, pazarlama, finansman, yönetim, ulaştırma ve diğer iş alanlarında dramatik biçimde etkiliyor.[98]

Bir diğer önemli farklılık emek piyasası üzerindeki potansiyel etkilerle ilgilidir. Önceki teknolojik dönüşümler çok açık biçimde düşük vasıflı iş kollarını otomasyona maruz bırakırken akıllı otomasyon teknolojileri, sadece vasıfsız işgücünü değil rutin ve öngörülebilir nitelikteki vasıflı işleri de etkileme potansiyeline sahiptir.[99] Özellikle yapay zekâ, büyük veri ve kuantum bilgisayar gibi yenilikler, günümüzde üniversite mezunlarının yaptığı iş görevlerini çok daha hızlı ve daha az hatayla gerçekleştirebiliyor. Bu bağlamda akıllı otomasyon teknolojilerinin emek piyasasını ve genel hatlarıyla toplumu daha karmaşık biçimde etkileme olasılığı olduğu söylenebilir.

Tüm bu gelişim alanları dikkate alındığında akıllı otomasyon teknolojilerinin, reel sektör özelinde Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından hem belli riskler hem de hatırı sayılır fırsatlar içerdiği ortaya çıkıyor. Önceki bölümlerde 'Stratejik Konum' alt başlığında ihracat ve küresel tedarik zincirlerinin geleceğine dair coğrafi değişiklikleri ele alırken gelişmiş ülkelerin sanayi üretimini yeniden kendi sınırları içerisine çekmeye (reshoring) çalıştığından bahsedilmişti. Gelişmiş ülkeler, kendi topraklarında kritik sanayi dallarında üretimi yeniden ayağa kaldırabilmek için korumacı politikaların yanı sıra akıllı otomasyon teknolojilerini de bir araç olarak kullanıyor.

Akıllı otomasyon teknolojilerinin üretim maliyetlerini düşürme, verimliliği ve esnekliği artırma potansiyeli, ucuz işgücüne dayalı rekabet avantajını zayıflatarak, çok uluslu şirketlerin bazı sanayi tesislerini gelişmekte olan ülkelerden ana vatanlarına geri taşıma olasılığını güçlendirebilir. Böylesi bir senaryo, gelişmekte olan ülkelerin küresel tedarik zincirlerine eklemlenme üzerinden yakaladıkları ekonomik büyüme ve ihracat başarıları açısından bir tehdittir.

98 United Nations Conference on Trade and Development, (2023). Technology and Innovation Report 2023. New York, NY: UNCTAD.
99 Jesuthasan, R., & Boudreau, J. (2018). Reinventing jobs: A 4-step approach for applying automation to work. Cambridge, MA: Harvard Business Press. Baldwin, R. (2019). The globotics upheaval: Globalization, robotics, and the future of work. Oxford: Oxford University Press.

Akıllı otomasyon teknolojilerinin sunabileceği artılara rağmen üretimin tamamen gelişmiş ülkelere geri dönüşü ne ekonomik ne de pratik açıdan mümkündür. Bu durumun bilincinde olan Batılı gelişmiş ülkeler, üretimin bir kısmını Çin gibi kendileri açısından öngörülmesi zor bir jeopolitik ve ekonomik rakipten uzaklaştırarak sadece kendi ülkelerine değil; aynı zamanda coğrafi ve jeopolitik olarak yakın müttefiklerine de kaydırma eğilimindedir. İşte bu noktada nitelikli işgücü, gelişmiş lojistik altyapısı ve belli bir ürün çeşitliliği sunabilen gelişmekte olan ülkeler, küresel tedarik zincirlerine daha fazla entegre olma ve geçmişe kıyasla daha fazla doğrudan yabancı yatırım çekme fırsatı yakalayabilir. [100]

Bu özellikleri taşıyan ülkelerden biri de Türkiye'dir. Türkiye'nin böylesi bir fırsatı yakalayabilmesi için hem Batı hem de Doğu ile hassas bir ticaret diplomasisi yürütmesi gerekiyor. Bunun yanı sıra Türkiye'deki şirketlerin küresel tedarik zincirlerine daha sıkı ve gelişmiş biçimde entegre olabilmeleri için üretim ölçeklerini büyütmeleri ve teknolojik olarak gelişim kaydetmelerinin önemi daha fazla ortaya çıkıyor. İşte bu noktada şirketlerin sektör bazında ortaklıklar kurmaları, sanayi kümelenmelerine daha fazla ağırlık vermeleri ve gerek kendi aralarında gerekse üniversitelerle birlikte gerçekleştirebilecekleri Ar-Ge yatırımlarını artırmaları, Türkiye'nin akıllı otomasyon çağında küresel tedarik zincirlerinde alabileceği rolleri belirleyecektir.

Teknolojik dönüşümler, yeni sektörlerin ve iş kollarının ortaya çıkarmasının yanı sıra mevcut sektörlerde lider konumda olan şirketler ve ülkeler ile geride kalanlar arasındaki teknoloji ve bilgi birikimi açığının kapanmasına olanak sağlayabiliyor. Bu durum, yeni ürün ve hizmetler için rekabet koşullarının dengelenmesine zemin hazırlayarak Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından oldukça değerli bir fırsat penceresi ortaya çıkarabiliyor. Geçmişte Japonya'nın 'kaizen' ve 'tam zamanında üretim' teknikleriyle otomotiv sektöründe, Güney Kore'nin elektronik ve yarı iletken endüstrisinde, Çin'in ise günümüzde 5G ve elektrikli araçlarda yakaladığı başarılar, böylesi fırsat pencereleri sayesinde gerçekleşmiştir.

Makro ölçekte yaşanabilecek bu etkilerin yanı sıra akıllı otomasyon teknolojilerinin şirketler üzerindeki mikro ölçekli yansımalarını da incelemek önemlidir. Akıllı otomasyon teknolojilerinin kullanımı üretkenlik artışını besleyebilir. Neredeyse tüm sektörlere nüfuz etme potansiyeli taşıyan yapay zekâ üretkenlik artışı açısından daha fazla öne çıkıyor. Bazı çalışmalar yapay zekânın mevcut haliyle ılımlı bir üretkenlik katkısı verebileceğini tahmin etse de üretkenlikte kayda değer ilerlemelerin yaşanabileceğini bulan çalışmaların sayısı artıyor. Tayvan üzerine yapılan bir çalışma, yapay zekâ alanında teknoloji geliştiren şirketlerin diğer şirketlerden yaklaşık yüzde 13 daha üretken olduklarını ve yapay zekâ temelli patent sayısındaki yüzde 10'luk artışın şirketlerde üretkenliği yüzde 0,4 oranında artırdığını gösteriyor. [101]

100 Gür, N., Solak, Y., & Taşlı, M. (2024). Akıllı otomasyon çağında ulusların rekabeti: Yapay zekâ, robotlar ve gelişen ülkeler. İTOSAM Rapor, İstanbul.
101 Yang, C. H. (2022). How artificial intelligence technology affects productivity and employment: firm-level evidence from Taiwan. Research Policy, 51(6), 104536

Bir başka çalışma, yapay zekânın toplam üretkenlik büyümesini 10 yıllık dönem boyunca yılda 0,8 ila 1,3 puan artırabileceği yönünde bulgular sunuyor.[102] Yapay zekâ kullanımının toplam satışlar üzerinde pozitif etki oluşturacağı yönünde bulgular da mevcuttur. [103]

Üretkenlik artışı biraz muğlak bir kavram olmakla birlikte yapay zekâ gibi teknolojilerin şirketleri—özellikle de KOBİ'leri—karar alma süreçlerinde destekleyebileceğinden yola çıkıldığında pozitif etkiler daha anlaşılabilir hale gelebilir. Bilgi asimetrisi ve teknik yetersizliklerden dolayı üretim süreçleri, finansal yönetim, muhasebe, pazarlama ve pazar araştırmaları gibi alanlarda kendilerini yeterince geliştiremeyen KOBİ ölçeğindeki şirketler için yapay zekâ faydalı bir yardımcı olabilir. Fakat burada iki önemli husus ortaya çıkıyor. Bunlardan birincisi, yapay zekâ uygulamalarının tüm kullanıcılara benzer çıktılar ve veriler sunması, KOBİ'lerin elde edebileceği faydayı azaltacaktır. Bu nedenle doğru yapay zekâ uygulamasını uygun komutlarla (prompt) kullanabilmek önemli bir avantaj sağlayacaktır. Bu durum, KOBİ'lerin yapay zekâ kullanımına yönelik belirli alanlarda kendilerini geliştirmeleri halinde rakipleri karşısında öne geçme fırsatı yakalayabilecekleri anlamına geliyor.

İkinci olarak, şirketler genelde dışarıdan teknoloji ithal edildiği zaman (bu bir otonom robot olabilir veya lisanslı bir yazılım olabilir) dijital dönüşüm sürecini tamamladıklarını ve üretkenlik artışı noktasında hemen gelişme kaydedebileceklerini hesap ettiklerinde aslında büyük bir yanılsama yaşıyorlar. Bu noktada iş sadece teknolojiyi satın almakla bitmemektedir. O teknolojiden gerçek anlamda fayda sağlanabilmesi için çalışanlar ve diğer teknolojiler dahil olmak üzere tüm şirketin ilgili yenilikle uyumlu hale getirilmesi ve organizasyon yapısının buna uygun şekilde yeniden düzenlenmesi önem taşıyor. Bu bağlamda, çalışanların yeni teknolojilere uyum sağlamalarını destekleyecek eğitim programlarına katılmaları ve işletmede kullanılan diğer makine ve ekipmanların ilgili teknolojiyle entegrasyonunun sağlanması gereklidir. Maalesef Türkiye'deki birçok şirket dijital dönüşümle ilgili işin bu tarafını atlıyor ve tam olarak ilgili teknoloji kapsayıcı biçimde özümsenmeden ondan büyük getiriler bekleniyor.

Akıllı otomasyon teknolojilerinin adaptasyonu konusunda mikro ve makro ölçekleri birbirinden ayrıştırmak şarttır. Bir şirketin dışarıdan otonom robot veya yapay zekâ uygulaması satın alması, mikro ölçekte şirketin verimliliğini artırabilir, maliyetlerini azaltabilir, karar alma süreçlerini kolaylaştırabilir ve yeni pazarlara erişim imkânı sunabilir. Ancak akıllı otomasyon teknolojileri gibi çok hızlı gelişen ve birçok sektörü etkileme potansiyeli taşıyan bir alanda dışarıya bağımlılığın artması, makro ölçekte ülke ekonomisi için benzer pozitif etkileri ortaya çıkarmayacaktır. Dışa bağımlılık ve bu teknolojilerle ilişkili ortaya çıkabilecek sorunlar, yalnızca cari açık ve zayıf ekonomik büyüme gibi ekonomik meselelerle sınırlı kalmaz; aynı zamanda siber güvenlik riskleri ve kitlesel işsizlik gibi ulusal güvenliği tehdit edebilecek daha geniş çaplı problemlere de yol açabilir. Bu yüzden Türkiye'nin akıllı otomasyon teknolojilerinin yerli ve milli imkânlarla geliştirilmesine kaynak ayırması oldukça hayatidir.

102 Aghion, P., & Bunel, S. (2024). AI and Growth: where do we stand. https://www.frbsf.org/wpcontent/uploads/AI-and-Growth-Aghion-Bunel.pdf
103 Czarnitzki, D., Fernández, G. P., & Rammer, C. (2023). Artificial intelligence and firm-level productivity. Journal of Economic Behavior & Organization, 211, 188-205.

Türkiye gibi kaynakları gelişmiş ülkelere kıyasla sınırlı olan bir ülkenin, akıllı otomasyon teknolojilerinin her birinde aynı anda sıçrama yaşamasını beklemek gerçekçi bir yaklaşım olmaz. Dolayısıyla Türkiye'nin gerek ilk etapta odaklanacağı teknolojilerde gerek destekleyeceği şirket, üniversite ve Ar-Ge projelerinde seçici olması elzemdir. Akıllı otomasyon teknolojilerini etkin biçimde kullanmak ve daha sonrasında bu teknolojileri yerli ve milli imkânlarla üretebilmek için beceriler ve kabiliyetler açısından beşerî sermaye de hazır hale getirilmelidir. Beşerî sermaye gelişiminde de sınırlı kaynakları etkin kullanmak bir öncelik olmalıdır. Bu gibi durumlarda akıllara ilk gelen, bir anda tüm gençlere kodlama eğitimi vermek veya altyapının müsait olup olmadığına bakılmaksızın üniversitelere yeni programlar açılmasıdır. Hiç kuşkusuz kodlama eğitimleri ve yeni nesil lisans/yüksek lisans/doktora programları önemlidir. Fakat eğitimde fırsat eşitliği ilkesi dahilinde toplumsal kesimler arasında ayrım gözetmeksizin bu alanlara yatkın yetenekli çocukları ve gençleri belirleyip, kaynakları ağırlıklı olarak onlara yönlendirmek ve üniversiteler arasında seçici olup altyapı imkânlarını belli programların gelişimine daha fazla sunmak daha etkin sonuçlar üretecektir.

Bir kez daha teknoloji seçimine geri dönecek olursak, Türkiye'nin bu konuda dikkate alması gereken bir başka kritik unsurun daha olduğunun altını çizmekte fayda var. Türkiye, akranlarına kıyasla işsizlik oranı yüksek bir ülkedir. Eğer Türkiye'de şirketler sadece dijital dönüşümü yakalama uğruna verimliliği önemli ölçüde artırmadığı gibi iş fırsatlarını kalıcı olarak azaltan 'vasat teknolojilere (so-so technologies)'[104] yatırımlarını yönlendirecek olurlarsa, bu tercih şirketlerin performansını beklenen ölçüde artırmayacak ve aynı zamanda işsizlik ve gelir eşitsizliği gibi sosyal sorunların kötüleştiği kötü bir denge ortaya çıkaracaktır. Bu açıdan değerlendirildiğinde, Türkiye'nin hem işgücü verimliliğini hem de şirket kârlarını aynı anda artırabilecek böylece işgücü talebini besleyen ve daha fazla 'iyi iş (good jobs)'[105] oluşturan teknolojilerin geliştirilmesini ve uygulanmasını desteklemesinin önemi daha iyi anlaşılır. İşsizlik sorunu çok yüksek seviyelerde olmayan ve çok hızlı yaşlanan gelişmiş ülkeler bu tip çalışan dostu teknolojilere ağırlık vermeye lüzum görmeyebilir; hatta onlar için akıllı otomasyon, işgücü açığını kapatma açısından ciddi bir fırsat sunabilir. Ancak bu durum, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından geçerli değildir. Çalışan dostu akıllı teknolojilerin geliştirilmesine odaklanmak, ilerisi için Türkiye'ye yeni bir pazar fırsatı sunabilir.

5.3. HİZMETLER SEKTÖRÜNÜN YÜKSELİŞİ

Sanayi sektörü, Türkiye gibi doğal kaynak zengini olmayan ve yüksek sayılabilecek nüfusa sahip ülkeler için ekonomik gelişmenin motorudur. İleriye ve geriye doğru birçok sektörü eş zamanlı besleyebilmesi, yeniliklerin öncü gücü olması, istihdamı artırma kapasitesi ve ihracat potansiyeli sanayi sektörünü öne çıkarır.

104 Acemoglu, D., & Restrepo, P. (2019). Automation and new tasks: How technology displaces and reinstates labor. Journal of Economic Perspectives, 33(2), 3-30.
105 Ton, Z. (2014). The good jobs strategy: How the smartest companies invest in employees to lower costs and boost profits. Houghton Mifflin Harcourt; Rodrik, D., & Sabel, C. (2019). Building a good jobs economy. Harvard Kennedy School Faculty Research Working Paper. (No.20-001).

Ekonomiler büyüdükçe iktisadi aktivitenin ağırlık merkezi sanayiden hizmetler sektörüne doğru kaysa da birçok iktisatçı ve uluslararası kurum, büyümeyi ve rekabetçiliği diri tutabilmek için sanayiyi ihmal etmemek gerektiğini vurgular. Bununla birlikte son yıllarda hizmetler sektörü güdümlü bir kalkınma modeli ciddi bir alternatif olarak ön plana çıkmaya başladı.[106] Hiç kuşkusuz sanayi, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için halen kilit önemini korusa da hizmetler sektörünün ekonomik ilerlemedeki nüfuz gücü artıyor. Hizmetler sektörü eskiden uluslararası ticarete konu olmayan, verimliliği ve yenilikçilik potansiyeli düşük bir sektör olarak görülürdü. Hizmetler sektörünün birçok alt kolu halen böyle olmakla birlikte sektörün belli alt dallarının uluslararası ticarette ve teknolojik gelişimde ciddi mesafeler kat ettiğini göz ardı etmemek lazım. Bu bağlamda hizmetler sektörü, ekonomik gelişme için önemli fırsatlar sunuyor.

Küreselleşme ve dijitalleşme sayesinde birçok hizmet için ihracat fırsatları ortaya çıktı. Küresel çapta hizmet ihracatı 8 trilyon dolar sınırına ulaştı. 2005'ten bu yana küresel ölçekte mal ihracatı 2,26 kat artış kaydederken hizmet ihracatı ise 2,96 kat arttı. Hizmet ihracatı bazının düşük olması büyüme hızı açısından bir avantaj olmasının yanı sıra mal ticaretine yönelik son yıllarda artan korumacı önlemlerin uluslararası ticareti yavaşlatması da hizmet ihracatının mukayeseli büyüme hızını ön plana çıkarıyor.

Türkiye'de de son yıllarda hizmet ihracatı oldukça etkileyici bir ivme yakaladı. 2016-2023 yılları arasında hizmet ihracatı iki kat artarak 56,6 milyar dolar seviyesine ulaştı. Mal ticaretinden farklı olarak Türkiye, hizmet ticaretinde istikrarlı biçimde fazla veren bir ülkedir. Türkiye 2016-2023 döneminde yılda ortalama 8,6 milyar dolar hizmet ticareti fazlası verdi.

Hizmetler sektöründe ihracat imkânları sadece büyük ölçekli şirketlerle sınırlı kalmıyor; KOBİ'ler ve yeni girişimler için de dijitalleşmenin getirdiği avantajlar ve küresel pazarlara erişim kolaylığı sayesinde önemli fırsatlar sunuyor. Ulusal pazarlar için üretilmiş dijital hizmetler ve uygulamaların çok ciddi bir değişken maliyete maruz kalmadan diğer ülkelere ihraç edilebilir hale getirilmesi, özellikle KOBİ'ler ve yeni girişimlerin kâr marjlarını ve ölçeklerini büyütebilmeleri açısından büyük bir cazibeye sahiptir. Küresel pazarlara kolay uyarlanabilir hizmetler üreten şirketler, ulusal pazar için katlandıkları maliyetlere makul eklemelerle hizmet uygulamalarını yurt dışına satabilirler. Özellikle e-ticaret platformları, finansal teknoloji üreticileri, danışmanlık hizmeti sağlayıcıları, medya ve içerik üreticileri sundukları hizmet paketlerinde dil değişiklikleri veya küçük çaplı yerelleştirme uyarlamaları yaparak ihracat için önemli bir kaldıraç etkisi oluşturabilirler.

106 Hallward-Driemeier, M., & Nayyar, G. (2017). Trouble in the making?: The future of manufacturing-led development. Washington, D.C.: World Bank; Nayyar, G., Hallward-Driemeier, M., & Davies, E. (2021). At your service?: The promise of services-led development. Washington, D.C.: World Bank; World Trade Organizaiton, (2023). Harnessing services trade for sustainable growth. Cenevre: WTO; Baldwin, R., & Forslid, R. (2023). Globotics and development: When manufacturing is jobless and services are tradeable. World Trade Review, 22(3-4), 302-311.

Hizmetler sektörünün ilave istihdam olanakları sunma kapasitesinin sanayi sektörüne kıyasla daha yüksek hale gelmesi, günümüzde hizmetler güdümlü bir ekonomik gelişme modelinin cazibesini artıran bir başka unsur olarak dikkat çekiyor. Yüksek verimlilik ve akıllı otomasyon teknolojilerinin etkisiyle sanayi sektörü eskiye kıyasla istihdam oluşturma açısından daha sınırlı imkânlar sunabiliyor. Korumacı politikalar ve küresel tedarik zincirlerindeki değişimler de bazı ülkelerde sanayi istihdamını olumsuz etkileyebiliyor. Gelişmekte olan ülkeler normal şartlarda istihdamı artırmak için üretimde emek-yoğun teknikleri tercih edecek olsalar da küresel rekabet ortamında şirketler dezavantajlı bir pozisyona düşmemek adına sermaye-yoğun üretim yöntemlerine uyum sağlamak zorunda kalıyorlar. Küresel değer zincirlerindeki katı kalite standartları, vasıfsız işgücünün sermaye ve vasıflı işgücü ile ikame edilmesini teşvik ediyor. Sonuç olarak gelişmekte olan ülkelerde dahi imalat sanayi daha beceri ve sermaye yoğun hale gelerek, özellikle küresel ölçekteki rekabetçi segmentlerde, büyük miktarda işgücünü çekme kabiliyetini kaybetti. [107] Dijitalleşme ve otomasyon, hizmetler sektöründeki bazı meslek gruplarının istihdam hızını olumsuz etkilese de yeni nesil teknolojilerin gelecek yıllarda ortaya çıkaracağı yeni iş kollarının ağırlıklı olarak hizmetler sektöründe olması bekleniyor. Bu eğilim, hizmetler sektörünü ekonomik gelişmeyi daha istihdam dostu hale getirmek açısından avantajlı kılıyor. [108]

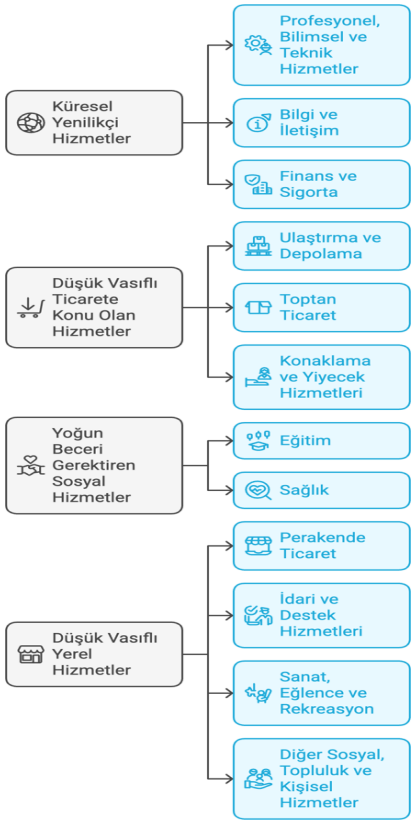
Hizmetler sektöründe son yıllarda öne çıkan bir diğer önemli gelişme, inovasyon ve teknolojinin hızlı ilerlemesidir. Telekomünikasyon, bilişim, e-ticaret ve fintek gibi hizmetler oldukça yenilikçi çözümler ve hızlı bir teknolojik gelişim performansı sergileyerek üretkenlik artışına destek veriyorlar. Yapay zekâ teknolojisindeki ilerlemeyle birlikte hizmetler sektörünün daha yenilikçi olacağı ve üretkenlik dostu hale geleceği öngörülüyor. Hizmetler sektörünün bu dijital yönünün yükselişi, ekonominin diğer alanlarına da sirayet eden bir özelliğe sahiptir. Yapılan çalışmalar, hizmetler sektöründeki yeniliklerin sanayi şirketlerinin verimliliği üzerinde de olumlu etkiler doğurduğunu gösteriyor. [109]

Hizmetler sektörünün yenilik ve teknolojik gelişim noktasında diğer sektörleri besleyebilmesi açısından sektörün kompozisyonuna bakmakta fayda var. Dünya Bankası'nın hizmetler sektörünün yükselişiyle ilgili 2021 yılında yayımladığı raporda hizmetler sektörü dört ana kategoride ele alınıyor: Küresel yenilikçi hizmetler, düşük vasıflı hizmetler, vasıflı sosyal hizmetler ve düşük vasıflı yerel hizmetler (bkz. Şekil 1). [110]

107 Rodrik, D., & Sandhu, R. (2024). Servicing development: productive upgrading of labor-absorbing services in developing economies (No. w32738). National Bureau of Economic Research.
108 Rodrik, D., & Stiglitz, J.E. (2024). A new growth strategy for developing nations. https://drodrik.scholar.harvard.edu/publications/new-growth-strategy-developing-nations
109 Randhawa, K., & Scerri, M. (2015). Service innovation: A review of the literatüre. İçinde: Agarwal, R., Selen, W., Roos, G., Green, R. (Ed.) The Handbook of Service Innovation. Londra: Springer, s. 27-51. Opazo-Basáez, M., Vendrell-Herrero, F., & Bustinza, O. F. (2022). Digital service innovation: a paradigm shift in technological innovation. Journal of Service Management, 33(1), 97-120. Golara, S., & Dooley, K. J. (2024). Service Activity and Patented Innovation in Manufacturing Firms. Production and Operations Management, 33(3), 663-681
110 Nayyar, G., Hallward-Driemeier, M., & Davies, E. (2021). At your service?: The promise of services-led development. Washington, D.C.: World Bank.

Bilgi ve iletişim teknolojileri, fintek ve profesyonel hizmetler gibi küresel yenilikçi hizmetler, yüksek Ar-Ge ve sermaye yatırımlarına sahip olup vasıflı çalışan istihdamı ile ön plana çıkıyor. Bu sektörler uzaktan yöntemlerle uluslararası ticarette yoğun şekilde yer alırken diğer sektörler üzerinde de güçlü bağlantıları bulunuyor. Ulaştırma ve depolama hizmetleri, toptan ticaret ve konaklama ve yiyecek hizmetlerini içine alan düşük vasıflı hizmetler ise dış ticaret potansiyeline sahip olmakla birlikte uluslararası rekabetin daha yoğun olması nedeniyle kâr marjlarının görece düşük kaldığı ve ağırlıklı olarak düşük vasıflı çalışanlara dayalı bir alt koldur. Eğitim ve sağlık hizmetleri gibi vasıflı sosyal hizmetler ise önemli oranda vasıflı çalışan istihdamına dayalı faaliyet gösteren ve yabancı öğrenciler, uzaktan eğitim modülleri ve sağlık turizmi yoluyla kısmen ticareti yapılabilen bir daldır. Düşük vasıflı yerel hizmetler; perakende ticaret, idari ve destek hizmetleri, eğlence ve dinlenme hizmetlerini kapsar. İdari ve destek hizmetleri dışında bu hizmetlerin diğer sektörlerle bağlantısı zayıftır ve dış ticarete konu olma potansiyelleri de düşüktür.

Şekil 1. Hizmetler Sektörünün Kolları



Türkiye, hizmetler sektörünün bu ilk üç alanında son yıllarda kayda değer bir gelişim çizgisi yakalamakla birlikte sektör ağırlıklı olarak düşük vasıflı yerel hizmetlerde yoğunlaşıyor. Genç nüfusun, yükselen orta sınıf ve sosyal medya kullanımı tercihlerinin dışarıda yemek yeme, sosyalleşme ve eğlenme alışkanlıklarını tetiklemesi, girişimcilerin bu alana yaptıkları yatırımların çok hızlı artmasını beraberinde getiriyor. Bu tip hizmet yatırımları, iç tüketim üzerinden ekonomik büyümeyi destekleme ve istihdam oluşturma gibi olumlu katkıları olsa da verimlilik artışı, ihracat ve nitelikli işler gibi daha dinamik etkiler üzerinden ekonomik gelişmeyi etkileme ihtimali zayıftır. Hizmetler sektörünün dönüştürücü gücü başta küresel yenilikçi hizmetler olmak üzere ilk üç alan için geçerlidir.

Türkiye'nin hizmet ihracatında taşımacılık sektörü öne çıkarken bunu resmi hizmetler izliyor. Küresel yenilikçi hizmetlerde ise telekomünikasyon, bilgisayar ve bilgi hizmetlerini sigorta ve finansal teknolojiler sektörleri takip ediyor. İhracat kompozisyonunun yanı sıra bilgi ve iletişim hizmetlerinin GSYH'den aldığı payın yaklaşık 2,5 puan olduğu dikkate alındığında Türkiye'nin finansal kaynaklarını ve beşerî sermayesini hizmetler sektörü içerisinde küresel yenilikçi hizmetlere daha fazla aktarmasının ekonomik gelişme için daha faydalı olacağı sonucu ortaya çıkıyor. Zira düşük vasıflı yerel hizmetlere girişimci ilgisinin aşırı olması ve buraya ayrılan finansal kaynaklar, belli bir aşamadan sonra piyasada aşırı kapasite ve doygunluğa neden olarak kaynak israfına yol açıyor. Bu eğilim, ekonomiyi iç tüketime dayalı hale getirerek tasarruf eğilimini de köreltiyor. Küresel yenilikçi hizmetler geliştirmeye yönelik olarak gençlerin teknopark ve kuluçka merkezlerine olan ilgisinin artması not edilmesi gereken bir gelişmedir. Teknopark ve kuluçka merkezlerindeki genç girişimcilerin ağırlıklı olarak hizmetler sektöründeki yüksek katma değerli ve ihracata açık alanlara yöneldikleri gözleniyor. Bu girişimlerin mikro ve makro ölçekli etkileriyle ilgili bir ayrıştırma yapmak faydalı olacaktır.

Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de genç girişimciler ve girişim odaklı şirketler, yatırımların erken aşamalarında projelerin ve şirketlerin uluslararası yatırımcılara satışı konusunda bir eğilim gösteriyor. Bu durum girişimciler açısından finansal kazanç sağlasa da ilgili teknolojik gelişmelerden ülke ekonomisinin yeterli düzeyde faydalanamaması gibi olumsuz sonuçlar doğurabiliyor. Bu tür satın almalar serbest girişimciliğin bir parçası olmakla birlikte Türkiye'nin, bazı kritik ve stratejik sektörlerde gelecek vaat eden girişimlerin millî imkânlarla büyüyerek küresel şirketler haline gelmesi ve/veya doğru zamanda doğru yabancı ortaklıklarla yola devam etmesine yönelik makro ölçekte bir stratejisinin olması, ekonominin geleceği açısından hayati önem taşıyor.

Hizmetler sektörünün inovasyon, ihracat ve istihdama yönelik olarak sunduğu fırsatlara ve kaydettiği ve iyileşmelere rağmen Türkiye'nin ekonomik ilerlemesinin daha istikrarlı ve dışarıya daha az bağımlı halde ilerleyebilmesi için sanayi sektörünün gelişimine duyulan ihtiyaç azalmış değildir. Sanayi ile hizmetler arasındaki etkileşimin artmasına yönelik stratejiler ve politikalar, Türkiye ölçeğinde bir ülkenin ekonomik beklentilerini daha sağlam biçimde karşılayabilir.

6. KURUMLAR VE POLİTİKALAR

6.1. KURUMLAR VE EKONOMİK İLERLEME

Kurumlar, ülkeler arasındaki refah farklarını belirleyen en temel unsurlardan biridir.. Kurumlar dendiğinde akılda hemen bazı somut şeyler canlansa da net bir resmin ortaya çıkmaması normaldir. Zira iktisat literatürünün de konuya yaklaşımından anlaşılacağı üzere kurumlar oldukça geniş bir kavramdır ve kamu binaları, bakanlıklar ve bürokratlar gibi akıllara ilk gelen şeylerle sınırlı değildir.

Bu literatürün şekillenmesinde çok önemli katkıları bulunan Douglass North, kurumları şöyle tanımlar: *"Kurumlar, siyasal, ekonomik ve toplumsal etkileşimleri yapılandıran, insanlar tarafından tasarlanmış sınırlamalardır. Hem gayri resmi sınırlamaları (yaptırımlar, tabular, gelenekler, görenekler ve davranış kuralları) hem de resmi kuralları (anayasa, yasalar, mülkiyet hakları) kapsarlar. Tarih boyunca, insanlar tarafından düzen yaratmak ve alışverişte belirsizliği azaltmak için tasarlanmışlardır. Ekonominin standart sınırlamalarıyla birlikte, seçenekler kümesini tanımlar ve bu nedenle işlem ve üretim maliyetlerini, dolayısıyla ekonomik faaliyetlere katılmanın kârlılığını ve uygulanabilirliğini belirlerler. Kurumlar, geçmişi şimdiyle ve gelecekle bağlayarak kademeli olarak evrilir; bu nedenle tarih, büyük ölçüde kurumsal evrimin bir hikâyesidir ve ekonomilerin tarihsel performansı, ancak ardışık bir hikâyenin parçası olarak anlaşılabilir. Kurumlar, bir ekonominin teşvik yapısını sağlar; bu yapı evrildikçe, ekonomik değişimin yönünü büyüme, durgunluk veya gerilemeye doğru şekillendirir."* [111]

Daron Acemoğlu ve James Robinson, "Ulusların Düşüşü" adlı kitaplarında kurumları iki ana kategoriye ayırır: Kapsayıcı kurumlar ve dışlayıcı kurumlar. [112] Kapsayıcı bir kurumsal yapıda mülkiyet hakları titizlikle korunur, sözleşmeler güvence altındadır, hukukun üstünlüğü etkin bir şekilde işler, yasama, yürütme ve yargı erkleri arasında kuvvetler ayrılığı mekanizması güçlü bir biçimde uygulanır. Karar alma süreçleri dar bir elit zümrenin elinde değildir. Mal ve hizmet piyasaları ile emek piyasalarında rekabetin adil koşullarda işlemesine özen gösterilir. Böylece ekonomik ve sosyal fırsatların herkes için mümkün olduğunca erişilebilir olması amaçlanır. Özetle kapsayıcı kurumlar, bir yandan karar alma ve uygulama süreçlerini daha demokratik kılar, diğer yandan iktisadi aktörleri beşerî sermaye gelişimi, fiziki sermaye yatırımları ve inovasyon gibi verimli faaliyetlere yönlendirir. Dışlayıcı kurumlar ise kaynaklarını uzun vadede daha verimli alanlara yönlendirmeyi hedefleyen iktisadi aktörlerin (şirketler, girişimciler, bilim insanları, çalışanlar) motivasyonunu düşürüp cesaretini kırarak, fırsat eşitliğini ortadan kaldırarak ve ekonomik ile siyasi gücün adil dağılımını engelleyerek ekonomik performansı düşürürler.

111 North, D. (1991). Institutions. Journal of Economic Perspectives, 5(1), s.97-112.
112 Acemoğlu, D. & Robinson, J. (2012). Ulusların Düşüşü. İstanbu: Doğan Kitap.

Konuya ilişkin yapılan bilimsel çalışmalar, kapsayıcı kurumların; Ar-Ge yatırmalarını ve yenilikleri teşvik ederek,[113] makroekonomik istikrarı sağlayarak,[114] şirketlerin dış finansmana erişim kısıtlarını azaltarak,[115] şirketlerin büyüme potansiyelini yukarıya taşıyarak,[116] teknoloji transferi ve doğrudan yabancı yatırımları ülkeye daha fazla çekerek[117] ve ihracatı miktar ve katma değer açısından arttırarak[118] ekonomik ilerlemeyi desteklediğini ortaya koyuyor. Literatürdeki yüzlerce çalışmanın da işaret ettiği üzere kurumların ekonomi üzerindeki etkileri göz ardı edilemeyecek bir seviyededir. Dolayısıyla, ekonomik büyüme ve gelişmenin kökenlerini farklı unsurlarda arayan sosyal bilimciler dahi belli ölçülerde kurumların önemini vurgu yaparlar.

Kurumların etkileri tartışmasındaki en temel sıkıntılardan biri, bu literatürün çok büyük kısmının konuyu Batı merkezci bir yaklaşımla ele almalarıdır. Batı'nın Sanayi Devrimi'ni daha önce yaşamasının ve Doğu ile arasındaki farkı nasıl bu kadar açabildiğinin cevabı, saat gibi çalışan kurumlarda aranır. Bu kurumların Batılı ülkelerdeki özel koşullarla ortaya çıktığı belirtilir. Gelişmekte olan ülkelerin Batı'yı yakalaması için bu Batılı kurumları kopyalamaları/taklit etmeleri önerilir. Kurumlar, ekonomik ilerleme için göz ardı edilemeyecek bir öneme sahip olmakla birlikte bu tür bir Batı merkezci yaklaşımın sorunlu olduğunu vurgulamak gerekir. Birincisi, kapsayıcı kurumlar Batılı ülkelerin icat ettiği veya yalnızca onlara atfedilecek bir olgu değildir. Coğrafi Keşifler ve Sanayi Devrimi gibi kritik eşiklerden önceki tarihi yok sayan bir anlayışla analiz yapmanın insanlığa çok da faydası olmayacaktır.

113 Alam, A., Uddin, M., & Yazdifar, H. (2019). Institutional determinants of R&D investment: Evidence from emerging markets. Technological Forecasting and Social Change, 138, 34-44. Wu, J., Wu, Z., & Zhuo, S. (2015). The effects of institutional quality and diversity of foreign markets on exporting firms' innovation. International Business Review, 24(6), 1095-1106. Lee, C. C., Wang, C. W., & Ho, S. J. (2020). Country governance, corruption, and the likelihood of firms' innovation. Economic Modelling, 92, 326-338. Donges, A., Meier, J. M., & Silva, R. C. (2023). The impact of institutions on innovation. Management Science, 69(4), 1951-1974.

114 Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J., & Thaicharoen, Y. (2003). Institutional causes, macroeconomic symptoms: volatility, crises and growth. Journal of Monetary Economics, 50(1), 49-123. Subramanian, A., & Satyanath, S. (2004). What determines long-run macroeconomic stability? Democratic institutions. IMF Working Paper No. 2004/215. Lavigne, R. (2011). The political and institutional determinants of fiscal adjustment: Entering and exiting fiscal distress. European Journal of Political Economy, 27(1), 17-35.

115 Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (1998). Law, finance, and firm growth. Journal of Finance, 53(6), 2107-2137. Demirgüç-Kunt, T. B. A., & Levine, R. (2005). Law and firms' access to finance. American Law and Economics Review, 7(1), 211-252. Acemoglu, D., & Johnson, S. (2005). Unbundling institutions. Journal of political Economy, 113(5), 949-995.

116 Laeven, L., & Woodruff, C. (2007). The quality of the legal system, firm ownership, and firm size. Review of Economics and Statistics, 89(4), 601-614. Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2006). The influence of financial and legal institutions on firm size. Journal of Banking & Finance, 30(11), 2995-3015. Fisman, R., Guriev, S., Ioramashvili, C., & Plekhanov, A. (2024). Corruption and firm growth: evidence from around the world. The Economic Journal, 134(660), 1494-1516.

117 Acemoglu, D., Antràs, P., & Helpman, E. (2007). Contracts and technology adoption. American Economic Review, 97(3), 916-943. Daude, C., & Stein, E. (2007). The quality of institutions and foreign direct investment. Economics & Politics, 19(3), 317-344.

118 Levchenko, A. A. (2007). Institutional quality and international trade. Review of Economic Studies, 74(3), 791-819. Nunn, N. (2007). Relationship-specificity, incomplete contracts, and the pattern of trade. Quarterly Journal of Economics, 122(2), 569-600. Faruq, H. A. (2011). How institutions affect export quality. Economic Systems, 35(4), 586-606. Sweet, C. M., & Maggio, D. S. E. (2015). Do stronger intellectual property rights increase innovation?. World Development, 66, 665-677.

Doğu medeniyetleri, 16-17. yüzyıllardan önce adaleti, bilimi, gelir dağılımını, yenilikleri ve ticareti önemseyen ve bu konularda kayda değer başarılar yakalayan kurumlara sahipti. Hulefâ-yi Râşidîn döneminde temelleri atılan Divan sistemi, Çin'de ilk örnekleri 7. yüzyılda görülen İmparatorluk Kamu Hizmeti Sınavı (Keju), Abbasilerin Beytü'l-Mâl ve Beytü'l-Hikme kurumları, Orta Çağ İslam dünyasındaki commenda akitleri, Moğollar döneminde Avrasya bölgesinde ticari hayatı besleyen Yam (posta/haberleşme) teşkilatı, Selçuklulardaki İkta sistemi, Osmanlı İmparatorluğu dönemindeki devşirme sistemi ve vakıflar ve daha nice kurumsal mekanizma, ekonomik refahın çok uzun yıllar kapsayıcı biçimde Doğu medeniyetlerinde birikmesine imkân sağlamıştır. [119]

Bu karşılaştırmaları yaparken de konuya nostaljik biçimde yaklaşmamak gerekir. Doğu medeniyetlerinin bu tür kapsayıcı kurumları; iktisadi, siyasi ve sosyal gelişmelerin ihtiyaç duyduğu biçimde çeşitlendirememesi ve derinleştirememesi kaçınılmaz olarak ekonomik ilerlemenin hızını Batılılara kıyasla yavaşlatmıştır. Doğu medeniyetlerinin belli bir aşamadan sonra sınırları ve statükoyu muhafaza etme dürtüsüyle olaylara yaklaşması ve yeniliklere kendini kapamaları yanında bu dönemde Batılıların geri kalmışlığın çaresizliğinin de etkisiyle yeni şeylerin (ticaret rotaları ve kurumsal mekanizmalar) peşinde koşmaları ve kritik dönemeçlerde gözü pek biçimde kararlar vermeleri, küresel ekonominin merkezinin Batı'ya kaymasına neden oldu.

Batılıların 16-17. yüzyıllardan itibaren her şeyi çözdüğünü ve kurumlarını 'İsviçre saati' ayarına getirdiğini düşünmek de oldukça naif bir değerlendirme olacaktır. Batı, çok erdemli ve âkil olduğu için bir anda kurumlarını daha demokratik ve kapsayıcı hale getirmemiştir. Zira kurumlar bir anda kurulmaz ve bir anda yıkılmazlar. Batı dünyası, kurumlarını tedrici biçimde geliştirerek ekonomik büyümesini yukarılara taşımaya başarmıştır.

Bugün birçok iktisatçının ve uluslararası kurumun ekonomik gelişme için olmazsa olmazları arasında yer alan fikri mülkiyet haklarının korunması meselesi, çok uzun yıllar Batı'da sorun olmuştur. Bugün Çin'i teknoloji hırsızlığı ve adil rekabete uygun olmayan politikalarla suçlayan Batılıların, Sanayi Devrimi'nin şafağında benzer politikalar uyguladıkları unutulmamalıdır.[120] Bazı önemli çalışmaların da gösterdiği üzere 18-19. yüzyıllardaki patent sistemi gibi kurumsal mekanizmaların yenilikleri teşvik etmedeki rolleri de sınırlıydı.

119 Örnekler için bakınız: Hobson, J.M., (2007). Batı medeniyetinin doğulu kökenleri. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları. Starr, F.S., (2019). Kayıp aydınlanma: Orta Asya'nın altın çağı. İstanbul: Kronik Kitap. Masselos, J., Asya'nın büyük imparatorlukları: Pasifik'ten Balkanlar'a dünya tarihine damga vuranlar. İstanbul: Kronik Kitap. Hodgson, M.G.S., (2022). İslam'ın serüveni. İstanbul: Phoneix Yayınevi. Zakarol, A., (2024). Batı'dan önce: Doğu Asya düzenlerinin yükselişi ve düşüşü. İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları.

120 Chang, H. J., 2003). Kalkınma reçetelerinin gerçek yüzü. İstanbul: İletişim Yayınları; Yülek, M. (2019). Ulusların yükselişi: İmalat, ticaret, sanayi politikası ve ekonomik kalkınma. İstanbul: Kronik Kitap.

Özetle, Batılılar şu anki kurumsallık seviyelerine bir anda ulaşmamıştır. Bu seviyelere gelirken de arkalarında çok büyük enkazlar bırakmışlardır. Afrika'daki köle ticareti ve Latin Amerika'daki Mita (yerlileri madenlerde zorla çalıştırma) sistemi gibi Batılı ülkelerin sömürgecilik döneminde uyguladıkları vahşi uygulamaların sadece geçmişte değil bugün dahi o bölgelerin ekonomik refahında olumsuz etkiler oluşturmaya devam ettiği verilerle ispatlanmıştır.[121] Kâğıt üzerinde emperyalizm ve sömürgecilik bitmiş olsa da Batılıların sömürü kalıpları bugün de kendini hissettirmeye devam ediyor. Bu konuya ilişkin yapılan bir çalışmanın sonuçlarına göre, 1990-2015 döneminde gelişmiş ülkeler diğer ülkelerden yaklaşık toplam 242 trilyon dolar değerinde kaynak sömürmüştür.[122]

Kurumların etkileri değerlendirilirken bir diğer dikkat edilmesi gereken mesele, bu etkilerin doğrusal ve homojen olmamasıyla ilintilidir. Araştırmalar, iddia edildiğinin aksine Sanayi Devrimi'nin ilk yıllarında patent sisteminin buluşları ve yenilikleri teşvik etmedeki rolünün oldukça sınırlı olduğunu gösteriyor. [123]Gelişmekte olan ülkeler, kalkınma sürecinin ilk aşamalarında gelişmiş ülkelerin teknolojilerini taklit ederek verimlilik ve büyümelerini artırabilecekleri için güçlü bir fikri mülkiyet hakları koruması bu ülkelerin dezavantajına olur. Ancak ülkeler geliştikçe, verimlilik ve büyüme rakamlarını daha da yukarı çekebilmek için inovasyon odaklı bir ekonomik yapıya ihtiyaç duyarlar. Bu aşamada kurumsal yapının, patent ve faydalı modelleri daha titiz bir biçimde koruması gerekir. [124]

Ekonomik olarak daha düşük gelişim seviyesinde bulunan bir ülke için gelişmiş ülkelerin teknolojilerini taklit etmek, yerli yeniliklere kaynak ayırmaktan daha yüksek ekonomik getiri sağlayabilir. Bu durum, fikri mülkiyet haklarının daha esnek bir şekilde korunmasına yönelik bir eğilim oluşturabilir. Ancak ülkenin teknolojik kapasitesi belirli bir eşiği aştığında, taklitten sağlanan faydalar yerini yenilikten doğan kazanımlara bırakır. Böylece ekonomik gelişmişlik düzeyi arttıkça fikri mülkiyet haklarının korunması da giderek daha önemli hale gelir. Çok gevşek bir patent koruma sistemi yenilik yapmanın cazibesini azaltabildiği gibi, aşırı sıkı bir sistem de geriden gelen şirketlerin patent sahibi ile rekabet etmesini güçleştirerek Joseph Schumpeter'in 'yaratıcı yıkım' sürecinde bahsettiği türdeki yeniliklerin önünü kesebilir. [125]

121 Nunn, N. (2008). The long-term effects of Africa's slave trades. Quarterly Journal of Economics, 123(1), 139-176. Dell, M. (2010). The persistent effects of Peru's mining mita. Econometrica, 78(6), 1863-1903.
122 Hickel, J., Dorninger, C., Wieland, H., & Suwandi, I. (2022). Imperialist appropriation in the world economy: Drain from the global South through unequal exchange, 1990–2015. Global Environmental Change, 73, 102467.
123 Moser, P. (2005). How do patent laws influence innovation? Evidence from nineteenth-century world's fairs. American economic review, 95(4), 1214-1236. Moser, P. (2012). Innovation without patents: Evidence from World's Fairs. The Journal of Law and Economics, 55(1), 43-74.Lerner, J. (2009). The empirical impact of intellectual property rights on innovation: Puzzles and clues. American Economic Review, 99(2), 343-348.
124 Chen, Y., & Puttitanun, T. (2005). Intellectual property rights and innovation in developing countries. Journal of Development Economics, 78(2), 474-493.
125 Furukawa, Y. (2010). Intellectual property protection and innovation: An inverted-U relationship. Economics Letters, 109(2), 99-101.

Kurumların farklı dönemlerde, farklı gelişmişlik seviyelerinde ve çeşitli koşullarda farklı etkiler yaratabileceği gerçeği, yalnızca patent sistemine özgü olmayıp diğer kurumsal dinamikler için de geçerlidir.Bugün birçokları tarafından en yenilikçi ve en gelişmiş ekonomi olarak gösterilen ABD, nasıl ki kalkınma merdiveninin ilk basamaklarına tırmanırken bugünkü kadar kapsayıcı kurumlara sahip değildiyse bugünün hızlı büyüyen gelişmekte olan ülkelerinin de bir anda aynı nitelikte bir kurumsal yapıya ulaşmalarını beklemek ve hatta bu kurumların kalkınmanın daha alt basamaklarında büyüme üzerinde aynı etkiyi oluşturmasını beklemek doğru değildir.[126]

Konunun bu kısmı şu şekilde özetlenebilir: (1) Ülkelerin kurumsal yapıları, ekonomik refah farklılıklarını açıklamada oldukça belirleyici bir role sahiptir. (2) Kurumların etkisi doğrusal ve tek tip değildir; zamana ve koşullara bağlı olarak farklılık gösterir. (3) Kurumsal yapının gelişmesi ve daha kapsayıcı hale gelmesi zaman alır; süreç aşamalı bir biçimde ilerler.

Öngörülebilirliği artıran, hukuk sisteminin adil ve hızlı biçimde işlemesini sağlayan, karar alma mekanizmalarına katılımı teşvik eden, denge ve denetim sisteminin etkin biçimde çalışmasına fırsat veren, kamu kaynaklarının etkin kullanımına riayet eden, sivil toplumun gelişiminin önünü açan, iktisadi ve ticari hayatın gelişim hızına uygun biçimde gerekli düzenleyici ve teşvik edici unsurları proaktif biçimde tasarlayıp devreye alan, gelir ve servetin adil biçimde paylaşılabilmesi için fırsat eşitliği sağlayan bir kurumsal yapı; müreffeh, demokratik, barışçıl ve insan onuruna yakışır bir yaşam için gereklidir. Bu yapıyı süreklilik arz edecek biçimde geliştirmeyi başarabilen ülkelerin rakipleri karşısında daha rekabetçi hale geleceği ve ekonomik büyümeyi hızlandıracağı şüphesizdir. Fakat bu kurumsal yapının sadece Batılı normlarla sağlanabileceğini ve dolayısıyla Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin bu yapıyı taklit ederek yollarına devam etmesini önermek yanlış bir yaklaşımdır. Her ülkenin kendi iktisadi, sosyolojik, tarihi ve coğrafi altyapısını, deneyimlerini ve gerçeklerini dikkate alarak kurumsal yapısını önceki sayfalarda belirtilen hedefler doğrultusunda kapsayıcı hale getirmesi, daha verimli ve sürdürülebilir bir başarının anahtarı olabilir.

Türkiye, 2002'den sonra iktisadi, siyasi ve sosyal alanları kapsayan önemli reformlar gerçekleştirdi ve vesayetçi kurumsal yapının gücünü kırdı. Bu reformlar Türkiye'de ekonomik büyümeyi artırmakla kalmadı; insan haklarına saygıyı ve demokrasiyi güçlendirdi ve dezavantajlı kesimlerin süreçlere katılımını sağladı. Bu gelişmeleri sürdürülebilir kılmak için ekonomik gelişmenin her aşamasında ortaya çıkan reform ihtiyaçlarını karşılayabilmek gerekir. Çünkü belirli eşikler aşıldıktan sonra geçmişte yapılan reformların marjinal etkisi azalmaya başlar ve yeni reform gereksinimleri ortaya çıkar. Bu gereksinimlere zamanında ve yerinde cevap verebilecek kurumsal reformlar; verimlilik odaklı ekonomik büyümeyi korumak, refah artışını tabana yaymak, gençlere umut aşılayabilmek ve demokrasinin temellerini güçlendirmek için ön koşuldur.

126 Bu konuya ilişkin Çin özelindeki tartışmalar için bakınız: Ang, Y. Y. (2018). How China escaped the poverty trap. Ithaca, NY: Cornell University Press. Ang, Y. Y. (2020). China's gilded age: The paradox of economic boom and vast corruption. Cambridge: Cambridge University Press.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın da vurguladığı üzere orta gelir ve orta demokrasi tuzaklarına düşülmesini engellemek için 2010'lu yıllarda Türkiye'nin yeni nesil reformlara ihtiyacı vardı. [127]Fakat başta 2015'teki darbe teşebbüsü olmak üzere bu dönemde yaşanan siyasi çalkantılar ve Suriye iç savaşı gibi jeopolitik gelişmeler, politika yapıcıların odağının daha çok iç ve dış siyasete kaymasına neden olarak reformların beklenen kapsamda ve hızda gerçekleşmesini engelledi. Reform sürecindeki bu yavaşlama maalesef kurumsal gelişim ve ekonomik ilerleme üzerinde olumsuz etkiler doğurdu.

Yine de Türkiye, önceki bölümlerde bahsedilen fırsat pencerelerini değerlendirebilecek ülkelerin başında yer alıyor. Aradaki makası kapatmak için Türkiye, bundan sonra iktisadi, siyasi ve sosyal alanların gerektirdiği reformları hızlandırarak âtıl kaynaklarını daha verimli kullanmanın ve yeni rekabet avantajları elde etmenin önünü açabilir. Bu bağlamda daha demokratik bir anayasanın yürürlüğe girmesi, hukuk sisteminin daha adil ve hızlı karar almasına imkân sağlayacak şekilde yeniden yapılandırılması, kamuda israfın önlenmesi için denetim ve gözetim mekanizmalarının güçlendirilmesi, bürokrasiyi daha etkin kılacak uygulamaların kararlılıkla hayata geçirilmesi, vergi sisteminin daha adil hale getirilmesi, makro ölçekte çalışma barışını güçlendirecek yeni nesil uygulamalara yönelinmesi, sivil topluma kritik işlevlerini yerine getirebilmesi için daha fazla alan açılması başta olmak üzere kurumsal yapıyı daha kapsayıcı kılacak reformlar, Türkiye'nin dünyanın en büyük ilk 10 ekonomisinden biri olmasına imkân verecek bu da yalnızca bölgesel düzeyde değil küresel düzeyde örnek gösterilebilecek bir demokrasi düzeyine ulaşması ve toplumdaki her kesimden insanın yaşam memnuniyetini artırması açılarından önemli kazanımlar sağlayabilecektir. [128]

6.2. SANAYİ VE TEKNOLOJİ POLİTİKALARI[129]

Kapsayıcı kurumlar ekonomik ilerleme için gerekli bir koşul olmakla birlikte tek yeterli koşul değildir. Mülkiyet haklarının korunması, sözleşmelere uyulması, hukuk sisteminin düzgün işlemesi gibi kurumsal faktörler; bilim insanlarını, yeni girişimcileri ve şirketleri daha fazla Ar-Ge yatırımı yapmaya ve yenilikler için çaba harcamaya teşvik edebilir. Peki, kurumlar tamamen piyasa mekanizmasını dikkate alarak oyunun kurallarını çizdiğinde, teknolojik gelişimin yönünün tamamen piyasalar tarafından belirlenmesiyle ortaya çıkan yeniliklerin gerçekten verimliliği artırması, yeni iş olanakları oluşturması ve ekonomik refahı tabana yaymasından emin olunabilir mi? Bu soruya gönül rahatlığıyla evet demek kolay değildir.

127 Tuzağı reformlarla bozacağız," Milliyet, 22 Mayıs 2017, https://www.milliyet.com.tr/ekonomi/tuzagi-reformlarla-bozacagiz-2454565.
128 Bu önerilere ilişkin daha detaylı bilgiler için bakınız: MÜSİAD, (2012). Türkiye Cumhuriyeti Anayasa Önerisi. İstanbul, MÜSİAD Araştırma Raporlar.; MÜSİAD, (2015). İşletmeler ve Bürokrasi: 25 Yılda Bürokraside Ne Değişti?. İstanbul, MÜSİAD Araştırma Raporları.; MÜSİAD & UTESAV, (2024). Tüketim Ekonomisinden Kanaat Ekonomisine. İstanbul, MÜSİAD Araştırma Raporları.
129 Raporun bu kısmı şu çalışma baz alınarak hazırlanmıştır: Gür, N., (2024). Seçici ve hedef odaklı teşvik sistemi. İçinde: Tüketim Ekonomisinden Kanaat Ekonomisine. İstanbul, MÜSİAD Araştırma Raporları

Özellikle de karşımızda yapay zekâ gibi yeni teknolojiler varken. Bu noktada devletin sanayi ve teknoloji politikaları aracılığıyla oynayabileceği hayati rollerin olabileceği rahatlıkla söylenebilir.İş ve yatırım ortamını iyileştirmeye yönelik bu kurumsal unsurların yanı sıra politikalar da ülkeler arasındaki ihracat, ekonomik karmaşıklık ve büyüme performansı farklılıklarını açıklamada oldukça önemli etkilere sahiptir. Küreselleşme ve neo-liberalizmin yükselişte olduğu 1980-2008 döneminde devletin ekonominin yönünü ve hızını etkileyebilecek politikalarla piyasaların işleyişine karışmaması, neredeyse tüm dünyada bir norm haline getirilmeye çalışıldıysa da özellikle teknoloji ve sanayi politikalarının ne kadar önemli ve stratejik olduğu 2010'lu yıllarla birlikte yeniden ortaya çıktı. Devletin ekonomik açıdan verimsiz olduğu alanlar, aşırıya vardığı harcamalar ve hatta rekabet ortamını bozduğu politika uygulamaları olsa da ekonominin daha sağlıklı işleyebilmesi için devletin etkin müdahalelerine ihtiyaç olduğu da bir gerçektir. Çünkü piyasalar, neoliberal iktisadın öne sürdüğü gibi mükemmel işlemezler.

Öncelikle piyasa mekanizmasının dışsallıkları yönetmekte başarılı olmadığının altını çizmek gerekiyor. Dışsallık en yalın ifadesiyle bir ekonomik faaliyetin doğrudan tarafı olmayan gerçek veya tüzel kişilerin bu faaliyet sonucunda bir maliyete katlanmaları (negatif dışsallık) veya yarar sağlamaları (pozitif dışsallık) durumudur. [130] Bir piyasa sisteminde fiyatlar, kaynakların dağıtımının koordine edilmesinde ve mal ve hizmetlerin değeri hakkında üretici ve tüketicilere sinyal gönderilmesinde çok önemli bir rol oynar. Dışsallıklar ortaya çıktığında mal ve hizmetlerin fiyatları, bunların üretimi veya tüketimiyle ilgili gerçek maliyetleri veya faydaları tam olarak yansıtmaz. Bu da piyasa aksaklığına/başarısızlığına yol açar.

Ar-Ge faaliyetleri, pozitif dışsallığa örnek olarak gösterilebilir. Ar-Ge faaliyetleri, yüksek düzeyde belirsizlik içermesinin yanı sıra oldukça maliyetlidir. Ar-Ge faaliyetleri sonucunda ortaya çıkan bilimsel ve ticari çıktıların patent veya faydalı model gibi fikri mülkiyet hakları ile tam olarak korunması mümkün değildir. Çünkü bilgi rekabetçi değildir ve kolayca yayılabilir. Bir şirketin Ar-Ge ve yenilikçi faaliyetlerle ortaya koyduğu bilgi, diğerleri tarafından kullanılabilir. Böylece pozitif bir dışsallık ortaya çıkar. Ar-Ge faaliyetlerinin kendisine getirisinin ekonomide oluşan toplam getiriden (sosyal fayda) daha düşük olduğunu gören şirket, Ar-Ge'ye yeterli düzeyde kaynak ayırmayabilir. Bu eğilim genele yayıldığında toplam Ar-Ge harcamaları optimal düzeyin altında gerçekleşir. Ar-Ge yatırımlarına gereken kaynağı ayırmayan ülkelerde yeniliklerin ortaya çıkma olasılığı azalır, şirketler rekabet güçlerini korumakta zorlanır, verimlilik oranı düşer ve kaçınılmaz olarak ekonomi potansiyelinin altında büyür. İçsel büyüme modelleri (endogenous growth models), böyle bir durumda devletin müdahale ederek şirketleri Ar-Ge yatırımları yapmaya teşvik etmesini önerir. [131]

130 Laffont, J.J. (2008). Externalities. İçinde: Durlauf, S.N., & Blume, L.E., (Ed.). The New Palgrave Dictionary of Economics. Londra: Palgrave Macmillan. Yağmur, M.H. Dışsallık (Ekonomi). TÜBİTAK Ansiklopedi. https://ansiklopedi.tubitak.gov.tr/ansiklopedi/dissallik_ekonomi.
131 Aghion, P., & Howitt, P. W. (2008). The economics of growth. Cambridge, MA: MIT Press. Acemoğlu, D. (2008). Introduction to modern economic growth. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Devlet sadece dışsallıklarda olduğu gibi bir piyasa aksaklığını/başarısızlığını düzeltmek için teşvik mekanizmasıyla müdahale etmez. Devlet yüksek sabit yatırımlar, çeşitli riskler ve yeterli kâr düzeyine ulaşmak için uzun süre bekleme zorunluluğu gibi nedenlerden özel sektörün girmeye istekli olmadığı durumlarda doğrudan piyasa yapıcı bir rol üstlenebilir.[132] Hükümetlerin, iklim değişikliğiyle mücadele kapsamında güneş, rüzgâr ve hidroelektrik gibi yenilenebilir enerji kaynaklarının üretimini ve yaygınlaşmasını teşvik eden çeşitli kamu programları ve girişimleri uygulamaya koyması, bu duruma bir örnektir.

Devlet, bu görevlerin yanı sıra piyasalarda koordinasyonu sağlayıcı bir rol de üstlenebilir. Bir ürünün veya teknolojinin geliştirilmesi için ekonomide birden fazla paydaşın bir araya gelmesi gerektiğinde, devlet, üniversite-sanayi iş birliğini teşvik edebilir veya şirketlerin ortak bir hedef doğrultusunda konsorsiyum oluşturmasını destekleyerek süreci yönlendirebilir. Örneğin, ülkemizde yerli elektrikli araç üretimi amacıyla kurulan Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG) projesinde, devletin belirgin bir biçimde koordinasyon sağlayıcı bir rol üstlendiği görülüyor.

Üretim ve teknolojik gelişimi teşvik ederken devletin yerine getirdiği farklı işlevler ve gerçekleştirdiği harcamalar özel sektörü ikame eden değil; tamamlayıcı olmayı amaçlamalıdır. Bu amaç doğrultusunda doğru stratejiler ve politikalar hayata geçirildiğinde kamu ve özel sektör arasında ortaya çıkacak denge ve sinerji ekonominin daha hızlı ve istikrarlı büyümesini sağlar. 'Girişimci Devlet (Entrepreneurial State)' kitabının yazarı Mariana Mazzucato, kamu-özel sektör arasındaki bu etkileşime dair çarpıcı bir örnek sunuyor.[133] Günümüzde teknoloji denildiğinde birçok insanın aklına gelen ilk şeylerden biri akıllı telefonlardır. Bu teknolojik cihaz, 'akıllı' olarak nitelendirmemizi sağlayan çok sayıda teknolojiyi içerir: Mikroçipler, internet, GPS, dokunmatik ekranlar ve sesle çalıştırılan asistanlar. Bu teknolojilerin tümü zamanında devlet teşvikleri ile finanse edilen Ar-Ge projeleri sonucunda ortaya çıkmıştır. İlk aşamada kullanım alanları farklı—daha çok savunma sanayi odaklı—olan bu teknolojiler, zamanla özel sektör tarafına yayılmaya başlamış ve sonuç olarak 2000'li yılların ortalarından itibaren akıllı telefonların temelini oluşturmuştur.

Devletin sanayi ve teknoloji alanlarına verdiği teşviklerin daha fazla yaygınlaşması yalnızca yapısal nedenlerle de açıklanamaz. Dönemsel gelişmeler de devletin ekonomideki rolünün derecesini etkiler. Bu açıdan tekno-ekonomik paradigma değişim dönemlerinde genel olarak devletin sanayi ve teknoloji politikaları aracılığıyla ekonomi üzerindeki etkisinin arttığı gözlenir. 2010'lu yıllarla birlikte devletin ekonomi üzerindeki artan müdahaleciliği 2008 Küresel Finans Krizi'nin yanı sıra akıllı otomasyon teknolojileri öncülüğünde değişen tekno-ekonomik paradigma ile yakından ilişkilidir.

132 Mazzucato, M. (2016). From market fixing to market-creating: a new framework for innovation policy. Industry and Innovation, 23(2), 140-156
133 Mazzucato, M. (2013). The entrepreneurial state: Debunking public vs private sector myth. Londra: Anthem Press.

Yapay zekâ, otonom robotlar, 3D yazıcılar, nesnelerin interneti, hassas sensörler, blok zincir ve büyük veri gibi akıllı otomasyon teknolojileri; üretimden lojistiğe, insan kaynaklarından finansmana kadar ekonomik yapının her noktasını değiştiriyor ve hatta dönüştürüyor.[134]

Küresel ekonomi, Sanayi Devrimi'nden bu yana yaklaşık her 40 yılda bir yeni bir tekno-ekonomik paradigmaya geçiş yapmıştır. Bu dönüşümler, mevcut sektörleri ve iş modellerini köklü biçimde değiştirirken aynı zamanda daha önce var olmayan ürünlerin, hizmetlerin ve iş alanlarının ortaya çıkmasına da zemin hazırlar.[135] Bunun yanı sıra, ülkeler arasındaki rekabet mücadelesini şiddetlendirir. Çünkü bu süreç hem gelişmiş ülkeler hem de geriden gelenler için belirli fırsat pencerelerini açarken bazı risklerin de ortaya çıkmasına neden olur. Gelişmiş ülkeler mevcut konumlarını korumak; gelişen ülkeler ise kalkınma merdiveninin basamaklarını daha hızlı çıkıp öndeki ülkelere yetişmek için yoğun bir mücadeleye girerler. Bu şiddetlenen rekabet ortamında devletler, yerli şirketlerin ve sektörlerin güçlü ve dinamik olmasını sağlamak için kamu kaynaklarını devreye sokarlar. [136]

Tekno-ekonomik paradigma değişimleri, ülkeler arasındaki teknolojik rekabeti kızıştırmasından dolayı, bu mücadele neticesinde kendi ulusal çıkarlarını ve küresel ekonomideki ağırlıklarını artırmak için ülkeler devlet mekanizmalarını daha fazla devreye sokma eğilimine girerler. Son yıllarda dünya genelinde sanayi ve teknoloji politikalarına artan ilginin nedenlerinin başında bu güç mücadelesi geliyor. [137]Devletlerin ekonomiye müdahale etmesini tetikleyen bir başka unsur ise ulusal düzeyde oluşabilecek ekonomik, siyasi ve sosyal etkileri dikkate alarak tekno-ekonomik paradigmanın yönünü etkileme çabalarıdır. Örneğin, yapay zekâ gibi güçlü bir teknolojik gelişimin istihdam, gelir dağılımı, siyasi tercihler ve sosyal ilişkileri etkileme potansiyeli göz önüne alındığında, bu teknoloji bazı açılardan ekonomik refahı ve kapsayıcı kurumları destekleyici etkiler yaratabilirken bununla birlikte gelir ve servet eşitsizliklerinin yanı sıra siyasi kutuplaşmayı artırma riski de taşır. [138]Bu nedenle devletler kapsayıcı ekonomik büyüme, sosyal ve siyasi dinamikler ile ulusal güvenlik gibi önemli unsurları göz önünde bulundurarak bu tür dönemlerde akademi ve özel sektörle birlikte teknolojik gelişmeleri biçimlendirme ve yönlendirme sürecinde aktif bir rol üstlenmeyi amaçlayabilirler.

134 Gür, N., Dilek, M. Ş., & Ünay, S. (2017). Sanayiyi yeniden düşünmek: küresel teknolojik dönüşümün dünya ve Türkiye ekonomisine yansımaları. İstanbul: SETA Kitap.
135 Perez, C. (2010). Technological revolutions and techno-economic paradigms. Cambridge Journal of economics, 34(1), 185-202.
136 Gür, N., Solak, Y., & Taşlı, M. (2024). Akıllı otomasyon çağında ulusların rekabeti: Yapay zekâ, robotlar ve gelişen ülkeler. İTOSAM Rapor, İstanbul.
137 Gür, N., & Dilek, S. (2023). US–China economic rivalry and the reshoring of global supply chains. The Chinese Journal of International Politics, 16(1), 61-83. Gür, N. (2024). Economic growth by catchup nations in an age of neoprotectionism and smart automation. Economic Affairs, 44(3), 446-464.
138 Acemoğlu, D., & Johnson, S. (2024). İktidar ve teknoloji: Bin yıllık mücadele. İstanbul: Doğan Kitap.

Motivasyonu, amacı ve hedefi ne olursa olsun devletin üretim ve teknoloji gelişimini teşvik etmek için ayırdığı her kaynaktan ve uyguladığı her politikadan aynı düzeyde verim alınacağı öne sürülemez. Sanayi ve teknoloji politikaları aracılığıyla aktarılan her birimlik teşviğin, sonuçta ekonomi üzerinde bir birimin üzerinde olumlu etki yaratması beklense de burada çarpan katsayısının ne olacağı önem taşır. Her sektör, her şirket ve her projeye aktarılan kamu kaynakları benzer çıktılar üretmez. Teşvikleri bir alana yönlendirdiğinizde bunun bir fırsat maliyeti vardır; çünkü bu tercih, o kaynağı başka bir alana aktarmaktan ve o alandan elde edebileceğiniz getiriden vazgeçtiğiniz anlamına gelir. Devlet teşviklerinden daha fazla verim alabilmek için sanayi ve teknoloji politikalarını seçici biçimde tasarlayıp uygulamak gerekir.

Burada seçicilikten kastedilen sektör, proje veya ürün grubu ayırt edilmeksizin ekonominin geneline uygulanan yatay politikalardan belirli sektör, proje ve ürün gruplarını önceleyen dikey politikalara geçiştir. Teşvikler tüm şirketlere veya girişimci adaylarına benzer koşullarda sağlandığında, bu politikanın etkileri oldukça sınırlı ve kısa ömürlü olur. Yatay sanayi ve teknoloji politikaları, şirketleri Ar-Ge ve ihracat yapmaya özendirme, kapasite kullanım oranlarını artırma ve girişimciliği destekleme gibi kanallar üzerinden ekonomik büyümeyi artırır; ancak bu politikaların ekonomiyi dönüştürücü nitelikte etkiler yaratması düşük olasılıktır. Bu teşvikler rekabet gücünü ve verimliliği kalıcı biçimde artıramadıkları için orta gelir tuzağı gibi önemli eşiklerin aşılmasına katkıları oldukça sınırlı olur. Dikey sanayi ve teknoloji politikalarıyla verilen teşvikler ise yalnızca kamu kaynaklarının daha etkin kullanılmasını sağlamakla kalmaz gelecek vaat eden sektör, şirket, ürün grupları ve projelerin hak ettiği destek miktarı ve kapsamına ulaşmalarını sağlayarak ekonomiyi daha katma değerli ve yüksek teknolojili üretime doğru dönüştürür.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verilerine göre, Türkiye'de 2000'lerden bu yana verilen sabit yatırım ve istihdam teşviklerinin yüzde 49'u bölgesel, yüzde 36'sı genel, yüzde 6'sı proje bazlı, yüzde 5'i stratejik yatırımlara ve yüzde 4'ü büyük ölçekli projelere aktarılmıştır. Sektör, ürün ve proje ayrımı gözetilmeksizin genele verilen teşvikler, çarpan etkisi ve dönüştürücü güç açılarından etkili bir yöntem değildir. Genel teşvikler ekonomik aktiviteyi canlandırma noktasında sonuç üretse de uzun vadeli dinamik etkiler açısından yetersizdir. Başarılı Doğu Asya örnekleri incelendiğinde, devletin sektör, ürün ve proje bazında seçici davranarak verdiği teşviklerin; ekonomik büyümeyi verimlilik artışına dayandırarak uzun vadede istikrarlı kılma, yüksek teknolojili ve katma değerli ihracatın payını artırma, küresel markalar yaratma ve yenilikçi bir ekonomik yapı oluşturma açılarından daha başarılı sonuçlar ürettiği görülüyor. Teşvik mekanizmalarına yönelik yapılan bilimsel çalışmalar da seçici teşviklerin önemini ortaya koyuyor. [139]

139 Rodrik, D. (2009). Industrial policy: don't ask why, ask how. Middle East Development Journal, 1(1), 1-29. Cherif, R., & Hasanov, F. (2019). The return of the policy that shall not be named: Principles of industrial policy. International Monetary Fund.Juhász, R., Lane, N. J., & Rodrik, D. (2023). The new economics of industrial policy (No. w31538). National Bureau of Economic Research.

2016 yılında başlayan 'proje bazlı' devlet destekleri ve 2019'da yürürlüğe giren 11. Kalkınma Planı gibi uygulamalar seçici kamu teşviklerini yaygınlaştırmaya çalıştıysa da Türkiye'nin bu değişimde biraz geç kaldığını söylemek mümkündür. Devlet teşviklerinden daha fazla verim alınabilmesi ve bu sayede kamu kaynaklarının daha etkin kullanılabilmesi için seçici teşviklerin toplam payının artırılması zorunludur. 11. Kalkınma Planı ile başlatılan sektör öncelikli teşvik mekanizmasını bir adım daha ilerleterek ürün ve proje bazlı teşvikler daha fazla tercih edilmelidir. Bunun nedeni sektör bazlı verilen teşviklerin ithal girdi kullanımını artırarak üretim yapısını daha fazla dışa bağımlı hale getirme riskini taşımasıdır. Türkiye, sanayi ve teknoloji teşviklerini daha seçici hale getirmek için daha nitelikli programları uygulamaya almaya başladı. Yatırım Taahhütlü Avans Kredisi (YTAK) Programı ve HIT-30 seçici ve nitelikli teşvik politikalarına örnek gösterilebilir.

Devlet teşviklerinin daha etkili sonuçlar üretmesi için teşvik sistemini seçici hale getirmek tek başına yeterli olmayabilir. Teşviklerin nasıl dağıtıldığı kadar önemli olan bir başka unsur da verilen teşviklerin nasıl harcandığıdır. Bu noktada sanayi ve teknoloji politikaları için güçlü bir denetim ve gözetim mekanizmasının kurulması şarttır.

Teşviklerin türü ve niteliğine göre farklılaşacak olsa da her devlet teşviki için kısa, orta ve uzun vadeli amaç ve hedeflerin başlangıçta açık biçimde belirlenmesi gerekir. Bürokrasinin reel sektör ve üniversitelerle iletişim içinde olması, piyasa koşulları ve bilimsel çıktılar çerçevesinde doğru hedefleri belirlemek açısından elzemdir. Teşviklerin hangi oranlarda ve ölçütlerde harcama kalemlerine dağıtılacağının da baştan net olması beklenir. Bu hususlara dikkat edildikten sonra dağıtılan teşviklerden elde edilen çıktıların düzenli olarak izlenmesi son derece önemli olacaktır.

Dönemler belirlenirken her teşvik türüne uygun tek bir program belirlemek gerçekçi bir yaklaşım olmaz. Teşviklerden beklenen geri dönüşlerin alınması ekonomik faaliyet veya sektöre göre farklılık gösterir. Örneğin, Ar-Ge bazlı yatırımlardan sonuç alma genellikle uzun sürerken ihracat desteklerinin somut çıktıları daha kısa sürede gözlemlenir. Bu nedenle hedefler belirlenirken ve bunların takibi yapılırken teşviklerin niteliğine göre farklı süreçler izlenmelidir. Teşviklerin beklenen hedefleri sürekli olarak sağlayamadığı durumlarda ilgili teşvikler, o sektör veya şirketten diğerlerine aktarılmalıdır. Hedeflerin tüm aşamalarında teşvikler için fayda-maliyet analizleri şeffaf biçimde yapılmalıdır. Devlet teşviklerinden daha nitelikli sonuçlar alınması ve kamu kaynaklarının etkin kullanımının sağlanması için fayda-maliyet analizleri ktirik öneme sahiptir. [140]

140 Criscuolo, C., Gonne, N., Kitazawa, K., & Lalanne, G. (2022). An industrial policy framework for OECD countries: Old debates, new perspectives. OECD Science, Technology and Industry Policy Papers No: 127.
Andini, M., Ciani, E., de Blasio, G., D'Ignazio, A., & Salvestrini, V. (2018). Targeting with machine learning: An application to a tax rebate program in Italy. Journal of Economic Behavior & Organization, 156, 86-102. Lee, Jung Wan (2020). Big Data Strategies for Government, Society and Policy-Making. Journal of Asian Finance Economics and Business, 7(7), 475-487.

Teşvikleri hedeflerle uyumlu ve hatta beklenenden daha iyi kullanan şirket ve sektörler için sonraki dönemlerde verilecek teşviklerin koşullarının iyileştirilmesi söz konusu olabilir. Yetersiz veri ve teknolojik kısıtlardan dolayı geçmişte teşvikler için fayda-maliyet analizlerini gerçekleştirmek çok mümkün olmayabiliyordu. Ancak günümüzde büyük veri ve yapay zekâ gibi gelişmeler sayesinde bu analizleri yapmak çok daha kolaydır. Devlet, yeni teknolojileri ve ayrıntılı anlık verileri gerek teşviklerin seçici biçimde dağıtımına karar vermek gerekse de verilen teşviklerin hedeflerle uyumunu izlemek için kolaylıkla kullanabilir.[141]

Süreçlerin teknoloji ve veriye dayalı biçimde yürütülmesi, şeffaflığın sağlanmasına yönelik ek katkılar da sağlayarak kamu kaynaklarının kötüye kullanıldığına yönelik kaygıların en düşük düzeylere inmesine yardımcı olabilir. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın üzerinde çalıştığı dijital para projesi yaşama geçtiğinde devletin aktardığı teşviklerin amaçlar ve hedefler doğrultusunda harcanıp harcanmadığı da daha kolay biçimde izlenebilecektir. Dijital para, yalnızca para politikalarının değil, maliye politikaları ve diğer politika araçları üzerinden sağlanan teşviklerin de etkililiğini artırmaya aday bir teknolojidir. [142]

Sonuç olarak, devlet teşviklerinde şeffaflık ve verim arttıkça teşvik mekanizmalarına güven ve ilginin de artması beklenir. Bu sayede devlet teşvikleri, ekonomik faaliyeti geçici olarak canlandıran bir araç olmaktan çıkıp ekonomik yapıyı dönüştüren ve verimlilik artışına dayalı kalıcı ekonomik büyümeyi destekleyen bir aşamaya ulaşabilir.

6.3. MİSYON ODAKLI POLİTİKALAR

21. yüzyılda ulusların ekonomik hedefleri yalnızca ekonomiyi daha katma değerli ve verimli hale getirerek diğer uluslara karşı rekabette öne geçmek ile sınırlı değildir. Ekonomik ilerlemenin toplumun her kesimi tarafından hissedilmesi ve ondan faydalanılması, artan gelir ve servet eşitsizliği karşısında giderek daha kritik bir hedef haline gelmiştir. Bu hedeflere ulaşırken ekonomik gelişmeyi daha sürdürülebilir kılmak şimdiki kuşağın gereksinimlerini karşılarken, gelecekte dünyaya gelecek insanların da haklarını ve ihtiyaçlarını göz ardı etmeden ilerlemeyi sağlamak da oldukça yaşamsal bir hâl aldı. Amaç ve hedeflere yönelik bu anlayış değişiklikleri, kaçınılmaz biçimde strateji ve politikalar üzerinde etkiler yarattı.

Hiçbir kurum 21. yüzyılın çok katmanlı amaç ve hedeflerine ulaşabilmek için tek başına politika tasarlayıp bunu başarılı biçimde uygulamaya koyma gücüne sahip değildir. Günümüzde devlet mekanizmasının ekonomik gelişme yolunda bütüncül bir politika anlayışına ve setine gereksinimi vardır. Bu noktada farklı kamu kurumları arasında eşgüdüm gereklidir. Farklı alanları ilgilendiren politikaların birbirini tamamlaması beklenir.

141 Adobor, H., & Yawson, R. (2023). The promise of artificial intelligence in combating public corruption in the emerging economies: A conceptual framework. Science and Public Policy, 50(3), 355-370.

142 El Armali, J. (2023). Central bank digital currency and fiscal policy in a Diamond-Dybvig Model. Journal of Government and Economics, 12, 100089.

Farklı kurumların etki ve yetki alanındaki politikalar tasarlanırken bunların masa başında yalnızca siyasetçiler ve bürokratların olduğu dar bir çevre tarafından çalışılması da yeterli olmaz. Ülkedeki bürokratik nitelik ne kadar yüksek olursa olsun sahadaki uygulamayı anlamadan ve gözetmeden tasarlanan politikaların başarılı olma olasılığı oldukça düşüktür. Bu nedenle burada eşgüdümden bahsederken yalnızca kamu kurumları arasındaki koordinasyonun kastedilmediğinin altını çizmek gerekiyor. Politikaları doğru belirlemek ve doğru zamanlamayla uygulamaya geçirmek için konunun diğer paydaşları da uygun biçimde ve koşullarda sürece katılmalıdır. Konuyla ilgili bilgi ve uzmanlığa sahip, aktif katılım konusunda istekli ve samimi bir yaklaşıma sahip akademisyenlerin, sivil toplum kuruluşlarının ve iş dünyası temsilcilerinin sürece dahil edilmesi, politika uygulamalarının etkinliğini ve başarı olasılığını artıracaktır. Bu nitelikteki paydaşlar sürece katılmadığında politikalar veya reformlar ya eksik kalır ya da başlangıçtan itibaren başarısız olurlar.

Burada çizilen çerçeve içindeki tüm bu unsurlar, misyon odaklı politikaların önemine işaret ediyor. Misyon odaklı politika yaklaşımı, kamu ve özel kaynakları ortak bir misyon doğrultusunda harekete geçirerek büyük toplumsal zorlukları aşmayı ve/veya dönüştürücü hedeflere ulaşmayı amaçlar.[143]Bu politikalar, tekno-ekonomik paradigma değişimlerinin neden olabileceği yapısal işsizlik artışı ve iklim değişikliği gibi karmaşık sorunları çözmek için kurumlar ve sektörler arası eşgüdümü, yenilikçi uygulamaları ve sürdürülebilirliği önceler. Bu bağlamda, istekli olanları seçme (picking the willing) kavramı ön plana çıkar. İstekli olanları seçmekten kastedilen, misyonun başarısına katkıda bulunma güdüsüne ve yetkinliğine sahip aktörlerin (işletmeler, kurumlar veya bireyler) seçilmesi ve bunlarla iş birliği kurulmasıdır. Bu yaklaşımın politikaların başarısını artırması beklenir.

Misyon odaklı politika yaklaşımını bir örnekle Türkiye özelinde anlatmaya çalışalım. Önceki bölümde ayrıntılı biçimde ele alındığı üzere akıllı otomasyon teknolojileri, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için bir yandan belirli riskler taşımakla birlikte yeni fırsat pencereleri de açıyor. Yapay zekâ ve otonom robotlar gibi akıllı otomasyon teknolojileri, verimlilik oranlarını artırma ve yeni pazarlar oluşturma gibi fırsatlar sunarken diğer yandan belirli sektörlerde istihdam kayıplarına ve gelir eşitsizliklerine yol açabilir. Yeni nesil teknolojilerin özel sektörün rekabet gücünü artırıp şirketlere yeni pazarlar açarken bir yandan da insan onuruna yakışır çalışma koşulları ve özlük hakları sunan yeni iş olanakları oluşturması ve bu iş olanaklarının yalnızca toplumdaki sınırlı kesimlere hitap etmemesi için çok katmanlı—bütüncül—politikalara gereksinim bulunur. Bu politikaların farklı boyutlar için farklı kurumlarla ilişkili olduğunu kısaca şöyle özetleyebiliriz:

143 Mazzucato, M. (2018). Mission-oriented innovation policies: challenges and opportunities. Industrial and Corporate Change, 27(5), 803-815. Mazzucato, M. (2021). Mission economy: A moonshot guide to changing capitalism. Londra: Penguin UK.

• Makro ölçekte bütçe ve strateji planlamasını yapmak için Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı,

• Seçici sanayi ve teknoloji politikaları ile ilişkili olması nedeniyle Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı,

• Kredilerin ve diğer finansal enstrümanların bu alanda gelecek vaat eden sektör ve projelere daha fazla yönlendirilmesi için Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu, Sermaye Piyasası Kurulu, Cumhurbaşkanlığı Yatırım ve Finans Ofisi, kamu sermayeli ticari bankalar ve katılım bankaları, Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası,

• Verimlilik oranını ve istihdamı birlikte artırabilecek nitelikteki teknolojilerin gelişimini sağlamak için gerekli Ar-Ge yatırımlarının yapılmasıyla ilintili olarak TÜBİTAK, üniversiteler, teknoparklar ve özel şirketler,

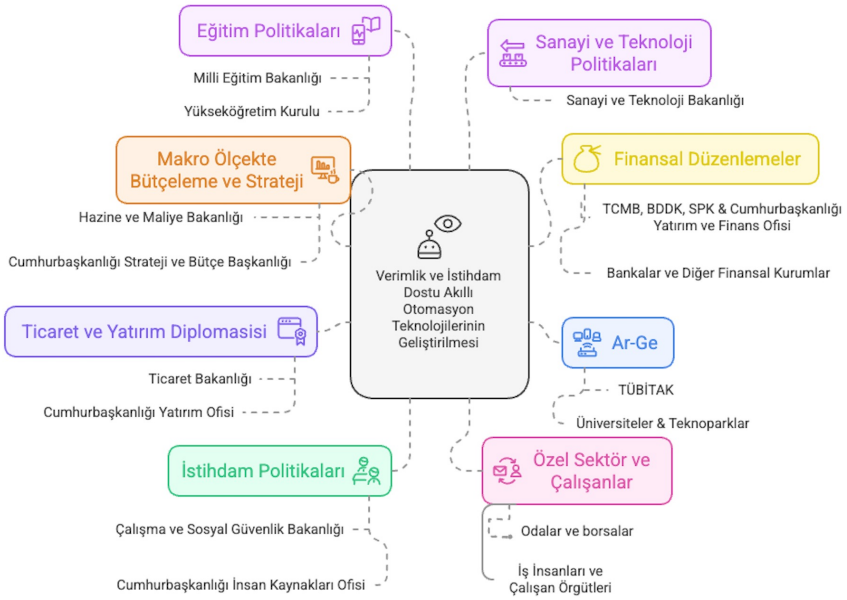
• Yurtdışındaki bilgi, tecrübe ve teknolojinin belli amaçlar doğrultusunda transfer edilebilmesi için ticaret ve yatırım diplomasisini sağlama noktasında Ticaret Bakanlığı ve Cumhurbaşkanlığı Yatırım ve Finans Ofisi,

• Akıllı otomasyon teknolojilerinin belli meslek grupları üzerinde oluşturabileceği olumsuz etkileri tespit ederek bu mesleklerde çalışan insanlara orta ve uzun vadede işlerine yarayabilecek yeni yetenekler kazandırma noktasında değer üretmek maksadıyla Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ve Cumhurbaşkanlığı İnsan Kaynakları Ofisi,

• Politika yapım sürecine önemli çıktılar sunarak bürokrasiye destek olmak ve tasarlanan politikaları reel sektöre ve çalışanlara aktarmak gibi kritik görevlerin ifası için odalar, borsalar, iş insanları ve işçi örgütleri,

• Çocukların ve gençlerin akıllı otomasyon teknolojilerini verimli ve bilinçli biçimde kullanımı için gerekli eğitim ve öğretim altyapısının geliştirilmesiyle ilintili olarak Milli Eğitim Bakanlığı, Yükseköğretim Kurulu.

Şekil 2. Misyon Odaklı Politika Çerçevesi



Bu denli çok sayıda kamu ve özel kurumun kusursuz bir eşgüdümle politika yapım sürecini tamamlayıp eyleme geçmelerini beklememek gerekir. Ülkenin kurumsal altyapısı ne kadar güçlü ve kapsayıcı olursa olsun böylesi yüksek bir beklentiyi karşılamak mümkün olmaz. Fakat bu durum misyon odaklı politika anlayışının işlemeyeceği anlamına gelmez. Küresel rekabetin oldukça şiddetlendiği ve ülkelerin büyük toplumsal zorluklarla yüzleştiği bir dönemde Türkiye'nin uzun vadeli ekonomik hedeflerine ulaşabilmesi için böylesi bütüncül bir politika anlayışını benimsemesi, başarının anahtarı konumundadır.

Tüm çocuklara ve gençlere kodlama öğretilmesi, yapay zekâyı kendi süreçlerine uyarlayabilmeleri için her türden şirkete teknoloji transferi için vergi avantajları sunulması ve Türkiye'nin verimlilik ve istihdam odaklı teknoloji geliştirme kapasitesine katkısı yeterince dikkate alınmadan Ar-Ge projelerine genel teşvikler verilmesi gibi politika uygulamaları yalnızca yüzeysel başarılar sağlayabilir. Türkiye'de şirketlerin ve insanların bu tür yatay politikalarla yurtdışındaki akranlarından farklılaşması ve dolayısıyla daha verimli ve rekabetçi hale gelmeleri olanaklı değildir.

Bu gerçeği dikkate aldığımızda misyon odaklı politika anlayışının siyasetçilerden bürokratlara, iş insanlarından akademisyenlere ve sivil toplum kuruluşlarına kadar toplumun geneli tarafından zaman içinde benimsenmesini ve özümsenmesini sağlamanın önemi ortaya çıkıyor. Misyon odaklı politikalardan başarılı sonuçlar alınması ve bu olumlu etkilerin

zamanla artarak devam etmesini sağlamak için kurumsal yapının daha kapsayıcı hale gelmesinin yanı sıra sonraki sayfalarda değineceğimiz güven ve sabır duygularının toplum geneline yerleştirilmesi gerekiyor.

Uzun vadeli hedeflere ulaşmak için irade ortaya koyabilen ve sabır gösterebilen ülkelerin önümüzdeki yıllarda yalnızca küresel ekonomideki ağırlığını artırarak değil; aynı zamanda daha müreffeh, adil ve sürdürülebilir bir yaşam alanına sahip olacaklarını görmek şaşırtıcı olmayacaktır. İyileşmeye açık birçok yönü olmakla birlikte Türkiye'nin bu ülkelerden biri olmaması için aşılamayacak bir engeli yoktur.

6.4. KURUMSAL YÖNETİM

Raporun altıncı bölümünde şu ana kadar devleti temel alarak kurumsal mekanizmaların ve politikaların ekonomik performans üzerindeki etkilerine odaklanıldı. Hukuk sistemi, düzenlemeler, kurallar ve politikaların ekonomik değişkenleri etkileme gücünün oldukça yüksek olması, ekonomik gelişme sürecinde tüm sorumluluğun ve denetimin devlette olduğu anlamına gelmez. Bireylerin ve şirketlerin etki gücü de göz ardı edilemeyecek kadar yüksektir. Bir başka deyişle onların karar alma mekanizmaları ve tercihlerinin etkisi de ekonomik refah için oldukça önemlidir. Bu raporun kapsamı gereği bireyler/hanehalkları analize dahil edilmeyecektir. Bu alt başlıkta şirketlerin kurumsal yönetim uygulamalarının verimliliğe, kaynakların kullanımına, rekabet gücüne ve büyümeye etkileri ele alınacaktır.

İşletme bilim dalının ilgi alanında olan şirketlerde yönetim konusu son yıllarda iktisat alanının da ilgi alanına girmeye başladı. Bu ilginin temel nedeni, kapsamlı saha çalışmaları ve toplanan veriler sayesinde şirketlerin farklı yönetim uygulamalarının ülkeler arasındaki verimlilik farklılıklarını açıklamada önemli bir bileşen olduğunun anlaşılmasıdır.[144] Bu alt bölümde ağırlıklı olarak iktisat literatüründeki çalışmalar çerçevesinde konuya yaklaşılacaktır.

Şirketler de birer kurumdurlar. Nasıl ki bir devletin kurumsal olarak etkili biçimde yönetilebilmesi için siyasi iradeye, yetkin bürokrasiye, yetki devrine, stratejiye, kısa-orta-uzun vadeli hedeflere, bu hedeflerin izlenmesine ve gereğinin yapılmasına, denetime ve güç ayrılığına gereksinimi varsa aynı durum şirketler için de geçerlidir. Fakat çoğu zaman girişimciler, şirketin kendisinin bir tüzel kişiliğe sahip olduğunu unutarak kendisi ile şirketi birbirinden ayırmaz. Ya da şirket sahibi kontrolün elinden çıkmasını istemez. [145]

144 Bu konuya ilişkin iktisat literatüründeki öncü çalışmalar için bakınız: La Porta, R., LopezdeSilanes, F., & Shleifer, A. (1999). Corporate ownership around the world. Journal of Finance, 54(2), 471-517. Bloom, N., Mahajan, A., McKenzie, D., & Roberts, J. (2010). Why do firms in developing countries have low productivity?. American Economic Review, 100(2), 619-623. Bloom, N., & Van Reenen, J. (2010). Why do management practices differ across firms and countries?. Journal of Economic Perspectives, 24(1), 203-224.

145 Cirpan, H., & Alayoglu, N. (2018). Challenges of Turkish family businesses related to effective management strategies. İçinde: Aysan, A., Babacan, M., Gür, N., Karahan, H. (Ed.), Turkish Economy: Between Middle Income Trap and High Income Status, Cham: Palgravr, s.385-409.

Bu anlayış daha yolun başında girişimciyi adeta şirketin üretim sorumlusu, kalite denetçisi, pazarlamacısı, muhasebecisi kısacası her şeyi haline getirir. Bu, mikro ve küçük ölçekli şirketler için belirli bir düzeye kadar kabul edilebilir bir durumdur; fakat Türkiye'de girişimciler tarafından bu tercih, orta ve büyük ölçekli şirketlerde bile sıklıkla görülen bir eğilimdir. Bu eğilim kaçınılmaz olarak girişimcinin zaman ve çabasını verimli biçimde kullanamamasına yol açarak hem şirkete hem de kendisine zarar verir. Yetki devrinin olmadığı yerde verimlilik düşer.

Yönetim zafiyetleri yetki devri ile sınırlı değildir. Girişimcilerin bir kısmı daha başlangıçta şirketin kısa-orta-uzun vadeli strateji ve hedeflerini ciddi biçimde ortaya koymadan yola çıkar. Bu strateji ve hedefler belirlenirken sektörel, ulusal ve küresel eğilimlerin dikkate alınması, başarıya ulaşmayı kolaylaştırır. Girişimcilik kuşkusuz büyük oranda cesaret ve risk alabilme işidir; ancak yalnızca sezgilerle hareket etmek zamanla hata yapma olasılığını artıracağı için veriye dayalı planlama yapma ve eyleme geçme, girişimci ruhunu tamamlayan bir öğeye dönüşebilir. Strateji ve hedeflerin belirlenmesi kadar, bunların benimsenmesi ve güçlü bir irade içinde yaşama geçirilmesi de bir o kadar önemlidir. Şirketin ölçeği büyüdükçe misyon, vizyon ve hedeflerin çalışanlar tarafından benimsenmesi ve hatta en önemli paydaşlardan biri olarak doğrudan çalışanların misyon, vizyon ve hedeflerin zamanla güncellenmesi sürecine katılım sağlamaları beklenir. Bu konuda bir diğer önemli başlık, şirketin doğru yetenek ve becerideki çalışanları kendi bünyesine çekebilme gücüdür. Şirketin insan kaynakları süreçlerini özenli ve profesyonel biçimde yürütmesi oldukça önemli bir konudur. Bu bağlamda çalışanların bir değer olarak görülmesi yalnızca çalışanların değil; şirketlerin de yararına olan olumlu sonuçlar oluşturur.

Şirketin müşteri memnuniyeti, bekleme süreleri, üretim, kalite, zamanında teslimat gibi alanlarda temel performans göstergelerini oluşturması ve bunları takip etmesi, etkili bir yönetim sisteminin bir başka boyutudur. Bu işlemler şirketlerin mevcut kapasitelerini verimli kullanabilmeleri için oldukça önemli bir role sahiptir. Bu sayede şirketler maliyetlerini kontrol altında tutabilir, mevcut makine ve donanımlarını daha verimli biçimde kullanabilir ve müşterilerine daha kaliteli mal ve hizmetler sunabilirler. Yönetim uygulamalarındaki bu gibi farklılıklar zamanla ülkenin iş kültürünü biçimlendirerek yalnızca şirket düzeyinde değil ülke düzeyinde de performansı belirleyen önemli bir öğeye dönüşür. Ülkeler arasındaki yönetim anlayışı farklılıklarını karşılaştırmak kolay bir iş değildir. Önceki yıllarda, bir ülkedeki şirketlerin yönetim uygulamaları, anket veya görüşmeye dayalı saha çalışmaları yoluyla karşılaştırılıyordu. 2000'li yıllarda iletişim teknolojilerinin gelişimi ve bu konulara uluslararası ölçekte sağlanan finansal kaynaklar, benzer saha çalışmalarının birden fazla ülkeye eş zamanlı uygulanmasına olanak sağladı. Nick Bloom ve John Van Reenen tarafından geliştirilen ve birden fazla ülkede uygulanan yönetim uygulamaları anketi, bu alanın öncü çalışmalarından biri olarak kabul edilir. [146]

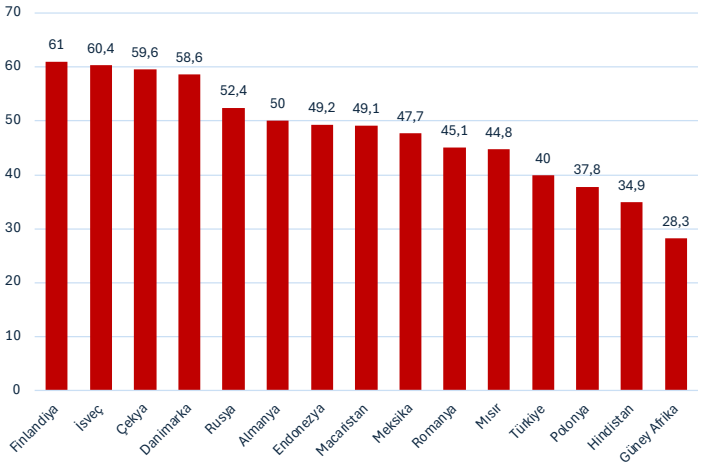
146 Bloom, N., & Van Reenen, J. (2007). Measuring and explaining management practices across firms and countries. Quarterly Journal of Economics, 122(4), 1351-1408.

Daha sonra bu çalışma, Dünya Yönetim Anketi'ne (World Management Survey) evrilerek ülke, sektör ve şirket boyutlarında genişledi. Dünya Bankası'nın yaklaşık 150 ülkeden binlerce şirkete uyguladığı Dünya İşletme Anketi (World Enterprise Survey), Bloom ve Van Reenen'in yöntemini temel alarak yönetim uygulamalarına dair soruları kendi anketine ekleyerek ülke bazında endeks geliştirdi. Bu yönetim uygulamaları endeksi, aşağıdaki öğelere ilişkin anket sorularına verilen yanıtlar dikkate alınarak hesaplanır:

- Bir sorun ortaya çıktığında eyleme nasıl geçildiği,
- İzlenen performans göstergelerinin sayısı,
- Üretim/hizmet sunumu hedeflerinin zaman odaklılığı,
- Üretim/hizmet sunumu hedeflerinin ulaşılabilirliği,
- Üretim/hizmet sunumu hedefleri konusundaki bilgiye çalışanların erişebilirliği,
- Yöneticilerin performans primlerinin dayandığı temel,
- Yöneticilik pozisyonu haricinde çalışanların performansa dayalı terfi ettirilme eğilimi,
- Yöneticilik pozisyonu haricinde çalışanlar arasında performansı düşük olan yeniden görevlendirilme ya da işten çıkarılma eğilimi.

0-100 arasında değer alabilen bu endeks için puanın artıyor olması yönetim uygulamalarının daha iyi yapılandırıldığı anlamına geliyor. Bu ankete konu olan tüm ülkelerden şirketlerin ortalama endeks değeri 50,7'dir. Türkiye'deki şirketlerin ortalamalarına puanlarına baktığımızda yönetim uygulamalarının zayıf kaldığı dikkat çekiyor (bkz. Grafik 18).

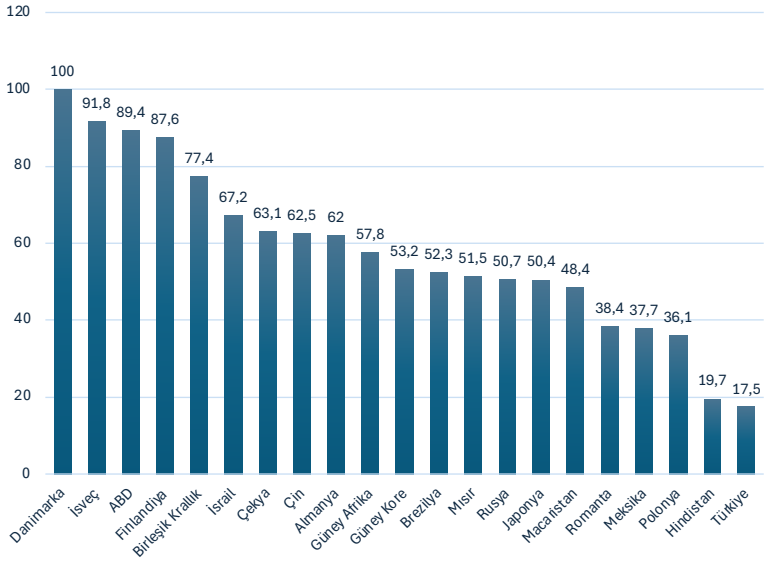
Grafik 18. Yönetim Uygulamaları Endeksi (Seçili Ülkeler) – Dünya İşletme Anketi



Kaynak: Dünya Bankası

Anket sonuçları, Türkiye'deki şirketlerin yönetim performansının özellikle hedefler konusundaki bilgiye çalışanların erişebilirliği, yöneticilerin performans primlerinin dayandığı temel ve yöneticilik pozisyonu dışında çalışanlar arasında performansı düşük olanların yeniden görevlendirilme ya da işten çıkarılma eğilimi boyutlarında zayıf kaldıklarını gösteriyor. Dünya Yönetim Anketi kullanılarak yapılan bir çalışmanın sonuçları da Türkiye'nin benzer ülkelere kıyasla yönetim uygulamalarında düşük puanlara sahip olduğunu doğruluyor. [147] Uluslararası kuruluşların derlediği verilere göre oluşturulan rekabetçilik ve yetenek endekslerindeki sıralamalara bakıldığında Türkiye'nin şirketler düzeyinde yetki devri ile iş yapma algısının da düşük seviyelerde olduğu görülüyor (bkz. Grafik 19).

Grafik 19. Şirketlerde Yetki Devri (Seçili Ülkeler) - Küresel Yetenek Rekabetçiliği Endeksi



Kaynak: INSEAD

Bahsi geçen mikro veriler kullanılarak yapılan çalışmalar yönetimin farklılıklarının iş ve iktisadi performans üzerinde kayda değer etkilere sahip olduğuna yönelik önemli bulgular ortaya koyuyor. Örneğin, deneysel bir saha çalışmasının sonuçlarına göre yönetim uygulamalarını iyileştirmeye dönük verilen danışmanlıklar, verimliliği yüzde 17 oranında artırıyor.[148] Bir başka çalışma, şirketler düzeyindeki yetki devrine yönelik verimsizliklerin ABD ile Hindistan arasındaki kişi başına düşen gelir farkının yüzde 11'ini açıklama gücüne sahip olduğunu gösteriyor. [149]

147 Del Carpio, X., & Taskin, T. (2019). Quality of Management of Firms in Turkey. World Bank Jobs Working Paper No: 27.
148 Bloom, N., Eifert, B., Mahajan, A., McKenzie, D., & Roberts, J. (2013). Does management matter? Evidence from India. Quarterly Journal of Economics, 128(1), 1-51.
149 Akcigit, U., Alp, H., & Peters, M. (2021). Lack of selection and limits to delegation: firm dynamics in developing countries. American Economic Review, 111(1), 231-275.

Bu çalışmanın bulguları, karar alma ve uygulama süreçleri profesyonel biçimde yönetildiğinde gelişmekte olan ülkelerin verimlilik artışı açısından gelişmiş ülkelere önemli ölçüde yakınsayabileceğini öne sürüyor.

Bir başka güncel çalışmanın sonuçları, yönetişimin ihracat performansını da etkileyebildiği yönünde bulgular sunuyor. Buna göre daha iyi yönetilen şirketlerin daha fazla noktaya daha fazla ürün satma ve daha yüksek ihracat gelirleri ve kâr elde etme olasılığı görece yüksektir.[150] Bu şirketlerin daha yüksek kalitede ürünleri daha yüksek fiyatlarla ve kaliteye göre ayarlanmış daha düşük maliyetlerle ihraç edebildikleri gözleniyor.

Şirket yönetimi denilince akıllara ilk gelen konuların başında aile şirketleri geliyor. Gerek bu alanda yapılmış bilimsel çalışmalar gerekse anekdotal veriler, aile şirketlerinin yönetişim eksikliklerine daha açık olduğunu gösteriyor. 20 ülkeden yaklaşık 10 bin şirketin verisi kullanılarak yapılan bir çalışmanın sonuçlarının da doğruladığı üzere aile şirketleri diğerlerine kıyasla ortalamada daha düşük yönetim performansına sahiptir.[151] Aile şirketleri, liderlik pozisyonlarının aile içinde miras kalmasının bir yansıması olarak potansiyel olarak yeni bakış açılarının ve profesyonel uzmanlığın aşılanmasının güçleşmesi nedeniyle yetersiz yönetim uygulamaları ile yola devam edilme riski taşırlar.[152] Ayrıca aile şirketleri arasında sıkça görülen duygusal karar verme ve değişimlere karşı direnç de şirketin değişen ulusal ve küresel koşullara karşı stratejik uyumuna ve potansiyel büyümesine zarar verebilir.

Aile şirketleri, ülkelerin ekonomik gelişmelerinin ilk aşamalarında sermaye birikimi ve ekonomik büyümeye anlamlı katkılar sağlasalar da ekonomik sofistikasyonla birlikte daha farklı ve profesyonel yönetim uygulamaları önem kazanır. Bu süreçte şirketlerin yönetiminde aile üyelerinin etkisi azalırken profesyonellerin daha fazla sorumluluk üstlenmeleri ve yönetimsel yetenek havuzunun genişlemesiyle karar alma süreçlerinin iyileşerek şirketlerin verimliliklerini artırmaları beklenir. Bu dönüşüm gerçekleşmediğinde, ekonomik gelişmenin ilerleyen aşamalarında kuramsal olarak aile şirketlerinin büyüme üzerindeki olumlu etkisi azalır.[153] Ancak aile şirketlerinin ağırlığı ile ekonomik gelişme arasındaki bu teorik ilişki her koşulda geçerli olmayabilir. Zira aile şirketleri sadece az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde değil; Almanya, Fransa ve İtalya gibi gelişmiş ülkelerde de yaygındır.[154]Kaldı ki dünyanın en büyük 500 aile şirketinin 118'i ABD'de bulunur.[155] Birçok durumda aile şirketleri, nesiller arası deneyim paylaşımı gibi informel eğitim yöntemleri sayesinde uzun yıllar örgütsel ve teknolojik değişikliklere uyum sağlama becerisini de gösterebiliyorlar.[156]

150 Bloom, N., Manova, K., Van Reenen, J., Sun, S. T., & Yu, Z. (2021). Trade and management. Review of Economics and Statistics, 103(3), 443-460.
151 Bloom, N., Genakos, C., Sadun, R., & Van Reenen, J. (2012). Management practices across firms and countries. Academy of Management Perspectives, 26(1), 12-33.
152 Chandler,A.D.J.(1990). Scale andscope.The dynamics of industrial capitalism. Cambridge:Harvard University Press. Bertrand, M., & Schoar, A. (2006). The role of family in family firms. Journal of Economic Perspectives, 20(2), 73-96.
153 Carillo, M. R., Lombardo, V., & Zazzaro, A. (2019). The rise and fall of family firms in the process of development. Journal of Economic Growth, 24, 43-78.
154 Aminadav, G., & Papaioannou, E. (2020). Corporate control around the world. Journal of Finance, 75(3), 1191-1246.
155Bakınız: EY and University of St.Gallen Family Business Index, https://familybusinessindex.com/#worldmap
156 Bennedsen, M., & Foss, N. (2015). Family assets and liabilities in the innovation process. California Management Review, 58(1), 65-81.

Burada aile şirketlerini toptan başarılı veya başarısız ilan etmekten ziyade aile şirketlerinde yönetimlerin nasıl daha etkili hale getirilerek şirketlerin performansının yukarılara taşınabileceğine odaklanmak daha makul bir yaklaşımdır. Aile şirketleri Türkiye'nin bir gerçeğidir. Türkiye'de özel sektörün yönetişim dinamiklerini Anglosakson modele benzetmek bir hedef olmamalıdır.

Böylesi bir değişim yarar sağlayacak olsa bile bunun kısa vadede gerçekleşmesi gibi bir durum da söz konusu olmayacaktır.Önceki sayfalarda devlet kurumlarının gelişiminde vurgu yapıldığı gibi, kurumsal değişimleri taklitçi bir anlayışla yapmak şirketler düzeyinde de istenen sonuçları ortaya çıkarmayabilir. Buradaki amaç, Türkiye'nin toplumsal yapısını ve genel kurumsal dinamiklerini dikkate alarak şirketlerin—özellikle de aile şirketlerinin—yönetimini daha profesyonel ve etkili hale getirmek olmalıdır.

Aile şirketlerinin yönetim sorunlarının çözümüne yönelik sunulan öneriler arasında en dikkat çekici olanlardan 'aile anayasasının yazılması' ve 'aile dışından profesyonel yöneticilerin yer aldığı güçlü bir yönetim kurulunun oluşturulması' önerileri üzerinden konuyu netleştirmeye çalışalım.[157] Türkiye'de de son yıllarda aile şirketleri arasında popülerlik kazanan bu uygulamalar, şirketi kurumsallaştırma açısından pozitif etkiler oluşturma potansiyeline sahip olmakla birlikte uygulamaların yapılmış olmasından ziyade şirket sahibi veya ortaklar tarafından özümsenmiş olması çok daha kritik düzeyde önemlidir. Aile anayasasının yazımı için dışarıdan profesyonel destek alınsa da ailenin yapısını, iç dengeleri ve yönetim dinamiklerini dikkate almadan adeta kopyala-yapıştır tarzı bir aile anayasası uygulamaya alındığında, şirketin buradan bir başarı elde edebilmesi çok da mümkün değildir.

Aile anayasalarının belli genel geçer kuralları olmakla birlikte her ailenin ve şirketin farklı karakteristik özelliklere sahip olduğu gerçeğini göz ardı etmemek gerekiyor. Şirket anayasası hazırlanırken bu hususların dikkate alınması ve daha sonra bu ilkeleri aile üyelerinin özümsemeleri, sürecin başarıyla neticelenmesinde belirleyici olan temel unsurlardır.

Aile dışından profesyonellerin yönetim kuruluna alınması göstermelik biçimde yapıldığında beklenen etkiyi oluşturmayacaktır. Şirket ortaklarının bu uygulamaya sadece kendi kafalarındaki düşünceleri başkaları tarafından tasdik ettirmeye yönelik bir mekanizma olarak bakmamaları, gerçekten aile dışından farklı gözlerin önerileri ve yapıcı eleştirileri ile sürece katkı vermelerini beklemeleri gerekir.

157 Bu başlıklar ve daha fazlası için bakınız: Kets De Vries, Manfred F.R. (2017). Saving a Family Business from Emotional Dysfunction. Harvard Business Review, Şubat 2017. https://hbr.org/2017/02/saving-a-family-businessfrom-emotional-dysfunction.

Benzer kriterler şirket dışındaki profesyonellerce verilen yönetim eğitimleri için de geçerlidir. Batılı ülkelerdeki veya başarılı Doğu Asya ülkelerindeki modelleri ve eğitim kalıplarını dokunmadan ve belli filtrelerden geçirmeden—kopyala-yapıştır mantığıyla—doğrudan şirket çalışanlarına aktarmaya çalışmak çoğu zaman beklenen etkiyi oluşturmayacaktır. Sadece yönetim felsefesinin evrensel ilkelerinin değil; bunun yanında Türkiye'nin kendine özgü koşullarını, şirket dinamiklerini ve çalışan profillerini dikkate alan eğitimlerin şirket sahibi/ortakları ve çalışanlarına katma değer sunması ve böylece şirket performansını yukarıya çıkarması daha olasıdır. Yine şirketin yetenek yönetimi gibi alanlarda kendi mekanizmalarını güçlendirmeye çalışırken de evrensel ilkelerle bu toprakların özelliklerini harmanlaması daha stratejik bir yaklaşım olacaktır. [158]

Özetlemek gerekirse, Türkiye'nin âtıl kaynaklarını daha etkin biçimde kullanabilmesi ve rekabet gücüne yeni boyutlar kazandırarak ekonomik gelişme merdiveninin daha üst basamaklarına çıkabilmesi için makro ölçekte daha kapsayıcı kurumsal mekanizmalar ve seçici, misyon odaklı, terzi işi politikaların yanı sıra mikro ölçekte reel sektörün de daha etkin bir kurumsal yönetişime ihtiyacı vardır. Şirketlerin finansal ve operasyonel riskleri yöneterek kaynaklarını yenilikçi alanlara yönlendirmesi ve çalışanlarının yetenek ile verimliliğini artırması, güçlü bir kurumsal yönetişimle mümkündür.

158 Bu konuya ilişkin bir örnek için bakınız: Bayraktar, O., & Alayoğlu, N. (2018). Günümüz örgütleri için yetenek yönetimi modeli önerisi: Devşirme sistemi. Amme İdaresi Dergisi, 51(3), 89-119.

7. TAMAMLAYICI UNSURLAR

7.1. GÜVEN

Kurumlar; anayasa, kanunlar, kararnameler, yönetmelikler, tebliğler, genelgeler, yönergeler ve sözleşmeler yoluyla 'oyunun kurallarını' belirleyerek aktörlerin davranışlarını şekillendirir. Bu araçlar, kurumsal yapının formel boyutlarını temsil eder. Ancak kurumların yalnızca yazılı düzenlemelerle sınırlı olmadığını unutmamak gerekir. İktisadi, siyasi ve sosyal ilişkileri yalnızca kanunlar ve sözleşmeler gibi yazılı metinlerle yönetmek ve yönlendirmek mümkün değildir. Her olasılığı dikkate alıp farklı senaryoları kontrol altında tutmak amacıyla yazılı düzenlemeleri genişletmeye çalışmak, kurumsal yapıyı hantallaştırabilir ve işlevsiz hale getirebilir. Bu durum hem ulusal hem de küresel ölçekte hızla değişen koşullara ve fırsatlara uyum sağlamayı güçleştirir. Böyle bir senaryoda ekonomik faaliyetler yönetilmesi zor bir hal alır ve nihayetinde ülke ekonomisi, uluslararası rekabette avantajlarını kaybetme riskiyle karşı karşıya kalabilir.

İşte bu noktada güven gibi informel kurumlar devreye girer. Güven, işlem maliyetlerini ve belirsizliği azaltarak ekonomik faaliyetlerin ölçeğini büyütmek ve sofistike bir yapıya kavuşturmak için hayati bir rol oynar. Bu durum, kurumların yalnızca formel değil, aynı zamanda informel boyutlarıyla da etkin bir şekilde işleyebilmesinin önemini ortaya koyar.

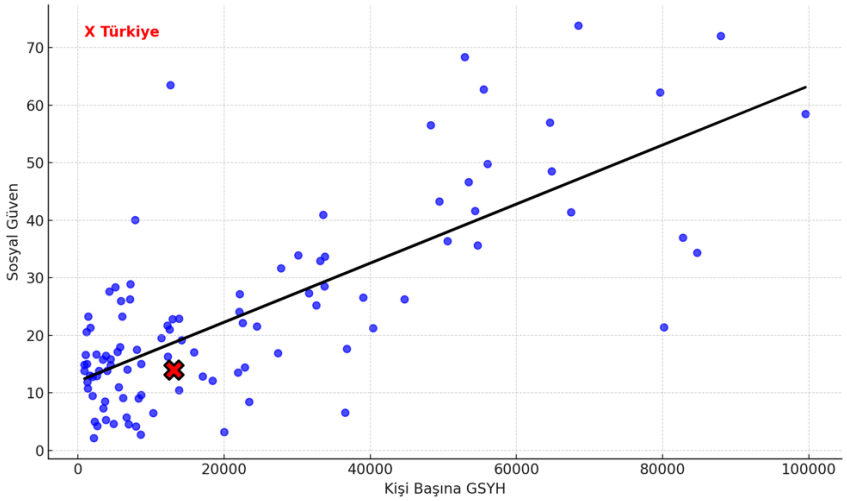
Konuya netlik kazandırmak için güven unsurunu tanımlayalım ve güvenin farklı boyutlarını ele alalım. Charles Sabel güveni; "mübadeledeki tarafların birbirlerinin zayıflığını istismar etmeyeceğinden karşılıklı olarak emin olması" olarak tanımlar. [159] Sosyal bilimlerin farklı yazınlarından gelen tanımları inceleyen Muhsin Halis ve Abdülkadir Şenkal ise biraz daha açık biçimde güveni şöyle açıklamışlardır: *"Güven, en kısa biçimde, "olumlu beklentilere sahip olarak bir başkasının etkilerine açık olma niyetini kapsayan psikolojik bir durum" ya da "bir başkasının tavırlarına yönelik sahip olunan olumlu beklentilerden emin olma" ve kişisel risk bağlamında "karşı tarafın yapıcı bir davranış sergileyeceğine dair inanç ya da beklenti" olarak ifade edilebilir."*[160]

Güven unsurunu iki temel boyutta incelemek mümkündür: kişiselleştirilmiş güven (personalized trust) ve sosyal güven (social trust).[161] Kişiselleştirilmiş güven, bireyin yakın çevresini oluşturan aile üyeleri, arkadaşlar, iş arkadaşları ve komşular gibi tanıdığı kişilere yönelik geliştirdiği güven duygusunu ifade eder. Sosyal güven ise bireyin, toplum içinde henüz tanışmadığı ve etkileşime girmediği diğer insanlara karşı beslediği güven duygusunu yansıtır.

159 güveni; "mübadeledeki tarafların birbirlerinin zayıflığını istismar etmeyeceğinden karşılıklı olarak emin olması" olarak tanımlar.
160 Halis, M. ve Şenkal, A. (2009). Türk İşletme Kültüründe Ortaklık ve Güven. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
161 Guiso, L., Sapienza, P. ve Zingales, L. (2011). Civic capital as the missing link. İçinde: Benhabib, J., Bisin, A. & Jackson, M.O. (Ed.), Handbook of Social Economics, Amsterdam: Elsevier, s. 417-480.

Kişiselleştirilmiş güven, iktisadi karar alma süreçleri açısından (örneğin aile şirketlerinin yönetimi gibi) belirli etkilere sahip olsa da sosyal güven daha büyük ve sofistike iktisadi süreçlerin yönetilmesi açısından daha hayati bir öneme sahiptir. Grafik 20'den de görüleceği üzere sosyal güven ile ekonomik gelişme arasında güçlü bir pozitif ilişki bulunur. Bu ilişki, basit bir korelasyonun ötesinde güvenden ekonomik gelişmeye doğru ilerleyen bir nedensellik ilişkisini temsil eder. [162]

Grafik 20. Sosyal Güven ve Kişi Başına GSYH



Kaynak: Integrated Values Surveys & Dünya Bankası

Nobel ödüllü iktisatçı Kenneth Arrow güvenin önemini şu satırlar ifade etmiştir: *"pratikte her ticari işlem, içinde bir güven unsuru barındırır... Dünyadaki ekonomik geri kalmışlığın büyük bir kısmının, karşılıklı güven eksikliğiyle açıklanabileceği makul bir şekilde öne sürülebilir."* [163] Peki, neden ve nasıl? Önceki sayfalarda da altı çizildiği üzere bir ülkenin âtıl kaynaklarını daha verimli kullanarak ve rekabet gücünü artıracak yeni yetenekler geliştirmesi için finansman araçlarının çeşitlendirilmesi ve geliştirilmesinden insan sermayesini güçlendirmeye, şirketleri daha etkili yönetmekten devlet kurumları arasında politika yapımı ve uygulaması süreçlerinde eşgüdümün sağlanmasına kadar bir dizi önemli öğeye gereksinim vardır. Bu gibi önemli konular içinde toplumsal güven doğrudan ve dolaylı olarak farklı etkilere sahiptir.

162 Nedensellik ilişkisine dair bakınız: Gür, N. (2015). Trust and the wealth of nations. Progress in Development Studies, 15(2), 107-124.
163 Arrow, K. J. (1972). Gifts and exchanges. Philosophy & Public Affairs, 1(4), 343-362.

Hisse senedi piyasası, girişim sermayesi ve birçok İslami finans uygulaması gibi ortaklığa dayalı finansman modellerinin gelişimi için toplumda doğrudan birbirini tanımayan insanların birbirine güven duyması gerekir.[164] Her ne kadar finansal kurallar ve düzenlemeler toplumsal güvene olan gereksinimi belirli ölçülerde azaltsa da resmi kurumsal mekanizmaların sosyal güveni birebir ikame etmesi pek olanaklı değildir. Özellikle ortaklığa dayalı finansman modelleri için güven, resmi kurumsal mekanizmaların da ötesinde geliştirici bir etkiye sahiptir. [165] Hisse senedi piyasası ve girişim sermayesi gibi finansal kurumlar, daha dinamik ve yenilikçi şirketleri fonlayarak ülkenin rekabet gücünü artırma açısından daha mahirdir. [166] Bu noktada güvenin bankacılığa dayalı finans sisteminden ziyade piyasa bazlı finans sisteminin gelişimini desteklemesi, Türkiye açısından önemlidir. Önceki bölümlerde altı çizildiği üzere kredi ve faize aşırı bağımlı bir finans sistemi Türkiye ekonomisinin ilerlemesini yavaşlattığı için başta ortaklığa dayalı finansman araçları olmak üzere piyasa bazlı bir finans sisteminin ağırlığının artması yıllardır ülke ekonomisinin ihtiyaç hissettiği bir gelişmedir. Benzer bir durum İslami finans sektörü için de geçerlidir.

Güvenin önemini, organizasyon kapasitesi boyutuyla da ele almak gerekir. Bir önceki bölümde, günümüzün büyük meydan okumalarına çözüm üretebilmenin misyon odaklı bir politika anlayışından geçtiği vurgulanmıştı. Böylesine çok boyutlu bir politika ağı oluşturmak için devlet kurumları, sivil toplum, reel sektör ve üniversiteler arasında güçlü bir eşgüdüm sağlanması temel bir ön koşul olarak öne çıkar. Bu farklı kurumların birlikte koordineli biçimde çalışabilmesi için normalde birbirini tanımayan yüzlerce/binlerce insanın birbirine ve ilgili kurumlara güvenmesi gerekir.[167] Bu güven ortamı sayesinde, politika yapım süreçlerinde kişiler ve kurumlar yalnızca kendi çıkarlarını değil; toplumsal faydayı da gözetecek ve bedavacılık/beleşcilik (free-rider) veya ahlaki tehlike (moral hazard) gibi problemlerin ortaya çıkmasını engelleyecek bir yaklaşım benimseyebilirler. [168]

164 Teorik çerçeve ve ampirik bulgular için bakınız: Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2008). Trusting the stock market. the Journal of Finance, 63(6), 2557-2600. Mirakhor, A., Ng, A., & Ibrahim, M. H. (2015). Social capital and risk sharing: An Islamic finance paradigm. Springer. Bottazzi, L., Da Rin, M., & Hellmann, T. (2016). The importance of trust for investment: Evidence from venture capital. Review of Financial Studies, 29(9), 2283-2318. Hain, D., Johan, S., & Wang, D. (2016). Determinants of cross-border venture capital investments in emerging and developed economies: The effects of relational and institutional trust. Journal of Business Ethics, 138, 743-764.

165 Gür, N. (2017). Sosyal güven, Kurumlar ve Finansal gelişme. Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, 54(625), 29-40.

166 Kortum, S., & Lerner, J. (2000). Assessing the contribution of venture capital to innovation. The RAND Journal of Economics, 31(4), 674–692 Popov, A., & Roosenboom, P. (2012). Venture capital and patented innovation: evidence from Europe. Economic Policy, 27(71), 447-482.Brown, J. R., Martinsson, G., & Petersen, B. C. (2013). Law, stock markets, and innovation. Journal of Finance, 68(4), 1517-1549. Low, S. W., Albada, A., Ahmad Chukari, N., & Ghazali, N. A. (2018). Do stock market and banking sectors development promote innovation efficiency?. International Journal of Managerial Finance, 14(5), 506-521.

167 Gür, N. (2017). Güven, bürokrasi ve refah devleti. İnsan ve Toplum, 7(1), 89-115.

168 Ostrom, E. 1990. Governing the Commons. Cambridge: Cambridge University Press. Putnam, Robert D. 1993. Making democracy work. Princeton, NJ: Princeton University Press. Berggren, N., & Bjørnskov, C. (2017). The marketpromoting and marketpreserving role of social trust in reforms of policies and institutions. Southern Economic Journal, 84(1), 3-25. Cairney, P., & Wellstead, A. (2021). COVID-19: effective policymaking depends on trust in experts, politicians, and the public. Policy Design and Practice, 4(1), 1-14.

Sosyal güven, yalnızca makro ölçekte farklı kurumlar arasındaki eşgüdümü sağlayarak politika tasarımı ve planlama yapmak için değil aynı zamanda şirketler arasındaki iş birliklerinin geliştirilmesi için de gereklidir. Bu konu, şirketlerin verimliliği ve rekabet gücünü artırmak için vazgeçilmez olan Ar-Ge faaliyetlerinde daha fazla ön plana çıkar çünkü günümüzde gerçek anlamda etki yaratacak bilimsel ve teknolojik araştırmalar yapabilmek için iş birlikleri kaçınılmazdır.

Ancak ortak araştırma yürütmek taraflar (şirketler, üniversiteler ve bilim insanları) için çeşitli riskler içerir. Bu süreçte teknoloji sızıntıları, bilgi hırsızlığı ve itibar kaybı gibi sorunlarla karşılaşılabilir.[169] Özellikle bazı şirketler, sektördeki diğer oyuncular veya üniversitelerle yürütecekleri ortak araştırmalarda, kendilerine özgü bilgi ve teknolojilerin rakiplere sızma riskinden endişe duyarlar. Ayrıca bilimsel ve teknolojik araştırmalarda karşılaşılan bir diğer önemli tehdit de bedavacılık sorunudur. Sözleşmeler ve fikri mülkiyet hakları gibi resmi kurumsal yapılar, bu sorunların çözümünde ve bilimsel-teknolojik araştırmaların önünün açılmasında kritik rol oynar. Ancak eksik sözleşme gibi bazı durumlarda, bu resmi mekanizmalar yetersiz kalabilir. "Güven" başlıklı dünyaca ünlü kitabında Francis Fukuyama bu durumu şöyle açıklar: *'Eğer her sözleşmeye karşı tarafın bizi aldatmaya çalışacağı varsayımıyla yaklaşmak zorunda kalsaydık, yasal boşluklar nedeniyle istismar edilmemek için belgeyi kusursuz hale getirmeye çok zaman harcamamız gerekirdi. Sözleşmeler, her olası durumu ve yükümlülüğü ayrıntılı biçimde tanımlayan, sonu gelmez metinlere dönüşürdü. İstismar edilme korkusuyla, ortak girişimlerde yasal zorunluluklarımızın ötesinde hiçbir şey yapmaz, ortaklarımızdan gelen yenilikçi önerileri bile bizi aldatmaya yönelik taktikler olarak değerlendirirdik.'* [170]

Özetle, formel kurumsal yapılar bilimsel ve teknolojik araştırmaları teşvik etmek için gerekli ancak tek başına yeterli değildir. Bu noktada güven öğesi devreye girer. Toplumsal güven, eşgüdümü geliştirerek, bedavacılık sorununu azaltarak, işlem maliyetlerini düşürerek ve fırsatçı davranışları kısıtlayarak bilimsel ve teknolojik araştırmaları teşvik eder.

Sosyal güvenin şirketler arasındaki etkileşimi teşvik eden ve başarılı kılan rolünü sanayi kümelenmelerinde de görebiliriz. Sanayi kümelenmeleri, ölçek ekonomisinden yararlanarak maliyetleri düşürmenin ve verimliliği artırmanın yanı sıra yenilikçiliği teşvik etmek için de önemli bir potansiyele sahiptir. Sosyal güven, şirketler arasında doğru ortaklıkları kurma ve bilgi-deneyim aktarımını sağlama açısından baskın bir eşgüdüm mekanizması olarak öne çıkar. Bu da sanayi kümelenmelerinin başarılı olma olasılığını artırır. [171]

169 Bien, H. J., Ben, T. M., & Wang, K. F. (2014). Trust relationships within R&D networks: A case study from the biotechnological industry. Innovation, 16(3), 354-373.
170 Fukuyama, F. (1996). Trust: The social virtues and the creation of prosperity. Londra: Penguin Books, s.152-153.
171 Lorenzen, M. (2001). Ties, trust, and trade: Elements of a theory of coordination in industrial clusters. International Studies of Management & Organization, 31(4), 14-34.

Son olarak, sosyal güvenin şirketlerin kendi içlerindeki yönetim süreçlerini daha etkili kılma yolunda sağlayabileceği yararların altını çizelim. Şirketlerin âtıl kaynaklarını daha verimli kullanmak ve çalışanlar arasındaki sinerjiyi artırarak daha yenilikçi fikirlerin ortaya çıkmasına fırsat vermek için şirket sahiplerinden aşağıya doğru yetkilerin devredilmesinin ne derece fark oluşturabileceğini daha önce tartışmıştık. Yetki devri; verimliliği artırma, esneklik sağlama ve iş doyumunu yükseltme gibi yararlar sunsa da beraberinde önemli riskler getirir. Bu risklerin başında, yönetim literatüründe 'vekâlet sorunu' (principal agent problem) olarak bilinen durum gelir: Karar verme yetkisi başkasına (vekile) devredildiğinde alınan kararların yetki veren kişinin (asılın) çıkarlarına uygun olacağının hiçbir güvencesi yoktur. İşte bu yüzden güvenin düşük olduğu ortamlarda—özellikle de aile şirketlerinde—bu yetki devrini gerçekleştirme olasılığı oldukça düşüktür. Fukuyama bu durumu şöyle özetler: *"Yüksek güven düzeyine sahip bir toplum, işyerlerini daha esnek ve grup odaklı bir temelde örgütleyebilir ve organizasyonun alt kademelerine daha fazla sorumluluk devredebilir. Buna karşılık, düşük güven düzeyine sahip toplumlar, çalışanlarını bir dizi bürokratik kuralla sınırlamak ve izole etmek zorundadır."* [172] Bu konuya ilişkin yapılan ampirik çalışmalar da sosyal güvenin yüksek olduğu toplumlarda yetki devri eğiliminin görece daha yüksek olduğunu gözler önüne seriyor. [173]

Özetle, sosyal güven toplumu bir arada tutan bir harç görevi görerek farklı bireyler ve kurumlar arasındaki koordinasyonu artırır, ortak hedeflere odaklanılmasını sağlar, ortaklıkları uzun soluklu kılar ve yetki devrini ve liyakatli insanlarla çalışmayı teşvik eder. Ancak sosyal güven sihirli bir değnek değildir; ülkedeki formel kurumsal yapı düzgün çalıştığında daha fazla anlam kazanır ve daha fazla olumlu etki yaratır. Sosyal güveni, dünya üzerinde yalnızca belirli uluslara bahşedilmiş bir unsur olarak görmemek gerekir. Kuşaklar boyu aktarılan bir norm kalıbı olması nedeniyle sosyal güveni artırmak zaman alan bir süreçtir; ancak değiştirilmesi mümkündür. Yapılan araştırmalar, hukuk sistemi daha adil hale getirildiğinde [174], şiddet ve gelir eşitsizlikleri azaltıldığında[175] ve çocuklara bu normu aşılayan özel müfredatlar uygulandığında[176] sosyal güven duygusunun güçlendiğini ortaya koyuyor. Burada önemli olan nokta, Türkiye'de gerek politika yapıcıların gerekse sivil toplum kuruluşlarının sosyal güvenin önemini dikkate alarak daha fazla gecikmeden bu duyguyu toplum genelinde geliştirmeye yönelik eylemleri kararlı ve sabırlı biçimde uygulamalarıdır.

172 Fukuyama, F. (1996). Trust: The social virtues and the creation of prosperity. Londra: Penguin Books, s.31.
173 Bloom, N., Sadun, R., & Van Reenen, J. (2012). The organization of firms across countries. Quarterly Journal of Economics, 127(4), 1663-1705. Gür, N., & Bjørnskov, C. (2017). Trust and delegation: Theory and evidence. Journal of Comparative Economics, 45(3), 644-657.
174 Cassar, A., G. d'Adda, and P. Grosjean. 2014. "Institutional Quality, Culture, and Norms of Cooperation: Evidence from Behavioral Field Experiments." Journal of Law and Economics 57(3): 821–863.
175 Rothstein, B., & Uslaner, E. M. (2005). All for all: Equality, corruption, and social trust. World Politics, 58(1), 41-72. Cassar, A., Grosjean, P., & Whitt, S. (2013). Legacies of violence: trust and market development. Journal of Economic Growth, 18, 285-318.
176 Alan, S., & Kubilay, E. (2023). Impersonal trust in a Just and Unjust world: Evidence from an educational intervention. Journal of Development Economics, 162, 103044.

7.2. SABIR

Türkiye ekonomisini daha verimli ve katma değerli kılacak değişim ve dönüşümler zaman alan süreçlerdir. Yapısal reformlar yerine palyatif çözümlerle yola devam etmek, aslında sorunları çözmez ve süreçleri iyileştirmez. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler, geride kalmanın verdiği kaygı ve telaş içerisinde hareket ettiklerinde ekonomilerinde kırılganlıklara neden oluyorlar. Palyatif çözümler büyüme rakamlarını birkaç çeyrek veya yıl yukarı taşısa da biriken kırılganlıklar zamanla makroekonomik istikrarsızlığa dönüşebiliyor. Bu istikrarsızlıklar, mevcut kapasitelerin âtıl kalması ve yeni yatırım isteğinin azalmasını beraberinde getirerek uzun vadede ülke ekonomisinin potansiyelinin altında bir büyüme performansı göstermesine ve rakipleri karşısında geride kalmasına yol açabiliyor.

Benzer bir durum şirketler için de geçerlidir. Şirketler, büyüme ve ihracat artışı gibi alanlarda yaşadıkları tıkanmalara karşı aksiyon alma gereksinimi hissettiklerinde, çözümü kısa vadede etki oluşturabilecek ama etkisi zamanla geçecek uygulamalarda arayabiliyorlar. Şirketi uzun vadede dönüştürmek için profesyonel destek aldıkları zaman, yeniliklerin etkisini görmeyi beklemeden yeniden eski usullere dönebiliyorlar.

İster bir ülke isterse bir şirket ölçeğinde değerlendirme yapılsın fark etmez, iktisadi olarak gelişmek sabır gerektiren bir süreçtir. Doğru strateji ve politikaları belirleyip bunları uygulamaya koymak kadar önemli olan bir diğer şey de etkilerin ortaya çıkmasının zaman alacağını başlangıçta bilerek doğru strateji ve politikaları güçlü bir iradeyle uygulamaya devam etmek ve bu süreçte kısa vadeli bazı kazanımlardan vazgeçerek özveride bulunabilmektir. İşte sabır duygusu burada ön plana çıkar.

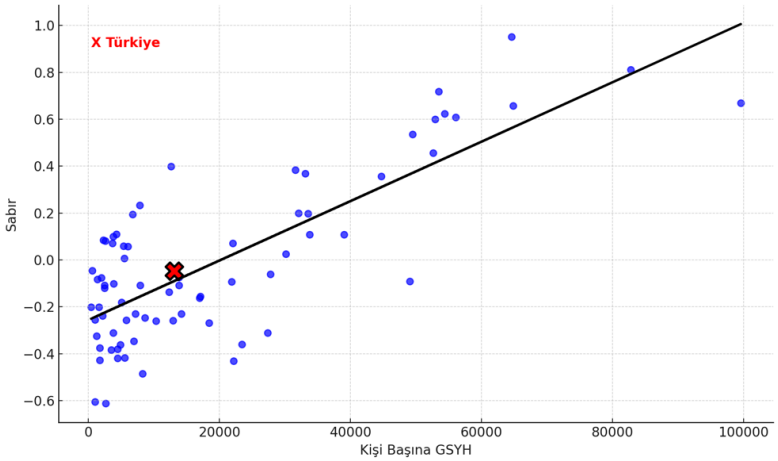
Sabır duygusunun ekonomik açıdan önemi uzun yıllar göz ardı edilmiştir. İktisatçılar kuramsal olarak tüm aktörlerin rasyonel olduklarını ve bu çerçevede gerektiği kadar sabra sahip olduklarını varsaymışlardır. Bireyler, şirketler ve hatta ülkeler ölçeğinde sabır eşiklerinin farklılaşabileceği ve bu durumun ekonomik performans üzerinde belirleyici olabileceğine dair yeterince araştırma yapılmamıştır. Saha çalışmaları yürüterek veri toplama olanaklarının artmasıyla birlikte son yıllarda sabır duygusunun ekonomik etkilerine dair çalışmaların sayısı artmaya başladı.

Bu çalışmalar, sabır duygusunun farklı kanallar üzerinden ülkelerin ekonomik performansını kayda değer oranlarda etkileyebildiğini net olarak gösteriyor. 76 ülkeden 80 bin kişiden toplanan verilerle oluşturulan Küresel Tercihler Anketi (Global Preferences Survey), sabır duygusunun ülkeler arasında oldukça farklılaştığını gösteriyor.[177]

177 Falk, A., Becker, A., Dohmen, T., Enke, B., Huffman, D., & Sunde, U. (2018). Global evidence on economic preferences. Quarterly Journal of Economics, 133(4), 1645-1692.

Bu veri setini kullanarak yapılan çalışmaların birinde sabır duygusu ile kişi başına düşen GSYH arasında makro ölçekte güçlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır (bkz. Grafik 21).[178] Yine bu çalışmada sabrın ekonomik gelişmeyi nasıl etkileyebileceğine dair yapılan mikro bazlı analizlerde, sabır seviyesi yüksek bireylerin daha fazla tasarruf yapma ve eğitime yönelme eğilimine sahip oldukları bulunmuştur.

Grafik 21. Sabır ve Kişi Başına Düşen GSYH



Kaynak: Global Preferences Survey & Dünya Bankası

Türkiye'nin ekonomik ilerlemesi için gereksinim duyduğu Ar-Ge ve verimlilik artışı için de sabır duygusu oldukça önemlidir. Çünkü bilim, teknoloji ve yeniliklere dair yapılan çalışmalar zaman alır ve sonucu başlangıçta belli olmaz. Ciddi bir emek ve zaman ayırmayı gerektirdiği için sabır burada da belirleyici bir öğe haline geliyor. Ampirik sonuçlar da sabır ile Ar-Ge'ye aktarılan kaynaklar ve toplam faktör verimliliği arasında olumlu bir ilişki olduğunu gösteriyor. [179]

Sabır, beşerî sermaye gelişimi için de kritiktir. Sabır duygusu yüksek aileler, çocuklarının eğitimine daha fazla önem verme eğilimindedirler. Sabrın beşerî sermaye üzerindeki etkisi sadece eğitime katılımla sınırlı değildir; sabır duygusu çocukların eğitim başarısını da pozitif etkiler.[180] Beşerî sermayenin ulusların rekabet gücü açısından ne denli önemli olduğu dikkate alındığında, ekonomik gelişme için toplumda sabır duygusunun yaygınlaşmasının ne denli değerli olduğu bir kez daha anlaşılıyor.

178 Sunde, U., Dohmen, T., Enke, B., Falk, A., Huffman, D., & Meyerheim, G. (2022). Patience and comparative development. Review of Economic Studies, 89(5), 2806-2840.
179 A.g.e
180 Hanushek, E. A., Kinne, L., Lergetporer, P., & Woessmann, L. (2022). Patience, risk-taking, and human capital investment across countries. The Economic Journal, 132(646), 2290-2307.

Sabır duygusunun etkilerine dair üzerinde durulması gereken bir başka alan finans piyasalarıdır. Sabırlı bireyler paralarını hemen tüketmek yerine tasarruf etme ve finansal piyasalarda yatırım yapma eğilimindedir.[181] Bu eğilim finans piyasalarında biriken fon miktarını artırarak finans piyasalarının gelişimine katkı sunar. Sabır özellikle hisse senedi piyasasının gelişimini daha fazla destekleyebilir. Bu durumu şöyle açıklayabiliriz: Sabırsız bir yatırım stratejisi, yatırımcıları daha fazla hata yapmaya zorlayarak ve işlem maliyetlerini artırarak potansiyel getirileri düşürebilir. [182] Sabırsızlığın tetiklediği aşırı alım satım stratejilerine sahip borsa yatırımcıları, ortalama olarak, aktif olmayan yatırımcılardan nispeten daha az kazanırlar. Profesyonel yatırımcılar da sabır duygusunu, hisse senedi piyasalarında başarının kilit faktörlerinden biri olarak görmektedirler.[183] Sabırsızlık, hisse senedi fiyatlarında aşırı oynaklığa neden olarak piyasada istikrarsızlığa yol açabilir.[184] Çalışmalar, sabırsız bireylerin finansal bilgi edinmek için yatırım yapmaya daha az istekli olduklarını ve bu nedenle yatırımlarında hata yapma olasılıklarının daha yüksek olduğuna vurgu yapıyorlar. [185]

Sonuç olarak sabır hem hisse senedi piyasasının derinleşmesine hem de piyasada oynaklığın azalmasına katkı sağlar. Bu alanda yapılmış ampirik bir çalışma, sabır duygusunun bankacılık sektöründen ziyade hisse senedi piyasasının gelişimine pozitif katkı verdiğini gösteriyor.[186] Sabır duygusunun finans piyasaları üzerindeki etkisine dair bir başka çalışma, sabır duygusunun finansman maliyetlerini düşürdüğüne işaret ediyor.[187]

Maalesef Türkiye, toplumsal güvende olduğu gibi sabır duygusu düzeyi de düşük bir ülke konumundadır. Türkiye'nin fiziki, beşerî ve finansal kaynaklarını doğru alanlara yönlendirmesi ve ekonomik tercihlerinde uzun vadeyi daha fazla dikkate alabilmesi için toplumdaki sabır eşiğini yukarı taşıması gerekiyor. Sabır duygusunu toplumda yerleştirmek, gündemimizin üst sıralarına yazıp önem verdiğimizde dahi zaman alacak bir süreci işaret eder. Ancak ulaşılamaz bir hedef de değildir. Özellikle toplumun genç kesimlerine odaklanılarak uygulanacak eğitim politikaları, sabır duygusunun gelişimine katkı sağlayabilir.

181Strulik, H. (2012). Patience and prosperity. Journal of Economic Theory, 147(1), 336-352. Sutter, M., Kocher, M. G., Glätzle-Rützler, D., & Trautmann, S. T. (2013). Impatience and uncertainty: Experimental decisions predict adolescents' field behavior. American Economic Review, 103(1), 510-531.
182 Odean, T. (1999). Do investors trade too much?. American Economic Review, 89(5), 1279-1298. Aksoy, H., & Saglam, I. (2006). Patience extracts sugar from a lemon: Buy and hold with a classifier system in the istanbul stock exchange. Emerging Markets Finance and Trade, 42(1), 50-61.
183 Hagstrom, R. G. (2024). The Warren Buffett way. John Wiley & Sons. Lee, J., 2018. The value of patience for long-term investors. Financial Times, 10 Temmuz 2018, Putnam, T.O., & Wilson, D.P. (2015). The Value of patience. Fam Funds White Paper.
184 Haldane, A.G., 2010. Patience and finance. Oxford China Business Forum'ta Sunulan Tebliğ, 2 Eylül 2010, Pekin, https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/speech/2010/patience-and-finance-speech-by-andrew-haldane.pdf.Hens, T., & SchenkHoppé, K. R. (2020). Patience is a virtue: In value investing. International Review of Finance, 20(4), 1019-1031.
185 Örnek için bkz: Sutter, M., Kocher, M. G., Glätzle-Rützler, D., & Trautmann, S. T. (2013). Impatience and uncertainty: Experimental decisions predict adolescents' field behavior. American Economic Review, 103(1), 510-531.
186 Gür, N. (2022). Patience and financial development. Finance Research Letters, 44, 102045.
187 Stefanski, R., & Trew, A. (2024). Selection, Patience, and the Interest Rate. Journal of Political Economy Macroeconomics, 2(1), 149-181.

Türkiye özelinde yapılan bir saha çalışmasının sonuçları, üçüncü ve dördüncü sınıfta eğitim gören çocuklara uygulanan özdenetim içerikli bir eğitim programının sabır duygusunu geliştirdiğini ve bu etkinin aradan üç yıl geçse bile sürdüğünü gösteriyor. [188] Belki yetişkinler için süreç biraz daha zorlu olsa da politika yapıcıların sabır duygusunun önemini dikkate alarak vakit kaybetmeden en azından okul çağındaki çocuklar için müfredatı bilimsel bulgular ışığında gözden geçirmeleri ekonomik gelişmeye katkı sunacaktır.

188 üçüncü ve dördüncü sınıfta eğitim gören çocuklara uygulanan özdenetim içerikli bir eğitim programının sabır duygusunu geliştirdiğini ve bu etkinin aradan üç yıl geçse bile sürdüğünü gösteriyor.

MÜSİAD MÜSTAKİL SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ
Ataköy 7-8-9-10 Mah. E5 Yanyol Cad. No.4 Çobançeşme, Bakırköy / İSTANBUL
T: 0212 395 00 00 - 444 0 893 F: 0212 395 00 01